

Economisch Tijdschrift

December 2008



© Nationale Bank van België

Alle rechten voorbehouden.
De gehele of gedeeltelijke vermenigvuldiging van deze publicatie
voor educatieve en niet-commerciële doeleinden is toegestaan met
bronvermelding.

ISSN 1371 - 1229

Inhoud

ECONOMISCHE PROJECTIES VOOR BELGIË – NAJAAR 2008	7
TIEN JAAR MONETAIRE UNIE: EEN TERUGBLIK	21
EEN NIEUW IMF-KADER VOOR KREDIETVERLENING ?	47
INNOVATIE EN ONDERNEMERSCHAP: STRUCTURELE DETERMINANTEN VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN	65
VERLOOP VAN DE RESULTATEN EN VAN DE FINANCIËLE STRUCTUUR VAN DE ONDERNEMINGEN IN 2007	89
DE SOCIALE BALANS 2007	105
SUMMARIES OF ARTICLES	147
ABSTRACT	153
CONVENTIONELE TEKENS	157
LIJST VAN AFKORTINGEN	159

Economische projecties voor België – Najaar 2008

Inleiding

Sinds het einde van de zomer van 2008 zijn de economische vooruitzichten over 18 tot 24 maanden zeer snel verslechterd, zowel wereldwijd als voor het eurogebied en België. De medio 2007 opgedoken financiële spanningen sloegen om in een financiële crisis die buitengewoon ernstig was door haar omvang, duur, en geografische spreiding en ook door de verscheidenheid en het belang van de betrokken financiële spelers. De besmettingseffecten op de reële economie vermenigvuldigden en versterkten zich aanzienlijk, wat de groei van de activiteit in de meeste geavanceerde economieën tot stilstand bracht en leidde tot een zeer snelle daling van de grondstoffenprijzen. Aangezien de financiële schokken via verschillende kanalen – verstrakking van de kredietvoorwaarden, daling van de beurskoersen en vermogensverlies, vertraging van de wereldvraag en afbrokkeling van het vertrouwen – zowel de huishoudens als de niet-financiële vennootschappen en de kredietinstellingen treffen, en het opvangen van die schokken meestal langdurige effecten sorteert op de activiteit en de vraag, zou de conjuncturele zwakte verschillende kwartalen duren.

Het Eurosysteem heeft derhalve zijn halfjaarlijkse projecties bijgewerkt in een omgeving waarin de meest negatieve risico's die zes maanden eerder, naar aanleiding van de vorige oefening, mogelijk werden geacht, grotendeels werden bewaarheid. Volgens de resultaten voor het eurogebied, gepubliceerd in het ECB Maandbericht van december 2008, zou de groei van de activiteit in 2009 negatief zijn, terwijl de inflatie zou afnemen, zowel als gevolg van de daling van de olieprijs als onder invloed van de forse conjunctuurvertraging. De onzekerheid waarmee iedere voorspelling is omgeven, is in de huidige

situatie bijzonder groot; de risico's blijven echter overhellen naar een sterkere activiteitsinkrimping.

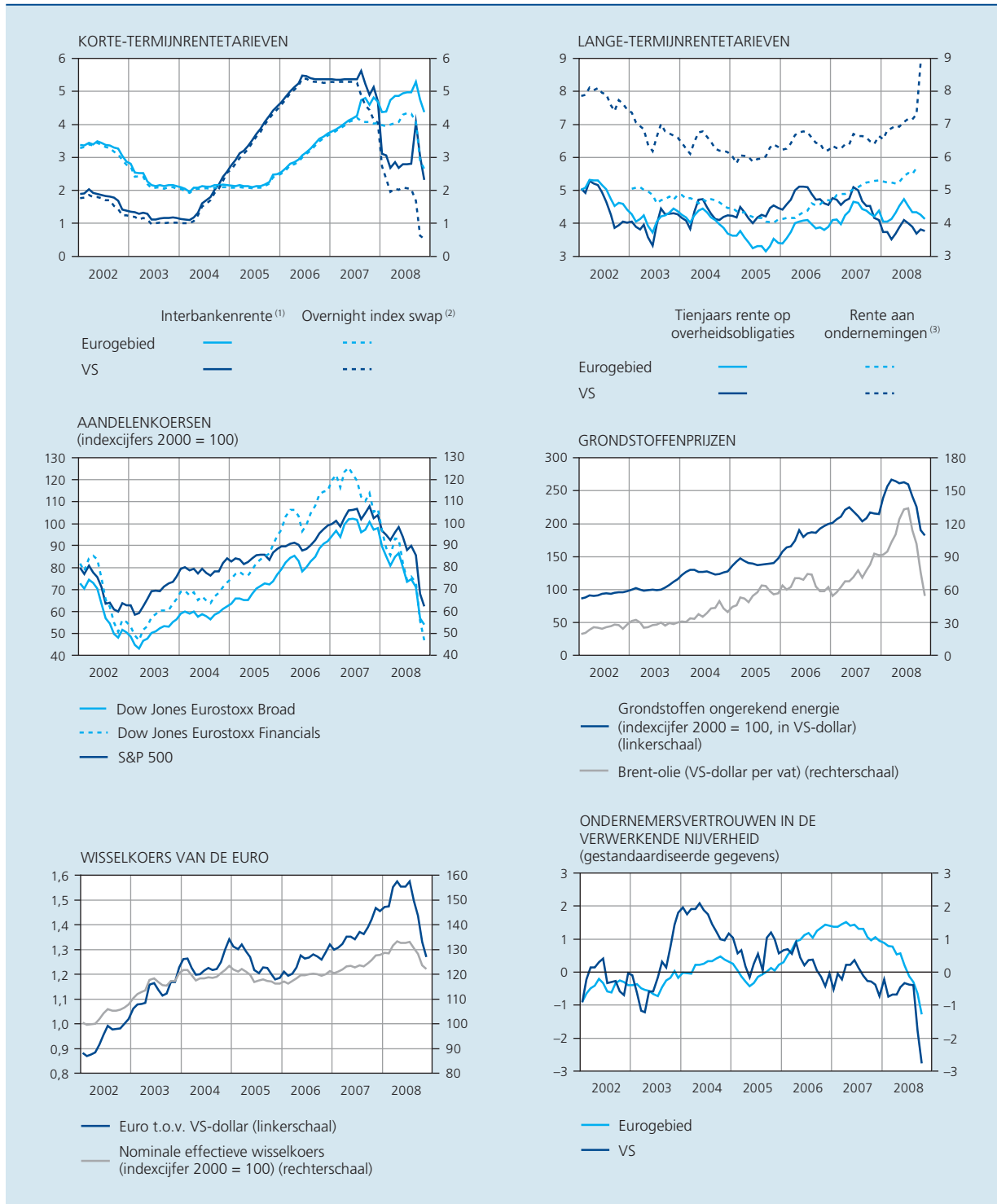
België's bbp-groei vertraagde tijdens de eerste drie kwartalen van 2008 iets minder sterk dan die van de grote Europese landen. De verslechterende omstandigheden zouden de activiteit aan het einde van dit jaar en in 2009 echter niet sparen. Daardoor zou de in augustus 2008 ingezette daling van de inflatie voortgang vinden. Gelijktijdig met de publicatie van nieuwe projecties voor het eurogebied biedt dit artikel een beknopte actualisering van de resultaten voor de Belgische economie⁽¹⁾. Die resultaten werden opgesteld in het kader van de gemeenschappelijke analyse van het Eurosysteem en omvatten de op 20 november 2008 beschikbare gegevens. Gewoontegetrouw houden die projecties, wat de overheidsfinanciën betreft, enkel rekening met de formeel door de overheid, onder meer in het kader van de federale begroting voor 2009, goedgekeurde en voldoende gepreciseerde maatregelen.

1. Internationale omgeving en hypothesen

De geavanceerde economieën van Europa en Noord-Amerika bevonden zich reeds meer dan een jaar in een fase van conjunctuurvertraging toen medio september 2008 de financiële crisis abrupt verergerde. Ondanks het ingrijpen van de regeringen en de monetaire autoriteiten om het vertrouwen in de financiële instellingen te herstellen, nam de risicoaversie op de financiële markten en de

(1) De vorige versie van de economische projecties voor 2008 en 2009 werd uitvoeriger toegelicht in het voorjaar, meer bepaald in het Economisch Tijdschrift van de Bank van juni 2008.

GRAFIEK 1 ONTWIKKELINGEN OP DE FINANCIËLE, DE VASTGOED- EN DE GRONDSTOFFENMARKTEN
(maandgemiddelden)



Bronnen : Bloomberg, EC, ECB, Federal Reserve, ISM, Standard & Poor's.

(1) Rente op driemaands interbankendeposito's zonder waarborg (Euribor voor het eurogebied, Libor voor de Verenigde Staten).

(2) Vaste rente betaald door de tegenpartij in een *interest rate swap* die de variabele rente ontvangt voor een periode van drie maanden (Eonia voor het eurogebied, effectieve *federal funds rate* voor de Verenigde Staten).

(3) Voor het eurogebied, rente op bankkredieten aan niet-financiële vennootschappen (MIR-enquête) ; voor de Verenigde Staten, rendement van de bedrijfsobligaties met een BAA-rating van Moody's.

kapitaalmarkten scherp toe. De daling van de beurskoersen, in Europa met 25 pct. tussen juli 2007 en augustus 2008, liet bijgevolg een forse versnelling optekenen; medio november bedroeg ze in totaal 45 pct. Ook de één jaar eerder ingezette verruiming van de rentemarges nam aanzienlijk toe. Het wantrouwen nam zeer snel uitbreiding en trof niet alleen de geldmarkt, maar ook de staatsobligaties – onder meer die van de opkomende landen – en de bedrijfsobligaties.

De ontwikkelingen op de financiële markten wogen zwaar op de economische vooruitzichten, terwijl ze op hun beurt in de hand werden gewerkt door de conjunctuurverslechtering. Zo zijn de sinds 2007 neerwaarts gerichte vertrouwensindicatoren van de ondernemers en de consumenten vanaf september 2008 gekelderde, zowel in de Verenigde Staten als in het eurogebied. Ook de buitenlandse handel heeft de afgelopen maanden veel van zijn elan verloren. Tegen die achtergrond zal de stagnatie of de achteruitgang van de activiteit die de geavanceerde economieën in de loop van 2008 hebben laten optekenen, wellicht nog enkele kwartalen aanhouden. Vooral onder invloed van de internationale handel breidt de economische vertraging zich ook uit naar de opkomende economieën, terwijl deze sinds het begin van het millennium als groeimotor hadden gefungeerd. Sommige van die landen worden bovendien sterk getroffen door het opdrogen van de kapitaalvoer in de vorm van directe investeringen of kredieten, terwijl de grondstoffenproducenten de zeer snelle daling van de noteringen op de internationale markten ondergaan.

De verslechtering van de mondiale vraagvooruitzichten heeft immers een ommekeer teweeggebracht in het verloop van de grondstoffenprijzen. Zo zijn de olieprijsnoteringen – die tussen eind 2003 en eind 2006 waren verdubbeld en vervolgens nogmaals 2,5 maal waren toegenomen in 2007 en begin 2008 tot een maximumpeil van 145 dollar per vat Brent omstreeks medio juli – gezakt tot beduidend minder dan 60 dollar medio november, wat hun stijging sedert begin 2007 ongedaan maakte. De andere grondstoffen vertoonden soortgelijke ontwikkelingen. De depreciatie van de euro ten opzichte van de dollar met nagenoeg 20 pct. tussen april en medio november 2008, die volgde op een bijna voortdurende appreciatie sedert 2002, heeft de daling van de grondstoffenprijzen enigszins gematigd.

In het licht van de afname van de inflatoire druk die werd veroorzaakt door het prijsverloop van de grondstoffen en door de forse vertraging van de activiteit, hebben de centrale banken van de belangrijkste economieën hun monetaire-beleidskoers sinds de zomer van 2008 aanzienlijk versoepeld, ook via een gecoördineerde verlaging van de leidinggevende tarieven. In de Verenigde Staten

ging de Federal Reserve door met de in september 2007 begonnen verlaging van het streeftarief van de *federal funds rate*; zij reduceerde dit tarief tot 1 pct. De Bank of England verlaagde haar basistarief met 200 basispunten tot 3 pct. De Raad van Bestuur van de ECB, van zijn kant, bracht de rente voor de basis-herfinancieringstransacties in twee stappen terug met in totaal 100 basispunten. Bij het afsluiten van de prognoses bedroeg die rente 3,25 pct.⁽¹⁾

Het recente verloop van de grondstoffenprijzen en de wisselkoersen, en de versoepeling van het monetaire beleid moeten worden gezien tegen de achtergrond van de forse conjunctuurverslechtering en zullen slechts geleidelijk een ondersteunend effect uitoefenen op de activiteit en de vraag. In de huidige omstandigheden zouden de herstructurering van de financiële sector – via een vermindering van de schuldgraad en een herstel van het eigen vermogen van de bankinstellingen – en de inzinking van het vertrouwen van producenten en consumenten langdurig op de economische vooruitzichten wegen.

Zo verwacht het IMF momenteel voor de belangrijkste geavanceerde economieën een contractie van het bbp omstreeks de jaarwisseling 2008-2009, en een zeer bescheiden opleving van de groei in het tweede deel van 2009, een scenario waarover de meeste voorspellers het eens zijn. Wat de economieën buiten het eurogebied betreft, zou de verandering van het bbp naar volume in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk in 2009 negatief uitvallen, ten belope van respectievelijk 0,7 en 1,3 pct. Deze economieën worden bijzonder hard getroffen door de correctie op de vastgoedmarkt en door de verstrakking van de financieringsvoorwaarden. De groei-vooruitzichten zijn ook voor de opkomende economieën neerwaarts herzien. Ze blijven solide in China en India, maar zijn scherper bijgesteld voor Brazilië en Rusland, onder invloed van de forse daling van de inkomsten uit grondstoffen en het opdrogen van de kapitaalmarkten. De besmetting door de financiële crisis breidt zich ook uit naar sommige blootgestelde Europese economieën van buiten het eurogebied.

In totaal zou de volumegroei van het mondiale bbp vertragen van 5 pct. in 2007 tot 3,7 pct. in 2008 en 2,2 pct. in 2009, wat de geringste toename is sinds 1993. De wereldhandel zou even sterk vertragen; hij zou in 2009 met slechts 2,1 pct. toenemen.

(1) Op 4 december 2008, tijdens haar vergadering in Brussel, verlaagde de Raad van Bestuur het richtinggevende rentetarief tot 2,5 pct.

TABEL 1 VOORUITZICHTEN VOOR DE BBP-GROEI IN DE VOORNAAMSTE ECONOMISCHE ZONES

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, naar volume)

	2007	2008	2009	<i>p.m.</i> 2009 Projecties van april 2008
	Realisaties	Projecties		
Wereld	5,0	3,7	2,2	3,8
waarvan:				
Verenigde Staten	2,0	1,4	-0,7	0,6
Japan	2,1	0,5	-0,2	1,5
Verenigd Koninkrijk	3,0	0,8	-1,3	1,6
China	11,9	9,7	8,5	9,5
India	9,3	7,8	6,3	8,0
Rusland	8,1	6,8	3,5	6,3
Brazilië	5,4	5,2	3,0	3,7
<i>p.m. Wereldhandel</i>	7,2	4,6	2,1	5,8

Bron: IMF (World Economic Outlook – Update, 6 November 2008).

Gelet op de zwakte van de wereldeconomie en de strengere financieringsvoorwaarden zou ook het eurogebied tot eind 2009 een periode van in het algemeen futloze groei doormaken. De tijdens het tweede en derde kwartaal van 2008 opgetekende daling van het bbp zou tot begin volgend jaar aanhouden, en het daaropvolgende activiteitsherstel zou schuchter blijven.

Alle componenten van de vraag zouden deel hebben aan de verzwakking van de activiteit. Extern zou het verloop van de uitvoer te lijden hebben onder de krachteloze wereldhandel. Binnen het eurogebied zouden de

bedrijfsinvesteringen in 2009 teruglopen als gevolg van de zwakte vraag, de inkrimping van de winstmarges en de stijging van de financieringskosten. De investeringen in woningen zouden dan weer hun in 2008 begonnen daling voortzetten, onder invloed van de kentering op de vastgoedmarkten van verschillende landen. Ten slotte zou het verloop van de particuliere consumptie, na te zijn afgeremd door de recente stijging van de inflatie, worden beïnvloed door het effect dat de verslechtering op de arbeidsmarkt – die in 2008 en 2009 onder meer tot uiting zou komen in een toename van de werkloosheidsgraad – zou uitoefenen op het beschikbare inkomen van de

TABEL 2 PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM

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

	Eurogebied			<i>p.m. België</i>		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Inflatie (HICP)	2,1	3,2 / 3,4	1,1 / 1,7	1,8	4,6	1,9
Bbp naar volume	2,6	0,8 / 1,2	-1,0 / 0,0	2,6	1,4	-0,2
waarvan:						
Particuliere consumptie	1,6	0,1 / 0,5	-0,3 / 0,7	2,0	0,8	0,0
Overheidsconsumptie	2,3	1,9 / 2,3	1,3 / 1,9	2,3	1,8	1,8
Investeringen	4,2	0,2 / 1,2	-6,0 / -3,0	6,1	4,8	-0,9
Uitvoer	5,9	2,4 / 3,4	-1,4 / 1,0	3,9	2,4	-0,1
Invoer	5,4	2,0 / 3,0	-1,9 / 1,1	4,4	4,0	0,3

Bronnen: ECB, NBB.

huishoudens. Daarnaast zouden ook de waardevermindering van de financiële activa en, in bepaalde landen, van het vastgoed, en het algemene klimaat van onzekerheid de gezinsbestedingen in 2009 drukken.

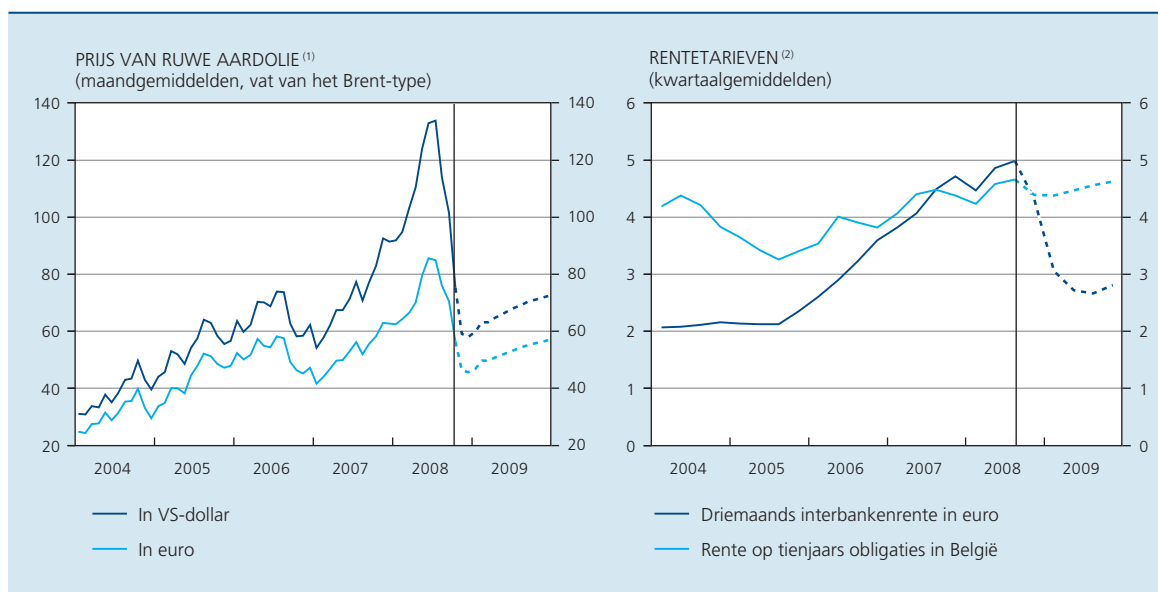
Terwijl de kracht van de vraag en van de activiteit de inflatie in 2007 en begin 2008 fors deed versnellen, kan de inflatoire druk aanzienlijk worden afgeremd door de vlugge verslechtering van de economische omgeving. Die verslechtering draagt in de eerste plaats bij tot een daling van de prijzen van grondstoffen, vooral van aardolie. Volgens de bij de projecties van het Eurosysteem gehanteerde hypothesen zouden die prijzen in 2009 licht oplopen ten opzichte van het peil waarnaar ze medio november 2008 zijn gezakt, maar zouden ze met gemiddeld

67 dollar per vat ruimschoots lager blijven dan in 2007 en dan in het grootste deel van 2008. Op binnenlands vlak zou de nog steeds aanzienlijke stijging van de loonkosten, een gevolg van onder meer de conjuncturele verzwakking van de productiviteitswinsten, ruimschoots worden gecompenseerd door een daling van de winstmarges van de ondernemingen.

Al met al zou de bbp-groei in het eurogebied, die in 2007 2,6 pct. bedroeg, volgens de projecties van het Eurosysteem tussen 0,8 en 1,2 pct. liggen in 2008 en tussen -1 en 0 pct. in 2009. De inflatie zou toenemen van 2,1 pct. in 2007 tot een niveau tussen 3,2 en 3,4 pct. in 2008, en zou dan teruglopen tot een peil tussen 1,1 en 1,7 pct. in 2009.

Kader – Hypothesen van het Eurosysteem

HYPOTHESEN MET BETREKKING TOT HET VERLOOP VAN DE OLIEPRIJS EN DE RENTETARIEVEN



Bron : ECB.

(1) Werkelijk verloop tot en met oktober 2008, hypothese vanaf november 2008.

(2) Werkelijk verloop tot en met het derde kwartaal van 2008, hypothese vanaf het vierde kwartaal van 2008.

De economische projecties van het Eurosysteem voor het eurogebied, en die welke de Bank dienovereenkomstig voor België maakt, zijn opgesteld op basis van de volgende technische hypothesen :

- de in aanmerking genomen rentetarieven berusten op de marktverwachtingen. De jaarlijkse gemiddelde rente op driemaands interbancaire deposito's in euro zou teruglopen van 4,7 pct. in 2008 tot 2,8 pct. in 2009. Deze ontwikkeling veronderstelt een zekere normalisering van de *spreads* die sedert augustus 2007 worden

opgetekend ten opzichte van het leidinggevende rentetarief van de ECB. De rente op tienjaars obligaties van de Belgische Staat zou in 2008 en in 2009 4,5 pct. belopen. Ten opzichte van deze referentietarieven wordt tevens uitgegaan van een supplementaire toename van de financieringskosten van de investeringen, namelijk met 75 basispunten voor de investeringen van de ondernemingen en met 106 basispunten voor die van de huishoudens;

- de bilaterale wisselkoersen van de euro worden constant gehouden op hun waarde van medio november 2008, namelijk voor de Amerikaanse munt 1,27 dollar per euro;
- overeenkomstig het in de termijncontracten weerspiegelde verloop van de impliciete prijzen, zou een vat *Brent* op de internationale markten in 2009 gemiddeld 67,3 dollar kosten, tegen 99,9 dollar in 2008;
- de groei, in reële termen, van België's uitvoermarkten – gemeten als de gewogen som van het invoervolume van de handelspartners, inclusief die van het eurogebied – zou vertragen van 5,4 pct. in 2007 tot 3,2 pct. in 2008 en 0,8 pct. in 2009;
- de prijzen van onze concurrenten inzake uitvoer naar het eurogebied zouden in 2008 stijgen met 2,3 pct. en in 2009 met 1,7 pct.;
- zoals dat volgens de conventies van het Eurosysteem gebruikelijk is, wordt bij de berekening van de resultaten van de overheidsfinanciën rekening gehouden met de macro-economische omgeving en met de reeds aangekondigde en voldoende gepreciseerde begrotingsmaatregelen.

HYPOTHESEN BIJ DE PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM

	2007	2008	2009
	(jaargemiddelden)		
Driemaands interbankenrente in euro	4,3	4,7	2,8
Rente op tienjaars obligaties in België	4,3	4,5	4,5
Wisselkoers van de euro t.o.v. de VS-dollar	1,37	1,46	1,27
Aardolieprijs (VS-dollar per vat)	72,7	99,9	67,3
	(veranderingspercentages)		
Voor België relevante uitvoermarkten	5,4	3,2	0,8
Prijzen van de concurrenten bij de uitvoer	0,2	2,4	3,8
waarvan: concurrenten op de markten in het eurogebied ...	1,1	2,3	1,7

Bron: ECB.

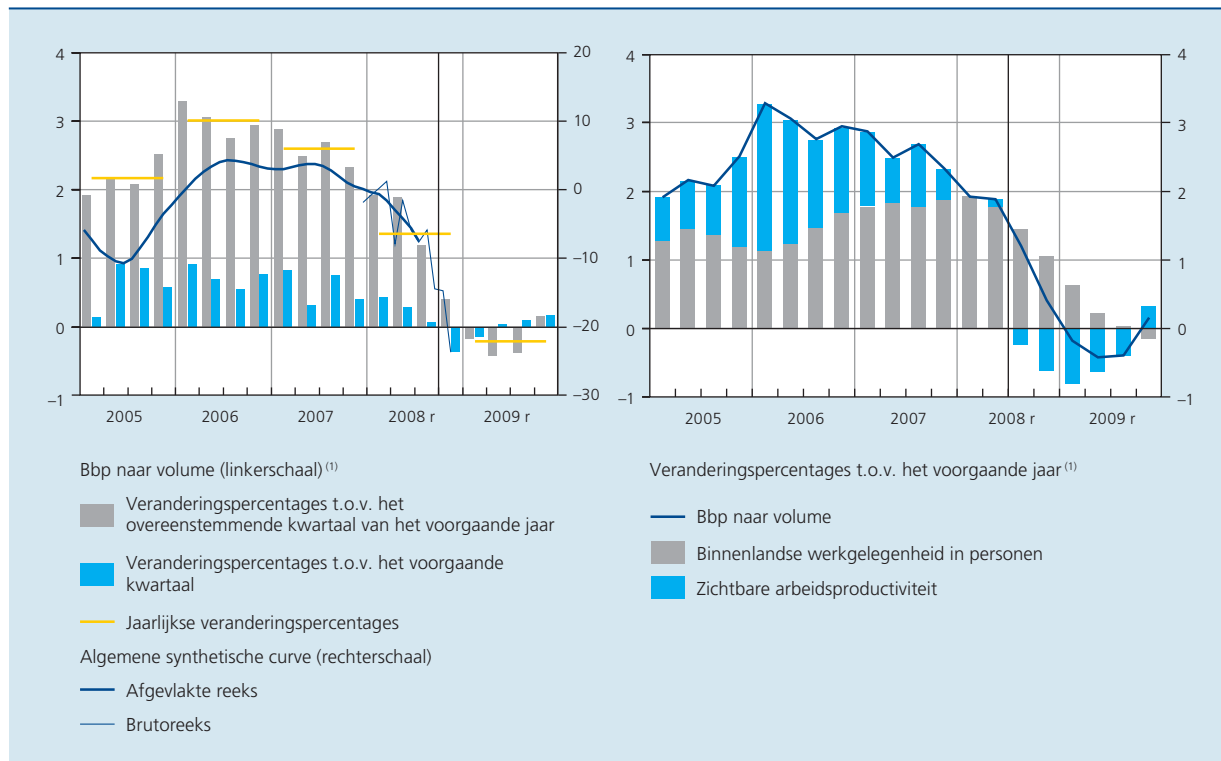
2. Activiteit, werkgelegenheid en vraag

In België was de medio 2007 als gevolg van de verzwakking van de buitenlandse vraag ingezette activiteitsvertraging minder uitgesproken dan in het eurogebied. Volgens de officiële ramingen van het INR viel de reële bbp-groei op kwartaalbasis weliswaar gering uit, respectievelijk 0,3 pct. en 0,1 pct. in het tweede en derde kwartaal van 2008; in tegenstelling tot die in het eurogebied, bleef hij echter positief. Vooral de binnenlandse vraag bleef aan het begin van het jaar relatief krachtig, voornamelijk onder de impuls van de bedrijfsinvesteringen.

De zeer snelle daling, tijdens de afgelopen maanden, van de conjunctuurindicatoren en het consumentenvertrouwen toont evenwel aan dat de verslechtering van de internationale conjunctuur en de verscherping van de financiële crisis de economie algemener zullen beïnvloeden. Net als in het eurogebied, wordt in België een activiteitscontractie verwacht rond de jaarwisseling 2008-2009, gevolgd door een zeer beperkt herstel in de loop van de daaropvolgende kwartalen. Het gemiddelde jaarlijkse groeitempo van het bbp naar volume zou teruglopen van 2,6 pct. in 2007 tot 1,4 pct. in 2008 en -0,2 pct. in 2009.

GRAFIEK 2 BBP, CONJUNCTUURINDICATOR EN WERKGELEGENHEID

(seizoengezuiverde gegevens)



Bronnen : INR, NBB.

(1) Voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens.

Tegen die achtergrond zou de netto banencreatie, die de laatste drie jaar een belangrijke stuwende kracht is gebleken achter de dynamiek van de Belgische economie, in de loop van 2009 vertragen, van jaarlijks gemiddeld meer dan 65.000 tussen 2005 en 2008 tot minder dan 8.000 in 2009. En dit resultaat weerspiegelt dan nog de stijging die werd opgetekend in de loop van 2008, aangezien – volgens de projecties – het aantal werkzame personen tussen het vierde kwartaal van dit jaar en eind 2009 met bijna 8.000 eenheden zou afnemen.

Uitgedrukt als veranderingenpercentage zou de jaarlijkse gemiddelde groei van de binnenlandse werkgelegenheid in personen vertragen van 1,8 pct. in 2007 tot 1,5 pct. in 2008 en 0,2 pct. in 2009. Tijdens dit laatste jaar zou de werkgelegenheidsgroei dus uitstijgen boven die van het bbp. Deze geringere reactie van de werkgelegenheid op conjunctuurschommelingen kan door meerdere factoren worden verklaard. Ten eerste is het verloop van de werkgelegenheid in sommige bedrijfstakken weinig conjunctuurgevoelig. Dat is bijvoorbeeld het geval voor de sector van de gezondheidszorg of de dienstverlening aan personen. Ook het stelsel van de dienstencheques zou

zich in 2009 naar verwachting nog verder ontwikkelen, zij het in een meer gematigd tempo dan tijdens de voorgaande jaren. Daarnaast is het werkgelegenheidsverloop, zelfs in conjunctuurgevoelige bedrijfstakken, enigszins inert. Dat heeft onder meer te maken met de termijnen en kosten die gepaard gaan met ontslagen, of, in herstelperiodes, met indienstneming. De ondernemingen passen derhalve in eerste instantie het aantal gewerkte uren aan, onder meer door het aantal overuren te reduceren of door een beroep te doen op tijdelijke werkloosheid, waarbij ze hun personeelsbestand zoveel mogelijk behouden. Zo stemt de verwachte toename van het aantal werkzame personen overeen met een vermindering van het arbeidsvolume met 0,3 pct. in 2009. De zichtbare arbeidsproductiviteit per arbeidsuur zou in 2008 en 2009 stagneren; uitgedrukt per werkzame persoon zou ze zelfs licht teruglopen, in tegenstelling tot een gemiddelde stijging met 1,1 pct. over de periode 2000-2007.

Hoewel de beroepsbevolking in 2009 naar verwachting minder snel zal stijgen dan tijdens de periode van krachtige activiteits- en werkgelegenheidsgroei van 2005 tot 2008, zou de toename sterker zijn dan die van het aantal

werkzame personen. De werkloosheidsgraad zou dan ook oplopen van 6,6 pct. tijdens het vierde kwartaal van 2008 tot 7,1 pct. tijdens het vierde kwartaal van 2009, na een daling met 2,1 procentpunten tijdens de vier voorgaande jaren. De jaarlijkse gemiddelde werkloosheidsgraad zou toenemen van 6,7 pct. in 2008 tot 6,9 pct. in 2009.

De effecten van de mondiale financiële crisis uit zich via verschillende kanalen; *in fine* beïnvloeden ze het geheel van de belangrijkste bestedingscategorieën. Zo zou de binnenlandse vraag, die van 2004 tot medio 2008 de belangrijkste stuwende kracht was achter de bbp-groei, in 2009 vrijwel stagneren. Als gevolg daarvan zou de vraag naar invoer geringer uitvallen, zodat de bijdrage van de netto-uitvoer tot de bbp-groei, anders dan tijdens het voorgaande jaar, nog slechts licht negatief zou zijn, zonder dat dit evenwel het resultaat is van een verbetering van de uitvoer.

Het uitvoervolume zou in 2009 immers met 0,1 pct. slinken, tegen een stijging met 2,4 pct. in 2008. Vanwege de grote internationale openheid van de Belgische economie, zullen de effecten van de financiële crisis wellicht in de eerste plaats voelbaar worden via de verslechtering van de mondiale conjunctuur, dit laatste in de vorm van een duidelijke vertraging van de buitenlandse vraag. Volgens de in het kader van deze oefening gehanteerde

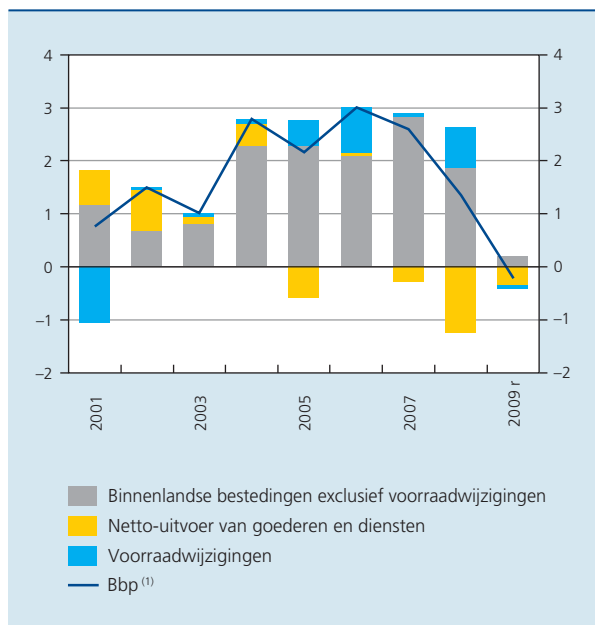
hypothese, zou de in 2008 begonnen vertraging op de afzetmarkten doorzetten, aangezien die markten er nog slechts met 3,2 pct. op zouden vooruitgaan dit jaar en met 0,8 pct. in 2009. Dat is de traagste groei op jaarbasis sedert 1993 en een duidelijke vertraging ten opzichte van de gemiddelde groei van 7,5 pct. die werd opgetekend tussen 2004 en 2007.

De particuliere consumptie, die in 2008 is afgeremd door de lichte daling in reële termen van het beschikbare inkomen, voornamelijk als gevolg van de versnelling van de inflatie, zou in 2009 niet toenemen. Debet daaraan zijn vooral de scherpe daling van de aandelenkoersen en de stijging van de spaarquote die daaruit zou voortvloeien. De sedert begin 2008 opgetekende daling van de beurskoersen, die in België, net als op de meeste andere Europese beurzen, ongeveer 45 pct. belooft, heeft de waarde van de netto financiële activa van de huishoudens immers met ongeveer 15 pct. verminderd. Hoewel de vermogens effecten in België tot nog toe relatief beperkt zijn geweest, kan een daling van een dergelijke omvang – voor zover op de korte termijn geen kentering te verwachten valt – het verloop van de particuliere consumptie over een termijn van twee tot drie jaar met in totaal 1,5 procentpunt drukken. Dit effect zou zich goeddeels manifesteren in 2009, zodat gelijktijdig met de stagnatie van de consumptie, de spaarquote zou toenemen van 12,7 pct. in 2008 tot 14,3 pct. in 2009, aangezien de huishoudens een groter gedeelte van hun inkomen zouden besteden aan de wederopbouw van hun vermogen. De scherpe daling van het consumentenvertrouwen sedert september 2008 moet tegen die achtergrond worden gezien, hoewel ze ook, meer algemeen, de angst weerspiegelt voor een verslechtering van de economische situatie en van de vooruitzichten met betrekking tot de arbeidsmarkt.

In dit zeer sombere klimaat zouden de bedrijfsinvesteringen in 2009 met 1,9 pct. teruglopen, nadat ze meer dan vier jaar lang, tot en met 2008, fors zijn gestegen. Voor dit jaar wordt hun groei op 7,4 pct. geraamd. Behalve door de verzwakking van de uitvoer- en de consumptieve vraag, worden de bedrijfsinvesteringen ook afgeremd door de conjuncturele druk op de exploitatiemarges en, derhalve, op het interne financieringsvermogen van de ondernemingen. Daarnaast zijn ook de kosten voor externe financiering toegenomen, zowel als gevolg van de stijging van de rente op kredieten als van de duurder financieering via de uitgifte van aandelen of obligaties. Deze ontwikkelingen hebben ook te maken met de toegenomen risicoaversie als gevolg van de financiële crisis.

De verruiming van de rentemarges op hypothecaire kredieten draagt bij tot de voor 2009 verwachte teruggang van de investeringen in woningen, naar rata van 0,5 pct.

GRAFIEK 3 BELANGRIJKSTE BESTEDINGSCATEGORIEËN
(voor kalenderinvloeden gezuiverde volumegegevens ; bijdrage tot de verandering van het bbp, tenzij anders vermeld)



Bronnen : INR, NBB.
(1) Jaarlijkse veranderingspercentages.

TABEL 3 BBP, WERKGELEGENHEID EN BELANGRIJKSTE BESTEDINGSCATEGORIËN

(voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens; veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)

	2006	2007	2008 r	2009 r
Bbp ⁽¹⁾	3,0	2,6	1,4	-0,2
Totale binnenlandse werkgelegenheid in personen	1,4	1,8	1,5	0,2
Totaal arbeidsvolume ⁽²⁾	1,5	2,0	1,4	-0,3
Reëel beschikbaar inkomen van de particulieren	2,5	2,8	-0,3	1,5
<i>Bestedingscomponenten⁽¹⁾</i>				
Consumptieve bestedingen van de particulieren	2,1	2,0	0,8	0,0
Consumptieve bestedingen van de overheid	0,1	2,3	1,8	1,8
Bruto-investeringen in vaste activa	4,8	6,1	4,8	-0,9
Woningen	7,9	1,3	0,8	-0,5
Overheid	-10,6	3,4	-4,4	7,5
Ondernemingen	5,6	8,5	7,4	-1,9
<i>p.m. Binnenlandse bestedingen, ongerekend voorraadwijzigingen⁽³⁾</i>	<i>2,1</i>	<i>2,8</i>	<i>1,9</i>	<i>0,2</i>
Voorraadwijzigingen ⁽³⁾	0,9	0,1	0,8	-0,1
Netto-uitvoer van goederen en diensten ⁽³⁾	0,1	-0,3	-1,3	-0,3
Uitvoer van goederen en diensten	2,7	3,9	2,4	-0,1
Invoer van goederen en diensten	2,7	4,4	4,0	0,3

Bronnen: INR, NBB.

(1) Naar volume.

(2) Totaal aantal gewerkte uren in de economie.

(3) Bijdrage tot de verandering van het bbp.

De vertraging in deze bestedingscategorie zette evenwel reeds in 2007 in, gelijktijdig met een geleidelijke afkoeling van de prijsstijgingen op de secundaire vastgoedmarkt.

3. Prijzen en kosten

De inflatie in België is teruggelopen, nadat ze vanaf oktober 2007 snel was gestegen tot een piek van 5,9 pct. in juli 2008, wat op dat ogenblik 1,9 procentpunt hoger was dan de inflatie in het eurogebied. Deze daling zou zich gedurende de laatste maanden van dit jaar en het grootste deel van 2009 voortzetten, zodat de totale inflatie, gemeten aan de hand van de HICP, in 2009 zou afnemen tot gemiddeld 1,9 pct., tegen een gemiddelde inflatie van 4,6 pct. in 2008. Van zijn kant zou de gezondheidsindex, die wordt gehanteerd als referentie voor de indexering van de lonen en de sociale uitkeringen, in 2008 met 4,3 pct. toenemen en in 2009 met 2,3 pct.

Net zoals de componenten « energie » en « levensmiddelen » van de consumptieprijsindex de voornaamste oorzaken zijn van de recente versnelling van de inflatie, liggen zij

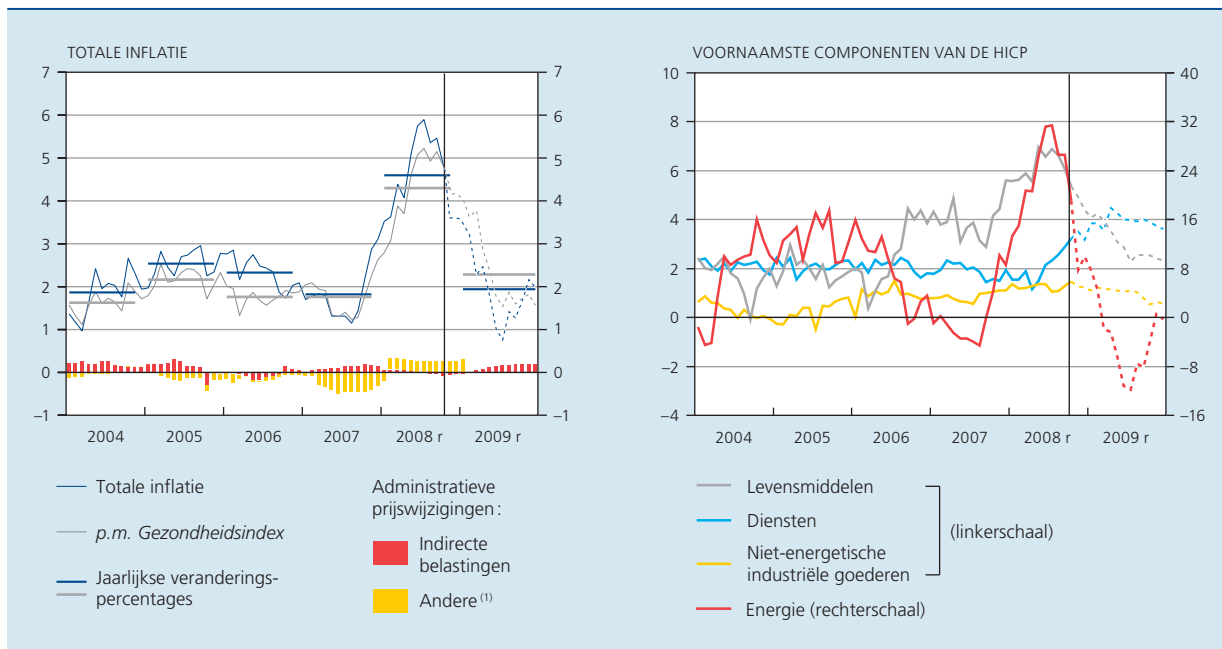
ook ten grondslag aan de huidige daling ervan. Enerzijds hebben de aan de prijsstijgingen van de levensmiddelen verbonden basiseffecten geleidelijk weg, aangezien de grondstoffen, in tegenstelling tot wat het geval was in 2007, niet meer duurder zouden worden. Anderzijds zou de aardolieprijs, volgens de bij deze projectie-oefening gehanteerde hypothesen, zich in 2009 handhaven rond een gemiddeld peil van om en nabij 67 dollar per vat, wat veel lager is dan gedurende het grootste deel van 2008. Derhalve zouden de consumptieprijsindexen voor energiedragers in 2009 met 3,6 pct. dalen, in tegenstelling tot de stijging met meer dan 20 pct. in 2008. Deze laatste is ook sterk in de hand gewerkt door de verhoging van de tarieven voor de distributie en het transport van elektriciteit en gas, terwijl de regeringsbeslissing om de accijnzen te verhogen – door het reactiveren van het zogeheten kliksysteem – in 2009 slechts een beperkte impact zou hebben.

De daling van de totale inflatie wordt evenwel deels gecompenseerd door de snellere stijgingen van de dienstenprijzen. Voor deze component, die ongeveer 37 pct. van de consumptieprijsindex uitmaakt, is de inflatie

GRAFIEK 4

INFLATIE

(HICP, veranderingspercentages t.o.v. de overeenstemmende periode van het voorgaande jaar)



Bronnen : EC, NBB.

(1) Impact op de totale inflatie, in procentpunten, van de prijswijzigingen ten gevolge van de maatregelen in verband met het kijk- en luistergeld en de tariefwijzigingen in de netwerkindustriën.

opgelopen van 1,5 pct. tijdens de eerste vijf maanden van 2008 tot 3,2 pct. in oktober. Volgens de prognoses zou ze in 2009 gemiddeld 3,9 pct. belopen. Uit een fijnere opsplitsing blijkt dat verschillende factoren tot die stijging bijdragen. Allereerst komen de indirecte effecten van de prijsstijgingen voor energie en levensmiddelen geleidelijk tot uiting in de transportdiensten, het toerisme en het restaurantbedrijf, waarvoor die producten belangrijke inputs vormen. Voorts is het prijsverloop voor bepaalde diensten zoals de huurgelden en sommige door de overheid gereguleerde tarieven, doorgaans gekoppeld aan het inflatieverloop. In een ruimere context, ten slotte, wordt sinds september 2008 een vrij algemene versnelling van de inflatie opgetekend voor de andere dienstencomponenten, een verschijnsel dat wellicht te maken heeft met de stijging van de loonkosten.

De verandering van de loonkosten per eenheid product in de particuliere sector wordt immers geraamd op respectievelijk 3,1 pct. in 2007, 3,8 pct. in 2008 en 3,2 pct. in 2009, tegen een gemiddelde jaarlijkse toename met 0,7 pct. over de periode 2002-2006. Die aanzienlijke stijging is zowel toe te schrijven aan de daling van de arbeidsproductiviteit – die reeds in 2007 significant was vanwege de forse toename van de werkgelegenheid in de particuliere sector, en die in 2008 en 2009 nog werd versterkt

door de aanhoudend zwakke conjunctuur – als aan de nog steeds gestage stijging van de uurloonkosten.

De snellere toename van de uurloonkosten in 2007 en 2008 moet worden gezien tegen de achtergrond van de druk die toen nog op bepaalde segmenten van de arbeidsmarkt woog, in het kielzog van de hoogconjunctuur. Bovendien wakkerden twee tijdelijke factoren de stijging van de uurloonkosten in 2007 aan, namelijk de vervroegde storting van het vakantiegeld dat verschuldigd is bij de beëindiging van een arbeidsovereenkomst, en de betaling van ontslagvergoedingen in het kader van de herstructurering van belangrijke ondernemingen, ten belope van ongeveer 0,6 procentpunt in totaal. Hoewel die factoren in 2008 een omgekeerd effect sorteren op het verloop van de loonkosten, is een en ander niet voldoende om de zwaardere impact van de indexering te compenseren.

Voor 2009 stemt de in deze projectie gehanteerde groei van de uurloonkosten met 3,3 pct. hoofdzakelijk overeen met het verwachte effect van de indexering, die met enige vertraging reageert op de versnelling van de inflatie in 2008, gemeten aan de hand van de gezondheidsindex. Deze hypothese strookt met die van het Secretariaat van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, rekening houdend met de aanpassing van de groei- en

TABEL 4 INDICATOREN VAN PRIJZEN EN KOSTEN
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	2006	2007	2008 r	2009 r
Totale HICP	2,3	1,8	4,6	1,9
waarvan: energiedragers	7,3	0,2	20,6	-3,6
Bbp-deflator	2,3	2,4	2,2	3,0
Loonkosten in de particuliere sector:				
Kosten per eenheid product	1,5	3,1	3,8	3,2
Uurloonkosten	3,1	3,7	3,5	3,3

Bronnen: EC, INR, NBB.

inflatievoorzichten tijdens de afgelopen maanden. Ze loopt geenszins vooruit op de conclusies van de lopende onderhandelingen tussen de sociale partners.

4. Overheidsfinanciën

Op basis van de meest recente informatie wordt verwacht dat de overheidsfinanciën het jaar 2008 zullen afsluiten met een tekort van 0,9 pct. bbp. In 2009 zou dat tekort, tegen de hierboven beschreven macro-economische achtergrond, oplopen tot 1,7 pct. bbp.

Bij deze ramingen is rekening gehouden met de impact van de verschillende maatregelen die de overheid in het licht van de financiële crisis heeft genomen, bijvoorbeeld het ter beschikking stellen van middelen aan financiële instellingen in de vorm van kapitaalinjecties en kredieten, of het verstrekken van waarborgen. De financiering hiervan door

de Belgische overheid heeft de bruto geconsolideerde schuld van deze laatste met 6,1 pct. bbp opgedreven. De licht negatieve impact van deze maatregelen op het financieringssaldo in 2008 zou in 2009 verdwijnen, aangezien de ontvangen rentebetalingen, dividenden en vergoedingen voor waarborgverstrekkingen dan naar verwachting iets hoger zouden uitvallen dan de extra rentelasten die de overheid dient te betalen. Hierbij wordt evenwel geen rekening gehouden met de indirecte effecten van de financiële crisis, bijvoorbeeld die op de conjunctuur en het rentepeil, en wordt ervan uitgegaan dat geen beroep zal worden gedaan op de door de overheid verstrekte waarborgen.

De overheidsontvangsten, uitgedrukt in verhouding tot het bbp, zouden stijgen van 48,1 pct. in 2007 tot 48,5 pct. in 2008 en vervolgens dalen tot 48,3 pct. bbp in 2009. Nochtans worden de ontvangsten in 2008 gedrukt

TABEL 5 OVERHEIDSREKENINGEN⁽¹⁾
(procenten bbp)

	2006	2007	2008 r	2009 r
Ontvangsten	48,7	48,1	48,5	48,3
waarvan: fiscale en parafiscale ontvangsten	43,8	43,3	43,6	43,1
Primaire uitgaven	44,4	44,5	45,7	46,3
Primair saldo	4,3	3,5	2,8	2,1
Rentelasten	3,9	3,8	3,7	3,8
Financieringsbehoefte (–) of -vermogen	0,3	-0,3	-0,9	-1,7
<i>p.m. Effect van niet-recurrente factoren</i>	<i>0,8</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,4</i>	<i>0,1</i>
Geconsolideerde brutoschuld	87,8	83,9	87,8	87,6

Bronnen: INR, NBB.

(1) Volgens de methodologie die wordt gebruikt in het kader van de procedure bij buitensporige overheidstekorten.

door verschillende structurele maatregelen, alsook door het verdwijnen van bepaalde niet-recurrente maatregelen die de ontvangsten in 2007 hadden opgedreven. Dit effect wordt evenwel ruimschoots gecompenseerd doordat de arbeidsinkomens, die relatief zwaarder worden belast, in nominale termen veel sterker zouden toenemen dan het bbp. Bovendien heeft de inflatieversnelling gemaakt dat de bedrijfsvoorheffing in 2008 sterker zou stijgen dan de arbeidsinkomens. In 2009 zouden de fiscale en parafiscale ontvangsten in verhouding tot het bbp fors teruglopen. Dit is voornamelijk het gevolg van verschillende structurele maatregelen in het vlak van de personenbelasting die de federale overheid heeft beslist en de uitbreiding van de door het Vlaamse Gewest toegekende belastingkorting. Deze daling zou echter gedeeltelijk worden gecompenseerd door de ontvangsten die voortvloeien uit de maatregelen die de overheid in het licht van de financiële crisis heeft genomen.

De primaire uitgaven, die in 2007 44,5 pct. bbp bedroegen, zouden in 2008 en 2009 toenemen tot respectievelijk 45,7 en 46,3 pct. bbp. Hun reële trendgroei zou tijdens die beide jaren iets hoger liggen dan de trendmatige groei van het bbp. Onder meer de uitgaven voor gezondheidszorg en voor pensioenen zouden hierbij een stevig groeitempo laten optekenen.

Het voor 2009 geraamde financieringstekort van 1,7 pct. bbp verschilt aanzienlijk van het door de regering voor dat jaar naar voren geschoven begrotingsevenwicht. Dat verschil is toe te schrijven aan verschillende factoren. Om te beginnen, berust de overheidsbegroting op de hypothese dat de economische groei in 2009 op 1,2 pct. zal uitkomen, wat beduidend gunstiger is dan de hierboven beschreven macro-economische vooruitzichten. Daardoor worden de ontvangsten veel lager ingeschat dan in de overheidsbegroting, temeer daar voor de fiscale ontvangsten bovendien wordt uitgegaan van een minder gunstige vertrekbasis 2008. Voorts wordt in de projecties – overeenkomstig de methodologie van het ESCB – geen rekening gehouden met op dit ogenblik nog onvoldoende gepreciseerde begrotingsmaatregelen. Dit geldt onder meer voor eventuele heffingen op de elektriciteitsproducenten en voor een groot deel van de verwachte opbrengst uit de maatregelen ter bestrijding van belasting- en sociale-zekerheidsfraude. Ten slotte gaat de regering ervan uit dat de gewesten en gemeenschappen en de lokale overheden samen in 2009 een overschot van 0,4 pct. bbp zullen optekenen, terwijl de ramingen gewag maken van een tekort van 0,1 pct. bbp.

De gestage daling van de schuldratio zou in 2008 worden onderbroken. Aan het einde van dit jaar zal de overheids-schuld naar verwachting 87,8 pct. bbp bedragen, wat

ongeveer 4 procentpunten méér is dan aan het einde van vorig jaar. Deze toename wordt veroorzaakt door de leningen die de Belgische overheid heeft aangeaan ter financiering van de kapitaalinjecties in, en de kredieten aan financiële instellingen. In 2009 zou de schuldgraad opnieuw dalen, maar vanwege de relatief lage nominale bbp-groei en het oplopende financieringstekort zou deze daling veel beperkter zijn dan tijdens de afgelopen jaren.

5. Beoordeling van de risicofactoren

Terwijl er in het voorjaar voor België sprake was van een bbp-groei met 1,5 pct. voor 2009, gaat de Bank thans uit van een daling van de activiteit met 0,2 pct. Die ongewoon grote herziening is vergelijkbaar met de bijstelling van de overeenstemmende prognoses voor het eurogebied. Ze weerspiegelt de algemene en zeer snelle verslechtering van de economische vooruitzichten sinds eind september 2008. In de prognoses die verschillende instellingen aan het einde van de zomer opmaakten, werd voor 2009 immers nog gerekend op een toename van het bbp met meer dan 1 pct. Gelet op de recente ontwikkelingen verwachten alle instellingen nu een daling van het bbp omstreeks de jaarwisseling 2008-2009, gevolgd door een zeer schuchter herstel.

De scenario's van een uitgesproken verscherping van de financiële crisis en een uitbreiding ervan naar de reële economie, die in de vorige projecties potentiële risico's werden genoemd, zijn dus in hoge mate bewaarheid. Niettemin blijkt de onzekerheid omtrent de huidige voorspellingen nog zeer groot te zijn; het risico van een forsere vertraging van de economische activiteit overheerst echter. De voorbije ervaringen met bancaire en financiële crisissen in verschillende landen tonen immers aan dat de effecten ervan sterk en langdurig kunnen zijn.

Het is op dit ogenblik niet zeker of het dieptepunt van de crisis reeds bereikt of nabij is, bijvoorbeeld wat de stijging van de financieringskosten of de daling van de beurskoersen betreft. Voorts zijn kredietbeperkingen voor de niet-financiële vennootschappen of de huishoudens niet uitgesloten. Ook de omvang van de effecten die de crisis heeft op de economische activiteit en de wereldhandel, is een belangrijke bron van onzekerheid. De duik van het vertrouwen van de ondernemers en de consumenten, maar ook die van de grondstoffenprijzen op de internationale markten geven aan dat de verwachtingen van de economische subjecten omtrent de activiteit, de vraag en de inkomens momenteel sterk aangevreten zijn. Het herstel van een zekere macro-economische stabiliteit is derhalve een eerste vereiste om een conjunctuuropleving te kunnen bewerkstelligen.

De opgetekende verschillen tussen de inflatievooruitzichten zijn grotendeels toe te schrijven aan de gehanteerde hypothesen in verband met de oliepijzen. Gelet op de recente scherpe daling van die prijzen liggen de meest recente inflatievooruitzichten voor 2009 doorgaans lager,

namelijk rond of onder 2 pct. Op de korte termijn zou een sterker dan verwachte activiteitsvertraging de inflatoire druk nog verder kunnen afremmen, via een verdere daling van de noteringen voor grondstoffen of via een verdere versmalling van de marges van de ondernemingen.

TABEL 6 VERGELIJKING VAN DE VOORUITZICHTEN VOOR BELGIË
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	Bbp naar volume		Inflatie ⁽¹⁾		Begrotingssaldo ⁽²⁾		Publicatiedatum
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	
NBB – Najaar 2008	1,4	-0,2	4,6	1,9	-0,9	-1,7	december 2008
<i>p.m. Voorjaar 2008</i>	<i>1,6</i>	<i>1,5</i>	<i>4,1</i>	<i>2,3</i>	<i>-0,3</i>	<i>-0,8</i>	<i>juni 2008</i>
INR	1,6	1,2	4,7	2,7	n.	n.	september 2008
EC	1,4	0,1	4,7	2,5	-0,5	-1,4	3 november 2008
OESO	1,5	-0,1	4,6	1,9	-0,7	-1,3	25 november 2008
Belgian Prime News	1,6	1,3	4,5	2,4	-0,4	-0,7	september 2008

(1) HICP, behalve INR: nationale consumptieprijsindex.

(2) Procenten bbp.

Bijlage

PROJECTIES VOOR DE BELGISCHE ECONOMIE: SYNTHESE VAN DE BELANGRIJKSTE RESULTATEN

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)

	2005	2006	2007	2008 r	2009 r
Groei (voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens)					
Bbp naar volume	2,2	3,0	2,6	1,4	-0,2
Bijdragen tot de groei:					
Binnenlandse bestedingen, ongerekend voorraadwijzigingen ..	2,3	2,1	2,8	1,9	0,2
Netto-uitvoer van goederen en diensten	-0,6	0,1	-0,3	-1,3	-0,3
Voorraadwijzigingen	0,5	0,9	0,1	0,8	-0,1
Prijzen en kosten					
Geharmoniseerde consumptieprijsindex	2,5	2,3	1,8	4,6	1,9
Gezondheidsindex	2,2	1,8	1,8	4,3	2,3
Bbp-deflator	2,4	2,3	2,4	2,2	3,0
Ruilvoet	-0,3	-0,7	0,5	-3,0	1,1
Loonkosten per eenheid product in de particuliere sector	0,9	1,5	3,1	3,8	3,2
Uurloonkosten in de particuliere sector	2,4	3,1	3,7	3,5	3,3
Productiviteit per arbeidsuur in de particuliere sector	1,5	1,6	0,6	-0,3	0,1
Arbeidsmarkt					
Binnenlandse werkgelegenheid (gemiddelde jaar-op-jaarverandering, in duizenden personen) ..	54,8	58,1	77,4	67,5	7,9
Totaal arbeidsvolume ⁽¹⁾	0,9	1,5	2,0	1,4	-0,3
Geharmoniseerde werkloosheidsgraad ⁽²⁾ (pct. van de beroepsbevolking)	8,5	8,3	7,5	6,7	6,9
Inkomens					
Reëel beschikbaar inkomen van de particulieren	0,4	2,5	2,8	-0,3	1,5
Spaarquote van de particulieren (pct. van het beschikbare inkomen)	12,6	12,9	13,7	12,7	14,3
Overheidsfinanciën⁽³⁾					
Financieringssaldo (pct. bbp)	-2,6	0,3	-0,3	-0,9	-1,7
Primair saldo (pct. bbp)	1,6	4,3	3,5	2,8	2,1
Overheidsschuld (pct. bbp)	92,1	87,8	83,9	87,8	87,6
Lopende rekening (pct. bbp volgens de betalingsbalans)	2,6	2,0	1,7	-2,0	-1,4

Bronnen: EC, ADSEI, INR, NBB.

(1) Totaal aantal gewerkte uren in de economie.

(2) « Adjusted series » (Eurostat).

(3) Volgens de in het kader van de procedure bij buitensporige overheidstekorten (EDP) gebruikte methodologie.

Tien jaar monetaire unie : een terugblik

L. Aucremanne
J. Boeckx
D. Dury
S. Ide

Inleiding

Zowat tien jaar geleden, op 1 januari 1999, ging in Europa de derde fase van de economische en monetaire unie (EMU) van start. Elf landen namen van meet af aan deel, namelijk België, Nederland, Luxemburg, Duitsland, Frankrijk, Oostenrijk, Spanje, Italië, Portugal, Ierland en Finland. Zij voerden op die datum met succes een volledig nieuwe, gemeenschappelijke munt in, de euro. Een nieuwe centrale bank, de ECB, werd opgericht. Zij vormt met de nationale centrale banken van de deelnemende landen het Eurosysteem. Samen zijn zij verantwoordelijk voor het uitstippelen en het ten uitvoer leggen van het gemeenschappelijke monetaire beleid in het eurogebied dat, krachtens het Verdrag van Maastricht, prijsstabiliteit als hoofddoelstelling heeft. Inmiddels zijn ook Griekenland, Slovenië, Malta en Cyprus lid geworden van de monetaire unie en op 1 januari 2009 treedt ook Slowakije toe. Op dat ogenblik zullen er in totaal zowat 330 miljoen Europeanen één en dezelfde munt gebruiken.

De verwachtingen waren uitermate hooggespannen. Van het gemeenschappelijke monetaire beleid werd gehoopt dat het prijsstabiliteit zou brengen nadat de landen die op de euro waren overgegaan, tijdens de voorgaande decennia in wisselende mate te kampen hadden gehad met hoge inflatie en instabiele wisselkoersen. Ook het begrotingsbeleid werd op macro-economische stabiliteit gericht; de beginselen hieromtrent waren in 1997 vastgelegd in het stabiliteits- en groeipact. Bovendien zou de invoering van de euro ten goede komen aan de verdere

economische integratie in Europa en als het ware het sluitstuk vormen van de in 1993 ingevoerde eenheidsmarkt. Door de lagere transactiekosten en het verdwijnen van de wisselkoersonzekerheid zou er meer handel ontstaan tussen de lidstaten onderling. In combinatie met de grotere prijstransparantie waartoe de gemeenschappelijke munt naar verwachting aanleiding zou geven, zou dit tot scherpere concurrentie en meer efficiëntie op de productmarkten leiden. De euro zou ook een belangrijke rol gaan spelen bij de integratie van de financiële markten, die precies door het bestaan van afzonderlijke nationale munten erg gefragmenteerd waren gebleven. Ten slotte werd verwacht dat de euro een katalysator zou kunnen worden voor structurele hervormingen op de arbeids- en productmarkten, niet in het minst omdat een vlotte werking van die markten een belangrijke voorwaarde is voor het goed functioneren van de monetaire unie. Een en ander zou uiteindelijk ten goede komen aan de economische groei, de werkgelegenheid en de levensstandaard in Europa en ook leiden tot toenemende convergentie en cohesie tussen de lidstaten.

Niet iedereen koesterde echter dergelijke hoge – misschien zelfs te hoge – verwachtingen. Talrijk waren ook de eurosceptici volgens wie de landen die op de euro zouden overgaan, niet of slechts in ontoereikende mate voldeden aan de criteria voor een optimale muntunie (Mundell, 1961). Die criteria stellen immers dat het niet voldoende is dat landen onderling sterk geïntegreerd zijn om baat te hebben bij het vormen van een monetaire unie, maar dat bovendien voldoende aanpassingsmechanismen aanwezig moeten zijn, bijvoorbeeld goed functionerende

markten, voldoende arbeidsmobiliteit of het bestaan van overdrachten tussen landen, om de weerslag van asymmetrische schokken te kunnen opvangen. De in het Verdrag van Maastricht vastgelegde convergentiecriteria waren, aldus de sceptici, te eenzijdig toegespitst op nominale convergentie (lage inflatie, deelname aan het EMS zonder devaluatie en een lage lange rente) en gezonde overheidsfinanciën (de verderop toegelichte 3 pct.- en 60 pct.-normen voor respectievelijk het begrotingstekort en de openbare-schuldgraad). Volgens de critici zou de euro de economische ontwikkeling van de landen die hem invoerden, hinderen en uiteindelijk tot een stijging van de werkloosheid leiden⁽¹⁾. Volgens sommigen was de euro dan ook geen lang leven beschoren. Voor een stuk steunend op verwante argumenten, opteerden een aantal lidstaten van de toenmalige EU (Denemarken, het Verenigd Koninkrijk en Zweden) voor niet-invoering van de euro, ook al voldeden sommige onder hen aan de toetredingsvoorwaarden. Het Verenigd Koninkrijk en Denemarken kunnen er eventueel blijven voor opteren de euro niet in te voeren, terwijl alle nieuwe lidstaten, die bij de uitbreiding in 2005 tot de EU toetraden, geacht worden vroeg of laat op de eenheidsmunt over te stappen.

In dit artikel blikken we terug op tien jaar monetaire unie en gaan we na in welke mate de invoering van de euro de hooggespannen verwachtingen heeft kunnen inlossen. Daartoe bespreken we summier een aantal facetten. Voor een exhaustief overzicht en details verwijzen we naar meer uitgebreide studies die recentelijk zijn gemaakt naar aanleiding van de tiende verjaardag van de euro⁽²⁾. De rest van dit artikel is als volgt gestructureerd. In deel 1 en deel 2 bespreken we respectievelijk het monetaire en het begrotingsbeleid. In deel 3 wordt nagegaan in welke mate de euro een internationale rol is gaan spelen en of hij daadwerkelijk geleid heeft tot meer handel, prijsconvergentie en financiële integratie. Deel 4 behandelt het verloop van de economische activiteit, de werkgelegenheid en de levensstandaard in het eurogebied. In deel 5 wordt de problematiek van de landenverschillen aangekaart en wordt nagegaan hoe de aanpassingsmechanismen in de monetaire unie werken. In deel 6, ten slotte, worden een aantal uitdagingen voor de toekomst opgesomd.

1. Monetair beleid: lage inflatie en succesvolle verankering van de inflatieverwachtingen

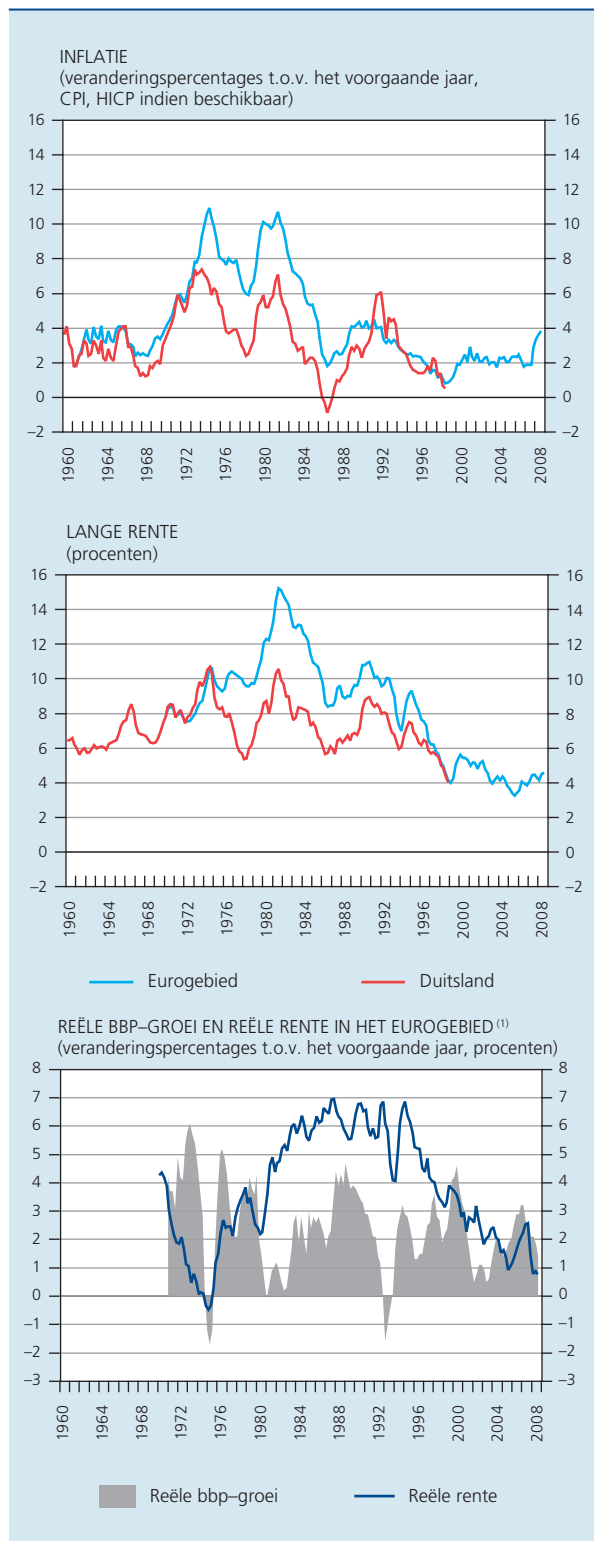
Tijdens de eerste tien jaar van de monetaire unie heerste in het eurogebied een naar historische maatstaven zeer hoge graad van prijsstabiliteit. Tijdens de periode gaande van januari 1999 tot en met oktober 2008 bedroeg de inflatie er gemiddeld 2,2 pct. op jaarbasis. Dat is aanzienlijk minder dan tijdens de voorgaande vier decennia. Vooral tijdens de jaren zeventig en tachtig lag de inflatie beduidend hoger. Zelfs tegen Duitsland, het land dat tijdens de vier aan de monetaire unie voorafgaande decennia de hoogste graad van monetaire stabiliteit had laten optekenen, steekt dit resultaat gunstig af.

Via het bewerkstelligen van prijsstabiliteit maakt het monetaire beleid dat de voorwaarden voor het creëren van duurzame economische groei gunstig zijn. Zo zorgt prijsstabiliteit ervoor dat niet enkel de nominale langetermijnrente, maar ook de reële rente laag is. Bij stevig verankerde inflatieverwachtingen kan het monetaire beleid, *ceteris paribus*, immers minder restrictief zijn dan wanneer het de controle over de inflatieverwachtingen moet terugwinnen. Door de onzekerheid omtrent het toekomstige inflatieverloop weg te nemen, zijn investeerders bovendien gemakkelijker bereid financiële middelen voor een langere periode af te staan, zodat de in de lange rente vervatte inflatierisicopremie daalt. Het omgekeerde gebeurde in de jaren zeventig en tachtig: de opstoot van de inflatie had een meer dan proportionele impact op de lange rente, zodat deze ook in reële termen steeg en dat was gemiddeld beschouwd méér het geval in de landen die later het eurogebied zijn gaan vormen dan in Duitsland, precies omdat het vertrouwen in het Duitse monetaire beleid groter was. Het duurde bovendien tot 1998 vooraleer de lange rente in het eurogebied vrijwel volledig geconvergeerd had naar de Duitse, terwijl de inflatie zelf eerder reeds een niveau had bereikt dat vergelijkbaar was met dat van Duitsland. Een en ander heeft tot gevolg gehad dat, in lijn met wat groeimodellen suggereren, de reële rente in het eurogebied sedert 1999 opnieuw de neiging vertoont in de buurt van de reële groei uit te komen, net als aan het begin van de jaren zeventig.

Prijsstabiliteit komt aan de reële economie ook nog ten goede omdat zij ervoor zorgt dat voor de aanpassing van prijzen en lonen minder middelen moeten worden vrijgemaakt. Dat proces gaat immers gepaard met administratieve kosten, die niet enkel betrekking hebben op de aanpassing zelf, maar ook op het verzamelen van alle informatie die nodig is om de nieuwe prijs te berekenen. Door het bestaan van die kosten heeft dat proces

(1) Zie het artikel van Paul Krugman in *The Economist* van 31 augustus 1996.

(2) Zie ECB (2008a) en EC (2008).

GRAFIEK 1 INFLATIE EN LANGE-TERMIJNRENTE IN DUITSLAND EN HET EUROGEBIED


Bronnen: OESO, Thomson Financial Datastream.

(1) Reële rente berekend als het verschil tussen de nominale lange rente en de jaarlijkse inflatie.

bovendien niet continu plaats, maar slechts af en toe en dan nog niet-synchroon, zodat inflatie op de korte termijn ook aanleiding geeft tot prijs- en loonveranderingen in reële termen⁽¹⁾. Daardoor worden de signalen betreffende de meer fundamentele relatieve-prijsveranderingen vertroebeld, wat de allocatie van middelen scheeftrekt. Inflatie kan ook aanleiding geven tot het toepassen van eenvoudige indexeringsregels voor prijzen en lonen, omdat zij sommige van de hierboven beschreven vrijvingen kunnen afzwakken. Die indexeringsregels hebben echter het nadeel dat zij, vanwege hun té rudimentaire aard, onder bepaalde omstandigheden zelf bron worden van scheefftrekking van prijzen en lonen en zodoende ook van macro-economische instabiliteit. Het bewerkstelligen van prijsstabiliteit maakt het gebruik van dergelijke mechanismen in principe minder aantrekkelijk.

Er zij evenwel ook op gewezen dat de inflatie tijdens de periode van monetaire unie gemiddeld beschouwd ietwat hoger uitkwam dan de bovengrens van 2 pct. in de definitie van prijsstabiliteit. De Raad van Bestuur van de ECB heeft prijsstabiliteit immers gedefinieerd als een stijging van de HICP van het eurogebied die op de middellange termijn lager is dan, maar dicht bij 2 pct. ligt. Een dergelijke positieve afwijking werd vooral opgetekend in 2008, onder de impuls van de sterke prijsstijgingen voor ruwe aardolie en andere grondstoffen, zoals voedingsmiddelen. De laatste maanden is de inflatie evenwel teruggelopen, tot 2,1 pct. in november. Omdat dit soort van prijsstijgingen, die grotendeels van buitenlandse oorsprong zijn, moeilijk te voorspellen vallen en bovendien vrijwel onmiddellijk effect sorteren op de inflatie, is het voor het monetaire beleid niet eenvoudig om ze tegen te werken. Dat toch doen, zou leiden tot een ongewenste variabiliteit van zowel het beleidsinstrument – de korte rente – als het binnenlandse activiteitsverloop. Het is precies om een meer geleidelijke monetaire-beleidsreactie mogelijk te maken, dat de definitie van prijsstabiliteit een expliciete middellange-termijn oriëntatie bevat. Daardoor kunnen de eerste-ronde-effecten van dergelijke veranderingen in de grondstoffenprijzen worden geaccommodeerd, zolang dit de middellange-termijnperspectieven voor prijsstabiliteit niet in het gedrang brengt. Ook in andere periodes deden zich opwaartse afwijkingen voor ten opzichte van de bovengrens van 2 pct. naar aanleiding van aanzienlijke olieprijsstijgingen, wanneer slechte weersomstandigheden of ziekten in de veestapel een forse impact hadden op de voedselprijzen of wanneer verhogingen van indirecte belastingen of prijsstijgingen van voornamelijk administratieve aard de inflatie deden versnellen.

(1) Dat de prijsaanpassing in het eurogebied inderdaad slechts af en toe en dan nog niet-synchroon plaatsvindt, is onder meer gebleken uit de onderzoeksresultaten van het Eurosystem Inflation Persistence Network (IPN), die, wat de prijszetting betreft, samengevat zijn in Alvarez *et al.* (2006) en Dhyne *et al.* (2006).

Kader 1 – Het eengemaakte monetaire beleid tijdens de financiële crisis

In dit kader wordt beschreven hoe het eengemaakte monetaire beleid gereageerd heeft op de uitdaging die de bankcrisis voorstelt, zowel voor de liquiditeitsverstrekking op de geldmarkt als voor de bepaling van de monetaire-beleidsoriëntatie. Er wordt met name aangetoond dat, zonder de invoering van de euro, een nochtans vrij symmetrische schok zoals de financiële beroering, in de verschillende lidstaten een meer divergente impact zou hebben gehad op variabelen die heel nauw verbonden zijn met het monetaire beleid, als daar zijn de geldmarktliquiditeit, de rente en de wisselkoers. Zonder de euro, zou de bankcrisis derhalve moeilijker beheersbaar zijn en in de verschillende lidstaten nog meer macro-economische volatiliteit hebben veroorzaakt dan thans het geval is.

Het afbrokkelend vertrouwen tussen commerciële banken vormt sedert het uitbreken van de financiële onrust in augustus 2007 een hinderpaal voor de vlotte werking van de interbankenmarkt. Banken met een liquiditeitsoverschot zijn niet langer bereid dat surplus uit te zetten bij banken met een liquiditeitstekort. Daardoor zag het Eurosysteem zich genoodzaakt, naarmate de spanningen hoger opliepen, de organisatie van de liquiditeitsverstrekking aan de banken bij te stellen en in toenemende mate zelf in te staan voor de intermediatie die normaliter op de interbankenmarkt plaatsvindt. Aanvankelijk volstond het de bestaande principes inzake de liquiditeitsverstrekking in euro flexibel aan te wenden. Zo werd vooral aan het begin van de reserve-aanhoudingsperiodes een gul toewijzingsbeleid gevoerd bij de wekelijkse basis-herfinancieringstransacties, werd afhankelijk van de marktomstandigheden een groter beroep gedaan op *fine-tuning* operaties en werd de gemiddelde looptijd van de herfinanciering verlengd⁽¹⁾.

Tijdens de verscherping van de crisis in september en oktober 2008 heeft het Eurosysteem die intermediatierol opgevoerd, enerzijds door nog meer liquiditeit te verstrekken teneinde te beantwoorden aan de toegenomen vraag naar reserves vanwege de banken en, anderzijds, door meer deposito's te aanvaarden vanwege banken. Hiertoe besloot de Raad van Bestuur van de ECB op 8 oktober 2008 de wekelijkse basis-herfinancieringstransacties te laten plaatsvinden tegen een vaste rente, terwijl de centrale beleidsrente tot dan toe gefungeerd had als een minimale biedrente, en alle tegen die vaste rente gevraagde liquiditeit toe te kennen. Bovendien werd ook de rentecorridor voor de permanente faciliteiten vernauwd van 200 naar 100 basispunten. Die maatregelen verminderen zowel de onzekerheid voor de banken als de kosten van de intermediatie en zullen zo lang als nodig van kracht blijven, maar op z'n minst tot het einde van de eerste reserve-aanhoudingsperiode van 2009. Op 15 oktober werd bovendien besloten diezelfde vaste rente, namelijk die van de basis-herfinancieringstransacties, en het principe van volledige toekenning tot het einde van het eerste kwartaal van 2009 toe te passen voor de herfinancieringstransacties op de langere termijn (namelijk op 1 maand, 3 maanden en 6 maanden) en de lijst van activa die bij het Eurosysteem in onderpand kunnen worden gegeven voor het verkrijgen van liquiditeit, fors uit te breiden.

In het kader van een gecoördineerde actie van vijf centrale banken werd daarnaast ook liquiditeit in andere valuta dan de euro toegekend tegen onderpand van bij het Eurosysteem beleenbare activa. Sedert 12 december 2007 gebeurde dat reeds in VS-dollar en zowel de omvang als de beschikbare looptijden van die liquiditeitsverstrekking werden geleidelijk opgevoerd. Sedert 13 oktober 2008 heeft ook deze liquiditeitsverstrekking tegen een vaste rente en met volledige toewijzing van de gevraagde bedragen plaats. Vanaf 20 oktober 2008 verstrekt het Eurosysteem ook liquiditeiten in Zwitserse frank. Ten slotte verleenden enkele centrale banken van het Eurosysteem, waaronder de Nationale Bank van België, dringende liquiditeitsbijstand aan sommige banken, zowel in euro als in VS-dollar.

