

Economisch Tijdschrift

Juni 2010



© 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 – VOORJAAR 2010	7
POSITIE VAN BELGIË IN DE WERELDHANDEL	29
WAT HEEFT HET WAGE DYNAMICS NETWORK ONS GELEERD ?	57
ANALYSE VAN DE POPULATIE NIET-FINANCIËLE ONDERNEMINGEN MET EEN NEGATIEVE ECONOMISCHE RENTABILITEIT	81
DE ARMOEDE IN BELGIË	97
SUMMARIES OF ARTICLES	111
ABSTRACT	115
CONVENTIONELE TEKENS	119
LIJST VAN AFKORTINGEN	121

Economische projecties voor België – Voorjaar 2010

Inleiding

Nadat de wereldeconomie de zwaarste recessie sedert meer dan zes decennia had ondergaan, zette het medio 2009 op gang gekomen herstel zich tijdens de rest van het jaar en begin 2010 voort. Al met al leefde de bedrijvigheid tot nog toe iets krachtiger op dan zes maanden geleden werd verwacht. Het vastberaden optreden van de monetaire autoriteiten en de regeringen op het hoogtepunt van de crisis bleek immers doeltreffend om de werking van het financiële stelsel te herstellen en de vraag te ondersteunen, wat leidde tot een opleving van het vertrouwen van ondernemers en consumenten overal ter wereld. Zo begon de internationale handel, die in het tweede kwartaal van 2009 een dieptepunt had bereikt, opnieuw te groeien, terwijl de aanzienlijke voorraadafbouw en de spanningen op de financiële markten in de meeste economische zones wegebden.

De intensiteit van het herstel varieerde evenwel van land tot land, waarbij de Aziatische opkomende economieën, vooral onder de impuls van China, een stuwende rol speelden. Gelet op de omvang van de financiële crisis en de economische recessie, dreigen verschillende factoren bovendien een verder herstel in de geavanceerde economieën – na de initiële opleving – te belemmeren. Enerzijds zullen de aanzienlijke budgettaire en monetaire impulsen geleidelijk moeten worden teruggedraaid en plaatsmaken voor een consolidatie. Anderzijds zou de sanering van de financiële positie van de verschillende economische subjecten, die weliswaar noodzakelijk is om de grondslag te leggen voor een evenwichtige en duurzame groei, gedurende enige tijd de vraag kunnen drukken. De omvang van deze aanpassing loopt echter uiteen volgens de specifieke situatie van elke sector – de overheid, de financiële

instellingen, de niet-financiële vennootschappen of de huishoudens – in de verschillende landen.

Ook het eurogebied als geheel of – ruimer genomen – de Europese Unie laten sedert medio 2009 opnieuw een positieve groei optekenen, die evenwel minder krachtig is dan in de Verenigde Staten en, a fortiori, in de opkomende economieën. De economische recessie heeft in bepaalde economieën aanzienlijke interne of externe onevenwichtigheden aan het licht gebracht en de toename van het overheidstekort en de overheidsschuld heeft op de financiële markten ongerustheid doen ontstaan over de houdbaarheid van de overheidsfinanciën op lange termijn; in het geval van Griekenland heeft ze liquiditeitsproblemen veroorzaakt. Naar aanleiding van deze problemen hebben de verschillende betrokken instellingen – het IMF, de EC, de ECB – en de Europese regeringen, net als tijdens de bankcrisis in het najaar van 2008, in de loop van mei 2010 maatregelen genomen om te vermijden dat de spanningen in bepaalde segmenten van de markten voor overheidsobligaties de volledige financiële sector zouden besmetten. Deze plannen zullen echter gepaard moeten gaan met drastische maatregelen om de begrotingen te consolideren en het concurrentievermogen van de betrokken economieën te versterken.

De halfjaarlijkse macro-economische projecties van het Eurosysteem voor het eurogebied met betrekking tot de periode 2010-2011, die worden toegelicht in het ECB-Maandbericht van juni 2010⁽¹⁾, en de overeenkomstige projecties voor België zijn dus opgesteld tegen een achtergrond die tegelijk bemoedigend en zeer onzeker is. Vergeleken met de resultaten van december 2009 is de

(1) De macro-economische projecties van het Eurosysteem voor het eurogebied, die elk jaar in juni en december worden gepubliceerd, worden in maart en september door de ECB bijgesteld.

groei in de nieuwe projecties voor het eurogebied in 2010 licht opwaarts herzien, onder invloed van de buitenlandse vraag. De binnenlandse vraag blijft evenwel futloos, wat verklaart dat het voor 2011 verwachte groeitempo beperkt blijft. De inflatie wordt daarentegen op korte termijn opgedreven door het gezamenlijke effect van de recente prijsstijging voor grondstoffen en de depreciatie van de euro. De druk van binnenlandse oorsprong is echter nog steeds gering en zou tijdens de projectieperiode matig blijven.