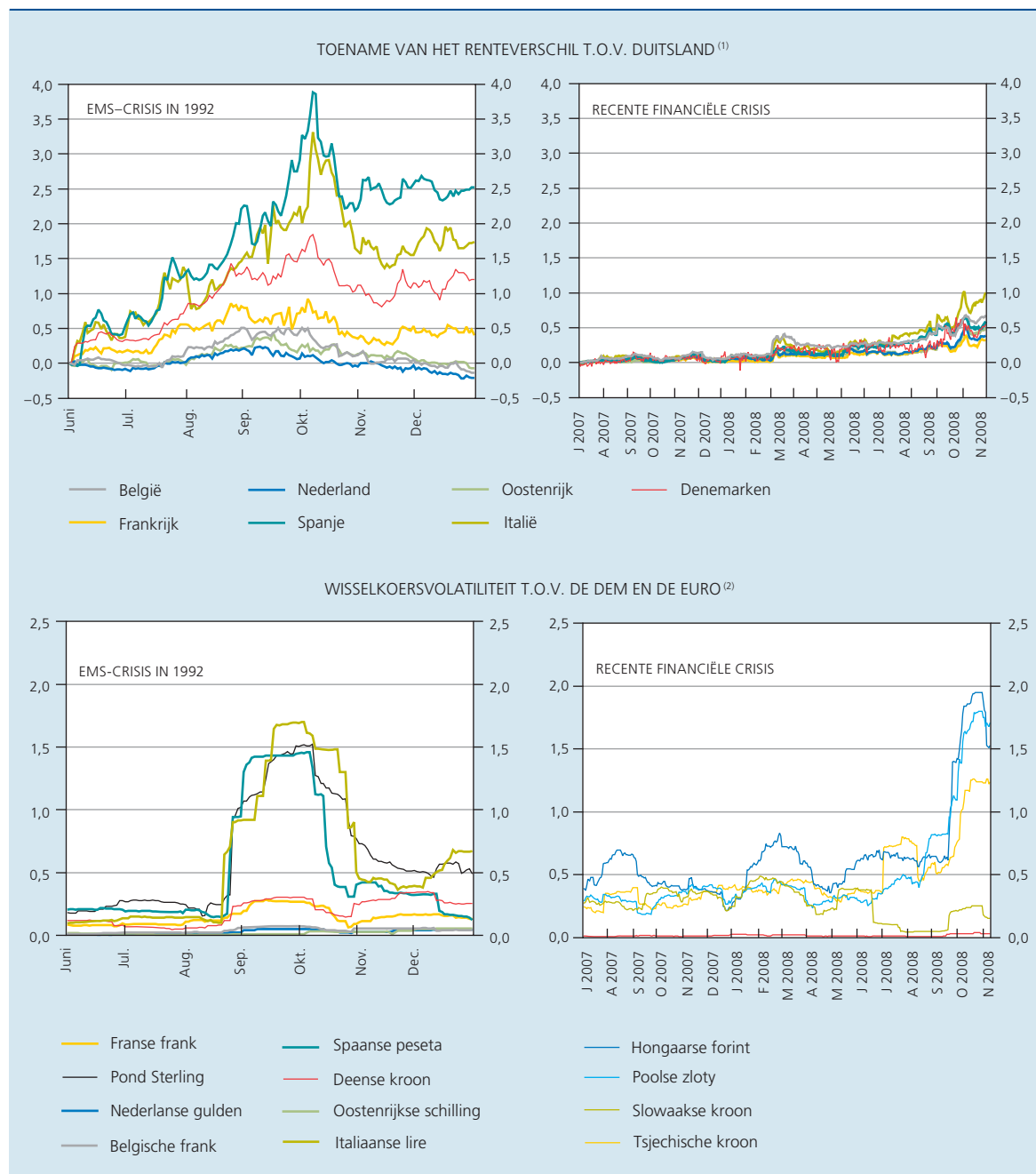
Wat de bepaling van de monetaire-beleidsoriëntatie betreft, dient eveneens een onderscheid te worden gemaakt tussen de eerste fase van financiële beroering en de verscherping van de crisis in september en oktober 2008. Aanvankelijk domineerden de opwaartse risico's voor de prijsstabiliteit als gevolg van de gestegen grondstoffenprijzen en het daaraan verbonden risico op tweede-ronde-effecten en ontsporing van de inflatieverwachtingen, temeer

(1) Voor meer details hieromtrent, zie Aucremanne, Boeckx en Vergote (2007) en NBB (2008).



daar er op dat ogenblik weinig tekenen waren dat de financiële onrust de reële economie sterk beïnvloedde. Dit bracht de Raad van Bestuur van de ECB ertoe de rente op 3 juli 2008 met 25 basispunten op te trekken tot 4,25 pct. Met de verscherping van de crisis in september 2008 werd ook duidelijk dat deze niet zonder

VERLOOP VAN DE LANGE RENTE EN DE WISSELKOERS IN PERIODES VAN FINANCIËLE TURBULENTIE



Bronnen: NBB, Thomson Financial Datastream.

(1) Verandering sedert respectievelijk 1 juni 1992 en 1 juli 2007 van het verschil tussen de referentierente op overheidsobligaties in de verschillende landen en deze van de Duitse Bund, procentpunten.

(2) Standaardafwijking van de dagelijkse veranderingen in de wisselkoers over een periode van dertig dagen.

ernstige gevolgen zou blijven voor de reële economie. Daardoor verkleinden ook de opwaartse risico's voor de prijsstabiliteit, deels als gevolg van de forse daling van de grondstoffenprijzen, maar ook omdat de vooruitzichten voor de economische activiteit in het eurogebied zelf snel verslechterden. In overeenstemming daarmee liepen ook de inflatieverwachtingen terug. Tegen die achtergrond werd de rente op 8 oktober en op 6 november met telkens 50 basispunten verlaagd. Daarenboven gebeurde de renteverlaging van 8 oktober gecoördineerd en in samenspraak met andere centrale banken in de wereld. Op 4 december besliste de Raad van Bestuur van de ECB de rente verder te verlagen met 75 basispunten.

Door dermate kordaat en – in tegenstelling tot wat vóór 1999 het geval zou zijn geweest – op uniforme wijze op te treden voor alle banken in het eurogebied, kon het Eurosysteem de directe weerslag van de bankcrisis beperken en erger voorkomen. Bovendien geldt de monetaire-beleidsversoepeling van oktober en november jongstleden onverkort voor alle lidstaten van het eurogebied, wat impliceert dat de uitdijing naar de reële economie overal wordt tegengegaan. In het verleden, daarentegen, kwamen de landen waar de geloofwaardigheid van het monetaire beleid het sterkst was aangetast, steevast onder zware druk te staan telkens als de economische en/of financiële omstandigheden fors verslechterden. Dat was zelfs het geval wanneer daar in principe een eerder symmetrisch effect van kon worden verwacht. Zo zorgde een appreciatie van de Duitse mark tegenover de VS-dollar telkens voor neerwaartse druk op de bilaterale wisselkoersen van de andere EMS-deelnemers tegenover de Duitse mark en voor opwaartse druk op hun renteververschil ten opzichte van Duitsland. Ten tijde van de EMS-crisis in 1992, toen de Duitse mark ook fors in waarde was vermeerderd tegenover de VS-dollar, waren dergelijke bewegingen zeer groot, vooral in het geval van, bijvoorbeeld, Spanje en Italië. Nederland en Oostenrijk (gevolgd door België en Frankrijk), die zich *de facto* reeds geruime tijd bij het Duitse monetaire beleid hadden aangesloten, werden hier nauwelijks door beïnvloed. Ook in de zomer van 1993 kwam het EMS onder druk te staan en dat had toen ook implicaties voor de Belgische en de Franse frank. Toch werd in de bijgaande grafiek – om illustratieve redenen – gekozen voor de EMS-crisis van 1992, omdat zij van grotere omvang was dan die van 1993.

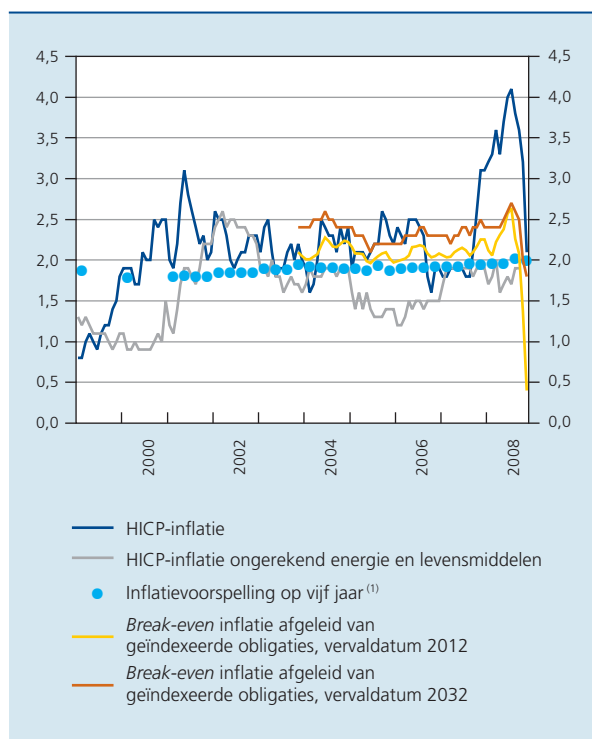
Gelet op het bestaan van de eenheidsmunt gaf noch het feit dat de euro tot voor kort sterk in waarde is gestegen tegenover de VS-dollar noch de kredietcrisis aanleiding tot wisselkoersvolatiliteit tussen de verschillende landen van de monetaire unie. Wél heeft de recente verscherping van de financiële crisis opnieuw geleid tot een vergroting van de lange-renteververschillen ten opzichte van Duitsland. Gelet op de omvang van de schok die het financiële systeem op dit ogenblik te verwerken krijgt, mag die vergroting echter als vrij beperkt worden bestempeld, bijvoorbeeld wanneer wordt vergeleken met de EMS-crisis van 1992. Dit weerspiegelt uiteraard het wegvallen van de wisselkoerspremie en het positieve effect van de muntunie op de *default* risicopremie, zodat de huidige lange-renteververschillen grotendeels kunnen worden gereduceerd tot verschillen in liquiditeitspremies. Bovendien zou de kans groot zijn dat, zonder de euro, niet alleen landen met een hoge inflatie onder druk zouden komen te staan maar tevens landen, vaak kleinere lidstaten, die een relatief grote financiële sector hebben zoals Nederland, Ierland, België en Luxemburg. De recente verscherping van de kredietcrisis heeft in de nieuwe lidstaten van de EU echter wel zware effecten gesorteerd op de wisselkoers en op het lange renteververschil ten opzichte van de euro, effecten die enigszins vergelijkbaar zijn met die welke vroeger in de landen van het eurogebied werden opgetekend. Zo zijn bijvoorbeeld de Hongaarse forint, de Poolse zloty en de Tsjechische kroon recentelijk heel wat volatieler geworden, wat uiteraard te maken kan hebben met de onderliggende *fundamentals* van die economieën. Ten slotte valt op dat de Slowaakse kroon, gelet op de nakende toetreding van Slowakije tot het eurogebied, weinig invloed heeft ondergaan.

De monetaire unie heeft dus blijkbaar kunnen voorkomen dat de weerslag van de kredietcrisis nog werd verscherpt als gevolg van de supplementaire spanningen die zij, bij ontstentenis van de euro, in de verschillende lidstaten zou hebben veroorzaakt.

In dit verband zou kunnen worden gewezen op het feit dat het verloop van de HICP ongerekend energie en levensmiddelen gemiddeld beschouwd wél onder de

2 pct. is uitgekomen. Deze alternatieve inflatiemaatstaf houdt echter op asymmetrische wijze rekening met de effecten van de mondialisering. Het opwaartse effect op

GRAFIEK 2 INFLATIE EN INFLATIEVERWACHTINGEN IN HET EUROGEBIED
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen : EC, ECB, Thomson Financial Datastream.
(1) Enquête van de ECB bij professionele voorspellers.

de energie- en voedselcomponent van de HICP wordt uitgesloten, terwijl niet wordt gecorrigeerd voor het neerwaartse effect dat een gevolg is van goedkopere invoer uit lage-kostenlanden. Dat de mondialisering twee tegen-gestelde effecten sorteert, bewijst dat dit proces vooral relatieve-prijsveranderingen teweegbrengt, eerder dan dat het inflatieverloop er fundamenteel door wordt bepaald. Deze relatieve-prijsveranderingen kunnen de inflatie op de korte termijn uiteraard beïnvloeden en, afhankelijk van de kracht die op een bepaald tijdstip dominant is, kan dit effect opwaarts of neerwaarts zijn. Terwijl het monetaire beleid dergelijke eerste-ronde-effecten kan accommoderen, bepaalt het wél het toekomstige inflatieverloop door de vraag af te stemmen op het aanbod in de economie en de inflatieverwachtingen te verankeren op een niveau dat in overeenstemming is met prijsstabiliteit.

De Raad van Bestuur van de ECB heeft het vooruitblikkende karakter van het monetaire beleid en het belang van stevig verankerde inflatieverwachtingen steeds onderstreept. Telkens als bleek dat die verwachtingen dreigden te ontsporen, bijvoorbeeld tijdens de eerste helft van 2008, was de Raad van Bestuur extra waakzaam en werd, indien nodig, ook het beleidsinstrument gebruikt om de

inflatieverwachtingen te verankeren. Als gevolg daarvan zijn die verwachtingen de laatste tien jaar opvallend stabiel gebleken, ongeacht of het gaat om de verwachtingen gemeten aan de hand van enquêtes bij professionele voorspellers of om de inflatieverwachtingen die uit financiële instrumenten kunnen worden afgeleid, en dit ondanks het feit dat de inflatie zelf afgeweken is van de bovengrens van 2 pct.

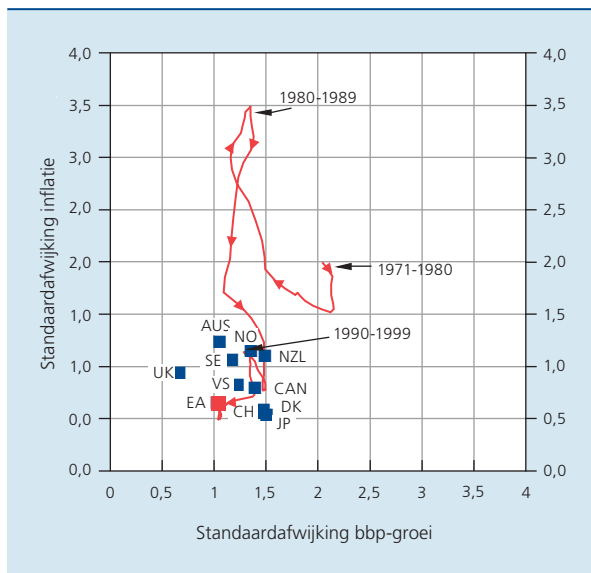
De noodzaak tot stabiliseren van de inflatieverwachtingen geldt evenzeer wanneer die verwachtingen ongewenst sterk zouden gaan dalen. In mei 2003 bracht de Raad van Bestuur immers de precisering « minder dan, maar dicht bij 2 pct. » aan in de definitie van prijsstabiliteit, en bouwde zodoende een veiligheidsmarge in tegen onder meer het risico van deflatie. Recentelijk heeft het wegebben van de opwaartse risico's voor de prijsstabiliteit ten gevolge van de forse vraaguitval waartoe de kredietcrisis leidt, de Raad van Bestuur van de ECB ertoe aangezet de rente op 8 oktober en op 6 november met telkens 50 basispunten te verlagen. Bovendien werd de beleidsrente op 4 december verder verlaagd met 75 basispunten, tot 2,50 pct. (zie ook Kader 1). Dat de inflatieverwachtingen gedaald zijn, heeft daar een belangrijke rol in gespeeld. Toch zij aangestipt dat de daling van de *break-even* inflatie die is afgeleid van geïndexeerde obligaties, in de huidige omstandigheden de daling van de eigenlijke inflatieverwachtingen flink overschat⁽¹⁾.

De vraag kan worden gesteld of tegenover de hoge mate van prijsstabiliteit geen grote schommelingen in het activiteitsverloop stonden. Dat lijkt niet het geval te zijn geweest aangezien de standaardafwijking van zowel de inflatie als de reële groei tijdens de periode 1998-2007 naar historische maatstaven zeer gering was, wat wijst op een algemene daling van de macro-economische volatiliteit. Zowel tijdens de jaren zeventig, tachtig als negentig was de macro-economische volatiliteit in het eurogebied beduidend sterker dan tijdens de EMU-periode. Theoretisch kan een dergelijke afzwakking van de volatiliteit het gevolg zijn van een verbeterde monetaire-beleidsvoering, van een verminderde variantie van de schokken die de economie treffen of van een combinatie van beide. Allebei leiden ze immers tot een inwaartse verschuiving van de zogeheten *efficiency frontier*; dat is de curve die, gegeven de omvang van de schokken en de structuur van

(1) Zo heeft de duidelijke voorkeur voor liquide instrumenten het rendement van nominale obligaties doen dalen, terwijl het rendement van geïndexeerde obligaties erdoor werd verhoogd. Per saldo zorgt dit divergerende verloop van de liquiditeitspremies op elk van deze obligatiemarkten voor een neerwaarts, van de eigenlijke inflatieverwachtingen losstaand effect op de *break-even* inflatie. In normale omstandigheden sorteren liquiditeitspremies slechts een gering effect op de *break-even* inflatie. Dat effect wordt dan gedomineerd door een opwaarts effect dat toe te schrijven is aan de inflatierisicopremie. Het bestaan van een dergelijke positieve premie, die bovendien kan variëren in de tijd, impliceert dat de prijsstabiliteit niet meteen in het gedrang komt wanneer de *break-even* inflatie ietwat boven de 2 pct. uitkomt. Een dergelijke premie verklaart ook waarom de *break-even* inflatie op de langere termijn de neiging vertoont hoger uit te komen dan die op de kortere termijn.

GRAFIEK 3 MACRO-ECONOMISCHE VOLATILITEIT

(standaardafwijking in procentpunten voor de periode 1998-2007 en voor een reeks glijdende periodes van 40 kwartalen voor het eurogebied)



Bronnen : Fagan, Henry en Mestre (2005), Thomson Financial Datastream, OESO.

de economie, de best mogelijke macro-economische uitkomsten afbeeldt. Dat deze curve als gevolg van mildere schokken inwaarts verschuift, ligt voor de hand. Door over te stappen van een volledig discretionair beleid, waarbij de monetaire-beleidsmaker naar de toekomst toe steeds de handen vrijhoudt, op een beleidsvoering die de beleidsmaker steviger aan zijn doelstellingen bindt, krijgt het monetaire beleid meer vat op de verwachtingen. Daardoor worden deze laatste een additionele stabiliserende factor, die in het geval van een louter discretionair beleid volledig ontbreekt (zie b.v. Clarida, Galí en Gertler, 1999) .

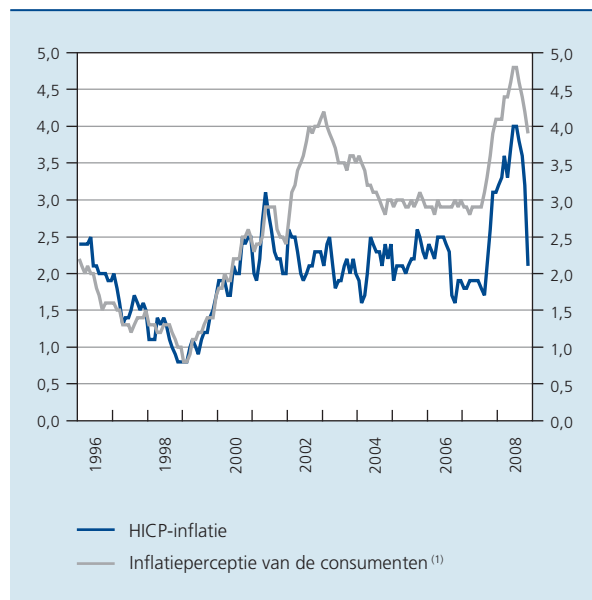
Het feit dat het monetaire beleid in het eurogebied steunt op een duidelijke strategie, die bestaat uit een kwantitatieve definitie van prijsstabiliteit en een analytisch kader waarbij de risico's voor de prijsstabiliteit stevast worden afgewogen aan de hand van de economische en monetaire analyse, werkt in precies dezelfde richting. Een dergelijk kader maakt het mogelijk de monetaire-beleidsoriëntatie bij te stellen afhankelijk van de schokken die de economie treffen, maar eist dat zulks steeds gebeurt conform de strategie. Dit impliceert ook dat transparantie en communicatie omtrent de gevolgde strategie en de daarop geënte beslissingen van het Eurosysteem belangrijk zijn. Dat is niet enkel zo omdat het in een democratie passend is dat een onafhankelijke instelling rekenschap aflegt. Via het sturen van de verwachtingen zijn transparantie en communicatie bovendien bevorderlijk voor

de efficiëntie van de monetaire-beleidsvoering. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat de beslissingen van de Raad van Bestuur telkens uitvoerig worden toegelicht, wat er op zijn beurt toe bijdraagt dat er door de financiële markten beter op wordt geanticipeerd.

Dat een soortgelijke verzwakking van de macro-economische volatiliteit ook in andere geavanceerde economieën wordt vastgesteld, kan erop wijzen dat het niet zozeer het monetaire beleid is dat eraan ten grondslag ligt. Toch wordt de rol van het monetaire beleid hierdoor niet geheel in twijfel getrokken, aangezien wellicht ook in die economieën de monetaire-beleidsvoering veelal is veranderd (zie b.v. Ahmed, Levin en Wilson (2004) over de bronnen van macro-economische stabiliteit in de VS). Zo introduceerden enkele landen een strategie van *inflation targeting*, die centrale banken eveneens een duidelijke doelstelling oplegt. Bovendien zij opgemerkt dat de macro-economische situatie tijdens de periode 1998-2007 in het eurogebied zelfs enigszins stabiel was dan in de meeste andere economieën. De schokken die gepaard gaan met de huidige beroering op de financiële markten vormen overigens een belangrijke test voor het monetaire beleid, meer bepaald voor de mate waarin dat beleid ook in minder gunstige omstandigheden voor macro-economische stabiliteit kan zorgen.

GRAFIEK 4 INFLATIE IN HET EUROGEBIED: REALITEIT EN PERCEPTIE

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



Bron : EC.

(1) Saldo van de antwoorden op de enquête van de EC, omgerekend naar een met de HICP vergelijkbare inflatie-indicator volgens de standaardisatieprocedure zoals beschreven in Aucremanne L., M. Collin en T. Stragier (2007).

Het succesverhaal van de euro heeft inzake prijsstabiliteit één belangrijke schaduwzijde. Sedert de invoering van de eurobankbiljetten en -muntstukken in januari 2002, wordt de euro vaak geassocieerd met prijsstijgingen en is de inflatieperceptie zoals zij wordt gemeten in de consumentenenquête van de EC sterk gaan afwijken van de werkelijke inflatie. Niet dat de overgang op de euro niet tot prijsstijgingen heeft geleid, maar alle studies ter zake tonen aan dat die stijgingen beperkt zijn gebleven tot bepaalde sectoren en dat het uiteindelijke effect op het algemene prijspeil betrekkelijk klein is geweest, naar alle waarschijnlijkheid tussen 0,12 en 0,29 procentpunt volgens het Europees statistisch instituut (Eurostat, 2003). Een soortgelijke breuk tussen inflatie en inflatieperceptie werd niet vastgesteld in de toenmalige EU-landen die niet op de euro overgingen, namelijk Denemarken, het Verenigd Koninkrijk en Zweden. Die kloof tussen inflatie en inflatieperceptie in het eurogebied is bovendien erg persistent gebleken, maar sedert medio 2007 vertoont de inflatieperceptie opnieuw de neiging meer parallel te lopen met de eigenlijke inflatie. De scherpe stijging van de inflatie tijdens de tweede helft van 2007 en de eerste helft van 2008 heeft immers geen disproportionele weerslag gehad op de percepties, en ook de recente daling van de inflatie komt er vrij getrouw in tot uiting. Er zijn ten slotte weinig aanwijzingen dat die verstoorde inflatieperceptie ingrijpende gevolgen heeft gehad voor het verloop van de particuliere consumptie, de loonvorming of de inflatieverwachtingen die, zoals hierboven werd aangestipt, ook na januari 2002 stevig verankerd zijn gebleven.

2. Begrotingsbeleid

Gezonde overheidsfinanciën zijn een van de voorwaarden voor prijsstabiliteit en duurzame economische groei. Vanuit die overweging zijn er op het niveau van de EU afspraken gemaakt die gezonde overheidsfinanciën moeten waarborgen.

Zo zijn in het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap referentiewaarden opgenomen voor het begrotingssaldo en de overheidsschuld. Hierover werd een akkoord bereikt met het Verdrag van Maastricht van 1992. Het begrotingstekort mag in principe niet groter zijn dan 3 pct. bbp en de overheidsschuld mag de grens van 60 pct. bbp niet overschrijden, tenzij de schuldratio in voldoende mate afneemt en die referentiewaarde in een bevredigend tempo benadert. Enkel lidstaten die aan deze criteria voldoen, kunnen tot de monetaire unie toetreden.

In het Verdrag wordt, krachtens de procedure bij buitensporige tekorten, aan deze criteria tevens een correctiemechanisme gekoppeld dat, na de oprichting van de monetaire unie, voor blijvende begrotingsdiscipline moest zorgen. Met het stabiliteits- en groeipact, dat in 1997 werd goedgekeurd, werden deze begrotingsregels alsook de bijbehorende preventieve en correctieve procedures verduidelijkt en verscherpt. Zo dienden de lidstaten begrotingen na te streven die vrijwel in evenwicht zijn of een overschot vertonen op de middellange termijn. Sinds de hervorming van het stabiliteits- en groeipact in 2005 gelden hiervoor landenspecifieke doelstellingen. Dergelijke begrotingsposities zouden de lidstaten voldoende ruimte moeten laten om normale conjunctuurschommelingen op te vangen via de werking van de automatische stabilisatoren.

2.1 Begrotingsontwikkelingen vóór en tijdens de derde fase van de EMU

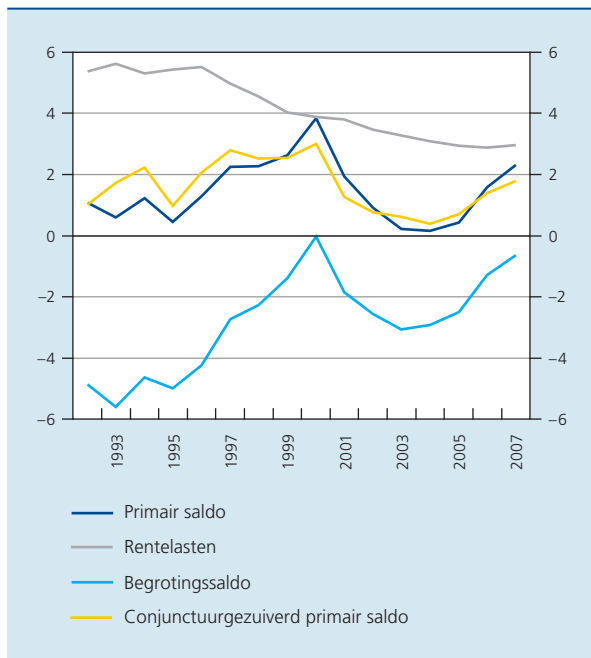
De criteria inzake begrotingssaldo en overheidsschuld waar de lidstaten aan moeten voldoen om te kunnen toetreden tot de monetaire unie, hebben onmiskenbaar bijgedragen tot een verbetering van de toestand van de overheidsfinanciën. Die verbetering vond grotendeels plaats tijdens de voorbereiding van de derde fase van de EMU. In die aanloopfase dienden de kandidaat-lidstaten immers aanzienlijke saneringsinspanningen te leveren ten einde aan de vereiste criteria te voldoen. Voor de lidstaten die in 1999 tot de monetaire unie toetraden, gebeurde de beoordeling van de convergentiecriteria op basis van de resultaten van 1997.

Aan het begin van de jaren negentig overschreed het begrotingstekort in bijna alle elf lidstaten die tot de eerste golf van toetredende landen behoorden, de referentiewaarde van 3 pct. bbp. In 1997 was dat volgens de toenmalige cijfers in geen van die landen nog het geval. In de jaren na de lancering van de euro evolueerde het begrotingssaldo van het eurogebied aanvankelijk naar een evenwicht in het jaar 2000. Dit resultaat was mogelijk dankzij het gunstige conjunctuurverloop aan het einde van het vorige decennium, in combinatie met de uitzonderlijk hoge opbrengsten uit de verkoop van UMTS-licenties in verschillende landen (voor het eurogebied 0,6 pct. bbp in 2000). In de daaropvolgende periode van laagconjunctuur verslechterde het saldo tot een tekort van 3 pct. bbp in 2003. Nadien volgde opnieuw een periode van consolidatie waarin het begrotingstekort geleidelijk verkleinde tot 0,6 pct. bbp in 2007.

GRAFIEK 5

BUDGETTAIRE ONTWIKKELINGEN VAN HET EUROGEBIED⁽¹⁾ VÓÓR EN TIJDENS DE DERDE FASE VAN DE EMU

(procenten bbp)



Bron: EC.

(1) Vóór 1995 zonder Cyprus, Malta, Slovenië en Spanje; vóór 1998 zonder Cyprus en Malta en vanaf 1998 op basis van de 15 lidstaten die momenteel deel uitmaken van het eurogebied.

De sedert het begin van de jaren negentig opgetekende verbetering van het begrotingssaldo van het eurogebied is grotendeels te danken aan de gestage daling van de rentetarieven en aan de daaruit voortvloeiende vermindering van de rentelasten. Aan het begin van de jaren negentig bedroegen de rente-uitgaven nog omtrent 6 pct. bbp, terwijl ze sinds 2005 ongeveer 3 pct. bbp belopen.

In de jaren voorafgaand aan de derde fase van de EMU werd het gunstige effect van de dalende rente-uitgaven op de overheidsfinanciën in hoge mate versterkt door de forse stijging van het primaire saldo. Zo nam het conjunctuurgezuiverde primaire saldo van het eurogebied – waarvan het verloop een goede indicator vormt voor de oriëntatie van het begrotingsbeleid – in de periode 1992-1998 met 2,5 pct. bbp toe. Bijna alle landen die behoren tot de eerste golf van toetredende landen, tekenden een dergelijke verbetering op. Deze saneringsinspanning kwam voornamelijk tot stand door maatregelen die een toename van de ontvangsten beoogden.

Sedert de start van de derde fase van de EMU is het begrotingsbeleid aanzienlijk versoepeld. In 1999 en 2000 nam het conjunctuurgezuiverde primaire saldo van het

eurogebied verder toe, maar vervolgens liet het een U-vormig verloop optekenen: na een versoepeling in de periode 2001-2004 werd het begrotingsbeleid opnieuw geconsolideerd. In 2007 lag het conjunctuurgezuiverde primaire saldo evenwel nog steeds – hoewel slechts in geringe mate – onder het niveau van 1999.

2.2 Toepassing van het stabiliteits- en groeipact

Sedert de inwerkingtreding van het stabiliteits- en groeipact, zijn enkele landen erin geslaagd een begrotings-situatie te bereiken die vrijwel in evenwicht is of een overschot vertoont. Andere landen zijn daar evenwel niet in geslaagd. In deze laatste werden de doelstellingen uit de jaarlijkse stabiliteitsprogramma's vaak gemist, onder meer omdat die doelstellingen gebaseerd waren op té optimistische macro-economische uitgangspunten, maar ook door een gebrek aan consolidatie-inspanningen waar de benodigde politieke wil veelal voor ontbrak.

Een en ander heeft ertoe geleid dat, tijdens de conjuncturele neergang aan het begin van dit millennium en tijdens de daaropvolgende jaren, de overheidstekorten in tal van landen van het eurogebied (Duitsland, Frankrijk, Griekenland, Italië, Nederland en Portugal) persistent uitstegen boven de begrotingsnorm van 3 pct. bbp. De Ecofin-Raad besloot dan ook om tegen die landen de procedure bij buitensporige overheidstekorten op te starten. Over de concrete toepassing van dit correctiemechanisme dat tot meer begrotingsdiscipline moet aanmanen, kon geen overeenstemming worden bereikt. Het stabiliteits- en groeipact – dat door sommigen als een té streng keurslijf werd beschouwd – kwam hierdoor onder vuur te liggen. In 2005 gaf de kritiek aanleiding tot een hervorming van het pact. Bij die gelegenheid werden de regels versoepeld aangezien de begrotingsinspanning sedertdien méér kan worden afgestemd op de algemene macro-economische situatie, maar ze werden ook complexer en de interpretatiemarge van de Ecofin-Raad werd flink verruimd.

In de jaren die volgden op de hervorming van het stabiliteits- en groeipact zijn alle lidstaten met buitensporige tekorten erin geslaagd hun begrotingstekort terug te brengen tot onder de 3 pct. bbp-norm. Deze verbetering had echter plaats in een economisch gunstige periode. Vooral de ontvangsten van de overheid namen – mede door enkele meevallers – zeer sterk toe. In sommige landen werden deze « goede tijden » echter onvoldoende aangewend voor een structurele verbetering van het begrotingsbeleid. In tal van lidstaten, die hun middellange-termijn doelstelling nog niet hadden bereikt, werd de verbintenis uit het hervormde pact om het structurele saldo jaarlijks met 0,5 pct. bbp te verbeteren, niet nagekomen.

Sommige van die landen blijven daardoor gevaarlijk dicht tegen de 3 pct.-begrotingsnorm aanleunen. Deze situatie beperkt hun manoeuvreerruimte om in het geval van minder gunstige economische omstandigheden de automatische stabilisatoren te laten spelen.

Een dergelijke budgettaire manoeuvreerruimte zou in het licht van de huidige financiële crisis nochtans wenselijk zijn. In dat verband heeft de Ecofin-Raad op 7 oktober 2008 trouwens beslist dat bij de toepassing van het stabiliteits- en groeipact rekening moet worden gehouden met de uitzonderlijke omstandigheden die deze crisis met zich brengt. Het is evenwel belangrijk dat, los van de impact van deze crisis, de lidstaten structureel gezonde overheidsfinanciën blijven nastreven.

Terugblikkend op de voorbije tien jaar, kan de toepassing van het stabiliteits- en groeipact niet als onverdeeld succesvol worden bestempeld. Het initieel beoogde doel, namelijk dat alle lidstaten begrotingssituaties zouden bereiken die structureel in evenwicht zijn of een overschot vertonen, werd immers in tal van landen of in het eurogebied als geheel niet gehaald. Hierdoor is de houdbaarheid van de overheidsfinanciën op de lange termijn nog niet gegarandeerd, gelet op de gevolgen van de vergrijzing van de bevolking.

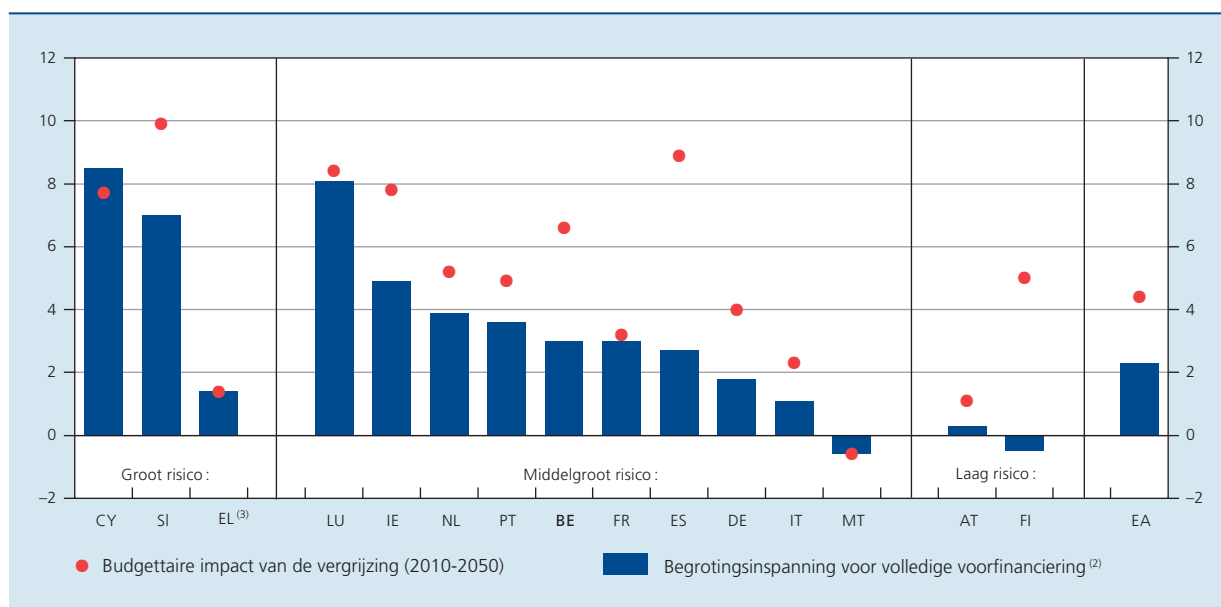
2.3 Begrotingsuitdagingen op de middellange en lange termijn

De demografische ontwikkelingen tijdens de komende decennia zouden er, volgens de laatste ramingen van de Europese Commissie en het Comité voor de Economische Politiek van de EU, voor zorgen dat de leeftijdsgebonden overheidsuitgaven in 2050 4,4 pct. bbp hoger zouden liggen dan in 2010. In het licht van de vergrijzing is het dan ook zaak de houdbaarheid van de overheidsfinanciën te verzekeren.

Om de houdbaarheid van de overheidsfinanciën na te gaan, berekent de Europese Commissie een aantal houdbaarheidsindicatoren. Zo meet de zogeheten S2-indicator de omvang van de permanente aanpassing van het primaire saldo die nodig is om het primaire saldo op het peil te brengen waarbij de intertemporele budgetbeperking⁽¹⁾ wordt gerespecteerd. Dit betekent met andere woorden dat indien deze budgettaire beleidsaanpassing nu gebeurt, er nadien – wanneer de budgettaire kosten van de vergrijzing zich sterk zullen doen voelen – geen verdere beleidsaanpassingen meer vereist zullen zijn. Bij

(1) De intertemporele budgetbeperking stelt dat de geactualiseerde waarde van de toekomstige primaire saldi moet overeenstemmen met de huidige waarde van de overheidsschuld.

GRAFIEK 6 HOUBAARHEID VAN DE OVERHEIDSFINANCIËN IN HET LICHT VAN DE VERGRIJZING⁽¹⁾
(procenten bbp)



Bron : EC.

(1) De indeling in risicocategorieën is voorgesteld door de Europese Commissie, en door de Ecofin-Raad bevestigd.

(2) Op grond van de houdbaarheidsindicator S2, die de omvang meet van de permanente aanpassing van het primaire saldo die is vereist om - zonder dat nadien verdere beleidsaanpassingen noodzakelijk zijn - het primaire saldo op een peil te brengen waarbij de intertemporele budgetbeperking wordt gerespecteerd (d.w.z. waarbij de overheidsschuld overeenstemt met de geactualiseerde waarde van de toekomstige primaire saldi).

(3) Voor Griekenland exclusief pensioenen en uitgaven voor ouderenzorg, waardoor de S2-indicator het houdbaarheidstekort onderschat.

een dergelijke begrotingsinspanning worden de budgettaire kosten van de vergrijzing dus integraal voorgefinancierd.

Volgens de S2-indicator bedroeg de houdbaarheidskloof voor het eurogebied 2,3 pct. bbp in 2007. De houdbaarheid van de overheidsfinanciën in de verschillende landen die deel uitmaken van het eurogebied is echter sterk verschillend. De Europese Commissie heeft de EU-lidstaten ingedeeld in drie risicocategorieën (hoog, middelhoog en laag). Deze indeling werd bekrachtigd door de Ecofinraad. Uit die indeling blijkt dat Cyprus, Griekenland en Slovenië het hoogste houdbaarheidsrisico lopen. In slechts twee landen, Finland en Oostenrijk, is het houdbaarheidsrisico daarentegen laag. De overige landen van het eurogebied, waaronder België, lopen een middelgroot houdbaarheidsrisico.

Om het hoofd te kunnen bieden aan de uitdaging die de vergrijzing van de bevolking vormt, is een coherente strategie noodzakelijk. Het bewerkstelligen van gezonde overheidsfinanciën, waarbij de overheidsschuld wordt teruggedrongen, is hierbij van primordiaal belang. Ook het verhogen van de arbeidsparticipatie en het opvoeren van de productiviteit en het hervormen van de pensioen- en gezondheidszorgstelsels vormen sleutelementen van deze strategie.

3. Internationale rol van de euro en de euro als motor van de economische integratie

3.1 Internationale rol van de euro

Het internationale gebruik van de euro wordt door het Eurosysteem niet gepromoot, aangezien dit laatste van oordeel is dat het gebruik van de euro buiten de grenzen van de EMU de uitkomst van een marktmechanisme dient te zijn. Toch wordt dienaangaande jaarlijks een rapport opgesteld (zie b.v. ECB, 2008b). Het internationale gebruik van de euro kan immers worden beschouwd als een maatstaf voor succes en geloofwaardigheid, terwijl het bovendien gevolgen kan hebben voor de economieën van het eurogebied zelf, bovenop de – eerder beperkte – opbrengsten uit seignorage (Bini Smaghi, 2008). Zo moet bij de monetaire analyse de rol van de euro als wereldwijd gebruikte munt steeds in acht worden genomen, aangezien het signaal dat met betrekking tot de risico's voor de prijsstabiliteit wordt afgegeven door bewegingen in de monetaire aggregaten, kan worden vertroebeld door internationale portefeuille-herschikkingen.

In het jongste rapport over de internationale rol van de euro, komen drie markante trends naar voren. Om te beginnen, is het belang van de euro op de internationale markten sinds de oprichting van de EMU toegenomen, hoewel de laatste jaren veeleer een stagnatie wordt opgetekend. Bijvoorbeeld, het aandeel van de euro als facturiëringmunt in de handel met landen van buiten de muntunie nam tussen 2001 en 2005 herhaaldelijk toe. In 2006 beliep het voor de meeste landen meer dan 50 pct. bij de uitvoer, terwijl voor de invoer grotere verschillen werden opgetekend. Het aandeel van de euro in de internationale reserves bedroeg in 2007 zowat 25 pct., tegen minder dan 20 pct. in 1999, met daarbij een groter gewicht in de internationale reserves van geïndustrialiseerde landen dan in die van ontwikkelingslanden. Het aandeel van de euro in de in 2007 uitstaande internationale schuldbewijzen (dat zijn schuldbewijzen die zijn uitgegeven in een andere munt dan die van de kredietnemer) beliep om en nabij 32 pct., terwijl het in 1999 slechts 20 pct. bedroeg. Ten tweede heeft het succes van de euro op het wereldtoneel blijkbaar ook te maken met ingezetenen van het eurogebied zelf, aangezien deze laatste een aanzienlijk deel van de buiten de monetaire unie uitgegeven – maar in euro luidende – activa aankopen. Ten derde is de rol van de euro geografisch geconcentreerd rond het eurogebied. Bijvoorbeeld, het aandeel van de euro in de internationale reserves bedroeg in 2005 circa 57 pct. in de omliggende landen van het eurogebied, een sterk contrast met het eerder vermelde wereldwijde gemiddelde.

3.2 Handelsintegratie en prijsconvergentie

De invoering van de euro als gemeenschappelijke munt brengt een verlaging mee van de kosten van de grensoverschrijdende handel binnen de muntunie. Ten eerste verdwijnen de transactiekosten die verbonden zijn aan het omruilen van nationale valuta. Bovendien verdwijnen de wisselkoersvolatiliteit en -onzekerheid, waardoor wordt bespaard op de kosten die verbonden zijn aan het indekken van wisselkoersschommelingen. Deze lagere kosten in de internationale handel sorteren, *ceteris paribus*, een positief effect op het volume van de internationale handel. Lidmaatschap van een monetaire unie heeft evenwel een zwaardere impact dan wat louter op basis van de twee bovenstaande factoren mag worden verwacht, zoals blijkt uit het baanbrekende artikel van Rose (2000) waarin wordt aangetoond dat twee landen die deel uitmaken van een monetaire unie tot driemaal zoveel handel drijven dan twee landen die geen gemeenschappelijke munt hebben. Hoewel in latere studies de door Rose geraamde effecten als eerder groot werden bevonden, blijkt het creëren van een muntunie wel degelijk een stimulerend effect te

hebben op de handelsstromen binnen de monetaire unie. Door toetreding tot een monetaire unie neemt de overheid immers een lange-termijn engagement dat bedrijven ertoe kan aanzetten zich meer op de internationale markt te gaan richten.

De waaier van studies waarin specifiek wordt nagegaan wat het effect is van de euro op de internationale handelsstromen, mondt uit in een al even brede waaier van resultaten. Een en ander is het gevolg van de verschillende datasets en econometrische technieken die in de verschillende studies worden aangewend en toegepast. Er blijkt evenwel een consensus te bestaan dat de invoering van de euro wellicht een positief effect heeft gesorteerd op de intra-EMU handelsstromen waarbij sommige ramingen oplopen tot 10 pct. Volgens Berger en Nitsch (2008) heeft de invoering van de euro geen significante impact gehad op de bilaterale handelsstromen in het eurogebied omdat handelsintegratie in Europa een voortschrijdend proces is dat reeds enkele decennia aan de gang is. Ook andere factoren dan louter de invoering van de euro, bijvoorbeeld de geleidelijke liberalisering van de product- en dienstenmarkten in het kader van de eengemaakte markt, hebben de handelsintegratie immers in de hand gewerkt, zodat moeilijk een eenduidig euro-effect kan worden aangetoond.

Veeleer dan op de vraag *hoeveel* extra handel werd gecreëerd, spitst recent onderzoek (zie b.v. Muûls en Pisu, 2007) zich toe op de vraag *hoe* de euro de handel heeft beïnvloed. Uit die studies blijkt dat de euro vooral een daling van de vaste uitvoerkosten in de hand heeft gewerkt, zodat het ook voor kleinere en minder productieve bedrijven lonend is te exporteren. Dit zorgt ervoor dat vooral meer variëteiten, veeleer dan grotere volumes van dezelfde variëteit worden verhandeld, wat eveneens welvaartsverhogend is voor consumenten die keuzemogelijkheden appreciëren.

Door de toegenomen handelsintegratie lieten de prijzen in het eurogebied een sterke convergentie optekenen die volgens de meeste studies evenwel vooral plaatsvond vóór de introductie van de euro (zie o.m. Rogers, 2007), namelijk omstreeks 1993. Voor zowel de verhandelbare als de niet-verhandelbare goederen is de prijsdispersie in het eurogebied geringer dan die in de ruimere EU; vergelijkt men met de VS, dan is de spreiding van de prijzen van de verhandelbare goederen ongeveer identiek en die van de prijzen van de niet-verhandelbare goederen geringer. De vroege prijsconvergentie wijst erop dat, net zoals bij de handelsintegratie, ook in dit domein andere geleidelijke ontwikkelingen – bijvoorbeeld de harmonisatie van belastingstelsels en een minder divergente monetaire-beleidsvoering in de landen van de toekomstige

muntnunie –, de prijsconvergentie reeds vóór de invoering van de euro in de hand hadden gewerkt.

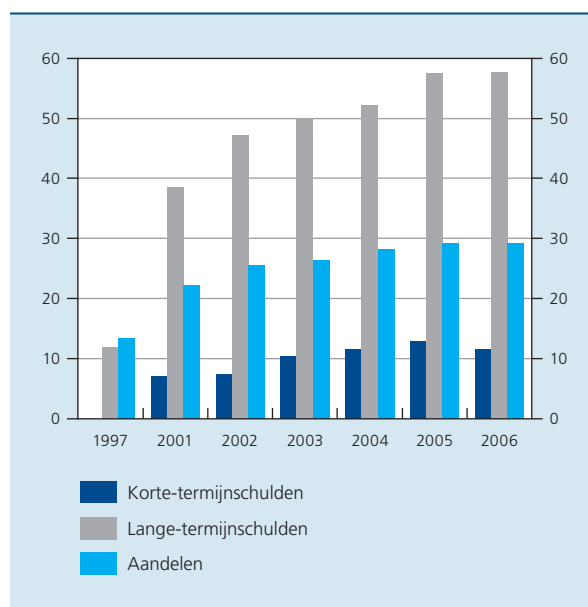
3.3 Financiële integratie

De monetaire unie kan pas een succesverhaal zijn en blijven als de verschillende nationale financiële markten stevig geïntegreerd zijn. Een stevig geïntegreerd financieel systeem is ten eerste bevorderlijk voor een efficiënt betalingsverkeer binnen de monetaire unie en het moedigt de concurrentie in de financiële dienstverlening aan. Daarnaast biedt een verregaande financiële integratie ook duidelijke macro-economische voordelen. Een sterker verweven financieel systeem zorgt immers voor een efficiëntere en minder diverse transmissie van het gemeenschappelijke monetaire beleid, zodat dit laatste passender wordt voor iedere afzonderlijke lidstaat van de EMU. Een hoge mate van financiële integratie biedt ingezetenen van de monetaire unie bovendien de mogelijkheid hun risico's beter te spreiden en te delen, terwijl spaaroverschotten en -tekorten efficiënter kunnen worden gealloceerd. In een financieel geïntegreerde monetaire unie hoeven idiosyncratische schokken inderdaad niet te leiden tot wijzigingen in het consumptiepatroon als de mogelijkheid bestaat om de impact van die schokken op te vangen via de internationale financiële markten

GRAFIEK 7

GRENSOVERSCHRIJDEND BEZIT VAN WAARDEPAPIEREN IN HET EUROGEBIED

(aandeel, in de totale portefeuille, van grensoverschrijdend bezit van waardepapieren uitgegeven door ingezetenen van het eurogebied, in procenten)



Bron: ECB.

(*risk sharing*). Hoewel deze grensoverschrijdende financiële integratie *a priori* welvaartsverhogend en dus wenselijk is, schuilt er echter ook een gevaar in vermits in een sterk verweven financieel systeem de risico's op financiële besmetting toenemen. De huidige financiële onrust, waarin sommige banken, en dus indirect ook consumenten, sterk blootgesteld zijn aan buitenlandse spelers of dochterondernemingen in problemen, is daar een sprekend voorbeeld van.

De mate waarin ingezetenen van het eurogebied hun beleggingen aanhouden in activa van andere eurolanden is sedert de oprichting van de monetaire unie gestaag toegenomen. Deze diversifiëring deed zich vooral voor bij het lange-termijn schuldpapier waar in 2006 meer dan de helft van de portefeuille van EMU-ingezetenen werd aangehouden in de vorm van activa van andere EMU-lidstaten. In 1997 bedroeg dit aandeel nog slechts ongeveer 13 pct. Ook de allocatie van aandelen werd sedert de start van de monetaire unie meer gediversifiëerd, maar de diversifiëring is nog veel beperkter dan die van het lange-termijn schuldpapier, terwijl het bezit van korte-termijnschuld nog een overwegend binnenlandse aangelegenheid blijft.

De huidige stand van de financiële integratie in het eurogebied is sterk afhankelijk van het specifieke marktsegment. Daarbij geldt dat markten die dichter bij het monetaire beleid staan en een meer geïntegreerde marktinfrastructuur hebben, steviger geïntegreerd zijn.

De geldmarkt is dan ook in hoge mate geïntegreerd, wat mogelijk werd gemaakt door met name initiatieven van het Eurosysteem, bijvoorbeeld het opzetten van een vereffeningssysteem voor interbancaire betalingen (TARGET) en een systeem voor het grensoverschrijdende gebruik van onderpand in open-marktoperaties van het Eurosysteem (CCBM). Minieme landenverschillen qua niet-gewaarborgde interbancaire rentetarieven illustreren die hoge mate van integratie, terwijl in andere segmenten van de geldmarkt, bijvoorbeeld die voor korte-termijn schuldbewijzen, nog vooruitgang mogelijk is. Sinds het uitbreken van de financiële beroering in augustus 2007 worden evenwel grotere verschillen opgetekend tussen de geldmarkttarieven van de verschillende EMU-landen. In september en oktober 2008 is bovendien de activiteit op de interbancaire markt vrijwel stilgevallen. Dit is eerder een gevolg van een wijziging in de risico-inschatting door de banken dan van een ommekeer in de integratie van de geldmarkt. Soortgelijke ontwikkelingen werden trouwens vastgesteld op de geldmarkten van bijvoorbeeld de Verenigde Staten of het Verenigd Koninkrijk.

De verschillen tussen de rentetarieven voor overheidsobligaties van verschillende landen zijn de laatste maanden fors vergroot, een gevolg van verschillen in liquiditeits- en, in mindere mate, risicopremies. Die toename van *spreads* is inderdaad geen symptoom van verminderde integratie, zodat de markt voor overheidsobligaties nog steeds in hoge mate geïntegreerd is. De integratie op de markt voor bedrijfsobligaties wordt daarentegen gehinderd door naast elkaar werkende infrastructuren voor *clearing* en *settlement*. Dat gebrek aan een gemeenschappelijk kader voor de afwikkeling van transacties vormt ook een probleem op de aandelenmarkten waar, ondanks enige vooruitgang qua integratie, het bestaan van verschillende nationale *clearing* en *settlement* systemen de prijs van grensoverschrijdende transacties fors opdrijft. Daarom is de verdere implementatie van TARGET2-Securities, dat een gemeenschappelijk platform voor de afwikkeling van transacties beoogt, een noodzakelijke voorwaarde om de obligatie- en aandelenmarkten steviger te integreren.

In tegenstelling tot de markt voor *wholesale*- en kapitaalmarkt-gerelateerd bankieren, wordt de markt voor *retail*-bankieren gekenmerkt door een zeer versnipperd Europees landschap waarin nationale spelers de lokale markten domineren, zodat de concurrentie er eerder beperkt is en de rentetarieven voor vergelijkbare producten grote verschillen tussen de landen laten optekenen. Zo is de spreiding van de tarieven voor consumentenkrediet sedert 2003 zelfs sterk toegenomen; hun standaardafwijking bedraagt momenteel ongeveer 135 basispunten. De spreiding van de tarieven voor hypothecaire leningen is veel geringer, maar bedraagt toch nog ongeveer 30 basispunten aangezien er sedert 2003 amper nog enige convergentie is opgetreden. Dat de onderliggende producten in de verschillende landen niet volledig homogeen zijn, kan deze renteversillen voor een deel verklaren, maar geeft op zijn beurt ook aan dat de *retail*-markt nog steeds sterk gesegmenteerd is.

Hoewel de creatie, in 2008, van een Single Euro Payments Area (SEPA) een zwaar obstakel voor het grensoverschrijdend bankieren heeft weggevoerd, zijn er andere hinderpalen die de verdere integratie van de markt voor *retail*-bankieren in de weg blijven staan. Verschillen in de geldende regelgeving – bijvoorbeeld met betrekking tot de voor *retail*-bankieren zeer belangrijke markt van de hypothecaire leningen – maken het voor banken immers moeilijker om over de landsgrenzen heen financiële diensten aan te bieden. De huidige financiële crisis kan evenwel een katalysator zijn voor meer uniforme regels op de *retail*-markt. Een harmonisering van de depositogarantiestelsels binnen de EMU, bijvoorbeeld, zou die bron van concurrentievervalsing alvast kunnen wegnemen en zodoende grensoverschrijdende activiteiten stimuleren.

Daarenboven speelt de nabijheid van de klant een significante rol op de markt van het *retail*-bankieren, zodat grensoverschrijdende overnames een belangrijk middel zijn om verder te integreren. Verschillen in regelgeving maken het voor de banken evenwel problematischer om buitenlandse overnames te verrichten, zodat de concurrentie op de Europese markt zwak blijft. Bovendien stellen de nationale overheden zich soms, zij het meestal stilzwijgend, terughoudend op tegenover grensoverschrijdende overnames. Terzelfder tijd vereist de creatie van dergelijke bankgroepen dat het banktoezicht beter op elkaar wordt afgestemd of, bij voorkeur, op Europees niveau wordt georganiseerd, een noodzaak die door de huidige financiële onrust nog sterker wordt beklemtoond.

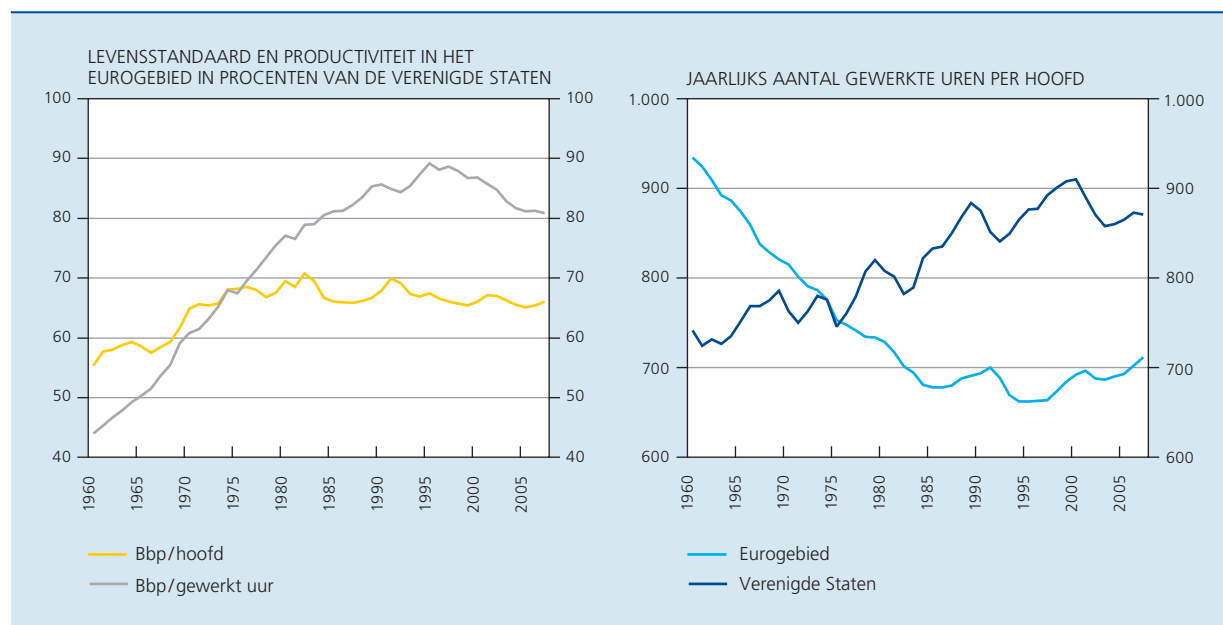
4. Ondermaatse potentiële groei zet domper op ontwikkeling van levensstandaard

De levensstandaard ligt in het eurogebied beduidend lager dan in de Verenigde Staten of in de Scandinavische landen, een situatie waarin tijdens de monetaire unie weinig verandering is opgetreden. Het voor koopkracht-pariteit gecorrigeerde bbp per hoofd ligt in het eurogebied zowat 35 pct. lager dan in de Verenigde Staten. Vergeleken met de Scandinavische landen bedraagt die kloof 20 pct. Voor de productiviteit, gemeten als het

bbp per gewerkt uur, is het verschil evenwel veel minder uitgesproken. Een sterke, trendmatige inhaalbeweging zorgde er immers voor dat het productiviteitsverschil ten opzichte van de Verenigde Staten in 1995 verkleinde tot iets meer dan 10 pct. Na 1995 steeg de productiviteit in het eurogebied echter minder snel dan in de VS.

Het grote verschil tussen de relatieve positie van het eurogebied inzake bbp per hoofd en productiviteit wijst erop dat het aantal gewerkte uren per hoofd een sleutelrol heeft gespeeld in het verloop van de Europese levensstandaard. Het aantal gewerkte uren per hoofd is in het eurogebied immers gestaag gedaald, maar sinds 1995 is hier een kentering in opgetreden. In de Verenigde Staten, daarentegen, is het aantal gewerkte uren per hoofd tot voor kort blijven stijgen. Dit verschil zou kunnen wijzen op een structureel grotere voorkeur voor vrije tijd in Europa (Blanchard, 2004). Tot op zekere hoogte lijkt dit te worden bevestigd door het feit dat in Europa het aantal gewerkte uren per werkende continu is blijven teruglopen, terwijl dat in de Verenigde Staten na 1980 niet langer het geval was. Toch zij aangestipt dat niet enkel de arbeidsduur, maar ook het aantal werkenden in de bevolking mede ten grondslag ligt aan het geringere aantal gewerkte uren. Bovendien kan ook de vraag worden gesteld of de duidelijke voorkeur voor vrije tijd wel echt structureel is, met andere woorden of die voorkeur diep ingebakken zit in de binnen Europa levende preferenties. De minder sterke geneigdheid om te werken, kan immers ook resulteren uit

GRAFIEK 8 LEVENSSSTANDAARD, PRODUCTIVITEIT EN JAARLIJKS AANTAL GEWERKTE UREN PER HOOFD



Bronnen: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database (september 2008).

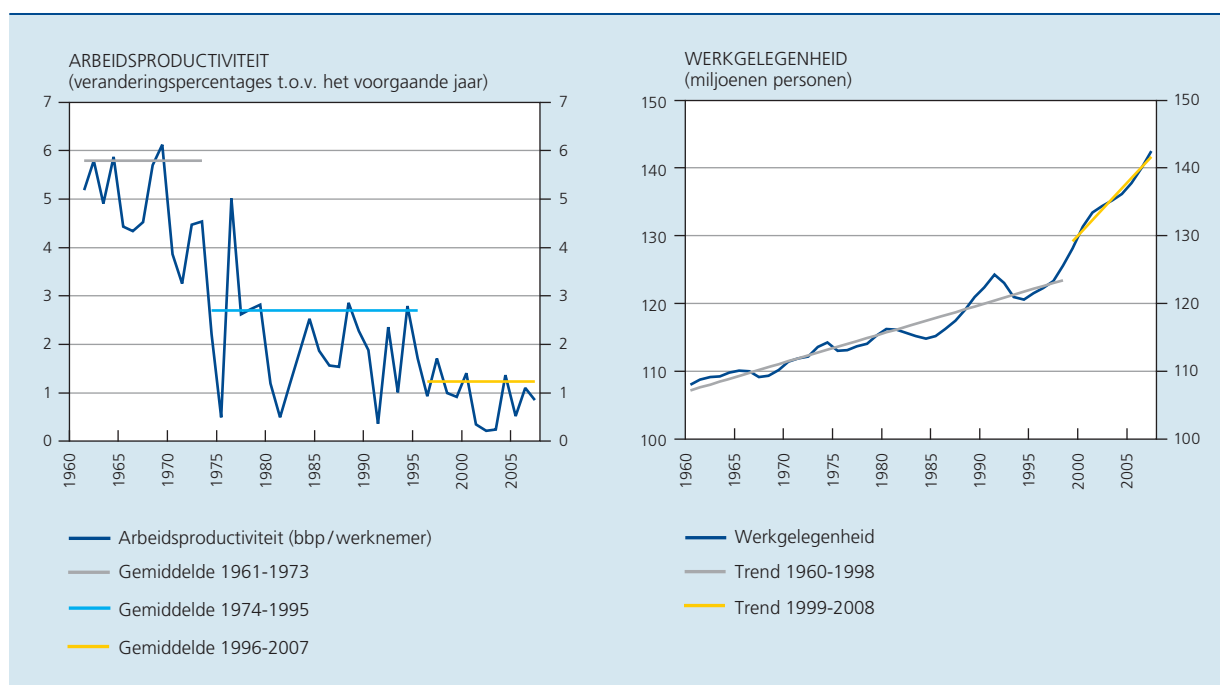
het feit dat tal van factoren – bijvoorbeeld de hoge fiscale en parafiscale lasten op arbeid of institutionele kenmerken van de arbeidsorganisatie – zowel het aanbod van als de vraag naar arbeid drukken omdat respectievelijk méér werken onvoldoende beloond wordt en de productiefactor arbeid duur is.

Vanaf het midden van de jaren negentig ging het aantal per hoofd gewerkte uren in het eurogebied echter naar omhoog. De bijzonder dynamische werkgelegenheidscreatie, zeker tijdens de bestaansperiode van de monetaire unie, had een zwaardere impact dan de verdere verkorting van de arbeidsduur. Sedert de oprichting van de monetaire unie werden in het eurogebied immers meer dan 15 miljoen nieuwe banen gecreëerd dankzij, met name, structurele hervormingen op de arbeidsmarkt en gematigde loonontwikkelingen. Dit toont aan dat het op prijsstabiliteit gerichte monetaire beleid geen hinderpaal vormt voor de creatie van werkgelegenheid. Mogelijkerwijs staat tegenover dit succesverhaal inzake werkgelegenheid een ondermaatse ontwikkeling van de productiviteit. De productiviteit per werknemer steeg tijdens de periode 1997-2007 met gemiddeld 1,2 pct., wat niet alleen minder is dan voorheen, maar ook achterblijft bij de productiviteitsgroei in de Verenigde Staten, die gedurende diezelfde periode op 2,1 pct. uitkwam. De grotere inzet van – voornamelijk laaggeschoolde – arbeidskrachten

die voorheen niet actief waren, sorteert immers, *ceteris paribus*, een neerwaarts effect op de gemiddelde productiviteit. Studies tonen echter ook aan dat de relatieve productiviteitsvertraging vrijwel integraal toe te schrijven is aan de sectoren die ICT produceren en, meer nog, aan de sectoren die ICT gebruiken, vooral in de handel en in de financiële dienstverlening (Van Ark, Inklaar en McGuckin, 2003). Een ruime en efficiënte inzet van ICT kan in het eurogebied hinder hebben ondervonden van structurele rigiditeiten, zoals een weinig flexibele arbeidsmarkt en een belemmerde markttoegang. Het is daarom noodzakelijk supplementaire maatregelen te nemen die de concurrentie verscherpen en tot vlotter functionerende markten leiden. Dit geldt vooral voor de dienstensector. Een en ander zou ook bijdragen tot de verdere uitdieping van de eenheidsmarkt.

Om het productiepotentieel van de EU te verhogen, lanceerde de Europese Raad in 2000 de Lissabon-strategie die de noodzaak tot structurele hervormingen in Europa beklemtoont. Deze strategie werd in 2005, na een grondige evaluatie, gerelanceerd en de nadruk werd gelegd op twee fundamentele voorwaarden voor een duurzame groei van de levensstandaard, namelijk arbeidsmarktparticipatie en productiviteitsgroei. In dat kader werden enkele concrete doelstellingen geformuleerd die tegen 2010 moeten worden gehaald. De werkgelegenheidsgraad

GRAFIEK 9 ARBEIDSPRODUCTIVITEIT EN WERKGELEGENHEID IN HET EUROGEBIED



Bronnen : The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database.

bijvoorbeeld (gedefinieerd t.o.v. de bevolking op arbeidsleeftijd) moet naar 70 pct. worden getild. Hoewel, zoals eerder vermeld, de werkgelegenheidsgraad sedert de oprichting van de monetaire unie fors is gestegen, bedraagt de achterstand ten opzichte van de doelstelling nog om en nabij 4 procentpunten. Ook voor de O&O-uitgaven geldt een doelstelling, namelijk 3 pct. bbp. In werkelijkheid bedragen die uitgaven in het eurogebied op dit ogenblik minder dan 2 pct. bbp en die kloof is de laatste jaren niet verkleind. In de Verenigde Staten, maar ook in Zweden en Finland waar deze investeringen in 2006 respectievelijk 3,73 pct. en 3,45 pct. bbp beliepen, liggen zij beduidend hoger.

In weerwil van de onmiskenbare stijging van de arbeidsmarktparticipatie en de werkgelegenheid is de afgelopen tien jaar al met al te weinig vooruitgang geboekt in het vlak van structurele hervormingen. Daardoor werd het groeipotentieel van het eurogebied onvoldoende geschraagd. Er zijn dus verdere inspanningen nodig om de doelstellingen tegen 2010 te bereiken. Dit kan de aan de vergrijzing verbonden begrotingsuitdagingen helpen te verlichten en bovendien kunnen de op het verhogen van de prijs- en loonflexibiliteit gerichte hervormingen, zoals in het volgende hoofdstuk wordt toegelicht, ook bijdragen tot een vlottere werking van de aanpassingsmechanismen in een monetaire unie. De huidige conjuncturele neergang maakt die hervormingsagenda geenszins minder prioritair en mag geen excuus zijn om er geen werk van te maken.

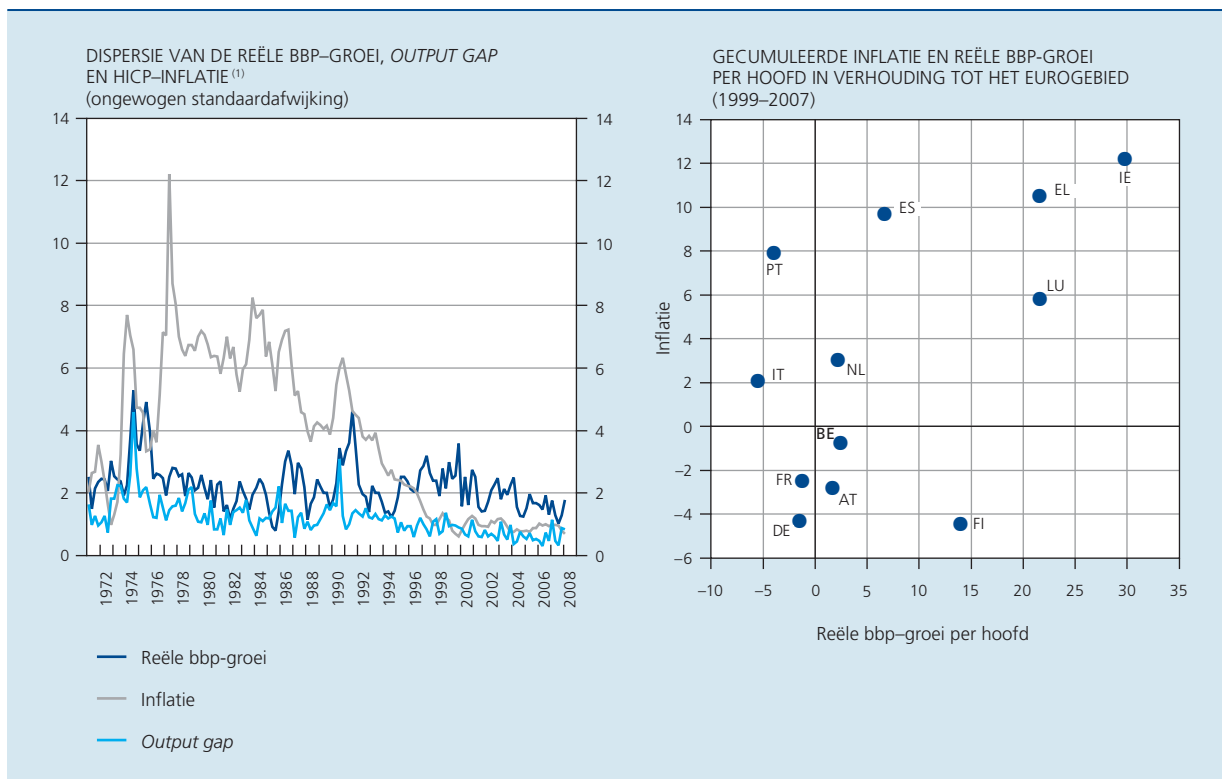
5. De landen van het eurogebied, samen en toch verschillend

De divergerende economische ontwikkelingen in de respectieve lidstaten van de EMU hebben van meet af aan veel aandacht gekregen. Volgens sommigen is het gemeenschappelijke monetaire beleid in geval van grote heterogeniteit tussen de lidstaten immers niet noodzakelijkerwijs geschikt voor ieder afzonderlijk land dat aan de EMU deelneemt («one size fits all»). Die lidstaten kunnen niet langer hun eigen monetaire beleid en wisselkoers gebruiken om ongewenste economische ontwikkelingen te corrigeren. Dat daardoor een efficiënt beleidsinstrument verloren zou zijn gegaan, is uiteraard alleen maar waar voor zover de wisselkoers zelf geen bron van ongewenste volatiliteit zou zijn geweest en in Kader 1 is reeds aangetoond dat dit in het verleden soms wél het geval is geweest, vooral in crisissituaties. Het lijkt er dan ook sterk op dat het gemeenschappelijke monetaire beleid tijdens de huidige, ongemeen scherpe financiële crisis veeleer een voordeel dan een nadeel is geweest.

Sinds 1999 zijn de inflatie- en groeiverschillen tussen de landen van het eurogebied naar historische maatstaven relatief klein. Dit geldt vooral voor de inflatieverschillen, wat weergeeft hoe groot de nominale convergentie, die door de monetaire unie is bewerkstelligd, wel is geweest. Tijdens de monetaire unie zelf is de spreiding van de inflatie niet verder afgenomen, maar onderzoek heeft uitgewezen dat de inflatieverschillen in het eurogebied van vergelijkbare grootte zijn als die welke worden vastgesteld tussen de verschillende regio's in de Verenigde Staten (Angeloni en Ehrmann, 2005). Voor de groeiverschillen is het patroon minder duidelijk. De spreiding van de *output gap* vertoont sedert de jaren zeventig een trendmatige neerwaartse neiging, wat erop wijst dat de verschillen in cyclische positie zijn verkleind en dat het conjunctuurverloop meer synchroon verloopt dan voorheen, wat de monetaire-beleidsvoering in principe vergemakkelijkt. Toch blijven de groeiverschillen groot, ook al zijn ze de laatste jaren enigszins afgenomen. Verschillen in de trendmatige of potentiële groei, die mogelijkwijs toe te schrijven zijn aan structurele factoren, lijken derhalve aanzienlijk. Dit strookt met de vaststelling dat sommige landen persistent hoger of lager uitkwamen dan het gemiddelde, zowel inzake inflatie als inzake economische groei. Dit uit zich onder meer in over de periode 1999-2007 grote gecumuleerde inflatie- en groeiverschillen. In Spanje, Ierland en Griekenland bevond zowel de groei als de inflatie zich persistent hoger dan in het eurogebied als geheel, terwijl dat in Duitsland precies omgekeerd was. De Italiaanse en Portugese economieën werden dan weer gekenmerkt door een ongunstige combinatie van een hoger dan gemiddelde inflatie, maar een lager dan gemiddelde groei. Tijdens de periode 1999-2007 week België, zowel qua inflatie als qua groei, slechts weinig af van het eurogebied (zie ook Kader 2).

Verschillen in economische groei en inflatie binnen een monetaire unie vormen echter niet noodzakelijkerwijs een probleem. Zo hadden verschillende landen van het eurogebied aanvankelijk een laag bbp per hoofd, waardoor zij zich in een fase van *catching-up* of reële convergentie bevonden. Dat was het geval in Griekenland, Ierland, Spanje en Portugal. Het is dan ook normaal en zelfs wenselijk dat grote verschillen in productiviteitsgroei, eigen aan het reële convergentieproces, tussen de sector van de verhandelbare goederen en die van de niet verhandelbare goederen in die landen aanzienlijke positieve inflatieverschillen teweegbrengen. Het tegengestelde geldt in principe voor Duitsland en andere landen met een hoog bbp per hoofd, zoals België. Naarmate de reële convergentie vordert, zouden dit soort groei- en inflatieverschillen moeten verkleinen. Toch kunnen zij opnieuw groter worden wanneer de nieuwe EU-lidstaten de euro zouden invoeren nog vóór zij een aanzienlijke mate van reële

GRAFIEK 10 GROEI- EN INFLATIEVERSCHILLEN IN HET EUROGEBIED



Bronnen : Thomson Financial Datastream, OESO.
 (1) *Output gap* op basis van Hodrick-Prescott-filter.

convergentie achter de rug hebben. Het is ook zo dat dit zogeheten Balassa-Samuelson-effect slechts ten dele de persistente verschillen in het eurogebied verklaart, onder meer omdat de verschillen in productiviteitstrends niet in verhouding staan tot de opgetekende inflatieverschillen. Portugal, bijvoorbeeld, tekende tijdens de periode 1999-2007 niet langer een sterke groei op, maar wel een hogere inflatie.

Sommige verschillen zijn ook moeilijk te vermijden, omdat het ondenkbaar is dat de lidstaten van het eurogebied helemaal niet zouden worden getroffen door asymmetrische schokken, of nog, omdat gemeenschappelijke schokken in sommige gevallen een min of meer asymmetrische uitwerking kunnen hebben als gevolg van structurele verschillen tussen de lidstaten, bijvoorbeeld inzake olieafhankelijkheid, openheidsgraad of geografische samenstelling van de buitenlandse handel. Een en ander kan leiden tot groei- en inflatieverschillen van meer cyclische aard. In principe zou de omvang daarvan moeten afgenomen zijn, gelet op het meer synchrone verloop van de cycli in de landen die deel uitmaken van het eurogebied. Toch hebben dergelijke verschillen een rol gespeeld, bijvoorbeeld in het geval van Duitsland,

Nederland, Spanje en Ierland. Het is evenwel niet altijd gemakkelijk verschillen van cyclische aard te onderscheiden van die welke met reële convergentie gepaard gaan, omdat beide dezelfde uiterlijke kenmerken vertonen, namelijk groei- en inflatieverschillen die in dezelfde richting gaan. Het lijkt er bovendien op dat de omvang van deze verschillen tijdens de eerste jaren van de monetaire unie werd opgedreven door eenmalige factoren. Zo blijkt Duitsland tot de monetaire unie te zijn toegetreden met een forse handicap inzake concurrentievermogen, terwijl Nederland zich precies in de omgekeerde situatie bevond. In landen zoals Spanje en Ierland werd de vraag tijdens de beginjaren van de monetaire unie dan weer fors gestimuleerd doordat het effect van de hierboven toegelichte renteconvergentie er het grootst was. Het verdwijnen van risicopremies en de daling van de lange rente bevordert immers niet alleen de potentiële groei via de daling van de kapitaalkosten, maar sorteert ook een sterk en vrijwel onmiddellijk effect op de binnenlandse vraag, meer in het bijzonder op de vastgoedmarkt.

Bij vlot werkende aanpassingsmechanismen zullen dergelijke verschillen in principe weinig persistent zijn. Bovendien kunnen inflatieverschillen in sommige gevallen

precies de werking van een dergelijk aanpassingsmechanisme weerspiegelen. Inflatieverschillen leiden in een monetaire unie immers tot even grote veranderingen in de reële effectieve wisselkoers ten opzichte van de andere lidstaten. Oververhitting van de economie wordt aldus tegengewerkt door een verlies aan concurrentiekracht, terwijl in ondermaats presterende economieën een lage inflatie zou moeten leiden tot een verbetering van de concurrentiekracht. Dit evenwichtsbrengende mechanisme zal des te beter werken naarmate er in de lidstaten van de monetaire unie loon- en prijsflexibiliteit heerst, precies omdat de relatieve aanpassing tussen de landen dan sneller kan verlopen. Meer loon- en prijsflexibiliteit kan dan op de korte termijn weliswaar tot grotere inflatieverschillen leiden, maar zij helpt de groeiverschillen te verkleinen en reduceert ook de persistentie van de inflatieverschillen. De resultaten van het Eurosystem Inflation Persistence Network (IPN) tonen aan dat de prijsaanpassing in het eurogebied minder frequent gebeurt dan in de Verenigde Staten (zie o.m. Dhyne *et al.*, 2006 en Álvarez *et al.*, 2006), wat wijst op een aanzienlijke graad van prijsrigiditeit in het eurogebied. Het meer recente werk van het Eurosystem Wage Dynamics Network suggereert op zijn beurt een hoge mate van loonrigiditeit, ook al zijn de werkzaamheden van dit netwerk nog aan de gang. Een en ander wijst in de richting van traag werkende aanpassingsmechanismen en op de noodzaak werk te maken van een gepaste loonvorming en prijszetting, in lijn met de onderliggende *fundamentals*.