Dezelfde grote lijnen gelden voor België, hoewel de economie, door het ontbreken van belangrijke onevenwichtigheden, tijdens de recessie relatief goed standhield en in 2010 en 2011 iets sneller zou groeien dan het gemiddelde van het eurogebied. Deze resultaten worden toegelicht in dit artikel. Het eerste gedeelte bevat een overzicht van de recente ontwikkelingen en de vooruitzichten voor de internationale omgeving, alsook de projecties van de centrale banken van het Eurosysteem voor het eurogebied. De technische hypothesen waarop die gemeenschappelijke analyse berust, worden toegelicht in een Kader. In deel 2 worden de resultaten belicht voor de bedrijvigheid en de werkgelegenheid in België en het derde gedeelte handelt over de vraagcomponenten, terwijl de inflatie en het verloop van de loonkosten besproken worden in deel 4. De overheidsrekeningen worden toegelicht in deel 5. In dat verband zij eraan herinnerd dat in de projecties voor de overheidsfinanciën enkel rekening wordt gehouden met de formeel door de overheid goedgekeurde maatregelen waarvan de toepassingsvoorwaarden voldoende nauwkeurig bepaald zijn. In het laatste deel, ten slotte, wordt ingegaan op de risico's met betrekking tot deze projecties; het bevat ook een vergelijking met de belangrijkste andere vooruitzichten die voor België beschikbaar zijn.

De projecties van de Bank zijn afgesloten op basis van de op 27 mei 2010 beschikbare gegevens.

1. Internationale omgeving

1.1 De wereldeconomie

De herstelbeweging van de bedrijvigheid en van de internationale handel die medio 2009 inzette en het gevolg was van de accommoderende economischbeleidsmaatregelen, het wegebben van de spanningen op de financiële markten en het herstel van het ondernemers- en consumentenvertrouwen, zette zich tijdens de tweede helft van dat jaar en aan het begin van 2010 voort en verstevigde zelfs. Het herstel verschilde evenwel in kracht tussen de

diverse economische zones. Zo bleven de opkomende landen van Azië gestaag groeien, waardoor ze in hoge mate bijdroegen tot de opleving van de internationale handel. Ze namen de economieën waar ze nauwe banden mee onderhouden op sleeptouw, onder meer de grondstoffenexporterende landen. In China trok de bbp-groei in het eerste kwartaal van 2010 aan tot 11,9% ten opzichte van het overeenstemmende kwartaal van het voorgaande jaar.

In de geavanceerde economieën viel de toename geringer uit, met een bbp-groei van respectievelijk 2,5% in de Verenigde Staten, 4,2% in Japan en 0,5% in de Europese Unie als geheel, waardoor noch de productie, noch de uitvoer er het niveau van vóór de crisis evenaarde. Tegen die achtergrond hebben de centrale banken hun leidinggevende tarieven op een historisch zeer laag niveau gehandhaafd, na de snelle en forse verlagingen waartoe werd besloten toen de recessie zich uitbreidde, en hebben ze nog maar pas een aanvang gemaakt met het ontmantelen van de uitzonderlijke maatregelen die ze eind 2008 en begin 2009 hadden genomen om de instortingsrisico's voor het financieel stelsel in de kiem te smoren. Daarnaast blijven de door de regeringen genomen steunmaatregelen grotendeels van kracht, ook al is hun effect op de bedrijvigheid afgezwakt in vergelijking met hun initiële impuls.