Bovendien kan het hierboven geschetste concurrentiekanaal worden tegengewerkt door een zogeheten reële-rentevoetkanaal dat in omgekeerde richting werkt. Laatstgenoemd kanaal verwijst naar het feit dat bij een gemeenschappelijke nominale rente de reële rente, als gevolg van de hogere (lagere) inflatie, lager (hoger) komt te liggen in de sneller (trager) groeiende landen. Dit bevordert persistentie in de vastgestelde verschillen en werkt convergentie tegen. Hoewel het reële-rentevoetkanaal op de korte termijn het concurrentiekanaal kan domineren, moet dit laatste na verloop van tijd in principe steeds de bovenhand halen. Een inflatieverschil van een bepaalde omvang kan immers wél een persistent effect sorteren op de reële rente, maar de omvang ervan neemt in principe niet toe met de tijd. Datzelfde inflatieverschil sorteert daarentegen een cumulatief effect op de concurrentiekracht, zodat het concurrentiekanaal mettertijd aan kracht wint.

Ook het begrotingsbeleid kan divergentie in het eurogebied afremmen. Het naleven van het stabiliteits- en groeipact kan daartoe bijdragen. Naarmate de houdbaarheid van de openbare financiën beter verworven is,

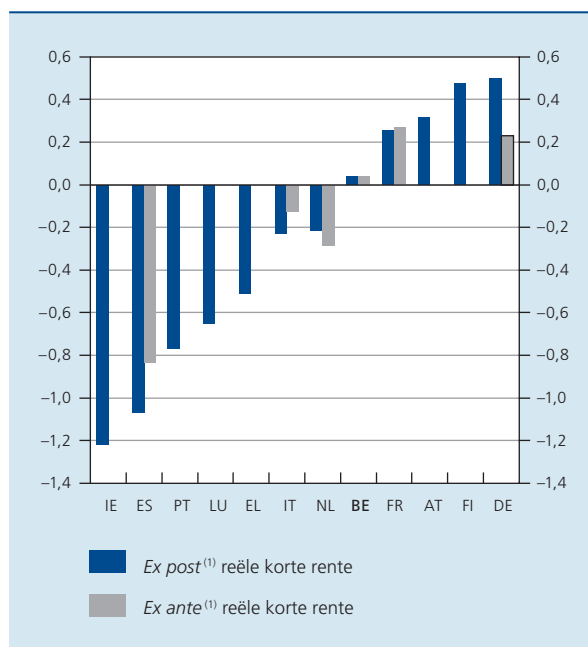
ontstaat er immers meer ruimte om de zogeheten automatische stabilisatoren te laten spelen. Ten slotte kan ook het eerder beschreven mechanisme van *risk-sharing* de weerslag van divergentie milderden. Daardoor wordt het in principe minder urgent om te rekenen op de goede werking van de andere mechanismen of op de interventie van de nationale beleidsmakers. Uit recent empirisch onderzoeksmateriaal blijkt een aanzienlijke toename van *risk-sharing* (Giannone en Reichlin, 2006), wat het belang van financiële-marktintegratie in het eurogebied illustreert.

Hieronder belichten we de werking van het reële-rentevoetkanaal en het concurrentiekanaal.

Vooraf in Spanje en Ierland lijkt het reële-rentevoetkanaal een niet te onderschatten rol te hebben gespeeld, althans wanneer het wordt gemeten aan de hand van de *ex post* genoteerde reële korte rente. Dat kwam bovenop het feit dat het precies in die landen was dat de reële rente aan het begin van de monetaire unie het sterkst daalde. Een en ander droeg er bij tot de forse stijging van de activaprijzen, met als rechtstreeks gevolg dat vermogens-effecten het expansieve karakter van de rentevoeten nog versterkte. De groei- en inflatieverschillen van beide economieën waren dan ook niet enkel het resultaat van

GRAFIEK 11 REËLE KORTE RENTE

(gemiddeld verschil met het eurogebied tijdens de periode 1999-2007, procentpunten)



Bronnen: OESO, Consensus Economics.

(1) De *ex post* en *ex ante* reële rente werd berekend als het verschil tussen de korte-termijnrente en respectievelijk de vastgestelde inflatie en de verwachte inflatie.

catching-up. Bovendien impliceert de oververhitting uit het verleden thans een groter neerwaarts risico, waarbij de afkoeling van de vastgoedprijzen additionele risico's inhoudt voor zowel de financiële sector als de reële economie.

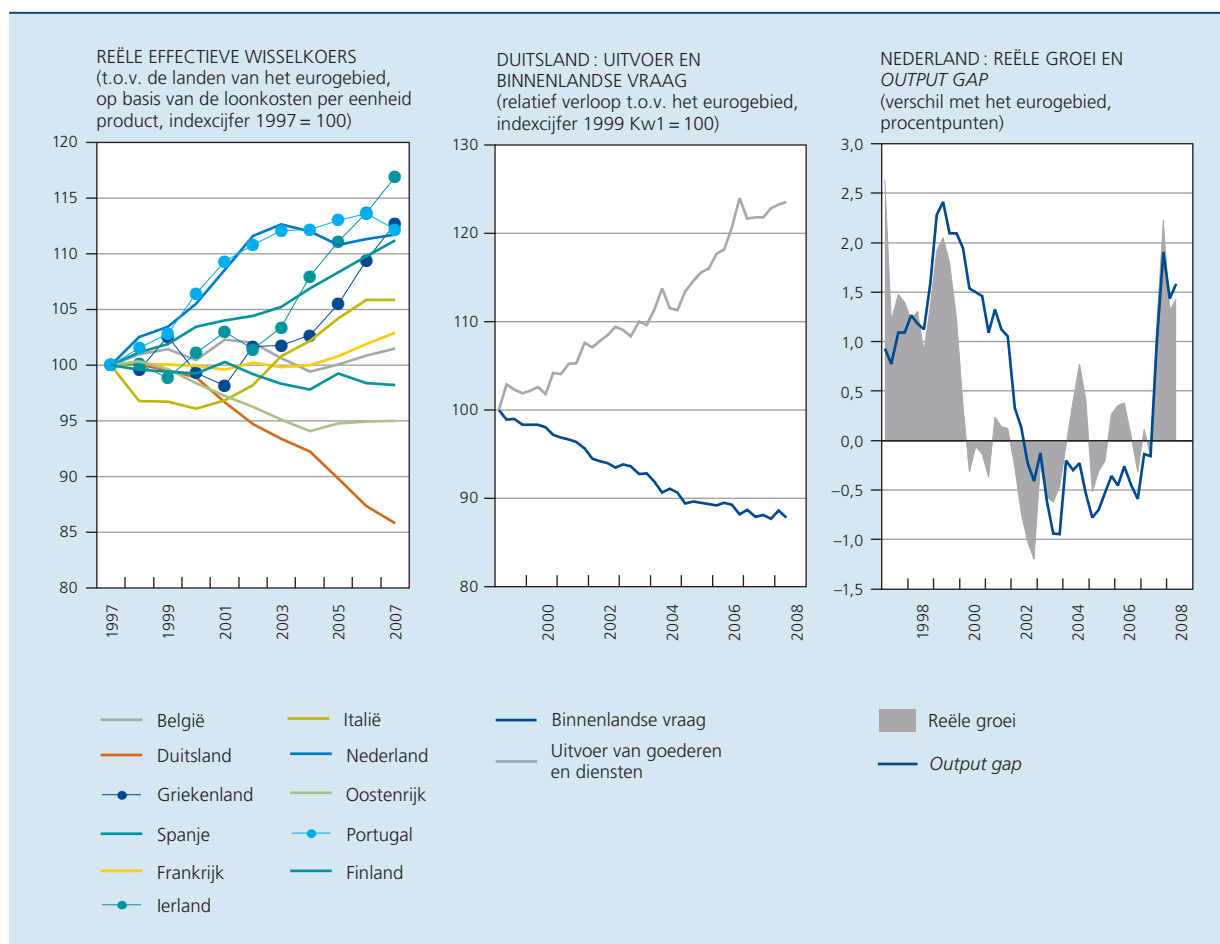
Toch moet het belang van het reële-rentevoetkanaal ook worden genuanceerd. Om het effect van inflatieverschillen op investerings- en consumptiebeslissingen te meten, moet men immers de *ex ante* reële rentevoet in rekening brengen, aangezien deze bepalend is voor het intertemporele gedrag van de economische subjecten. *Ex ante* verschilden de reële rentevoeten in het eurogebied minder sterk van elkaar dan *ex post*, althans voor de landen waarvoor ze bij benadering konden worden berekend. Bovendien is het *a priori* niet duidelijk in welke mate de relevante inflatiemaatstaf die van het specifieke land is of die van het eurogebied. Voor economische subjecten die internationaal actief zijn, is de inflatie in het eigen land immers minder relevant dan voor consumenten.

Door verdere economische integratie kan in de toekomst het belang van het reële-rentevoetkanaal dan ook nog afnemen.

Het concurrentiekanaal is het belangrijkste aanpassingsmechanisme dat convergentie bewerkstelligt. De werking ervan kan worden geïllustreerd aan de hand van twee voorbeelden, namelijk Duitsland en Nederland.

Als gevolg van de nasleep van de hereniging was Duitsland tot de muntunie toegetreden met een concurrentienadeel. Hierdoor werd de economische activiteit in Duitsland fors gedrukt. Vooral vanaf 2001 werd het land geconfronteerd met een groeivertraging. Het herstel van het concurrentievermogen kwam er in de vorm van loonmatiging, die op haar beurt ook leidde tot een lagere inflatie dan die in het eurogebied als geheel. De daaruit voortvloeiende concurrentiewinst vertaalde zich in een sterke toename van de uitvoer, maar woog op de binnenlandse vraag. Mogelijkerwijs werd deze laatste

GRAFIEK 12 REËLE EFFECTIEVE WISSELKOERS EN RELatieve GROEIPRESTATIE IN DUITSLAND EN NEDERLAND



Bronnen: EC, OESO, Thomson Financial Datastream.

ook gedrukt door het reële-rentevoetkanaal, terwijl de sterke exportprestatie van de laatste jaren ook kan zijn gestimuleerd door het feit dat de mondiale vraag relatief meer gericht was op producten die een belangrijke plaats innemen in de Duitse productie, zoals investeringsgoederen en wagens. Vanaf 2007 hield de binnenlandse vraag in Duitsland opnieuw min of meer gelijke tred met die in het eurogebied. Recentelijk is ook een einde gekomen aan de zeer forse loonmatiging in Duitsland. Een en ander lijkt erop te wijzen dat het aanpassingsproces ten einde loopt, al dient wel gezegd dat het verschillende jaren heeft geduurd.

Nederland had vóór 1999 reeds geruime tijd een *de facto* monetaire unie met zijn belangrijkste handelspartner Duitsland. Nederland had derhalve de wisselkoers niet meer als aanpassingsmechanisme gebruikt. *A priori* leek deelname aan de EMU dan ook weinig risico's te impliceren. Nederland maakte aan het einde van de jaren negentig evenwel een krachtige economische *boom* door, die nog werd versterkt door een vermogenseffect als gevolg van de aantrekkende aandelen- en woningmarkt. Het daaruit voortvloeiende tekort op de arbeidsmarkt leidde tot opwaartse druk op de lonen en prijzen, met tot gevolg een toename van de loonkosten per eenheid product die veel sterker uitviel dan die bij de belangrijkste handelspartners en, derhalve, een verlies aan concurrentiekracht. Deze factor bracht dan ook de correctie tot stand; vanaf 2002-2003 koelde de Nederlandse economie duidelijk af en presteerde ze zelfs enige tijd slechter dan die van het eurogebied.

Verschillen in het verloop van de inflatie of van de loonkosten per eenheid product weerspiegelen echter niet steeds de werking van dit evenwichtsbrengend mechanisme. Soms zijn zij zelf de feitelijke oorzaak van divergentie. Van een dergelijke problematische aard zijn de verschillen die voortvloeien uit ongeschikt nationaal beleid, structurele inefficiënties of slecht functionerende aanpassingsmechanismen. Recentelijk heeft het divergente verloop van de loonkosten per eenheid product in toenemende mate de aandacht van de beleidsmakers gekregen. Hun bezorgdheid komt voort uit de weerslag van het verslechterende concurrentievermogen op de algemene economische situatie, enerzijds, en uit de impact van te snel oplopende lonen op de inflatie, anderzijds. Vooral in landen waar de loonstijgingen onvoldoende gepaard zijn gegaan met productiviteitsstijgingen, een en ander in combinatie met een groeiend tekort op de lopende rekening, kunnen de loonkostenontwikkelingen als problematisch worden beschouwd. Tegen de achtergrond van de forse inflatieopstoot tijdens de tweede helft van 2007 en tijdens de eerste helft van 2008 heeft de Raad van Bestuur van de ECB bovendien herhaaldelijk beklemtoond dat tweede-ronde-effecten als gevolg van de hogere energie- en voedselprijzen tot elke prijs moesten worden vermeden, zowel wat de prijszetting als de loonvorming betreft. In dat verband werd aangestipt dat indexeringsmechanismen het risico op een prijs-loonspiraal verhogen en kunnen leiden tot een verlies aan concurrentiekracht en werkgelegenheid. Verantwoorde loonontwikkelingen die de goede werking van de monetaire unie niet in het gedrang brengen, moeten daarentegen gestoeld zijn op het productiviteitsverloop en op de concurrentiepositie en houden er tevens rekening mee dat de werkloosheid in het eurogebied nog hoog is.

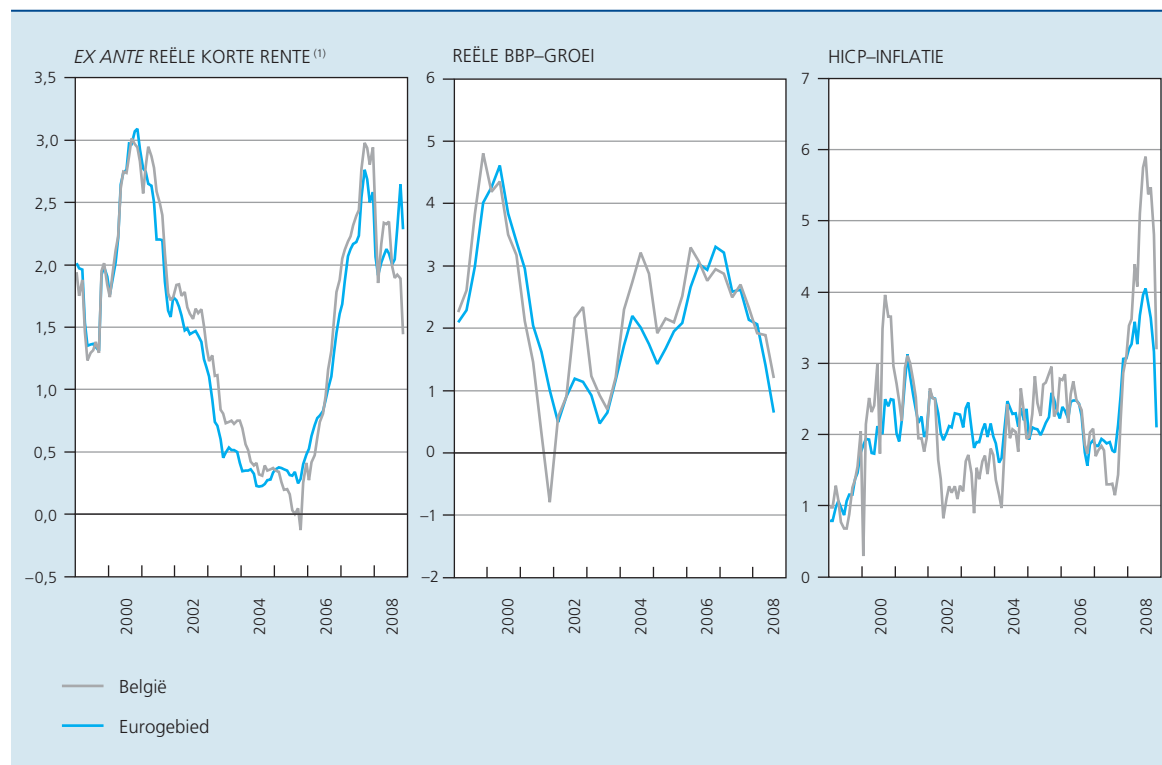
Kader 2 – België in de monetaire unie

De overgang naar en de deelname aan de EMU mag, wat België betreft, over het algemeen als een succes worden beschouwd. België vormde reeds een *de facto* monetaire unie met Duitsland sedert in 1990 werd besloten de Belgische frank aan de Duitse mark te koppelen. Na de EMS-crisis van medio 1993, kwam het vastewisselkoersbeleid zelden onder spanning te staan en verliep de renteconvergentie geleidelijk, zodat de overgang naar de muntunie zich zonder grote schokken kon voltrekken. Bovendien werd het macro-economische kader bijtijds aangepast aan de toetreding tot de muntunie, onder meer krachtens de wet van 1996 tot bevordering van de werkgelegenheid en de preventieve vrijwaring van het concurrentievermogen die tot doel heeft het loonverloop in de Belgische particuliere sector af te stemmen op dat van de drie belangrijkste handelspartners. Er werd tevens werk gemaakt van de begrotingsanering, al zij in dit verband aangestipt dat na de start van de monetaire unie, net als in het eurogebied als geheel, de opgaande conjunctuurfases te weinig werden aangegrepen om een structurele verbetering tot stand te brengen. Bovendien is de Belgische economie sterk geïntegreerd met de andere landen van het eurogebied, en dat vanwege haar hoge openheidsgraad en de geografische samenstelling van haar buitenlandse handel, waarbij meer dan 70 pct. van de handel wordt gedreven met landen van het eurogebied.



REËLE KORTE RENTE, ECONOMISCHE GROEI EN INFLATIE

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)



Bronnen : EC, Thomson Financial Datastream.

(1) Het verschil tussen de driemaands interbankenrente en de verwachte HICP-inflatie, procenten.

Tijdens de periode 1999-2007 vertoonde de reële korte rente in België grotendeels hetzelfde verloop als die in het eurogebied als geheel, omdat de inflatieverschillen tijdens die periode beperkt en kortstondig bleken. Het gemiddelde reële renteverschil met het eurogebied was tijdens die periode in België dan ook het kleinste van alle aan de EMU deelnemende landen, wat erop wijst dat het reële-rentevoetkanaal geenszins bron van versturende divergentie was. Bovendien was ook de conjunctuurencyclus, vanwege de sterke integratie met de eurolanden, sterk gelijklopend met die van het eurogebied zodat het eengemaakte monetaire beleid ook vanuit dit oogpunt voor België als passend mag worden beschouwd. Ten slotte is het concurrentievermogen van de Belgische economie, gemeten aan de hand van de reële effectieve wisselkoers gedefleerd met de loonkosten per eenheid product, relatief goed gevrijwaard gebleven ten opzichte van het eurogebied als geheel, maar niet ten opzichte van Duitsland dat een zeer belangrijke handelspartner van België is. De wet van 1996 bevoorrecht in dit verband immers het relatieve loonkostenverloop ten opzichte van de drie grote buurlanden.

Het in 2008 opgetekende sterk positieve inflatieverschil – gemiddeld 1,2 procentpunt tijdens de eerste tien maanden – toont evenwel dat waakzaamheid geboden is. Dat verschil is tot dusver in hoofdzaak terug te voeren op het prijsverloop voor energie en voedingsmiddelen. Als dusdanig roept het dan ook in de eerste plaats vragen op aangaande de prijsvorming en de concurrentie in die sectoren, al kunnen ook enkele objectieve factoren worden aangehaald ter verklaring van de grotere gevoeligheid van de Belgische inflatie voor veranderingen in de prijs van ruwe aardolie, namelijk het lagere niveau van de accijnzen op petroleumproducten en het grotere belang ervan in het bestedingspatroon van de Belgische consument. Het bewerkstelligen van vlot functionerende



en concurrerende productmarkten, ook in de energiesector, is dan ook een belangrijke uitdaging voor de nationale beleidsmakers. Tegelijkertijd illustreert die sterke inflatieopstoot, die initieel niet toe te schrijven is aan de indexering, de risico's die dat mechanisme met zich brengt. Indien de opwaartse impact die de indexering in de huidige omstandigheden ontegensprekelijk op de loonvorming heeft, niet volledig en tijdig wordt gecompenseerd door het verloop van de reële lonen, zal de inflatieversnelling immers een meer permanent karakter krijgen en komt de concurrentiekracht van de ondernemingen verder in het gedrang, wat uiteindelijk ook op het activiteitenverloop en op de werkgelegenheid zal gaan wegen. Na de zomer begon ook het prijsverloop van de niet-energetische industriële goederen en diensten positief bij te dragen tot het inflatieverschil met het eurogebied, wat het risico op een meer persistente inflatieversnelling duidelijk onderstreept.

6. Uitdagingen voor de toekomst

Tien jaar gemeenschappelijke munt in Europa mag als een groot succes worden beschouwd. Prijsstabiliteit, meer in het algemeen macro-economische stabiliteit en een toegenomen integratie, zijn slechts enkele punten op een lange lijst van verwezenlijkingen. Ook in de recente periode van financiële beroering zijn de voordelen van het eengemaakte monetaire beleid duidelijk gebleken. De liquiditeitsverstrekking door het Eurosysteem heeft ervoor gezorgd dat het financiële systeem is blijven functioneren, ondanks de scherpste crisis sedert de jaren dertig van de vorige eeuw. Bovendien is die liquiditeitsverstrekking nu, anders dan tijdens de periode vóór de monetaire unie, op een homogene wijze gebeurd voor alle banken die in het eurogebied actief zijn. Zonder de eenheidsmunt en het gemeenschappelijke monetaire beleid zou een crisis van een dergelijke omvang in de verschillende lidstaten ongetwijfeld hebben geleid tot extra macro-economische volatiliteit als gevolg van sterk oplopende rentever verschillen en grote wisselkoersschommelingen, zoals dat in het verleden tijdens crisisperiodes steevast het geval was. Toch is de balans van tien jaar monetaire unie niet onverdeeld positief en wachten er ons nog zware uitdagingen.

Voor het monetaire beleid blijft het opvangen van de financiële crisis ook voor de nabije toekomst een belangrijke uitdaging, waarbij het feit dat de crisis in de banksector is ontstaan, impliceert dat het monetaire-transmissiemechanisme op dit ogenblik enigszins anders werkt dan in meer gebruikelijke omstandigheden. Met de neerwaartse risico's voor de economische groei zijn ook de inflatoire risico's sterk afgenomen. Daardoor is er ruimte vrijgekomen om de beleidsrente te verlagen. Die ruimte werd door de Raad van Bestuur in oktober, november en december aangewend. In ieder geval blijft het van het grootste belang dat de inflatieverwachtingen verankerd blijven op een niveau dat in overeenstemming

is met prijsstabiliteit, namelijk onder, maar ook dicht bij 2 pct. op de middellange termijn.

Inzake begrotingsbeleid werden de gunstige conjunctuur-fases tijdens de periode van monetaire unie onvoldoende benut om een duurzame sanering van de overheidsfinanciën te bewerkstelligen, terwijl in de aanloopfase naar de EMU wél aanzienlijke vooruitgang was geboekt. Het lijkt passend de automatische stabilisatoren te laten werken in de zich nu aandienende neergaande fase van de economische cyclus. Vanuit structureel oogpunt blijft de gezondmaking van de overheidsfinanciën evenwel prioritair, gelet op de lange-termijn uitdagingen zoals de vergrijzing van de bevolking.

Tijdens de afgelopen tien jaar is de potentiële groei in het eurogebied ondermaats gebleven, wat een domper zet op de ontwikkeling van de levensstandaard. Daarom is op de product- en arbeidsmarkten een nieuwe impuls nodig inzake structurele hervormingen die moeten leiden tot een volledige implementatie van de Lissabon-strategie voor groei en jobs. Aangezien deze hervormingen op termijn bijdragen tot het economische groeipotentieel, zullen zij de welvaart verhogen en de begrotingsuitdagingen draaglijker maken. Bovendien zal een meer flexibele marktwerking het eurogebied als geheel beter in staat stellen schokken op te vangen en tevens zorgen voor een efficiëntere werking van de aanpassingsmechanismen binnen de EMU en voor een vermindering van versturende divergenties inzake loon- en prijsverloop en concurrentiekracht.

Het Europese Verdrag bepaalt dat alle EU-landen zonder een zogenoemde derogatie uiteindelijk tot de EMU zullen toetreden, mits zij aan de convergentievoorwaarden voldoen. Gelet op de verschillende stadia van reële convergentie waarin de nieuwe lidstaten zich bevinden, kan dit bijdragen tot een grotere heterogeniteit in het eurogebied. De openvolgende uitbreidingen van de EMU tot dusver

hebben aangetoond dat deelname voor landen met een lagere levensstandaard niet onoverkomelijk is, maar ook in het geval van de nieuwe lidstaten zal het succes waarmee zij de euro zullen invoeren in hoge mate afhangen van de efficiëntie van hun respectieve aanpassingsmechanismen op nationaal niveau. Feit is ook dat, door de uitbreiding, het besluitvormingsproces binnen het Eurosysteem complexer zal worden.

De huidige financiële crisis toont ten slotte aan dat het behoud van de financiële stabiliteit zich nog voor zware uitdagingen geplaatst weet. Tal van die uitdagingen hebben een internationaal karakter. Met betrekking tot de Europese constructie is duidelijk geworden dat, door de financiële integratie, de controle op met name het systeemrisico een grensoverschrijdende aangelegenheid is geworden. Zowel voor de regelgeving als voor het toezicht zelf moet de Europese dimensie dan ook worden versterkt en moet een meer geïntegreerde aanpak worden nagestreefd.

Bovendien moet er worden over gewaakt dat de financiële integratie, die met name in het segment van *retail*-bankieren nog niet ver gevorderd is, in de praktijk niet wordt teruggeschroefd als een reactie op de huidige crisis. Tijdens de eerste tien jaar van de EMU is er in het vlak van de financiële integratie aanzienlijke voortgang geboekt dankzij onder meer een Europese consolidatie van financiële instellingen en infrastructuren. Dit heeft schaalvoordelen opgeleverd en bijgedragen tot een ruime waaier van financierings- en investeringsmogelijkheden voor de huishoudens en de bedrijven, wat uiteindelijk ten goede is gekomen aan het groeipotentieel van de economie. De toegenomen integratie heeft ongetwijfeld ook gezorgd voor een meer symmetrische transmissie van het monetaire beleid. Aangezien deze financiële integratie voordelen biedt, is het zaak ze te onderscheiden van het buitensporige risicogedrag op de financiële markten dat ten grondslag ligt aan de huidige financiële crisis en een beleid te voeren dat de financiële integratie verder bevordert, maar excessen inzake risicogedrag op passende wijze inperkt.

Bibliografie

Ahmed S., A. Levin en B. A. Wilson (2004), *Recent U.S. Macroeconomic Stability: Good Policies, Good Practices, or Good Luck?*, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 86(3), pages 824-832, 08.

Álvarez L., E. Dhyne, M. Hoeberichts, C. Kwapil, H. Le Bihan, P. Lünemann, F. Martins, R. Sabbatini, H. Stahl, P. Vermeulen en J. Vilminen (2006), *Sticky Prices in the Euro Area: A Summary of New Micro-Evidence*, *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, vol. 4(2-3), pages 575-584, 04-05.

Angeloni I. en M. Ehrmann (2004), *Euro area inflation differentials*, ECB-working paper nr. 388.

Aucremanne, L., J. Boeckx en O. Vergote (2007): *Het liquiditeitsbeheer van het Eurosysteem tijdens de periode van financiële beroering*, *Economisch Tijdschrift*, Nationale Bank van België, 29-44, december.

Berger H. en V. Nitsch (2008), *Zooming Out: The Trade Effect of the Euro in Historical Perspective*, *Journal of International Money and Finance*, (forthcoming).

Bini Smaghi L. (2008), *The internationalisation of currencies - A central banking perspective*, speech delivered at the conference «The euro at ten: The next global currency?», Washington, 10 oktober 2008.

Blanchard O. (2004), *The Economic Future of Europe*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18(4), pages 3-26.

Clarida R., J. Gali en M. Gertler (1999), *The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective*, *Journal of Economic Literature*, vol. 37(4), pp 1661-1707, december.

Dhyne E., L. J. Alvarez, H. Le Bihan, G. Veronese, D. Dias, J. Hoffmann, N. Jonker, P. Lunnemann, F. Rumler en J. Vilminen (2006), *Price Changes in the Euro Area and the United States: Some Facts from Individual Consumer Price Data*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20(2), pages 171-192.

ECB (2008a), *10th anniversary of the ECB*, *Monthly Bulletin* extra edition, mei.

ECB (2008b), *The international role of the euro*, juli.

EC (2008), *EMU@10, Successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union*, *European Economy* nr.2, mei.

Eurostat (2003), *Euro changeover effects*, annex to press release dated 18 June 2003, http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_PUBLIC/2-18062003-AP/FR/2-18062003-AP-FR.HTML.

Fagan G., J. Henry en R. Mestre (2005), *An area-wide model for the euro area*, *Economic Modelling*, 22 (1), 39-59.

Giannone D. en L. Reichlin (2006), *Trends and cycles in the euro area: how much heterogeneity and should we worry about it?*, *Working Paper Series 595*, European Central Bank.

Muûls M. en M. Pisu (2007), *Imports and exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium*, *NBB Working Paper*, 114.

Nationale Bank van België (2008), *Verslag 2007*.

Rogers J.H. (2007), *Monetary union, price level convergence and inflation: How close is Europe to the USA?*, *Journal of Monetary Economics*, 54 (2007), 785-796.

Rose A. (2000), *One money, one market: the effect of common currencies on trade*, *Economic Policy*, april.

Van Ark B., R. Inklaar en R. McGuckin (2003), *The contribution of ICT-producing and ICT-using industries to productivity growth: a comparison of Canada, Europe and the United States*, International Productivity Monitor, Centre for the Study of Living Standards, vol. 6, pp 56-63.

Een nieuw IMF-kader voor kredietverlening ?

C. Janssens
E. Vincent *

Inleiding

Sinds de oprichting van het IMF hebben zich in de wereld-economie verschillende ingrijpende wijzigingen voorgedaan die niet zonder gevolgen zijn gebleven voor de kredietverrichtingen van het Fonds. Sinds de jaren tachtig hebben de geïndustrialiseerde landen geen kredieten meer opgenomen bij het Fonds en de meer kwetsbare opkomende markten werden de grootste kredietnemers van het IMF. De mondialisering en de uitdieping van de financiële markten zorgden er bovendien voor dat reële en financiële schokken individuele economieën gemakkelijker konden treffen en overslaan op andere landen. Grensoverschrijdende kapitaalstromen en nauwere financiële banden wijzigden de risico's waar de leden van het IMF aan werden blootgesteld, onder meer doordat ze de leden kwetsbaarder maakten, de effecten van schokken versterkten en de verspreiding ervan versnelden. Tegelijkertijd nam de mogelijkheid om particuliere crediteurs te beïnvloeden af doordat leningen in toenemende mate werden vervangen door obligaties, zodat particuliere crediteurs als groep minder onderhevig werden aan regelgevende overreding. Dit alles heeft tot gevolg dat de behoeften van de leden van het Fonds gewijzigd zijn, zoals blijkt uit een verandering in de omvang en duur van de leningen die bij het Fonds worden aangegaan.

De toenemende omvang van de particuliere kapitaalstromen en het ontstaan van crisissen in de kapitaalrekening zorgden er voor dat de signaalfunctie van IMF-financiering steeds belangrijker werd. De kortetermijndruk in de betalingsbalans die door sommige leden werd ervaren, werd gezien als het resultaat van «speculatieve» kapitaalstromen als gevolg van snelle verschuivingen in

marktpercepties of van misverstanden over het beleid van bepaalde landen. Tegelijkertijd werden de bedragen die het Fonds ter beschikking kon stellen steeds kleiner in vergelijking met het massale internationale kapitaalverkeer. Deze factoren maakten de signaalfunctie en het katalytische effect van financiering door het Fonds steeds belangrijker.

Die ontwikkelingen werden ook opgetekend tijdens de financiële crisis die in 2007 ontstond. De omvang van de problemen in sommige door de crisis getroffen landen noopte het Fonds ertoe uitzonderlijke bedragen aan financiële bijstand op korte termijn te verlenen. De enorme financieringsbehoeften spoorden het Fonds bovendien aan om naast haar eigen bijstand een beroep te doen op andere bronnen van financiële steun.

Tegen de achtergrond van de bovenstaande ontwikkelingen en de daaruit volgende veranderende behoeften van zijn leden, paste het Fonds zijn financieel instrumentarium aan door individuele faciliteiten te vernieuwen, te creëren of af te schaffen en door zijn kredietbeleid aan te passen. Zo werd financiering onder de *Compensatory Financing Facility (CFF)* herhaaldelijke malen versoepeld en verstrakt in overeenstemming met de ontwikkelingen op de internationale grondstoffenmarkten en in een zoektocht naar het juiste evenwicht tussen financiering en conditionaliteit. De *Supplemental Reserve Facility (SRF)* en de *Contingent Credit Line (CCL)* zijn andere voorbeelden van hoe het Fonds zijn kader van kredietfaciliteiten heeft aangepast aan de nieuwe omstandigheden. De SRF werd in het leven geroepen op het hoogtepunt van de Aziatische

* De auteurs danken L. Coene en W. Kiekens voor hun waardevolle bemerkingen.

financiële crisis in 1997 teneinde krediet te verstrekken aan landen met zware korte-termijn financieringsbehoeften ten gevolge van een plots verlies van het marktvertrouwen. Kort na de invoering van de SRF, creëerde het Fonds de CCL bij wijze van voorzorgsmaatregel tegen de verspreiding van crisissen in de kapitaalrekening. De CCL werd echter aan het einde van 2003 stopgezet vanwege een gebrek aan vraag door potentiële gebruikers. Meer recentelijk heeft het IMF, tegen de achtergrond van de verslechterende mondiale economische situatie, enige wijzigingen aangebracht in een van zijn concessionele kredietfaciliteiten, nl. de *Exogenous Shocks Facility (ESF)* teneinde beter in de behoeften van zijn leden met een laag inkomen te voorzien. Bovendien creëerde het een nieuwe niet-concessionele *Short-Term Liquidity Facility (SLF)* om leden te helpen die ten gevolge van externe marktontwikkelingen te kampen krijgen met uitzonderlijke betalingsbalansmoeilijkheden, ondanks stevige onderliggende fundamentals en een gedegen binnenlands beleid.

Zo beschikt het Fonds op dit ogenblik, als gevolg van zijn inspanningen om een betekenisvolle rol te blijven spelen in een veranderende wereld en na een evolutie van meer dan vijftig jaar, over een breed gamma van kredietfaciliteiten⁽¹⁾. Niettemin werden de kredietinstrumenten en het kredietbeleid van het IMF vaak ad hoc gecreëerd of aangepast, in het licht van specifieke betalingsbalansmoeilijkheden. Bijgevolg zijn de toelatingsvoorwaarden, het toegangsbeleid, de kostenstructuur en de looptijd van de kredietinstrumenten van het Fonds vaak niet onderling op elkaar afgestemd, wat leidt tot een ingewikkeld kluwen van faciliteiten en beleidsregels.

In deze context spitst het Fonds zich momenteel toe op de herziening van zijn kredietinstrumenten en kredietbeleid teneinde zijn activiteiten te herprioriteren en te moderniseren in het kader van de aan de gang zijnde algemene strategieherziening van het IMF. Deze paper tracht een bijdrage te leveren tot deze discussie.

Deze paper is als volgt opgebouwd. Deel I biedt een overzicht van de huidige kredietfaciliteiten van het Fonds alsook van het beleid waaraan die faciliteiten zijn onderworpen. In deel II wordt uitvoerig ingegaan op een aantal problemen met betrekking tot het huidige IMF-kader voor kredietfaciliteiten. In dit deel wordt meer bepaald

aangetoond: (i) hoe sommige van de kredietfaciliteiten van het Fonds hun relevantie verloren hebben; (ii) dat in het huidige kredietkader lacunes kunnen worden vastgesteld en (iii) waarom dat kader versnipperd en te ingewikkeld lijkt. Deze factoren kunnen de geloofwaardigheid van het kredietbeleid van het IMF en, derhalve, de gepercipieerde legitimiteit van de instelling in het gedrang brengen. Merk op dat de discussie over de geschiktheid van quota⁽²⁾ als een maatstaf voor het bepalen van de toegang tot de middelen van het Fonds buiten het bestek van deze paper valt. In deel III, ten slotte, worden enkele mogelijkheden voorgesteld om de in deel II behandelde problemen aan te pakken. Er worden drie opties naar voren geschoven: (i) een kredietkader met één kredietfaciliteit voor elke soort van betalingsbalansbehoefte; (ii) een kredietkader bestaande uit één enkele flexibele faciliteit en (iii) een kredietkader bestaande uit twee faciliteiten.

1. Het huidige IMF-kader voor kredietverlening: een overzicht

Het huidige IMF-kader voor kredietfaciliteiten bestaat uit twee concessionele en zeven niet-concessionele kredietinstrumenten. In deze paper wordt enkel ingegaan op de faciliteiten die door de algemene middelen van het Fonds worden gefinancierd (i.e. door de zogenoemde *General Resources Account (GRA)*), dat zijn de niet-concessionele faciliteiten van het IMF, die in dit deel achtereenvolgens worden besproken.

Al sinds de oprichting van het IMF wordt krediet ter beschikking gesteld in schijven of tranches. Een aankoop in de eerste krediettranche, de zogenoemde *first credit tranche*, impliceert de aanwending van IMF-krediet ten belope van maximaal 25 pct. van het quotum. De hogere krediettranches verwijzen naar ieder gebruik van IMF-krediet boven de eerste krediettranche. De middelen die in de krediettranches worden opgenomen kunnen worden aangewend voor elke betalingsbalansbehoefte. Het IMF maakt gemakkelijker middelen vrij in de eerste krediettranche dan in de hogere krediettranches, op voorwaarde dat het lid zich redelijkerwijs inspant om zijn betalingsbalansproblemen op te lossen. Toegang tot de hogere krediettranches wordt normalerwijze verstrekt onder een zogenoemd *Stand-By Arrangement (SBA)*, dat bedoeld is voor landen met werkelijke of potentiële betalingsbalansbehoeften op de korte of de middellange termijn. De SBA bestaat al sinds 1952 en de meeste middelen die het IMF heeft verstrekt, werden ter beschikking gesteld onder deze faciliteit. In 1963 creëerde het Fonds de *Compensatory Financing Facility* als reactie op de prijsschommelingen van primaire grondstoffen, waar tal van landen bijna overal ter wereld de weerslag van

(1) In deze paper worden, duidelijkheidshalve, de verschillende manieren waarop IMF-middelen kunnen worden aangewend, gezamenlijk aangeduid met de term « faciliteiten ». Normaliter verwijst die term immers alleen maar naar de aanwending van IMF-middelen buiten de krediettranches.

(2) Het quotum van een IMF-lid is de inschrijving van dat lid op het IMF-kapitaal, uitgedrukt in STR's (Speciale Trekkingsrechten), dat een land bij toetreding aan het IMF moet betalen. Maximaal 25 pct. is betaalbaar in STR's of andere aanvaardbare reservetegoeden, terwijl de rest kan betaald worden in de eigen valuta van het land in kwestie. Het quotum, dat het relatieve gewicht van een land in de werelddeconomie weerspiegelt, wordt normalerwijze om de vijf jaar herzien en, indien nodig, aangepast.

ondervonden. Deze vorm van financiering is voornamelijk bedoeld om tijdig middelen ter beschikking te stellen van leden die, door een plotselinge daling in hun uitvoeropbrengsten of door een stijging van de invoerkosten voor graanproducten, te kampen krijgen met betalingsbalansproblemen. De *Extended Fund Facility (EFF)* werd in 1974 gecreëerd voor landen met werkelijke of potentiële betalingsbalansmoeilijkheden als gevolg van macro-economische en structurele problemen. Het ter beschikking stellen van middelen onder de EFF kan bijgevolg worden gezien als een erkenning dat betalingsbalansproblemen een structurele oorsprong kunnen hebben en dat er dus zowel een langdurige aanpassingsperiode als beleidswijzigingen nodig kunnen zijn om de productieve en exportbasis van een economie te verstevigen. In 1982 ontwikkelde het Fonds zijn beleid inzake noodhulp of *emergency assistance* in geval van natuurrampen, en iets meer dan tien jaar later keurde het soortgelijke procedures goed voor postconflictueuze situaties. De *Supplemental Reserve Facility (SRF)* dateert van eind 1997. De SRF is bedoeld om bijstand te verlenen aan leden die geconfronteerd worden met buitengewone betalingsbalansmoeilijkheden die voortvloeien uit een zware korte-termijn financieringsbehoefte als gevolg van een plotseling en ontwrichtend verlies van marktvertrouwen, waardoor de kapitaalrekening en de reserves van het lid onder druk komen te staan. SRF-middelen worden ter beschikking gesteld onder een SBA of EFF, bovenop de financiering in de krediettranches of de EFF.

Anders dan voor de SBA en de EFF zijn voor financiering onder de SRF geen expliciete toegangslimieten (of *access limits*) van toepassing. Voor toegang tot de middelen van het Fonds in de krediettranches en onder de EFF geldt immers een limiet van 100 pct. van het quotum op jaarbasis en van 300 pct. van het quotum op cumulatieve basis. Er is ook een afzonderlijke «totale» limiet van 100 pct. van het quotum op jaarbasis en van 300 pct. van het quotum op cumulatieve basis, die geldt voor de algemene toegang van de leden tot de totale middelen van het Fonds (i.e. voor de geaggregeerde toegang onder alle GRA-faciliteiten en programma's)⁽¹⁾. Deze

toegangslimieten dienen verschillende doelen. Zij geven de leden garanties omtrent de graad van financiële bijstand die het Fonds normaliter bereid is te verlenen, en zorgen voor een geschikt evenwicht met het aanpassingsbeleid van het lid en met andere financieringsbronnen. De jaarlijkse limiet garandeert dat de leden hun totale potentiële toegang tot het Fonds niet sneller uitputten dan wat geoorloofd zou zijn in het licht van de aard en de omvang van de betreffende schok. De cumulatieve limiet verkleint het risico dat de middelen van het Fonds uitgeput zouden raken, zodat de leden niet behandeld moeten worden volgens het «*first come, first served*»-principe. De toegangslimieten verkleinen ook het risico dat leden het Fonds niet zouden kunnen terugbetalen, wat een waarborg betekent voor de IMF-middelen. De toegangslimieten hebben aanzienlijke financiële gevolgen voor landen die onder een IMF-programma staan, aangezien ze het bedrag aan IMF-krediet bepalen waarop toeslagen van toepassing zijn en een belangrijke drempel vaststellen waarboven toegangsbeslissingen aan nauwkeuriger onderzoek moeten worden onderworpen.

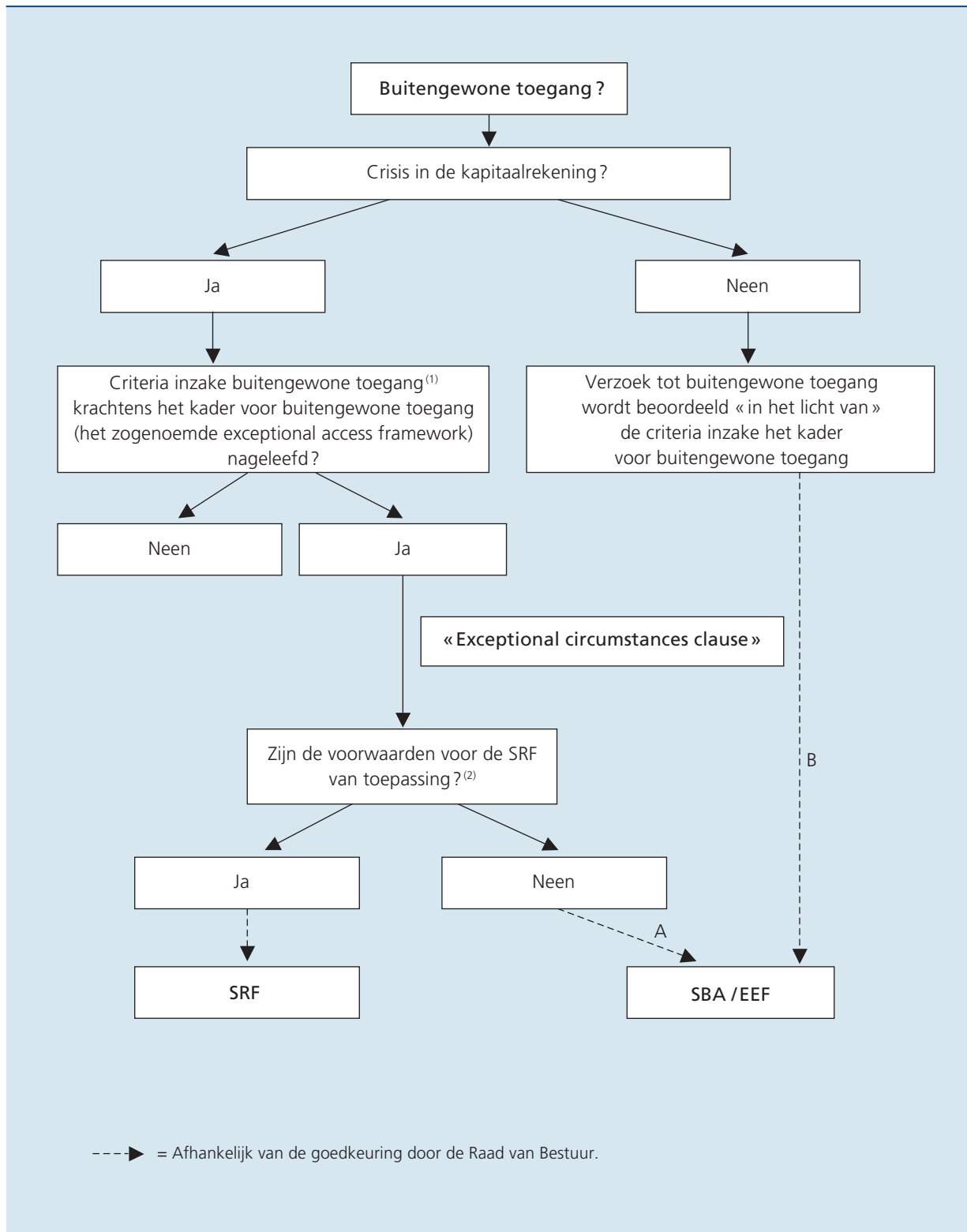
In «buitengewone omstandigheden» (meer bepaald krachtens de clausule voor buitengewone omstandigheden of de zogehete «*exceptional circumstances clause*») kan de toegang tot IMF-middelen deze limieten inderdaad overschrijden. Aangezien het Fonds ervan uitging dat de overgrote meerderheid van de gevallen waarin buitengewone toegang kon worden overwogen, crisissen in de kapitaalrekening zouden zijn, werd in 2003 een buitengewoon toegangskader of «*exceptional access framework*» ontworpen met dergelijke crisissen voor ogen. Dit kader legt vier essentiële criteria vast⁽²⁾, procedures voor vroegtijdig overleg met de Raad van Bestuur van het IMF (de Executive Board), supplementaire informatieverplichtingen om de bewijslast te verhogen en *ex post* evaluaties van programma's voor buitengewone toegang in geval van crisissen in de kapitaalrekening.

Ter gelegenheid van de herziening van het buitengewoon toegangskader, in 2004, werd niettemin beslist dat deze criteria en procedures zouden worden toegepast bij ieder verzoek tot buitengewone toegang, dit betekent zowel voor crisissen in als buiten de kapitaalrekening. Er blijft echter een belangrijk onderscheid tussen de behandeling van crisissen in en buiten de kapitaalrekening. In geval van crisissen in de kapitaalrekening dienen de vier essentiële criteria te worden nageleefd opdat de buitengewone toegang zou worden goedgekeurd krachtens de *exceptional circumstances clause*. In geval van buitengewone toegang bij crisissen in de kapitaalrekening bestaat er bovendien een sterk vermoeden dat deze toegang zal worden verleend onder de SRF, ingeval de voorwaarden voor de SRF van toepassing zijn⁽³⁾. Dit vermoeden werd versterkt in

(1) Derhalve ligt de effectieve toegangslimiet voor financiering onder de krediettranches en de EFF lager als een lid gebruik maakt van IMF-middelen onder een andere faciliteit, b.v. de *emergency assistance* of de CFF.

(2) Deze vier criteria omvatten: (i) druk in de kapitaalrekening van de betalingsbalans, waarbij de behoefte aan financiering door het Fonds niet kan worden voorzien binnen de normale toegangslimieten; (ii) een grote waarschijnlijkheid dat de schuld houdbaar zal zijn, berekend op basis van een strenge en systematische analyse; (iii) goede vooruitzichten voor het lid om opnieuw toegang te verwerven tot de particuliere kapitaalmarkten binnen de periode waarin de middelen van het Fonds zouden uitstaan en (iv) het lid onderwerpt zich aan een solide aanpassingsprogramma dat een redelijke kans op succes biedt; hieronder verstaat men niet alleen de aanpassingsplannen van het lid, maar ook zijn institutioneel en politiek vermogen om die aanpassingen ten uitvoer te leggen.

(3) SRF-bijstand kan enkel worden verleend » aan een lid dat te kampen heeft met uitzonderlijke betalingsbalansproblemen als gevolg van een zware korte-termijn financieringsbehoefte die het resultaat is van een plotseling en ontwrichtend verlies van marktvertrouwen waardoor de kapitaalrekening en de reserves van het lid onder druk komen te staan ».



(1) (i) druk in de kapitaalrekening van de betalingsbalans, waarbij in de behoefte aan financiering door het Fonds niet kan worden voorzien binnen de normale toegangslijmieten ; (ii) een grote waarschijnlijkheid dat de schuld houdbaar zal zijn, berekend op basis van een strenge en systematische analyse ; (iii) goede vooruitzichten voor het lid om opnieuw toegang te verwerven tot de kapitaalmarkten binnen de periode waarin de middelen van het Fonds zouden uitstaan en (iv) het lid onderwerpt zich aan een solide aanpassingsprogramma dat een redelijke kans op succes biedt ; hieronder verstaat men niet alleen de aanpassingsplannen van het lid, maar ook zijn institutioneel en politiek vermogen om die aanpassingen ten uitvoer te leggen.

(2) De *SRF Decision* voorziet in een zeer specifieke omstandigheidstest : SRF-bijstand zou enkel worden verleend « aan een lid dat te kampen heeft met uitzonderlijke betalingsbalansproblemen als gevolg van een zware korte-termijn financieringsbehoefte die het resultaat is van een plotseling en ontwrichtend verlies van marktvertrouwen waardoor de kapitaalrekening en de reserves van het lid onder druk komen te staan ».

2003 en, opnieuw, in 2004. Desondanks zij opgemerkt dat de SRF Decision erkent dat niet alle crisissen in de kapitaalrekening kunnen worden opgelost binnen de korte SRF-looptijd.

Bij crisissen buiten de kapitaalrekening, daarentegen, moeten de verzoeken tot toegang boven de limieten gerechtvaardigd worden «in het licht van de vier essentiële criteria». Met andere woorden, in dergelijke gevallen dienen niet alle criteria te worden nageleefd en heeft de Raad van Bestuur de ruimte om te beslissen of hij al dan niet buitengewone toegang verschaft krachtens de *exceptional circumstances clause*.

De grafiek hiernaast biedt een schematisch overzicht van het IMF-beleid inzake buitengewone toegang.

Wanneer een lid om een kredietakkoord bij het IMF verzoekt, maar niet te kampen heeft met een urgente betalingsbalansbehoefte, kan het het betreffende kredietakkoord als *precautionary* behandelen, dit betekent dat het lid een SBA of EFF aangaat en zijn voornemen bekendmaakt om de door het Fonds ter beschikking gestelde bedragen niet daadwerkelijk te gebruiken. Leden

kunnen te allen tijde ophouden een kredietakkoord als *precautionary* te behandelen en de krachtens dat arrangement ter beschikking gestelde bedragen toch opnemen zolang maar aan de voorwaarden van dat arrangement is voldaan. *Precautionary* programma's kunnen een waardevolle rol spelen om de geloofwaardigheid van het overheidsbeleid van het betreffende land te versterken en kunnen de markten een duidelijk signaal geven.

Onderstaande tabel verduidelijkt de modaliteiten van de huidige niet-concessionele faciliteiten van het Fonds.

Tabel 1 geeft gedetailleerd de kosten weer die gelden voor de verschillende faciliteiten van het Fonds. Aan de basisrente worden toeslagen toegevoegd om de leden te stimuleren geen buitensporige schuldposities tegenover het Fonds aan te houden, en om een vervroegde terugbetaling te bevorderen. Hierdoor wordt het roterend karakter van de door het Fonds ter beschikking gestelde financiering gevrijwaard. SRF-toeslagen zijn tijdgebonden, wat betekent dat zij toenemen volgens de tijd dat een krediet uitstaat. De toeslagen in de krediettranches en in de EFF daarentegen zijn niveaugebonden. Deze nemen bijgevolg toe volgens de hoogte van de opgenomen bedragen.

TABEL 1 ALGEMENE VOORWAARDEN VAN DE IMF-FACILITEITEN BINNEN DE GRA⁽¹⁾

Instrument	Kosten			Terugbetaling			
	Basis	Toeslag	Dienstverlening	Verbintenis	Verwachting	Verplichting	Termijnen
1. Eerste krediettranche		Geen		Geen	2,25 – 4 jaar	3,25 – 5 jaar	Per kwartaal
2. SBA		100 basispunten voor een krediet boven de 200 pct. van het quotum;					
3. EFF		200 basispunten voor een krediet boven de 300 pct. van het quotum		25 basispunten plus 10 basispunten	4,5 – 7 jaar	4,5 – 10 jaar	Halfjaarlijks
4. SRF	Basisrente ⁽²⁾	300-500 basispunten; de initiële toeslag stijgt met 50 basispunten na één jaar en vervolgens opnieuw om de zes maanden ⁽³⁾	50 basispunten	voor bedragen van meer dan 100 pct. van het quotum	2 – 2,5 jaar	2,5 – 3 jaar	Halfjaarlijks
5. CFF		Geen		Geen	2,25 – 4 jaar	3,25 – 5 jaar	Per kwartaal
6. <i>Emergency Assistance</i>		Geen		Geen	Geen	3,25 – 5 jaar	Per kwartaal

(1) In de tabel is de laatst gecreëerde *Short-Term Liquidity Facility* (SLF) niet opgenomen, gezien de bijzondere aard van deze faciliteit, waarbij geen IMF-programma wordt opgesteld dat een kader voor beleidscontrole biedt.

(2) Deze basisrente is de rentelast die wordt toegepast op een uitstaand IMF-krediet gefinancierd uit de algemene middelen van het IMF, de zgn. *General Resources Account*. Deze is gelijk aan een gedeelte van de wekelijkse STR-rente. Merk op dat ook noodkredieten onderworpen zijn aan deze basisrente, hoewel er, afhankelijk van de beschikbaarheid, rentesubsidies beschikbaar zijn voor landen die in aanmerking komen voor financiering onder de *Poverty Reduction and Growth Facility*, een van de concessionele faciliteiten van het IMF.

(3) SRF-middelen worden ter beschikking gesteld onder SBAs of EFFs voor het opnemen van bedragen boven de limieten die van toepassing zijn op de krediettranche of de EFF-middelen.

De tabel toont ook de uitvoeringswijze van het terugbetalingsbeleid⁽¹⁾ – inclusief de vooraf bepaalde terugbetalingsschema's en de frequentie waarmee de opeenvolgende schijven moeten worden terugbetaald⁽²⁾ – voor elk van de verschillende faciliteiten van het Fonds. Het terugbetalingsbeleid van het IMF is bedoeld om het roterend karakter van de beschikbare IMF- middelen te garanderen. Het wordt geregeld door de Statuten van het IMF, de zgn. *Articles of Agreement*, die vaste terugbetalingsperiodes voor IMF-kredieten bepalen (Artikel V, Sectie 7(c)) en voorzien dat leden vervoegd dienen terug te betalen wanneer hun betalingsbalans en reservepositie verbeteren (Artikel V, Sectie 7(b)). In 1997 werd dat terugbetalingsbeleid significant gewijzigd met de oprichting van de SRF. In overeenstemming met het korte-termijnkarakter van dit type van betalingsbalansbehoeften, omvat de SRF, zoals blijkt uit bovenstaande tabel, veel kortere terugbetalingsperiodes en voorziet de SRF in vooraf bepaalde schema's inzake terugbetalingsverwachtingen die wettelijk buiten het kader van Artikel V, Sectie 7(b) vallen. Ook voor financiering binnen de krediettranches, de EFF en de CFF, werden in 2000 schema's inzake terugbetalingsverwachtingen ingevoerd, in de context van de herziening van de faciliteiten van het Fonds. Bijgevolg wordt er in de meeste gevallen van de lener verwacht dat hij terugbetaalt volgens het desbetreffende schema inzake terugbetalingsverwachtingen, wat vroeger is dan volgens het schema van de terugbetalingsverplichtingen.

Terugbetalingsverwachtingen kunnen worden verlengd op verzoek van het lid; in dat geval gebeurt de terugbetaling volgens het oorspronkelijke schema van terugbetalingsverplichtingen. Afwijkingen van het schema van terugbetalingsverwachtingen, zgn. *waivers*, worden door de Raad van Bestuur van het IMF toegekend indien de externe positie van een lid niet voldoende sterk is, waardoor het lid niet vervoegd kan terugbetalen zonder buitensporige moeilijkheden of risico's. Aanpassingsprogramma's onder de krediettranches of de EFF worden over het algemeen ontworpen op basis van het schema van terugbetalingsverplichtingen, zodat de leden in de meeste gevallen enkel in staat zullen zijn de terugbetalingsverwachtingen na te leven indien hun externe positie sterker is dan bij het begin van het programma werd voorzien. Aanpassingsprogramma's onder de SRF worden daarentegen opgesteld op basis van het

schema van terugbetalingsverwachtingen. Terwijl de Raad van Bestuur bij een SBA of een EFF een land kan toestaan terug te betalen op de datum van de terugbetalingsverplichting, zonder beleidsgerelateerde voorwaarden, vergt een soortgelijke beslissing in het geval van een SRF dat de Raad van Bestuur tevreden is over het door de betreffende lidstaat gevoerde beleid. De « beleidstest » voor het verlengen van de SRF-terugbetalingsverwachtingen werd in het verleden echter steeds flexibel geïnterpreteerd.

Teneinde de regels voor de toepassing van de SRF beter af te stemmen op de diversiteit in betalingsbalansbehoeften bij crisissen in de kapitaalrekening, werd de looptijd van de faciliteit in 2003 verlengd, tegelijkertijd met de oprichting van het exceptional access framework. Er werd besloten de looptijd van de SRF-terugbetalingsverwachtingen met een jaar te verlengen en die van de terugbetalingsverplichtingen met zes maanden. Niettemin zijn beide schema's nog steeds korter dan voor een SBA of een EFF.

Ten slotte bespreekt het Fonds momenteel ook het opzetten van een mogelijk nieuw liquiditeitsinstrument, dat voorlopig de *Rapid Access Line (RAL)* wordt genoemd. Vele opkomende economieën voelen immers nood aan een soort verzekering tegen grote en volatiele particuliere kapitaalstromen, waaraan tot op heden niet voldaan is. Leden van het Fonds hebben echter gemengde gevoelens over de precieze uitvoeringswijze van een dergelijke faciliteit, wat het moeilijk maakt een consensus te bereiken over een concreet instrument dat nuttig zou zijn en effectief zou worden aangewend. In die context werden voor de RAL alternatieve voorstellen geformuleerd in de vorm van een *Financial Stability Line (FSL)*⁽³⁾ of een *Rapid Liquidity Line (RLL)*⁽⁴⁾. De FSL zou de beschikbaarheid van financiële middelen beogen te garanderen voor landen die in het proces zijn van toetreding tot de internationale financiële markten, mocht er een plotselinge ommekeer van de kapitaalstromen plaatsvinden. De RLL zou gericht zijn op landen die in de internationale financiële markten geïntegreerd zijn en die in wezen een gezond economisch beleid voeren maar desondanks gevoelig zijn voor kapitaaluitstromen ten gevolge van eventuele onrusten op de mondiale kapitaalmarkten.

Tegen die achtergrond en in het licht van de aanhoudende financiële onrust heeft het IMF, in oktober 2008, de *Short-Term Liquidity Facility (SLF)* gecreëerd, ter aanvulling van de traditionele faciliteiten van het Fonds die in de bovenstaande tabel 1 worden beschreven. Deze nieuwe faciliteit is bedoeld om, via liquiditeitssteun leden te helpen die een zeer sterke beleidsreputatie en een gezond beleidskader hebben, maar af te rekenen krijgen met zelfcorrigerende kortetermijndruk op de betalingsbalans. De toegang tot de faciliteit belooft tot 500 pct.

(1) Wanneer een lid een beroep doet op de algemene middelen van het IMF, gebeurt dit door speciale trekkingsrechten (STR's) of valuta van andere leden aan te kopen in ruil voor eigen valuta. De algemene middelen van het IMF zijn van nature roterend: aankopen (of trekkingen) moeten worden teruggedraaid door het terugkopen (of terugbetalen) binnen de termijnen eigen aan een bepaalde politiek of faciliteit van het Fonds.

(2) De aankoop- en terugbetalingsprogramma's, samen met de frequentie van de schijven, bepalen de looptijd van de kredietfaciliteit.

(3) Voorstel van de Bewindvoerders Bakker en Warjiyo van 22 mei 2008.

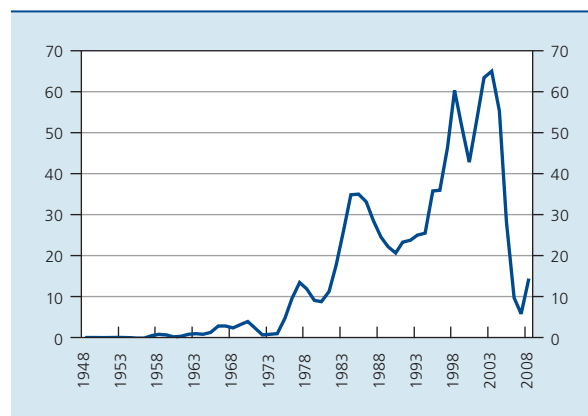
(4) Voorstel van Bewindvoerder Nogueira Batista en de hoofdadviser van Bewindvoerder Mori van 8 september 2008.

van de quota, beschikbaar in de vorm van onmiddellijke trekkingen en beperkt tot drie rechtstreekse aankopen per periode van 12 maanden. Het kader voor buitengewone toegang geldt echter niet voor aankopen krachtens de SLF, aangezien de betrokken leden enkel onderworpen zijn aan de in de SLF *Decision* omschreven inhoudelijke en procedurele vereisten. Aan de SLF is bovendien geen formele ex post conditionaliteit verbonden, zodat de aard van het betalingsbalansprobleem en het daarmee samenhangende prekwificatiekader de voornaamste waarborg vormen voor het Fonds. Dit alles maakt van de SLF een ietwat «speciale faciliteit» in het arsenaal van kredietinstrumenten van het IMF. De aanwending van de faciliteit is onderhevig aan dezelfde kosten en toeslagen als in de krediettranches.

Tot slot van dit gedeelte, wordt in de onderstaande figuur het verloop weergegeven van het volume uitstaand IMF krediet via de verschillende niet-concessionele kredietinstrumenten en dit over de voorbije zestig jaar.

Uit de grafiek blijkt dat het volume van de door het IMF binnen de GRA verstrekte kredieten in de loop der jaren aanzienlijke schommelingen heeft vertoond. Tijdens de eerste jaren na de oprichting van het IMF in 1947 werd in zeer geringe mate een beroep gedaan op IMF-krediet, daar de meeste ontwikkelingslanden na de sterke stijging van de vraag naar grondstoffen in Wereldoorlog II over aanzienlijke externe reserves beschikten en de Europese landen toegang hadden tot de middelen van het Marshallplan. De geaggregeerde vraag naar IMF-krediet steeg in de jaren zestig, toen landen te kampen kregen met betalingsbalansmoeilijkheden en het systeem van Bretton Woods steeds meer onder druk kwam te staan. De ondergang van het Bretton Woods stelsel zelf – samen met de overgang van de geïndustrialiseerde landen op zwevende wisselkoersen – verminderde de noodzaak om een beroep te doen op IMF-middelen. Het aantal kredietakkoorden en het bedrag aan uitstaand krediet van het IMF nam snel weer toe in de nasleep van de olieschokken van 1973 en 1979. Het aantal kredietakkoorden bereikte een piek tijdens de schuldcrisis van de eerste helft van de jaren tachtig maar werd tegen 1989 nagenoeg gehalveerd, toen die landen de schuldcrisis te boven kwamen, en de particuliere kapitaalstromen aan het begin van de jaren negentig opnieuw op gang kwamen. De vraag naar IMF-krediet nam weer toe in de eerste helft van de jaren negentig, toen het IMF krediet verleende aan landen in de overgang van een centraal geleide naar een markteconomie. Dit werd gevolgd door een aantal uitzonderlijk groot-schalige programma's om crisissen in de kapitaalrekening aan te pakken, eerst in Mexico in 1995, later in de landen die te kampen hadden met de Aziatische crisis en vervolgens in Argentinië, Brazilië en Turkije. Het geaggregeerde

GRAFIEK 2 UITSTAAND IMF-KREDIET BINNEN DE GRA, 1948-2008⁽¹⁾
(in miljarden STR's)



(1) Gegevens vanaf eind april voor 1948-1983, eind december voor 1984-2007 en 15 november voor 2008.

uitstaande bedrag aan IMF-middelen bereikte een hoogtepunt in 1998 en 2003 en daalde vervolgens scherp in 2005 als gevolg van vervroegde terugbetalingen. Additionele vervroegde terugbetalingen drukten het peil van de uitstaande IMF-middelen verder tot minder dan 10 miljard STR's⁽¹⁾. Vanaf november 2008 echter, heeft het IMF een toenemend aantal kredieten met buitengewone toegang verstrekt, naarmate de wereldwijde financiële crisis zich verder verspreidt. De leningen verstrekt aan Hongarije en Oekraïne verhoogden het bedrag aan uitstaande kredieten reeds tot meer dan 14 miljard STR's (situatie op 15 november 2008).

2. Het huidige IMF-kader voor kredietverlening: problemen

Zoals hierboven toegelicht, is het huidige IMF-kader voor kredietverlening het resultaat van de inspanningen van het IMF om relevant te blijven in een steeds veranderende wereld. In een poging om zich aan te passen aan een gewijzigde omgeving, heeft het IMF in de loop der jaren zijn pakket aan kredietinstrumenten herzien en zijn kredietbeleid uitgebreid. Deze kredietinstrumenten en het kredietbeleid werden echter vaak op een ad-hocbasis in

(1) De Speciale Trekkingsrechten (STR's) zijn internationale, door het IMF in 1969 gecreëerde reserveactiva om de bestaande officiële reserves van lidstaten aan te vullen. STR's worden aan lidstaten toegekend in verhouding tot hun IMF-quota. STR's dienen ook als rekeneenheid van het IMF en sommige andere internationale organisaties. Hun waarde wordt gedefinieerd op basis van een korf van belangrijke internationale valuta, bestaande uit de euro, de Japanse yen, het pond sterling en de Amerikaanse dollar. De STR-rente vormt de basis voor het berekenen van de rente die wordt aangerekend aan leden op reguliere (niet-concessionele) IMF-kredieten, de rente betaald aan leden op reguliere (niet-concessionele) IMF-kredieten, de rente betaald aan leden op een gedeelte van hun aangehouden STR en de rente betaald aan leden op een gedeelte van hun quotum. De STR-rente wordt wekelijks bepaald en is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van representatieve rentetarieven op kortlopende schuld op de geldmarkten van de valuta uit de korf van de STR's.

het leven geroepen of aangepast, met specifieke betalingsbalansproblemen in het achterhoofd. Bijgevolg zijn de criteria om in aanmerking te komen, de regels voor het opnemen van een krediet, de kosten verbonden aan een krediet, en de diverse looptijden van de verschillende kredietinstrumenten van het Fonds vaak niet op elkaar afgestemd. Zo heeft het Fonds slechts één keer een uitgebreide doorlichting van de structuur van zijn faciliteiten en leningsbeleid als geheel ondernomen (in 2000). Sindsdien heeft de Raad van Bestuur van het IMF uitsluitend specifieke aspecten van het kader voor kredietverlening beoordeeld tijdens periodieke, doelgerichte doorlichtingen.

Als gevolg hiervan beschikt het Fonds niet over één geïntegreerd kader om kredieten te verlenen. Meer bepaald is het mogelijk dat een aantal instrumenten van het Fonds hun relevantie hebben verloren, door de veranderde behoeften van de leden van het Fonds en door het opzetten van nieuwe of het aanpassen van bestaande faciliteiten en/of het kredietbeleid. De vraag is ook of er geen lacunes bestaan in het huidig arsenaal van kredietinstrumenten en regels. Tegelijkertijd wordt het huidige kredietbeleid van het Fonds door zowel de gebruikers als de markten vaak als te complex en te versnipperd bestempeld. Deze problemen kunnen echter de geloofwaardigheid van kredietverlening door het Fonds en, daardoor, uiteindelijk ook de gepercipieerde legitimiteit van de instelling in het gedrang brengen.

2.1 Bepaalde faciliteiten hebben mogelijk hun relevantie verloren

Reeds ter gelegenheid van de doorlichting van de faciliteiten van het Fonds in 2000 werd opgemerkt dat de leden relatief weinig gebruik maken van de meer gespecialiseerde faciliteiten, die ontworpen werden om het hoofd te bieden aan zeer specifieke situaties en gebeurtenissen. De IMF-medewerkers waren toen inderdaad al van mening dat er argumenten waren voor het schrappen van de meer gespecialiseerde faciliteiten van het Fonds. Die argumenten stoelden op een combinatie van kenmerken van de betreffende faciliteiten zelf, en veranderingen in de wereldeconomie die ertoe geleid hebben (of zouden moeten hebben) dat bepaalde instrumenten in onbruik zijn geraakt. Destijds besloot de Raad van Bestuur vier speciale, nagenoeg ongebruikte faciliteiten af te schaffen, in een poging om het kader van kredietinstrumenten van het Fonds te stroomlijnen en te vereenvoudigen. Vandaag de dag heeft het Fonds nog één gespecialiseerde niet-concessionele faciliteit ter beschikking, de CFF.

De CFF werd verschillende malen doorgelicht, voor het laatst in 2000 en 2004. Toch is sinds 1999 geen gebruik meer gemaakt van de CFF, ondanks de in 2000 aangebrachte veranderingen en enkele tijdelijke en exogene schokken die meerdere leden sindsdien hebben getroffen. Hoewel de medewerkers van het Fonds de mogelijkheid van een CFF-toegang met een aantal van de getroffen leden bespraken, besloten die landen gebruik te maken van andere opties om het hoofd te bieden aan de schokken. De meeste van de betrokken landen met een modaal inkomen, de zgn. *middle-income countries*, slaagden er over het algemeen in de schok te boven te komen via een combinatie van financiering buiten het Fonds om, het aanwenden van reserves, en in een aantal gevallen, een grotere wisselkoersflexibiliteit. De leden met een laag inkomen die werden getroffen door de betreffende schokken, deden dan weer een beroep op alternatieve vormen van financiering door het Fonds, inclusief verhogingen onder de Poverty Reduction and Growth Facility (PRGF)⁽¹⁾ en *Emergency Assistance*. Andere landen die misschien in aanmerking kwamen, voelden niet de noodzaak tot een PRGF-verruiming, terwijl een aantal andere landen beschikten over andere financieringsopties tegen gunstiger voorwaarden dan die van de niet-concessionele CFF.

In die omstandigheden overwoog de Raad van Bestuur reeds op het ogenblik van de doorlichting in 2004 om de CFF af te schaffen. De meeste directeurs wilden echter de CFF in haar huidige vorm handhaven tot de volgende doorlichting, niet alleen om de faciliteit extra tijd te gunnen om haar nut te bewijzen, maar ook omdat ze beseften dat het enige tijd zou vergen om het nut van de nieuwe financieringsinstrumenten die momenteel voor de landen met een laag inkomen worden overwogen, te ontwikkelen en te toetsen. Ze suggereerden dat de faciliteit, bij gebrek aan een duidelijke vraag tegen de volgende doorlichting, op dat moment zou worden afgeschaft. Sinds 2004 werd de CFF echter niet meer doorgelicht.

Voorts introduceerde het Fonds in 2006 een nieuw kredietinstrument, de ESF, beschikbaar voor landen met een laag inkomen wanneer die worden geconfronteerd met exogene schokken, inclusief iedere gebeurtenis die een aanzienlijk negatieve invloed heeft op de economie en waarop de autoriteiten van het betreffende land geen vat hebben. Er zou met andere woorden enige overlapping kunnen bestaan tussen de gebeurtenissen die de ESF en de CFF moeten dekken. Wat de ESF-financiering onderscheidt, is echter dat ze meer concessioneel is dan de CFF, en vergelijkbaar met een PRGF. Ze vereist ook de uitwerking van een omvangrijk economisch programma. Liever dan een nieuw instrument in het leven te roepen, had het Fonds echter ook kunnen overwegen om de door de

(1) De PRGF is een van de concessionele kredietinstrumenten van het Fonds.

CFF gedekte omstandigheden minder restrictief te maken. Met andere woorden, in plaats van een supplementair kredietinstrument in te voeren, had het Fonds kunnen overwegen om de CFF zodanig aan te passen, dat deze de door de ESF beoogde gevallen zou hebben gedekt. Die optie zou met name gerechtvaardigd zijn geweest door de klaarblijkelijke inefficiëntie van de CFF.

Terwijl de CFF sedert 1999 niet meer is gebruikt, is de afgelopen jaren ook de behoefte aan zgn. Extended Arrangements beperkt gebleken. Meer bepaald is de toegevoegde waarde van de EFF, die weliswaar nog door het Fonds wordt gebruikt, zoals recentelijk nog in het geval van Liberia (in combinatie met een PRGF), afgenomen naarmate het Fonds langere en opeenvolgende SBA's aan zijn leden is gaan toekennen. Vanuit het standpunt van het Fonds kan het bovendien interessanter zijn om telkens een nieuw korte-termijnkrediet aan te bieden met een aangepaste conditionaliteit, liever dan van meet af aan een krediet op de middellange termijn te verlenen. In dit opzicht heeft het Fonds onder het bestaande EFF-beleid minder zekerheid dat het in staat zal zijn om een actieve samenwerking op de middellange termijn met het land tot stand te brengen om zijn problemen op de middellange termijn op te lossen. Bovendien werd de EFF aanvankelijk in het leven geroepen voor leden die te maken hebben met langdurige betalingsbalansproblemen die voortvloeiden uit diepgewortelde structurele problemen van de eerste generatie. Vandaag de dag hebben alle IMF-aanpassingsprogramma's echter belangrijke structurele componenten. Tegen die achtergrond kan de toegevoegde waarde van de EFF in vergelijking met de SBA in twijfel worden getrokken.

2.2 Het huidige kader voor kredietverlening vertoont lacunes

Men kan zich eveneens afvragen of er geen lacunes bestaan in het huidige IMF-kader voor kredietverlening.

Deze kritiek houdt gedeeltelijk verband met het feit dat de normale limieten die zijn gesteld aan het opnemen van een krediet binnen de belangrijkste financieringsfaciliteiten van het IMF, momenteel uitsluitend gebaseerd zijn op het werkelijk quotum van een lid. Naarmate de mondialisering van de financiële stromen toeneemt, zullen die limieten voor normale toegang tot een krediet vermoedelijk steeds vaker te laag blijken in vergelijking met de potentiële behoeften van de leden. In die context gaan er steeds meer stemmen op om de normale limieten die zijn gesteld aan het opnemen van een krediet te verhogen en om alternatieve criteria te onderzoeken teneinde de financieringsbehoeften en terugbetalingscapaciteiten van

een land te bepalen. Hoewel we de potentiële afkalving erkennen van de middelen die overeenkomstig de huidige limieten voor normale toegang ter beschikking staan van de leden van het IMF, zullen we in deze paper niet verder op dit onderwerp ingaan.

Daarnaast werden ook lacunes vastgesteld in het zgn. *exceptional access framework*.

Zoals blijkt uit grafiek 1, maakt het IMF-beleid inzake buitengewone toegang tot kredieten een belangrijk onderscheid tussen crisissen die verband houden met problemen in de kapitaalrekening en crisissen die dat niet doen. Allereerst zij opgemerkt dat dit onderscheid in de praktijk niet altijd even duidelijk is, en vaak enige interpretatie vergt.

Bovendien is de SRF, die gericht is op leden die problemen in de kapitaalrekening ondervinden en daardoor behoefte hebben aan een buitengewone toegang tot IMF-krediet op de korte termijn, niet geschikt voor leden die het hoofd moeten bieden aan een crisis als gevolg van problemen in de kapitaalrekening met langdurige en hoge toegangsbehoeften. De *SRF Decision* erkent immers uitdrukkelijk dat niet alle crisissen die het gevolg zijn van problemen in de kapitaalrekening kunnen worden opgelost met behulp van de kortlopende SRF. Zoals de IMF-medewerkers herhaaldelijk hebben betoogd, is het echter zeer moeilijk om *ex ante* de duur van de financieringsbehoeften van een lid te bepalen. Bovendien is uit ervaring met dergelijke crisissen gebleken dat er grotere verschillen zijn in de duurtijd van betalingsbalansbehoeften dan aanvankelijk verwacht, en zodoende zijn de terugbetalingstermijnen onder de SRF niet altijd geschikt (« A » in grafiek 1). Bijgevolg heeft het Fonds in een aantal recente gevallen van problemen in de kapitaalrekening met buitengewone toegang deze hoge toegang in de krediettranches of onder een *Extended Arrangement* verleend, omdat de financieringsbehoefte van het betrokken lid als middellang werd beschouwd. Hierdoor werd steeds vaker buitengewone toegang verleend onder een SBA of EFF, hoewel de SRF bedoeld was als belangrijkste instrument voor een dergelijke toegang tot de IMF-middelen in geval van een crisis in de kapitaalrekening.

Ter illustratie: bij de eerste kredieten die gebruik maakten van SRF-middelen (Korea (1997), Rusland (1998) en Brazilië (1998)), werd alle buitengewone toegang verleend binnen het kader van de SRF. In de daaropvolgende gevallen van buitengewone toegang bij problemen op de kapitaalrekening, leende het Fonds echter (minstens een gedeelte van de) buitengewone toegang tegen de financieringsvoorwaarden onder de krediettranches. Het Fonds beklemtoonde het speciale karakter van die

gevallen, met inbegrip van Turkije (2000), Argentinië (2001) en Uruguay (2002), waarbij de langere periode van buitengewone IMF-financiering in overeenstemming werd geacht met de verwachte betalingsbalansbehoefte. Een belangrijke onderscheidingsfactor in die gevallen was inderdaad een hoog niveau van de overheidsschuld, een aanhoudend hoge schuldaflossing, en de nood aan een langere periode om de solvabiliteit van het betreffende land te versterken. Toch deed de behandeling van die gevallen van buitengewone toegang vragen rijzen over de manier waarop kan worden gegarandeerd dat een land gebruik maakt van de meest geschikte faciliteit om te voorzien in een specifieke betalingsbalansbehoefte. De relatieve kostprijs van de verschillende faciliteiten van het Fonds zou hiertoe de juiste stimulans moeten bieden. Dit is momenteel echter niet het geval. Hoewel de SRF een kortere looptijd heeft dan de SBA of EFF, is de toeslag op SRF-leningen immers hoger dan de toeslag voor hoge toegang onder een SBA of EFF.