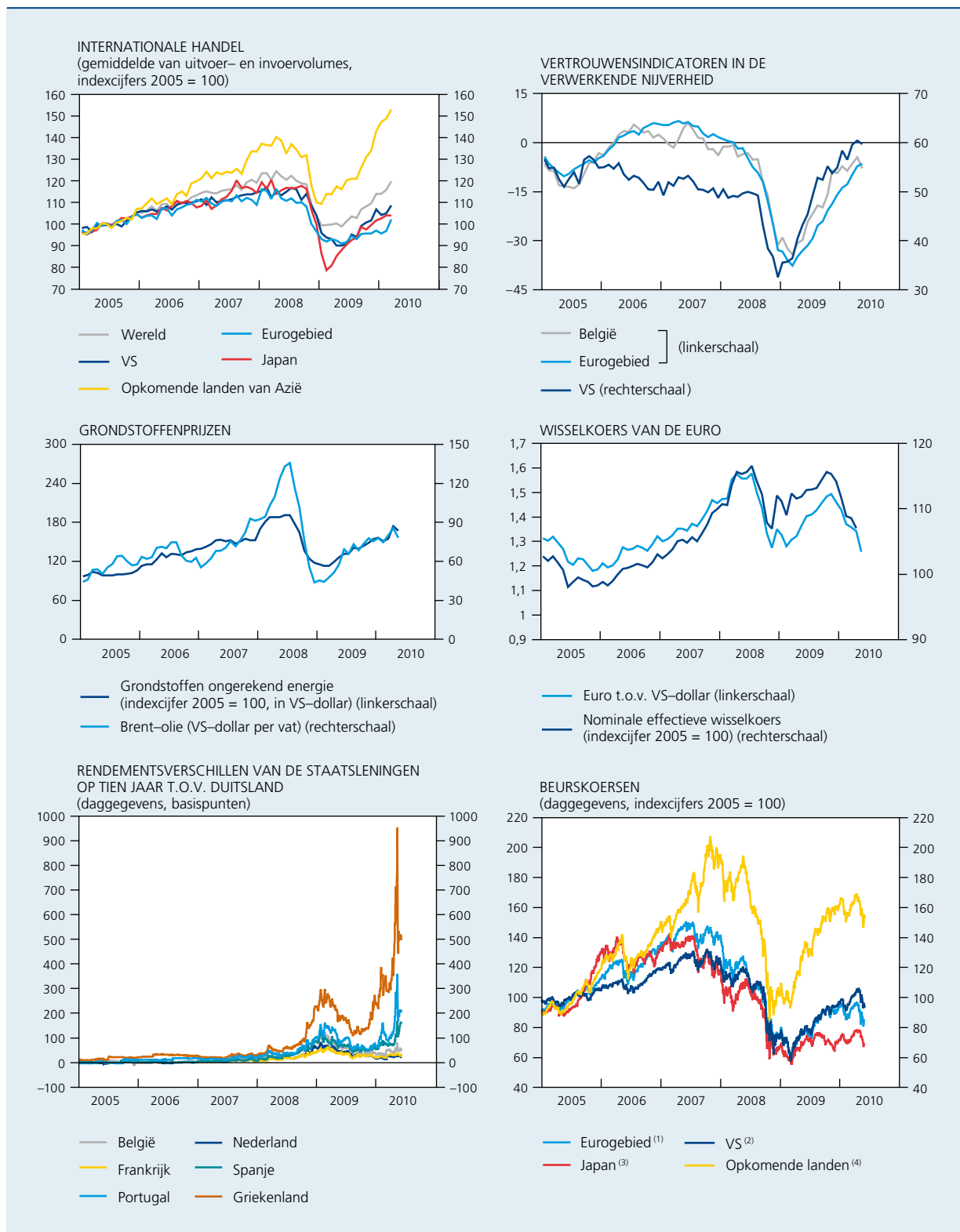
Het aantrekken van de wereldeconomie en het wegebben van de spanningen op de financiële markten hebben gedurende heel 2009 en in 2010 voor een duidelijk herstel van het ondernemersvertrouwen gezorgd, waardoor de uit de enquêtes afgeleide indicatoren opnieuw een niveau hebben bereikt dat vergelijkbaar is met hun historische gemiddelde. Deze verbetering is op haar beurt de voorbode van een verdere versteviging van de conjunctuur, aangezien de ondernemingen een minder restrictieve houding zouden kunnen aannemen ten aanzien van de voorraadvorming, de werkgelegenheid of de investeringen.