Er lijken ook andere lacunes te bestaan in het exceptional access framework van het Fonds. Meer bepaald bieden de vier essentiële criteria die ten grondslag liggen aan het kader – aangezien dit kader werd ontwikkeld met crisissen in de kapitaalrekening in gedachte – voornamelijk een leidraad in gevallen waar buitengewone toegang als het meest geschikt werd beschouwd, namelijk bij crisissen in de kapitaalrekening. Daarentegen heeft het kader minder duidelijkheid geboden in andere gevallen, aangezien de naleving van de vier criteria geen vereiste is bij crisissen buiten de kapitaalrekening en aangezien de specifieke omstandigheidstest van de SRF (zie voetnoot 2 in grafiek 1) het gebruik van de faciliteit uitsluit in andere gevallen dan bij crisissen in de kapitaalrekening en in *precautionary settings* («B» in grafiek 1). Er zijn inderdaad aanvragen geweest voor een buitengewone toegang bij een crisis buiten de kapitaalrekening en dit meer bepaald wanneer de leden voordien reeds een grote toegang hadden tot IMF-krediet, veeleer een potentiële dan een werkelijke betalingsbalansbehoefte hadden, en in «andere uitzonderlijke omstandigheden». Zo hadden recente beslissingen om buitengewone toegang te verlenen (Brazilië (2003), Argentinië (2003), Turkije (2005) en Uruguay (2005)) betrekking op leden die niet werden geconfronteerd met druk op hun kapitaalrekening. Als gevolg hiervan werden de aanvragen van die leden voor buitengewone toegang slechts onderzocht «in het licht van de vier essentiële toegangscriteria» en werd de uiteindelijke toegang verleend onder de SBA. Voor Brazilië (2003) werd erkend dat er geen daadwerkelijke betalingsbalansbehoefte was (zoals vereist volgens het eerste criterium van het *exceptional access framework*, zie voetnoot 1 in grafiek 1) en dat de vereiste voor goede vooruitzichten om toegang te verwerven tot de kapitaalmarkten

niet rechtstreeks van toepassing was, aangezien Brazilië over een dergelijke toegang beschikte (derde criterium). Bovendien had het land te kennen gegeven zijn regeling *precautionary* te willen behandelen. De schuld van Argentinië (2003) werd als niet houdbaar beschouwd wegens de afwezigheid van een herstructurering (tweede criterium) en de slechte vooruitzichten om weer toegang te krijgen tot de internationale kapitaalmarkten binnen de tijd waarin de middelen van het Fonds beschikbaar waren (derde criterium). In het geval van Turkije (2005) beklemtoonde de analyse van de houdbaarheid van de schuld dat de schuldvooruitzichten van Turkije uiterst kwetsbaar bleven voor schokken (tweede criterium) en dat de terugkeer tot de kapitaalmarkten niet meteen van toepassing was aangezien Turkije zijn markttoegang had behouden (derde criterium). Ook voor Uruguay (2005) waren de negatieve risico's voor de houdbaarheid van de schuld aanzienlijk (tweede criterium) en het land had ook reeds toegang tot de kapitaalmarkten (derde criterium).

In al deze gevallen werd toch buitengewone toegang verleend, ofschoon niet was voldaan aan alle vier de essentiële criteria. Hoewel het kader voor buitengewone toegang ruimte biedt voor een dergelijk pragmatisme, leidden de beslissingen van het Fonds in deze gevallen tot de perceptie dat de beslissingen inzake buitengewone toegang in crisissen buiten de kapitaalrekening op een ad-hocbasis worden genomen.

De pas gecreëerde SLF is in dat verband een extreem geval, aangezien hierbij expliciet wordt erkend dat het gerechtvaardigd zou kunnen zijn uitzonderlijke toegang te verlenen aan landen die niet noodzakelijk voldoen aan alle criteria van het kader voor buitengewone toegang. Zoals hierboven reeds uiteengezet, is het kader voor buitengewone toegang immers niet van toepassing bij een trekking onder de SLF, hoewel deze laatste toegang kan bieden tot 500 pct. van de quota.

Tal van opkomende markteconomieën zagen nog een andere lacune in het financieringskader van het Fonds en verzoeken om een kredietinstrument dat bescherming zou bieden tegen grote en volatiele kapitaalstromen. In dit opzicht worden momenteel binnen het IMF gesprekken gevoerd over de wenselijkheid en de mogelijke uitwerking van een nieuwe kredietfaciliteit om te voorzien in de behoeften van die landen (zie deel I). Het is in deze context dat het Fonds onlangs besloot de nieuwe SLF in het leven te roepen. De SLF is echter enkel beschikbaar voor landen die goed geïntegreerd zijn in de mondiale kapitaalmarkten, kunnen bogen op een solide macro-economische situatie en hebben bewezen een consistent beleid te voeren. Gelet op de omvang van de mondiale kapitaalstromen vinden verscheidene opkomende

markteconomieën de toegangslimiet voor de SLF bovendien nog te laag.

Tot slot zijn er aanwijzingen dat landen met een middelmatig inkomen, de belangrijkste kredietnemers van het Fonds in de krediettranches, steeds vaker op zoek gaan naar andere bronnen van officiële financiële steun dan die van het Fonds. Recente voorbeelden hiervan zijn de leningen van de BIB aan Argentinië in 2007 en 2008, het gebruik van een *Deferred Drawdown Option* van de Wereldbank door Colombia, Mexico en Uruguay, recente gesprekken over een *World Bank Development Policy Loan* voor een aantal EU-lidstaten, de bilaterale en multilaterale – anders dan door het IMF verstrekte – financiële bijstand voor sommige landen gedurende de huidige financiële onrust. Verdere reflectie is nodig over het feit of het Fonds geen rol dient te spelen in deze gevallen en, zo ja, waarom de betrokken landen geen aangepast financieringsinstrument hebben gevonden binnen het huidige kader van kredietinstrumenten van het Fonds.

2.3 Het financieringskader van het Fonds lijkt versnipperd en te ingewikkeld

Het buitengewone toegangskader van het Fonds is een voorbeeld hiervan, zoals hierboven reeds toegelicht. Het weerspiegelt de moeilijkheid om vrij restrictieve regels toe te passen op een breed scala van omstandigheden in te spelen. Veelvuldige « speciale gevallen » binnen het buitengewone toegangskader van het Fonds hebben immers afbreuk gedaan aan zijn duidelijkheid – ten aanzien van de leden en de markten – over de voorwaarden waaronder een buitengewone toegang kan worden verleend. Dit veroorzaakte de kritiek dat het toegangsbeleid van het Fonds en zijn beslissingen in crisissituaties onduidelijk en onvoorspelbaar zijn. Er lijkt met andere woorden ruimte te zijn voor een verbetering van de kwaliteit, de voorspelbaarheid en de uniformiteit van de beslissingen met betrekking tot een buitengewone toegang tot krediet van het Fonds.

Een ander voorbeeld van de complexiteit van het financieringskader van het Fonds heeft te maken met het terugbetalingsbeleid van het Fonds, en meer bepaald met zijn beleid inzake tijdsgebonden terugbetalingsverwachtingen. De beslissingen om de terugbetalingsverwachtingen te verlengen, worden immers vaak voorgesteld, en als dusdanig door de marktdeelnemers gezien, als een *de facto* kreditherschikking door het Fonds. De verwarring rond wat een verlenging van de terugbetalingsverwachtingen werkelijk inhoudt, leidt tot vragen over de rol van het Fonds bij het ondersteunen van de leden en tot misverstanden met betrekking tot het beleid van het Fonds

om geen vorderingen te herschikken, en ondergraaft op termijn mogelijk de status van het Fonds als bevoorrecht crediteur. Beslissingen over een verlenging kunnen in sommige gevallen ook verkeerdelijk worden opgevat als een signaal dat het beleid van een lid wordt gesteund door het IMF. Daarnaast kan het louter bestaan van twee terugbetalingssystemen – een schema van terugbetalingsverwachtingen en -verplichtingen – tot verwarring leiden. Die verwarring wordt nog groter wanneer een lid uitstaande terugbetalingen heeft zowel in de krediettranches als onder de SRF, aangezien het beleid inzake terugbetalingsverwachtingen niet hetzelfde is voor de SRF en de andere GRA-middelen, zoals reeds eerder toegelicht. Tot slot heeft de invoering van het beleid inzake tijdsgebonden terugbetalingsverwachtingen ook vragen doen rijzen over de meest geschikte referentie waaraan de betalingsbalans van een lid moet worden getoetst wanneer een verlenging van de terugbetalingsverwachtingen vereist is, vooral in het geval van opeenvolgende kredieten.

De recente beslissing van het IMF om nogmaals een nieuwe kredietfaciliteit te creëren, namelijk de SLF, draagt enkel verder bij tot de complexiteit van het kredietkader. De financiële bijstand waarin krachtens de SLF wordt voorzien, kan immers ook worden verschaft via een traditionele SBA, terwijl de toevoeging van de SLF aan het arsenaal van kredietfaciliteiten van het Fonds de landen in wezen verdeelt in een A lijst van lidstaten die in aanmerking komen voor de SLF zonder conditionaliteit, en een B lijst van andere landen.

2.4 Samengevat ...

Als algemene conclusie kan worden gesteld dat het Fonds niet beschikt over een samenhangend en volledig financieringskader. De hele structuur van de kredietfaciliteiten en van het financieringsbeleid dient te worden geharmoniseerd en dit inzake de criteria om in aanmerking te komen voor een krediet, de toegang tot een krediet, de prijsstelling en de looptijden, teneinde de consistentie, de voorspelbaarheid en de geloofwaardigheid van het financieringskader te vergroten. Het risico bestaat dat het huidige relatief brede scala van financiële faciliteiten, elk gericht op zeer specifieke betalingsbalansbehoeften en elk onderworpen aan specifieke regels, door zowel IMF-leden als markten als té ingewikkeld wordt beschouwd. Hoewel sommigen hebben betoogd dat de vele faciliteiten en beleidsinstrumenten van het Fonds fungeren als institutionele garantie, zou men ook kunnen argumenteren dat overmatige regulering, zoals hierboven toegelicht, kan leiden tot resultaten die net zo arbitrair zijn als de resultaten van een gebrek aan regulering. Ondoordachte

en al te gedetailleerde regels kunnen beletten dat het Fonds juist handelt in die specifieke gevallen waarin niet door de regels werd voorzien. Dit zou de signaal- en katalysatorfunctie van het Fonds kunnen belemmeren.

Om aan die problemen het hoofd te kunnen bieden, is een uitgebreide doorlichting vereist van de structuur van de kredietinstrumenten van het Fonds, waarvoor het nu in het bijzonder het geschikte moment is. Eerst en vooral past een dergelijke doorlichting perfect binnen de lopende zgn. *Medium-Term Strategy* van het Fonds, die in 2005 werd opgezet en die erop gericht is de rol van het Fonds te heroriënteren in het licht van de uitdagingen van de 21e eeuw. Wat kredietverlening betreft, wijst de *Medium-Term Strategy* op de veranderende omstandigheden en de uitdagingen van de hedendaagse gemondialiseerde economie, en op de impact hiervan op de financieringsbehoeften van de debiteurliden van het IMF.

Verdere discussie is bovendien nodig over de vraag of er een lacune bestaat in het huidige kader van IMF-kredietinstrumenten die niet zou kunnen worden aangevuld door de bestaande faciliteiten. Als de conclusie zou zijn dat er overtuigende argumenten bestaan om nieuwe IMF-financieringsinstrumenten in te voeren, zou de nodige aandacht moeten worden besteed aan hun interactie met het huidige financieringskader van het Fonds, teneinde te beletten dat een wildgroei aan IMF-kredietinstrumenten zou ontstaan met additionele inconsistenties tot gevolg.

Daarenboven moet het Fonds, nu het van start gaat met een doorlichting van zijn faciliteiten, zich onder meer bezinnen over de vraag of de huidige structuur van faciliteiten en regels niet onnodig complex is. Een overmatige complexiteit maakt de transacties van het Fonds immers moeilijker te begrijpen voor zowel de leden als het grote publiek. Een nieuw financieringskader zou het juiste evenwicht moeten vinden tussen eenvoud aan de ene kant en geschikte stimuli aan de andere kant. Het is met andere woorden belangrijk te erkennen dat er kosten gepaard gaan met een groter aantal faciliteiten, met name in termen van complexiteit, en derhalve een gebrek aan transparantie ten overstaan van zowel de leden als het grote publiek. Daarom zou het Fonds, wanneer het in de toekomst overweegt om nieuwe faciliteiten in het leven te roepen, er zich op zijn minst van moeten vergewissen of het aan te pakken probleem niet even goed of zelfs beter kan worden opgelost met behulp van de bestaande faciliteiten.

Ten slotte zij opgemerkt dat de Raad van Bestuur, naast de discussies over nieuwe kredietinstrumenten, momenteel tevens het beleid inzake (buitengewone) toegang van het Fonds en zijn algemeen beleid inzake kosten en looptijden

aan het doorlichten is. Om de consistentie binnen het kader van kredietinstrumenten van het Fonds te verzekeren, zouden die kwesties ook baat vinden bij een grondige doorlichting van het kredietkader van het IMF. Een individuele aanpak die geen oog heeft voor het totale beeld, zou immers nog tot meer discrepanties kunnen leiden, wat de reputatie van de kredietverlening van het Fonds zou ondergraven, veeleer dan versterken.

3. Naar een coherent IMF-kader van kredietinstrumenten

Idealiter zou het IMF een geïntegreerd kredietkader moeten hebben dat gekenmerkt wordt door op elkaar afgestemde en op consistente wijze toegepaste kredietfaciliteiten en een dito kredietbeleid. De vraag blijft dan hoe een dergelijk kader er zou moeten uitzien. Vanuit conceptueel oogpunt zijn er drie opties, die hieronder nader worden toegelicht. Merk op dat de voorgestelde opties derwijze zijn opgevat dat overmatig en langdurig gebruik van de middelen van het Fonds wordt voorkomen. Dit zou het monetaire karakter van IMF-financiering en de roterende aard van de middelen van het Fonds moeten waarborgen.

De drie voorgestelde opties in de volgende tabel worden schematisch weergegeven.

3.1 Een kader met één faciliteit voor elke type van betalingsbalansbehoefte

Een eerste optie zou erin bestaan voor elke soort van financieringsbehoefte een verschillende kredietfaciliteit te bestemmen. Dit betekent dat er een verschillende faciliteit zou zijn voor normale korte-termijnfinanciering, normale langere-termijnfinanciering, buitengewone korte-termijnfinanciering en buitengewone langere-termijnfinanciering met de middelen van het Fonds, en dit voor zowel werkelijke als potentiële betalingsbalansbehoeften. De bestaande kredietstructuur van het Fonds berust in feite grotendeels op dit idee. De huidige faciliteitenstructuur bestaat uit een reeks instrumenten waarbij elke faciliteit beantwoordt aan een verschillend type van betalingsbalansbehoefte: de SBA voor normale korte- tot middellange-termijnfinanciering, de SRF voor buitengewone korte-termijnfinanciering (zij het enkel voor crisissen in de kapitaalrekening), de EFF voor normale middellange- tot lange-termijnfinanciering en de *precautionary SBAs* en EFFs voor landen zonder onmiddellijke betalingsbalansbehoeften, maar die geconfronteerd worden met een zekere financiële instabiliteit en risico's met betrekking tot de betalingsbalans. Het ontbreken van een expliciet beleid

TABEL 2 VOORGESTELDE OPTIES VOOR EEN COHERENT IMF-KADER VAN KREDIETINSTRUMENTEN

Opties	Belangrijkste kenmerken
1. Kader met één faciliteit voor elk type van betalingsbalansbehoefte	Bestaand kader blijft grotendeels behouden (verschillende faciliteiten voor verschillende betalingsbalansbehoefte), doch aanpassing van: <ul style="list-style-type: none"> • Kader voor buitengewone toegang. Twee opties: <ul style="list-style-type: none"> – minimale veranderingen, invoering van tijdgebonden toeslagen voor alle buitengewone toegang onder SBA/EFF – afschaffing van het kader voor buitengewone toegang, SRF voor alle gevallen van buitengewone toegang • Terugbetalingsbeleid
2. Eén enkele flexibele faciliteit	Eén faciliteit van het SBA-type: <ul style="list-style-type: none"> • Flexibiliteit inzake looptijd door opeenvolgende schikkingen • Eén toeslagschema: geleidelijk, op basis van niveau van toegang ≤ 300 pct. van het quotum; op basis van duur van toegang > 300 pct. van het quotum
3. Kader bestaande uit twee faciliteiten	Twee opties: <ul style="list-style-type: none"> • Eén faciliteit voor korte-termijntoegang en één voor middellange- tot lange-termijntoegang; Of, als alternatief, <ul style="list-style-type: none"> • Eén faciliteit voor normale toegang en één voor buitengewone toegang

voor langere termijn en *precautionary* buitengewone toegang weerspiegelt de uiteenlopende visies van de leden van het Fonds aangaande de wenselijkheid van het verschaffen van een dergelijke financiering in deze gevallen.

Het is duidelijk dat, binnen dit model, een gespecialiseerde niet-concessionele faciliteit ten behoeve van specifieke (onvoorzien) gebeurtenissen een geringe toegevoegde waarde heeft. In die context lijken er argumenten te bestaan om de CFF en de SLF⁽¹⁾ af te schaffen en de SRF niet langer enkel te gebruiken in geval van crisissen in de kapitaalrekening.

In het licht van de problemen die in het vorige deel van deze paper werden behandeld, kunnen ook de voorwaarden voor de kredietverlening van het Fonds beter op elkaar worden afgestemd en verfijnd. De versnippering in het bestaande kredietbeleid van het Fonds kan immers leiden tot « arbitrage tussen de faciliteiten » en tot problemen inzake de geloofwaardigheid van het Fonds. Aangezien het kredietbeleid van het Fonds vaak de nodige flexibiliteit biedt om tegemoet te komen aan de noden van de leden, worden de kredietbeslissingen van het Fonds soms als arbitrair beoordeeld. Een dergelijke zienswijze kan de voorspelbaarheid en de geloofwaardigheid van de kredietbeslissingen van het Fonds in het gedrang brengen, en uiteindelijk ook de gepercipieerde legitimiteit van de instelling.

Zoals uiteengezet in het vorige deel van deze paper, hebben de problemen met de bestaande kredietstructuur deels te maken met het kader voor buitengewone toegang van het Fonds. De regels die ten grondslag liggen aan dit kader bieden immers minder richting en duidelijkheid in het geval van crisissen buiten de kapitaalrekening dan in het geval van crisissen in de kapitaalrekening. Terwijl buitengewone korte-termijntoegang bovendien wordt verleend onder een SRF, die specifiek voor dergelijke gevallen werd ontworpen, wordt buitengewone middellange-termijntoegang onder een « gewone » SBA of EFF toegekend. Zoals hierboven vermeld, lopen de visies op de behoefte en de wenselijkheid van een expliciet beleid inzake buitengewone toegang evenwel uiteen voor de gevallen waar het kader voor buitengewone toegang en de SRF niet specifiek voor ontworpen waren.

Om dit probleem te verhelpen, kunnen twee opties worden overwogen. Een eerste optie zou zijn het bestaande kredietkader zoveel mogelijk te behouden. Men zou immers kunnen overwegen om, voor buitengewone kredietbeslissingen, het bestaande onderscheid tussen crisissen in en buiten de kapitaalrekening te behouden. Zoals momenteel het geval is, zou aan de vier essentiële criteria van het kader voor buitengewone toegang moeten voldaan zijn in het geval van crisissen in de kapitaalrekening, terwijl

(1) De SLF Decision bevat reeds een uitdovingsclausule, die voorziet in de stopzetting van de faciliteit twee jaar na haar oprichting. Op dat ogenblik kan de Raad van Bestuur de ervaringen met de faciliteit evalueren en bepalen of de faciliteit dient te worden behouden en of er eventueel wijzigingen dienen te worden doorgevoerd.

de criteria in het geval van crisissen buiten de kapitaalrekening enkel een leidraad zouden bieden en de Raad van Bestuur de vrijheid zouden laten om buitengewone toegang te verschaffen onder de *exceptional circumstances clause*. In dezelfde geest zou ook het vermoeden gehandhaafd blijven dat de SRF wordt gebruikt voor buitengewone toegang bij crisissen in de kapitaalrekening, wanneer de voorwaarden voor de SRF gelden. Niettemin zouden de toeslagen in de krediettranches en onder de EFF, enerzijds, en de SRF, anderzijds, op elkaar afgestemd moeten worden, om de *cost incentive* voor financiering in de krediettranches of onder de EFF boven de toegangslimieten weg te nemen, in die gevallen dat het gebruik van de SRF met een kortere looptijd meer geschikt is. Dit probleem zou opgelost kunnen worden door een tijdgebonden toeslag in te voeren voor financiering onder de SBA en de EFF voor buitengewone toegang tot de IMF-middelen, in overeenstemming met de voorwaarden voor SRF-financiering. In een dergelijke toeslagstructuur zou een lid meer betalen voor buitengewone toegang tot de middelen van het Fonds, alsook naarmate deze langer worden gebruikt, ongeacht onder welke faciliteit ze worden toegekend.

Volgens een tweede optie zou het kredietkader van het Fonds meer ingrijpend worden gewijzigd. Zo zou het kader voor buitengewone toegang kunnen worden afgeschaft. Ten eerste werd dit kader specifiek ontwikkeld voor crisissen in de kapitaalrekening, terwijl de ervaring aantoont dat IMF-leden de buitengewone toegang evenzeer nodig kunnen hebben in het geval van crisissen buiten de kapitaalrekening. Tegen die achtergrond zou het niet onredelijk zijn het bestaande onderscheid tussen crisissen in en buiten de kapitaalrekening af te schaffen. Ten tweede is, in het geval van crisissen buiten de kapitaalrekening, buitengewone toegang verschaft in gevallen waarin niet expliciet was voldaan aan (meerdere van) de vier essentiële criteria die ten grondslag liggen aan het kader voor buitengewone toegang. Dit toont aan hoe moeilijk het is om vrij restrictieve regels toe te passen in zeer uiteenlopende omstandigheden. In plaats van de huidige vier essentiële criteria voor buitengewone toegang, zou het Fonds buitengewone toegang kunnen verschaffen op basis van de drie criteria die gelden voor alle toegang tot GRA-financiering. Deze criteria omvatten (i) een werkelijke of potentiële betalingsbalansbehoefte; (ii) het vermogen om het Fonds terug te betalen, met inbegrip van een solide aanpassingsprogramma en (iii) de uitstaande kredieten van een lid bij het Fonds en de voorgeschiedenis inzake het gebruik van middelen van het Fonds.

Een mogelijk bezwaar tegen het toepassen van « minder restrictieve criteria » is evenwel dat dit zou kunnen leiden tot een stijging van het aantal gevallen dat in aanmerking kan komen voor buitengewone toegang, wat de risico's van potentiële kredietconcentratie bij grote IMF-debiteuren vergroot. Om dit te voorkomen, dienen, in een dergelijk scenario, de voorwaarden van de SRF meer algemeen te worden toegepast, dat wil zeggen in alle gevallen van buitengewone toegang. De relatief hoge toeslagen die onder de SRF worden gehanteerd, en die toenemen naarmate het krediet van het Fonds langer loopt, moeten dan waarborgen dat het Fonds niet overmatig langdurig aan grote kredietrisico's wordt blootgesteld. Teneinde te voorzien in meer langdurige buitengewone financieringsbehoeften, zou de looptijd van de SRF mogelijkerwijs dienovereenkomstig moeten worden aangepast. Toeslagen die toenemen met de looptijd van het uitstaande krediet van het Fonds dienen er ook in deze gevallen voor te zorgen dat overmatig langdurig gebruik van de middelen van het Fonds wordt vermeden. Hierbij zij tevens opgemerkt dat, als de SRF dient te worden gebruikt voor alle gevallen van buitengewone financiering, buitengewone *precautionary* toegang onder de SRF eveneens dient te worden geformaliseerd.

Tot slot werden, naast de problemen met betrekking tot het *exceptional access framework*, ook problemen vastgesteld met betrekking tot het terugbetalingsbeleid, zoals uiteengezet in deel II. Om deze problemen te verhelpen, zouden het beleid inzake het verlengen van de terugbetalingsverwachtingen en de daaraan verbonden publicatievereisten moeten worden verduidelijkt en gestroomlijnd tussen de faciliteiten. Er zijn bovendien ook argumenten om het beleid inzake terugbetalingsverwachtingen gewoon af te schaffen. Artikel V, Sectie 7(b) van de *Articles of Agreement* van het IMF stelt immers dat een land reeds moet terugbetalen zodra zijn betalingsbalansbehoefte verdwijnt. De effectieve toepassing van dit Artikel maakt andere terugbetalingsincentives overbodig. Een dergelijke benadering veronderstelt echter dat een systeem wordt uitgewerkt om de leden ertoe aan te zetten vrijwillig terug te betalen. Dit zou kunnen worden bereikt door een adequate rapportering aan de Raad van Bestuur of door informatie te publiceren over de externe posities van de debiteurleden in verhouding tot hun uitstaand krediet bij het Fonds. Een andere (of supplementaire) mogelijkheid is een systeem waarbij de Raad van Bestuur de betalingsbalans en de reservepositie van een land op geregelde tijdstippen na de laatste kredietopneming beoordeelt, teneinde te bepalen of er al dan niet een vervroegde terugbetaling kan worden verwacht en, zo ja, hoe snel dit kan gebeuren.

3.2 Eén enkele flexibele faciliteit

Een heel andere oplossing zou erin kunnen bestaan te opteren voor een kredietkader dat bestaat uit één enkele faciliteit van het SBA-type, die flexibel zou worden toegepast. Wat een dergelijk systeem aantrekkelijk maakt, is dat het eenvoudig en transparant is en dat het type en de verwachte duur van de betalingsbalansbehoefte niet *ex ante* moeten worden geanalyseerd. Deze benadering zou, om werkbaar te zijn en met het oog op een uniforme behandeling van alle IMF-leden, echter op duidelijke regels moeten berusten. Een dergelijk systeem zou niettemin in ruimere mate afhangen van het vermogen van de Raad van Bestuur om weldoordachte beslissingen te nemen op basis van duidelijke principes over de financiële rol van het Fonds en een zorgvuldige verantwoording van elke afzonderlijke beslissing, met inachtneming van de precedënten en de verdiensten en vereisten van elk geval.

Om langduriger dan verwachte financieringsbehoeften te kunnen opvangen met één enkele faciliteit (met een enkelvoudige looptijdstructuur), zouden opeenvolgende kredietakkoorden kunnen worden toegestaan. Daarmee zou worden erkend dat het moeilijk is de duur van de betalingsbalansbehoefte van een lid vooraf te voorspellen. Bovendien zou dit de betrokkenheid van de betreffende landen bij hun aanpassingsprogramma vergroten en het Fonds meer armslag geven om aanpassingen bij de leden te stimuleren.

Ten tweede zou moeten worden nagedacht over een geschikte toeslagstructuur voor deze faciliteit – of het nu tijd- of niveaugebonden, of een combinatie van beide is – teneinde overmatig veel en langdurig gebruik van de middelen van het Fonds te voorkomen. Vanuit theoretisch oogpunt zijn er goede argumenten om de kostprijs niet te gebruiken om omvangrijk gebruik van de middelen van het Fonds te ontmoedigen. De omvang van de financiering door het Fonds zou moeten berusten op de behoeften van een land: enkel grote behoeften rechtvaardigen omvangrijk gebruik. Het is de verantwoordelijkheid van de medewerkers en de Raad van Bestuur van het IMF om na te gaan of de gevraagde bedragen voorzien in de behoeften. Deze zienswijze pleit tegen het gebruik van toeslagen op basis van niveau en vóór de toepassing van enkel tijdgebonden toeslagen. Zo'n systeem zou in belangrijke mate bijdragen tot de transparantie en de eenvoud van de toeslagstructuur. Dit zou uiteraard neerkomen op een breuk met de huidige gebruiken en mogelijk zelfs als te simplistisch worden beschouwd om het hele gamma van incentives en belemmeringen van het huidige systeem te omvatten.

Intuïtief verdient daarom de combinatie van de twee benaderingen de meeste aanbeveling. Een dergelijk systeem zou bestaan uit een kostenmatrix die gebaseerd is op de omvang en de duur van de uitstaande middelen. Hoewel een gecombineerd systeem de beste incentives zou bieden, bestaat de kans dat het te complex en te weinig transparant wordt bevonden. Een andere mogelijkheid is dat een uniform toeslagstelsel wordt uitgewerkt, waarin de kenmerken van de huidige verschillende toeslagschema's worden gecombineerd. Voor uitstaande kredieten boven de cumulatieve limiet van 300 pct. van het quotum, zou overwogen kunnen worden een toeslagstelsel toe te passen dat overeenstemt met dat van de SRF. Dit zou betekenen dat een tijdgebonden toeslagstructuur wordt ingevoerd, waarbij het langdurig gebruik van buitengewone financiering wordt ontmoedigd. Bovendien zou deze tijdgebonden toeslagstructuur op een of andere manier op opeenvolgende kredietakkoorden dienen te worden toegepast. Voor uitstaande kredieten van minder dan 300 pct. van het quotum zou de voorkeur kunnen worden gegeven aan een toeslag die toeneemt met het niveau van het uitstaande krediet, vooral met het oog op het ontmoedigen van omvangrijk gebruik. Een dergelijke graduele toeslag die begint bij een relatief laag kredietniveau zou het daarenboven mogelijk maken de toeslag geleidelijk te verhogen en zodoende de huidige discontinuïteit bij 300 pct. van het quotum te vermijden.

3.3 Een tweevoudig kader, bestaande uit twee faciliteiten

Er zou eveneens kunnen worden geopteerd voor een middenweg tussen de twee hierboven beschreven extremere opties, namelijk een kader dat uit twee faciliteiten bestaat.

Een dergelijk kader zou bijvoorbeeld een faciliteit kunnen omvatten voor korte-termijnfinanciering (een faciliteit van het «SBA-type») en een faciliteit voor middellange- tot lange-termijnfinanciering (een faciliteit van het «EFF-type»), beide eveneens te gebruiken voor *precautionary* en buitengewone toegang tot de middelen van het Fonds. Een dergelijke benadering zou kunnen worden verantwoord op basis van de vaststelling dat betalingsbalansbehoeften doorgaans ofwel van zeer korte ofwel van vrij lange duur zijn. In een dergelijk kader zouden de toeslagen onder de faciliteit voor middellange- tot lange-termijnfinanciering, voor elk niveau van uitstaand krediet, hoger zijn dan in de faciliteit voor korte-termijnfinanciering. Dit zou té langdurig gebruik van de middelen van het Fonds moeten ontmoedigen. Om overmatig gebruik van de middelen van het Fonds tegen te gaan, zouden de

toeslagen in de beide faciliteiten stijgen met het niveau van het bij het Fonds uitstaand krediet.

Daarnaast zou het Fonds ook kunnen opteren voor een kader dat bestaat uit een faciliteit voor normale toegang (een faciliteit van het «SBA-type») en een faciliteit voor buitengewone toegang (een faciliteit van het «SRF-type»), die beide ook gebruikt kunnen worden op een *precautionary* basis. Die benadering zou kunnen worden verantwoord op basis van de recente ervaringen dat financieringsbehoeften naar verwachting geconcentreerd zullen blijven in de twee extremen van het toegangsspectrum. Het is immers waarschijnlijk dat de behoeften van gebruikers van GRA-middelen ofwel voornamelijk een signaalfunctie zullen dienen (met lage toegang), ofwel omvangrijk zullen zijn als gevolg van een plotselinge verslechtering van de toestand op de kapitaalmarkten (waarbij een land behoefte kan hebben aan buitengewone financiering). In een dergelijk kredietkader zouden de toeslagen onder de faciliteit voor buitengewone toegang hoger zijn dan onder de faciliteit voor normale toegang, ongeacht hoe lang het krediet van het Fonds uitstaat. Dit zou overmatig gebruik van de middelen van het Fonds moeten ontmoedigen. Om té langdurig gebruik van de middelen van het Fonds tegen te gaan, zouden de toeslagen in de beide faciliteiten stijgen naarmate het krediet van het Fonds langer uitstaat.

Conclusie

Teneinde in te spelen op de veranderingen in zijn omgeving, heeft het IMF zijn kredietkader in de loop der jaren aangepast. Naarmate de mondiale omstandigheden veranderden, werden kredietfaciliteiten en regels ontworpen, afgeschaft of gewijzigd. Deze aanpassingen gebeurden echter vaak op een ad-hocbasis.

Dit heeft aanleiding gegeven tot een aantal inconsistenties tussen de verschillende kredietfaciliteiten van het Fonds. Meer specifiek lijken bepaalde kredietinstrumenten van het Fonds hun relevantie te hebben verloren. Met name de meer gespecialiseerde faciliteiten van het Fonds worden ofwel (nog) niet ofwel veel minder gebruikt dan verwacht. Het gebruik van de EFF is verminderd door het gebruik van langere en opeenvolgende SBA's. De lacunes die worden opgetekend in de huidige kredietstructuur vormen een andere bron van bezorgdheid. De SRF, bijvoorbeeld, die speciaal werd ontwikkeld voor leden die met een crisis in de kapitaalrekening worden geconfronteerd en behoefte hebben aan buitengewone kortetermijnfinanciering, is niet geschikt voor leden die het hoofd moeten bieden aan een crisis in de kapitaalrekening en meer langdurige buitengewone kredietbehoeften

hebben. Het IMF-kader voor buitengewone toegang werd bovendien ontwikkeld voor leden die kampen met een crisis in de kapitaalrekening en is dan ook minder geschikt in geval van een crisis buiten de kapitaalrekening. Bepaalde opkomende markten hebben bovendien aangedrongen op een kredietinstrument dat bescherming zou bieden tegen grote en volatiele kapitaalstromen, terwijl landen met een modaal inkomen steeds meer hun toevlucht nemen tot andere financiële steun dan die van het Fonds. Tot slot wordt het kredietkader van het Fonds vaak als té complex en té versnipperd ervaren (voorbeelden hiervan zijn het kader voor buitengewone toegang en het terugbetalingsbeleid van het Fonds).

Om deze problemen te kunnen aanpakken, is een volledige herziening van het kredietkader van het Fonds noodzakelijk. Tegen de achtergrond van zijn algemene strategieherziening, is het Fonds momenteel bezig met de herziening van zijn kredietinstrumenten en toegangsbeleid. Deze paper wil een bijdrage leveren aan dit proces en stelt daartoe drie opties voor om de kredietstructuur van het Fonds te moderniseren. Volgens de eerste optie zou de geest van het bestaande kredietkader gehandhaafd blijven, met een verschillende faciliteit voor elk type van financieringsbehoefte. Om dit nieuwe kredietkader consistent en minder complex te maken dan het bestaande, worden een aantal wijzigingen voorgesteld aan het beleid dat erop van toepassing is. Teneinde de kredietfaciliteiten en het kredietbeleid van het Fonds meer te stroomlijnen, zouden ten minste het bestaande beleid inzake buitengewone toegang en het terugbetalingsbeleid moeten worden aangepast.

Volgens een tweede optie zou het kredietkader van het Fonds het meest ingrijpend worden gewijzigd, waarbij het volledige arsenaal van IMF-faciliteiten zou worden vervangen door één enkele faciliteit van het SBA-type. Wat een dergelijk systeem aantrekkelijk maakt, is dat het eenvoudig en transparant is en dat het type en de verwachte duur van de betalingsbalansbehoefte niet ex ante moeten worden geanalyseerd. Voorts zou elke kredietbeslissing, om het systeem werkbaar te maken en met het oog op een uniforme behandeling van de IMF-leden, op duidelijke regels moeten berusten, met inachtneming van de precedenten en de verdiensten en vereisten van elk geval.

Een derde optie zou een tussenoplossing zijn, waarbij het bestaande kredietkader zou worden vervangen door een tweevoudig kader. Een dergelijke structuur zou twee faciliteiten omvatten; één voor korte-termijnfinanciering en één voor de middellange- tot lange-termijnfinanciering, of, alternatief, één faciliteit voor normale en één voor buitengewone toegang tot de middelen van het Fonds.

Literatuurlijst

IMF- website: <http://www.imf.org>.

Ghosh A., M. Goretti, B. Joshi, A. Thomas en J. Zalduendo (2008), *Modeling Aggregate Use of IMF Resources – Analytical Approaches and Medium-Term Projections*, IMF staff papers (2008), vol. 55, nr. 1.

IMF (1999), *Review of the Compensatory and Contingency Financing Facility (CCFF) and Buffer Stock Financing Facility (BSFF) – Preliminary Considerations*, 9 december.

IMF (2000), *Review of Fund Facilities – Preliminary Considerations*, 2 maart.

IMF (2000), *Review of Fund Facilities – Further Considerations*, 10 Juli.

IMF (2000), *Review of Fund Facilities – Further Considerations – Supplemental Information on Rates of Charge*, 18 juli.

IMF (2000), *Review of Fund Facilities – Follow Up*, 31 augustus.

IMF (2000), *Review of Fund Facilities – Follow Up – Supplemental Information*, 13 september.

IMF (2000), *Review of Fund Facilities – Proposed Decisions and Implementation Guidelines*, 2 november.

IMF (2001), *Financial Organisation and Operations of the IMF*, Treasurer's Department.

IMF (2002), *Access Policy in Capital Account Crises*, 30 juli.

IMF (2002), *Report of the IEO on Prolonged Use of IMF Resources*.

IMF (2003), *Access Policy in Capital Account Crises – Modifications to the Supplemental Reserve Facility and follow-Up Issues Related to Exceptional Access Policy*, 14 januari.

IMF (2003), *Argentina – Requests for Stand-By Arrangement and Extension of Repurchase Expectations*, 15 september.

IMF (2003), *Brazil – Fifth Review under the Stand-By Arrangement, and Requests for Extension and Augmentation of the Arrangements and the Extension of Repurchase Expectations*, 24 november.

IMF (2004), *Review of the Compensatory Financing Facility*, 19 februari.

IMF (2004), *Review of Exceptional Access Policy*, 23 maart.

IMF (2004), *Signalling by the fund – A Historical Review*, 16 juli.

IMF (2004), *Crisis Prevention and Precautionary Arrangements – Status Report*, 3 september.

IMF (2005), *Review of Access Policy in the Credit Tranches, the Extended Fund Facility and the Poverty Reduction and Growth Facility, and Exceptional Access Policy*, 14 maart.

IMF (2005), *Turkey – Requests for Stand-By Arrangement and Extension of Repurchase Expectations*, 29 april.

IMF (2005), *Review of Charges and Maturities – Policies Supporting the Revolving Nature of Fund Resources*, 24 mei.

IMF (2005), *Uruguay – Request for Stand-By Arrangement*, 26 mei.

IMF (2005), *Establishment of an Exogenous Shocks Facility under the Poverty Reduction and Growth Facility Trust*, 3 november.

IMF (2006), *Precautionary Arrangements – Purpose and Performance*, 23 maart.

IMF (2006), *Selected Decision on the Supplemental Reserve Facility*, as updated as of 30 juni.

IMF (2008), *Review of Access Policy in the Credit Tranches and under the Extended Fund Facility and the Poverty Reduction and Growth Facility, and Exceptional Access Policy*, 1 februari.

IMF (2008), *Review of Charges and Maturities – Setting the Basic Rate of Charge Under a New Income Model*, 28 februari.

IMF (2008), *IMF Shocks Financing and Potential Options*, mei.

Developing a Proposal for Establishing a Financial Stability Line, Office Memorandum of dhr. Bakker en dhr. Warjiyo (2008), 22 mei.

Innovatie en ondernemerschap : structurele determinanten van het concurrentievermogen

B. Robert

Inleiding

In een gemondialiseerde economie, met een steeds scherpere concurrentie en bewegende structurele grenzen, vormt de innovatie een hoeksteen van het beleid en wordt ze als het middel bij uitstek beschouwd om het concurrentievermogen van de nationale en Europese economieën te bevorderen. Vaak wordt daar het stimuleren van de ondernemerszin aan toegevoegd. Innovatie en ondernemerszin vormen aldus de kern van de processen inzake structurele hervormingen die worden aangemoedigd door internationale instellingen zoals de OESO (« Going for growth ») of de EU (Lissabon-strategie).

In dit artikel wordt getracht de complexiteit te vatten van deze twee stuwende krachten achter de economische groei en, vooral, de innovatie te belichten als een proces waar tal van partijen en elementen van het algemene economische functioneringskader bij betrokken zijn. Terzelfder tijd worden de typische kenmerken van de innovatie in België toegelicht.

In het eerste hoofdstuk wordt het begrip « innovatie » gedefinieerd en wordt de rol ervan als determinant van de economische groei uiteengezet. In het vervolg van het artikel wordt een ruim beroep gedaan op de resultaten van de vierde communautaire innovatie-enquête (CIS4). Deze onder de bescherming van de Europese Commissie (EC) gehouden enquête ondervraagt de Europese ondernemingen over hun innovatiegedrag en biedt een algemeen overzicht van het innovatieproces en de verschillende elementen ervan. Zij werpt een origineel licht op

de innovatie in België doordat zij het mogelijk maakt ons land tegenover zijn drie voornaamste buurlanden en de EU te plaatsen.

In het tweede hoofdstuk wordt nader ingegaan op de innovatie-uitgaven, eerst en vooral op O&O. De specifieke innovatiemaatstaf volgens de CIS, namelijk de invoering, door een onderneming, van een voor zichzelf nieuw of significant verbeterd product of proces, wordt in het derde hoofdstuk behandeld. Daarbij wordt stilgestaan bij het effect dat de grootte van de onderneming en de bedrijfstak waarin zij opereert, sorteren op zowel het innovatiegedrag als de verschillende fasen in het proces. In het volgende hoofdstuk worden andere elementen van het innovatieproces overlopen, zoals daar zijn de door de onderneming aangewende informatiebronnen en op touw gezette samenwerkingen, de ondervonden obstakels en de uiteindelijke impact van de innovatie op de onderneming.

In de laatste twee hoofdstukken wordt het beleid onderzocht dat ten uitvoer kan worden gelegd ter bevordering van de innovatie. Tal van beleidsvormen die inwerken op het algemene kader van de economische activiteit kunnen het innovatieproces beïnvloeden. Daarnaast kan een specifiek beleid worden geïmplementeerd. In het vijfde hoofdstuk wordt meer bepaald ingegaan op de overheidssteun voor innovatie en op de kwestie van de intellectuele-eigendomsrechten. Het laatste hoofdstuk behandelt de essentiële rol die door het ondernemerschap wordt gespeeld als katalysator van de innovatie.

1. Innovatie: definitie, rol en proces

1.1 Definitie

Wie innovatie zegt, denkt vaak aan nieuwe technologie. Hoewel innovatie meestal een technologisch facet heeft, mag zij echter niet verkeerdelijk daartoe worden beperkt, en minder nog tot O&O-activiteiten. Volgens Berkhout et al. (2006), vermeld in Johansson et al. (2007), behoeft innovatie wetenschap – zowel zuivere als toegepaste wetenschap –, de ontwikkeling van een product vanuit technisch en sociaal oogpunt, evenals ondernemerschap, en dit laatste element is van cruciaal belang.

In de geest van het Oslo-handboek van de OESO dat tot doel heeft richtinggevende beginselen vast te leggen voor het verzamelen en aanwenden van informatie over de innovatieactiviteiten in de industrie, wordt een innovatie in de CIS gedefinieerd als de invoering, op basis van technologische kennis, van een voor de onderneming nieuw of significant verbeterd product of (productie)proces. De innovatie kan derhalve prioritair worden beschouwd als een *proces*, vaak van lange adem, dat gericht is op de toepassing van kennis, een proces waarvan de verschillende fasen in dit artikel worden toegelicht.

Het innovatieproces is *complex* en impliceert tal van wisselwerkingen tussen subjecten uit verschillende sferen (ondernemingen, universiteiten, overheid, consumenten...). Het beeld van het lineair proces, dat start met door een individuele onderneming uitgevoerd O&O en voert naar een gepatenteerde uitvinding, en vervolgens naar de ontwikkeling en de commercialisering van een nieuw product dat profijt trekt van die uitvinding, moet voortaan achterwege worden gelaten. Bijgevolg leidt de toename van de uitgaven voor O&O niet automatisch tot een verbetering van de innovatieprestatie van een economie, zelfs als die variabelen, algemeen beschouwd, positief met elkaar verbonden zijn.

Als aan de innovatie een essentieel aspect van *vernieuwing* verbonden is, kan die vernieuwing op verschillende niveaus worden beoordeeld: een product kan nieuw zijn voor de onderneming die het vervaardigt, voor de markt waarop het wordt aangeboden, of volstrekt nieuw wereldwijd. Een innovatie kan bovendien *verscheidene vormen* aannemen, aangezien de innovatoren geen homogene groep uitmaken (Srholec en Verspagen, 2008). Een innovatie is vaak technologisch van aard, gebaseerd op door de onderneming verricht O&O of op de overname van elders ontwikkelde technologie. Naargelang het geval is innovatie gericht op het verbeteren van een bestaand product of op het verruimen van het gamma door de

onderneming aangeboden producten. Hoewel sommige ingrijpende innovaties – de stoommachine bijvoorbeeld – geroepen zijn om de economie een nieuw tijdperk in te leiden, zijn de meeste innovaties meer bescheiden en van incrementele aard. Het is tot slot ook mogelijk dat een innovatie plaatsheeft buiten de technologie om, bijvoorbeeld wanneer een onderneming haar interne organisatie of haar relaties met externe partners herbekijkt, wanneer ze de voorstelling van haar product wijzigt of wanneer ze dat product op een andere manier op de markt brengt.

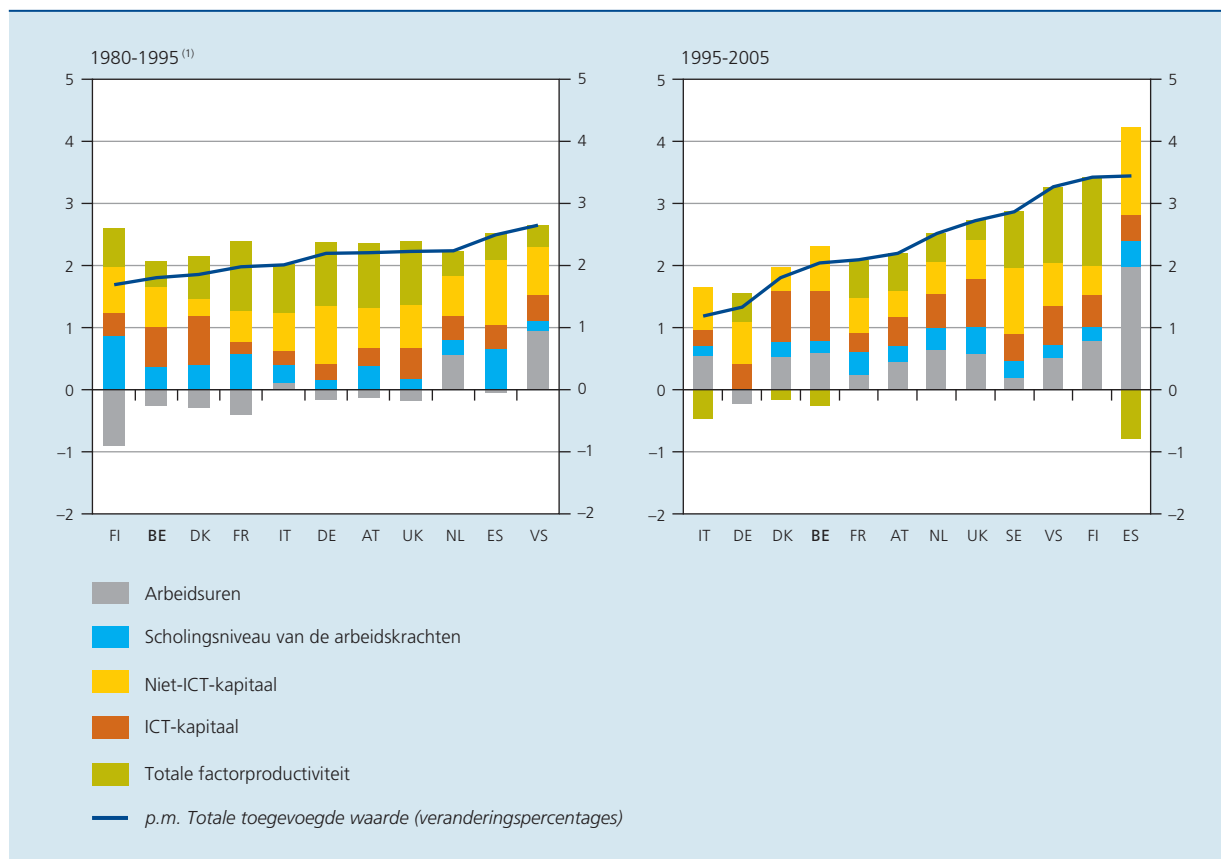
Vanwege de lengte van het proces, en vooral in het geval van O&O-activiteiten, gaat met innovatie een hoge dosis *onzekerheid* gepaard, die moeilijk ex ante kan worden gekwantificeerd. Die onzekerheid wordt ingeschat en ten laste genomen door economische subjecten die de typische kenmerken van *ondernemers* vertonen.

1.2 Rol van de innovatie in de productiviteit en de groei

De aandacht die de economische theorieën inzake groei aan de innovatie besteden, is mettertijd gewijzigd, zoals summier blijkt uit Kader 1. Na de Tweede Wereldoorlog berustte de gestage groei van de «dertig gloriejke jaren» duidelijk op de accumulatie van de productiefactoren, via de volledige werkgelegenheid en een verregaande kapitaalvorming binnen het productieapparaat. In de gemondialiseerde kennis- en informatie-economie, wordt innovatie voortaan beschouwd als de hoeksteen van de economische groei op de lange termijn, naast de toename van het aantal arbeidskrachten. De ontwikkeling van het innovatiepotentieel van een economie moet het, via de technologische vooruitgang en de vorming van menselijk kapitaal, mogelijk maken het gamma voorgestelde producten te verruimen en de kwaliteit ervan te verbeteren teneinde ze aantrekkelijk te maken voor de buitenlandse vraag en te voorzien in de nieuwe consumptiebehoeften.

De analyse van de stuwende krachten achter de tijdens de laatste decennia opgetekende groei in verschillende Europese landen en in de Verenigde Staten bevestigt de opmars van de innovatie. Tijdens de periode 1980-1995 berustte de economische groei in hoge mate op de vorming van niet-technologisch kapitaal, terwijl de bijdrage van het arbeidsvolume in de meeste beschouwde landen negatief uitviel. Tussen 1995 en 2005 was de – gemiddeld beschouwd snellere – groei ongelijkmatiger verdeeld over de landen. In de meest dynamische landen – met uitzondering van Spanje – werd hij ondersteund door de totale factorproductiviteit, die traditioneel in verband wordt gebracht met de technologische vooruitgang en, ruimer beschouwd, met de innovatie. In Zweden, de

GRAFIEK 1 OPSPLITSING VAN DE TOENAME VAN DE TOTALE TOEGEVOEGDE WAARDE NAAR VOLUME
(bijdrage tot de groei, procentpunten, tenzij anders vermeld)



Bron : EU KLEMS database, March 2008.

(1) Voor Zweden zijn geen gegevens beschikbaar.

Verenigde Staten en Finland, de landen met de hoogste O&O-intensiteit, lag de gemiddelde jaarlijkse bijdrage, tot de economische groei, van de totale factorproductiviteit aldus tussen 0,9 en 1,4 procentpunt; in meerdere landen was die bijdrage daarentegen negatief, onder meer in België ten belope van 0,3 procentpunt. Terzelfder

tijd bleken de arbeidsuren vaak een grotere bijdrage te leveren dan in het verleden het geval was, een gevolg van het tewerkstellingsbeleid, terwijl het scholingsniveau van die tewerkstelling een geringere bijdrage leverde, wat kan worden verklaard door de tewerkstelling van minder productieve personen.

Kader 1 – Theoretische grondslagen van de rol die de innovatie speelt bij de economische groei

In de loop van de twintigste eeuw werd de innovatie steeds belangrijker als verklarende factor voor de economische groei. Hoewel de rol van de innoverende ondernemer in de « creatieve destructie » van activiteiten, de stuwende kracht achter de economische ontwikkeling, beklemtoond werd door Schumpeter (1911), werd het accent na de Tweede Wereldoorlog veeleer gelegd op de bijdrage van de productiefactoren. Het model van Solow (1956) blijft ter zake de onvermijdelijke referentie die het mogelijk maakt de economische groei op te splitsen in kapitaal en arbeid.

Deze factoren, die een afnemend marginaal rendement hebben, worden samengevoegd in een productiefunctie die wordt gekenmerkt door constante totale schaalvoordelen. In een situatie van lange-termijnevenwicht kan een economie derhalve slechts blijven gedijen via de residuele factor – namelijk de technologische vooruitgang –, die de efficiëntie weergeeft waarmee kapitaal en arbeid met elkaar worden gecombineerd. Ofschoon de innovatie in het model van Solow een cruciale rol speelt, wordt ze er beschouwd als zijnde exogeen, als « uit de lucht vallend ». Het economische beleid werd er bijgevolg voornamelijk op gericht de overgang naar het lange-termijnevenwicht te vereenvoudigen, in het bijzonder dankzij de investering in fysiek kapitaal. De investeringsondersteuning vormde daarbij een van de bevoorrechte instrumenten.

Teneinde O&O en innovatie een centrale rol toe te bedelen, diende hun oorsprong te worden verklaard. De zogenoemde stroming van de endogene groei, die vanaf de tweede helft van de jaren tachtig opgang maakte in het verlengde van het model van Solow, wilde aan die vereiste tegemoet komen met de bedoeling modellen te ontwikkelen die gebaseerd zijn op een productiefunctie waar stijgende totale rendementen aan verbonden zijn. Die modellen werden achtereenvolgens verkregen door ervan uit te gaan dat er externaliteiten aanwezig zijn in de als een publiek goed beschouwde kennisproductie (Romer, 1986) of door aan te nemen dat de innovatie monopolistische renten oplevert (Romer, 1990). Aghion en Howitt (1992) hebben daar een schumpeteriaanse dimensie aan toegevoegd door te stellen dat iedere innovatie de voorgaande vervangt, waarbij de bestaande renten telkens wegvallen. Aangezien O&O met min of meer grote zekerheid uitmondt in innovatie, leek een beleid ter bevordering van O&O, in voorkomend geval binnen grote structuren die schaalvoordelen stimuleren, alsook een beleid tot bescherming van de resultaten ervan via octrooien, gerechtvaardigd.

In het licht van de empirische realiteit werd de hypothese van een automatisch verband tussen O&O en economische groei evenwel ontzenuwd. Tijdens de afgelopen decennia is, in de geavanceerde economieën, de totale factorproductiviteit immers niet in hetzelfde tempo gestegen als het voor O&O ingezette personeel. Binnen de stroming van de endogene groei zelf, stelde Jones (1995) dat de afnemende rendementen van O&O verklaard konden worden door onder meer het belang van het *‘fishing out effect’*: de eenvoudigst te vinden kennis is reeds gevonden.

De voorwaarden waaronder en het kader waarin O&O plaatsheeft, zijn echter even belangrijk als de omvang van de geleverde inspanningen. De zogeheten evolutionistische stroming, die berust op hypothesen welke compleet in tegenspraak zijn met die van de neoklassieke theorie, beklemtoont de determinerende rol die wordt gespeeld door de sociaal-institutionele context. Voortbordurend op Schumpeters analyse, heeft die stroming eerst en vooral haar aandacht gericht op het economische verloop in lange golven, dat niet neigt naar een lange-termijnevenwicht. Die golven geven de geleidelijke aanpassing weer van de technische, economische en sociaal-economische sfeer in geval van ingrijpende innovaties; die aanpassing geeft aanleiding tot nieuwe technologische paradigma's. In de door Nelson en Winter (1982) voorgestelde conceptualisering zijn de economische ontwikkeling en de innovatie het resultaat van de aanhoudende invoering, door heterogene subjecten die winst nastreven, van vernieuwingen, ook minder belangrijke vernieuwingen, en van de selectie van deze subjecten in een concurrerende omgeving. Gelet op de aldus gegenereerde complexe wisselwerkingen, is de evolutionistische stroming zich daarna gaan richten op het bestuderen van de nationale innovatiesystemen.

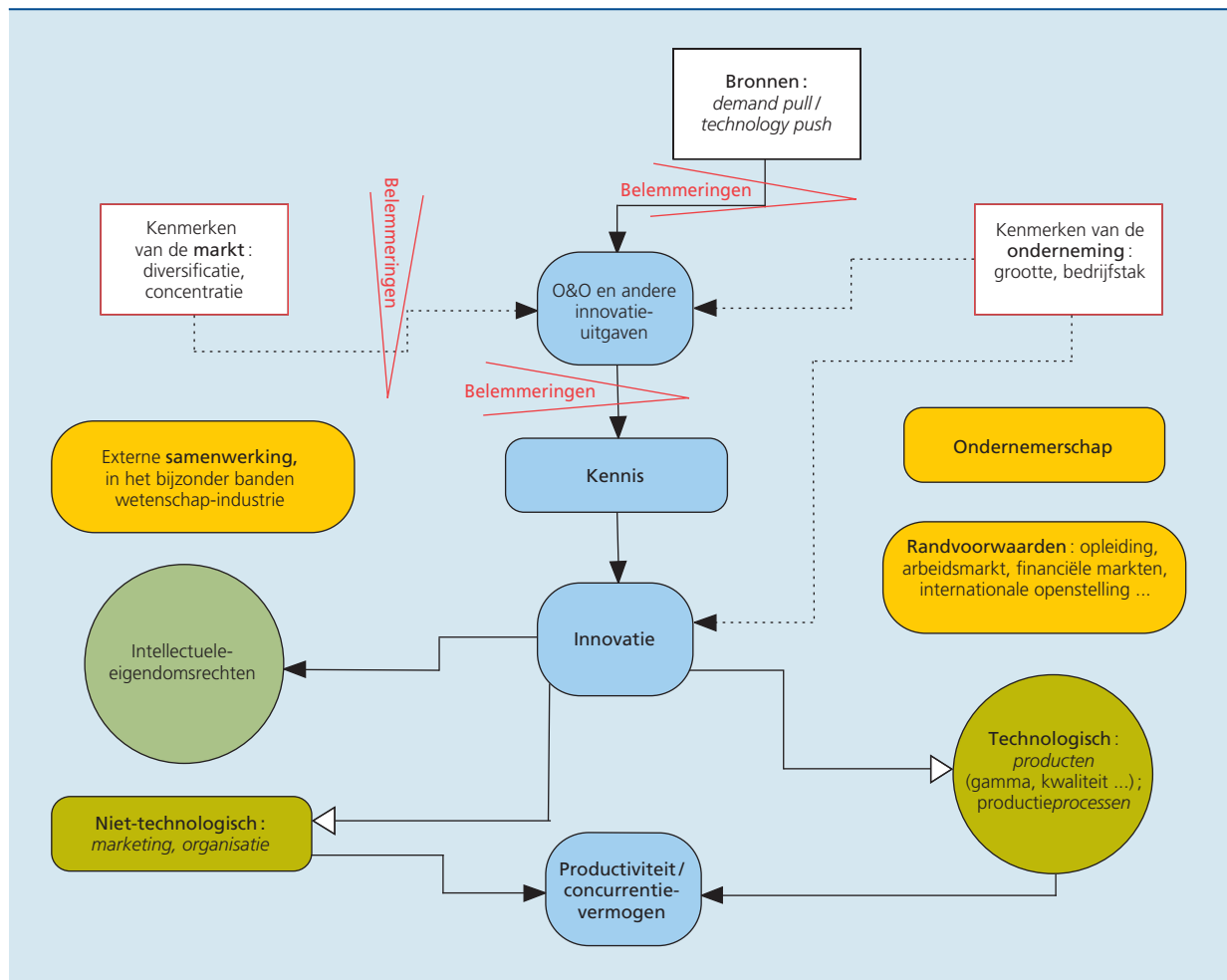
1.3 Het innovatieproces

Innovatie wendt middelen aan om resultaten te bereiken, zodat een benadering van het type input-output de innovatie synthetisch kan weergeven, naar het voorbeeld van het Europees innovatiescorebord, ook al is het niet altijd

makkelijk het *input-* of *output-*karakter van sommige elementen te bevestigen. Dat scorebord⁽¹⁾ legt een verband tussen, enerzijds, de stuwende krachten achter de innovatie, de kenniscreatie en het innoverende ondernemerschap en, anderzijds, de toepassingen op het gebied van verkoop en banen, en de vraag naar bescherming van de intellectuele eigendom. Dit artikel volgt als leidraad grafiek 2 die berust op Crépon et al. (1998) en die de

(1) Zie hieromtrent hoofdstuk 3 van het Verslag 2007 van de Bank.

GRAFIEK 2 HET INNOVATIEPROCES



Bron: Geïnspireerd op Crépon et al. (1998).

aandacht vestigt op de verschillende elementen van het innovatieproces, die vervolgens worden toegelicht aan de hand van de resultaten van de CIS4⁽¹⁾.

Fundamenteel zal een onderneming tot innovatie-uitgaven worden aangezet als ze kansen ziet aan de vraagzijde (*demand pull*) of indien de opkomst van nieuwe technologieën nieuwe gezichtspunten opent (*technology push*). Haar gedrag wordt echter ook beïnvloed door meer structureel getinte kenmerken. Deze hebben in de eerste plaats betrekking op de onderneming zelf, en meer bepaald op haar grootte en op de bedrijfstak waartoe ze behoort: een kleine onderneming uit de dienstensector zal a priori minder geneigd zijn te innoveren dan een grote industriële onderneming. Voorts spelen ook de marktvoorwaarden een rol, in het bijzonder de concurrentiegraad.

Uitgaande van de gedane uitgaven zal innovatie pas concrete effecten sorteren na een lang proces, dat eventueel samenwerkingsverbanden met andere economische subjecten omvat en door verschillende hinderpalen wordt belemmerd. Ten slotte kan innovatie worden ingeschat via octrooien en andere beschermingsmethoden, die op afgeronde onderzoeksinspanningen kunnen wijzen en tot op zekere hoogte vlot meetbaar zijn. Die octrooien en andere beschermingsmethoden moeten echter worden beschouwd als een tussentijds resultaat, aangezien een octrooi niet automatisch uitmondt in innovatie, net zo min als innovatie noodzakelijkerwijs op een octrooi berust. De invoering, door een onderneming, van een innovatief product of productieproces kan dan worden onderzocht aan de hand van een enquête, naar het voorbeeld van de CIS.

(1) De methodologie van de CIS wordt in detail besproken in Kader 2.

2. O&O en andere innovatie-uitgaven

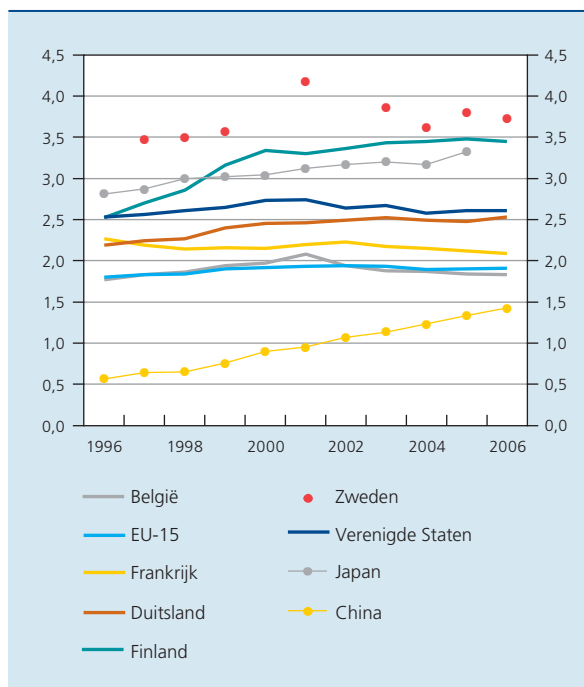
Innovatie-uitgaven moeten worden beschouwd als investeringsuitgaven voor het verwerven van kennis, een essentiële vereiste om, in de vorm van een nieuw product of proces, daadwerkelijk een innovatie tot stand te brengen. Die uitgaven omvatten uiteraard O&O, ongeacht of dit intra of extra muros plaatsvindt, maar ook de aankoop van machines, uitrusting en software, het verwerven van externe kennis of de opleiding van personeel. Hoewel O&O in die uitgaven een belangrijke plaats inneemt, moet het toch op zijn juiste waarde worden ingeschat. Het verwerven van kennis blijft niet beperkt tot O&O en nog minder tot de totale, door een economie geleverde inspanning inzake O&O-uitgaven, aangezien die inspanning niets zegt over de kwaliteit en de efficiëntie van de bewuste uitgaven. O&O blijft evenwel van cruciaal belang, al was het maar om nieuwe, elders ontwikkelde technologieën beter te kunnen overnemen.

2.1 O&O-uitgaven

In het innovatiebeleid en de desbetreffende besprekingen wordt specifiek aandacht besteed aan het niveau van de totale O&O-uitgaven van een economie. Dat is immers een relatief makkelijk af te bakenen en te becijferen criterium waar de EU profijt van heeft getrokken door in de Lissabon-strategie een doelstelling van 3 pct. bbp op te nemen die de lidstaten tegen 2010 zouden moeten bereiken. Helaas boeken de EU in het algemeen en België in het bijzonder slechts weinig vooruitgang in dit vlak. In 2006 bedroegen de totale O&O-uitgaven van de EU-15 en België respectievelijk 1,9 en 1,8 pct. bbp. Europa vertoont dus nog steeds een O&O-tekort ten opzichte van de Verenigde Staten en Japan, net als een sterke versnippering van de O&O-uitgaven tussen de lidstaten van de EU. Zweden en Finland blijven de enige twee lidstaten die de drempel van 3 pct. bbp bereikt en zelfs ruim overschreden hebben: hun O&O-uitgaven beliepen in 2006 respectievelijk 3,7 en 3,5 pct. bbp.

Bovendien was de – zij het vrij vage – trend van de afgelopen jaren zeker niet opwaarts gericht. De uitgaven van de EU-15 zijn dicht bij het in 1999 opgetekende niveau van 1,9 pct. bbp gebleven. In België was het verloop markanter vanwege de sterke concentratie van de O&O-uitgaven, die maakt dat deze uitgaven ook kwetsbaar zijn, vooral voor de financiering van buitenlandse oorsprong. De aanzienlijke stijging tussen 1996 en 2001, van 1,8 tot 2,1 pct. bbp, werd vervolgens tenietgedaan, zodat die uitgaven in 2006 beperkt bleven tot 1,8 pct. bbp.

GRAFIEK 3 TOTALE O&O-UITGAVEN
(procenten bbp)

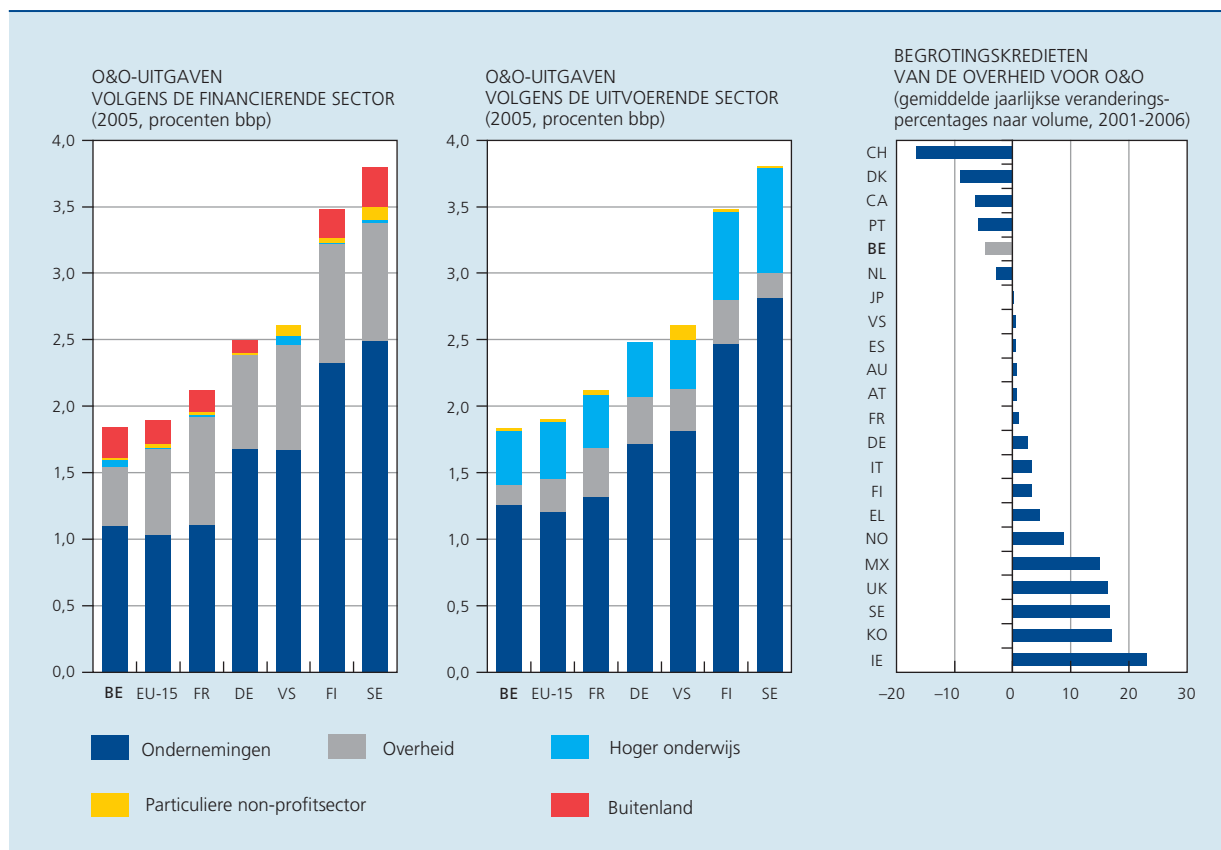


Bronnen: EC, OESO.

Tegelijkertijd stabiliseerden de uitgaven in de Verenigde Staten zich rond het aanmerkelijke peil van 2,6 pct. bbp, terwijl de O&O-uitgaven in Finland en Japan gestaag toenamen tot respectievelijk ongeveer 3,5 en 3,3 pct. bbp in 2005-2006. Ze blijven echter onder het uitgavenpeil van Zweden, dat reeds enkele jaren rond 3,75 pct. bbp schommelt. Ten slotte ontkomen de O&O-activiteiten niet aan de mondialisering: de uitgaven van China stegen van 0,6 pct. bbp in 1996 tot 1,4 pct. in 2006 en liggen thans in absolute cijfers hoger dan de jaarlijkse uitgaven van Frankrijk of Duitsland.

Naast het totale niveau van de O&O-uitgaven is ook de sectorale structuur ervan belangrijk; deze laatste kan worden benaderd vanuit het oogpunt van de financiering of van de uitvoering. In het kader van de Lissabon-strategie werd trouwens ook voor de financieringsbron een doelstelling vastgelegd: de ondernemingen moeten ten minste twee derde van de uitgaven financieren. Hoewel de EC op een gebrek aan particuliere financiering van het Europese O&O wijst, vertoont ook de overheidsfinanciering lacunes, vooral in België, waar de bijdrage van de overheid duidelijk ontoereikend blijkt: ze vertegenwoordigt iets minder dan een vierde van de totale uitgaven, tegen ongeveer een derde in de EU-15 als geheel. Meer bepaald bedroegen de door de overheidssector gefinancierde uitgaven in

GRAFIEK 4 SECTORALE O&O-VERDELING



Bronnen: EC, OESO.

2005 0,45 pct. bbp in België, tegen 0,64 pct. in de EU-15, 0,81 pct. in Frankrijk en 0,89 pct. in Finland en Zweden. Bovendien behoort België tot de enkele landen van de OESO waar de begrotingskredieten van de overheid, die een indicatie geven van de uitgavenvoornemens, tussen 2001 en 2006 naar volume gekrompen zijn. Het tekort aan overheidsfinanciering wordt deels gecompenseerd door een ruimere inbreng vanuit het buitenland, vooral vanwege de sector van de ondernemingen: 0,23 pct. bbp, wat vergelijkbaar is met het peil in Finland, tegen 0,17 pct. in de EU-15.

Ook inzake uitvoering blijft de Belgische overheid achter: ze neemt 0,15 pct. bbp van de O&O-activiteiten voor haar rekening, tegen 0,25 pct. in de EU-15. In vergelijking met de meest performante landen zijn het in de EU-15 en in België evenwel vooral de ondernemingen, die een overgrote meerderheid van de O&O-activiteiten ten laste nemen, die nog vooruitgang moeten boeken. Ook O&O in het hoger onderwijs moet worden gestimuleerd: in Finland en Zweden vertegenwoordigde dit in 2005

respectievelijk 0,66 en 0,79 pct. bbp, tegen circa 0,4 pct. in de EU-15 en in België.

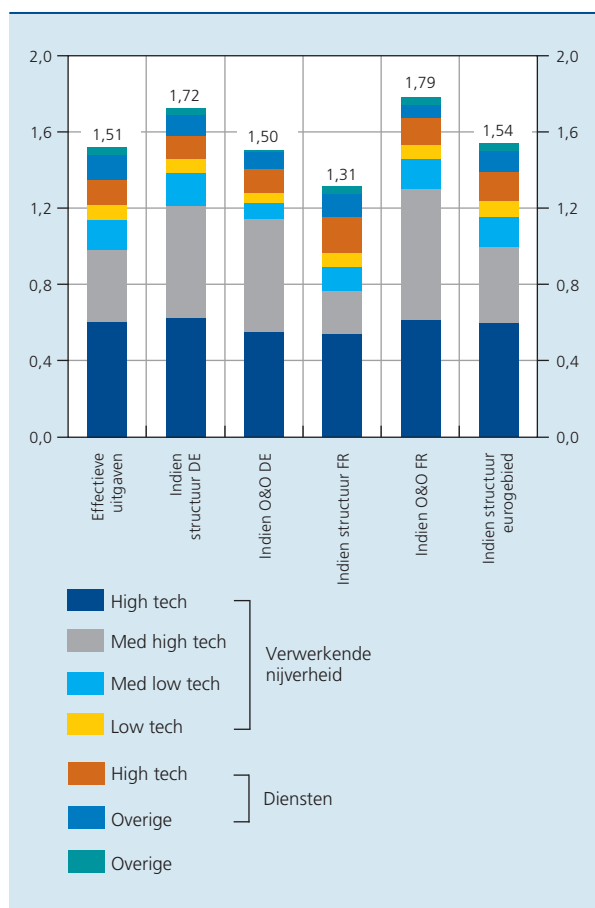
Het verschil in O&O-uitgaven tussen twee economieën valt wellicht ofwel structureel te verklaren – aangezien de O&O-geneigdheid sterk varieert tussen de verschillende bedrijfstakken – ofwel intrinsiek. Dit probleem was het onderwerp van levendige discussies over de Europese O&O-achterstand ten opzichte van de Verenigde Staten. Op grond van de bevindingen van de door haar aangestelde groep experts, hield de EC (2007a) over naar een structurele verklaring, aangezien de technologische industriële bedrijfstakken, die zeer actief zijn in O&O, in de EU een geringer aandeel hebben in de toegevoegde waarde.

Wat is de situatie in België? Aangezien de Belgische economie en die van het eurogebied een soortgelijke activiteitsstructuur vertonen, wordt er geen enkel structureel effect vastgesteld, terwijl de particuliere O&O-uitgaven bovendien vergelijkbaar zijn, namelijk iets meer

GRAFIEK 5

INTRINSIEKE EN STRUCTURELE EFFECTEN OP DE O&O-UITGAVEN VAN BELGIË

(O&O-uitgaven in ondernemingen, effectieve en gesimuleerde⁽¹⁾; gemiddelde 2001-2003, procenten bbp)



Bron: eigen berekeningen op basis van EU KLEMS- en OESO-gegevens (ANBERD).

(1) De O&O-uitgaven in Belgische ondernemingen worden beurtelings gesimuleerd door de structuur volgens bedrijfstak van Duitsland, Frankrijk of het eurogebied toe te passen op de effectieve intensiteit van de uitgaven in de Belgische bedrijfstakken, of omgekeerd door de intensiteit in de buitenlandse bedrijfstakken (niet beschikbaar voor het eurogebied) toe te passen op de effectieve structuur volgens bedrijfstak van de Belgische economie.

dan 1,5 pct. bbp. Tussen België en zijn buurlanden doen zich echter wél structurele effecten voor: een ongunstig ten aanzien van Duitsland, maar een gunstig ten opzichte van Frankrijk. Indien men aldus de structuur van de Duitse economie zou toepassen op de effectieve intensiteit van de O&O-uitgaven van de verschillende Belgische bedrijfstakken, dan zouden de particuliere O&O-uitgaven van België tussen 2001 en 2003 1,72 pct. bbp hebben bedragen, in plaats van de opgetekende 1,51 pct. Omgekeerd speelt een belangrijk intrinsiek effect in het voordeel van Frankrijk. Dat land compenseert namelijk zijn ongunstige structuur met een hogere uitgavenintensiteit in de middelhoog- tot hoogtechnologische industriële bedrijfstakken, meer bepaald in de branche transportmaterieel en, in mindere mate, in de chemie ongerekend de farmaceutische nijverheid. In de eerstgenoemde branche maakten

de particuliere O&O-uitgaven in Frankrijk, tussen 2001 en 2003, 19,4 pct. van de toegevoegde waarde uit, tegen 2,7 pct. in België; het verschil in intensiteit komt zowel in de vliegtuigbouw als in de automobielenijverheid voor, wat voor laatstgenoemde duidelijk wijst op uiteenlopende specialisaties (assemblage voor België, ontwerp van modellen voor Frankrijk). In totaal zou de toepassing van de O&O-intensiteiten van de Franse bedrijfstakken op de structuur van de Belgische economie de particuliere O&O-uitgaven in België hebben opgevoerd tot 1,79 pct. bbp.

Voor tal van landen zou de economische structuur het relatieve peil van de particuliere O&O-uitgaven verklaren, zoals wordt aangetoond door Mathieu en van Pottelsberghe (2008) die het niveau in Duitsland als referentie beschouwen. Dat is onder meer het geval in Finland, waar de sterke totale intensiteit van de O&O-uitgaven verband houdt met de overspecialisatie van het land in enkele technologische bedrijfstakken, alsook in België. Omgekeerd blijft er, zelfs met inachtneming van de structuur van de economie, een positief intrinsiek landeneffect bestaan voor Zweden, de Verenigde Staten, Frankrijk en Japan. Voor de eerste twee landen zou dat kunnen worden toegeschreven aan de omvang van de universitaire O&O-uitgaven in Zweden en aan de grootte van de eengemaakte markt in de Verenigde Staten, die het verwachte rendement van de O&O-uitgaven opvoert.