Tegelijkertijd heeft de versteviging van de vraag, onder meer vanuit de opkomende economieën, het prijsverloop van de grondstoffen doen omslaan. Na in december 2008 een dieptepunt te hebben bereikt – van ongeveer \$40 per vat *Brent* – zijn de prijsnoteringen voor ruwe aardolie op de internationale markten verdubbeld tot gemiddeld \$80 in mei 2010, wat een rechtstreeks opwaarts effect heeft gesorteerd op de inflatie.

Verschuivende factoren doen evenwel vermoeden dat de versteviging van de bedrijvigheid in de geavanceerde economieën vrij beperkt zou kunnen blijven, zoals trouwens meestal het geval is na een economische recessie die gepaard gaat met een financiële crisis. In eerste instantie

GRAFIEK 1 VERLOOP OP DE FINANCIËLE MARKTEN, ONDERNEMERSVERTROUWEN EN INTERNATIONALE HANDEL

(maandgemiddelden, tenzij anders vermeld)



Bronnen: BIB, CPB, HWWI, Thomson Reuters Datastream.

(1) Dow Jones Euro Stoxx Broad index.

(2) Wilshire 5000 index.

(3) Topix index.

(4) MSCI Emerging Markets index.

zou het effect afzwakken van de tijdelijke factoren die het herstel op gang hebben gebracht – onder meer de stimuleringsmaatregelen voor de aankoop van nieuwe voertuigen in sommige landen, de versnelling van de overheidsinvesteringen of de kentering in de voorraadbeweging. De overige componenten van de binnenlandse vraag, van hun kant, zouden zich slechts aarzelend herstellen omdat de gevolgen van de economische en financiële crisis in dit stadium nog niet volledig zijn weggewerkt. De crisis heeft niet alleen overtollige capaciteit doen ontstaan – zowel inzake fysiek kapitaal als inzake arbeid –, ze heeft ook de balanspositie van de kredietinstellingen, de ondernemingen en de gezinnen doen verslechteren, wat in sommige landen nog in de hand werd gewerkt door een aanzienlijke correctie op de vastgoedmarkt. Het herstel van deze positie, via een proces van schuldafbouw of via een toename van de spaartegoeden, zou de vraag drukken. Ten slotte heeft de recessie overal ter wereld een forse verslechtering van de overheidsfinanciën veroorzaakt, waardoor hun houdbaarheid op lange termijn bij ontstentenis van consolidatiemaatregelen in het gedrang zou komen.

Deze factoren lijken vooral belangrijk te zijn voor de landen van het eurogebied, zoals blijkt uit de toenemende aandacht van de financiële markten voor de situatie van sommige landen. Die aandacht heeft zich vertaald in een uitgesproken verruiming van de rendementsverschillen op overheidsobligaties ten opzichte van de Duitse *Bunds*. Algemeen beschouwd, hebben de recente ontwikkelingen externe onevenwichtigheden – in termen van concurrentievermogen – of interne onevenwichtigheden – via een overmatige schuldtoename – binnen het eurogebied aan het licht gebracht. In het Kader hieronder wordt ingegaan op de spanningen en de gevolgen daarvan voor het eurogebied. Die vrees heeft ook de depreciatie van de euro gevoed, doordat hij aanleiding gaf tot een neerwaartse bijstelling van de groeivoorzichten: de wisselkoers is teruggelopen van \$1,44 per euro eind 2009 tot gemiddeld \$1,26 per euro tijdens de laatste tien dagen van mei 2010, wat een depreciatie is met 13%. Tegelijk hebben ook de Europese beursindices, onder de impuls van de financiële waarden, ongeveer 10% terrein verloren ten opzichte van hun piekniveau van 2010.

Kader 1 – De spanningen op de markten voor overheidsobligaties en de gevolgen ervan voor het eurogebied

De op de Amerikaanse vastgoedmarkt begonnen schuldcrisis van de private sector, die de financiële sector in tal van landen vanaf augustus 2007 en nog scherper vanaf september 2008 aantastte en die de zwaarste wereldwijde recessie van de laatste zes decennia veroorzaakte, mondde in sommige Europese landen ten slotte uit in een crisis van de overheidsschuld. In oktober 2009 bracht de onthulling van een forse opwaartse herziening van het overheidstekort in Griekenland spanningen teweeg op de markt van de effecten van de Griekse overheidsschuld. In april 2010 nam de ongerustheid over de houdbaarheid voor de Griekse overheidsfinanciën fors toe, wat de rentetarieven waartegen de Griekse Staat zich kon financieren fors opstuwde en zodoende een liquiditeitscrisis veroorzaakte. Bovendien doken besmettingseffecten op. De financiële marktpartijen richtten hun aandacht op de situatie van landen met soortgelijke, zij het veel minder acute problemen met de overheidsfinanciën en het concurrentievermogen, zoals Portugal en Spanje. De vrees dat de insolventie van Griekenland, en zelfs van andere landen, verliezen zou teweegbrengen die de banksector van de crediteurlanden zouden destabiliseren, verhoogde bovendien de financieringskosten van de banken. Ten slotte leidde de mogelijke invloed van die onrust op de financiering van de economie tot koersdalingen op de aandelenmarkten, alsook tot een stijging van de in de bedrijfsobligaties vervatte risicopremies en een depreciatie van de euro.

De autoriteiten hebben verschillende maatregelen genomen om de crisis in te dijken en de financiële stabiliteit in het eurogebied te vrijwaren. Hiermee zouden ze landen die te kampen hadden met een zelfvervullend wantrouwen op de financiële markten, financieel bijstaan teneinde hun de tijd te laten hun geloofwaardigheid te herwinnen, alsook de werking van verstoorde markten herstellen en garanderen dat de overheidsfinanciën van landen in moeilijkheden grondig zouden worden gesaneerd.

Eenzijds hebben de Europese begrotingsautoriteiten en het IMF een systeem van conditionele financiële bijstand opgezet. Op 2 mei 2010 besloot de Eurogroep aan Griekenland een steun van dit type te verlenen: in het kader van een driejarig programma zal Griekenland € 110 miljard kunnen lenen, waarvan 30 miljard bij het IMF

en 80 miljard bij de overige lidstaten van het eurogebied; aan die leningen is de voorwaarde verbonden dat Griekenland strenge maatregelen moet nemen om zijn begroting te saneren (een verbetering van het structureel saldo van ten minste 10 % bbb van 2009 tot 2014, waarvan een groot deel reeds in 2010, en een hervorming van het pensioenstelsel). De overeenkomst voorziet ook in de tenuitvoerlegging van structurele hervormingen om de Griekse economie te versterken, onder meer via een vlottere werking van de arbeidsmarkt. Omdat die beslissing slechts zeer tijdelijk rust bracht op de financiële markten, besloot de Ecofin-Raad van 9-10 mei 2010 een Europees stabilisatiemechanisme in te stellen, voor de duur van drie jaar, teneinde conditionele financiële bijstand te verlenen aan landen die in moeilijkheden raken als gevolg van uitzonderlijke gebeurtenissen waar ze geen vat op hebben, en dat tot in totaal € 500 miljard. Een bedrag van € 60 miljard dat bestemd is voor alle EU-lidstaten, zou kunnen worden gefinancierd door leningen van de Europese Commissie. Bovendien zou een door de lidstaten van het eurogebied gewaarborgd Special Purpose Vehicle tot € 440 miljard kunnen bijdragen tot de financiering van de bijstand aan landen van het eurogebied. Het IMF zou deelnemen aan de steunoperaties en zou de voorwaarden helpen uitwerken; verwacht wordt dat de bijstand van het Fonds ten minste de helft van de Europese steun zal belopen. Op dezelfde vergadering heeft de Raad er zich uitdrukkelijk toe verbonden de begrotingsconsolidatie en de structurele hervormingen te versnellen waar dat nodig is. In dat verband hebben de Spaanse en de Portugese regering nieuwe begrotingsmaatregelen aangekondigd.

Daarnaast heeft de Raad van Bestuur van de ECB, nadat hij de regels inzake waarborgen voor leningen van het Eurosysteem had aangepast, op 10 mei 2010 een reeks maatregelen goedgekeurd om de ernstige spanningen op bepaalde markten te bedaren. De ECB besloot met name interventies te verrichten op de markten voor overheids- en bedrijfsobligaties van het eurogebied, teneinde de verstoring van de effectenmarkten weg te werken (Securities Markets Programme) en de weerslag van die operaties op de liquiditeit te neutraliseren. Ze begon tevens opnieuw driemaands en zesmaands liquiditeiten tegen een vaste rente en voor een onbeperkt bedrag te verstrekken, alsook liquiditeiten in VS-dollar. Het doel van het monetair beleid blijft prijsstabiliteit in het eurogebied: de beslissingen over de monetairbeleidskoers zullen worden genomen op grond van een evaluatie van zowel de inflatierisico's – er moet onder meer worden vermeden dat een verkeerde perceptie van een monetaire financiering van de overheidssector inflatieverwachtingen zou wekken – als de deflatierisico's – inzake welke terdege rekening wordt gehouden met het effect van de begrotingsaanpassingen op de vraag en dus op de prijzen.