Uit de belangrijke rol van de industriële structuur blijkt dat het opleggen van een nationale doelstelling nauwelijks zin heeft, tenzij men toegeeft dat op die manier gestreefd wordt naar een wijziging – op de lange termijn – van de industriële structuur. Uit de studie door van Pottelsberghe (2008) blijkt trouwens dat de O&O-uitgaven in de Amerikaanse staten even sterk versnipperd zijn als in de landen van de EU, wat de Verenigde Staten er niet van weerhoudt om, dankzij de meest performante staten, een hoger gemiddeld en mediaanresultaat op te tekenen. In plaats van nationale doelstellingen zou de ontwikkeling van O&O in Europa en in de Europese lidstaten veel meer baat kunnen hebben bij het eenmaken van de Europese markt, of bij het bevorderen van het universitair onderzoek, via de uitbreiding van de banden tussen wetenschap en industrie en de goedkeuring van het Europees Gemeenschapsoctrooi.

Vooral België heeft grote nood aan een Europese visie, zoals blijkt uit Biatour en Kegels (2008). Hun resultaten tonen aan dat in België verricht particulier O&O geen invloed heeft op het verloop van de totale factorproductiviteit in de bedrijfstakken, aangezien die O&O-werkzaamheden ten goede komen aan de buitenlandse ondernemingen die ze in handen hebben. Omgekeerd lijkt België profijt te trekken van de O&O-activiteit in de buurlanden.

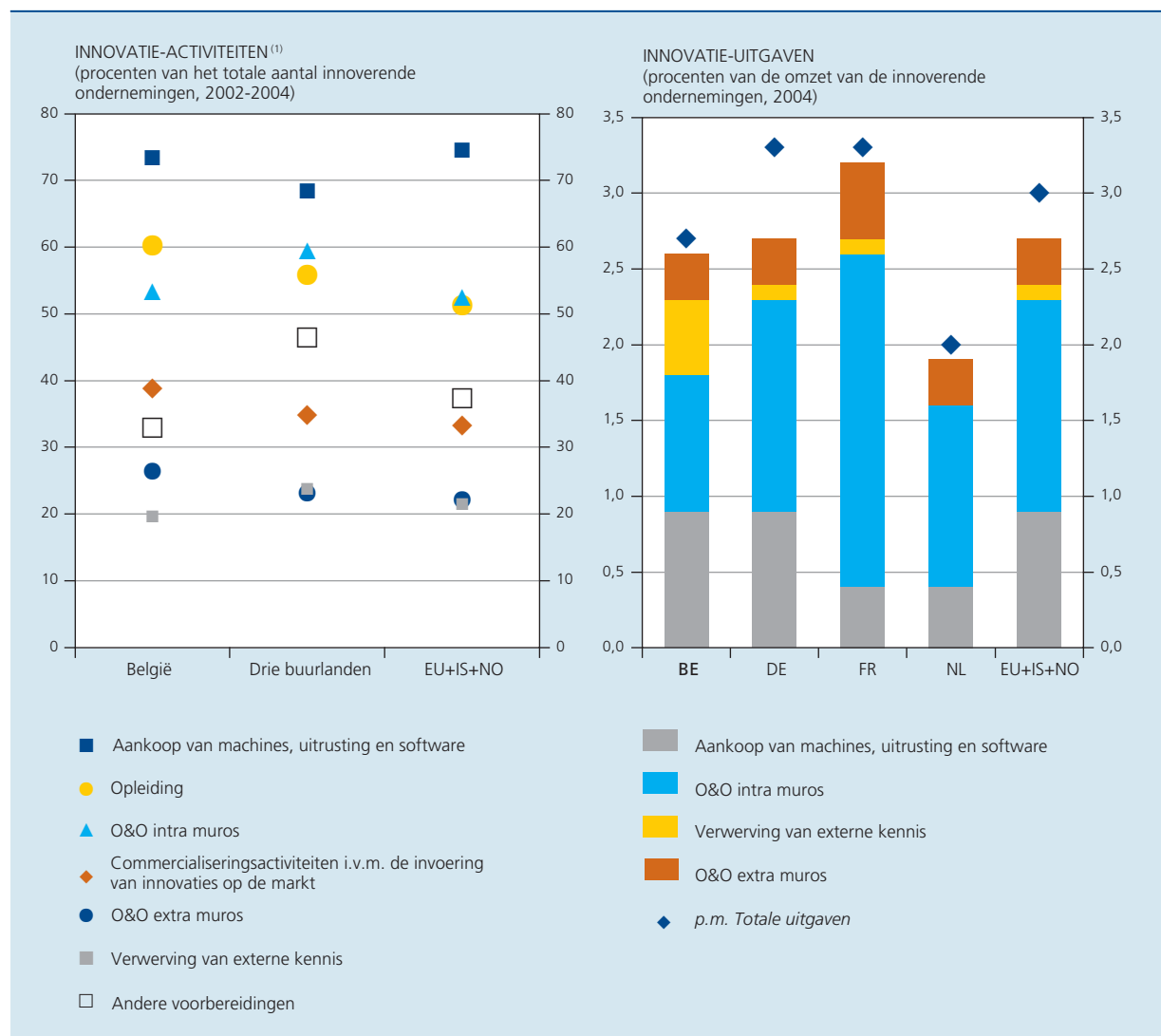
2.2 Innovatie-uitgaven

Zoals reeds aangestipt, is O&O slechts één van de keuzemogelijkheden waarover de ondernemingen beschikken om kennis te verwerven. Volgens de resultaten van de CIS4 is de aankoop van machines, uitrusting en software het meest gangbare type van bestedingen: hij komt voor in 73,4 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen, een overwicht dat wordt bevestigd in de EU (74,5 pct.) en in de buurlanden (68,5 pct.). De daaropvolgende bestedingstypen zijn de opleiding van personeel en O&O intra muros, die door iets meer dan de helft van de Europese ondernemingen worden aangehaald. België onderscheidt zich hier van de buurlanden door een overwicht van de eerstgenoemde besteding. De minst frequente activiteiten

zijn die welke een ruimer beroep doen op buiten de onderneming ontwikkelde kennis: O&O extra muros en verwerving van externe kennis – bijvoorbeeld in de vorm van rechten of vergunningen om geïmporteerde uitvindingen te gebruiken –, die allebei door 20 tot 25 pct. van de ondernemingen worden genoemd.

De geringere prioriteit die in België aan O&O intra muros wordt verleend, blijkt nog duidelijker uit de uitgegeven bedragen: gemiddeld 0,9 pct. van de omzet van de ondernemingen, tegen 1,4 pct. in de EU. De intensiteit van de uitgaven is ook groter in de drie buurlanden (gemiddeld 1,6 pct.) en vooral in Frankrijk (2,2 pct.) dat in de EU de tweede plaats inneemt, na Zweden en vóór Denemarken. Terwijl de Belgische innoverende

GRAFIEK 6 INNOVATIE-ACTIVITEITEN EN -UITGAVEN



Bron: CIS4.

(1) Innoverende ondernemingen met activiteiten in de vermelde domeinen.

Kader 2 – De communautaire innovatie-enquête

De communautaire innovatie-enquête, die regelmatig plaatsvindt, ondervraagt ondernemingen uit de 27 EU-landen, IJsland en Noorwegen over hun innovatie-activiteiten. De in dit artikel besproken resultaten zijn die van de vierde enquête (CIS4) die in 2005 werd georganiseerd en betrekking had op de innovatie-activiteiten tijdens de periode 2002-2004. Die enquête werd gehouden aan de hand van een voor alle landen gemeenschappelijke vragenlijst over velerlei aspecten van het innovatieproces zoals dat in grafiek 2 eerder in dit artikel wordt voorgesteld. De enquête is grotendeels gebaseerd op het Oslo-handboek van de OESO, waaraan ze onder meer haar definitie van een innovatie ontleent, namelijk « de invoering, door een onderneming, van een voor zichzelf nieuw of significant verbeterd product of proces ». Hoewel de aldus gedefinieerde product- of procesinnovaties als technologisch kunnen worden beschouwd, besteedt de CIS, naar het voorbeeld van het Oslo-handboek, ook aandacht aan – niet-technologische – innovaties op het gebied van *marketing* en organisatie. De uitdrukkingen « technologische » en « niet-technologische innovaties » worden in dit artikel in die zin gebruikt. De vragen van de CIS zijn hoofdzakelijk van kwalitatieve aard; naast bepaalde beschrijvende gegevens (omzet en personeel) wordt kwantitatieve informatie gevraagd over het bedrag van de innovatie-uitgaven of over de omzet die productinnovaties genereren. Voor België vindt de enquête plaats op het niveau van de gewesten, waarna de antwoorden worden gecentraliseerd bij het Federaal Wetenschapsbeleid, dat ze aan Eurostat moet bezorgen.

De hier toegelichte resultaten zijn geaggregeerd op het niveau van de landen. Ze worden in de meeste gevallen weergegeven als een percentage van het aantal innoverende en/of niet-innoverende ondernemingen. De innovatie-uitgaven kunnen ook worden uitgedrukt in procenten van de omzet. De analyse spitst zich uiteraard toe op de resultaten voor België, die meestal worden vergeleken met die van de drie voornaamste buurlanden en met het gemiddelde van de landen die aan de enquête hebben deelgenomen⁽¹⁾ (groep waarvan de samenstelling varieert volgens de beschikbaarheid van de resultaten). Naargelang de mogelijkheden en de relevantie biedt de CIS de gelegenheid de analyse te verfijnen volgens de grootte en de bedrijfstak van de ondernemingen.

Doordat ze de informatie gaan zoeken bij de bron, werpen dergelijke enquêtes een origineel en kwalitatiefgericht licht op het innovatieproces. Aangezien antwoorden niet verplicht is en de beoordeling of een « innovatie met succes is bekroond » inherent subjectief is, dienen die resultaten, en vooral de landenrangschikkingen, echter met de nodige omzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

(1) Deze groep landen wordt in dit artikel de EU genoemd, ofschoon ze mogelijk niet alleen de 27 EU-landen omvat, maar ook IJsland en Noorwegen.

ondernemingen uitgaven voor machines, uitrusting en software vermelden die vergelijkbaar zijn met het EU-gemiddelde (0,9 pct. van de omzet), compenseren ze hun tekort aan O&O intra muros ten dele door het verwerven van externe kennis: met 0,5 pct. van de omzet bekleden ze de derde plaats in de EU, na Roemenië en Tsjechië. In totaal maken de innovatie-uitgaven 2,7 pct. van de omzet van de Belgische ondernemingen uit, dat is minder dan het Europese gemiddelde van 3 pct. en vooral minder dan in Duitsland en Frankrijk (3,3 pct.); het verschil is enkel toe te schrijven aan de uitgaven voor O&O intra muros. Niettemin zij opgemerkt dat zowel in België als elders de totale O&O-uitgaven, zowel intra als extra muros, over het geheel genomen de belangrijkste uitgavenpost vormen.

Welk uitgaventype overweegt, hangt uiteraard af van het technologische ontwikkelingspeil van de economie. Zo kan een negatieve relatie worden aangetoond tussen de intensiteit van de uitgaven voor machines, uitrusting en software en die voor O&O intra muros zoals die blijken uit de CIS4, wat strookt met de bevinding dat er een grotere behoefte aan O&O ontstaat wanneer de economie de technologische grens nadert (Aghion, 2006). De ondernemingen uit de nieuwe EU-lidstaten vermelden doorgaans relatief hogere uitgaven voor machines, uitrusting en software, terwijl de Belgische ondernemingen een tussenpositie innemen.

3. Mate en vormen van innovatie volgens de CIS

3.1 Productinnovaties, procesinnovaties en niet-technologische innovaties

Internationale vergelijking

Volgens de CIS4, kan 51,3 pct. van de Belgische ondernemingen als innoverend worden beschouwd, in die zin dat ze verklaarden tijdens de drie jaren die aan de enquête voorafgingen, namelijk tussen 2002 en 2004, een voor zichzelf nieuw of significant verbeterd product of productieproces te hebben geïntroduceerd. België neemt daarmee de zevende plaats in op de lijst van 29 onderzochte Europese landen. Enkel Duitsland doet duidelijk beter, met 65,1 pct. innoverende ondernemingen.

Vooral middelgrote (66 pct.) of grote (83 pct.) Belgische ondernemingen blijken bijzonder innoverend te zijn, aangezien België in die twee categorieën respectievelijk de derde en tweede plaats bekleedt, telkens voorafgegaan door Duitsland. De grote Belgische innoverende ondernemingen voeren bovendien de Europese ranglijst aan met betrekking tot productinnovaties die hoofdzakelijk door de onderneming zelf of binnen haar groep worden ontwikkeld. Bij de kleine ondernemingen loopt de rangschikking grotendeels gelijk met het algemeen klassement, gelet op het feit dat deze laatste categorie het grootste aantal ondernemingen telt.

Tegelijkertijd neemt de Belgische industrie de derde plaats in van de Europese industrieën, na Duitsland en Ierland. In de financiële dienstverlening en in de diensten aan bedrijven, die de O&O-centra omvatten, lijken de Belgische ondernemingen daarentegen relatief minder innoverend te zijn.

TABEL 1 INNOVERENDE ONDERNEMINGEN ⁽¹⁾
(2002-2004)

	Innovatiegraad (procenten van het totale aantal ondernemingen uit de overeenkomstige categorie)			Structuur (procenten van het totale aantal innoverende ondernemingen)		
	België	Drie buurlanden	EU+IS+NO	België	Drie buurlanden	EU+IS+NO
Totaal	51,3	48,1	39,5	100,0	100,0	100,0
10 – 49 werknemers	46,5	41,5	34,9	71,6	64,5	69,4
50 – 249 werknemers	66,0	64,1	52,8	22,2	26,8	23,6
250 werknemers en meer	83,0	82,0	70,7	6,2	8,7	7,0
Industrie	58,1	54,3	41,5	53,4	55,1	58,8
Diensten	45,3	42,2	36,9	46,6	44,9	41,2
Behorend tot een groep	60,6	57,3	55,5	53,6	56,0	40,4
waarvan buitenlandse controle	60,3	57,6	55,2	28,6	10,5	11,6
Actief op volgende markten:						
Nationaal	53,2	54,6	45,6	92,9	75,0	75,2
Europees	58,9	59,7	51,9	77,2	50,3	51,2
Overige	66,6	66,2	58,5	34,5	32,2	30,3
Productinnoverend (met of zonder procesinnovatie)	35,0 ⁽²⁾	31,3 ⁽²⁾	24,5 ⁽²⁾	68,3	65,1	62,4
waarvan innoverende ondernemingen die een product hebben geïntroduceerd dat nieuw is voor de markt	20,9 ⁽²⁾	15,4 ⁽²⁾	14,2 ⁽²⁾	40,7	32,0	35,9
Tegelijkertijd technologisch en niet-technologisch innoverend	35,1 ⁽²⁾	33,9 ⁽²⁾	22,2 ⁽²⁾	68,3	70,4	56,3
Uitsluitend niet-technologisch innoverend	11,5 ⁽²⁾	16,0 ⁽²⁾	12,2 ⁽²⁾	–	–	–

Bron: CIS4.

(1) Technologisch innoverende ondernemingen, tenzij anders vermeld, namelijk ondernemingen die een voor zichzelf nieuw of significant verbeterd product of proces hebben geïntroduceerd.

(2) Procenten van het totale aantal ondernemingen.

Deze uitstekende resultaten kunnen ongetwijfeld voor een deel worden verklaard door de aanwezigheid van talrijke multinationale ondernemingen op het Belgische grondgebied. In feite maken de grote Belgische innoverende ondernemingen in bijna 55 pct. van de gevallen deel uit van een buitenlandse groep, wat aanmerkelijk meer is dan in de meeste Europese landen.

Profiel van de Belgische innoverende ondernemingen

Onafhankelijk van het land, verschilt het profiel van de innoverende ondernemingen van dat van de andere ondernemingen. Over het algemeen neemt de innovatiegeneigdheid, die in de industrie groter is dan in de diensten, toe met de grootte van de onderneming. Zo beloopt de innovatiegraad in België 46,5 pct. voor de kleine ondernemingen, 66 pct. voor de middelgrote en 83 pct. voor de grote. Op het niveau van de bedrijfstakken stijgt de innovatiegraad uit boven het gemiddelde van 51,3 pct. in de informatica en aanverwante activiteiten en het technisch advies (63,5 pct.) en in de industrie (58,1 pct.). Dan volgen de groothandel en de financiële dienstverlening – respectievelijk 48,5 en 47,8 pct. – en vervoer en communicatie (33 pct.). Deze resultaten tonen aan dat het nodig is een onderscheid te maken tussen O&O en innovatie: volgens de CIS4 besteden de ondernemingen uit de financiële branches slechts 0,2 pct. van hun omzet aan O&O (zowel intra als extra muros), tegen gemiddeld 1,3 pct. in de gehele economie en 2,2 pct. in de industrie, terwijl het aandeel ervan dat zichzelf als innoverend beschouwt, rond het gemiddelde van de gehele economie schommelt.

Innoverende ondernemingen maken ook vaker deel uit van een groep, al dan niet onder buitenlandse controle. Tot slot zijn ze ook vaker actief op buitenlandse markten.

Vergeleken met de buurlanden en de EU wordt het profiel van de innoverende Belgische ondernemingen uiteraard ook beïnvloed door de structurele kenmerken van de Belgische ondernemingen, ongeacht of ze al dan niet innoverend zijn. Inzake innovatie komt dit tot uiting in een ongunstige vertekening naar de kleine ondernemingen – ten opzichte van de buurlanden – en naar de dienstverlenende bedrijfstakken – ten opzichte van de EU. De hoge openheidsgraad van de economie leidt dan weer tot een positieve vertekening ten voordele van ondernemingen die deel uitmaken van een groep en ondernemingen die actief zijn op buitenlandse markten.

Tot slot stelt 71,6 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen 10 tot 49 werknemers te werk en 46,6 pct. ervan is actief in de dienstverlenende bedrijfstakken; in beide gevallen is dat relatief meer dan in de

EU en dan in de drie buurlanden. Ondernemingen die tot een groep behoren, zijn goed voor 53,6 pct. van de innoverende ondernemingen, duidelijk meer dan in de EU (40,4 pct.), maar iets minder dan in de buurlanden (56 pct.). Het verband met buitenlandse controle is nog significanter: 28,6 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen maakt deel uit van een groep in buitenlandse handen, tegen slechts ongeveer 11 pct. in de EU en in de drie buurlanden. Deze internationale openheid heeft ook een weerslag op de activiteit: 77,2 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen is actief op een buitenlandse Europese markt, tegen amper iets meer dan de helft in de drie buurlanden of in de EU. Tegelijkertijd richten ze zich echter meer dan elders voornamelijk op de binnenlandse markt, naar rata van meer dan 90 pct., tegen driekwart in de drie buurlanden of in de EU.

Soorten van innovatie

In alle landen, met uitzondering van Cyprus, is meer dan de helft van de innoverende ondernemingen – 68,3 pct. in België – innoverend op het gebied van producten, al dan niet in combinatie met procesinnovatie. Bovendien verklaarde 40,7 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen een product te hebben geïntroduceerd dat nieuw is voor de markt; dit resultaat moet echter behoedzaam worden geïnterpreteerd, aangezien het wellicht afhankelijk is van de omvang van de markt en vooral van de ontwikkelingsgraad ervan. Zo blijken de hoogste resultaten voor deze vraag te worden opgetekend in de nieuwe lidstaten van de EU.

Technologische en niet-technologische innovatie gaan dikwijls hand in hand, vooral in de volgens de CIS meest innoverende landen. Het op de markt brengen van een nieuw product kan immers gepaard gaan met een herziening van de *marketing*strategie, net zoals de invoering van een nieuw productieproces aanleiding kan geven tot een herbeschouwing van de organisatie van de onderneming. Het aandeel van de vennootschappen die uitsluitend innoverend zijn op niet-technologisch gebied is echter niet verwaarloosbaar, ook in de landen waar de technologische innovatie betrekking heeft op meer dan 50 pct. van de ondernemingen. België behoort tot deze laatste groep, maar blijft achter aangezien slechts 11,5 pct. van de bedrijven alleen op niet-technologisch vlak innoveert.

3.2 Invloed, op het innovatieproces, van de grootte van de onderneming en de bedrijfstak waartoe ze behoort

De grootte van de onderneming en de bedrijfstak waartoe die onderneming behoort, zijn niet alleen bepalend voor het al dan niet innoveren, maar beïnvloeden het gehele innovatieproces.

Met betrekking tot de innovatie-uitgaven, bijvoorbeeld, speelt de grootte van de innoverende ondernemingen in België geen rol wat de aankoop van machines, uitrusting en software betreft. Het is echter wel zo dat kleine ondernemingen zich minder bezighouden met O&O *intra muros* (47,4 pct., tegen 79,3 pct. van de grote ondernemingen) en minder vaak een beroep doen op externe kennis (15,8 pct., tegen 36,5 pct. van de grote ondernemingen). Universiteiten zijn overigens vooral voor grote ondernemingen een bron van inspiratie (naar rata van 8,1 pct., tegen zowat 3 pct. voor kleine en middelgrote ondernemingen). Over het algemeen neemt de geneigdheid tot samenwerking met andere actoren beduidend toe met de grootte.

Kleine ondernemingen signaleren minder stopzettingen van of aanzienlijke vertragingen in hun innovatieprojecten, wellicht omdat ze minder projecten tegelijk uitvoeren. Ze klagen echter vaker over een gebrek aan interne – en in mindere mate externe – financiering, alsook over te hoge innovatiekosten. Bovendien kunnen ze minder vaak een beroep doen op overheidsfinanciering, vooral vanwege de Europese overheid. Tot slot maken ze minder vaak gebruik van de belangrijkste beschermingsmethoden voor intellectuele rechten.

Op het niveau van de bedrijfstakken lijken de industriële ondernemingen over het algemeen meer actief in het innovatieproces, wat wordt verklaard door het feit dat zij vaker melding maken van belemmeringen zoals het gebrek aan financiering en het kostenniveau. Wat de innovatie-uitgaven betreft, zijn de industriële ondernemingen meer geneigd middelen te besteden aan O&O *intra muros* (60,8 pct., tegen 44,8 pct. van de dienstverlenende ondernemingen), terwijl de dienstenbedrijven dit compenseren door een beroep te doen op externe kennis (23,9 pct., tegen 15,8 pct. van de industriële ondernemingen).

TABEL 2 INVLOED, OP HET INNOVATIEPROCES IN BELGIË, VAN DE GROOTTE VAN DE ONDERNEMING EN DE BEDRIJFSTAK WAARTOE ZE BEHOORT

(procenten van het aantal innoverende ondernemingen in de overeenkomstige categorie volgens grootte of bedrijfstak, 2002-2004)

	10 – 49 werknemers	50 – 249 werknemers	250 werknemers en meer	Industrie	Diensten
Aankoop van machines, uitrusting en software . . .	72,3	75,8	76,5	78,3	67,7
O&O <i>intra muros</i>	47,4	65,0	79,3	60,8	44,8
Verwerving van externe kennis	15,8	26,9	36,5	15,8	23,9
Universitaire informatiebron	3,3	3,9	8,1	5,4	1,9
Externe samenwerking	28,6	48,2	73,3	38,1	33,0
Stopzetting van of aanzienlijke vertraging in een project	34,7	53,3	87,4	46,7	36,8
Gebrek aan interne financiering	20,2	15,6	13,6	20,8	16,4
Gebrek aan externe financiering	12,4	8,0	9,2	12,5	9,8
Te hoge kosten	21,3	14,6	12,8	21,8	16,5
Overheidsfinanciering	21,4	24,2	32,8	29,3	15,2
waarvan EU	2,3	4,4	14,9	4,4	2,6
Octrooi	8,6	14,4	26,4	13,1	8,5
Industrieel ontwerp	9,6	23,0	23,5	14,0	12,7

Bron: CIS4.

In welke mate worden de nationale resultaten van de CIS beïnvloed door structuurverschillen qua grootte of bedrijfstak? Systematische tests op het geheel van de gebruikte indicatoren hebben aangetoond dat deze structuurverschillen slechts een beperkt effect sorteren op het algemene resultaat, zodat de vergelijkingen tussen België, de drie buurlanden en de EU amper worden vertekend.

Zo verklaarde, bij wijze van voorbeeld, 53,3 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen intra muros O&O-activiteiten te ontwikkelen, een resultaat dat vergelijkbaar is met dat van Duitsland (53,8 pct.), maar aanzienlijk lager ligt dan dat in Nederland en Frankrijk (respectievelijk 67,4 en 70,2 pct.). Hoewel alle structureffecten in deze vergelijking nadelig uitvallen voor België, beloopt hun omvang maximaal 1,8 procentpunt, in het geval van Duitsland. Met andere woorden, mochten de Belgische innoverende ondernemingen naar grootte dezelfde structuur vertonen als de buurlanden – gunstiger voor O&O intra muros als gevolg van een groter aandeel middelgrote en grote ondernemingen –, dan zouden ze over het algemeen amper meer geneigd zijn om O&O intra muros te verrichten. Het grote verschil met Frankrijk en Duitsland is dus voornamelijk terug te voeren op ongunstige intrinsieke effecten voor België.

4. Andere elementen van het innovatieproces

Na de beschrijving van de innovatie, de vormen die ze kan aannemen en de investeringsuitgaven die ermee gepaard gaan, worden in dit hoofdstuk enkele stappen van het innovatieproces toegelicht: de bronnen van innovatie, de samenwerkingen die worden opgezet met het oog op innovatie, de belangrijkste belemmeringen en de gevolgen voor de onderneming.

4.1 Informatiebronnen en samenwerking met andere actoren

Een onderneming innoveert niet op eigen houtje. Ze wordt beïnvloed door andere actoren. Meer nog: innovatie is vaak het resultaat van een wisselwerking met sommige van die actoren. Andere actoren kunnen een rol spelen bij de oorsprong van het proces, als informatiebron of als stimulant tot innovatie, maar ook tijdens het innovatieproces, in het kader van een samenwerking. Het gedrag van de Belgische ondernemingen lijkt in dat opzicht overeen te stemmen met hun traditionele positie in het hart van de internationale productieketen, als producent van intermediaire goederen. Die positie maakt dat ze in hun innovatieproces rekening moeten houden met de wensen

van de klanten, de aanpassingen van de leveranciers en het gedrag van de concurrenten, maar biedt hun tevens de mogelijkheid om op natuurlijke wijze tal van internationale samenwerkingsverbanden te ontwikkelen.

De hiërarchie van de innovatiebronnen in de verschillende landen is desondanks grotendeels vergelijkbaar, vooral wat de drie belangrijkste bronnen betreft, namelijk de onderneming zelf of de groep waartoe ze behoort – een bron die door meer dan de helft van de innoverende ondernemingen in België en in de drie buurlanden als zeer belangrijk wordt beschouwd –, de klanten en de leveranciers. Vergeleken met de buurlanden en de EU liggen de percentages in België hoger: in het bijzonder voor de bron « klanten » laat België het op één na hoogste resultaat van de EU optekenen, namelijk 39 pct., op ruime afstand van Ierland, met 50 pct.

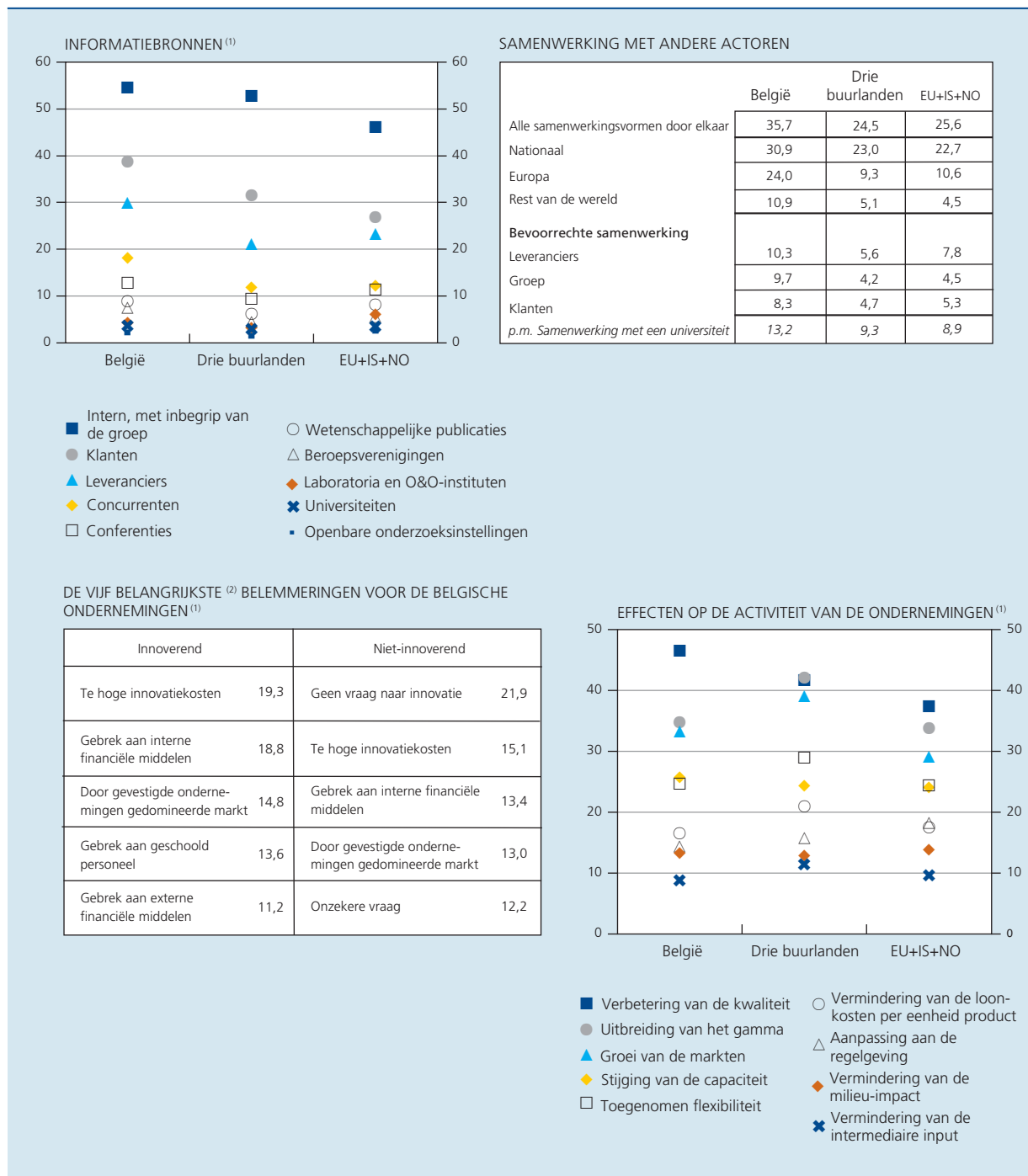
Over het algemeen lijken de Belgische innoverende ondernemingen meer geneigd tot samenwerking: 35,7 pct. van hen verklaart een of andere samenwerkingsvorm te hebben opgezet, tegen ongeveer 25 pct. in de buurlanden en in de EU. De Belgische innoverende ondernemingen werken vooral meer samen met het buitenland, zowel binnen Europa als erbuiten. Ze bekleden overigens de vijfde plaats (10,9 pct. van de innoverende ondernemingen) wat samenwerking betreft met landen die niet tot de EU behoren.

Innovatiebronnen en samenwerkingsverbanden gaan vaak samen. Zowel in België als in de andere onderzochte landen nemen dezelfde actoren de drie posities bovenaan de rangschikking in, waarbij de leveranciers vooral betrokken zijn bij de samenwerking en de klanten fungeren als informatiebron. Terwijl de Belgische innoverende ondernemingen het vaakst de interne bron aangeven als zeer belangrijk, vermelden ze als voorkeursamenwerking – een vraag van de CIS waarop slechts één antwoord is toegestaan – in volgorde van belangrijkheid de leveranciers, de onderneming zelf of de groep waar ze deel van uitmaakt en de klanten. Hetzelfde resultaat wordt opgetekend in de EU en de buurlanden, behalve dat de klanten in dat geval de voorkeur krijgen op de groep.

De interactie met de universiteiten verdient bijzondere aandacht, aangezien ze als cruciaal wordt beschouwd voor de resultaten van het innovatiesysteem. Hoewel de universitaire wereld door de Europese ondernemingen niet vaak als innovatiebron wordt genoemd, komt samenwerking met een universiteit in de loop van het proces frequenter voor, vooral in België, waar 13,2 pct. van de innoverende ondernemingen deze samenwerking vermeldt, tegen zowat 9 pct. in de buurlanden en in de EU. Hoewel de algemene geneigdheid tot samenwerking

GRAFIEK 7 ELEMENTEN VAN HET INNOVATIEPROCES

(procenten van het totale aantal innoverende ondernemingen, 2002-2004)



Bron : CIS4.

(1) Innoverende ondernemingen die zeer veel belang hechten aan respectievelijk de bron, de belemmering of het effect.

(2) Op een totaal van elf mogelijke belemmeringen die op het enquêteformulier werden voorgesteld. De vijf belangrijkste belemmeringen die in de tabel zijn opgenomen, zijn de enige die door meer dan 10 pct. van de betrokken ondernemingen als zeer belangrijk werden beschouwd.

in alle landen toeneemt met de grootte van de onderneming, lijkt vooral de samenwerking met een universiteit een voorrecht voor de grote ondernemingen. In België heeft deze laatste samenwerkingsvorm betrekking op

37,5 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen met ten minste 250 werknemers in dienst. Finland neemt een bijzondere plaats in op het gebied van de relaties tussen wetenschap en industrie: 33,1 pct. van de Finse

innoverende ondernemingen zegt met een universiteit te hebben samengewerkt, dat is 69,4 pct. van de grote ondernemingen, maar ook 24,5 pct. van de kleine ondernemingen, tegen 10,3 pct. van de innoverende ondernemingen met 10 tot 49 werknemers in België.

4.2 Belemmeringen tijdens het innovatieproces

De obstakels die het innovatieproces kunnen belemmeren, zijn potentieel talrijk en divers van aard. Ze kunnen hun oorsprong vinden in de onderneming zelf (eigen middelen, kosten) of op de factor- (financieel, werkgelegenheid) of productmarkten (gebrek aan concurrentie, onzekere vraag). Ze kunnen vroegtijdig optreden en iedere aanzet tot innovatie in de kiem smoren, of zich manifesteren in de loop van het proces, waarbij ze naargelang het geval kunnen leiden tot aanzienlijke vertragingen of zelfs tot het stopzetten van een project. De belemmeringen die zich voordoen in de ondernemingen die er niettemin in geslaagd zijn een innovatie te introduceren en in die welke niet hebben geïnnoveerd, zijn verschillend van aard, zoals moge blijken uit de CIS.

De enquête evalueert echter uitsluitend de vertragingen of stopzettingen van projecten bij de innoverende ondernemingen, wat de interpretatie van de resultaten nog delicaat maakt. Het feit dat bij de Belgische innoverende ondernemingen minder stopzettingen of vertragingen worden opgetekend dan in de buurlanden of in de EU, in combinatie met een relatief hoge innovatiegraad, kan evenzeer betekenen dat de Belgische ondernemingen zekerder zijn wanneer ze aan een innovatieproces beginnen als dat ze minder ambitieus zijn, omdat het risico op mislukken van hun innovatieproject kleiner is. In de meeste landen worden projecten vaker fors vertraagd dan stopgezet, en in dit laatste geval voornamelijk tijdens de ontwerpfase.

De belangrijkste belemmering voor de Belgische ondernemingen die niet hebben geïnnoveerd, houdt verband met de vraag: iets meer dan een derde van de betrokken ondernemingen beschouwt – vooral – het ontbreken van de vraag, of de onzekerheid daaromtrent, als een zeer belangrijke belemmering. Financiële factoren spelen daarom een niet minder belangrijke rol, aangezien de hoge kosten en het gebrek aan interne financiering gezamenlijk door meer dan een kwart van de niet-innoverende ondernemingen worden genoemd, elk in ongeveer dezelfde mate. De dominantie van de markt door gevestigde ondernemingen vormt een zeer belangrijke belemmering voor 13 pct. van de niet-innoverende ondernemingen. In de buurlanden worden dezelfde drie belemmeringen het vaakst genoemd, hoewel financiële factoren een licht overwicht hebben in Duitsland en Nederland.

Voor de Belgische innoverende ondernemingen zijn de belangrijkste belemmeringen duidelijk van financiële aard en ze spelen vooral een rol in de kleine ondernemingen: te hoge kosten en gebrek aan interne financiering, allebei naar rata van zowat 19 pct. van alle innoverende ondernemingen. Ook het gebrek aan externe financiering (11,2 pct.), op de vijfde plaats, past in deze rij. De dominantie van gevestigde ondernemingen (14,8 pct.) en het gebrek aan geschoold personeel (13,6 pct.) vervolledigen de tabel. Deze laatste factor wordt vaker genoemd dan in de EU (11 pct.) en de drie buurlanden (7,6 pct.). Aangezien de ondernemingen volgens eigen goeddunken kunnen kiezen hoeveel belemmeringen ze als zeer belangrijk vermelden, kan het interessant zijn te weten hoeveel de som van alle belemmeringen bedraagt: 96,5 pct. voor de buurlanden, 107,3 pct. voor België en 130,1 pct. voor de EU.

De invloed, op het innovatieniveau, van de concurrentiegraad in een markt heeft reeds het voorwerp uitgemaakt van tal van theoretische discussies. Algemeen wordt aangenomen dat het verloop van de relatie kan worden voorgesteld als een omgekeerde U. In een eerste fase zet een verscherpte concurrentie de ondernemingen ertoe aan te innoveren om zich te onderscheiden van de concurrenten en te trachten profijt te trekken van de tijdelijke baten van de innovatie. Dit effect komt sterker tot uiting in economieën of bedrijfstakken in de buurt van de technologische grens, waar het moeilijk is om groei te verwezenlijken door imitatie (Aghion, 2006). Vanaf een bepaalde drempel kan de concurrentie de ex ante te verwachten baten evenwel verkleinen en bijgevolg potentiële innovatie ontmoedigen. De dominantie van de markt door gevestigde ondernemingen werkt voor een niet te verwaarlozen gedeelte van de ondernemingen – zowel innoverende als niet-innoverende – belemmerend zonder daarom doorslaggevend te zijn. Deze belemmering speelt evenwel een belangrijker rol in bepaalde industriële bedrijfstakken, zowel uit hoofde van ondernemingen die hebben geïnnoveerd als uit hoofde van de ondernemingen die dat niet hebben gedaan. Dat is het geval in de chemische nijverheid, de textiel en de vervaardiging van overige niet-metaalhoudende minerale producten, zoals de glasnijverheid. Voor de eerste bedrijfstak, anders dan voor de twee laatste, wordt dit ook in tal van andere Europese landen vastgesteld.

4.3 Effect van innovatie op de activiteit van de ondernemingen

Onafhankelijk van het land of de grootte van de onderneming, komen de positieve effecten van innovatie op de activiteit voornamelijk tot uiting op het niveau van

de producten, wat logischerwijze voortvloeit uit het overwicht aan innovaties van dat type. In België lijken de ondernemingen vooral de nadruk te leggen op de kwaliteitsverbetering van de producten, terwijl ook de uitbreiding van het gamma en de verovering van marktaandeel in de buurlanden een belangrijke rol spelen. Dit zou kunnen worden toegeschreven aan een zekere bescheidenheid van de Belgische ondernemingen, die kwalitatief hoogstaande goederen en diensten willen afleveren teneinde hun intermediaire positie in de internationale productieketen te behouden, terwijl de ondernemingen in de buurlanden meer gericht zouden zijn op het verwerven van marktaandeel.

In de buurlanden wordt ook vaker dan in België verwezen naar een stijging van de flexibiliteit en geringere loonkosten als gevolg van de innovatie.

De effecten van niet-technologische innovaties zijn ingrijpender bij de technologisch innoverende ondernemingen, wat erop wijst dat een combinatie van de twee heilzaam is voor een onderneming met een innovatiecultuur, hoewel niet kan worden uitgesloten dat de respondenten niet duidelijk het onderscheid kunnen maken tussen de effecten van de beide innovatietypen. De kwaliteitsverbetering van de producten is opnieuw het belangrijkste effect, terwijl de vermindering van de antwoordtijd voor de klanten bijna even belangrijk blijkt.

5. Algemene voorwaarden en innovatiebeleid

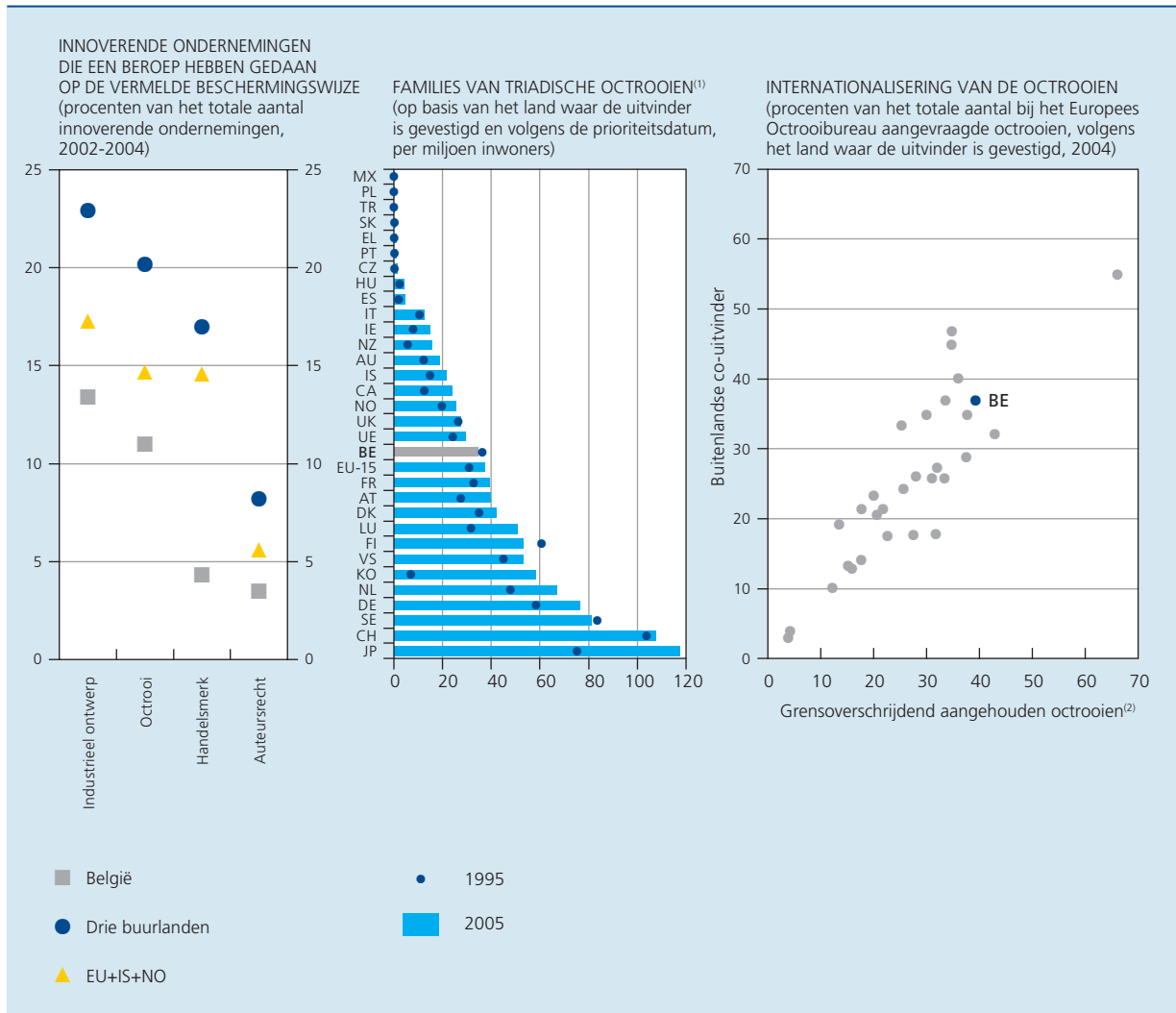
Aangezien innovatie een complex proces is dat de invloed van verschillende factoren ondergaat en waarbij actoren met uiteenlopende achtergronden betrokken zijn, is uiteraard ook het beleid dat innovatie bevordert zeer verscheiden. Hoewel voor O&O en innovatie specifieke maatregelen kunnen gelden, kunnen ze ook worden gestimuleerd door tal van beleidsmaatregelen die een verbetering van het algemeen kader voor de tenuitvoerlegging van de economische activiteit beogen.

De EC (2007b) rechtvaardigt de systeemaanpak door te bepalen dat het drieluik wetenschap-technologie-industrie moet worden aangevuld met een gunstig kader in termen van onderwijs, arbeidsmarkt en financiële markten, teneinde betere resultaten inzake concurrentievermogen en groei te kunnen boeken. Jaumotte en Pain (2005) hebben bovendien aangetoond dat een verbetering van die algemene voorwaarden de inspanningen inzake O&O sterker bevordert dan een directe ondersteuning ervan, vooral in kleine open economieën.

Een van de belangrijkste algemene beleidsmaatregelen die de innovatie kunnen beïnvloeden, zoals de OESO in de uitgave 2006 van haar verslag « Going for growth » heeft aangegeven, is het onderwijsbeleid. Dit beleid kan de nadruk leggen op de opleiding van voor O&O noodzakelijk wetenschappelijk personeel, maar kan er ook toe bijdragen de ondernemerszin te ontwikkelen. Op die beide gebieden bevordert een doelmatig werkende arbeidsmarkt het op elkaar afstemmen van de behoeften en de beschikbare middelen en geeft eventueel signalen af dat er tekortkomingen zijn. Aangezien de activiteiten inzake onderzoek en innovatie over een lange en onzekere horizon plaatsvinden, vergen ze een passende financiering, zowel voor het opstarten van een onderneming als in het stadium van de initiële groei; de beschikbaarheid van grote en efficiënte risicokapitaalmarkten blijkt dus noodzakelijk. De externe openheid van de economie, tot slot, is een innovatiekanaal, via door de handel en de directe investeringen bevorderde technologische overdrachten, terwijl het concurrentiebeleid en de wetgeving inzake faillissementen de graad van openheid en dynamiek van de markt bepalen.

In het algemene kader van het concurrentiebeleid en van het debat rond het geschikte concurrentieniveau, zijn de rechten inzake intellectuele eigendom van cruciaal belang in het vlak van innovatie. Hoewel in de tijd beperkte beschermingen de potentieel innoverende onderneming motiveren door te garanderen dat haar inspanningen zullen lonen, kunnen ze ook de verspreiding van bestaande innovaties en dus de aanwending en de verbetering ervan door andere ondernemingen afremmen. Van Looy et al. (2008) hebben aangetoond dat een specifieke wetgeving betreffende de rechten inzake intellectuele eigendom van met overheidsgeld gefinancierd onderzoek door universiteiten het ontstaan van een universitair ondernemerschap (*spin-offs*) bevordert, waarbij de oorspronkelijke uitvinder actiever deelneemt aan de commerciële ontwikkeling van het product. Een dergelijke wetgeving, zoals de Amerikaanse *Bayh-Dole Act* van 1980 of de in België sedert het midden van de jaren negentig geldende wetgeving, wijst de eigendom van de uitvinding toe aan de universiteit en bepaalt een passende vergoeding voor de onderzoeker.

Al met al lijkt België achter te blijven inzake de indiening van aanvragen voor intellectuele bescherming, wat zou kunnen wijzen op het meer direct praktische karakter van de geïntroduceerde innovaties. Volgens de resultaten van de CIS4, doen de Belgische innoverende ondernemingen veel minder vaak een beroep op welke methode inzake intellectuele bescherming ook dan hun tegenhangers uit de buurlanden en uit de EU. Het verschil is zeer



Bronnen : CIS4, OESO.
 (1) Gelijktijdig ingediende octrooien bij het Amerikaans, het Europees en het Japans octrooibureau.
 (2) Rekenkundig gemiddelde van het aandeel van de door het buitenland aangehouden nationale octrooien en het aandeel van de nationaal aangehouden buitenlandse octrooien.

uitgesproken voor het industrieel ontwerp, de meest courante beschermingsvorm vóór het octrooi.

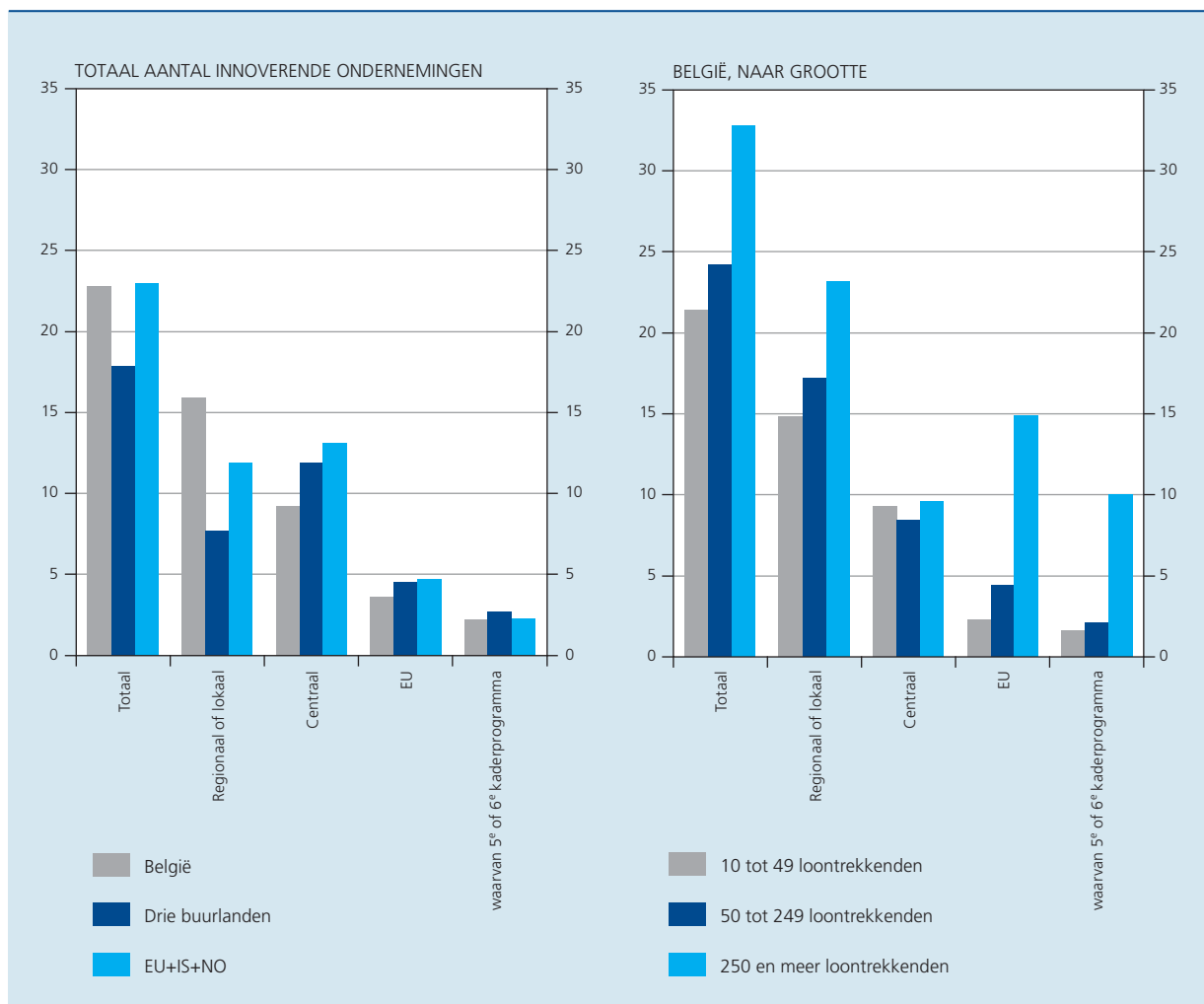
Inzake triadische octrooien – octrooien die tegelijkertijd bij het Amerikaans, het Europees en het Japans octrooibureau worden aangevraagd – neemt België een relatieve middenpositie in, in de buurt van die van de EU-15, maar ver na Nederland en Duitsland. Bovendien is het aantal aangevraagde octrooien in verhouding tot de bevolking tussen 1995 en 2005 licht gedaald, terwijl in het merendeel van de landen een toename werd opgetekend. Ook op dat gebied wordt België gekenmerkt door een sterke internationalisering van de activiteit, waardoor de statistieken kunnen worden gerelativeerd. België behoort derhalve tot de landen waarvoor het grensoverschrijdend

aanhouden van octrooien en de betrokkenheid van een buitenlandse co-uitvinder het belangrijkste zijn: het gaat om nagenoeg 40 pct. van de bij het Europees Octrooibureau aangevraagde octrooien. Anders dan voor de handelsstromen, maar meer vergelijkbaar met wat geldt voor de directe buitenlandse investeringen, zijn de Verenigde Staten de voornaamste partner, hoewel de EU een voorrangspitatie inneemt vanwege de samenwerkingsverbanden met Duitsland en Frankrijk.

Naast de beleidsmaatregelen van algemene aard, kan de overheid de activiteit inzake O&O en innovatie ook directer beïnvloeden, hetzij via haar eigen O&O-activiteiten – zowel naar omvang van deze laatste als vanuit het oogpunt van het beheer ervan en de controle die er wordt

GRAFIEK 9 FINANCIERING VAN DE INNOVATIE DOOR DE OVERHEID

(innoverende ondernemingen die tussen 2002 en 2004 een financiering vanwege het vermelde beleidsniveau hebben genoten, procenten van het totaal aantal overeenstemmende innoverende ondernemingen)



Bron: CIS4.

op uitgeoefend –, hetzij door het particuliere O&O te subsidiëren, door een rol van eerste gebruiker te spelen of, meer algemeen, door het opzetten van een stelsel van doeltreffende innovatie, waarin de banden en de kennisoverdrachten tussen de universitaire wereld en de industrie worden bevorderd.

De CIS4 biedt een origineel zicht op de door de ondernemingen ontvangen overheidsmiddelen. In totaal heeft 22,8 pct. van de Belgische innoverende ondernemingen verklaard overheidsfinanciering te hebben genoten, dat is vergelijkbaar met het Europees gemiddelde, maar méér dan wat in de buurlanden werd opgetekend. Deze laatste vertonen evenwel een sterke heterogeniteit: in Nederland worden veel overheidsmiddelen verstrekt, in Frankrijk is die hoeveelheid in overeenstemming met het Europees

gemiddelde en in Duitsland wordt weinig overheidsgeld toegekend. De verschillen tussen de landen komen vooral tot uiting op het niveau van de nationale financieringsbronnen. Wat dat betreft, wordt de spreiding tussen de beleidsniveaus uiteraard bepaald door de institutionele structuur van het land: de financiering verloopt vaker per gewest in België en federaal of centraal in de buurlanden; voor de EU als geheel is de spreiding relatief evenwichtig. Hoewel het beleid van directe ondersteuning van het O&O en de innovatie in België thans grotendeels geregionaliseerd is, kan de federale overheid nog fiscale steun verlenen, zoals dat recentelijk gebeurd is door het verlagen van de bedrijfsvoorheffing voor het O&O-personeel. In haar laatste evaluatie van de door België inzake de uitvoering van het Nationaal Hervormingsprogramma geboekte vooruitgang heeft de EC geoordeeld dat het

innovatiebeleid in België nog te weinig coördinatie tussen de betrokken beleidsniveaus vertoont.

Al met al nemen de Europese middelen een minder belangrijke plaats in dan de nationale middelen. Bovendien krijgen de Belgische innoverende ondernemingen nog minder vaak Europese middelen dan die in de buurlanden of de hele EU. Het verschil komt vooral tot uiting in de middelen die geen deel uitmaken van het kaderprogramma. Die resultaten, gebaseerd op het aantal ontvangende ondernemingen, geven echter geen enkele indicatie omtrent de omvang van de ontvangen middelen.

De grootte van de onderneming heeft een duidelijke invloed op de overheidssteun. Nagenoeg 33 pct. van de Belgische grote innoverende ondernemingen hebben overheidsmiddelen ontvangen, ongeacht de herkomst, tegen 21 tot 24 pct. voor de kleine en middelgrote ondernemingen. Die verschillen vinden hun oorsprong in de regionale financiering en in het kaderprogramma van de EU, dat evenwel bijzondere aandacht wenst te besteden aan de kmo's; het aandeel van de Belgische ondernemingen dat federale middelen heeft ontvangen, is daarentegen voor alle categorieën vergelijkbaar. In de andere landen lijken de grote ondernemingen ook vaak frequenter overheidsmiddelen te ontvangen, zeker wat de Europese middelen betreft.

6. De bijzondere rol van het ondernemerschap

De ondernemer speelt een belangrijke rol als initiatiefnemer en katalysator van innovatie. Zo werd de hoge vlucht van de geavanceerde sectoren met een sterke technologische intensiteit geschraagd door nieuw opgerichte kleine ondernemingen. De ontwikkeling van de ondernemerszin heeft recentelijk dan ook veel aandacht gekregen, zowel in de theoretische overwegingen als in de politiek, vooral in het kader van de Lissabon-strategie. Volgens Audretsch (2007) maakt de oprichting van een onderneming het mogelijk de hinderpalen uit de weg te ruimen, onder andere in verband met de uiteenlopende individuele percepties, die in de grote ondernemingen de omzetting van nieuwe kennis in commerciële toepassingen belemmeren. Het ondernemerskapitaal dat zodoende in de productiefunctie wordt geïntroduceerd, heeft een sterke lokale dimensie aangezien de innovatie doorgaans geografisch geconcentreerd is, via *clusters* bijvoorbeeld.

Net als de innovatie, is het ondernemerschap een moeilijk te bepalen en te omschrijven verschijnsel; het kan beurtelings worden beschouwd als het creëren op zich van een activiteit, als de zin om zulks te doen of als een

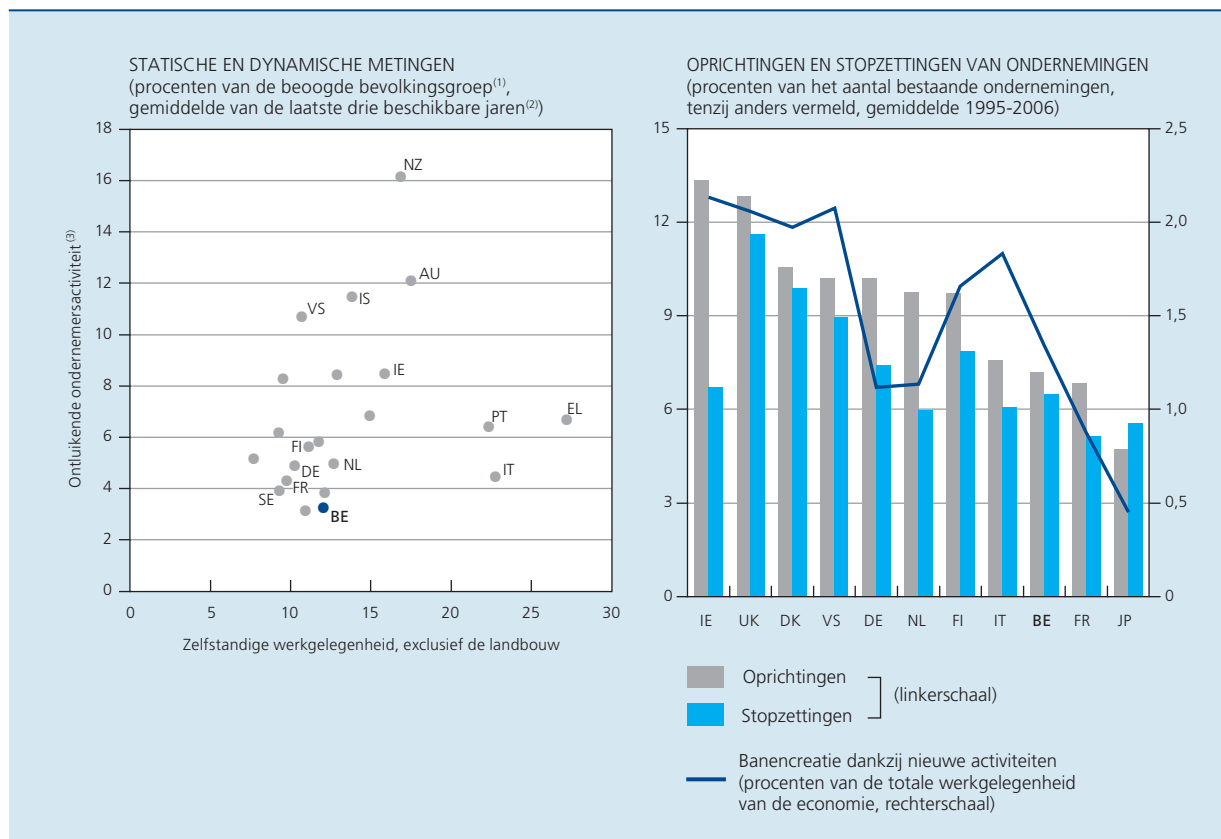
maatschappelijk verschijnsel. Uit de mettertijd naar voren geschoven definities blijkt dat de ondernemer een vernieuwer is, een industriële leider die nieuwe combinaties van de productiemiddelen creëert (Schumpeter) door het aan de ondernemingsonzekerheid verbonden risico te dragen (Knight). Hij bewijst aldus de kansen op de markt te onderkennen en er een keuze uit te kunnen maken (Kirzner).

De ondernemer onderscheidt zich door de functie die hij uitoefent, maar hij heeft geen specifiek statuut van zelfstandige, aandeelhouder of beheerder, zodat er verschillende typen ondernemers bestaan. Evenzo is een beleid ter bevordering van het ondernemerschap niet gelijk aan een op de kmo's gericht beleid. Deze laatste hebben behoeften die eigen zijn aan hun grootte, wat rechtvaardigt dat ze een *level playing field* genieten, terwijl het ondernemerschap zich in een voorbereidende fase bevindt, met andere woorden op het ogenblik dat de activiteit nog aan het ontluiken is of zelfs wanneer ze zich in het stadium van een project of idee bevindt.

Hoewel Audretsch et al. (2007) een fundamentele tendens aangeven die wordt gekenmerkt door de overgang van een *managereconomie* naar een ondernemerseconomie, is een combinatie van kleine en grote ondernemingen uiteraard noodzakelijk, zoals wordt aangetoond door Keilbach en Sanders (2007), die een onderscheid maken tussen de uitbreiding van het aantal producten – welke betrekking heeft op de exploratie, en dus op een ondernemersfunctie – en de kwaliteitsverbetering van de bestaande producten – welke betrekking heeft op de exploitatie, en dus op een O&O-functie, die gemakkelijker wordt vervuld door grote vennootschappen. Daarin kan men een verklaring van de «Europese paradox» zien, volgens welke de EU goede resultaten voorlegt in termen van octrooien – intermediaire O&O-resultaten – maar, wegens een gebrek aan ondernemerszin, meer moeilijkheden ondervindt dan de Verenigde Staten om die om te zetten in verhandelbare innovaties.

Vanwege de veelzijdige en moeilijk te omschrijven dimensie van het ondernemerschap, kan dit laatste moeilijk worden gemeten, a fortiori om een internationale vergelijking te maken op basis van geharmoniseerde indicatoren. Traditioneel wordt een beroep gedaan op benaderingen van statische aard, zoals het aantal zelfstandigen, of van dynamische aard, zoals de oprichtings- en stopzettingsratio's van ondernemingen, of op enquêtes die het gedrag of de zin van de individuen om een onderneming op te richten, evalueren.

GRAFIEK 10 ONDERNEMERSCHAP



Bronnen: Compendia, Global entrepreneurship monitor, International benchmark of entrepreneurs.
 (1) Werkende bevolking voor de zelfstandige werkgelegenheid exclusief de landbouw, bevolking van 18 tot 64 jaar voor de ontluikende ondernemersactiviteit.
 (2) 2004-2006 voor de zelfstandige werkgelegenheid, exclusief de landbouw, de laatste drie beschikbare jaren tijdens de periode 2004-2007 voor de ontluikende ondernemersactiviteit.
 (3) Ondernemers in het stadium van de voorbereidende stappen of actief sedert meer dan drie maanden maar minder dan 42 maanden.

Uit die verschillende bronnen en indicatoren blijkt dat België te kampen heeft met een zwaar deficit in termen van ondernemerschap. België, dat een middenpositie inneemt inzake het aandeel van de zelfstandigen exclusief de landbouw (12 pct. van de werkgelegenheid), laat een van de laagste percentages inzake ontluikende ondernemersactiviteit optekenen, wat bewijst dat het zelfstandig statuut en de ondernemersfunctie in de zin van dit artikel twee verschillende realiteiten zijn. Volgens de cijfers van de GEM oefende slechts 3,2 pct. van de bevolking van 18 tot 64 jaar in 2007 sinds kort (tussen 3 en 42 maanden) een ondernemersactiviteit uit of had daartoe stappen ondernomen. De resultaten van Frankrijk, Zweden en Duitsland zijn echter vergelijkbaar of amper beter, in tegenstelling tot die van Finland en de Verenigde Staten, die percentages van respectievelijk 6,9 pct. en 9,6 pct. te zien geven.

Over een periode van een twaalfstal jaar (1995-2006), blijkt het verschil tussen de percentages inzake oprichting en stopzetting van ondernemingen, wat de turbulentie

wordt genoemd, in België relatief klein te zijn. De houding ten opzichte van de oprichting van ondernemingen, in termen van wens of haalbaarheid, lijkt in vergelijking met het gemiddelde van de drie buurlanden en dat van de EU-25 in feite te verzwakken.

Net als voor de innovatie, is het beleid dat moet worden gevoerd om het niveau van het ondernemerschap in een economie te verhogen veelzijdig, aangezien dat niveau kan worden beïnvloed door tal van factoren van individuele, sectorale en macro-economische aard. Er moet bovendien met voorrang in een vroeg stadium worden opgetreden, aangezien de moeilijkst te nemen hindernissen klaarblijkelijk optreden vóór de eerste stappen die tot de oprichting van een onderneming leiden, zoals blijkt uit van der Zwan et al. (2006). In deze zelfde studie, waarin wordt getracht de ondernemerszin te verklaren, wordt de remmende invloed belicht die uitgaat van de perceptie van de administratieve lasten, alsook het af en toe vóórkomen van een negatief landeneffect, onder meer in België.

In grote lijnen onderscheiden Audretsch et al. (2007) zeven groepen van determinanten die inwerken op het aanbod van en/of de vraag naar ondernemers en bijgevolg zeven kanalen van beleidsmatig optreden. Daartoe behoren algemene beleidsmaatregelen die reeds aan de orde kwamen bij het bepalen van een voor de innovatie gunstig kader (financiering, opleiding, marktorganisatie, enz...), maar ook beleidsmaatregelen die een invloed uitoefenen op de individuele keuzen tussen het statuut van loontrekkende en dat van zelfstandige, alsmede op de individuele voorkeuren (waarden en houding tegenover risico), die veel moeilijker te beïnvloeden zijn.

Conclusie

De innovatie en de katalysator ervan, namelijk het ondernemerschap, vormen de hoeksteen waarop de groei van de geavanceerde economieën moet berusten. Innovatie vindt plaats volgens een proces waarin tal van elementen spelen die de kans op slagen ervan kunnen beïnvloeden. Het beleidsmatig bevorderen van innovatie kan dus tal van vormen aannemen; het blijft niet beperkt tot een willekeurig optrekken van de voor O&O uitgetrokken middelen. In het bijzonder het algemeen werkingskader van een economie, de structurele kenmerken en de historische ontwikkeling hebben een niet te verwaarlozen belang.

In het geval van België heeft de aard van kleine open economie tot gevolg dat de innovatieactiviteit in hoge mate bepaald wordt door buitenlandse ondernemingen. Dit blijkt uit het aandeel van de door het buitenland gefinancierde O&O-uitgaven, alsook uit het vaak internationale karakter van de octrooien die het gevolg zijn van dat onderzoek. Evenzo speelt de – vaak buitenlandse – groep waartoe een onderneming behoort een essentiële rol als bron van of bijdrage tot innovatie. Tot slot maken de meeste grote Belgische ondernemingen, die bijzonder innovatief zijn in vergelijking met hun Europese tegenhangers, deel uit van een buitenlandse groep.

Het is dus bijzonder moeilijk de O&O-activiteit in België uit de internationale context te lichten, zowel omdat de resultaten van het onderzoek dat er wordt gevoerd aan de andere landen ten goede komen als omdat de Belgische economie meer baat lijkt te hebben van elders gevoerd onderzoek. Een Europese visie is dus noodzakelijk.

Voorts houdt de structurele aandacht voor de overheidsfinanciën klaarblijkelijk verband met het ontoereikende O&O-niveau van de overheid, dat een ondersteuning en essentiële aanvulling is van de O&O-activiteiten van de particuliere sector. Tevens vergt de bevoegdheidsverdeling in een federale Staat een doeltreffende coördinatie

van de op de verschillende beleidsniveaus gevoerde politiek, wat in België nog in onvoldoende mate het geval is, zoals door de EC werd beklemtoond in haar laatste beoordeling van de bij de uitvoering van het Nationaal Hervormingsprogramma geboekte vooruitgang.

Bovendien is de activiteitsstructuur van de Belgische economie en meer bepaald de specialisatie ervan in half-fabrikaten niet zonder gevolgen voor het innovatief profiel. De positie van de Belgische ondernemingen in het centrum van de internationale productieketen zorgt ervoor dat de innovaties meer dan elders plaatsvinden met inachtneming van de behoeften van de klanten en de leveranciers en erop gericht zijn de bestaande producten te verbeteren, veeleer dan nieuwe producten te ontwikkelen teneinde nieuwe markten te veroveren. Om dezelfde redenen doen de Belgische ondernemingen relatief beschouwd minder een beroep op O&O, maar compenseren dat door het verwerven van externe kennis, wat zeker in de hand wordt gewerkt door hun openheid tegenover het buitenland en door het feit dat ze deel uitmaken van een groep.

Hoewel die structurele kenmerken in sommige opzichten het innovatieproces kunnen afremmen, zijn ze ook een pluspunt, in de eerste plaats via de hoge graad van reactiviteit en absorptievermogen van de Belgische ondernemingen. Het is nu zaak die troeven te consolideren en de meest markante zwakke punten aan te pakken teneinde een efficiënt innovatiesysteem op te zetten. Van de verschillende innovatiebevorderende algemene voorwaarden blijft opleiding prioritair, aangezien het menselijk kapitaal een essentiële pijler van de kenniseconomie is. Naast de algemene bijdrage van opleiding tot de verbetering van de arbeidsmarkt, kan een versterking van de basis- en permanente opleiding tijdens verschillende fasen van het innovatieproces resultaten opleveren: wetenschappelijk personeel voor O&O, ontwikkeling van de ondernemerszin, vergemakkelijking van de verspreiding van de ICT in de economie, enz...

Ook efficiënte factor- en productmarkten zijn onontbeerlijk. Hierbij kan worden gedacht aan de beschikbaarheid van een aan de nieuwe vennootschappen aangepaste financiering en aan de levering van netwerkproducten, zoals gas, elektriciteit en breedbandverbindingen.

Bibliografie

- Aghion P. (2006), *A primer on innovation and growth*, Bruegel Policy Brief, 2006/06.
- Aghion P. en P. Howitt (1992), *A model of growth through creative destruction*, *Econometrica*, 60, 323-351.
- Aghion P. en P. Howitt (2006), *Joseph Schumpeter lecture – Appropriate growth policy: a unifying framework*, *Journal of the European Economic Association*, Volume 4, 2-3, 269-314.
- Audretsch D. (2007), *Entrepreneurship capital and economic growth*, *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 23, 1, 63-78.
- Audretsch D., I. Grilo en R. Thurik (2007), *Explaining entrepreneurship and the role of policy: a framework*, in *Handbook of research on entrepreneurship policy*, Edward Elgar, London.
- Biatour B. en C. Kegels (2008), *Determinants of innovation in a small open economy: the case of Belgium*, Working Paper 11-08.
- Crépon B., E. Duguet en J. Mairesse (1998), *Research, innovation and productivity: an econometric analysis at the firm level*, NBER Working Paper 6696.
- EC (2007a), *The EU's R&D Deficit and Innovation Policy*, 2nd report of the Expert group on knowledge for growth, http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/rdd_deficit_report0207.pdf.
- EC (2007b), *Key figures 2007, Towards a European Research Area – Science, Technology and Innovation*.
- Erken H. en F. van Es (2007), *Disentangling the R&D shortfall of the EU vis-à-vis the US*, *Jena Economic Research Papers*, 107.
- Jaumotte F. en N. Pain (2005), *Innovation in the business sector*, OECD Economics Department, Working Papers 459.
- Johansson B., C. Karlsson en M. Backman (2007), *Innovation policy instruments*, CESIS Electronic Working Paper Series, 105.
- Jones C. (1995), *R&D based models of economic growth*, *Journal of Political Economy*, 103, 759-784.
- Keilbach M. en M. Sanders (2007), *Exploration and exploitation – The role of entrepreneurship and R&D in the process of innovation*, *Jena Economic Research Papers*, 108.
- Mathieu A. en B. van Pottelsberghe (2008), *A note on the drivers of R&D intensity*, CEB Working Paper, 08/002.
- Nelson R. en S. Winter (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Belknap Press.
- OECD (2006), *Encouraging innovation: an overview of performance and policies*, *Going for Growth*, Chapter 3, 55-80.
- Romer P. (1986), *Increasing returns and long run growth*, *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037.
- Romer P. (1990), *Endogenous technological change*, *Journal of Political Economy*, 98, S71-S102.
- Schumpeter J. (1911), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin, Duncker und Humblot.
- Solow R. (1956), *A contribution to the theory of economic growth*, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.

Srholec M. en B. Verspagen (2008), *The voyage of the beagle in innovations systems land. Explorations on sectors, innovation, heterogeneity and selection*, TIK working paper on innovation studies 20080220.

van der Zwan P., R. Thurik en I. Grilo (2006), *The entrepreneurial ladder and its determinants*, Tinbergen Institute Discussion Paper, 103/3.

Van Looy B., M. Du Plessis, M. Meyer en K. Debackere (2008), *The impact of legislative framework conditions on the entrepreneurial activities of universities: an (empirical) assessment*, in de Sociaal-Economische Nieuwsbrief van de CRB, mei, 12-15.

van Pottelsberghe B. (2008), *Europe's R&D: missing the wrong targets?*, Bruegel Policy Brief, 2008/03.

Verloop van de resultaten en van de financiële structuur van de ondernemingen in 2007

David Vivet

Inleiding

Ieder jaar stelt de Nationale Bank in haar Economisch Tijdschrift van het vierde kwartaal de ontwikkelingen voor zoals die blijken uit de jaarrekeningen van de niet-financiële vennootschappen. In het najaar beschikt de Balanscentrale immers over een voldoende representatief staal van de jaarrekeningen met betrekking tot het jaar voordien. De op basis van dat staal getrokken conclusies kunnen dus met een vrij hoge mate van betrouwbaarheid worden geëxtrapoleerd naar het geheel van de onderzoekspopulatie.

Dit artikel bestaat uit drie delen. In het eerste deel worden de gevolgde methodologie en het gebruikte staal beknopt toegelicht. De belangrijkste posten van de resultatenrekening voor het boekjaar 2007 worden in het tweede deel geëxtrapoleerd. In het derde deel, ten slotte, wordt de financiële situatie van de vennootschappen beoordeeld, in het bijzonder hun rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit.

Er dient hier tot slot te worden benadrukt en herhaald dat de analyse-oefening uitsluitend het jaar 2007 betreft en dat derhalve geen conclusies kunnen worden getrokken over het lopende kalenderjaar.

1. Methodologie en constant staal

1.1 Kenmerken van de gebruikte gegevens en het constante staal

Sinds het einde van de jaren zeventig verzamelt de Balanscentrale de rekeningen van de niet-financiële vennootschappen. Daartoe zijn de ondernemingen verplicht uiterlijk zeven maanden na de afsluiting van het boekjaar hun jaarrekeningen in te dienen aan de hand van een genormaliseerd formulier. Vervolgens worden de gegevens eventueel gecorrigeerd teneinde aan de vereiste kwaliteitsnormen te voldoen. Vanaf de maand september kan dan een eerste analyse worden gemaakt. Vanwege de specificiteit van de gegevens die voor het laatst onderzochte jaar – in dit geval 2007 – beschikbaar zijn, rijzen evenwel ieder jaar vragen van methodologische aard.

De populatie van de jaarrekeningen voor het jaar 2007 is onvolledig, voornamelijk als gevolg van vertragen bij de neerlegging door sommige ondernemingen. Bovendien bevinden diezelfde ondernemingen zich in een structureel minder gunstige financiële situatie dan de ondernemingen die hun jaarrekening tijdig neerleggen. In de vorige uitgaven van dit artikel werd ingegaan op de aanzienlijke verschillen die onder meer qua rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit tussen de ondernemingen bestaan naargelang het ogenblik waarop ze de jaarrekeningen indienen. Naar alle waarschijnlijkheid stellen de momenteel voor 2007 beschikbare gegevens de realiteit dus te optimistisch voor.

Als gevolg van deze problemen zijn de gegevens voor 2007 niet rechtstreeks vergelijkbaar met die van de jaren voordien. Ten behoeve van de vergelijkbaarheid wordt gebruik gemaakt van de zogeheten methode van het constante staal. Het constante staal voor 2006-2007 bestaat uit de ondernemingen die zowel voor het boekjaar 2006 als voor het boekjaar 2007 jaarrekeningen hebben neergelegd. De methode bestaat erin de resultaten voor 2007 te extrapoleren op basis van de binnen het constante staal vastgestelde ontwikkelingen⁽¹⁾: de cijfers voor 2007 zijn berekend door op de definitieve cijfers voor 2006 de binnen het staal opgetekende veranderingspercentages toe te passen. Men gaat dus uit van de veronderstelling dat de binnen het staal vastgestelde ontwikkelingen representatief zijn voor de ontwikkelingen die een impact hebben gehad op de hele populatie. Zoals in de vorige uitgaven van dit artikel werd bevestigd, gaat deze veronderstelling grotendeels op, in de zin dat de ramingen – in de overgrote meerderheid van de gevallen – een goede weergave zijn van de richting en de omvang van de reële bewegingen.

(1) Om in het staal te worden opgenomen, moeten de ondernemingen bovendien aan de volgende voorwaarden voldoen:

- de beide jaarrekeningen hebben betrekking op een boekjaar van twaalf maanden;
- de beide jaarrekeningen voldoen aan de kwaliteitsnormen van de Balanscentrale;
- de jaarrekeningen met betrekking tot het boekjaar 2006 werden neergelegd vóór 31 augustus 2007;
- de jaarrekeningen met betrekking tot het boekjaar 2007 werden neergelegd vóór 31 augustus 2008.

Het constante staal 2006-2007 wordt voorgesteld in tabel 1. Het bestaat uit 164.548 ondernemingen, dat is meer dan 58 pct. van de in 2006 neergelegde jaarrekeningen. De in termen van balanstotaal gemeten representativiteitsgraad ligt duidelijk hoger, aangezien hij 86 pct. belooft. Dat verschil heeft te maken met het feit dat het vooral de (zeer) kleine ondernemingen zijn die in het staal ontbreken. In de verwerkende nijverheid ligt de representativiteitsgraad in verhouding tot het balanstotaal overigens bijzonder hoog (96 pct.) omdat de grote ondernemingen er doorslaggevend zijn.

2. Verloop van de belangrijkste componenten van de resultatenrekening

2.1 Algemene ontwikkelingen en conjuncturele achtergrond

In het verlengde van het in 2006 opgetekende elan bleef de economische activiteit in 2007 in België krachtig groeien. De jaarlijkse groei beliep 2,8 pct., tegen 2,9 pct. in 2006. Die ontwikkeling was vergelijkbaar met die in het eurogebied als geheel, en de factoren die ertoe bijdroegen, waren in beide gevallen van dezelfde aard. Enerzijds bleef de buitenlandse vraag, ondanks de vertraging in de Verenigde Staten, solide dankzij voornamelijk de economieën van Oost-Europa, Azië en de

TABEL 1 SAMENSTELLING EN REPRESENTATIVITEIT VAN HET CONSTATE STAAL 2006-2007

	Vennootschappen in het staal 2006-2007	Geheel van de niet-financiële vennootschappen in 2006	Representativiteit van het staal, in pct.
Aantal ondernemingen	164.548	281.674	58,4
Grote ondernemingen	12.018	16.549	72,6
Kmo's	152.530	265.125	57,5
Verwerkende nijverheid	14.431	23.171	62,3
Niet-verwerkende bedrijfstakken	150.117	258.503	58,1
Balanstotaal (miljoenen euro's)⁽¹⁾	922.731	1.073.190	86,0
Grote ondernemingen	818.033	913.959	89,5
Kmo's	104.698	159.231	65,8
Verwerkende nijverheid	249.467	260.405	95,8
Niet-verwerkende bedrijfstakken	673.263	812.785	82,8

Bron: NBB.

(1) Voor de ondernemingen van het constante staal wordt het balanstotaal van 2006 in aanmerking genomen.

grondstoffenproducerende landen. Anderzijds trok de binnenlandse vraag naar investerings- en consumptiegoederen fors aan.

In tegenstelling tot de sedert het begin van dit decennium opgetekende herstelfasen die steeds snel werden onderbroken, bleef de activiteit ditmaal gedurende bijna twee jaar krachtig groeien. Tijdens de tweede helft van 2007 werd evenwel een vertraging opgetekend, die vervolgens weliswaar aan kracht won, maar die over 2007 toch vrij gematigd bleef, gelet op de gelijktijdige externe ontwikkelingen, namelijk het ontstaan van beroering op de financiële markten, de snelle appreciatie van de euro alsook de nieuwe en daaruit voortvloeiende prijsstijging voor energetische en agrarische grondstoffen.

Tegen die achtergrond zette de toegevoegde waarde van de niet-financiële vennootschappen in 2007 haar tendens van de vier voorgaande jaren voort. Zij groeide met 4,8 pct. tegen lopende prijzen. De totale toegevoegde

waarde, die het verschil weergeeft tussen de opbrengst van de verkopen en de kosten van door derden geleverde goederen en diensten, beliep derhalve meer dan 162 miljard euro (tegen lopende prijzen). Door de toegevoegde waarde die een onderneming creëert, kan deze haar bedrijfskosten dekken en, met de rest, een bedrijfsresultaat laten optekenen. Dit laatste is de maatstaf voor de lopende industriële en commerciële efficiëntie van de onderneming, los van haar financieringsbeleid en van eventuele uitzonderlijke elementen.

De personeelskosten zijn traditioneel veruit de voornaamste bron van kosten voor de ondernemingen; in 2007 beliepen ze bijna 91 miljard euro, of 72 pct. van de bedrijfslasten van de niet-financiële vennootschappen. Parallel met een nieuwe toename van het personeelsbestand, liepen de personeelskosten met 5,6 pct. op. Voor het eerst sedert vijf jaar stegen de personeelskosten aldus sneller dan de toegevoegde waarde. Na de personeelskosten vormen de afschrijvingen de belangrijkste

TABEL 2 BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN DE RESULTATENREKENING

	Veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar					Miljoenen euro's	Procenten van de toegevoegde waarde
	2003	2004	2005	2006	2007 e	2007 r	2007 r
Toegevoegde waarde	4,4	6,6	4,6	6,1	4,8	162.156	100,0
Personeelskosten	(-) 1,6	3,4	3,0	4,3	5,6	90.769	56,0
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾ ..	(-) -4,3	0,7	3,7	5,3	4,8	26.340	16,2
Overige bedrijfskosten	(-) 11,8	1,4	6,5	12,8	-11,0	9.713	6,0
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>1,0</i>	<i>2,7</i>	<i>3,4</i>	<i>5,2</i>	<i>4,0</i>	<i>126.822</i>	<i>78,2</i>
Netto bedrijfsresultaat	25,5	26,5	9,2	9,3	8,0	35.334	21,8
Financiële opbrengsten	(+) 6,8	-12,4	-4,4	-9,1	16,8	44.465	27,4
Financiële lasten	(-) 4,6	-15,9	-10,9	-13,3	15,9	33.852	20,9
<i>Financieel resultaat</i>	<i>31,8</i>	<i>18,0</i>	<i>36,5</i>	<i>8,3</i>	<i>19,7</i>	<i>10.614</i>	<i>6,5</i>
Courant resultaat	26,7	24,9	14,1	9,1	10,5	45.948	28,3
Uitzonderlijk resultaat ⁽²⁾	(+) -	-	-	-	-	11.927	7,4
Nettoresultaat vóór belastingen	77,0	2,3	47,4	3,8	13,1	57.874	35,7
Belastingen op het resultaat	(-) 7,0	11,5	10,9	4,7	8,4	9.243	5,7
Nettoresultaat na belastingen	112,1	-0,1	57,7	3,6	14,1	48.632	30,0
<i>p.m. Nettoresultaat na belastingen ongerekend uitzonderlijk resultaat</i>	<i>34,8</i>	<i>29,2</i>	<i>15,0</i>	<i>10,2</i>	<i>11,0</i>	<i>36.705</i>	<i>22,6</i>

Bron: NBB.

(1) Op materiële vaste activa, immateriële vaste activa en oprichtingskosten (rubriek 630).

(2) Het berekenen van een veranderingspercentage heeft nauwelijks zin voor dit aggregaat dat, enerzijds, positief of negatief kan zijn en, anderzijds, niet op een betrouwbare wijze kan worden geraamd. Het voor 2007 vermelde bedrag stemt trouwens overeen met de som van de uitzonderlijke resultaten op het ogenblik dat dit artikel werd geschreven.

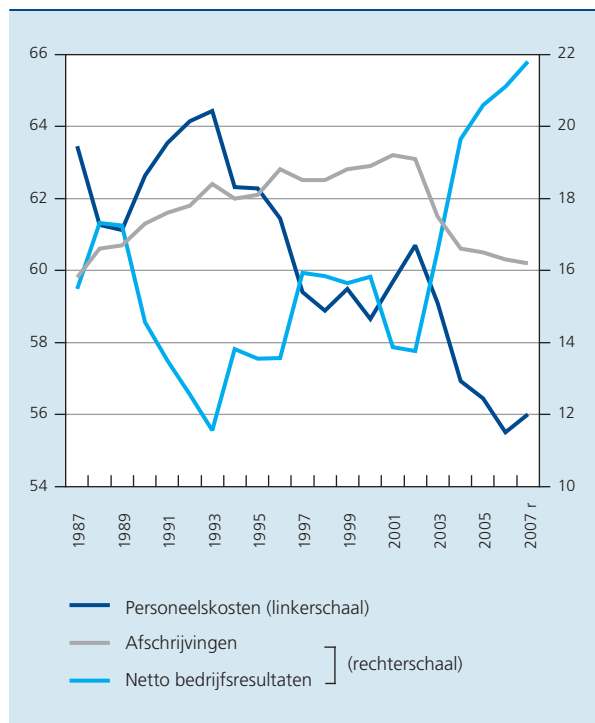
bedrijfslasten. In 2007 lieten ze voor het vierde jaar op rij een stijging optekenen, namelijk met 4,8 pct.⁽¹⁾, als gevolg van de nieuwe en aanzienlijke toename van de investeringen.

De toename van de totale bedrijfskosten (+ 4,0 pct.), die in hoge mate wordt bepaald door de personeelskosten en de afschrijvingen, viel opnieuw geringer uit dan die van de toegevoegde waarde. Als gevolg daarvan zette het netto bedrijfsresultaat zijn stijgende tendens van de laatste vijf jaar voort, met 8 pct. extra, tot 35 miljard euro, of een verdubbeling ten opzichte van 2002. In de vorige uitgaven van dit artikel werd gewezen op het historisch uitzonderlijk karakter van deze ontwikkeling, die voornamelijk toe te schrijven is aan de kostenbeheersing in een over het algemeen gunstig macro-economisch klimaat en die de opsplitsing van de toegevoegde waarde ingrijpend heeft gewijzigd ten nadele van de personeelskosten en de afschrijvingen (grafiek 1)⁽²⁾.

(1) Met inbegrip van de waardeverminderingen.

(2) Dit soort van vaststelling is niet eigen aan België en is bijvoorbeeld van toepassing op het geheel van de OESO-landen. Zie ter zake OECD (2008), « *Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries* », Paris.

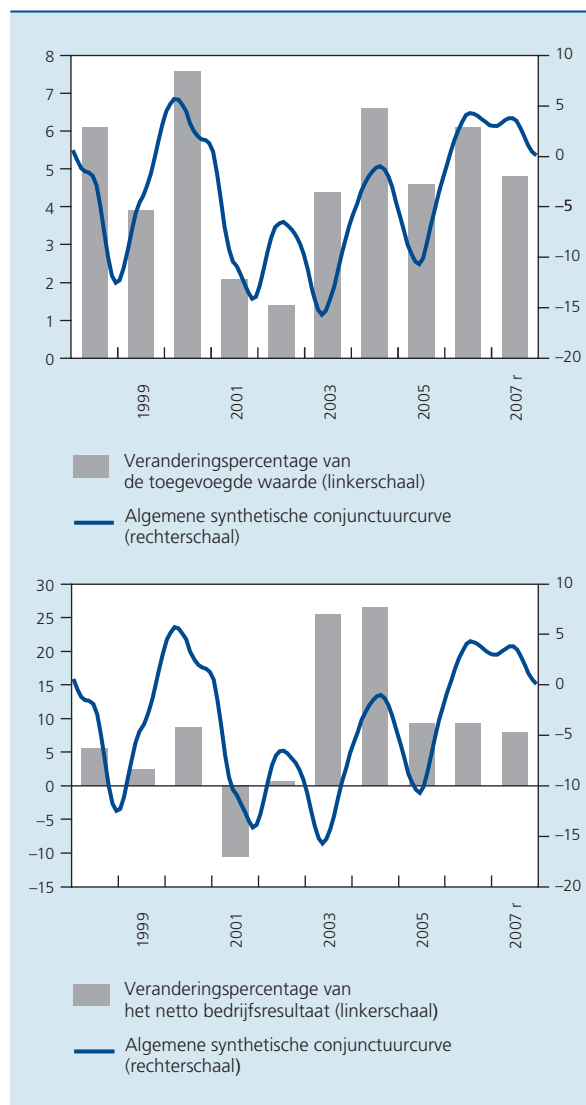
GRAFIEK 1 VERLOOP VAN DE VERDELING VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE
(procenten van de toegevoegde waarde)



Bron: NBB.

Het verloop van de toegevoegde waarde en van het bedrijfsresultaat van de vennootschappen kan overigens worden vergeleken met dat van de conjunctuurindicator van de Bank, die het vertrouwen van de bedrijfsleiders meet (grafiek 2). In tegenstelling tot de snelle ombuiging die zich gewoonlijk na een conjunctuurpiek voordoet, bleef de conjunctuurindicator, na zijn hoogtepunt van juli 2006, gedurende een vrij lange periode op een hoog peil. Hij zette pas aan het begin van de tweede helft van 2007 een daling in, zij het slechts gematigd, aangezien hij aan het einde van het jaar nog steeds boven zijn langtermijngemiddelde uitkwam. Die ontwikkeling moet in verband worden gebracht met de matige groeivertraging van de toegevoegde waarde in 2007. Het bedrijfsresultaat

GRAFIEK 2 TOEGEVOEGDE WAARDE, NETTO BEDRIJFSRESULTAAT EN CONJUNCTUURINDICATOR



Bron: NBB.

van zijn kant liet voor het zesde jaar op rij een stijging optekenen dankzij het gematigde karakter van de conjunctuurverzwakking en de kostenbeheersing.

Het financiële resultaat nam tijdens het verslagjaar opnieuw toe, tot 10,6 miljard euro. Het uitzonderlijk resultaat, van zijn kant, vertoonde voor het derde jaar op rij een sterk positief saldo ten gevolge van, onder andere, meerwaarden op de realisatie van financiële vaste activa. Na aftrek van de belastingen op het resultaat, bedroeg de nettowinst van de niet-financiële vennootschappen in 2007 bijna 49 miljard euro, een stijging met 14,1 pct. De winst ongerekend het uitzonderlijk resultaat ging in 2007 met 11 pct. in de hoogte.

In de bijlage worden de gegevens van tabel 2 gedetailleerd voorgesteld, naar grootte van de ondernemingen en naar de bedrijfstakken waartoe ze behoren.

2.2 Resultaten naar bedrijfstak

Voor het eerst sedert 2001 maakte de toegevoegde waarde in 2007 in de verwerkende nijverheid pas op de plaats (-0,2 pct. tegen lopende prijzen), terwijl de stijging van het bedrijfsresultaat fors vertraagde (+ 1,4 pct.) (tabel 3). Behalve door de appreciatie van de euro en de stijging van de grondstoffenprijzen, kunnen deze ontwikkelingen vooral worden verklaard door de herstructureringen van grote ondernemingen in de twee voornaamste bedrijfstakken, namelijk de chemische en de metaalverwerkende nijverheid (meer bepaald de automobielnijverheid). Die herstructureringen hebben overigens gevolgen gehad voor het personeelsbestand in die branches waar, in totaal, bijna 4.000 banen verloren gingen. De resultaten in de voedingsnijverheid, van hun kant, stagneerden als gevolg van met name de stijging van de grondstoffenprijzen. In de drie zopas vermelde bedrijfstakken moet

TABEL 3 TOEGEVOEGDE WAARDE EN NETTO BEDRIJFSRESULTAAT
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	Toegevoegde waarde		Netto bedrijfsresultaat		<i>p.m.</i> Procentueel belang van de bedrijfstak in de totale toegevoegde waarde in 2007 r
	2006	2007 r	2006	2007 r	
Verwerkende nijverheid	6,0	-0,2	11,8	1,4	30,6
waarvan:					
Voedingsnijverheid	0,7	2,4	-6,5	-3,1	4,0
Textiel, kleding en schoeisel	0,1	1,7	6,0	12,0	1,2
Houtnijverheid	8,6	10,1	21,3	22,7	0,6
Papier, uitgeverijen en drukkerijen	1,8	2,5	2,4	3,9	2,2
Chemische nijverheid	8,8	-8,4	12,5	-20,6	7,9
Ijzer- en staalnijverheid	6,2	14,5	17,4	51,6	5,0
Metaalverwerkende nijverheid	11,5	-5,1	30,4	-4,9	6,3
Niet-verwerkende bedrijfstakken	5,4	7,6	8,4	12,1	69,4
waarvan:					
Kleinhandel	4,4	7,9	9,8	19,9	8,4
Groothandel	5,2	11,2	9,5	14,2	13,6
Horeca	2,9	5,1	-22,2	20,7	1,7
Vervoer	5,7	6,8	12,7	14,7	8,1
Post en telecommunicatie	2,6	-1,2	0,9	-4,2	4,6
Verhuur en handel in onroerende goederen	1,4	2,9	2,0	1,7	3,0
Diensten aan ondernemingen	7,7	8,9	13,6	17,0	13,6
Energie en water	11,5	-1,4	3,3	-2,3	3,9
Bouwnijverheid	8,9	8,3	12,9	19,7	6,6

Bron: NBB.

de verkleining van het bedrijfsresultaat evenwel gerelativeerd worden vanwege de voorheen forse groei ervan⁽¹⁾. De metaalindustrie is de enige belangrijke industriële bedrijfstak die de tendens van de voorbije jaren voortzet onder invloed van de ijzer- en staalnijverheid, maar ook van de vennootschappen die andere metalen dan ijzer verwerken. In vijf jaar tijd is het bedrijfsresultaat van de metaalindustrie gestegen van 0,3 tot 2,1 miljard euro.

Het waren dus de niet-verwerkende bedrijfstakken die de resultaten van de Belgische ondernemingen in 2007 schraagden: in totaal stegen de toegevoegde waarde en het bedrijfsresultaat met respectievelijk 7,6 en 12,1 pct., wat in beide gevallen een versnelling ten opzichte van 2006 impliceerde. In de kleinhandel maakten de discounters flink opgang, terwijl in de groothandel de farmacie, chemie en raffinageactiviteiten het meest dynamisch waren. In de diensten aan ondernemingen droegen de bedrijven die het stelsel van tijdelijke arbeid toepassen, het sterkst tot de groei bij. De bouwnijverheid, van haar kant, die weliswaar de weerslag ondervond van de stijging van de kosten en de rentetarieven, wist profijt te trekken van de dynamiek van de baggerwerkzaamheden.

3. Verloop van de financiële situatie van de ondernemingen

De onderstaande financiële analyse berust op de interpretatietheorie van de jaarrekeningen, waar verschillende specifieke ratio's aan zijn ontleend⁽²⁾.

De financiële ratio's worden zowel voorgesteld in de vorm van globalisaties als in die van een mediaan. Een geglobaliseerde ratio is gelijk aan de deling van de som van de tellers van alle vennootschappen door de som van de noemers. De mediaan is dan weer de centrale waarde van een geordende verdeling: een bepaalde ratio ligt voor 50 pct. van de vennootschappen hoger dan de mediaanratio en, derhalve, voor 50 pct. ervan lager dan de mediaan. Aangezien de beide maatstaven aan verschillende oogmerken beantwoorden, vullen zij elkaar aan. Indien elke onderneming in aanmerking wordt genomen volgens haar reële gewicht in de teller en in de noemer, weerspiegelt de geglobaliseerde ratio vooral de situatie van de grootste ondernemingen.

Omdat de mediaan de situatie van de centrale onderneming aangeeft, weerspiegelt hij daarentegen het verloop van de hele populatie: de mediaan wordt immers

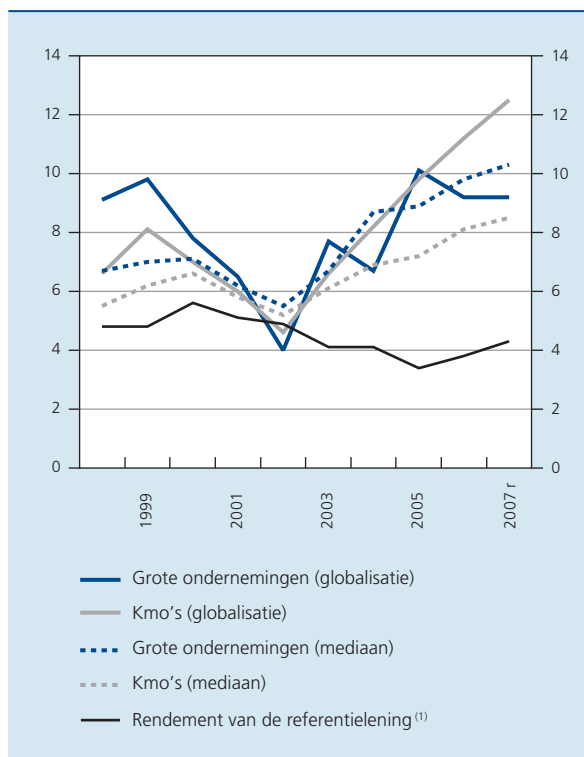
in gelijke mate beïnvloed door elk van de bestudeerde ondernemingen, ongeacht de grootte ervan.

3.1 Rentabiliteit

De rentabiliteit heeft betrekking op het vermogen van de ondernemingen om winst te maken. Ze kan met name worden geraamd aan de hand van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen, ook bekend als *return on equity* (ROE), die het nettoresultaat na belastingen deelt door het eigen vermogen. Die ratio geeft dus het rendement voor de aandeelhouders weer, na aftrek van alle kosten en belastingen. Over een voldoende lange periode moet de rentabiliteit van het eigen vermogen hoger zijn dan het rendement van een risicoloze belegging, teneinde de aandeelhouders een premie te bezorgen ter compensatie van het hogere risico waaraan ze zijn blootgesteld, met andere woorden een risicopremie.

In 2007 beliep de geglobaliseerde rentabiliteit van het eigen vermogen 9,2 pct. voor de grote ondernemingen en 12,5 pct. voor de kmo's (grafiek 3). Net als het

GRAFIEK 3 NETTORENTABILITEIT VAN HET EIGEN VERMOGEN EN RENDEMENT VAN DE REFERENTIELENING⁽¹⁾ (procenten)



Bron: NBB.

(1) Gemiddeld rendement van de OLO's op 10 jaar.

(1) Tussen 2001 en 2006 is het bedrijfsresultaat in deze drie bedrijfstakken op z'n minst verdubbeld.

(2) Aangezien de gehanteerde begrippen in het kader van dit artikel niet gedetailleerd kunnen worden beschreven, wordt de lezer verzocht de standaardwerken ter zake te raadplegen.

voorgaande jaar waren de kmo's dus winstgevender dan de grote ondernemingen. De recente verzwakking bij deze laatste groep kan worden verklaard door het feit dat de winsten minder snel zijn gestegen dan het eigen vermogen. De onlangs ingevoerde fiscale aftrek voor risicokapitaal, beter bekend als de notionele interest, heeft hierin zeker een rol gespeeld. De aanhoudende stijging van de winstgevendheid van de kmo's tijdens de afgelopen vijf jaar kan grotendeels worden toegeschreven aan de diensten aan ondernemingen en de verhuur en de handel in onroerende goederen. Het verloop van de mediaan geeft overigens aan dat de verbetering van de rentabiliteit tot uiting komt in de hele Belgische economie: sedert 2002 is de mediaanrentabiliteit met bijna 5 pct. gestegen bij de grote ondernemingen en met 3,3 pct. bij de kmo's.

Het rendement op staatsleningen vormt een interessant referentiepunt om de rentabiliteit van de ondernemingen te beoordelen. Sedert 2002 is het verschil vergroot in het voordeel van deze laatste: terwijl de rentabiliteit van de beide ondernemingscategorieën in 2002 gezakt was tot onder het referentierendement van de OLO's, is de situatie sedertdien sterk veranderd. In geglobaliseerde termen beloopt de geboden risicopremie 8,2 pct. voor de kmo's en 4,9 pct. voor de grote ondernemingen.

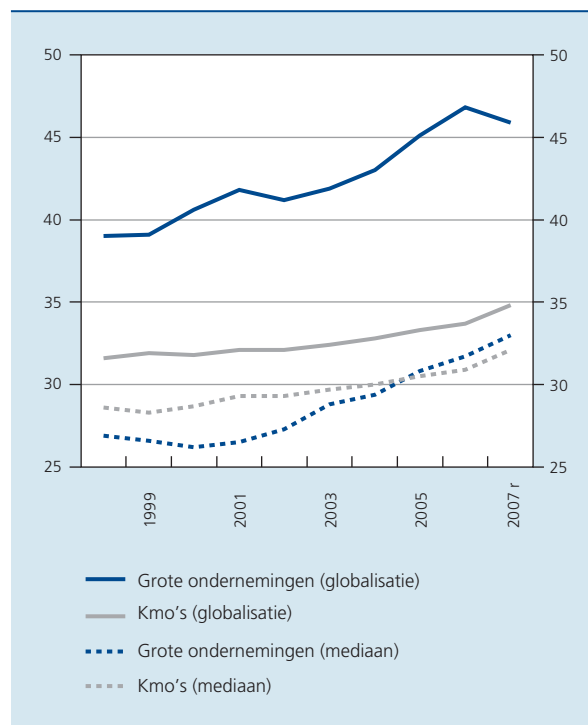
3.2 Solvabiliteit

De solvabiliteit stemt overeen met het vermogen van de ondernemingen om het geheel van hun verplichtingen op de korte en lange termijn na te komen. In dit artikel wordt de solvabiliteit bestudeerd aan de hand van drie begrippen: de graad van financiële onafhankelijkheid, de dekking van het vreemd vermogen door de cashflow en de rentelasten van de financiële schulden.

De graad van financiële onafhankelijkheid is gelijk aan de verhouding tussen het eigen vermogen en de totale passiva. Een hoge ratio betekent dat de onderneming onafhankelijk is van vreemde middelen, wat twee positieve gevolgen heeft: ten eerste zijn de financiële lasten gering en oefenen ze dus weinig druk uit op het resultaat; ten tweede kunnen nieuwe schulden, indien nodig, gemakkelijk en onder gunstige voorwaarden worden aangegaan. De financiële-onafhankelijkheidsgraad kan eveneens worden geïnterpreteerd als een maatstaf voor het financiële risico van de onderneming, aangezien de vergoeding van derden vast is, in tegenstelling tot de in de tijd variërende resultaten van de onderneming.

In 2007 bedroeg de geglobaliseerde financiële-onafhankelijkheidsgraad 45,9 pct. voor de grote ondernemingen en 34,8 pct. voor de kmo's (grafiek 4). De lichte daling

GRAFIEK 4 FINANCIËLE-ONAFHANKELIJKHEIDSGRAAD (procenten)



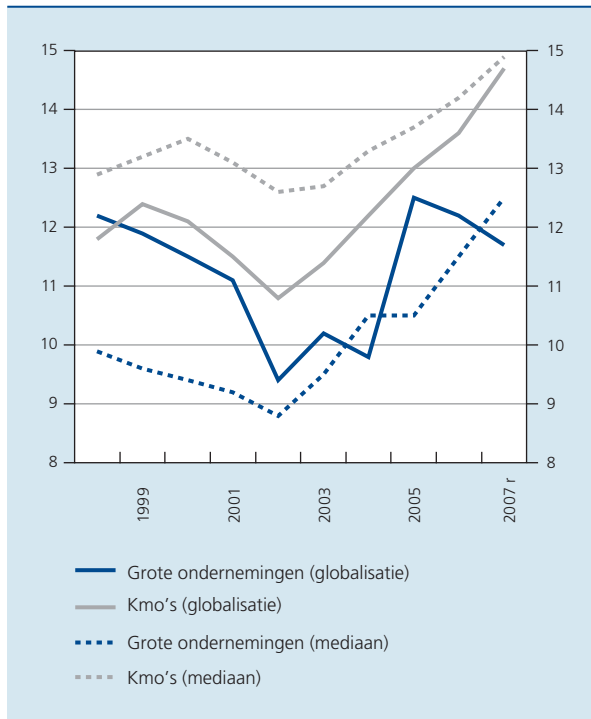
Bron: NBB.

bij de grote ondernemingen moet worden toegeschreven aan een met geleend geld gefinancierde aankoop van aandelen in de energiesector. De ratio vertoont reeds bijna twintig jaar een opwaartse tendens, die zich overigens in de hele bestudeerde populatie manifesteert, zoals blijkt uit de medianen.

De financiële-onafhankelijkheidsgraad en, omgekeerd, de schuldgraad, geven een beeld van het algemene evenwicht van de balanscijfers. Hoewel dit beeld noodzakelijk is om de diagnose van de solvabiliteit te stellen, is het ontoereikend, aangezien het geen inzicht verschaft in het vermogen van de ondernemingen om hun schulden af te lossen, noch in het peil van de uit die schulden voortvloeiende lasten. Die twee begrippen worden verderop behandeld.

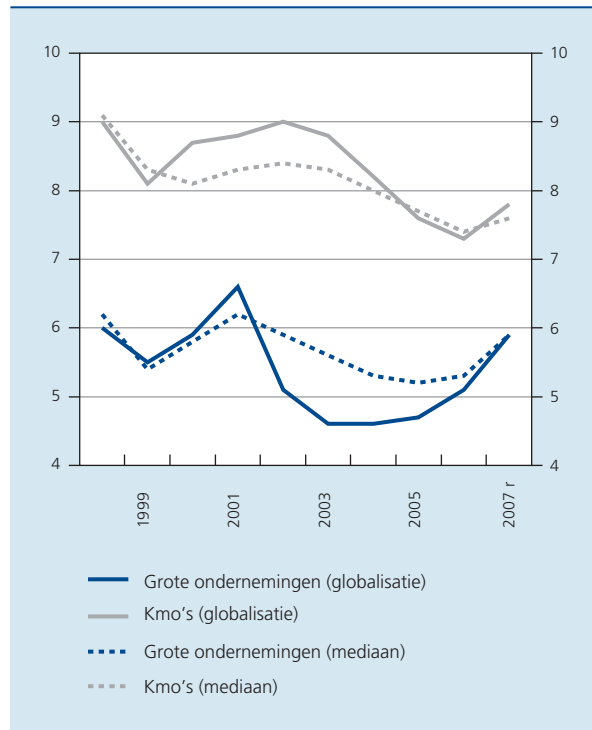
De dekkingsgraad van het vreemd vermogen door de cashflow meet welk aandeel van de schulden de onderneming zou kunnen aflossen indien ze daartoe de totale cashflow van het boekjaar zou aanwenden, en bepaalt derhalve het aflossingspotentieel van de onderneming. De inversie van de ratio geeft het aantal jaren weer dat, bij een constante cashflow, nodig zou zijn om de totale schulden terug te betalen. De door deze ratio verstrekte informatie vult die

GRAFIEK 5 DEKKINGSGRAAD VAN HET VREEMD VERMOGEN DOOR DE CASHFLOW
(procenten)



Bron: NBB.

GRAFIEK 6 GEMIDDELE RENTELASTEN VAN DE FINANCIËLE SCHULDEN
(procenten)



Bron: NBB.

van de financiële-onafhankelijkheidsgraad aan, vermits een hoge schuldenlast kan worden gerelativeerd door een grote solvabiliteit, en omgekeerd.

In 2007 bedroeg de geglobaliseerde dekkingsgraad van het vreemd vermogen 11,7 pct. voor de grote ondernemingen en 14,7 pct. voor de kmo's. Daarmee gaf deze ratio, net als tijdens het jaar voordien, een uiteenlopende ontwikkeling te zien in de twee ondernemingscategorieën (grafiek 5). Na een aanzienlijke stijging tussen 2002 en 2005, liep de ratio van de grote ondernemingen tijdens de twee daaropvolgende jaren terug, doordat de toename van de cashflow ontoereikend bleek om de stijging van de schulden te compenseren (vooral onder invloed van, zoals hierboven beschreven, een onderneming uit de energie-sector). Het verloop van de medianen wijst er echter op dat de ratio voor de meeste ondernemingen in 2006 en 2007 onafgebroken is gestegen.

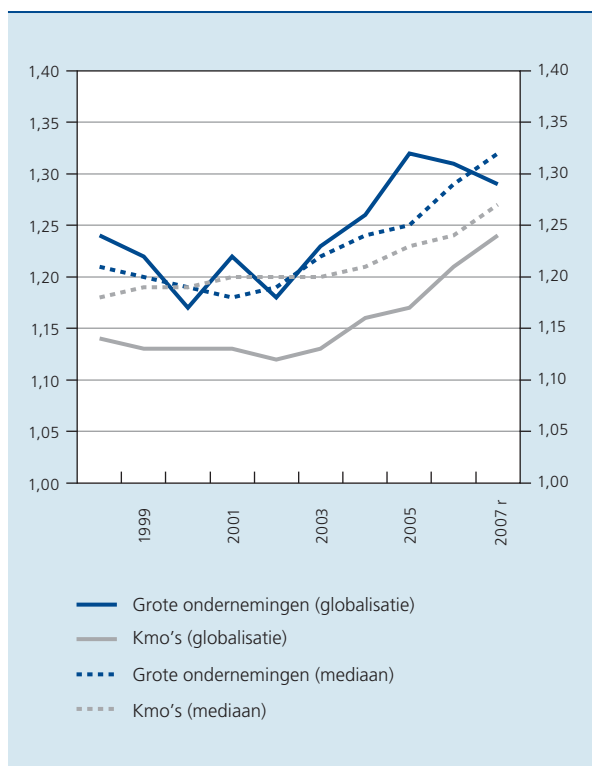
Op basis van de gemiddelde rentelasten van de financiële schulden kan een raming worden gemaakt van de kosten van het beroep op externe financieringsbronnen. In 2007 beliepen die lasten 5,9 pct. voor de grote ondernemingen en 7,8 pct. voor de kmo's, wat de geglobaliseerde ratio betreft (grafiek 6). Het jaar 2007 werd gekenmerkt door

een algemene prijsstijging voor externe financiering. De eind 2005 ingezette opwaartse tendens van de rente op de verschillende categorieën van leningen aan ondernemingen zette zich in 2007 voort, als gevolg van de opeenvolgende verhogingen van de basisrentetarieven van het Eurosysteem en, vanaf de zomer, van de spanningen op de financiële markten naar aanleiding van de *subprime-crisis*. Zoals blijkt uit de grafiek, kwamen deze ontwikkelingen vooral tot uiting in de rekeningen van de grote ondernemingen.

3.3 Liquiditeit

De liquiditeit is het vermogen van de ondernemingen om de liquide middelen te mobiliseren die ze nodig hebben om aan hun korte-termijnverplichtingen te voldoen. Ze wordt traditioneel gewaardeerd aan de hand van de liquiditeitsratio in ruime zin. Deze laatste, die afgeleid is van het begrip netto bedrijfskapitaal, vergelijkt het totaal van de realiseerbare en beschikbare activa (voorraden, vorderingen op ten hoogste één jaar, thesauriebeleggingen, liquide middelen en overlopende rekeningen) met de korte-termijnpassiva (schulden op ten hoogste één jaar en overlopende rekeningen). Hoe hoger de

GRAFIEK 7 LIQUIDITEIT IN RUIME ZIN



Bron: NBB.

liquiditeit in ruime zin, hoe beter de onderneming in staat is haar korte-termijnverplichtingen na te komen. Het netto bedrijfskapitaal is meer bepaald positief wanneer de ratio hoger is dan één.

In 2007 bedroeg de geglobaliseerde liquiditeitsratio in ruime zin 1,29 voor de grote ondernemingen en 1,24 voor de kmo's (grafiek 7). Terwijl deze laatste de opwaartse tendens van de afgelopen jaren voortzetten, was dat niet het geval voor de grote ondernemingen, die hun ratio zagen teruglopen, ondanks een aanmerkelijke stijging van hun vlottende activa (+ 11 pct.). De verklaring daarvoor ligt bij de nog forsere stijging van de korte-termijnschulden die, zoals hierboven vermeld, moet worden toegeschreven aan een onderneming uit de energiesector. Dit neemt niet weg dat de liquiditeit van de grote ondernemingen boven het gemiddelde van het afgelopen decennium blijft. Het verloop van de medianen wijst overigens op een toegenomen vermogen bij de meeste ondernemingen om aan hun korte-termijnverplichtingen te voldoen. Tot slot is, zoals werd aangetoond in de voorbije uitgaven van dit artikel, het aantal ondernemingen met vervallen schulden jegens de fiscus en de RSZ sedert tien jaar onophoudelijk teruggelopen. Dergelijke schulden wijzen over het algemeen op ernstige liquiditeitsproblemen.

Conclusie

Er dient te worden herhaald dat de analyse-oefening uitsluitend het jaar 2007 betreft en dat derhalve geen conclusies kunnen worden getrokken over het lopende kalenderjaar.

Net als het jaar voordien, nam de activiteit in 2007 opnieuw aanzienlijk toe: de jaarlijkse groei beliep 2,8 pct., tegen 2,9 pct. in 2006. Ondanks de Amerikaanse vertraging bleef de externe vraag solide, terwijl de investeringen en de consumptie aantrokken. Daarmee liet de activiteit gedurende nagenoeg twee jaar een krachtig groeitempo optekenen. In de tweede helft van 2007 begon de activiteit echter te vertragen. Hoewel die vertraging vervolgens krachtig doorzette, bleef ze in 2007 relatief beperkt, gelet op de gelijktijdige externe ontwikkelingen (beroering op de financiële markten, snelle appreciatie van de euro en stijgende grondstoffenprijzen).

Tegen die achtergrond liet de toegevoegde waarde van de niet-financiële vennootschappen een soortgelijk verloop optekenen als tijdens de vier voorgaande jaren, met een groeitempo van 4,8 pct. tegen lopende prijzen. Doordat de totale bedrijfskosten (en dan vooral de personeelskosten en de afschrijvingen) opnieuw minder snel toenamen dan de toegevoegde waarde, liet het netto bedrijfsresultaat voor het zesde opeenvolgende jaar een verbetering optekenen. Tussen 2001 en 2007 steeg het met meer dan 100 pct.: van 17 miljard euro liep het geleidelijk op tot meer dan 35 miljard euro. Zoals reeds werd uiteengezet in de vorige uitgaven van dit artikel, is dit verloop vanuit historisch oogpunt uitzonderlijk te noemen, zowel qua duur als qua omvang. Zoals wordt bevestigd door de analyse van de exploitatiemarge, getuigt deze ontwikkeling van een bij de ondernemingen nooit eerder gezien vermogen om inkomens te creëren voor de aandeelhouders.

De financiële gezondheid van de ondernemingen is in 2007 overigens opnieuw verbeterd. Het feit dat de geglobaliseerde ratio's van de grote ondernemingen erop achteruitgingen, moet worden toegeschreven aan geïsoleerde gevallen. Het verloop van de mediaanratio's, daarentegen, toont aan dat de meerderheid van de ondernemingen, ongeacht de grootte ervan, vooruitgingen in het vlak van rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit. Enkel de rentekosten van de financiële schulden gingen in 2007 omhoog, als gevolg van de opeenvolgende verhogingen van de basisrentetarieven van het Eurosysteem en, sedert de zomer, van de spanningen op de financiële markten naar aanleiding van de *subprime*-crisis.

TABEL 1 GEHEEL VAN DE NIET-FINANCIËLE VENNOOTSCHAPPEN : VERLOOP VAN DE BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN DE RESULTATENREKENING TUSSEN 1998 EN 2007
(mijoenen euro's)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 r
Toegevoegde waarde	108.272	112.546	121.045	123.532	125.295	130.829	139.504	145.872	154.721	162.156
Personneelskosten	63.756	66.960	70.986	73.734	76.114	77.326	79.973	82.367	85.944	90.769
Afschrijvingen	19.981	21.193	22.863	23.678	23.892	22.859	23.023	23.882	25.143	26.340
Overige bedrijfskosten	7.348	6.763	8.028	8.974	8.020	8.963	9.088	9.678	10.913	9.713
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	91.085	94.917	101.876	106.386	108.025	109.148	112.084	115.927	121.999	126.822
Netto bedrijfsresultaat	17.186	17.629	19.169	17.146	17.270	21.681	27.420	29.945	32.722	35.334
Financiële opbrengsten	23.259	25.774	35.724	37.655	46.875	50.061	43.829	41.888	38.072	44.465
Financiële lasten	20.820	22.258	29.620	30.979	43.015	44.975	37.830	33.699	29.205	33.852
<i>Financieel resultaat</i>	2.440	3.516	6.104	6.676	3.859	5.085	5.999	8.189	8.868	10.614
Courant resultaat	19.626	21.145	25.273	23.822	21.129	26.767	33.419	38.134	41.589	45.948
Uitzonderlijk resultaat	2.911	5.798	2.822	1.438	-2.665	5.922	7	11.145	9.562	11.927
Nettoresultaat vóór belastingen	22.537	26.943	28.095	25.261	18.465	32.689	33.426	49.279	51.152	57.874
Belastingen op het resultaat	5.276	5.822	6.491	6.479	6.156	6.587	7.347	8.145	8.527	9.243
Nettoresultaat na belastingen	17.261	21.121	21.604	18.782	12.309	26.102	26.078	41.133	42.625	48.632
<i>p.m. Nettoresultaat na belastingen</i> <i>ongerekend uitzonderlijk resultaat</i>	14.350	15.323	18.782	17.344	14.973	20.179	26.071	29.989	33.062	36.705

Bron: NBB.

TABEL 2 GROTE ONDERNEMINGEN: VERLOOP VAN DE BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN DE RESULTATENREKENING TUSSEN 1998 EN 2007
(miljoenen euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 r
Toegevoegde waarde	84.875	87.246	93.840	95.281	96.425	100.653	107.082	111.521	117.617	122.132
Personelekosten	50.616	52.865	56.007	58.142	59.935	60.809	62.558	64.228	66.645	70.200
Afschrijvingen	14.932	15.704	16.919	17.465	17.494	16.388	16.152	16.581	17.310	18.069
Overige bedrijfskosten	6.017	5.317	6.483	7.345	6.389	7.262	7.236	7.800	8.979	7.652
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>71.565</i>	<i>73.886</i>	<i>79.409</i>	<i>82.951</i>	<i>83.818</i>	<i>84.459</i>	<i>85.945</i>	<i>88.610</i>	<i>92.934</i>	<i>95.922</i>
Netto bedrijfsresultaat	13.310	13.360	14.431	12.330	12.607	16.194	21.137	22.911	24.683	26.210
Financiële opbrengsten	21.797	24.291	34.035	35.850	45.112	48.175	41.826	39.736	35.646	41.159
Financiële lasten	18.140	19.697	26.677	27.828	39.678	41.517	34.382	30.291	25.543	29.773
<i>Financieel resultaat</i>	<i>3.657</i>	<i>4.594</i>	<i>7.358</i>	<i>8.022</i>	<i>5.435</i>	<i>6.658</i>	<i>7.444</i>	<i>9.445</i>	<i>10.103</i>	<i>11.386</i>
Courant resultaat	16.967	17.954	21.789	20.352	18.041	22.852	28.582	32.356	34.785	37.596
Uitzonderlijk resultaat	2.313	4.875	2.035	873	-3.185	5.345	-852	9.865	7.852	10.215
Nettoresultaat vóór belastingen	19.280	22.829	23.823	21.225	14.856	28.198	27.730	42.221	42.637	47.811
Belastingen op het resultaat	3.931	4.274	4.724	4.615	4.353	4.793	5.368	5.968	6.092	6.472
Nettoresultaat na belastingen	15.349	18.555	19.099	16.609	10.503	23.405	22.362	36.253	36.545	41.339
<i>p.m. Nettoresultaat na belastingen</i> <i>ongerekend uitzonderlijk resultaat</i>	<i>13.036</i>	<i>13.680</i>	<i>17.064</i>	<i>15.737</i>	<i>13.689</i>	<i>18.059</i>	<i>23.214</i>	<i>26.388</i>	<i>28.694</i>	<i>31.124</i>

Bron: NBB.

TABEL 3 KMO'S: VERLOOP VAN DE BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN DE RESULTATENREKENING TUSSEN 1998 EN 2007
(mijoenen euro's)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 r
Toegevoegde waarde	23.396	25.300	27.205	28.251	28.871	30.176	32.422	34.352	37.104	40.024
Personeelskosten	13.139	14.095	14.979	15.592	16.179	16.517	17.415	18.139	19.299	20.568
Afschrijvingen	5.049	5.489	5.943	6.213	6.398	6.471	6.872	7.301	7.833	8.301
Overige bedrijfskosten	1.332	1.447	1.544	1.629	1.631	1.701	1.852	1.878	1.933	2.032
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>19.520</i>	<i>21.031</i>	<i>22.467</i>	<i>23.435</i>	<i>24.208</i>	<i>24.689</i>	<i>26.139</i>	<i>27.318</i>	<i>29.065</i>	<i>30.901</i>
Netto bedrijfsresultaat	3.876	4.269	4.738	4.816	4.663	5.487	6.282	7.034	8.039	9.123
Financiële opbrengsten	1.462	1.483	1.689	1.805	1.762	1.885	2.003	2.152	2.427	3.306
Financiële lasten	2.680	2.561	2.943	3.151	3.337	3.458	3.448	3.408	3.662	4.079
<i>Financieel resultaat</i>	<i>-1.217</i>	<i>-1.078</i>	<i>-1.254</i>	<i>-1.346</i>	<i>-1.575</i>	<i>-1.573</i>	<i>-1.445</i>	<i>-1.256</i>	<i>-1.235</i>	<i>-772</i>
Courant resultaat	2.659	3.191	3.484	3.470	3.088	3.914	4.837	5.778	6.804	8.351
Uitzonderlijk resultaat	598	923	787	566	520	577	859	1.279	1.711	1.712
Nettoresultaat vóór belastingen	3.257	4.114	4.272	4.036	3.609	4.491	5.696	7.057	8.515	10.063
Belastingen op het resultaat	1.345	1.548	1.767	1.863	1.803	1.794	1.979	2.177	2.436	2.770
Nettoresultaat na belastingen	1.912	2.566	2.505	2.173	1.805	2.697	3.717	4.880	6.079	7.293
<i>p.m. Nettoresultaat na belastingen</i> <i>ongerekend uitzonderlijk resultaat</i>	<i>1.314</i>	<i>1.643</i>	<i>1.718</i>	<i>1.607</i>	<i>1.285</i>	<i>2.120</i>	<i>2.858</i>	<i>3.601</i>	<i>4.368</i>	<i>5.581</i>

Bron: NBB.

TABEL 4 VERWERKENDE NIJVERHEID : VERLOOP VAN DE BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN DE RESULTATENREKENING TUSSEN 1998 EN 2007
(miljoenen euro's)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 r
Toegevoegde waarde	39.682	39.749	42.689	42.402	42.853	44.240	45.807	46.830	49.642	49.560
Personneelskosten	23.890	24.325	25.105	26.159	26.502	26.328	27.054	27.222	27.899	28.953
Afschrijvingen	7.882	7.984	8.479	8.799	8.674	7.933	7.740	8.017	8.372	8.136
Overige bedrijfskosten	1.812	1.722	1.851	2.459	1.929	2.876	2.034	2.097	2.758	1.705
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>33.584</i>	<i>34.031</i>	<i>35.435</i>	<i>37.418</i>	<i>37.104</i>	<i>37.136</i>	<i>36.829</i>	<i>37.336</i>	<i>39.030</i>	<i>38.794</i>
Netto bedrijfsresultaat	6.098	5.717	7.254	4.985	5.749	7.104	8.978	9.494	10.613	10.766
Financiële opbrengsten	3.915	3.473	4.678	4.390	5.334	6.199	7.088	6.810	8.756	10.945
Financiële lasten	3.829	3.617	4.915	5.214	5.385	5.459	5.678	5.618	5.849	6.880
<i>Financieel resultaat</i>	<i>86</i>	<i>-144</i>	<i>-237</i>	<i>-824</i>	<i>-51</i>	<i>741</i>	<i>1.410</i>	<i>1.192</i>	<i>2.907</i>	<i>4.066</i>
Courant resultaat	6.184	5.574	7.018	4.161	5.698	7.844	10.388	10.686	13.520	14.832
Uitzonderlijk resultaat	656	921	1.033	1.072	-215	808	-729	7.034	2.526	3.889
Nettoresultaat vóór belastingen	6.841	6.494	8.051	5.233	5.483	8.652	9.659	17.719	16.046	18.721
Belastingen op het resultaat	1.989	1.889	2.298	1.927	1.842	1.928	2.184	2.355	2.361	2.362
Nettoresultaat na belastingen	4.852	4.605	5.753	3.305	3.641	6.725	7.476	15.365	13.685	16.359
<i>p.m. Nettoresultaat na belastingen</i> <i>ongerekend uitzonderlijk resultaat</i>	<i>4.196</i>	<i>3.684</i>	<i>4.719</i>	<i>2.233</i>	<i>3.856</i>	<i>5.916</i>	<i>8.205</i>	<i>8.331</i>	<i>11.159</i>	<i>12.470</i>

Bron : NBB.

TABEL 5 NIET-VERWERKENDE BEDRIJFSTAKKEN: VERLOOP VAN DE BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN DE RESULTATENREKENING TUSSEN 1998 EN 2007
(mijnoenen euro's)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 r
Toegevoegde waarde	68.590	72.797	78.356	81.129	82.443	86.589	93.696	99.043	105.079	112.596
Personeelkosten	39.866	42.636	45.881	47.574	49.612	50.998	52.918	55.145	58.045	61.816
Afschrijvingen	12.099	13.209	14.383	14.879	15.218	14.926	15.283	15.865	16.771	18.311
Overige bedrijfskosten	5.537	5.041	6.177	6.515	6.091	6.087	7.054	7.581	8.154	7.901
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>57.502</i>	<i>60.886</i>	<i>66.441</i>	<i>68.968</i>	<i>70.921</i>	<i>72.011</i>	<i>75.255</i>	<i>78.591</i>	<i>82.970</i>	<i>88.028</i>
Netto bedrijfsresultaat	11.088	11.912	11.915	12.161	11.521	14.578	18.441	20.451	22.109	24.568
Financiële opbrengsten	19.344	22.301	31.047	33.266	41.541	43.861	36.741	35.079	29.316	33.520
Financiële lasten	16.991	18.641	24.706	25.765	37.630	39.517	32.152	28.082	23.356	26.972
<i>Financieel resultaat</i>	<i>2.354</i>	<i>3.660</i>	<i>6.341</i>	<i>7.500</i>	<i>3.910</i>	<i>4.345</i>	<i>4.589</i>	<i>6.997</i>	<i>5.961</i>	<i>6.548</i>
Courant resultaat	13.441	15.571	18.256	19.662	15.432	18.922	23.030	27.448	28.070	31.116
Uitzonderlijk resultaat	2.255	4.878	1.789	367	-2.449	5.114	736	4.111	7.036	8.038
Nettoresultaat vóór belastingen	15.696	20.449	20.044	20.028	12.982	24.036	23.767	31.559	35.106	39.154
Belastingen op het resultaat	3.287	3.933	4.193	4.551	4.314	4.659	5.164	5.790	6.166	6.881
Nettoresultaat na belastingen	12.409	16.516	15.851	15.477	8.668	19.377	18.603	25.769	28.940	32.273
<i>p.m. Nettoresultaat na belastingen</i> <i>ongerekend uitzonderlijk resultaat</i>	<i>10.154</i>	<i>11.638</i>	<i>14.063</i>	<i>15.110</i>	<i>11.117</i>	<i>14.263</i>	<i>17.866</i>	<i>21.657</i>	<i>21.903</i>	<i>24.235</i>

Bron: NBB.

Bijlage 2

SECTORALE GROEPERINGEN

	NACE-Bel-referentie
Verwerkende nijverheid	15-37
waarvan:	
Landbouw en voedingsmiddelennijverheid	15-16
Textiel, kleding en schoeisel	17-19
Houtnijverheid	20
Papier, uitgeverijen en drukkerijen	21-22
Chemische nijverheid	24-25
IJzer- en staalnijverheid	27-28
Metaalverwerkende nijverheid	29-35
Niet-verwerkende bedrijfstakken	01-14 en 40-95
waarvan:	
Kleinhandel	50-52
Groothandel	51
Horeca	55
Vervoer	60-63
Post en telecommunicatie	64
Handel in onroerende goederen	70
Diensten aan ondernemingen	72-74 ⁽¹⁾
Energie en water	40-41
Bouwnijverheid	45

(1) Behalve 74.151 (beheer van *holdings*).

Bijlage 3

DEFINITIE VAN DE RATIO'S

	Rubrieken toegewezen	
	in het volledig schema ⁽¹⁾	in het verkort schema
1. Netto-rentabiliteit van het eigen vermogen		
Teller (T)	70/67 + 67/70	70/67 + 67/70
Noemer (N)	10/15	10/15
Ratio = T/N × 100		
Voorwaarden voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
10/15 > 0 ⁽²⁾		
2. Graad van financiële onafhankelijkheid		
Teller (T)	10/15	10/15
Noemer (N)	10/49	10/49
Ratio = T/N × 100		
3. Dekkingsgraad van het vreemd vermogen door de <i>cash-flow</i>		
Teller (T)	70/67 + 67/70 + 630 + 631/4 + 6501 + 635/7 + 651 + 6560 + 6561 + 660 + 661 + 662 – 760 – 761 – 762 + 663 – 9125 – 780 – 680	70/67 + 67/70 + 8079 + 8279 + 631/4 + 635/7 + 656 + 8475 + 8089 + 8289 + 8485 – 9125 – 780 – 680
Noemer (N)	16 + 17/49	16 + 17/49
Ratio = T/N × 100		
Voorwaarden voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
4. Gemiddelde rentelasten van de financiële schulden		
Teller (T)	650	– 65 – 9125 – 9126
Noemer (N)	170/4 + 42 + 43	170/4 + 42 + 43
Ratio = T/N × 100		
Voorwaarden voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
5. Liquiditeit in ruime zin		
Teller (T)	3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1	3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1
Noemer (N)	42/48 + 492/3	42/48 + 492/3
Ratio = T/N × 100		

(1) Waarin de resultatenrekening wordt voorgesteld in de vorm van een lijst.

(2) Voorwaarde geldig voor het berekenen van de mediaan, maar niet voor de totaalgegevens.

De sociale balans 2007

Ph. Delhez

P. Heuse

Y. Saks

H. Zimmer

Inleiding

De in het boekjaar 1996 ingevoerde sociale balans bevat een geheel van gegevens met betrekking tot verschillende aspecten van de werkgelegenheid in de ondernemingen. Aan de hand van die informatie kunnen het verloop van de werkgelegenheid, de personeelskosten en de arbeidsduur, de werkgelegenheidsstructuur bij de afsluiting van het boekjaar, het personeelsverloop en de opleiding van de werknemers worden geanalyseerd. De sociale balans dient bovendien informatie te verschaffen over het gebruik dat de ondernemingen hebben gemaakt van de verschillende maatregelen ter bevordering van de werkgelegenheid. Door de constante ontwikkeling van het werkgelegenheidsbeleid is die inventaris echter achterhaald en dus onbruikbaar geworden, ondanks inspanningen van de wetgever tot bijwerking ervan. In de nieuwe versie van de sociale balans, die van toepassing is op de boekjaren afgesloten vanaf 1 december 2008, zal die tabel niet meer worden opgenomen, aangezien de RSZ de gevraagde informatie kan verstrekken op basis van de multifunctionele aangifte die de ondernemingen sinds 2003 moeten indienen. Bovendien zullen de tabellen in verband met opleiding worden aangepast om alle inspanningen van de ondernemingen beter in aanmerking te nemen: de formele opleiding, de informele opleiding en de basisopleiding zullen in afzonderlijke tabellen worden geregistreerd. Bovendien zal de staat van de werkzame personen aan het einde van het boekjaar voortaan een opsplitsing naar geslacht en opleidingsniveau bevatten voor zowel de verkorte als de volledige balansen; deze informatie zal dan ook verdwijnen uit de gedetailleerde opsplitsing van de in- en uittredingen van personeel, die enkel in de volledige schema's beschikbaar was.

In dit artikel worden de resultaten van de voor het boekjaar 2007 neergelegde sociale balansen toegelicht. Het bestaat uit vijf grote delen. In het eerste deel wordt het verloop van de werkgelegenheid tussen 2006 en 2007 beschreven, alsook de voornaamste resultaten van een analyse van de werkgelegenheidsdynamiek en van de bijdrage daaraan van de demografie van de ondernemingen. Het tweede deel is een analyse van het tijdens het boekjaar 2007 opgetekende personeelsverloop. In het derde deel wordt de werkgelegenheidsstructuur besproken (onder meer de arbeidsstelsels, de aard van de arbeidsovereenkomsten en het beroep op tijdelijke werknemers), en in de laatste twee delen worden respectievelijk de personeelskosten en de opleiding behandeld.

De resultaten die in dit artikel voorkomen, zijn, voor ieder boekjaar, afkomstig van homogene populaties van ondernemingen die een sociale balans hebben neergelegd die aan een aantal kwaliteitscriteria voldoet⁽¹⁾. In bijlage 1 worden summier de methodologische principes beschreven die ten grondslag liggen aan de samenstelling van de populaties

(1) Er zij opgemerkt dat de verplichting tot neerlegging van gestandaardiseerde rekeningen voor de (zeer) grote vzw's, opgelegd sinds het boekjaar 2006, een breuk in de reeksen van de historische gegevens heeft geïntroduceerd. Alle vzw's met meer dan 20 personen in dienst moeten sinds 1998 immers een sociale balans indienen. In de meeste gevallen dienen ze een afzonderlijke sociale balans in bij de Nationale Bank. Hoewel ze daar echter reeds geruime tijd toe gehouden waren, kwam een deel van die vzw's die verplichting niet na. Sinds 2006 omvatten de gestandaardiseerde modellen van jaarrekeningen voor de grote vzw's (als ze meer dan één van de volgende criteria bereiken of overschrijden: jaargemiddelde van het aantal werknemers (in voltijdse equivalenten) gelijk aan 5; jaartotaal van de ontvangsten m.u.v. de uitzonderlijke ontvangsten (excl. btw) gelijk aan 250.000 euro; balanstotaal gelijk aan 1.000.000 euro) of voor de zeer grote vzw's (indien het jaargemiddelde van het aantal werknemers (in voltijdse equivalenten) hoger is dan 100 personen of als meer dan één van de volgende criteria wordt overschreden: jaargemiddelde van het aantal werknemers (in voltijdse equivalenten) gelijk aan 50; jaartotaal van de ontvangsten m.u.v. de uitzonderlijke ontvangsten (excl. btw) gelijk aan 6.250.000 euro; balanstotaal gelijk aan 3.125.000 euro) een sociale balans, wat hen ertoe aanzet hun wettelijke verplichtingen na te komen. Daarnaast heeft de formalisering van de boekhoudkundige verplichtingen voor een aantal entiteiten geleid tot het indienen van één rekening vanaf 2006 of 2007, terwijl de voorgaande jaren verschillende sociale balansen waren neergelegd.

en aan de gewestelijke opsplitsing van de ondernemingen van die populaties. De opsplitsing naar bedrijfstak berust op de secties en afdelingen van de nomenclatuur NACE-Bel (versie 2003) die is opgenomen in bijlage 2. De bijlagen 3 tot 9 bevatten, net als de voorgaande jaren, een aantal gedetailleerde indicatoren per bedrijfstak. In de bijlagen 10 tot 12 worden een aantal van die indicatoren opgesplitst naar het gewest waarin de ondernemingen actief zijn. Bijlage 13 bevat het nieuwe formulier van de sociale balans die van toepassing is op de ondernemingen die een volledig schema indienen, voor de boekjaren die worden afgesloten vanaf 1 december 2008⁽¹⁾.

De meeste resultaten van deze analyse worden verkregen op basis van een constante, beperkte⁽²⁾ ondernemingspopulatie. Het gebruik van een constante populatie maakt

het mogelijk het verloop van een aantal variabelen tussen de boekjaren 2006 en 2007 te meten, terwijl een vergelijking met de gegevens betreffende de volledige populatie voor het boekjaar 2006 de conclusies zou vertekenen. De aanwending van een constante populatie heeft evenwel een aantal beperkingen. Per definitie moeten de tot deze populatie behorende ondernemingen sociale balansen hebben neergelegd voor de beide opeenvolgende boekjaren. Nieuw opgerichte bedrijven en failliet gegane vennootschappen worden automatisch uitgesloten, wat een verschil kan teweegbrengen tussen de veranderingen die worden opgetekend in de constante populatie (die verderop in het artikel beperkte populatie wordt genoemd) en die welke worden opgetekend in de totale populatie. Het feit dat er veel tijd overheen gaat vooraleer men over informatie betreffende alle ondernemingen beschikt en de door de representativiteit van de beperkte populatie geboden garanties, rechtvaardigen evenwel een dergelijke aanpak.

De beperkte populatie omvat 44.718 ondernemingen die, op basis van de gegevens voor 2006, 1.312.274 werknemers in dienst hadden, wat respectievelijk 56 pct. van de ondernemingen van de totale populatie en 70 pct. van het totale personeelsbestand vertegenwoordigt.

- (1) Dit document is tevens beschikbaar op de site van de Nationale Bank (http://www.nbb.be/DOC/BA/SocialBalance/Models/Sociale%20balans_VOL_17032008.pdf), net als het formulier dat van toepassing is op de ondernemingen die een verkort schema indienen (http://www.nbb.be/DOC/BA/SocialBalance/Models/Sociale%20balans_VKT_17032008.pdf).
- (2) De ondernemingen beschikken over een periode van zeven maanden na de afsluitingsdatum van het boekjaar om hun sociale balansen bij de Balanscentrale in te dienen. Gegeven de tijd die nodig is voor de controle van de gegevens, waren niet alle sociale balansen beschikbaar op 8 september 2008, toen de gegevens voor het boekjaar 2007 werden overgenomen.

TABEL 1 KENMERKEN VAN DE TOTALE EN DE BEPERKTE POPULATIE VOOR HET BOEKJAAR 2006
(procenten van het totaal, tenzij anders vermeld)

	Totale populatie		Beperkte populatie	
	Aantal ondernemingen	Aantal werknemers ⁽¹⁾	Aantal ondernemingen	Aantal werknemers ⁽¹⁾
p.m. Eenheden	79.402	1.863.641	44.718	1.312.274
<i>(in procenten van de overeenstemmende gegevens voor de totale populatie)</i>			(56,3)	(70,4)
Opsplitsing naar bedrijfstak				
Landbouw	1,7	0,5	1,6	0,4
Industrie	13,2	24,6	15,3	28,4
Bouwnijverheid	14,7	7,4	15,2	7,3
Handel, vervoer en communicatie	42,9	30,9	41,8	32,8
Financiële diensten, vastgoed en diensten aan ondernemingen ..	20,1	17,1	19,8	18,6
Overige diensten ⁽²⁾	7,3	19,5	6,2	12,5
Opsplitsing naar ondernemingsgrootte⁽³⁾				
Kleine ondernemingen (tot 50 VTE)	94,6	34,0	93,0	29,0
Middelgrote ondernemingen (meer dan 50 tot 250 VTE)	4,4	21,7	5,7	21,8
Grote ondernemingen (meer dan 250 VTE)	1,0	44,3	1,3	49,2

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Som van de rubrieken 1001 (voltijdwerkers) en 1002 (deeltijdwerkers).

(2) Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening; collectieve, sociale en persoonlijke diensten.

(3) Bepaald naargelang van de waarde van rubriek 1003 (werknemers in VTE) in 2006.

Naar bedrijfstak worden de ondernemingen opgesplitst op basis van de codes NACE-Bel. In totaal vertegenwoordigen de werknemers in de bedrijfstak « handel, vervoer en communicatie » ongeveer een derde van de beperkte populatie, en die in de industrie 28 pct. Het belang van de andere branches is relatief beperkter, namelijk 19 pct. voor de bedrijfstak « financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan ondernemingen », 12 pct. voor de « overige diensten », en 7 pct. voor de bouwnijverheid. De landbouw blijft zeer marginaal, en is om die reden niet opgenomen in de tabellen en grafieken van dit artikel (behalve in de bijlagen).

Naar grootte worden de ondernemingen ingedeeld op grond van het gemiddelde aantal werknemers uitgedrukt in voltijdse equivalenten (VTE)⁽¹⁾. De kleine ondernemingen, met maximaal 50 VTE, waren goed voor 93 pct. van de vennootschappen van de beperkte populatie. Zij hadden in 2006 ongeveer 29 pct. van het personeel ervan in dienst, wat duidelijk minder is dan de 34 pct. die werd opgetekend in de totale populatie. De middelgrote vennootschappen, met meer dan 50 tot maximaal 250 VTE, stelden 22 pct. van het personeel van de beperkte populatie te werk, wat vergelijkbaar is met het percentage in de totale populatie. De grote ondernemingen, met meer dan 250 VTE, hadden iets minder dan de helft van de werknemers van de ondernemingen uit de beperkte populatie in dienst, tegen 44 pct. in de totale populatie. De ontwikkelingen verkregen op basis van de beperkte populatie worden bijgevolg beïnvloed door de oververtegenwoordiging van de grote ondernemingen.

(1) Rubriek 1003 van de sociale balans.

1. Algemene kenmerken van het werkgelegenheidsverloop

1.1 Binnen de beperkte ondernemingspopulatie tussen 2006 en 2007

Gemiddeld beschouwd, nam het personeelsbestand van de 44.718 ondernemingen van de beperkte populatie tussen 2006 en 2007 met 29.605 personen toe, dat is een stijging met 2,3 pct. Uitgedrukt in VTE, viel de groei van het arbeidsvolume iets trager uit, namelijk 2,1 pct. Het verloop van de werkgelegenheid was het gevolg van de toename van zowel het aantal voltijd- als het aantal deeltijdwerkers, met respectievelijk 15.856 en 13.749 eenheden. In relatieve termen steeg het aantal deeltijdwerkers het sterkst, met 4,3 pct., tegen 1,6 pct. voor het voltijdse arbeidsstelsel. Op basis van de situatie aan het einde van het boekjaar nam de werkgelegenheid met 1,9 pct. toe – met 1,8 pct. indien ze wordt uitgedrukt in VTE – wat wijst op een vertraging van het tempo waarin tijdens het jaar nieuwe arbeidsplaatsen werden gecreëerd, een gevolg van de in 2007 vastgestelde economische vertraging.

Aan het einde van het boekjaar telden de in aanmerking genomen ondernemingen aldus ruim 25.000 werknemers méér dan het jaar voordien. Met 14.396 extra personen ingeschreven in het personeelsregister, droegen de vrouwelijke werknemers forser tot dit verloop bij dan hun mannelijke collega's. Onderverdeeld naar type van arbeidsstelsel, nam het aantal voltijds ingeschreven loontrekkenden met 13.353 eenheden toe; de bijdragen

TABEL 2 VERLOOP VAN DE WERKGELEGENHEID TUSSEN 2006 EN 2007
(beperkte populatie)

	Aantal personen			VTE
	Voltijds	Deeltijds	Totaal	
Jaargemiddelde				
Eenheden	15.856	13.749	29.605	25.034
Procenten	1,6	4,3	2,3	2,1
Op 31 december				
Eenheden	13.353	11.656	25.009	21.664
waarvan:				
Mannen	7.213	3.400	10.613	9.695
Vrouwen	6.140	8.256	14.396	11.970
Procenten	1,3	3,6	1,9	1,8

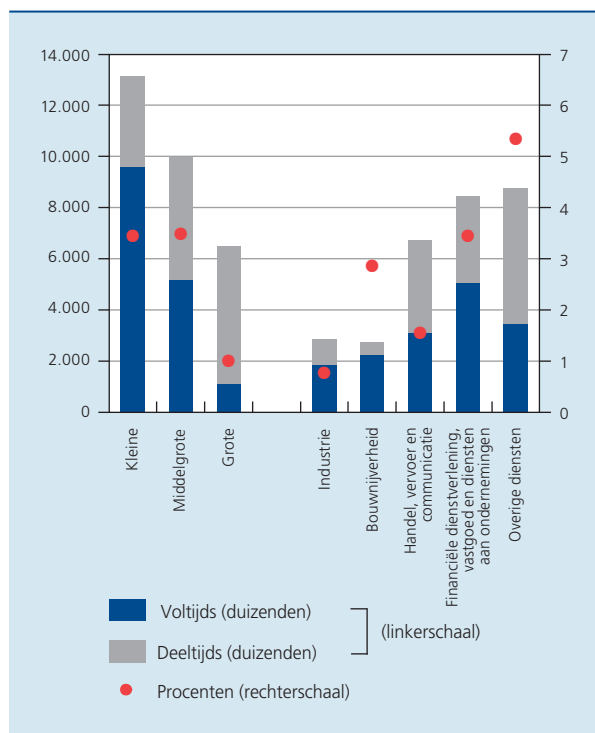
Bron: NBB (sociale balansen).

van de mannelijke en vrouwelijke personeelsleden lagen daarbij vrij dicht bij elkaar. Het waren daarentegen vooral de vrouwen die de toename van het aantal aan het einde van het boekjaar ingeschreven deeltijdwerkers beïnvloedden, aangezien ze naar rato van 71 pct. bijdroegen tot de groei van die personeelscategorie. Interessant is evenwel dat het aantal deeltijds werkende mannen ietwat forser steeg dan dat van de vrouwen, namelijk met 4,2 pct. tegen 3,4 pct.

De toename van het gemiddelde aantal werknemers werd voornamelijk geschraagd door de kleine en middelgrote ondernemingen, die hun personeelsbestand met respectievelijk ongeveer 13.000 en 10.000 eenheden uitbreidden. De grote ondernemingen, van hun kant, lieten een stijging met nagenoeg 6.500 werknemers optekenen. Terwijl het in de kmo's de voltijdwerkers waren die het grootste gedeelte van de werkgelegenheidsgroei voor hun rekening namen, was het omgekeerde het geval in de ondernemingen met meer dan 250 VTE, waar het deeltijdse stelsel goed was voor 83 pct. van de werkgelegenheidstoename.

GRAFIEK 1 VERLOOP VAN DE WERKGELEGENHEID TUSSEN 2006 EN 2007: OPSPLITSING VAN DE ONDERNEMINGEN NAAR GROOTTE EN BEDRIJFSTAK ⁽¹⁾

(jaargemiddelden, beperkte populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Vanwege zijn geringe relatieve belang werd de landbouw niet in aanmerking genomen.

De werkgelegenheid groeide in alle belangrijke bedrijfstakken, zij het in verschillende proporties. De meest uitgesproken toename – 8.000 à 9.000 extra werknemers – werd opgetekend in de « financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan ondernemingen » – waarbij de subbranche « vastgoed en diensten aan ondernemingen » het leeuwenaandeel van de stijging op zich nam – en in de bedrijfstak « overige diensten », die onder meer de « gezondheidszorg en de maatschappelijke dienstverlening » omvat. In relatieve termen was de stijging in deze bedrijfstak het grootst, met 5,4 pct. Het aantal werknemers nam ook duidelijk toe in de ondernemingen van de bedrijfstak « handel, vervoer en communicatie » (6.710 werknemers méér), in het bijzonder in de ondernemingen die actief zijn in de handel en de reparaties.

1.2 Werkgelegenheidsdynamiek en bijdrage van de demografie van de ondernemingen ⁽¹⁾

Op basis van de jaargegevens afkomstig van de sociale balansen werd een longitudinale database gecreëerd met betrekking tot de periode 1998-2006, waarin alle ondernemingen zijn opgenomen die actief zijn in de bedrijfstakken NACE-Bel C tot K ⁽²⁾ – dat wil zeggen de secundaire sector in de ruime zin (inclusief de « productie en distributie van energie » en de bouwnijverheid) en de marktdiensten – en die bij de Balanscentrale van de Nationale Bank van België een sociale balans hebben neergelegd.

Die database werd onder meer gebruikt om na te gaan hoe, in de loop van de conjunctuurcyclus, de individuele veranderingen in het gedrag van de ondernemingen de gesalarieerde werkgelegenheid in haar geheel beïnvloedden. De studie heeft betrekking op de periode 1998-2006 en houdt rekening met de heterogeniteit van de ondernemingen, maar ook met die van de werknemers.

De concepten banencreatie- en banenvernietigingsgraad beogen een onderscheid te maken tussen de individuele ondernemingen die, tussen twee opeenvolgende boekjaren, een werkgelegenheidsgroei ofwel een personeelsinkrimping hebben laten optekenen, zodat de personeelsstijgingen en -dalingen – die men bruto werkgelegenheidsstromen noemt – afzonderlijk kunnen worden geregistreerd. Zo kan vervolgens, jaar na jaar, de respectieve intensiteit van die bewegingen worden gemeten,

(1) Deze paragraaf bevat de voornaamste resultaten van Heuse en Saks (2008). De hierbij gebruikte populatie verschilt van de elders in dit artikel geanalyseerde populatie.

(2) Dat wil zeggen C : extractieve nijverheid ; D : verwerkende nijverheid ; E : productie en distributie van elektriciteit, gas en water ; F : bouwnijverheid ; G : klein- en groothandel, en reparatie van auto's en huishoudelijke apparatuur ; H : hotels en restaurants ; I : vervoer en communicatie ; J : financiële dienstverlening en K : vastgoed, verhuur en diensten aan bedrijven.

door de brutostromen te toetsen aan de gemiddelde werkgelegenheid in de ondernemingen. De combinatie van de banencreatie- en banenvernietigingsgraad geeft de netto werkgelegenheidsvariatie aan.

Zodoende worden de ondernemingen waarvan de werkgelegenheid stabiel is gebleven, buiten beschouwing gelaten, net als de ondernemingen waarvoor de werkgelegenheid voor één van de twee beschouwde boekjaren ontbreekt. De netto banengroei vormt bijgevolg slechts een benadering van het veranderingspercentage van de werkgelegenheid dat effectief wordt opgetekend in de

Kader – Hoe wordt de banencreatie- en banenvernietigingsgraad berekend ?

Laten we bij wijze van voorbeeld uitgaan van een economie die uit drie ondernemingen bestaat. Tijdens de beschouwde periode worden er geen nieuwe ondernemingen opgericht en verdwijnen er ook geen.

WERKGELEGENHEID

(personen)

	Personeelsbestand aan het einde van de periode		Gemiddeld personeelsbestand in t	Verandering van de werkgelegenheid van $t-1$ tot t
	$t-1$	t		
Onderneming 1	286	258	272	-28
Onderneming 2	80	100	90	20
Onderneming 3	10	24	17	14
Totale werkgelegenheid in de economie	376	382	379	6

Er worden in de economie twee groepen van ondernemingen onderscheiden :

- de ondernemingen met een positieve netto werkgelegenheidsverandering (in dit geval onderneming 2 en onderneming 3);
- de ondernemingen met een negatieve netto werkgelegenheidsverandering (in dit geval onderneming 1).

De banencreatiegraad in de economie

Dit is de som van de positieve werkgelegenheidsveranderingen (namelijk, het totaal van de gecreëerde arbeidsplaatsen):

$$20 + 14 = 34 \text{ eenheden}$$

uitgedrukt in verhouding tot de totale werkgelegenheid in de economie (379 personen),

dat is een banencreatiegraad in t : 9,0 pct.

De banenvernietigingsgraad in de economie

Dit is de som van de negatieve werkgelegenheidsveranderingen (namelijk, het aantal verloren gegane banen), in absolute waarde:

$$28 \text{ eenheden}$$

uitgedrukt in verhouding tot de totale werkgelegenheid in de economie (379 personen),

dat is een banenvernietigingsgraad in t : 7,4 pct.

De netto banengroei in de economie

Dit is de banencreatiegraad min de banenvernietigingsgraad, dat is $9,0 \text{ pct.} - 7,4 \text{ pct.} = 1,6 \text{ pct.}$

populatie van alle ondernemingen die gesalarieerd personeel in dienst hebben.

Binnen de analysepopulatie bedroeg de banencreatiegraad tussen 1998 en 2006 gemiddeld 8,8 pct., terwijl de banenvernietigingsgraad 7,2 pct. beliep. Die percentages liggen vier tot vijf maal hoger dan de netto banengroei, die op gemiddeld 1,6 pct. per jaar uitkwam.

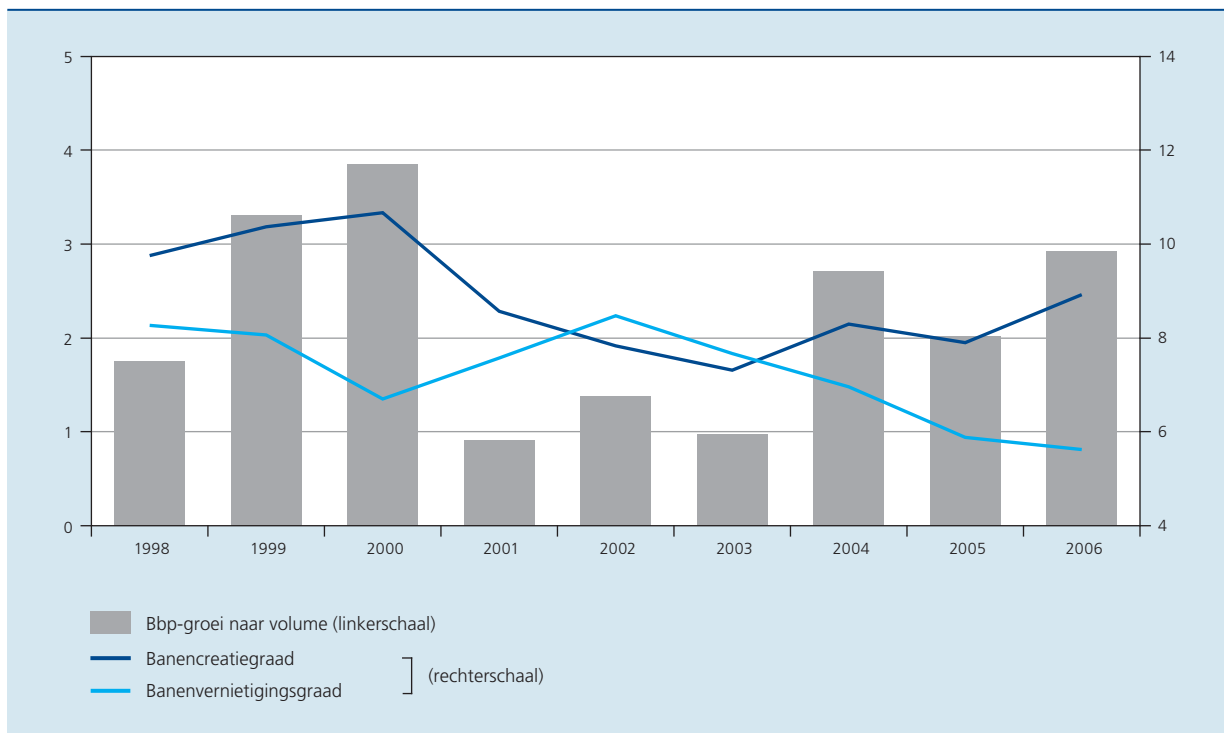
De banencreatiegraad is sterk gecorreleerd met het conjunctuurverloop. De correlatiecoëfficiënt tussen die variabele en de bbp-groei naar volume bedraagt voor de beschouwde periode 0,74. De correlatie tussen de banenvernietigingsgraad en de economische activiteit, daarentegen, is, hoewel het verwachte negatieve teken wel degelijk aanwezig is, veel minder uitgesproken aangezien de coëfficiënt $-0,40$ bedraagt.

Deze laatste vaststelling wordt door andere studies bevestigd. Volgens die literatuur gaat een aanpassing van het personeelsbestand via de vernietiging van banen gewoonlijk hand in hand met een flexibele arbeidsmarkt, zoals het geval is in de Verenigde Staten. Zo is de reallocatiegraad van de werkgelegenheid – dat is de som van de banencreatie- en de banenvernietigingsgraad – in de

Verenigde Staten negatief gecorreleerd met de bbp-groei, wat betekent dat de ondernemingen hun personeelsbestand in periodes van recessie gemakkelijk naarwaarts aanpassen. Op het Europese vasteland daarentegen, waar de arbeidsmarkten meer rigide zijn, gebeuren de aanpassingen doorgaans door middel van banencreatie, en wordt de negatieve correlatie tussen de reallocatiegraad en de activiteit meestal niet bevestigd. Dit is het geval voor België: tijdens de onderzochte periode heeft die correlatiecoëfficiënt een positief teken. In ons land zijn onder meer de wetgeving inzake arbeidsbescherming alsook de tekorten aan arbeidskrachten voor bepaalde beroepen en in bepaalde bedrijfstakken dusdanig dat ze de omvang van de ontslagen in periodes van conjunctuurvertraging beperken, vooral wanneer die vertraging als tijdelijk of beperkt wordt beschouwd.

Over de periode 1998 tot 2006 bereikte de banencreatiegraad zijn hoogtepunt (van 10,7 pct.) in 2000, een jaar waarin het bbp met 3,8 pct. groeide, de snelste groei die tijdens de periode werd opgetekend. Datzelfde jaar zakte de banenvernietigingsgraad tot een dieptepunt van 6,7 pct. Tijdens de daaropvolgende fase van conjunctuurvertraging liep de banencreatiegraad geleidelijk terug terwijl, omgekeerd, de banenvernietigingsgraad

GRAFIEK 2 BANENCREATIE- EN BANENVERNIEGINGSGRAAD : INVLOED VAN DE CONJUNCTUURCYCLUS (procenten)



Bronnen : INR, NBB.