Uit de crisis moeten de nodige lessen worden getrokken om het bestuur van het eurogebied te verbeteren. Het is eveneens van cruciaal belang de nationale begrotingsinstellingen te verstevigen. Op 12 mei 2010 heeft de Europese Commissie een reeks voorstellen bekendgemaakt om de economischbeleidscoördinatie te versterken; deze voorstellen hebben betrekking op vier thema's: een betere toepassing van het stabiliteits- en groeipact (met onder meer een sterkere nadruk op de houdbaarheid op lange termijn van de overheidsfinanciën, sancties bij onvoldoende vooruitgang in de richting van de doelstellingen op middellange termijn en een versterking van de sancties in het kader van de procedure bij buitensporige overheidstekorten); het toezicht op de macro-economische ontwikkelingen in de landen van het eurogebied (met inbegrip van de mogelijkheid om aanbevelingen te formuleren in geval van evenwichtsverstoringen, een verlies aan concurrentiekracht of een buitensporige stijging van de kredietverlening en de activaprijzen); de invoering van een « Europees semester » dat het mogelijk zou maken het begrotingstoezicht en het structureel toezicht te coördineren en deze in de nationale parlementaire processen in te bedden; en de consolidatie van een systeem voor het beheer van crisissen voor het eurogebied via het Europees stabilisatiemechanisme, dat een bijstand omvat om de financiële stabiliteit te vrijwaren alsook strikte voorwaarden om *moral hazard* – met andere woorden een impliciete aanmoediging tot een laks begrotingsbeleid – te vermijden. Inmiddels heeft een werkgroep over economische *governance*, opgericht door de voorzitter van de Europese Raad, zijn werkzaamheden aangevat. Die groep moet hierover op 17 juni verslag uitbrengen aan de Europese Raad en zou zijn conclusies voorleggen in oktober 2010.

Tegen deze achtergrond van een zich herstellende mondiale bedrijvigheid, enerzijds, en grote onzekerheid in de geavanceerde economieën, anderzijds, wijzen de vooruitzichten

voor de belangrijkste economische zones voor 2010 en 2011 op een verdere groeibeweging, na de achteruitgang van het mondiale bbb met 0,9 % in 2009. In dit laatste jaar

TABEL 1 PROJECTIES VOOR DE VOORNAAMSTE ECONOMISCHE ZONES

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

	2009	2010	2011
	Realisaties	Projecties	
Bbp naar volume			
Wereld	-0,9	4,0	4,0
waarvan:			
Verenigde Staten	-2,4	2,8	2,5
Japan	-5,2	2,1	1,5
Europese Unie	-4,2	1,0	1,7
China	8,7	10,3	9,4
India	5,7	8,1	8,0
Rusland	-7,9	3,7	4,0
Brazilië	-0,2	5,7	4,5
<i>p.m. Wereldinvoer</i>	-11,1	7,7	6,0
Inflatie⁽¹⁾			
Verenigde Staten	-0,4	1,7	0,3
Japan	-1,4	-0,5	-0,4
Europese Unie	1,0	1,8	1,7
Werkloosheidsgraad⁽²⁾			
Verenigde Staten	9,3	9,7	9,8
Japan	5,1	5,3	5,3
Europese Unie	8,9	9,8	9,7

Bron: EC (lentevooruitzichten, mei 2010).

(1) Consumptieprijsindex.

(2) In procenten van de beroepsbevolking.

deed zich de eerste wereldwijde recessie sinds de Tweede Wereldoorlog voor. Onder meer China en India, met een nog steeds duidelijk positief bbp-verloop, ontsnapten er nochtans aan. Volgens de projecties van de EC zouden de opkomende landen van Azië, alsook de grondstoffenexporterende landen zoals Brazilië of Rusland, in 2010 en 2011 opnieuw een krachtige groei laten optekenen, in de buurt van het vóór de crisis opgetekende gemiddelde.