TABEL 3 WERKGELEGENHEIDSTROMEN EN DYNAMIEK VAN DE ONDERNEMINGEN

(procenten, jaargemiddelden 1998-2006)

	Banencreatiegraad ⁽¹⁾			Banenvernietigingsgraad ⁽¹⁾		
	Totaal	Toetredende ondernemingen	Gevestigde ondernemingen	Totaal	Uittredende ondernemingen	Gevestigde ondernemingen
Totaal NACE-Bel C tot K	8,8	2,4	6,4	7,2	2,2	5,1
waarvan:						
Verwerkende nijverheid	6,0	1,5	4,4	6,3	1,6	4,7
Diensten	10,3	2,9	7,4	7,7	2,5	5,2

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De verschillende percentages worden hier berekend ten opzichte van dezelfde noemer, namelijk de totale werkgelegenheid van de beschouwde sector.

steeg. Zo werd de netto banengroei in 2002 en 2003 negatief. In de loop van de drie daaropvolgende jaren trad een conjunctuurherstel op, dat de trends omhoog. De banencreatiegraad herstelde zich, zonder evenwel het niveau van 2000 te bereiken, terwijl de vernietigingsgraad tot het laagste niveau van de beschouwde periode zakte, namelijk tot 5,6 pct. in 2006.

Op basis van soortgelijke indicatoren als Davis, Haltiwanger en Schuh (1996) kan tevens worden nagegaan wat de impact is, op het geaggregeerde werkgelegenheidsverloop, van de oprichting en verdwijning van ondernemingen. Daartoe worden de ondernemingen opgesplitst in vier exhaustieve en onderling exclusieve subcategorieën.

De categorie van ondernemingen die tussen $t-1$ en t een positieve werkgelegenheidsverandering lieten optekenen, wordt onderverdeeld in twee subcategorieën: de eerste omvat de nieuwe ondernemingen, die in t voor het eerst een gesalarieerde werkgelegenheid opgeven die niet gelijk is aan nul, terwijl de andere subcategorie de reeds gevestigde ondernemingen omvat die tussen $t-1$ en t een expansie lieten optekenen.

Op dezelfde manier wordt de categorie van ondernemingen die tussen $t-1$ en t een daling van de werkgelegenheid lieten optekenen, onderverdeeld tussen, enerzijds, een subcategorie van ondernemingen die tussen $t-1$ en t verdwenen en, anderzijds, de gevestigde ondernemingen die een inkrimping van hun personeelsbestand lieten optekenen.

Voor de onderzochte populatie als geheel wordt de banencreatie ten belope van 27 pct. (dat is $2,4/8,8$) verklaard door de oprichting van ondernemingen, terwijl de gevestigde ondernemingen de overblijvende 73 pct. voor hun rekening nemen. Het verdwijnen van ondernemingen

verklaart gemiddeld ongeveer 30 pct. (dat is $2,2/7,2$) van de banenvernietigingen, terwijl de resterende 70 pct. het resultaat zijn van de inkrimping van de werkgelegenheid in de gevestigde ondernemingen.

Er zijn vergelijkbare resultaten beschikbaar voor Oostenrijk, Duitsland en Italië (Stiglbauer et al., 2003), waar de toetredende ondernemingen voor respectievelijk 32, 27 en 32 pct. van de totale banencreaties zorgen, terwijl het verdwijnen van ondernemingen elk jaar ten belope van respectievelijk 34, 23 en 33 pct. bijdraagt tot het totale aantal banenvernietigingen.

De methodologie om de bijdrage van de demografie van de ondernemingen tot het werkgelegenheidsverloop te berekenen, is tot op zekere hoogte willekeurig. Laten we, ter illustratie hiervan, uitgaan van een gevestigde onderneming die met zware financiële problemen te kampen heeft. Meestal zal de onderneming in eerste instantie haar uitgaven terugdringen en haar human-resourcesbeleid aanpassen alvorens haar wervingsbeleid bij te sturen en eventueel personeel te ontslaan. Als de onderneming uiteindelijk verdwijnt, na een proces dat vaak verschillende jaren aansleept, is het alleen de laatste verandering in haar werkgelegenheid die wordt toegeschreven aan het verdwijnen van de onderneming. In die zin onderschat de methode de reële impact van het verdwijnen van ondernemingen op het totaal van de banenvernietigingen.

2. Personeelsverloop

2.1 In- en uittredingen van werknemers in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen

Een specifieke tabel van de sociale balans bevat, enerzijds, de intredingen van werknemers bij hun inschrijving in het personeelsregister van de onderneming en, anderzijds, de uittredingen, die overeenstemmen met het einde van de arbeidsovereenkomst in de loop van het boekjaar. In 2007 was dit personeelsverloop omvangrijker dan in 2006. Voor het geheel van de ondernemingen van de beperkte populatie lagen de in- en uittredingen resp. 7,8 en 10,4 pct. hoger dan tijdens het jaar voordien. In totaal hadden de netto-intredingen in 2007 betrekking op 21.052 personen⁽¹⁾, een daling ten opzichte van de 31.017 geregistreerde intredingen in 2006. Die daling van de netto-intredingen betrof alle bedrijfsgrootten, zij het in verschillende mate; in tegenstelling tot de kleine en grote ondernemingen, tekenden de middelgrote ondernemingen slechts een zeer geringe achteruitgang op.

De ondernemingen die een volledig schema neerleggen, zijn verplicht meer gedetailleerde informatie over de personeelsintredingen en -uittredingen te verstrekken. Het betreft informatie met betrekking tot de kenmerken van de nieuw ingeschreven werknemers en van de werknemers van wie de overeenkomst is beëindigd. Behalve op het arbeidsstelsel – een detail dat ook in de verkorte schema's wordt opgegeven –, heeft die informatie betrekking op het type van arbeidsovereenkomst, het geslacht, het scholingsniveau en, eventueel, de reden

(1) Het personeelsverloop tussen de 31^e december van twee opeenvolgende boekjaren (in tabel 2: 25.009 eenheden) is niet altijd gelijk aan het saldo van de personeelsintredingen en -uittredingen, als gevolg van bepaalde fouten in de neergelegde sociale balansen.

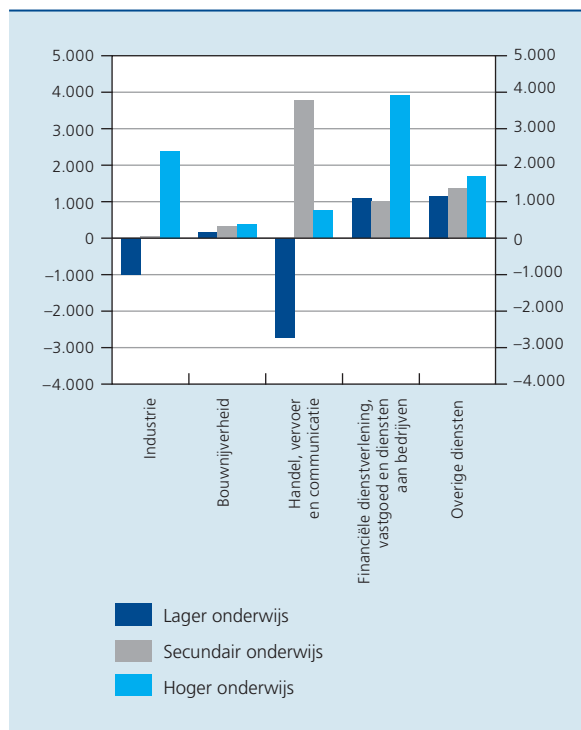
TABEL 4 IN- EN UITTREDINGEN VAN PERSONEEL
(personen, beperkte populatie)

	2006	2007
Intredingen	511.234	550.983
waarvan: volledige schema's ...	282.622	303.820
Uittredingen	480.217	529.931
waarvan: volledige schema's ...	267.354	289.638
Netto-intredingen	31.017	21.052
waarvan: volledige schema's ...	15.268	14.182

Bron: NBB (sociale balansen).

GRAFIEK 3 NETTO-INTREDINGEN VAN PERSONEEL IN 2007 :
OPSPLOTSING VAN DE WERKNEMERS
NAAR SCHOLINGSNIVEAU EN BEDRIJFSTAK⁽¹⁾

(personen, beperkte populatie, volledige schema's)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Vanwege zijn geringe relatieve belang werd de landbouw niet in aanmerking genomen.

voor het beëindigen van de overeenkomst. De ondernemingen die een volledig schema dienen neer te leggen, vertegenwoordigden in 2007 18,3 pct. van het totaal van de ondernemingen van de beperkte populatie, doch 77,4 pct. van het gemiddelde personeelsbestand. Het niveau van hun personeelsintredingen en -uittredingen, dat hoger lag dan het jaar voordien, resulteerde in 2007 in netto-intredingen ten belope van 14.182 personen, een iets lager cijfer dan in 2006.

In de ondernemingen die een volledig schema neerlegden, waren er in 2007 meer netto-intredingen van vrouwen (7.885 eenheden) dan van mannen (6.297 eenheden), een voortzetting van de tendens die reeds de voorgaande jaren werd opgetekend.

De nettotoename van het personeelsbestand die werd opgetekend in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, was een gevolg van de combinatie van netto-intredingen van werknemers met een diploma hoger onderwijs (9.088 eenheden) of secundair onderwijs (6.473 eenheden) en van netto-uittredingen van houders van een getuigschrift van het lager onderwijs (1.379 eenheden).

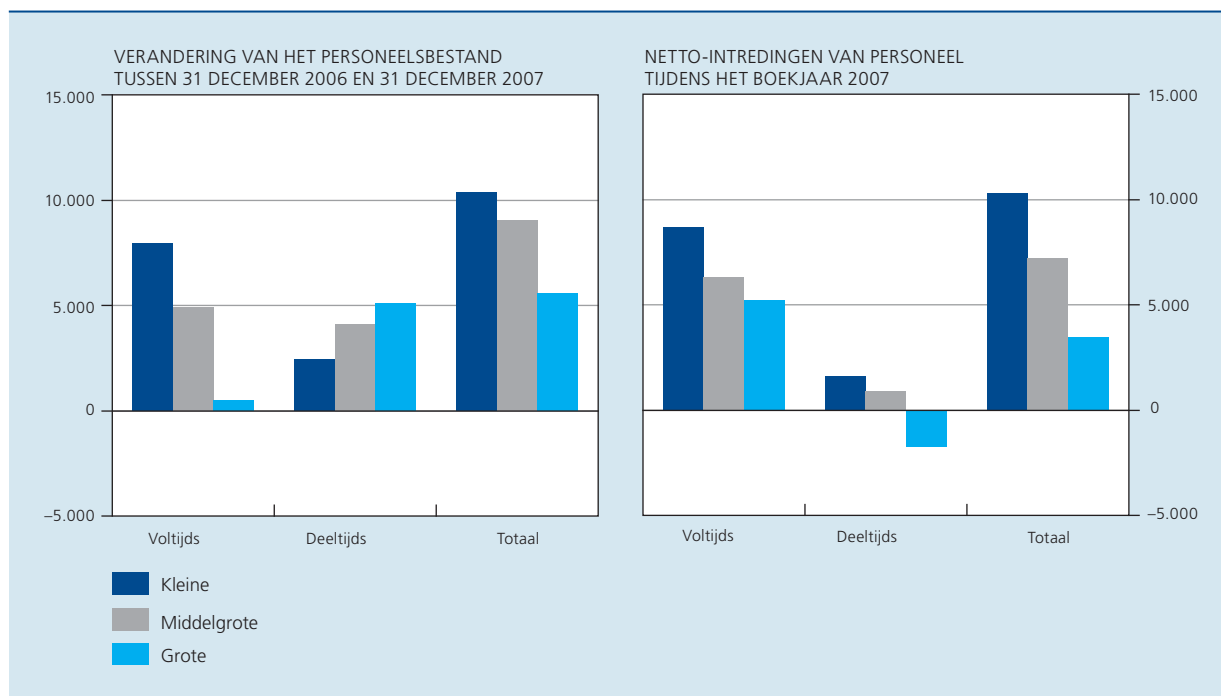
Hoewel dit resultaat strookt met de vaststellingen van de laatste sociale balansen, was de netto-instroom van gediplomeerden van het hoger onderwijs kleiner dan tijdens het voorgaande jaar (2.705 eenheden minder), terwijl de netto-uitredingen van laaggeschoolde werknemers minder uitgesproken waren (1.318 eenheden minder). Netto beschouwd, hebben alle grote bedrijfstakken, zij het in verschillende mate, hooggeschoold personeel in dienst genomen. De netto-uitredingen van laaggeschoold personeel betroffen meer bepaald de ondernemingen die actief zijn in de industrie en de ondernemingen die behoren tot de bedrijfstak «handel, vervoer en communicatie». De aan die ondernemingen opgelegde inspanningen inzake concurrentievermogen resulteren vaak in personeelherstructureringen, die in de eerste plaats die categorie van werknemers treffen. In de oudere industriële ondernemingen zijn die netto-uitredingen ook toe te schrijven aan de pensioneringen van personeel dat, gemiddeld beschouwd, lagergeschoold is. Anders dan in 2006, waren er daarentegen in alle bedrijfstakken meer intredingen dan uitredingen van middengeschoold personeel, meer bepaald in de bedrijfstak «handel, vervoer en communicatie», die netto meer gediplomeerden van het secundair onderwijs in dienst nam dan hooggeschoolde werknemers.

2.2 Toename van de deeltijdarbeid

Elk jaar opnieuw komt de rol die het stelsel van deeltijdarbeid speelt in de toename van de werkgelegenheid tot uiting in de sociale balansen. Door voor dat arbeidsstelsel te opteren, kunnen verschillende doelstellingen worden vervuld. Het stelsel maakt het onder meer mogelijk de effecten van de herstructureringen in sommige ondernemingen te temperen, personen aan het einde van hun loopbaan langer aan het werk te houden of, voor het individu zelf, het beroeps- en gezinsleven beter op elkaar af te stemmen.

De individuele arbeidsduurvermindering wordt in de hand gewerkt door de verschillende stelsels van loopbaanonderbreking. Dankzij het tijdskrediet – dat van toepassing is in de particuliere sector – kan een werknemer zijn beroepsloopbaan tijdelijk volledig of gedeeltelijk onderbreken. Tijdens de periode waarin de arbeidsovereenkomst wordt opgeschort of de arbeidsprestaties worden teruggedroefd, kan de werknemer een door de RVA betaalde uitkering genieten. Volgens het jaarverslag van de Rijksdienst ontvingen in 2007 224.021 werknemers een uitkering om hun werktijd aan te passen. De helft van hen was in het stelsel van het tijdskrediet opgenomen. Het meest succesvolle onderbrekingstype was de

GRAFIEK 4 PERSONEELVERLOOP TIJDENS HET BOEKJAAR 2007: OPSPLITSING NAAR ARBEIDSTYPER EN ONDERNEMINGSGROOTTE (personen, beperkte populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).

vermindering van de arbeidsprestaties met een vijfde: 61 pct. van de werknemers in tijdskrediet kozen voor dat type. De flexibiliteit van het tijdskrediet heeft enig succes bij de mannen: in 2007 bedroeg hun aandeel in dat stelsel 37 pct., net als in 2006. De werknemers van 50 jaar en ouder vormen de grootste categorie in het tijdskrediet: hun aandeel nam gestaag toe tot 55,7 pct. in 2007. Die stijging is niet onaanzienlijk ten opzichte van hun aandeel in 2003, dat 41 pct. beliep.

Het verloop van het aandeel van de voltijd- en deeltijdwerkers in de werkgelegenheid hangt niet alleen samen met de in- en uittredingen van personeel, maar ook met het interne verloop in de ondernemingen, bijvoorbeeld wanneer de werknemers «overschakelen» van een voltijdse naar een deeltijdse baan. Uit de sociale balansen kan de omvang van zulke bewegingen enkel worden afgeleid door het personeelsbestand tussen twee afsluitingsdata en het externe personeelsverloop tijdens het jaar met elkaar te vergelijken.

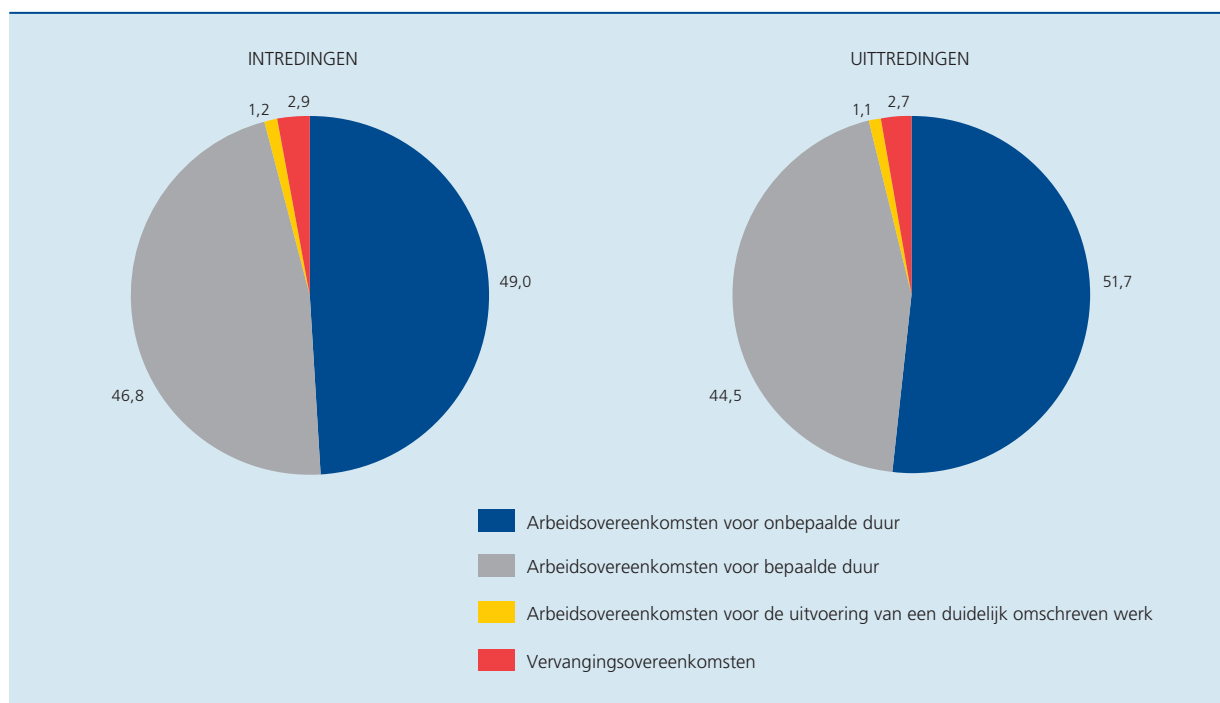
De deeltijdarbeid groeide niet in alle groottecategorieën van de ondernemingen even sterk en die groei had niet steeds dezelfde oorzaak. In de grote ondernemingen nam het aantal deeltijdwerkers tussen 31 december 2006 en 2007 met 5.105 eenheden toe, terwijl het aantal

voltijdwerkers over die periode amper steeg. Dit verloop valt voornamelijk te verklaren door veranderingen van arbeidsstelsel binnen de onderneming. Uit een onderzoek van het externe personeelsverloop blijkt immers dat die ondernemingscategorie in de loop van het jaar netto-uittredingen van deeltijdwerkers en aanzienlijke netto-intredingen van voltijdwerkers liet optekenen. Ook in de middelgrote ondernemingen was de overschakeling naar een deeltijds arbeidsstelsel doorslaggevend: terwijl het deeltijds werkende personeel tussen 31 december 2006 en 2007 in ongeveer dezelfde mate groeide als het aantal voltijdwerkers, namelijk met respectievelijk 4.129 en 4.904 personen, bleven de netto-intredingen van deeltijds werkenden veeleer beperkt. In de kleine ondernemingen droegen vooral de voltijdwerkers bij tot de stijging van de werkgelegenheid tussen de boekjaren 2006 en 2007. Het aantal deeltijdwerkers nam met 2.422 personen toe, doordat het interne personeelsverloop de netto-intredingen van werknemers met een dergelijk arbeidsstelsel stimuleerde.

2.3 Aard van de arbeidsovereenkomsten

De ondernemingen van de beperkte populatie die een volledig schema neerleggen, meldden dat respectievelijk 49 pct. van de intredingen van personeel en 51,7 pct.

GRAFIEK 5 BRUTO-INTREDINGEN EN -UITTREDINGEN VAN PERSONEEL OPGESPLITST NAAR ARBEIDSOVEREENKOMST IN 2007
(procenten van het totaal, beperkte populatie, volledige schema's)



Bron: NBB (sociale balansen).

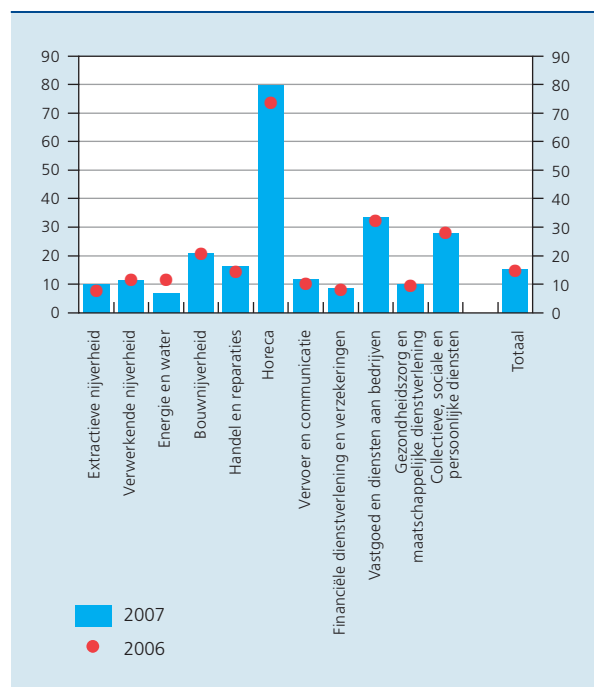
van de uittredingen in 2007 werknemers betrof met een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde duur, tegen 46,8 en 44,5 pct. voor werknemers met een arbeidsovereenkomst voor bepaalde duur. Daarnaast waren de overeenkomsten voor de uitvoering van een duidelijk omschreven werk en de vervangingsovereenkomsten samen goed voor ongeveer 4 pct. van de in- en uittredingen.

De rotatie van het personeel dat in dienst wordt genomen voor een bepaalde duur – met inbegrip van de overeenkomsten voor de uitvoering van een duidelijk omschreven werk of voor een vervanging – is van nature hoog. Personeelsleden met een overeenkomst voor onbepaalde duur, van wie de band met de werkgever stabiel wordt geacht, zijn echter ook vrij mobiel als gevolg van natuurlijke afvloeiingen of de wens van een van beide partijen om het contract te beëindigen. De rotatiegraad van de werknemers geeft een indicatie van die externe mobiliteit: deze ratio wordt berekend door het aantal uittredingen van personeel tijdens een jaar te vergelijken met de personeelssterkte aan het begin van het boekjaar. In 2007 bedroeg die rotatiegraad 15,2 pct., dat is 0,6 procentpunt meer dan het jaar voordien. In de kleine ondernemingen

– waar werknemers traditioneel het snelst worden vervangen – nam de rotatiegraad het sterkst toe, namelijk van 24,9 pct. tot 27,2 pct. in 2007, tegen respectievelijk 18,6 en 11,8 pct. in de middelgrote en de grote ondernemingen in 2007. Die jaarlijks merkbare verschillen kunnen onder meer worden verklaard door het feit dat zich in de grote ondernemingen meer kansen op interne mobiliteit voordoen en het loonverloop er meestal beter gepland is. Die verschillen komen ook tot uiting op het niveau van de bedrijfstakken, als men in aanmerking neemt dat sommige onder hen doorgaans een ruimer aantal grote ondernemingen omvatten. Zo ligt de rotatiegraad van het personeel in de industrie (vooral in de bedrijfstak « energie en water »), in de « gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening » (waarin de ziekenhuizen zijn opgenomen) en in de « financiële dienstverlening en verzekeringen » onder het gemiddelde. In de branche « vervoer en communicatie » lag de rotatiegraad ongeveer 4 procentpunten lager dan het gemiddelde in de ondernemingen. Sommige bedrijfstakken gaven daarentegen blijk van een bijzonder hoge externe mobiliteit. Dat was onder meer het geval voor de tak « vastgoed en diensten aan bedrijven », waar de ondernemingsgrootte heterogener is. Ook de aard van de activiteiten bepaalt voor een deel de omvang van de personeelsrotatie. In de « collectieve, sociale en persoonlijke diensten » en, nog duidelijker, in de « horeca » bereikte de rotatiegraad zelfs respectievelijk 28 en 80 pct. Dat zeer snelle vervangingstempo keert er telkens terug en kan deels worden toegeschreven aan minder gunstige arbeids- en loonvoorwaarden. Daarbij zij echter beklemtoond dat de sociale balansen in die bedrijfstakken slechts ten dele het totale werkgelegenheidsvolume weergeven.

GRAFIEK 6 ROTATIEGRAAD ⁽¹⁾ VAN DE WERKNEMERS MET EEN ARBEIDSOVEREENKOMST VOOR ONBEPAALEDUUR IN 2006 EN 2007

(procenten, beperkte populatie, volledige schema's)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Verhouding tussen, enerzijds, het aantal uittredingen in het boekjaar t en, anderzijds, de personeelssterkte aan het einde van het boekjaar t verminderd met de intredingen en vermeerderd met de uittredingen tijdens het boekjaar. Vanwege zijn geringe relatieve belang werd de landbouw niet in aanmerking genomen.

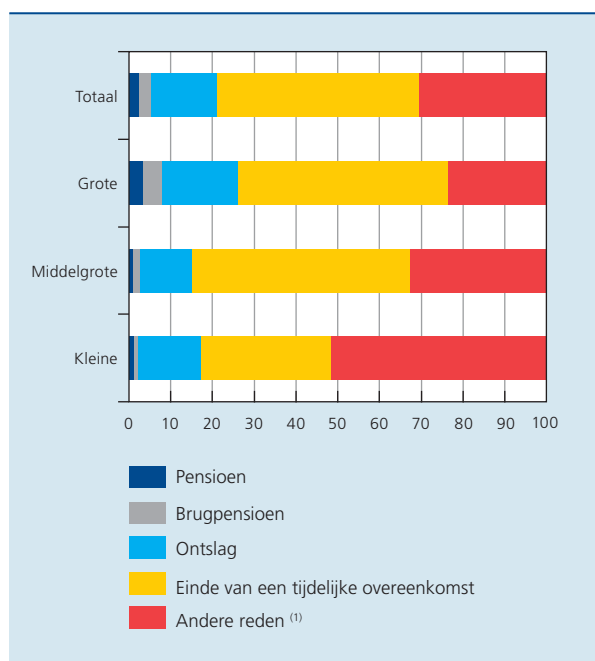
2.4 Redenen voor uittreding

De ondernemingen die een volledig schema neerleggen, dienen bij uittredingen van personeel de reden voor de beëindiging van het contract te vermelden. Net als de voorgaande jaren was ongeveer de helft van de uittredingen toe te schrijven aan het verstrijken van een tijdelijke overeenkomst. In 2007 kwam aan 31 pct. van de overeenkomsten een einde door een spontane uittreding, zowat evenveel als in 2006, wat de relatieve dynamiek van de arbeidsmarkt tijdens die jaren weerspiegelt. Historisch beschouwd immers, zijn er in jaren van hoogconjunctuur doorgaans meer spontane uittredingen omdat de werknemers meer mogelijkheden hebben om elders een baan te vinden. Wat de overige oorzaken betreft, was 16 pct. van de uittredingen te wijten aan ontslagen. Het aandeel van brugpensioeringen en pensioneringen in de personeelsuittredingen bedroeg respectievelijk 3,1 en 2,3 pct.

GRAFIEK 7

BRUTO-UITTREDINGEN VAN PERSONEEL IN 2007: OPSPLITSING NAAR REDEN EN ONDERNEMINGSGROOTTE

(procenten van het totaal, beperkte populatie, volledige schema's)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Spontane uittredingen die voortvloeien uit een onderling akkoord tussen de beide partijen, en overleden werknemers.

Het aandeel van de redenen voor de beëindiging van het contract varieert volgens de grootte van de onderneming en, nog markanter, volgens de bedrijfstak waartoe ze behoort. In de kleine ondernemingen telde het einde van een tijdelijke overeenkomst slechts voor 31 pct. van de uittredingen. Het waren de spontane uittredingen – wellicht onder invloed van de beperktere interne-mobiliteitsmogelijkheden – die het grootste deel van de personeelsuittredingen verklaarden (bijna 52 pct.). Spontane uittredingen komen verhoudingsgewijs minder vaak voor in de grote ondernemingen. Deze laatste tellen daarentegen, vergeleken met de kmo's, meer ontslagen, brugpensioeringen en pensioneringen. De ondernemingen met meer dan 250 VTE namen ongeveer 76 pct. van de brugpensioeringen en pensioneringen in de beschouwde populatie voor hun rekening.

Op het niveau van de bedrijfstakken maakte het einde van een tijdelijke overeenkomst bijna 70 pct. uit van de uittredingen in de ondernemingen van de branche «overige diensten» die, ter herinnering, bestaat uit de gezondheidszorg en de «collectieve, sociale en persoonlijke diensten». Het is ook een belangrijke factor van de uittredingen in de bedrijfstak «handel, vervoer en communicatie». In de ondernemingen uit de bouwrijverheid was 60 pct.

van de afvloeiingen het resultaat van een spontane uittreding. Ook in de industrie scoorde deze reden hoger dan het gemiddelde. Eveneens de tak «financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven» week af van het gemiddelde, aangezien iets meer dan een vierde van de uittredingen het gevolg was van ontslagen. Wat tot slot de andere redenen voor uittreding betreft, maakte de industrie het meest gebruik van het brugpensioen, dat er 10 pct. van de uittredingen vertegenwoordigt. Deze bedrijfstak – die traditioneel veel grote ondernemingen omvat – nam bijna 60 pct. van het totale aantal brugpensioeringen voor zijn rekening.

3. Werkgelegenheidsstructuur

3.1 Voltijd- en deeltijdarbeid

Deeltijdarbeid is constant aan belang blijven winnen in de ondernemingen die een sociale balans moeten neerleggen. Terwijl in 1998 één werknemer op vijf deeltijds werkte, nam dit aandeel in 2004 toe tot één op vier. Het is daarna nog aanzienlijk gestegen, vooral tussen 2005 en 2006, wat wellicht te maken had met de opnemings, vanaf 2006, van een groter aantal vzw's – die verhoudingsgewijs vaak meer deeltijdwerkers tellen – in de totale populatie, nadat de grootste onder hen verplicht werden bij de Balanscentrale genormaliseerde rekeningen in te dienen.

TABEL 5

DEELTIJDWERK TUSSEN 1998 EN 2007

(procenten van de overeenkomstige werkgelegenheid, gegevens op 31 december)

	Mannen	Vrouwen	Totaal
Totale populatie			
1998	6,2	43,0	20,0
1999	6,7	43,7	20,8
2000	7,0	44,0	20,7
2001	7,3	44,8	21,3
2002	8,1	46,5	22,8
2003	9,1	48,0	24,1
2004	9,8	49,0	25,2
2005	10,3	50,4	25,9
2006	10,8	51,6	27,4
Beperkte populatie			
2006	9,7	49,6	24,3
2007	10,0	49,9	24,7
<i>p.m. Veranderingspercentages</i>	2,9	0,5	1,7

Bron: NBB (sociale balansen).

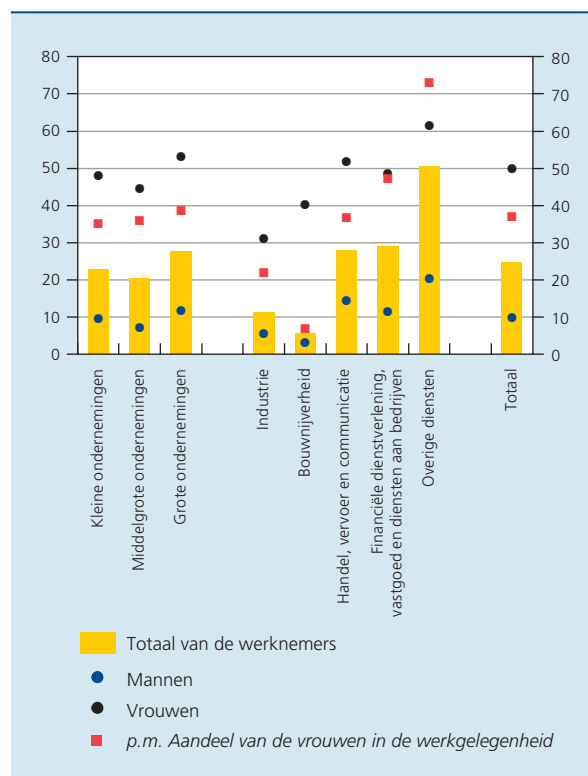
In de beperkte populatie nam het aandeel van deeltijdarbeid tussen 2006 en 2007 opnieuw toe, ten belope van 1,7 pct. Zowel voor mannen als voor vrouwen werd een stijging opgetekend. Het stelsel van deeltijdarbeid, dat reeds wijdverbreid is bij de werkende vrouwen, groeide nog met 0,5 pct. aan. De graad van deeltijdarbeid nam echter het sterkst toe bij de mannen, namelijk met 2,9 pct., weliswaar startend van een veel lager peil. Door die stijgingen toe te passen op de vaststellingen in de totale populatie voor 2006, zouden in 2007 bijna 52 pct. van de vrouwen en 11 pct. van de mannen deeltijds hebben gewerkt.

In alle groottecategorieën van de ondernemingen en in alle bedrijfstakken maakte deeltijdarbeid tussen 1998 en 2007 opgang. Deeltijdwerk blijft echter zeer ongelijk verspreid, zoals blijkt uit de resultaten die voor 2007 in de beperkte populatie werden verkregen. Er is bijvoorbeeld minder deeltijdarbeid in middelgrote ondernemingen (20,5 pct. van de werknemers) dan in kleine (23 pct.) of grote ondernemingen (27,7 pct.). De redenen voor het ruimere beroep op deeltijdwerk zijn wellicht niet dezelfde in de kleine en de grote bedrijven. In de eerstgenoemde is het in eerste instantie een instrument om het werkgelegenheidsvolume aan te passen aan de activiteit. In de grote ondernemingen, daarentegen, is het werkvolume over een groter aantal arbeidskrachten verdeeld, waardoor de werkgever vlotter kan inspelen op de wens van werknemers om werk en gezin te combineren.

In de bedrijfstakken is het aandeel van deeltijdarbeid grotendeels gekoppeld aan het aandeel van de vrouwen in het personeelsbestand. In de bouwnijverheid – een branche waarin de vrouwen minder dan 7 pct. van het aantal werknemers uitmaken – komt dat arbeidsstelsel het minst voor (5,7 pct.), ook al is het aandeel van de vrouwelijke deeltijdarbeid er veel groter dan in de industrie (respectievelijk 40,3 en 31 pct.). De mannelijke deeltijdarbeid, daarentegen, blijft geringer in de bouwnijverheid dan in de industrie (respectievelijk 3,1 en 5,7 pct.). In de «overige diensten» maken deeltijdwerkers de helft van het personeelsbestand uit. In deze branche, waarin bijna drie op vier werknemers een vrouw is, werkt 61,4 pct. van de vrouwelijke personeelsleden deeltijds, evenals 20,4 pct. van de mannen.

GRAFIEK 8 DEELTIJDARBEID DOOR MANNEN EN VROUWEN IN 2007⁽¹⁾

(procenten van de overeenkomstige werkgelegenheid, gegevens op 31 december, beperkte populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Vanwege van zijn geringe relatieve belang werd de landbouw niet in aanmerking genomen.

3.2 Aard van de arbeidsovereenkomsten

Tijdelijke arbeidsovereenkomsten – dat wil zeggen overeenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten of overeenkomsten voor een duidelijk omschreven werk – en uitzendovereenkomsten zijn instrumenten om het arbeidsvolume af te stemmen op de productievereisten. Bovendien kan een bedrijf, na voorafgaande toestemming van – of, in sommige gevallen, kennisgeving aan – de sociale inspectie, middels een terbeschikkingstelling over extra arbeidskrachten beschikken, die meestal afkomstig zijn van een verbonden onderneming.

De gegevens over uitzendarbeid en ter beschikking gesteld personeel zijn alleen beschikbaar voor de ondernemingen die een volledig schema neerleggen. Voor alle bedrijven samen bestaat er alleen een opsplitsing naar arbeidsovereenkomst, op 31 december, van het personeel dat in het personeelsregister is ingeschreven, wat reeds een goed beeld geeft van het gebruik van bepaalde instrumenten ter flexibilisering van de werkgelegenheid.

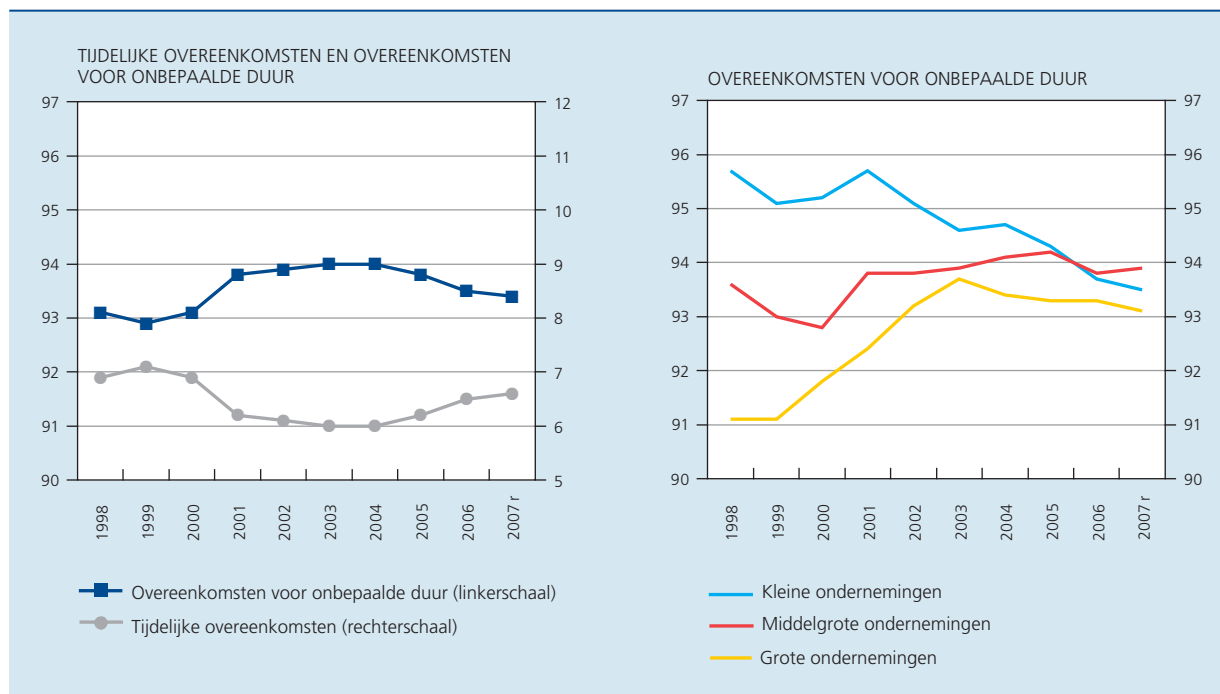
Na een inkrimping tussen 1999 en 2001 stabiliseerde het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten (voor bepaalde duur, voor een vervanging of voor een duidelijk omschreven werk) zich tussen 2002 en 2004 rond 6 pct. Sindsdien tekende zich een opwaartse trend af: in 2006 maakten die overeenkomsten 6,5 pct. van het totale aantal banen uit, wat niettemin lager blijft dan aan het begin van de analyseperiode. De toename zette zich tussen 2006 en 2007 in een matig tempo voort. Door de in de beperkte populatie opgetekende stijging toe te passen op het laatste, voor de totale populatie verkregen niveau, zou het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten in 2007 6,6 pct. van het totaal hebben bedragen.

Het aantal vaste werknemers groeide tussen 2006 en 2007 met gemiddeld 1,8 pct., terwijl het aantal met een tijdelijke overeenkomst in dienst genomen werknemers in diezelfde periode met 4,1 pct. toenam. De stijging was bijzonder groot voor de overeenkomsten die worden afgesloten voor een duidelijk omschreven werk, namelijk meer dan 25 pct. Verschillende bedrijfstakken vertonen een aanzienlijke toename, onder meer de handel, de «gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening» en de branche «vastgoed en diensten aan bedrijven».

In totaal wordt echter slechts een marginaal deel van de ingeschreven werknemers met een dergelijke overeenkomst aangenomen (0,2 pct.).

De arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde duur blijven, met 93,4 pct. in 2007, het leeuwendeel van de totale werkgelegenheid uitmaken. In dat verband zij gewezen op een sterke convergentie van het aantal vaste werknemers in de drie groottecategorieën van de ondernemingen. Terwijl de kleine ondernemingen aan het begin van de analyseperiode duidelijk meer werknemers met een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde duur telden dan tegenwoordig, namelijk 95,7 pct. in 1998 tegen 93,5 pct. in 2007, geldt het tegenovergestelde voor de grote bedrijven. In deze laatste nam het relatieve belang van de vaste werknemers toe van 91,1 pct. in 1998 tot een maximum van 93,7 pct. in 2003, waarna het geleidelijk terugliep tot 93,1 pct. In de middelgrote bedrijven veranderde er weinig, behalve aan het begin van de periode, toen de conjunctuursituatie aanleiding gaf tot personeelsaanpassingen op de korte termijn en het aandeel van de tijdelijke werknemers in de werkgelegenheid deed toenemen. In 2007 bedroeg het aandeel van de vaste werknemers 93,9 pct., tegen 93,6 pct. in 1998.

GRAFIEK 9 VERLOOP VAN HET RELATIEVE BELANG VAN DE TIJDELIJKE OVEREENKOMSTEN ⁽¹⁾ EN DE OVEREENKOMSTEN VOOR ONBEPAAALDE DUUR TUSSEN 1998 EN 2007 ⁽²⁾
(procenten van het totaal, gegevens op 31 december, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Overeenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten en overeenkomsten die worden afgesloten voor een duidelijk omschreven werk.

(2) De resultaten voor 2007 werden berekend door de tussen 2006 en 2007 voor de beperkte populatie opgetekende verandering toe te passen op de in 2006 voor de totale populatie vastgestelde waarde.

De werknemers die in het personeelsregister van hun werkgever zijn ingeschreven met een tijdelijke overeenkomst (voor bepaalde duur, een overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk of een vervangingsovereenkomst) zijn verhoudingsgewijs iets minder talrijk in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen (5,3 pct. van het personeel op 31 december 2007 in de beperkte populatie) dan in de bedrijven die een verkort schema neerleggen (5,8 pct.). Voor de volledige schema's is evenwel aanvullende informatie beschikbaar over het beroep dat wordt gedaan op uitzendkrachten⁽¹⁾ of op werknemers die door een ander bedrijf ter beschikking worden gesteld, zodat het volledige actieve personeel (uitgedrukt in VTE) kan worden opgesplitst naar arbeids-overeenkomst, met inbegrip van de uitzendkrachten en de ter beschikking gestelde werknemers.

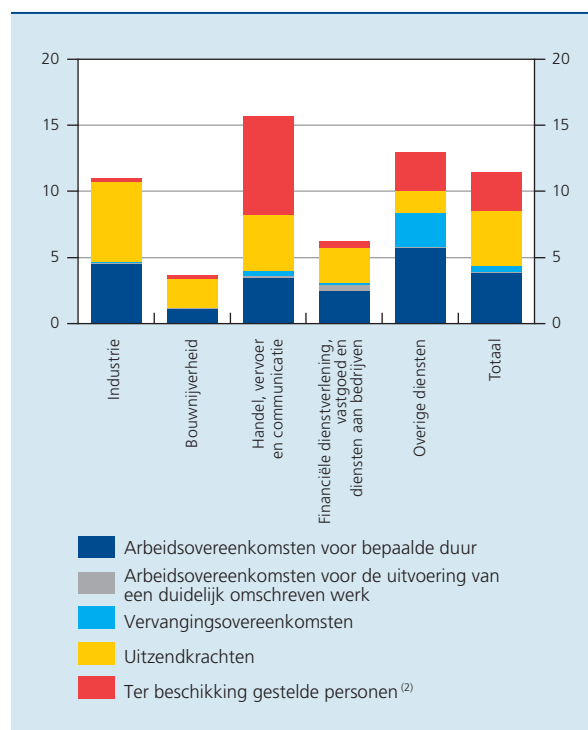
Uit die analyse blijkt dat de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, veel gebruik maken van externe werknemers die door een andere onderneming – uitzendkantoor, zustermaatschappij of enige andere werkgever – in dienst zijn genomen. Al met al werd in 2007 4,1 pct. van de in VTE uitgedrukte werkgelegenheid ingevuld door uitzendkrachten – die binnen de tijdelijke arbeidskrachten derhalve de grootste groep vormden – en bestond 2,9 pct. uit ter beschikking gestelde werknemers, terwijl de werknemers met een overeenkomst voor bepaalde duur 3,8 pct. van het personeel uitmaakten en de twee andere categorieën van tijdelijke overeenkomsten marginaal bleven. De werknemers met een overeenkomst voor onbepaalde duur namen in totaal 88,5 pct. van de werkgelegenheid voor hun rekening.

Het aandeel van de arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde duur bedraagt zowel in de middelgrote als in de grote ondernemingen ongeveer 90 pct. van de in VTE uitgedrukte werkgelegenheid. Hoewel het aandeel van de tijdelijke werknemers er vrijwel identiek is, doen de grote bedrijven verhoudingsgewijs een ruimer beroep op overeenkomsten voor bepaalde duur, terwijl de middelgrote meer gebruik maken van uitzendarbeid. In de kleine ondernemingen bestaat het grootste deel van de tijdelijke arbeidskrachten uit ter beschikking gestelde werknemers, maar voor deze bedrijfstategorie wordt de opsplitsing sterk beïnvloed door een sedert 2004 nieuwe structuur in verband met de NMBS: dat bedrijf telde aan het einde van het boekjaar 2007 slechts twee vaste werknemers, maar in de loop van die periode werden er vanuit de NMBS-Holding bijna 19.000 werknemers in VTE naar overgeheveld.

(1) In gewerkte uren vertegenwoordigt het in de sociale balansen vermelde volume van de uitzendarbeid, voor het jaar 2007, meer dan 40 pct. van het volume dat werd gemeten door Federgon, de « Federatie van partners voor werk ». De conclusies die uit de sociale balans kunnen worden afgeleid, lijken bijgevoel representatief.

GRAFIEK 10 RELATIEF BELANG, IN 2007, VAN DE PERSONEELSLEDEN DIE NIET VOOR ONBEPAALEDUUR IN DIENST WAREN⁽¹⁾

(procenten van de totale werkgelegenheid uitgedrukt in VTE, beperkte populatie, volledige schema's)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Vanwege zijn geringe relatieve belang werd de landbouw niet in aanmerking genomen.

(2) De werknemers die aan een onderneming verbonden zijn door inschrijving in het personeelsregister ervan en ter beschikking zijn gesteld van een andere onderneming die een sociale balans moet neerleggen, worden tweemaal geregistreerd, zonder dat die dubbel telling kan worden gecorrigeerd.

Relatief weinig ondernemingen maakten gebruik van ter beschikking gestelde werknemers. In 2007 deden slechts 387 van de 8.185 ondernemingen die een volledig schema neerleggen, of minder dan 5 pct. van het totaal, een beroep op die procedure. De ter beschikking gestelde werknemers vertegenwoordigen echter niet minder dan een vijfde van de in VTE uitgedrukte personeelssterkte van de gebruikende ondernemingen. Ze zijn vooral werkzaam in de bedrijfstak « vervoer en communicatie » (inzonderheid bij de NMBS, en in een aantal ondernemingen uit de tak « vrachtbehandeling in zeehavens », die een beroep deden op bedrijven die dokwerkers ter beschikking stellen) en in de branche « gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening ».

Het aantal ondernemingen die een beroep doen op uitzendkantoren, is veel groter dan dat van de bedrijven die gebruik maken van ter beschikking gestelde werknemers. Hoewel het beroep op uitzendarbeid strikt gereguleerd is en in sommige gevallen en voor een bepaald

aantal activiteiten verboden blijft⁽¹⁾, is die regelgeving veel minder streng dan die voor het ter beschikking stellen van werknemers, wat in principe verboden is, behalve in uitzonderlijke gevallen⁽²⁾. In de beperkte populatie deed 63 pct. van de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, in 2007 een beroep op uitzendarbeid. Dat percentage neemt toe naarmate de ondernemingen groter zijn. Zo maakte 53 pct. van de kleine bedrijven gebruik van uitzendarbeid, tegen 79 pct. van de middelgrote en 90 pct. van de grote. Uitzendkrachten vertegenwoordigen echter 7,5 pct. van het in VTE uitgedrukte personeelsbestand in de kleine ondernemingen, tegen 6,9 pct. in de middelgrote ondernemingen en slechts 3,3 pct. in de grote. In de bedrijfstakken nemen de ondernemingen uit de extractieve en de verwerkende nijverheid en die uit de horeca verhoudingsgewijs het vaakst hun toevlucht tot uitzendarbeid: de bedrijven die er gebruik van maken, vertegenwoordigen respectievelijk 92, 85 en 75 pct. van het totale aantal vennootschappen. De branches die het minst met uitzendkrachten werken, zijn de bedrijfstak « gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening » en de tak « financiële dienstverlening en verzekeringen ».

Het aantal uitzendkrachten dat werkzaam was in de ondernemingen van de beperkte populatie die een volledig schema hebben neergelegd, steeg tussen 2006 en 2007 met 6,3 pct. In dat laatste jaar hadden deze bedrijven – uitgedrukt in VTE – 41.966 uitzendkrachten in dienst, of 4,1 pct. van de werkgelegenheid. Dit percentage bereikte een vergelijkbaar peil in de kleine en middelgrote ondernemingen, met ongeveer 5,6 pct., maar bedroeg slechts 3,1 pct. in de grote bedrijven. In de « collectieve, sociale en persoonlijke diensten », alsook in de verwerkende nijverheid en de horeca komt dat aandeel boven de 6 pct. uit. In de branches « gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening », « energie en water », en « financiële dienstverlening en verzekeringen », daarentegen, is dat ongeveer 1 pct. of minder.

Het aantal door uitzendkrachten gewerkte uren nam met 6,4 pct. toe en vertegenwoordigde in 2007 5 pct. van het totale arbeidsvolume. De gemiddelde jaarlijkse

(1) Het beroep op uitzendkrachten is verboden wanneer de tenuitvoerlegging van de arbeidsovereenkomst wordt opgeschort wegens een gebrek aan werk om economische redenen of in geval van slechte weersomstandigheden, staking of lock-out in de onderneming. In de verhuisbedrijven, de meubelbewaarplassen en de aanverwante activiteiten blijft uitzendarbeid strikt verboden. In de bouwrijverheid is deze arbeidsvorm slechts toegestaan om een arbeidsongeschikte werknemer te vervangen of bij een tijdelijke vermeerdering van het werkvolume.

(2) Een werkgever mag, buiten zijn normale activiteiten, zijn vaste werknemers bij wijze van uitzondering en voor een beperkte duur ter beschikking stellen van een gebruiker. De sociale inspectie moet dit echter vooraf goedkeuren, nadat hierover overeenstemming werd bereikt tussen de gebruiker en de vakbondsafvaardiging van zijn onderneming of, bij ontstentenis, de werknemersorganisaties die vertegenwoordigd zijn bij het paritair comité waaronder zijn onderneming valt. De voorafgaande goedkeuring is niet vereist indien beide ondernemingen economisch en financieel van elkaar afhankelijk zijn en/of de werknemers ter beschikking worden gesteld om gespecialiseerde taken te vervullen die een bijzondere beroepskwalificatie vergen.

TABEL 6 UITZENDARBEID IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN (beperkte populatie)

	2006	2007
Procenten van het totaal		
Aantal VTE	3,9	4,1
Gewerkte uren	4,8	5,0
Personeelskosten	3,2	3,3
Eenheden		
Aantal VTE	39.490	41.966
Gewerkte uren (duizenden)	73.932	78.673
Gewerkte uren per VTE	1.872	1.875
Personeelskosten per gewerkt uur (in euro)	23,2	23,8
<i>p.m. Procenten van de door Federgon opgetekende uitzendarbeid</i>		
Gewerkte uren	42,7	42,0

Bronnen: Federgon, NBB (sociale balansen).

arbeidsduur per uitzendkracht bleef vrijwel stabiel, met een toename van 1.872 uren in 2006 tot 1.875 in 2007. De gemiddelde uurloonkosten van een uitzendkracht stegen van 23,2 tot 23,8 euro, dat is met 2,7 pct., of een toename die vergelijkbaar is met de gemiddelde stijging voor het in het register ingeschreven personeel van de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, namelijk 2,8 pct. In totaal vertegenwoordigden de kosten voor uitzendkrachten in 2007 3,3 pct. van de personeelskosten.

4. Personeelskosten

De in de sociale balansen opgenomen personeelskosten omvatten alleen de door de werkgevers verrichte betalingen voor het in hun register ingeschreven personeel. Ze verschillen van het concept loonkosten dat in de nationale rekeningen wordt gehanteerd, omdat ze noch betalingen aan het – niet meer in het personeelsregister voorkomende – gepensioneerde personeel omvatten, noch sommige kosten die verbonden zijn aan eventuele herstructureringen, die in de balans van de ondernemingen als uitzonderlijke kosten kunnen worden geboekt. Bovendien heeft het in de sociale balansen opgetekende verloop betrekking op een beperkte en voor 2006 en 2007 constante ondernemingspopulatie, na de weglatingen van werknemers en ondernemingen die deze methodologie met zich brengt. Als gevolg daarvan kan het kostenverloop dat in de sociale balansen wordt vermeld,

TABEL 7 PERSONEELSKOSTEN VOOR DE IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHREVEN WERKNEMERS

(in euro, tenzij anders vermeld; jaargemiddelden; beperkte populatie)

	2006	2007	Veranderingspercentages tussen 2006 en 2007
Per VTE	50.196	51.679	3,0
Per gewerkt uur	32,9	33,8	2,8
Voltijdwerkers	33,5	34,5	2,9
Deeltijdwerkers	29,7	30,4	2,2

Bron: NBB (sociale balansen).

niet rechtstreeks worden vergeleken met dat in de nationale rekeningen.

De door de ondernemingen van de beperkte populatie gedragen kosten voor de in hun personeelsregister ingeschreven werknemers zijn tussen 2006 en 2007 met 5,1 pct. gestegen. Tegelijkertijd is het aantal werknemers in VTE met 2,1 pct. omhooggegaan, waardoor de gemiddelde jaarlijkse loonkosten per VTE met 3 pct. toenamen, van 50.196 tot 51.679 euro.

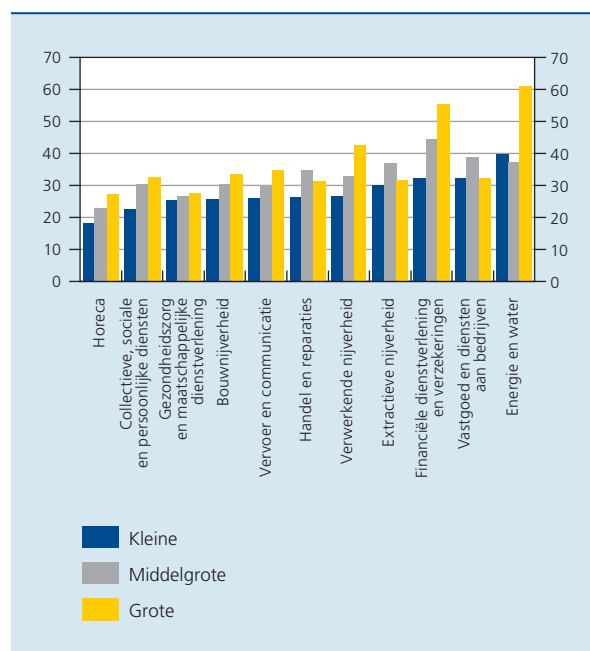
Het in aantal gewerkte uren uitgedrukte arbeidsvolume is iets sneller gestegen dan de werkgelegenheid in VTE, namelijk met 2,3 pct., zodat de kosten per gewerkt uur iets minder snel (2,8 pct.) zijn opgelopen dan de kosten per VTE, tot gemiddeld 33,8 euro in 2007. De toename was iets sterker voor voltijdwerkers; hun uurloon ging omhoog van 33,5 tot 34,5 euro, dat is een toename met 2,9 pct. De uurloonkosten voor deeltijdwerkers stegen daarentegen in een veel gematigder tempo, namelijk met 2,2 pct., en beliepen in 2007 30,4 euro.

Het verloop van de uurloonkosten voor deeltijdwerkers is vaak volatieler dan dat voor voltijdwerkers. De toename van de deeltijdarbeid leidt immers tot wijzigingen in de structuur van het personeelsbestand van de deeltijdwerkers (meer bepaald naargelang van, enerzijds, het geslacht, de kwalificatie en de anciënniteit van de werknemers en, anderzijds, het gekozen arbeidsstelsel en de bedrijfstak waarin ze werken), die een impact hebben op de aan die werknemers toegekende loonsom. Er zij eveneens aangestipt dat de opsplitsing van het arbeidsvolume en de kosten tussen voltijd- en deeltijdwerkers op het niveau van de ondernemingen vaak complex is en dat de daaruit voortvloeiende fouten een grotere weerslag hebben op de deeltijd- dan op de voltijdarbeid, waarvan het volume duidelijk groter is.

De stijging van de gemiddelde kosten per gewerkt uur bleef in de verschillende categorieën van ondernemingsgrootte vrij homogeen – in de buurt van of gelijk aan 3 pct. De toename was even groot in de kleine en de middelgrote ondernemingen, zowel voor voltijd- (2,9 pct.) als voor deeltijdwerkers (3,8 pct.). In de grote ondernemingen, daarentegen, was de stijging veel sterker voor de voltijdwerkers (3,4 pct.), terwijl ze duidelijk beperkter bleef voor de deeltijdwerkers (1,2 pct.).

GRAFIEK 11 PERSONEELSKOSTEN PER GEWERKT UUR IN 2007: OPSPLITSING VAN DE ONDERNEMINGEN NAAR GROOTTE EN BEDRIJFSTAK ⁽¹⁾

(in euro, beperkte populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Vanwege zijn geringe relatieve belang werd de landbouw niet in aanmerking genomen.

De stijging van de uurloonkosten verschilde naargelang de bedrijfstak. De stijging bleef zeer matig in de bedrijfstak «energie en water» (0,1 pct.) en in de «financiële dienstverlening en verzekeringen» (1,6 pct.). Ze bleef ook duidelijk onder het gemiddelde in de horeca (2,2 pct.). De toename van de uurloonkosten lag daarentegen aanmerkelijk boven het gemiddelde in de «gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening» (3,9 pct.), in de extractieve en de verwerkende nijverheid (respectievelijk 3,9 en 3,7 pct.) en in de «collectieve, sociale en persoonlijke diensten» (3,5 pct.). In de overige bedrijfstakken bleef de stijging begrepen tussen 2,4 en 2,7 pct.

Niet alleen het verloop van de personeelskosten per gewerkt uur verschilt naargelang de bedrijfstak, maar ook het peil ervan. Er treden tevens verschillen op afhankelijk van de grootte van de onderneming. Over het algemeen nemen de uurloonkosten toe met de grootte, maar dat is, zoals blijkt uit de resultaten voor de beperkte populatie in 2007, geen systematische vaststelling. In de handel, de extractieve nijverheid en de branche «vastgoed en diensten aan bedrijven» lagen de uurloonkosten in de middelgrote ondernemingen hoger dan die in de grote ondernemingen, en in «energie en water» lager dan die in de kleine ondernemingen.

In 2007 beliepen de uurloonkosten in de kleine ondernemingen gemiddeld 26,8 euro, in de middelgrote 32,8 euro en in de grote 38,9 euro, maar binnen een zelfde groottecategorie lagen die kosten in sommige branches tot dubbel zo hoog als in andere. Het uurloon lag voor alle groottecategorieën het laagst in de horeca: een arbeidsuur kostte er gemiddeld 18 euro in de kleine ondernemingen, 23 in de middelgrote en 27 in de grote bedrijven. In «energie en water», daarentegen, bedroeg het uurloon nagenoeg 40 euro voor de kleine ondernemingen en meer dan 60 euro in de grote. Wat de middelgrote ondernemingen betreft, waren de uurloonkosten het hoogst in de «financiële dienstverlening en verzekeringen», namelijk zowat 44 euro.

5. Opleiding

Aan de hand van de sociale balans kunnen de opleidingsinspanningen van de ondernemingen op jaarbasis worden gemeten. Voor het boekjaar 2007 omvatte de sociale balans twee tabellen waarvan de ene betrekking had op de formele opleiding en de andere op de activiteiten inzake opleiding, begeleiding en mentorschap die werden uitgewerkt in de wet van 5 september 2001 ter verbetering van de werkgelegenheidsgraad van de werknemers. In tegenstelling tot de formele opleidingsinitiatieven zijn deze laatste activiteiten relatief weinig verspreid: in 2006

verklaarden 416 ondernemingen van de 79.402 ondernemingen van de totale populatie dergelijke opleidingen te hebben aangeboden. In de beperkte populatie waren er dat in 2007 iets meer dan 300, dat is 0,7 pct. van het totaal. Dat geringe aantal maakt het moeilijk de aldus verkregen resultaten correct te interpreteren. Aangezien die gegevens niet meer worden opgenomen in de nieuwe versie van de sociale balans die van toepassing is op de boekjaren die worden afgesloten vanaf 1 december 2008, werd besloten er in deze analyse geen afzonderlijke paragraaf aan te wijden.

5.1 De formele opleiding in de sociale balansen

De formele opleiding omvat de cursussen en stages die in de daartoe bestemde lokalen worden gegeven door een daartoe opgeleid persoon. Bij de organisatie ervan wordt rekening gehouden met de eisen van de opleider. De werkgevers dienen het aantal deelnemers aan een of meerdere opleidingen mee te delen, alsook de aan die activiteiten bestede uren en kosten voor de onderneming, en dit afzonderlijk voor vrouwen en mannen. Het begrip opleidingskosten wordt in de ruime zin geïnterpreteerd, d.w.z. dat het niet alleen de gefactureerde kosten, de bezoldigingen van de opleiders en de verschillende, aan die opleiding verbonden logistieke kosten omvat, maar ook de bezoldiging van de opgeleide werknemers en de specifieke betalingen aan de sectorale fondsen en aan de sociale zekerheid, na aftrek van de ontvangensubsidies.

Op het niveau van de totale populatie vulden tussen 2002 en 2005 iets meer dan 5.000 ondernemingen de tabel in van de sociale balans inzake formele opleiding. In 2006 steeg het aantal ondernemingen met opleidingsactiviteiten tot 5.549. Die stijging heeft wellicht te maken met de vanaf dat boekjaar geldende verplichting voor de grote vzw's om een genormaliseerde jaarrekening neer te leggen. In de bedrijfstakken «collectieve, sociale en persoonlijke diensten» en «gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening», waartoe zeer veel vzw's behoren, werden in 2006 respectievelijk 45 en 145 nieuwe ondernemingen met opleidingsactiviteiten opgetekend in vergelijking met het gemiddelde aantal tussen 1998 en 2005, wat neerkomt op een toename met respectievelijk 39 en 24 pct.

Hoewel de stijging van het aantal ondernemingen met opleidingsactiviteiten in de totale populatie tussen 2005 en 2006 wellicht voor een deel wijst op een breuk in de reeks, is dat niet het geval in de beperkte populatie – die dezelfde ondernemingen voor de twee opeenvolgende boekjaren in aanmerking neemt – waar tussen 2006 en 2007 een stijging met nagenoeg 5 pct. werd opgetekend.

In 2007 waren er 4.102 ondernemingen met formele opleidingsactiviteiten, goed voor 9,2 pct. van de ondernemingen in deze populatie. Daarbij zij opgemerkt dat de opleidingsprogramma's van sommige ondernemingen aanzienlijk kunnen verschillen van het ene jaar tot het andere, afhankelijk van de investeringsprojecten en de beschikbare budgetten. Ondernemingen voorzien overigens niet systematisch elk boekjaar in opleiding. Zo vulden in de beperkte populatie 3.159 ondernemingen de tabellen betreffende de formele opleiding voor zowel 2006 als 2007 in, terwijl 754 ondernemingen die gegevens enkel voor 2006 meedeelden en 943 (dat is nagenoeg een vierde van het totaal) uitsluitend voor 2007. Dit specifieke aspect moet in aanmerking worden genomen bij het toetsen van de resultaten aan de vastgelegde doelstellingen inzake opleiding.

In het kader van het centraal akkoord voor 1999 en 2000 hadden de sociale partners in 1998 de financiële inspanning gekwantificeerd die gedurende de volgende zes jaar inzake opleiding moest worden geleverd: in 2004 dienden de opleidingskosten 1,9 pct. van de loonkosten van alle ondernemingen uit de particuliere sector te bedragen. Tussentijdse doelstellingen werden vastgesteld voor het jaar 2000 (1,4 pct.) en 2002 (1,6 pct.). In 2003 werd tijdens de werkgelegenheidsconferentie een doelstelling inzake deelneming aan opleiding toegevoegd: tegen 2010

moet elk jaar één werknemer op twee opleiding kunnen volgen. In het generatiepact van eind 2005 verzocht de regering de sociale partners erop toe te zien dat die verbintenissen worden nagekomen. Meer in het bijzonder vroeg ze dat nieuwe groeipaden zouden worden uitgestippeld. In dat kader is in een evaluatie van de opleidingsinspanningen op sectoraal niveau voorzien, met de instelling van een sanctiemechanisme in de vorm van een specifieke bijdrage voor de sectoren waar de inspanningen onvoldoende zouden blijken. Het pact stelde voorts dat de doelstelling van 1,9 pct. van de loonsom die moet worden besteed aan opleiding, in 2006 diende te worden bereikt, dat wil zeggen twee jaar later dan initieel door de sociale partners overeengekomen.

Volgens de voor onze analysepopulatie verkregen resultaten (populatie die niet alle ondernemingen omvat: onder meer die welke minder dan één VTE tellen of hun boekjaar niet op 31 december afsluiten, zijn niet opgenomen), zijn de doelstellingen allesbehalve bereikt. In 2006 bedroeg het aantal werknemers dat toegang had gekregen tot een opleiding slechts 35,2 pct. van het totale personeelsbestand en de opleidingskosten beliepen minder dan 1,2 pct. van de loonsom. Die matige resultaten onderstrepen de aanzienlijke inspanningen die ter zake nog moeten worden geleverd.

TABEL 8 DE FORMELE OPLEIDING IN DE ONDERNEMINGEN

	Ondernemingen met opleidingsactiviteiten (in pct. van het totale aantal ondernemingen)	Deelnemers aan een opleiding (in pct. van de gemiddelde werkgelegenheid)	Opleidingskosten		Opleidingsuren	
			(in pct. van de personeelskosten)	(gemiddelde per uur, in euro)	(in pct. van de gewerkte uren)	(gemiddelde per deelnemer, in uren)
Totale populatie						
1998	7,5	33,0	1,34	44,5	0,75	33,1
1999	7,8	34,6	1,30	44,4	0,75	31,2
2000	7,6	35,1	1,42	43,0	0,86	35,3
2001	7,0	35,0	1,36	44,3	0,84	34,0
2002	7,2	34,6	1,27	46,4	0,79	31,8
2003	7,1	34,7	1,20	45,4	0,77	31,0
2004	6,8	35,7	1,13	46,6	0,73	28,4
2005	6,7	36,0	1,13	47,9	0,73	28,0
2006	6,9	35,2	1,17	49,3	0,75	29,0
Beperkte populatie						
2006	8,8	39,3	1,37	52,0	0,87	30,5
2007	9,2	39,4	1,42	51,8	0,93	32,6
<i>p.m. Veranderingspercentages</i> ..	4,8	0,2	4,0	-0,4	7,3	7,1

Bron: NBB (sociale balansen).

Tussen 2006 en 2007 werd in de beperkte populatie niettemin een bemoedigende stijging van de indicatoren inzake opleiding opgetekend⁽¹⁾. Zo steeg het aantal opgeleide werknemers met 2,5 pct., dat is sneller dan de werkgelegenheid, die met gemiddeld 2,3 pct. groeide. De participatiegraad nam bijgevolg toe, zij het gematigd (met slechts 0,2 pct.), tot 39,4 pct. in 2007.

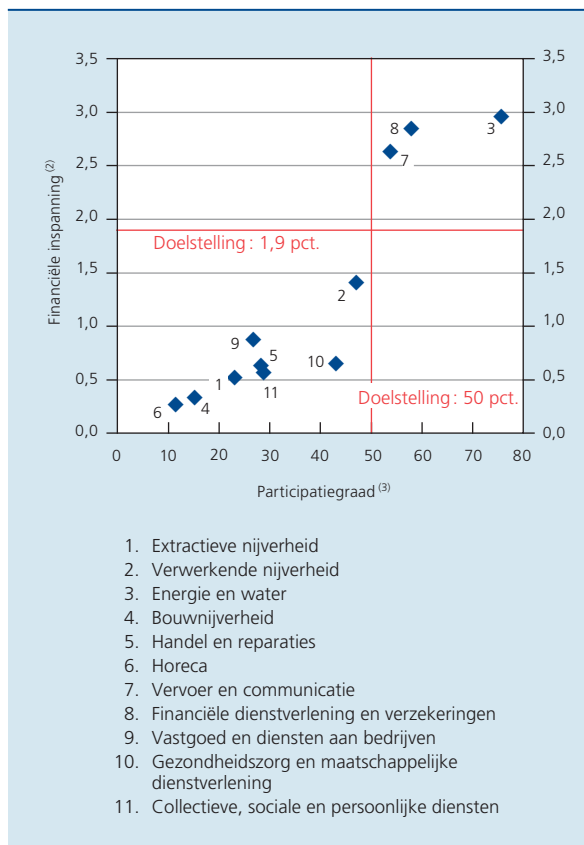
Het aantal deelnemers aan opleiding nam licht toe in vergelijking met de stijging van het budget en van het aantal uren opleiding, die respectievelijk 9,3 en 9,7 pct. bedroeg. Ter vergelijking, de totale personeelskosten liepen met slechts 5,1 pct. op en de gewerkte uren met 2,3 pct. Het aandeel van de opleidingskosten in de totale personeelskosten nam derhalve voor dezelfde beperkte populatie aanmerkelijk toe van 1,37 tot 1,42 pct., dat is een stijging met 4 pct. Het aantal uren opleiding in procenten van het totale aantal gewerkte uren steeg tussen 2006 en 2007 in de ondernemingen van de beperkte populatie dan weer met 7,3 pct. In 2007 besteedden die ondernemingen derhalve 0,93 pct. van de arbeidsduur aan opleiding, tegen 0,87 pct. een jaar eerder.

Aangezien het aantal uren opleiding en de opleidingskosten in een vergelijkbaar tempo stegen, met nagenoeg 9 pct., bleven de kosten voor een uur opleiding vrijwel ongewijzigd op een niveau rond 52 euro. Het aantal uren opleiding per deelnemer nam daarentegen met 7,1 pct. toe; elke opgeleide werknemer genoot 32,6 uren opleiding per jaar, dat is 2 uur meer dan het jaar voordien. Inzake opleiding blijft de situatie van mannen en vrouwen verschillend. In 2007 bleef de toegangsgraad van vrouwen nagenoeg 10 pct. lager dan die van mannen, terwijl het gemiddelde aantal uren per werkneemster meer dan 25 pct. lager lag dan voor de mannen. Het verschil was ongeveer even groot wat de kosten voor een uur opleiding betreft.

In het algemeen nemen de investeringen in, en de toegang van de werknemers tot opleiding toe met de grootte van de onderneming. Het opleidingsbeleid is echter ook sterk afhankelijk van de specifieke behoeften van de verschillende bedrijfstakken. Zo hebben sommige onder hen reeds lang geleden opleidingsinitiatieven genomen die toegankelijk zijn voor een groot gedeelte van hun personeel. Zo hadden drie vierde van de werknemers in de bedrijfstak «energie en water» in 2007 toegang tot opleiding. De graad van toegang tot opleiding lag ook ruim boven de doelstelling van 50 pct. in de «financiële dienstverlening en verzekeringen» en in «vervoer en

GRAFIEK 12 POSITIE VAN DE BEDRIJFSTAKKEN, IN 2007, TEN OPZICHTE VAN DE OPLEIDINGSDOELSTELLINGEN ⁽¹⁾

(procenten, beperkte populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Vanwege zijn geringe relatieve belang werd de landbouw niet in aanmerking genomen.

(2) Opleidingskosten, in procenten van de personeelskosten.

(3) Aantal begunstigden van een opleiding, in procenten van de gemiddelde werkgelegenheid.

communicatie», terwijl dat percentage in de verwerkende nijverheid werd benaderd (47 pct.). De werknemers uit de horeca en de bouwnijverheid zijn daarentegen het slechtst bedeed, want respectievelijk amper 11 en 15 pct. onder hen hadden een dergelijk initiatief genoten. Inzake financiële inspanning is de rangschikking van de bedrijfstakken en hun positie ten opzichte van de doelstellingen nagenoeg identiek. De meest performante bedrijfstakken besteden ruim 2,5 pct. van de loonsom aan opleiding, terwijl de minst spenderende branches er minder dan 0,5 pct. voor uittrekken. De bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening» wijkt af van de andere bedrijfstakken: terwijl de participatiegraad (43 pct.) er aanmerkelijk boven het gemiddelde (39 pct.) ligt, zijn de voor opleiding uitgetrokken middelen er verhoudingsgewijs gering. De opleidingskosten vertegenwoordigen er slechts 0,65 pct. van de loonsom, tegen gemiddeld 1,42 pct.

(1) Er zij op gewezen dat het niveau en het verloop van de voor de beperkte populatie verkregen indicatoren inzake opleiding opwaarts vertekend zijn door de oververtegenwoordiging van de grote ondernemingen die traditioneel hun investeringen inzake opleiding systematischer rapporteren.

5.2 De tabellen betreffende opleiding in de nieuwe versie van de sociale balans

Voor alle boekjaren vanaf 1 december 2008 geldt een nieuw formulier met betrekking tot de sociale balans. Wat de opleidingsinspanningen van de werkgevers betreft, zijn de gevraagde inlichtingen veel gedetailleerder en is het toepassingsgebied ruimer. Gelet op het belang dat die informatie in de toekomst zal hebben bij de evaluatie van de opleidingsinspanningen van de ondernemingen, zowel op macro-economisch, sectoraal als individueel niveau, is het zaak de inhoud ervan te verduidelijken. Daarom werd door de Balanscentrale, de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven en de Nationale Arbeidsraad⁽¹⁾ gezamenlijk een methodologische toelichting uitgewerkt, die beschikbaar is op de website van de Nationale Bank van België.

De bedoelde opleidingsinspanningen worden opgesplitst in voortgezette beroepsopleiding en initiële beroepsopleiding.

De initiatieven inzake voortgezette beroepsopleiding omvatten de vooraf geplande, door een of meerdere personeelslid(leden) gevolgde opleidingen, die erop gericht zijn de kennis van de werknemers te vergroten of hun vaardigheden te verbeteren. Die opleidingen worden gedeeltelijk of volledig door de onderneming gefinancierd (ook indirect, bijvoorbeeld via aan opleidingsfondsen gestorte bijdragen). Die opleidingscategorie wordt opgesplitst in formele en informele opleiding.

Met formele voortgezette beroepsopleiding wordt bedoeld de door lesgevers uitgewerkte cursussen en stages. Deze opleidingen worden gekenmerkt door een hoge graad van organisatie door de opleider of de opleidingsinstelling. Ze vinden plaats in een duidelijk van de werkplek gescheiden lokaal. Die opleidingen richten zich tot een groep cursisten en eventueel wordt een attest verstrekt dat de opleiding werd gevolgd.

Met minder formele of informele voortgezette opleiding worden de andere dan de zopas vermelde activiteiten inzake opleiding bedoeld. Deze opleidingen worden gekenmerkt door een hoge graad van zelforganisatie door de cursist(en) (tijd, ruimte, inhoud). De inhoud ervan wordt bepaald naargelang de individuele behoeften van de cursist. De opleiding heeft een rechtstreeks verband met het werk of de werkplek, maar omvat tevens het bijwonen, voor leerdoeleinden, van conferenties of handelsbeurzen.

De sociale balans voorziet in een tabel voor elk van die twee typen van voortgezette opleiding. In beide gevallen moeten de werkgevers het aantal betrokken werknemers, het aantal gevolgde uren opleiding en de door de onderneming gedragen nettokosten vermelden, enerzijds voor mannen en anderzijds voor vrouwen. Wat de kosten betreft, is de tabel betreffende de formele beroepsopleiding evenwel gedetailleerder omdat de werkgevers verplicht zijn de berekening van de nettokosten voor de onderneming uitdrukkelijk te specificeren, d.w.z. de rechtstreeks aan de opleiding verbonden brutokosten (waaronder de kosten inherent aan de opleiding – inschrijvingsrechten en eventueel verplaatsings- en verblijfskosten, kosten voor leer materiaal, bezoldiging van de lesgevers en de organisatoren, diverse organisatiekosten – en het loon van de werknemers in opleiding), de gestorte bijdragen en de betalingen aan collectieve fondsen om opleidingen te financieren; de subsidies en andere ontvangsten voordelen dienen in mindering te worden gebracht.

De laatste tabel heeft betrekking op de initiële beroepsopleiding, die wordt verstrekt aan personen die tewerkgesteld zijn in het kader van alternerend leren en werken. Om van initiële opleiding te kunnen gewagen, moeten de hieronder volgende criteria worden nageleefd: het doel van de opleiding is het behalen van een diploma of een geregistreerd officieel certificaat; de voornaamste activiteit van de persoon moet opleiding zijn, maar de cursus moet op z'n minst een praktisch gedeelte omvatten; de opleiding moet ten minste zes maanden duren. Wat de initiële opleiding betreft, moet de werkgever, afzonderlijk voor mannen en vrouwen, het totale aantal cursisten, stagiairs of werknemers in opleiding vermelden, alsook het aantal in de onderneming gewerkte uren (de in de opleidingsinstelling doorgebrachte tijd wordt niet in aanmerking genomen) en de nettokosten voor de onderneming.

Conclusie

Gemiddeld over het jaar beschouwd, steeg de werkgelegenheid in 2007 met 2,3 pct. als gevolg van het gunstige verloop van de voltijdwerkers en het deeltijds personeel. De toename van het gemiddelde aantal werknemers was in alle groottecategorieën van de ondernemingen en in alle bedrijfstakken een algemeen verschijnsel, maar in de kmo's en in sommige takken van de tertiaire sector kwam ze boven het gemiddelde uit.

De opgang van het stelsel van deeltijdarbeid kan slechts voor een deel worden teruggevoerd op de indienstneming van deeltijdwerkers. In de middelgrote en grote ondernemingen heeft de uitbreiding van het deeltijds

(1) Zie « Toelichtingsnota met betrekking tot de opleidingsactiviteiten opgenomen in de sociale balans », op het hieronder volgende adres: http://www.nbb.be/DOC/BA/SocialBalance/Notice_Formations_NL_4%20avril%202008.pdf.

personeelsbestand voornamelijk te maken met werknemers die van arbeidsstelsel veranderen. In de kleine ondernemingen, daarentegen, versterkten die interne bewegingen de netto-intredingen van deeltijdwerkers. In die categorie van ondernemingen wordt voor 2007 de werkgelegenheidstoename evenwel grotendeels verklaard door de voltijdwerkers.

Door de samenstelling van een longitudinale-gegevensbank op basis van de jaargegevens van de sociale balansen over de periode 1998 tot 2006 kon de dynamiek van de gesalarieerde werkgelegenheid in de particuliere sector in verhouding tot de conjunctuurbewegingen worden bestudeerd. De graad van banencreatie lijkt sterk te zijn gecorreleerd met het conjunctuurverloop, terwijl de correlatie tussen de graad van banenvernietiging en de economische activiteit zwakker is, ofschoon wel degelijk negatief zoals verwacht. Ook werd de impact van de demografie van de ondernemingen op de dynamiek van de gesalarieerde werkgelegenheid aangetoond. In 27 pct. van de gevallen is de banencreatie toe te schrijven aan nieuwe ondernemingen, terwijl de stopzetting van ondernemingen ongeveer 30 pct. van de banenvernietiging verklaart, wat overeenkomt met de in andere Europese landen opgetekende orden van grootte.

Het in de ondernemingen van de beperkte populatie opgetekende externe personeelsverloop was omvangrijker dan tijdens het voorgaande boekjaar, maar in totaal waren er in 2007, met ongeveer 21.000 eenheden, zowat 10.000 netto-intredingen minder dan in 2006. De netto-intredingen van werknemers beliepen ongeveer 14.000 eenheden in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, waarin meer details over dat personeelsverloop moeten worden verstrekt. In die ondernemingen waren er meer netto-intredingen van vrouwen dan van mannen, wat in het verlengde lag van de tendens die zich de vorige jaren aftekende. Wat het opleidingsniveau van de werknemers betreft, was de netto-uitbreiding van het personeelsbestand het gevolg van de combinatie van netto-intredingen van werknemers met een diploma hoger of secundair onderwijs en netto-uitredingen van houders van een diploma lager onderwijs.

Uit een analyse van de motieven voor de uitredingen blijkt dat de redenen voor vertrek verschillen naargelang de grootte van de onderneming en de bedrijfstak. In de middelgrote en grote ondernemingen was het einde van een tijdelijke arbeidsovereenkomst de belangrijkste reden van vertrek, terwijl in de kleine ondernemingen de spontane uitredingen de voornaamste oorzaak zijn. Voorts komen afdankingen, brugpensioneringen en pensioneringen relatief vaker voor in ondernemingen met meer dan 250 VTE. Wat de bedrijfstakken betreft, wijkt

het aandeel van de verschillende beweegredenen van vertrek vaak sterk af van het gemiddelde. Zo waren 70 pct. van de in de ondernemingen uit de «overige diensten» opgetekende uitredingen toe te schrijven aan de beëindiging van een tijdelijke overeenkomst. In de bouwnijverheid waren 60 pct. van de uitredingen het gevolg van spontaan vertrek. De bedrijfstak «financiële diensten, vastgoed en diensten aan ondernemingen» liet eveneens aanzienlijke afwijkingen ten opzichte van het gemiddelde optekenen, aangezien ruim een vierde van de uitredingen toe te schrijven was aan afdankingen. In de industrie, ten slotte, kwam brugpensioen het vaakst voor, namelijk 10 pct. van de uitredingen.

In de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, bedroeg de rotatiegraad van de werknemers met een overeenkomst voor onbepaalde duur in 2007 15,2 pct., dat is 0,6 procentpunt hoger dan het jaar voordien. Vooral de kleine ondernemingen – waar de rotatiegraad traditioneel hoger ligt – vertoonden een grotere externe mobiliteit. In de bedrijfstakken met doorgaans grote ondernemingen, zoals de verwerkende nijverheid, «gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening», of nog de «financiële dienstverlening en verzekeringen», lag de rotatiegraad onder het gemiddelde. Sommige bedrijfstakken vertoonden daarentegen een bijzonder grote externe mobiliteit. Dat is onder meer het geval voor de branche «vastgoed en diensten aan bedrijven», die ondernemingen van meer heterogene grootte telt.

De deeltijdarbeid is uitbreiding blijven nemen bij het personeel van de ondernemingen die verplicht zijn een sociale balans neer te leggen; het beroep op dat stelsel steeg van 20 pct. in 1998 tot ruim 27 pct. in 2006. In de beperkte populatie werd in 2007 een nieuwe toename (1,7 pct.) van het percentage deeltijdarbeid opgetekend. Het stelsel van deeltijdarbeid, dat reeds wijdverbreid is bij de vrouwen aangezien de helft van de werkende vrouwen een deeltijd baan heeft, is tussen 2006 en 2007 nog licht toegenomen (0,5 pct.). De stijging was groter bij de mannen (2,9 pct.), weliswaar startend van een veel lager niveau.

Dit arbeidsstelsel wordt steeds meer toegepast, ongeacht de bedrijfstak of de grootte van de ondernemingen. De spreiding is niettemin ongelijk: deeltijdarbeid komt vaker voor in de kleine en grote ondernemingen dan in de middelgrote, alsook in de bedrijfstakken waar de vrouwen het sterkst vertegenwoordigd zijn, bijvoorbeeld in de «overige diensten» (waar met name de ondernemingen uit de bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening» toe behoren).

Het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten bleef in 2007 toenemen. Het bedroeg 6,6 pct. van het totaal, tegen 6 pct. drie jaar eerder. De overeenkomsten voor onbepaalde duur blijven evenwel het leeuwendeel van de werkgelegenheid uitmaken, d.w.z. tussen 93 en 94 pct. van het totaal volgens de groottecategorie van de ondernemingen. Die convergentie staat in contrast met de duidelijk meer heterogene situatie aan het begin van de analyseperiode, toen het aandeel van de in de kleine ondernemingen ingeschreven vaste personeelsleden bijna 5 procentpunten groter was dan dat in de grote ondernemingen.

De uitzendarbeid nam in 2007 opnieuw toe in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen – de enige bedrijven waarvoor deze gegevens beschikbaar zijn –, en vertegenwoordigde in totaal 4,1 pct. van het personeelsbestand in VTE, dat is verhoudingsgewijs de vaakst voorkomende vorm van tijdelijke arbeid, vóór de werknemers met een overeenkomst voor bepaalde duur (3,8 pct.) en de ter beschikking gestelde werknemers (2,9 pct.). De instrumenten om het personeelsbestand aan te passen, verschillen van de ene bedrijfstak tot de andere: in de industrie wordt de uitzendarbeid het vaakst aangewend, terwijl in de bedrijfstak «handel, vervoer en communicatie» frequenter een beroep wordt gedaan op ter beschikking gestelde werknemers en in de «overige diensten» op werknemers met een overeenkomst voor bepaalde duur.

De loonsom steeg tussen 2006 en 2007 met 5,1 pct. in de ondernemingen van de beperkte populatie. Tegelijkertijd groeide het arbeidsvolume met 2,3 pct., zodat de uurloonkosten met gemiddeld 2,8 pct. in de hoogte gingen. De stijging was ingrijpender voor de voltijdwerkers (2,9 pct.) dan voor de deeltijdwerkers (2,2 pct.). Het verloop en de omvang van die kosten verschillen sterk naargelang de groottecategorie en de bedrijfstak van de ondernemingen. Het uurloonkostenniveau neemt over het algemeen toe met de grootte. Het is het laagst in de horeca en het hoogst in de bedrijfstak «energie en water» en in de «financiële diensten en verzekeringen».

Inzake opleiding blijven de in 2006 opgetekende resultaten nog steeds flink achter bij de vastgelegde doelstellingen: de opleidingskosten vertegenwoordigden slechts 1,17 pct. van de loonsom, terwijl in het generatiepact een doelstelling van 1,9 pct. was opgenomen. De participatiegraad van de werknemers in opleiding beliep slechts 35,2 pct., terwijl het voor 2010 bepaalde criterium 50 pct. was. Tussen 2006 en 2007 werd in de beperkte populatie niettemin een stijging opgetekend: de indicator met betrekking tot de financiële opleidingsinspanning ging met 4 pct. omhoog. Als dit percentage zou worden toegepast op het in 2006 voor de totale populatie bereikte niveau, zou het opleidingsbudget in 2007 1,22 pct. van de personeelskosten uitmaken. Ook de participatiegraad van de werknemers inzake opleiding vertoonde een, zij het zeer geringe, stijging, met 0,2 pct. en bereikte in 2007, volgens dezelfde berekeningswijze, 35,3 pct.

Bibliografie

Davis S., J. Haltiwanger en S. Schuh (1996), *Job creation and destruction*, The MIT Press, Cambridge.

Duhautois R. (2002), « *Les réallocations d'emplois en France sont-elles en phase avec le cycle ?* », *Économie et Statistique*, 351.

Heuse P. en Y. Saks (2008), « *Job flows in Belgium* », mimeo.

RVA (2008), *Jaarverslag 2007*, Brussel.

Stiglbauer A., F. Stahl, R. Winter-Ebmer en J. Zweimüller (2003), « *Job Creation and Job Destruction in a Regulated Labor Market: The Case of Austria* », *Empirica*, 30,2.

Bijlage 1

Methodologische bijlage

1. Methodologische principes voor de samenstelling van de ondernemingspopulaties

De methodologische principes voor de samenstelling van de voor de analyse gebruikte ondernemingspopulaties zijn uitvoerig beschreven in bijlage 1 van het artikel « De sociale balans 2005 » dat is verschenen in het Economisch Tijdschrift van december 2006 en dat terug te vinden is op de website van de Nationale Bank van België (www.nbb.be).

Er zij aan herinnerd dat enkel rekening wordt gehouden met de sociale balansen van de ondernemingen die met goed gevolg bepaalde homogeniteits-, coherentie- en kwaliteitscontroles hebben doorstaan. In het bijzonder moet het boekjaar twaalf maanden tellen en op 31 december worden afgesloten; de ondernemingen moeten behoren tot de particuliere sector⁽¹⁾, ten minste één werknemer in VTE in dienst hebben, een duidelijk gedefinieerde economische activiteit uitoefenen en een nauwkeurig omschreven lokalisatie hebben⁽²⁾; de gegevens die in de sociale balans worden meegedeeld, mogen niet verschillen van die uit de jaarrekening⁽³⁾; de ondernemingen met abnormale waarden voor de personeelskosten per uur of voor de gewerkte uren worden weggelaten; de anomalieën inzake opleiding en het beroep op uitzendkrachten worden weggewerkt.

De toepassing van die methodologische principes wordt gerechtvaardigd door het streven naar betrouwbare en coherente gegevens. Als gevolg daarvan is, voor elk boekjaar, het aantal – in het bestek van dit artikel – voor de analyse in aanmerking genomen sociale balansen evenwel aanzienlijk kleiner dan het totale aantal sociale balansen die bij de Balanscentrale worden neergelegd.

Bovendien berust de analyse van de resultaten van de voor 2007 ingediende sociale balansen op een constante beperkte⁽⁴⁾ populatie, wat de dekking van de analysepopulatie ten opzichte van de bij de Balanscentrale neergelegde balansen nog verder verkleint. De in dit artikel voorgestelde resultaten weerspiegelen bijgevolg de ontwikkelingen die tussen de boekjaren 2006 en 2007 binnen een stabiele populatie werden opgetekend, en kunnen afwijken van het verloop dat, na de definitieve afsluiting, zal blijken voor de volledige populatie⁽⁵⁾ van de ondernemingen die een sociale balans hebben neergelegd.

Aan het einde van het selectieproces bestond de totale populatie voor het boekjaar 2006 uit 79.402 ondernemingen en 1.863.641 loontrekkenden. De constante beperkte populatie telde, voor datzelfde boekjaar, 44.718 bedrijven die samen 1.312.274 werknemers in dienst hadden, wat overeenstemt met 70,4 pct. van de werkgelegenheid in de ondernemingen die voor dat boekjaar een sociale balans hebben neergelegd, hoewel het aantal in de beperkte populatie in aanmerking genomen ondernemingen slechts 56 pct. vertegenwoordigt van de totale ondernemingspopulatie. De werknemers uit de ondernemingen van de beperkte populatie vertegenwoordigen overigens 50 pct. van de particuliere gesalarieerde werkgelegenheid zoals die in de nationale rekeningen tot uiting komt⁽⁶⁾.

(1) De werkgelegenheid in de particuliere sector wordt gedefinieerd als de werkgelegenheid in de totale economie (S1), verminderd met die in de overheidssector (S13) en de huishoudens (S14). Uit dat concept worden ook de ondernemingen weggelaten uit de bedrijfstakken NACE-Bel 75 (openbaar bestuur, algemene collectieve diensten en verplichte sociale verzekeringen), 80 (onderwijs) en 95 (huishoudelijke diensten), evenals de uitzendbedrijven (NACE-Bel 74.502).

(2) De ondernemingen waarvan de activiteit of het adres onbekend is, worden niet in de populatie opgenomen.

(3) Dit betekent dat de ondernemingen waarvan een deel van de werknemers in het buitenland werkt of niet is ingeschreven in het personeelsregister (statutair personeel), niet in aanmerking worden genomen.

(4) De ondernemingen kunnen hun sociale balansen tot zeven maanden na de datum van afsluiting van het boekjaar bij de Balanscentrale neerleggen. Gelet op de extra tijd die nodig is om de gegevens te verifiëren, waren op 8 september 2008, de datum waarop de gegevens werden overgenomen, nog niet alle sociale balansen betreffende het boekjaar 2007 beschikbaar.

(5) De ondernemingen die voor een van die twee jaren geen sociale balans hebben neergelegd, worden immers uit de beperkte populatie weggelaten. Aangezien de Balanscentrale bovendien eerst de jaarrekeningen van de grote ondernemingen behandelt, vertonen de resultaten op basis van die beperkte populatie voor het jaar 2007 een vertekening in het voordeel van de grote ondernemingen.

(6) Het hier gebruikte begrip particuliere gesalarieerde werkgelegenheid stemt overeen met de werkgelegenheid in de totale economie (S1), verminderd met de werkgelegenheid in de overheidssector (S13) en de huishoudens (S14). Uit dat concept worden nog de werknemers weggelaten uit de bedrijfstakken NACE-Bel 75 (openbaar bestuur, algemene collectieve diensten en verplichte sociale verzekeringen), 80 (onderwijs) en 95 (huishoudelijke diensten), die in de sociale balansen slechts gedeeltelijk in aanmerking worden genomen.

TABEL 1 REPRESENTATIVITEIT VAN DE BEPERKTE POPULATIE IN 2006

	Aantal werknemers			Representativiteit van de beperkte populatie	
	In de nationale rekeningen ⁽¹⁾	In de sociale balansen		In pct. van de particuliere gesalarieerde werkgelegenheid ⁽¹⁾	In pct. van de totale populatie
		Totale populatie ⁽²⁾	Beperkte populatie ⁽²⁾		
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) / (1)	(5) = (3) / (2)
Op basis van de werkgelegenheid	2.620.678	1.863.641	1.312.274	50,1	70,4
Landbouw	17.021	9.809	5.389	31,7	54,9
Industrie	586.991	459.084	372.553	63,5	81,2
Extractieve nijverheid	3.087	2.999	2.566	83,1	85,6
Verwerkende nijverheid	558.735	433.901	352.354	63,1	81,2
Energie en water	25.169	22.184	17.633	70,1	79,5
Bouwnijverheid	186.126	137.667	95.551	51,3	69,4
Handel, vervoer en communicatie	784.035	575.348	430.823	54,9	74,9
Handel en reparaties	462.223	312.718	231.026	50,0	73,9
Horeca	88.398	55.443	25.948	29,4	46,8
Vervoer en communicatie	233.414	207.187	173.849	74,5	83,9
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	547.231	317.753	244.237	44,6	76,9
Financiële dienstverlening en verzekeringen	127.445	111.890	98.086	77,0	87,7
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽³⁾	419.786	205.863	146.151	34,8	71,0
Overige diensten	499.274	363.981	163.720	32,8	45,0
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	398.379	318.659	134.484	33,8	42,2
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	100.895	45.322	29.236	29,0	64,5
Op basis van het aantal ondernemingen	n.	79.402	44.718	n.	56,3

Bronnen: INR, NBB (sociale balansen).

(1) Het hier gebruikte begrip particuliere gesalarieerde werkgelegenheid stemt overeen met de werkgelegenheid in de totale economie (S1), verminderd met de werkgelegenheid in de overheidssector (S13) en de huishoudens (S14). Uit dat concept worden nog de werknemers weggelaten uit de bedrijfstakken NACE-Bel 75 (openbaar bestuur, algemene collectieve diensten en verplichte sociale verzekeringen), 80 (onderwijs) en 95 (huishoudelijke diensten), die in de sociale balansen slechts gedeeltelijk in aanmerking worden genomen.

(2) Som van de rubrieken 1001 (voltijdwerkers) en 1002 (deeltijdwerkers).

(3) Voor de sociale balansen, met uitzondering van de uitzendbedrijven.

De representativiteit volgens het werkgelegenheids criterium verschilt van de ene bedrijfstak tot de andere. Uitgedrukt in procenten van het personeelsbestand van de ondernemingen van de totale populatie voor het boekjaar 2006, is de representativiteitsgraad het laagst in de bedrijfstakken met overwegend kleine ondernemingen, waarvan de jaarrekeningen vaak later worden neergelegd en/of behandeld. Dat is onder meer het geval in de horeca en de landbouw. De representativiteitsgraad is ook laag in de bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening», waar wijzigingen in de neerleggingsgewoonten van sommige vzw's de registratie van de in de sociale balansen voor 2007 opgenomen informatie hebben verstoord, waardoor de bewuste ondernemingen niet in aanmerking werden genomen⁽¹⁾.

Sommige ondernemingen of arbeidsplaatsen zijn overigens niet in de analysepopulatie opgenomen. Dit geldt voor de vzw's met minder dan 20 werknemers, die niet verplicht zijn een sociale balans neer te leggen, en voor de uitzendbedrijven, die om redenen van coherentie en kwaliteit uit de analysepopulatie werden geweerd. De loontrekkenden die tewerkgesteld

(1) Ingevolge de sedert 2006 voor de (zeer) grote vzw's geldende verplichting tot neerlegging van genormaliseerde rekeningen, leggen sommige verenigingen, die voorheen afzonderlijke sociale balansen indienden, sedert 2006 of 2007 immers slechts één sociale balans neer.

zijn door niet-vennootschappen zijn evenmin opgenomen aangezien enkel de vennootschappen verplicht zijn een sociale balans neer te leggen. Het resultaat daarvan is dat de representativiteit uitgedrukt in procenten van de overeenkomstige, in de nationale rekeningen geregistreerde werkgelegenheid, bijzonder laag is voor de bedrijfstakken waarin die ondernemingen of die werknemers sterk vertegenwoordigd zijn, met name de «collectieve, sociale en persoonlijke diensten», «vastgoed en diensten aan bedrijven», de horeca en de landbouw.

2. Methodologie voor de regionale opsplitsing van de sociale balansen

Anders dan vorig jaar, worden de sociale balansen in dit artikel niet geanalyseerd vanuit een regionale invalshoek. Niettemin bevatten de bijlagen 10 tot 12 een reeks regionale indicatoren, identiek dezelfde als die welke werden gepubliceerd in het Economisch Tijdschrift van december 2007.

De regionale opsplitsing van de ondernemingen is uitsluitend van toepassing op de totale populaties die werden verkregen aan de hand van de in deel 1 van deze bijlage beschreven methodologische principes voor de boekjaren 1998 tot 2006. De voor de regionale opsplitsing gehanteerde methodologie is vergelijkbaar met die van 2004⁽¹⁾.

De uniregionale ondernemingen zijn die waarvan de hoofdzetel en de bedrijfszetel(s) zich in één enkel gewest bevinden. In 2006 waren er 78.241 dergelijke ondernemingen, dat is bijna 99 pct. van het totale aantal bedrijven die voor dat boekjaar een sociale balans van voldoende kwaliteit hadden neergelegd. Die bedrijven zijn doorgaans veeleer klein: ze hebben gemiddeld 18 werknemers in dienst.

TABEL 2 REGIONALE OPSPLITSING VAN DE ONDERNEMINGEN DIE IN 2006 EEN SOCIALE BALANS HEBBEN NEERGELEGD
(totale populatie)

	Aantal ondernemingen		Aantal werknemers	
	Eenheden	Procenten van het totaal	Eenheden	Procenten van het totaal
Uniregionale ondernemingen	78.241	98,5	1.373.355	73,7
Brussel	9.226	11,6	152.149	8,2
Vlaanderen	48.202	60,7	872.829	46,8
Wallonië	20.813	26,2	348.377	18,7
Multiregionale ondernemingen	1.161	1,5	490.286	26,3
Totaal	79.402	100,0	1.863.641	100,0

Bron: NBB (sociale balansen).

De 1.161 resterende – zogeheten multiregionale – ondernemingen hebben een vestiging in verschillende gewesten. Zij tellen gemiddeld 422 werknemers.

Voor de in meerdere gewesten gevestigde ondernemingen kan de regionale opsplitsing op twee manieren gebeuren. De eerste bestaat erin alle rubrieken van de sociale balans van die ondernemingen toe te rekenen aan het gewest waar de onderneming het grootste aantal banen verschaft. Uit dit oogpunt – de meerderheidsverdeling – wordt iedere onderneming jaarlijks aan één enkel gewest gekoppeld, maar dat kan van jaar tot jaar een verschillend gewest zijn afhankelijk van het werkgelegenheidsverloop in de bedrijfszetels. Deze methode van meerderheidsverdeling leidt tot vertekeningen in de opsplitsing van de werkgelegenheid, doordat een deel van de op het hele Belgische grondgebied actieve ondernemingen worden toegerekend aan Vlaanderen, dat 44 pct. van het grondgebied inneemt, maar op 1 januari 2007 bijna 58 pct. van de ingezetenen omvatte, terwijl andere worden toegekend aan het Brussels Gewest omdat zich daar hun hoofdzetel bevindt, waar tal van diensten en dus werknemers gecentraliseerd zijn.

(1) Zie het artikel «De sociale balans 2003», in het Economisch Tijdschrift van het vierde kwartaal van 2004.

De methode van de proportionele verdeling bestaat erin het geheel van de rubrieken van de sociale balans van de multiregionale ondernemingen te verdelen over de gewesten waar hun hoofdzetel en bedrijfszetels gevestigd zijn. Een dergelijke sleutel kan worden berekend voor de werkgelegenheid of de lonen, op basis van de gegevens per instelling die door de RSZ worden verzameld, zoals het INR doet om de regionale rekeningen op te maken. Het is daarentegen niet mogelijk voor alle rubrieken van de sociale balans een relevante verdeelsleutel te definiëren. Dit geldt bijvoorbeeld voor de permanente opleiding of de uitzendarbeid. In dat vlak kunnen de gedragingen van de ondernemingen echter aanzienlijk uiteenlopen naargelang de activiteit, de organisatie en de vestiging van de verschillende bedrijfszetels en, eventueel, het beschikbare aanbod inzake opleiding of uitzendarbeid.

Noch de methode van de meerderheidsverdeling (die het totaal van de rubrieken van de sociale balans van iedere onderneming toewijst aan het gewest waarin die onderneming het grootste aantal werknemers in dienst heeft), noch de methode van de proportionele verdeelseutel (die de rubrieken van de sociale balans verdeelt over de verschillende gewesten waarin de onderneming werkzaam is naargelang de werkgelegenheid die er wordt opgetekend) werd als toereikend ervaren. De groep multiregionale ondernemingen werd bijgevolg niet over de gewesten verdeeld.

Er zij opgemerkt dat de opsplitsing per bedrijfstak aanzienlijk verschilt tussen multiregionale en uniregionale ondernemingen (zie tabel 3). Bij de laatstgenoemde worden verschillen inzake specialisatie vastgesteld tussen de in Brussel gevestigde ondernemingen en die welke zich in Vlaanderen of in Wallonië bevinden. Deze heterogeniteit verklaart deels de verschillen in resultaat die worden opgetekend voor de in de bijlagen 10 tot 12 opgenomen regionale indicatoren.

TABEL 3 REGIONALE STRUCTUUR VAN DE WERKGELEGENHEID IN 2006
(procenten van het totaal, totale populatie)

	Uniregionale ondernemingen				Multiregionale ondernemingen	Totaal
	Brussel	Vlaanderen	Wallonië	Totaal		
Landbouw	0,1	0,8	0,7	0,7	0,0	0,5
Industrie	11,5	28,4	26,4	26,0	20,7	24,6
Bouwnijverheid	5,0	9,4	11,5	9,4	1,6	7,4
Handel, vervoer en communicatie	29,9	27,7	23,8	26,9	41,9	30,9
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	34,1	11,1	9,2	13,2	27,8	17,1
Overige diensten	19,4	22,6	28,3	23,7	8,0	19,5

Bron: NBB (sociale balansen).

Bijlage 2

Indeling van de ondernemingen naar bedrijfstak

De indeling van de ondernemingen naar bedrijfstak berust op de activiteitscode uit het bedrijfsregister van de Nationale Bank van België, opgesteld met het oog op de opmaak van de nationale rekeningen. Dit register omvat een reeks administratieve gegevens met betrekking tot de tijdens een bepaald jaar actieve ondernemingen. Het register met betrekking tot het jaar 2006 werd als referentie gekozen om te bepalen tot welke sector of bedrijfstak de ondernemingen tijdens de periode van 1998 tot 2007 behoorden. Dat register is gebaseerd op de NACE-Bel-nomenclatuur 2003. De ondernemingen die niet voorkomen in het register voor 2006 behouden de hun in het register voor 2005 toegekende activiteitscode of, bij ontstentenis, de hun door de Balanscentrale toegewezen activiteitscode.

De analyses in het artikel berusten, afhankelijk van de behoeften, op een opsplitsing in zes of twaalf bedrijfstakken. In de bijlagen 3 tot 9 worden systematisch deze twee opsplitsingen gehanteerd.

LIJST VAN DE VOOR DE ANALYSE VAN DE SOCIALE BALANSEN GEBRUIKTE SECTIES EN AFDELINGEN VAN DE ACTIVITEITENNOMENCLATUUR NACE-BEL

Omschrijving	Sectie	Afdeling
Landbouw	A-B	01-05
Industrie		
Extractieve nijverheid	C	10-14
Verwerkende nijverheid	D	15-37
Energie en water	E	40-41
Bouwnijverheid	F	45
Handel, vervoer en communicatie		
Handel en reparaties	G	50-52
Horeca	H	55
Vervoer en communicatie	I	60-64
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven		
Financiële dienstverlening en verzekeringen	J	65-67
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	K	70-74
Overige diensten		
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	N	85
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	O	90-93

(1) Met uitzondering van de uitzendbedrijven (code NACE-Bel 74.502).

Bijlage 3

VERLOOP VAN HET AANTAL INGESCHREVEN WERKNEMERS IN DE ONDERNEMINGEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE TUSSEN 2006 EN 2007

	Volzijdse equivalenten			Aantal personen						
	Gemiddelde werkgelegenheid		Werkgelegenheid aan het einde van het boekjaar	Voltdijs		Deeltdijs		Totaal		Werkgelegenheid aan het einde van het boekjaar
	(eenheden)	(pct.)		(pct.)	(eenheden)	(pct.)	(eenheden)	(pct.)	(eenheden)	
Landbouw	120	2,5	-0,2	124	3,0	-12	-0,9	112	2,1	-0,4
Industrie	2.347	0,7	0,5	1.838	0,6	1.014	2,5	2.853	0,8	0,5
Extractieve nijverheid	-8	-0,3	-1,2	-8	-0,3	-2	-1,4	-10	-0,4	-1,4
Verwerkende nijverheid	2.465	0,7	0,5	2.069	0,7	866	2,2	2.935	0,8	0,5
Energie en water	-109	-0,6	1,2	-223	-1,4	150	10,7	-73	-0,4	1,3
Bouwnijverheid	2.570	2,7	1,9	2.255	2,5	473	9,4	2.728	2,9	2,0
Handel, vervoer en communicatie	5.518	1,4	0,7	3.105	1,0	3.605	3,0	6.710	1,6	0,8
Handel en reparaties	4.533	2,2	1,1	3.435	2,2	1.239	1,7	4.674	2,0	1,0
Horeca	-59	-0,3	-4,6	-165	-1,3	353	2,6	188	0,7	-3,0
Vervoer en communicatie ..	1.044	0,6	0,7	-165	-0,1	2.013	5,9	1.848	1,1	1,2
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	7.591	3,5	4,0	5.050	2,9	3.389	4,8	8.440	3,5	3,9
Financiële dienstverlening en verzekeringen	540	0,6	-0,1	28	0,0	181	0,7	210	0,2	-0,2
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	7.051	5,5	6,8	5.022	4,9	3.208	7,3	8.230	5,6	6,6
Overige diensten	6.889	5,2	5,0	3.484	4,2	5.279	6,5	8.763	5,4	5,1
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	6.454	6,1	5,9	3.179	5,3	5.111	6,9	8.290	6,2	6,1
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ...	434	1,7	1,5	304	1,4	168	2,2	473	1,6	0,4
Totaal	25.034	2,1	1,8	15.856	1,6	13.749	4,3	29.605	2,3	1,9

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de uitzendbedrijven.

Bijlage 4

GEMIDDELDE ARBEIDSDUUR VAN DE IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHREVEN WERKNEMERS

	Uren, per jaar (totale populatie)									Veranderingspercentages tussen 2006 en 2007 (beperkte populatie)		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006			Per voltijds equivalent	Per voltijds werk- nemer	Per deeltijds werk- nemer
	Per voltijds equivalent						Per voltijds equivalent	Per voltijds werk- nemer	Per deeltijds werk- nemer			
Landbouw	1.573	1.537	1.545	1.533	1.556	1.525	1.548	1.546	755	1,0	0,8	2,2
Industrie	1.534	1.518	1.506	1.508	1.533	1.517	1.520	1.523	998	0,3	0,2	-0,1
Extractieve nijverheid	1.517	1.479	1.487	1.497	1.490	1.463	1.479	1.476	1.004	1,1	1,6	-6,9
Verwerkende nijverheid	1.540	1.523	1.510	1.512	1.540	1.521	1.525	1.528	995	0,1	0,1	-0,2
Energie en water	1.416	1.415	1.426	1.425	1.410	1.445	1.435	1.432	1.073	3,1	3,1	2,1
Bouwnijverheid	1.460	1.438	1.427	1.433	1.464	1.442	1.442	1.437	944	0,3	0,4	-1,0
Handel, vervoer en communicatie	1.677	1.640	1.627	1.616	1.605	1.578	1.576	1.580	878	0,0	-0,3	1,6
Handel en reparaties	1.634	1.628	1.610	1.600	1.608	1.597	1.589	1.594	945	-0,1	0,0	0,5
Horeca	1.624	1.580	1.590	1.567	1.562	1.561	1.564	1.544	671	0,3	-0,2	0,3
Vervoer en communicatie ..	1.740	1.666	1.656	1.648	1.608	1.554	1.560	1.568	886	0,0	-0,7	4,0
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	1.601	1.588	1.552	1.541	1.551	1.536	1.541	1.561	878	0,5	0,6	1,2
Financiële dienstverlening en verzekeringen	1.529	1.500	1.428	1.426	1.436	1.422	1.417	1.459	843	1,3	1,4	3,5
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	1.657	1.654	1.646	1.625	1.630	1.609	1.612	1.620	895	-0,2	-0,1	-0,2
Overige diensten	1.555	1.514	1.513	1.520	1.531	1.510	1.496	1.482	875	0,2	0,1	0,7
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	1.549	1.503	1.502	1.508	1.523	1.496	1.482	1.462	879	0,1	-0,1	0,6
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ...	1.595	1.583	1.581	1.594	1.583	1.592	1.585	1.577	823	0,8	0,9	1,0
Totaal	1.584	1.559	1.545	1.543	1.552	1.532	1.530	1.533	889	0,2	0,1	1,0

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de uitzendbedrijven.

Bijlage 5

OPSPLITSING VAN HET AANTAL INGESCHREVEN WERKNEMERS NAAR ARBEIDSOVEREENKOMST EN GESLACHT

(procenten van het totale aantal in het personeelsregister ingeschreven werknemers aan het einde van het boekjaar)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006	2007
	(totale populatie)						(beperkte populatie)		
Volgens de arbeidsovereenkomst									
Overeenkomst voor onbepaalde duur	93,1	93,8	93,9	94,0	94,0	93,8	93,5	94,7	94,6
Overeenkomst voor bepaalde duur	5,4	4,8	4,8	4,9	5,0	5,2	5,4	4,5	4,6
Landbouw	7,4	7,5	5,2	6,1	6,2	6,4	6,3	5,4	6,9
Industrie	5,2	4,2	3,8	3,5	3,8	3,9	4,4	4,3	4,6
Extractieve nijverheid	6,1	5,6	5,8	6,0	6,1	6,3	8,2	8,1	7,4
Verwerkende nijverheid	5,1	4,0	3,7	3,4	3,7	3,7	4,2	4,2	4,6
Energie en water	8,0	7,4	6,2	6,3	6,0	6,3	6,6	6,9	6,1
Bouwnijverheid	3,1	2,1	2,7	2,7	2,7	2,9	3,2	2,6	2,6
Handel, vervoer en communicatie	4,6	4,7	5,2	5,6	5,5	6,0	5,9	5,0	5,1
Handel en reparaties	5,1	5,6	5,6	6,0	5,7	6,1	5,8	5,5	5,7
Horeca	9,9	8,9	9,7	11,4	12,6	15,0	15,4	11,1	12,5
Vervoer en communicatie	2,8	2,5	3,7	3,7	3,2	3,3	3,3	3,3	3,2
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	4,7	4,2	4,1	4,2	4,0	4,4	4,3	2,9	2,8
Financiële dienstverlening en verzekeringen . .	4,8	4,4	3,5	2,9	3,0	2,9	2,9	2,6	2,2
Vastgoed en diensten aan bedrijven	4,7	4,0	4,6	5,1	4,7	5,2	5,0	3,2	3,2
Overige diensten	8,5	7,9	7,4	7,2	7,7	7,6	7,7	7,1	6,8
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	8,5	7,8	7,2	7,0	7,7	7,5	7,6	6,9	6,9
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ⁽¹⁾	8,8	8,8	8,8	8,6	7,9	8,4	8,3	8,0	5,9
Vervangingsovereenkomst	1,3	1,2	1,1	0,9	0,9	0,8	0,9	0,7	0,7
Overeenkomst voor de uitvoering van een duidelijk omschreven werk	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Volgens het geslacht									
Mannen	63,0	62,7	61,9	61,6	60,9	61,1	59,3	63,4	63,0
Vrouwen	37,0	37,3	38,1	38,4	39,1	38,9	40,7	36,6	37,0

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de uitzendbedrijven.

Bijlage 6

OPSPLITSING VAN DE WERKGELEGENHEID NAAR WERKNEMERSSTATUUT IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN

(procenten van de gemiddelde werkgelegenheid, uitgedrukt in VTE)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006	2007
	(totale populatie)							(beperkte populatie)	
In het personeelsregister ingeschreven werknemers	96,3	96,5	96,5	96,4	95,7	95,6	93,7	93,1	93,0
Uitzendkrachten	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1	3,3	3,7	3,9	4,1
Landbouw	2,9	3,6	5,4	5,4	6,7	4,5	7,3	5,1	4,6
Industrie	4,8	4,2	4,1	4,3	5,0	5,0	5,8	5,8	6,0
Extractieve nijverheid	4,1	3,3	3,7	3,1	2,3	2,6	2,8	2,8	3,2
Verwerkende nijverheid	5,0	4,4	4,3	4,5	5,2	5,2	6,1	6,1	6,3
Energie en water	0,8	0,9	0,8	1,0	1,0	1,0	1,3	0,9	1,0
Bouwnijverheid	1,4	1,3	1,1	1,1	1,2	1,6	2,0	2,0	2,2
Handel, vervoer en communicatie	2,8	2,8	2,7	2,9	3,4	3,7	4,2	4,0	4,2
Handel en reparaties	3,6	3,5	3,3	3,5	3,9	4,0	4,5	4,4	4,6
Horeca	6,1	5,0	4,6	4,0	4,0	4,3	6,0	4,9	6,1
Vervoer en communicatie	1,9	1,9	2,0	2,3	2,9	3,4	3,8	3,5	3,7
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	2,1	2,0	1,8	1,7	2,0	2,1	2,6	2,5	2,6
Financiële dienstverlening en verzekeringen ..	1,2	1,2	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,7	0,8
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	3,0	2,8	2,7	2,7	3,2	3,2	3,8	4,0	4,0
Overige diensten	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,5	1,6
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	0,5	0,6	0,7
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ..	5,3	5,1	5,1	5,1	5,2	5,3	5,8	6,4	6,6
Ter beschikking van de onderneming gestelde personen⁽²⁾	0,7	0,7	0,8	0,9	1,1	1,1	2,6	2,9	2,9

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de uitzendbedrijven.

(2) De werknemers die aan een onderneming verbonden zijn door de inschrijving in het personeelsregister ervan en die ter beschikking gesteld zijn van een andere onderneming die een sociale balans moet neerleggen, worden tweemaal geteld.

Bijlage 7

PERSONEELSKOSTEN PER VTE⁽¹⁾

	Euro per jaar (totale populatie)							Veranderings- percentages tussen 2006 en 2007 (beperkte populatie)
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Landbouw	26.660	27.007	28.417	28.750	29.772	29.826	29.908	3,3
Industrie	44.969	46.455	48.694	49.694	51.594	52.677	54.528	3,7
Extractieve nijverheid	39.958	41.812	43.941	45.628	46.147	46.671	47.957	5,1
Verwerkende nijverheid	43.823	45.273	47.285	48.627	50.289	51.354	53.204	3,8
Energie en water	70.529	74.075	77.528	74.852	77.809	79.108	80.831	3,1
Bouwnijverheid	33.534	34.532	35.638	36.609	37.763	37.934	39.077	2,9
Handel, vervoer en communicatie	37.472	38.807	40.486	41.212	42.370	43.543	44.882	2,6
Handel en reparaties	38.346	39.797	41.080	41.509	42.398	43.448	44.815	2,6
Horeca	24.750	25.141	26.517	27.508	28.230	28.676	29.532	2,5
Vervoer en communicatie	38.420	39.753	42.003	43.215	44.939	46.488	47.957	2,6
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	53.581	55.196	56.179	56.904	57.516	58.091	58.945	2,2
Financiële dienstverlening en verzekeringen ..	62.437	63.910	64.292	65.667	67.278	68.908	70.838	2,9
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽²⁾	46.675	48.654	49.972	50.562	50.742	51.151	52.125	2,2
Overige diensten	33.892	33.924	35.905	37.491	39.097	39.726	40.323	3,9
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	33.996	33.848	35.731	37.381	39.169	39.694	40.122	4,0
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ..	33.176	34.388	37.020	38.193	38.625	39.912	41.614	4,3
Totaal	41.382	42.729	44.411	45.265	46.496	47.503	48.522	3,0

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Rubriek 1023 / rubriek 1003.

(2) Met uitzondering van de uitzendbedrijven.

Bijlage 8

PERSONEELSKOSTEN PER GEWERKT UUR⁽¹⁾

	Euro (totale populatie)							Veranderings- percentages tussen 2006 en 2007 (beperkte populatie)
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Landbouw	16,95	17,57	18,40	18,75	19,13	19,56	19,32	2,3
Industrie	29,31	30,61	32,34	32,96	33,66	34,73	35,87	3,5
Extractieve nijverheid	26,35	28,27	29,56	30,48	30,96	31,90	32,43	3,9
Verwerkende nijverheid	28,46	29,73	31,32	32,17	32,67	33,77	34,89	3,7
Energie en water	49,80	52,35	54,35	52,52	55,17	54,75	56,34	0,1
Bouwnijverheid	22,97	24,01	24,97	25,55	25,79	26,31	27,10	2,5
Handel, vervoer en communicatie	22,34	23,66	24,89	25,50	26,40	27,59	28,48	2,7
Handel en reparaties	23,47	24,45	25,52	25,95	26,36	27,20	28,21	2,7
Horeca	15,24	15,91	16,68	17,55	18,08	18,37	18,88	2,2
Vervoer en communicatie	22,09	23,86	25,37	26,23	27,95	29,91	30,74	2,6
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	33,47	34,75	36,20	36,92	37,09	37,82	38,26	1,6
Financiële dienstverlening en verzekeringen ..	40,84	42,59	45,03	46,06	46,84	48,45	49,99	1,6
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽²⁾	28,17	29,41	30,35	31,11	31,12	31,80	32,34	2,4
Overige diensten	21,79	22,40	23,73	24,67	25,53	26,31	26,96	3,8
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	21,94	22,52	23,78	24,79	25,71	26,54	27,08	3,9
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ..	20,80	21,72	23,42	23,97	24,40	25,06	26,26	3,5
Totaal	26,12	27,40	28,75	29,34	29,95	31,01	31,71	2,8

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Rubriek 1023 / rubriek 1013.

(2) Met uitzondering van de uitzendbedrijven.

Bijlage 9

FORMELE OPLEIDING IN 2007 IN DE ONDERNEMINGEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE

	Deelnemers aan een opleiding			(in pct. van de gewerkte uren)	Opleidingsuren			(in pct. van de personeelskosten)	Opleidingskosten		
	(in pct. van de werkgelegenheid)				(gemiddelde per deelnemer, in uren)				(gemiddelde per deelnemer, in euro)		
	Totaal	Mannen	Vrouwen		Totaal	Mannen	Vrouwen		Totaal	Mannen	Vrouwen
Landbouw	4,9	4,1	8,5	0,06	16,2	16,4	15,9	0,06	378	457	269
Industrie	48,3	49,6	44,5	1,15	34,9	36,2	29,5	1,52	1.743	1.801	1.513
Extractieve nijverheid	23,1	23,4	22,2	0,75	47,5	48,0	41,0	0,52	1.147	1.067	2.144
Verwerkende nijverheid	47,1	48,6	42,9	1,09	34,1	35,6	28,3	1,41	1.621	1.680	1.380
Energie en water	75,7	73,9	75,1	2,32	43,4	43,9	42,0	2,96	3.313	3.438	2.906
Bouwnijverheid	15,2	15,4	11,5	0,25	23,8	23,7	24,7	0,33	899	888	1.107
Handel, vervoer en communicatie	37,5	41,5	31,2	0,92	34,1	38,4	24,1	1,50	1.683	1.880	1.235
Handel en reparaties	28,3	30,3	26,0	0,43	21,4	23,2	19,0	0,63	917	1.036	754
Horeca	11,5	12,9	10,8	0,16	16,1	17,0	15,0	0,27	519	563	463
Vervoer en communicatie ..	53,8	54,7	51,0	1,63	43,6	46,8	31,8	2,63	2.261	2.349	1.943
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	38,9	42,4	34,3	1,06	37,2	38,2	35,9	1,82	2.577	2.570	2.586
Financiële dienstverlening en verzekeringen	57,9	61,5	54,5	1,57	35,3	34,8	35,9	2,85	3.315	3.364	3.258
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	26,8	31,4	20,5	0,76	39,9	42,0	36,1	0,88	1.562	1.675	1.355
Overige diensten	40,6	34,6	42,6	0,65	19,1	20,4	18,6	0,64	505	635	465
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	43,1	33,8	45,1	0,70	18,7	19,5	18,5	0,65	466	513	456
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ...	28,8	36,1	20,8	0,44	21,7	22,1	20,9	0,57	785	853	641
Totaal	39,4	41,0	36,7	0,93	32,6	36,0	26,2	1,42	1.691	1.861	1.367

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de uitzendbedrijven.

Bijlage 10

AARD EN STRUCTUUR VAN DE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN NAAR GEWEST

(totale populatie)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Deeltijdwerk							
(procenten van de werkgelegenheid op 31 december)							
Uniregionale ondernemingen	21,2	21,2	22,7	23,6	24,8	25,1	26,6
Brussel	20,0	20,7	22,4	22,3	23,9	24,9	23,9
Vlaanderen	21,0	20,7	22,3	23,4	24,9	25,2	27,0
Wallonië	22,4	22,8	23,7	24,5	24,7	24,9	26,5
Multiregionale ondernemingen	19,5	21,7	23,0	25,4	26,3	28,2	29,7
Totaal	20,7	21,3	22,8	24,1	25,2	25,9	27,4
Tijdelijk werk⁽¹⁾							
(procenten van de werkgelegenheid op 31 december)							
Uniregionale ondernemingen	7,0	6,1	6,0	6,0	6,2	6,3	6,8
Brussel	7,6	6,1	6,4	7,3	7,5	7,2	6,9
Vlaanderen	5,9	5,1	4,6	4,6	4,8	5,1	5,6
Wallonië	9,7	8,8	9,4	9,1	9,0	9,0	9,7
Multiregionale ondernemingen	6,4	6,6	6,4	5,9	5,7	5,7	5,7
Totaal	6,9	6,2	6,1	6,0	6,0	6,2	6,5
Uitzendarbeid in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen							
(procenten van de gemiddelde VTE-werkgelegenheid)							
Uniregionale ondernemingen	3,5	3,3	3,2	3,2	3,6	3,8	4,5
Brussel	2,3	2,3	2,4	2,3	2,5	2,6	2,6
Vlaanderen	3,6	3,3	3,3	3,4	3,9	4,1	4,8
Wallonië	4,2	3,8	3,5	3,4	3,6	3,8	4,4
Multiregionale ondernemingen	2,0	1,9	1,7	2,0	2,2	2,2	2,4
Totaal	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1	3,3	3,7

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Overeenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten en arbeidsovereenkomsten die worden afgesloten voor een duidelijk omschreven werk.

Bijlage 11

ARBEIDSDUUR EN PERSONEELSKOSTEN NAAR GEWEST

(totale populatie)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Gemiddelde arbeidsduur van een VTE							
(uren, per jaar)							
Uniregionale ondernemingen	1.580	1.564	1.554	1.549	1.566	1.549	1.547
Brussel	1.621	1.622	1.604	1.586	1.598	1.578	1.578
Vlaanderen	1.577	1.558	1.551	1.550	1.573	1.554	1.553
Wallonië	1.565	1.550	1.536	1.528	1.532	1.523	1.519
Multiregionale ondernemingen	1.597	1.547	1.522	1.528	1.513	1.485	1.483
Totaal	1.584	1.559	1.545	1.543	1.552	1.532	1.530
Personeelkosten per VTE							
(euro, per jaar)							
Uniregionale ondernemingen	39.088	40.337	41.848	42.616	44.021	44.999	45.781
Brussel	47.372	48.871	51.196	50.857	52.548	53.460	53.681
Vlaanderen	38.689	40.051	41.562	42.641	43.946	45.016	45.891
Wallonië	35.518	36.597	37.673	38.603	40.121	41.083	42.101
Multiregionale ondernemingen	47.529	48.714	50.757	51.790	53.560	54.432	56.044
Totaal	41.382	42.729	44.411	45.265	46.496	47.503	48.522
Personeelkosten per gewerkt uur							
(euro)							
Uniregionale ondernemingen	24,75	25,79	26,93	27,52	28,11	29,05	29,59
Brussel	29,22	30,13	31,91	32,07	32,89	33,88	34,02
Vlaanderen	24,54	25,71	26,80	27,52	27,93	28,97	29,55
Wallonië	22,70	23,60	24,53	25,26	26,19	26,97	27,71
Multiregionale ondernemingen	29,76	31,48	33,34	33,89	35,39	36,66	37,78
Totaal	26,12	27,40	28,75	29,34	29,95	31,01	31,71

Bron: NBB (sociale balansen).

Bijlage 12

FORMELE OPLEIDING IN DE BEDRIJVEN NAAR GEWEST

(totale populatie)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Deelnemers aan een opleiding (procenten van de gemiddelde werkgelegenheid)							
Uniregionale ondernemingen	27,2	24,7	26,2	25,8	26,8	27,1	26,6
Brussel	30,3	28,5	29,5	27,4	28,1	26,7	26,4
Vlaanderen	30,3	26,2	28,1	27,9	28,8	29,1	28,2
Wallonië	16,8	18,6	19,5	19,6	20,9	22,1	22,8
Multiregionale ondernemingen	56,7	61,1	55,6	56,8	61,7	60,7	59,4
Totaal	35,1	35,0	34,6	34,7	35,7	36,0	35,2
Opleidingsuren (procenten van de gewerkte uren)							
Uniregionale ondernemingen	0,61	0,58	0,52	0,56	0,53	0,54	0,53
Brussel	0,72	0,61	0,59	0,60	0,49	0,53	0,56
Vlaanderen	0,67	0,63	0,56	0,62	0,59	0,57	0,55
Wallonië	0,39	0,42	0,38	0,38	0,39	0,45	0,44
Multiregionale ondernemingen	1,52	1,51	1,46	1,31	1,32	1,30	1,41
Totaal	0,86	0,84	0,79	0,77	0,73	0,73	0,75
Opleidingskosten (procenten van de personeelskosten)							
Uniregionale ondernemingen	0,93	0,83	0,76	0,76	0,73	0,72	0,69
Brussel	1,18	0,87	0,85	0,74	0,63	0,70	0,69
Vlaanderen	0,99	0,90	0,82	0,86	0,82	0,77	0,72
Wallonië	0,54	0,58	0,52	0,49	0,56	0,61	0,61
Multiregionale ondernemingen	2,49	2,47	2,31	2,09	2,07	2,08	2,26
Totaal	1,42	1,36	1,27	1,20	1,13	1,13	1,17
Ondernemingen met opleidingsactiviteiten (procenten van het totale aantal ondernemingen)							
Uniregionale ondernemingen	7,0	6,4	6,6	6,4	6,3	6,2	6,3
Brussel	7,2	6,7	7,1	6,7	6,9	6,7	7,0
Vlaanderen	8,0	7,1	7,2	7,2	7,0	6,8	6,9
Wallonië	4,6	4,5	4,7	4,5	4,5	4,4	4,7
Multiregionale ondernemingen	46,8	46,3	47,6	43,4	44,1	44,8	42,9
Totaal	7,6	7,0	7,2	7,1	6,8	6,7	6,9

Bron: NBB (sociale balansen).

Bijlage 13

SOCIALE BALANS

Nummers van de paritaire comités die voor de onderneming bevoegd zijn:

STAAT VAN DE TEWERKGESTELDE PERSONEN

WERKNEMERS INGESCHREVEN IN HET PERSONEELSREGISTER

	Codes	1. Voltijds (boekjaar)	2. Deeltijds (boekjaar)	3. Totaal (T) of totaal in voltijdse equi- valenten (VTE) (boekjaar)	3P. Totaal (T) of totaal in voltijdse equivalenten (VTE) (vorig boekjaar)
Tijdens het boekjaar en het vorige boekjaar					
Gemiddeld aantal werknemers	100(VTE) (VTE)
Aantal daadwerkelijk gepresteerde uren ..	101 (T) (T)
Personeelskosten	102 (T) (T)
Bedrag van de voordelen bovenop het loon	103	xxxxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxx (T) (T)

Op de afsluitingsdatum van het boekjaar

Aantal werknemers ingeschreven in het personeelsregister

Volgens de aard van de arbeidsovereenkomst

	Codes	1. Voltijds	2. Deeltijds	3. Totaal in voltijdse equivalenten
Overeenkomst voor een onbepaalde tijd	110
Overeenkomst voor een bepaalde tijd	111
Overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk	112
Vervangingsovereenkomst	113

Volgens het geslacht en het studieniveau

Mannen:	120
lager onderwijs	1200
secundair onderwijs	1201
hoger niet-universitair onderwijs	1202
universitair onderwijs	1203
Vrouwen:	121
lager onderwijs	1210
secundair onderwijs	1211
hoger niet-universitair onderwijs	1212
universitair onderwijs	1213

Volgens de beroepscategorie

Directiepersoneel	130
Bedienden	134
Arbeiders	132
Andere	133

UITZENDKRACHTEN EN TER BESCHIKKING VAN DE ONDERNEMING GESTELDE PERSONEN

Tijdens het boekjaar

	Codes	1. Uitzendkrachten	2. Ter beschikking van de onder- neming gestelde personen
Gemiddeld aantal tewerkgestelde personen	150
Aantal daadwerkelijk gepresteerde uren	151
Kosten voor de onderneming	152

TABEL VAN HET PERSONEELSVEROORP TIJDENS HET BOEKJAAR

INGETREDEN

	Codes	1. Voltijds	2. Deeltijds	3. Totaal in voltijdse equivalenten
Aantal werknemers die tijdens het boekjaar in het personeelsregister werden ingeschreven	205
Volgens de aard van de arbeidsovereenkomst				
Overeenkomst voor een onbepaalde tijd	210
Overeenkomst voor een bepaalde tijd	211
Overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk	212
Vervangingsovereenkomst	213

UITGETREDEN

	Codes	1. Voltijds	2. Deeltijds	3. Totaal in voltijdse equivalenten
Aantal werknemers met een in het personeelsregister opgetekende datum waarop hun overeenkomst tijdens het boekjaar een einde nam	305
Volgens de aard van de arbeidsovereenkomst				
Overeenkomst voor een onbepaalde tijd	310
Overeenkomst voor een bepaalde tijd	311
Overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk	312
Vervangingsovereenkomst	313
Volgens de reden van beëindiging van de overeenkomst				
Pensioen	340
Brugpensioen	341
Afdanking	342
Andere reden	343
Waarvan: het aantal werknemers dat als zelfstandige ten minste op halftijdse basis diensten blijft verlenen aan de onderneming	350

INLICHTINGEN OVER DE OPLEIDINGEN VOOR DE WERKNEMERS TIJDENS HET BOEKJAAR

	Codes	Mannen	Codes	Vrouwen
Totaal van de formele voortgezette beroepsopleidingsinitiatieven voor de werknemers ten laste van de werkgever				
Aantal betrokken werknemers	5801	5811
Aantal gevolgde opleidingsuren	5802	5812
Nettokosten voor de onderneming	5803	5813
waarvan brutokosten rechtstreeks verbonden met de opleiding	58031	58131
waarvan betaalde bijdragen en stortingen aan collectieve fondsen	58032	58132
waarvan ontvangen tegemoetkomingen (in mindering)	58033	58133
Totaal van de minder formele en informele voortgezette beroepsopleidingsinitiatieven voor de werknemers ten laste van de werkgever				
Aantal betrokken werknemers	5821	5831
Aantal gevolgde opleidingsuren	5822	5832
Nettokosten voor de onderneming	5823	5833
Totaal van de initiële beroepsopleidingsinitiatieven ten laste van de werkgever				
Aantal betrokken werknemers	5841	5851
Aantal gevolgde opleidingsuren	5842	5852
Nettokosten voor de onderneming	5843	5853

Summaries of articles

Economic projections for Belgium – Autumn 2008

Since the publication of the previous forecasts in June 2008, the economic outlook has deteriorated very rapidly, both at global level and for Belgium. The financial tensions which emerged in mid 2007 turned into a serious crisis, and the contagion effects on the real economy proliferated, halting the growth of activity in the advanced economies and causing an abrupt fall in commodity prices.

The slowdown in activity which began in mid 2007 as a result of weakening external demand was slightly less marked in Belgium than in the euro area. However, the plummeting confidence indicators show that the deterioration in the international economic situation and the worsening financial crisis will have a more widespread impact on the economy. As in the euro area, activity is predicted to decline in Belgium in late 2008 and early 2009, with a very modest recovery in the ensuing quarters. Thus, real GDP growth is projected to fall from 2.6 p.c. in 2007 to 1.4 p.c. in 2008 and -0.2 p.c. in 2009.

Most expenditure categories are affected directly or indirectly by the global financial crisis, and will therefore reflect the sharp growth slowdown in 2009. Exports of goods and services are projected to fall, following the marked deterioration in external demand. After its expansion had been curbed in 2008 by the stagnation of real disposable income caused by rising inflation, private consumption is not expected to grow in 2009, the main factors being the stock market slide and the subsequent increase in the savings ratio, but more generally the deteriorating economic conditions and labour market prospects. In these gloomy circumstances in terms of demand, and in the face of the increased cost of raising finance via bank credit or via share issues, business investment is forecast to decline in 2009, after having been vigorous for more than four years. Investment in housing is likely to maintain the tendency to slow down which began in 2007.

On the labour market, net job creation, which had been a significant factor bolstering the economy in the last three years, is likely to dry up in 2009. As an annual average, growth should remain positive thanks to the still favourable trend during 2008. Following a year-on-year increase of 1.8 p.c. in 2007 and 1.5 p.c. in 2008, the rate of employment expansion in persons is projected to fall to 0.2 p.c. in 2009, although supported by a further increased in service vouchers. This expected rise in the average number of persons employed in 2009 corresponds to a 0.3 p.c. reduction in the volume of labour, as firms prefer to start reducing the number of hours worked. The unemployment rate is projected to rise from 6.6 p.c. in the fourth quarter of 2008 to 7.1 p.c. in the fourth quarter of 2009. As an annual average, it is set to increase from 6.7 p.c. in 2008 to 6.9 p.c. in 2009.

After having reach a peak of 5.9 p.c. in July 2008, average inflation is likely to diminish from 4.6 p.c. in 2008 to 1.9 p.c. in 2009 on the back of the deceleration in food price rises and the drop

in oil prices. The health index is forecast to rise by 4.3 p.c. in 2008 and 2.3 p.c. in 2009. However, inflation is expected to increase in the case of services, particularly as a result of the indirect effect of the energy and food price shocks on transport and restaurants, the linking of certain service price increases to the general level of inflation, e.g. for rents, and the progressive incorporation of labour cost increases.

Reflecting both the dip in labour productivity, following the weakness of economic activity in 2008 and 2009, and the continuing sustained increase in hourly labour costs, unit labour costs in the private sector are forecast to rise by 3.1 p.c. in 2007, 3.8 p.c. in 2008 and 3.2 p.c. in 2009, compared to an average annual increase of 0.7 p.c. from 2002 to 2006. For 2009, the growth of 3.3 p.c. in hourly labour costs, assumed for the purpose of this exercise, corresponds essentially to the expected effect of indexation, the latter taking time to respond to the acceleration in inflation measured by the health index. This assumption is in line with that adopted by the Central Economic Council Secretariat, taking account of the adjustment to the outlook for growth and inflation in recent months. It does not in any way anticipate the outcome of the current negotiations between the social partners.

According to the latest information, public finances will end the year 2008 with a deficit of 0.9 p.c. of GDP. In the macroeconomic context described above, that deficit is likely to reach 1.7 p.c. of GDP in 2009. The downward trend in the public debt ratio is expected to be interrupted in 2008. At the end of this year, the public debt is forecast at 87.8 p.c. of GDP, or around 4 percentage points above its level at the end of 2007. This increase is due to loans which the Belgian State contracted to finance injections of capital into its financial institutions and the loans which it granted to them. In 2009, the public debt ratio is likely to begin falling again, although more slowly than in previous years taking account of the relative weakness of nominal GDP growth and the increased borrowing requirement.

JEL Codes: E17, E25, E37, E66

Key words: Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem

Ten year of monetary union in retrospect

1 January 1999 saw the start of the third and final phase of European Economic and Monetary Union (EMU). Ten years on, membership has expanded from the initial 11 members to reach 16 countries by January 2009. This article reviews the first decade of monetary union from a number of angles.

Monetary policy under EMU managed to secure historically low inflation, thereby creating the conditions for sustainable economic growth. Despite large relative price movements stemming from globalisation, inflation expectations remained well-anchored at levels consistent with price stability. The high degree of price stability did not come at a cost in terms of less stable economic activity as both inflation and output volatility have declined markedly in the euro area over the past decade, as was the case in other industrialised countries too. The current financial turmoil nevertheless poses a serious challenge for monetary policy and it may well require swift and rapid action, as already illustrated by the Governing Council's decisions to cut interest rates. Also, the Eurosystem's operational framework has been used flexibly in order to accommodate euro area banks' demand for liquidity. Before EMU, financial crises tended to hit countries with poor macroeconomic frameworks harder, so monetary union and its unified policy framework have clearly prevented financial turmoil putting even further pressure on individual Member States.

Fiscal policy during the first ten years of monetary union cannot be described as an unqualified success as not all Member States reached their initial targets and their subsequent medium-term objectives set out in their respective Stability Programmes. Taking into account the consequences

of population ageing, such fiscal policy shortcomings might endanger the sustainability of public finances in future.

The introduction of the euro lowered trade costs within EMU, leading to higher international trade flows which in turn fostered price convergence. Financial market integration varies considerably across different market segments with markets closer to monetary policy displaying further integration. The standard of living in the euro area is well below that in the US and has not changed much during the first decade of monetary union. Further structural reforms and the deepening of the Single Market should strengthen Europe's productive potential and the higher labour market participation rates should be sustained.

Growth and inflation differentials in the euro area are relatively small in relation to historical trends and when compared with other monetary unions. Although these differences are not necessarily problematic, the good functioning of a monetary union depends crucially on the efficiency of adjustment mechanisms, such as the competitiveness channel that works through the real effective exchange rate, as illustrated by Germany and the Netherlands, for instance. The overall balance of Belgium's participation in EMU is positive. However, the recent sharp surge in inflation raises questions about the functioning of product markets, in particular for energy, and also highlights the importance of wage moderation.

Big challenges lie ahead for EMU. First and foremost, the financial turmoil poses a significant challenge for monetary policy and for safeguarding financial stability. Secondly, population ageing requires further consolidation of public finances. Structural reforms in product and labour markets can help make this budgetary challenge more manageable and further raise standards of living. Finally, the enlargement of monetary union to other EU Member States might entail more heterogeneity in the euro area, thus requiring efficient national adjustment mechanisms.

JEL Codes: E00, E52, E60, F33

Key words: EMU, monetary policy, fiscal policy, economic integration, monetary union, adjustment mechanisms

Review of the IMF's lending framework

In an effort to adapt to changes in its environment, the IMF has over the years adjusted its lending framework. Lending facilities have been created, abolished or modified, according to changing global circumstances. Nevertheless, these adaptations have often been made on an *ad hoc* basis.

The article examines the current structure of IMF lending facilities and the policies governing them. It illustrates how some of the Fund's lending facilities may have lost their relevance, that gaps could be perceived in the current lending framework and why the framework seems fragmented and overly complex. These issues can affect the credibility of the Fund's lending framework and hence the perceived legitimacy of the institution.

In order to address these issues, a comprehensive review of the IMF lending framework is direly needed. In fact, the Fund is currently reviewing its lending instruments and access policies in the context of its ongoing overall strategic review. This article seeks to provide an input into this process and, within this context, suggests three options for modernising the Fund's lending framework.

Under the first option, the spirit of the current multi-facility framework would be maintained, with a different facility for each type of financing need. In order to make this new multi-facility framework less complex and more internally consistent than the current set-up, a number of modifications

are put forward to the policies governing it. A second option would involve the most far-reaching adjustment of the Fund's lending framework, as it would replace the whole arsenal of IMF facilities with a single, flexible, SBA-type facility. Such a system is appealing for its simplicity, transparency and because it avoids the problem of having to analyse *ex ante* the type and expected duration of a member's balance of payments needs. On the other hand, in order to be workable and to ensure uniformity of treatment, each lending decision would need to be based on clear rules and with due regard to precedents and the merits and requirements of each case. As an intermediary solution, the third option suggests replacing the current lending framework with a dual framework. Such a structure would comprise two facilities; one facility for short- and one for medium- to long-term access or, alternatively, one facility for normal access and one for exceptional access to IMF resources.

JEL Codes: F33, F34, F53

Key words: financial facilities, IMF, official lending, review

Innovation and entrepreneurship: structural determinants of competitiveness

Innovation and entrepreneurship have become the cornerstone of growth and competitiveness policies. They are both multidimensional, and thus highly complex, concepts. The focus of the article is on the process nature of innovation which is extensively illustrated by means of the Community Innovation Survey (CIS) results for Belgium, its three main neighbouring countries and the EU as a whole. The CIS offers an original view of how firms are performing in the innovation stakes in each economy, defining innovation as the introduction of a new or significantly improved product or process. Among the various dimensions considered are expenditure on innovation, including R&D, cooperation with other economic agents, hampering factors, public support and innovation policies. The specific role of entrepreneurship as a driver of innovation is also considered.

The article points up the importance of general framework conditions and the structural characteristics of an economy for its innovation process and performance. In the case of Belgium, its external openness, the necessary fiscal restraint, and the position of its firms at the core of the international production process really do exert an influence on its overall innovation profile.

JEL Codes: L26, O31

Key words: innovation, entrepreneurship, CIS

Trend in the financial structure and results of firms in 2007

In 2007, growth of total value added generated by Belgian non-financial corporations reached 4.8 p.c. At the same time, operating costs rose by 4 p.c. So, for the fifth year in a row, value added rose faster than operating costs. As a consequence, net operating profit saw a further noticeable increase (+8 p.c.), reaching the total of more 35.3 billion euro. After taking into account the other elements of the profit and loss account, non-financial corporations generated an overall net profit after tax of 48.6 billion euro, representing a new year-on-year increase. The financial position of firms also continued to improve globally in 2007, as confirmed by profitability, solvency and liquidity ratios.

JEL Codes: G30, L60, L80

Key words: firms results, financial structure, sectoral analysis

The social balance sheet 2007

According to the results of the social balance sheets available in September 2008, employment rose by 2.3 p.c. in 2007. The increase concerned both full-time as well as part-time workers. The rise in part-time working is only partially explained by the hiring of part-time workers: this year again, medium-sized and large enterprises also saw numerous changes in working arrangements. Although women still account for the bulk of part-time workers, the increase in the part-time rate was greater for men than for women. The analysis shows that part-time working is spread unevenly in the various branches of activity.

As in previous years, the article studies staff movements and the characteristics of workers joining and leaving companies filing full-format accounts. It also examines reasons for leaving and the external turnover of workers by comparing the results from the various groups of enterprises categorised according to their size or their branch of activity. The analysis also highlights the further advance in 2007 of temporary employment contracts – whose proportion is tending to become more uniform in the various categories of company size – and the increased use of agency work in companies filing full-format accounts. Recourse to these contracts as instruments for workforce adjustments varies considerably from one branch of activity to the other.

The total wage bill rose by 5.1 p.c. between 2006 and 2007 in the reduced population of companies. Over the same period there was a 2.3 p.c. growth in the number of hours worked, so that hourly labour costs grew by 2.8 p.c. on average. The rise was more pronounced for full-time than for part-time workers. Major differences in levels are still discernible in terms of hourly costs, depending on the size and branch of activity of the companies.

In terms of training, the results for 2006 still fall well short of the set targets: training costs accounted for 1.17 p.c. of the total wage bill whereas the target specified in the Generation Pact for this same year was 1.9 p.c. At the same time, the participation rate in training was only 35.2 p.c. whereas a target has been set of 50 p.c. by 2010. Growth was nevertheless recorded between 2006 and 2007 within a favourable economic context: the cost indicator for training grew by 4 p.c. and the participation rate by 0.2 p.c. If these increases were applied to the level observed in 2006, these same indicators should amount to 1.22 and 35.3 p.c. respectively for 2007.

JEL Codes: J20, J24, J30, M51, M53

Key words: employment, staff costs, training, working hours, employment contract, full-time, part-time, skills, temporary worker

Abstracts of the working papers series

138. The efficiency frontier as a method for gauging the performance of public expenditure: a Belgian case study, by B. Eugène, September 2008

The paper uses the Free Disposal Hull framework in order to assess the relative efficiency of Belgian general government in the field of health care, education and public order and safety. In order to do so, it aggregates a large number of outcome indicators.

Several drawbacks indicate that results must be interpreted cautiously. These drawbacks aside, the analysis reveals that Belgium is relatively efficient in the field of health care. As a whole, the Belgian education system is more expensive but also produces better results than the European average. However, an analysis based on a limited set of indicators reveals that the French-speaking education sector is very inefficient while the Flemish Community's efficiency is markedly better. As far as public order and safety are concerned, major improvements could and should be made, either to improve service or cut costs.

139. Exporters and credit constraints. A firm-level approach, by M. Muûls, September 2008

By building a theoretical model and taking it to the data with two novel datasets, the paper analyses the interaction between credit constraints and exporting behaviour. Building a heterogeneous firms model of international trade with liquidity-constrained firms yields several predictions on the equilibrium relationships between productivity, credit constraints and exports that are then verified in the data. The main findings of the paper are that firms are more likely to be exporting if they enjoy higher productivity levels and lower credit constraints. Also, credit constraints are important in determining the extensive but not the intensive margin of trade in terms of destination. This introduces a pecking order of trade. Finally, exchange rate appreciation will lead existing exporters to reduce their exports, while encouraging entry of credit-constrained potential exporters and exit of the least productive exporters.

140. [Export destinations and learning-by-exporting: Evidence from Belgium](#), by M. Pisu, September 2008

The paper evaluates the causal effects of exports to different destination countries using a comprehensive dataset on Belgian manufacturing firms from 1998 to 2005. Initial evidence suggests that, before export market entry, exporters to more developed economies have superior productivity levels than non-exporters and firms exporting to less developed countries. Moreover, they seem to experience higher productivity growth rates in the post-entry period, suggesting learning-by-exporting effects. However, applying matching methodology to formally evaluate the causal effects of export market entry on productivity reveals no such impact. Thus, the productivity advantage of firms exporting to developed countries appears to be driven solely by self-selection.

141. [Monetary aggregates and liquidity in a neo-Wicksellian framework](#), by M. Canzoneri, R. Cumby, B. Diba, D. López-Salido, October 2008

Woodford (2003) describes a popular class of neo-Wicksellian models in which monetary policy is characterized by an interest-rate rule, and the money market and financial institutions are typically not even modeled. Critics contend that these models are incomplete and unsuitable for monetary-policy evaluation. The Banks and Bonds model developed in the paper starts with a standard neo-Wicksellian model and then adds banks and a role for bonds in the liquidity management of households and banks. The Banks and Bonds model gives a more complete description of the economy, but the neo-Wicksellian model has the virtue of simplicity. The purpose is to see if the neo-Wicksellian model gives a reasonably accurate account of macroeconomic behavior in the more complete Banks and Bonds model. The authors do this by comparing the models' second moments, variance decompositions and impulse response functions. They also study the role of monetary aggregates and velocity in predicting inflation in the two models.

142. [Liquidity, inflation and asset prices in a timevarying framework for the euro area](#), by Ch. Baumeister, E. Durinck, G. Peersman, October 2008

In the paper, the authors investigate how the dynamic effects of excess liquidity shocks on economic activity, asset prices and inflation differ over time. They show that the impact varies considerably over time, depends on the source of increased liquidity (M1, M3-M1 or credit) and the underlying state of the economy (asset price boom-bust, business cycle, inflation cycle, credit cycle and monetary policy stance).

143. [The bond premium in a DSGE model with long-run real and nominal risks](#), by G. D. Rudebusch, E. T. Swanson, October 2008

The term premium on nominal long-term bonds in the standard dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) model used in macroeconomics is far too small and stable relative to empirical measures obtained from the data- an example of the "bond premium puzzle. However, in models of endowment economies, researchers have been able to generate reasonable term premiums by assuming that investors face long-run economic risks and have recursive Epstein-Zin preferences. The authors show that introducing these two elements into a canonical DSGE model can also produce a large and variable term premium without compromising the model's ability to fit key macroeconomic variables.

144. Imperfect information, macroeconomic dynamics and the yield curve:
An encompassing macro-finance model, by Hans Dewachter, October 2008

In the paper, the author estimates an encompassing Macro-Finance model allowing for time variation in the equilibrium real rate, mispricing and learning dynamics. The encompassing model specification incorporates (i) a small-scale (semi-)structural New-Keynesian model, (ii) flexible price of risk specifications, (iii) liquidity premiums in the form of (constant) deviations from (Gaussian) no-arbitrage and (iv) learning dynamics. This model is estimated on US data using MCMC (Markovchain Monte Carlo) techniques. We find that the encompassing model outperforms significantly standard Macro-Finance models in terms of marginal likelihood and Bayesian information criterion. Three findings stand out. First, unlike standard Macro-Finance models, a substantial fraction of the variation in long-term yields is attributed to changes in the perceived equilibrium real rate. Second, statistically and economically significant learning effects, especially for inflation expectations, are found. Finally, historical decompositions show that the model can replicate the US yield curve dynamics over the period 1960-2007.

145. Housing market spillovers: Evidence from an estimated DSGE model,
by M. Iacoviello, S. Neri, October 2008

The paper evaluates the causal effects of exports to different destination countries using a comprehensive dataset on Belgian manufacturing firms from 1998 to 2005. Initial evidence suggests that, before export market entry, exporters to more developed economies have superior productivity levels than non-exporters and firms exporting to less developed countries. Moreover, they seem to experience higher productivity growth rates in the post-entry period, suggesting learning-by-exporting effects. However, applying matching methodology to formally evaluate the causal effects of export market entry on productivity reveals no such impact. Thus, the productivity advantage of firms exporting to developed countries appears to be driven solely by self-selection.

146. Credit frictions and optimal monetary policy, by V. Cúrdia, M. Woodford,
October 2008

The authors extend the basic (representative-household) New Keynesian (NK) model of the monetary transmission mechanism to allow for a spread between the interest rate available to savers and borrowers, that can vary for either exogenous or endogenous reasons. They find that the mere existence of a positive average spread makes little quantitative difference for the predicted effects of particular policies. Variation in spreads over time is of greater significance, with consequences both for the equilibrium relation between the policy rate and aggregate expenditure and for the relation between real activity and inflation.

Nonetheless, the authors find that the target criterion – a linear relation that should be maintained between the inflation rate and changes in the output gap – that characterizes optimal policy in the basic NK model continues to provide a good approximation to optimal policy, even in the presence of variations in credit spreads. They also consider a “spread-adjusted Taylor rule”, in which the intercept of the Taylor rule is adjusted in proportion to changes in credit spreads. They show that while such an adjustment can improve upon an unadjusted Taylor rule, the optimal degree of adjustment is less than 100 percent; and even with the correct size of adjustment, such a rule of thumb remains inferior to the targeting rule.

147. [Central bank misperceptions and the role of money in interest rate rules](#),
by G. Beck, V. Wieland, October 2008

Research with Keynesian-style models has emphasized the importance of the output gap for policies aimed at controlling inflation while declaring monetary aggregates largely irrelevant. Critics, however, have argued that these models need to be modified to account for observed money growth and inflation trends, and that monetary trends may serve as a useful cross-check for monetary policy. The authors identify an important source of monetary trends in form of persistent central bank misperceptions regarding potential output. Simulations with historical output gap estimates indicate that such misperceptions may induce persistent errors in monetary policy and sustained trends in money growth and inflation. If interest rate prescriptions derived from Keynesian-style models are augmented with a cross-check against money-based estimates of trend inflation, inflation control is improved substantially.

148. [Financial \(in\)stability, supervision and liquidity injections: A dynamic general equilibrium approach](#), by G. de Walque, O. Pierrard, A. Rouabah, October 2008

The paper develops a dynamic stochastic general equilibrium model with interactions between an heterogeneous banking sector and other private agents. The authors introduce endogenous default probabilities for both firms and banks, and allow for bank regulation and liquidity injection into the interbankmarket. Their aim is to understand the importance of supervisory and monetary authorities to restore financial stability. The model is calibrated against real data and used for simulations. The authors show that liquidity injections reduce financial instability but have ambiguous effects on output fluctuations. The model also confirms the partial equilibrium literature results on the procyclicality of Basel II.

149. [Monetary policy, asset prices and macroeconomic conditions: A panel-VAR study](#),
by K. Assenmacher-Wesche, S. Gerlach, October 2008

The paper studies the relationships between inflation, economic activity, credit, monetary policy, and residential property and equity prices in 17 OECD countries, using quarterly data for 1986-2006. Using a panel vector autoregression (VAR), the authors find plausible and significant responses to a monetary policy shock. Shocks to asset prices have a positive, significant effect on GDP and credit after three to four quarters, whereas prices start to increase much later. They also consider the transmission of US shocks from the US to the other economies. While monetary policy shocks are transmitted internationally, other shocks are not, perhaps because of the form of coefficient restrictions used.

150. [Risk premiums and macroeconomic dynamics in a heterogeneous agent model](#),
by F. De Graeve, M. Dossche, M. Emiris, H. Sneessens, R. Wouters, October 2008

The authors analyze financial risk premiums and real economic dynamics in a DSGE model with three types of agents – shareholders, bondholders and workers – that differ in participation in the capital market and in terms of risk aversion. Aggregate productivity and distribution risk are shared among these agents via the bond market and via an efficient labor contract. The result is a combination of volatile returns to capital and a highly cyclical consumption process for the shareholders, which are two important ingredients for generating high and countercyclical risk premiums. These risk premiums are consistent with a strong propagation mechanism through an elastic supply of labor, rigid real wages and a countercyclical labor share. The authors discuss the implications for the real and nominal component of the risk premium on equity and bonds. They show how these premiums react to changes in the volatility of the shocks, as experienced during the great moderation.



Conventionele tekens

–	het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
ca.	circa
n.	niet beschikbaar
pct.	procent
p.m.	pro memorie
r	raming van de Bank

Lijst van afkortingen

Landen

BE	België
DE	Duitsland
IE	Ierland
EL	Griekenland
ES	Spanje
FR	Frankrijk
IT	Italië
CY	Cyprus
LU	Luxemburg
MT	Malta
NL	Nederland
AT	Oostenrijk
PT	Portugal
SI	Slovenië
FI	Finland
BG	Bulgarije
CZ	Tsjechische republiek
DK	Denemarken
EE	Estland
LV	Letland
LT	Litouwen
HU	Hongarije
PL	Polen
RO	Roemenië
SK	Slowakije
SE	Zweden
UK	Verenigd Koninkrijk
EA-13	Eurogebied, ongerekend Cyprus en Malta
EU-15	Europese unie, ongerekend de tien landen die in 2004 en 2007 zijn toegetreden
EU-25	Europese unie, ongerekend Bulgarije en Roemenië

Andere

Abafim	Administratie Budgettering, Accounting en Financieel Management van het vroegere ministerie van de Vlaamse Gemeenschap
ADSEI	Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie
BBP	Bruto binnenlands product
BTW	Belasting op de toegevoegde waarde
CBFA	Commissie voor het Bank, Financie- en Assurantiewezen
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
ESCB	Europese Stelsel van Centrale Bank
ESR	Europees Systeem van Rekeningen
EU	Europese unie
FPB	Federale Planbureau
FOD	Federale overheidsdienst
HICP	Geharmoniseerde consumptieprijsindex
ICB	Instellingen voor Collectieve Belegging
ICT	Informatie- en communicatietechnologie
IMF	Internationaal Monetair Fonds
INR	Instituut voor de nationale rekeningen
IPN	Inflation Persistence Network
IWFP	International Wage Flexibility Project
KMO	Kleine of middelgrote onderneming
LCM	Landsbond der Christelijke Mutualiteiten
NBB	Nationale Bank van België
NMBS	Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen
NUTS	Gemeenschappelijke nomenclatuur van de statistische territoriale eenheden
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
RIZIV	Rijksinstituut voor Ziekte- en Invaliditeitsverzekering
RSZ	Rijksdienst voor Sociale Zekerheid
RVA	Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening
SCvV	Studiecommissie voor de Vergrijzing
Vzw	Vereniging zonder winstoogmerk
WDN	Wage Dynamics Networks

Nationale Bank van België
Naamloze vennootschap
RPR Brussel – Ondernemingsnummer: 0203.201.340
Maatschappelijke zetel: de Berlaimontlaan 14 – BE-1000 Brussel
www.nbb.be



Verantwoordelijke uitgever

Jan Smets

Directeur

Nationale Bank van België
de Berlaimontlaan 14 – BE-1000 Brussel

Contactpersoon voor het Tijdschrift

Philippe 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: Image plus
Nationale Bank van België

Omslag en opmaak: NBB TS – Prepress & Image

Gepubliceerd in december 2008