In de geavanceerde landen zou de bbp-groei minder robuust zijn, met naar raming 2,8% in de Verenigde Staten, 2,1% in Japan en gemiddeld 1% in de EU. In de eerste twee landen zou het groeitempo in 2011 licht vertragen omdat het tijdelijke effect van de initiële opleving slechts geleidelijk zou worden overgenomen door de endogene versteviging van de consumptieve en investeringsvraag. In de EU zou de economische groei in 2011 verder aantrekken, maar toch beperkt blijven tot 1,7%.

Dit verwachte activiteitsverloop zou echter onvoldoende zijn om de werkloosheidsgraad te doen dalen.

1.2 Projecties van het Eurosysteem voor het eurogebied

Onder de impuls van de aantrekkende uitvoermarkten, de steunmaatregelen genomen in het kader van de herstelplannen van de regeringen ter bestrijding van de recessie en de matiging van de sterke voorraadbouw het jaar voordien, begon de bedrijvigheid in het eurogebied vanaf het derde kwartaal van 2009 opnieuw te groeien. De toename was evenwel bescheiden, namelijk 0,7% in gecumuleerde termen tot en met het eerste kwartaal van 2010, na een maximale achteruitgang met 5,2% tijdens de recessie.

Volgens de projecties van het Eurosysteem zou het herstel in 2010 beperkt blijven doordat de ondersteuning door de buitenlandse vraag deels teniet wordt gedaan door het geleidelijk verdwijnen van de tijdelijke effecten die voortvloeien uit de economischbeleidsmaatregelen of uit de voorraadbewegingen. Het herstel zou in de loop van 2011 gaandeweg aan kracht winnen dankzij de verwachte versteviging van de binnenlandse vraag. Al met al zou het bbp – na de achteruitgang met 4,1% in 2009 – in 2010 een reële groei laten optekenen tussen 0,7 en 1,3% en in 2011 tussen 0,2 en 2,2%. Zoals na een financiële crisis meestal het geval is, zou het hersteltempo derhalve beperkt blijven, rekening houdend met de noodzakelijke aanpassingen van de balansposities van de financiële instellingen, de niet-financiële vennootschappen en de gezinnen, terwijl de productie nog steeds te kampen heeft met een grote overtollige capaciteit.

Wat de vraagcomponenten betreft, zal de uitvoer kunnen rekenen op een robuuste groei van de buitenlandse markten en tegelijkertijd profijt kunnen trekken van de gunstige effecten die de depreciatie van de euro op het concurrentievermogen heeft. Gelet op de overtollige capaciteit en de nog grote onzekerheid over de vraagvooruitzichten, zullen de bedrijfsinvesteringen slechts geleidelijk reageren op de versteviging van de economische bedrijvigheid. Daarnaast zullen de huidige correcties op de vastgoedmarkten in een aantal eurolanden – ook al hebben ze de afgelopen maanden aan kracht ingeboet – de investeringen in woningen blijven drukken. Ten slotte zou de groei van de consumptie aanvankelijk worden afgeremd door het beschikbaar inkomen, dat zou worden aangevreten door de gematigde loonontwikkelingen en de zwakke werkgelegenheidssituatie. De werkloosheid zou tijdens de projectieperiode immers blijven stijgen, nadat de initiële schok als gevolg van de productieval eind 2008 en begin 2009 grotendeels werd opgevangen door een gelijktijdige vermindering van de

TABEL 2 PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	Eurogebied			p.m. België		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Inflatie (HICP)	0,3	1,4 / 1,6	1,0 / 2,2	0,0	2,0	1,9
Bbp naar volume	-4,1	0,7 / 1,3	0,2 / 2,2	-3,0	1,3	1,7
waarvan:						
Particuliere consumptie	-1,2	-0,2 / 0,4	-0,2 / 1,6	-1,7	0,6	1,2
Overheidsconsumptie	2,6	0,3 / 1,3	-0,3 / 1,1	1,6	1,4	1,3
Investerings	-10,8	-3,4 / -1,2	-2,1 / 2,7	-4,2	-1,4	1,5
Uitvoer	-13,2	5,5 / 9,1	1,1 / 7,9	-12,6	6,4	4,3
Invoer	-12,0	3,8 / 7,0	0,4 / 6,8	-12,8	5,2	4,1

Bronnen: ECB, NBB.

arbeidsduur per werknemer en van de productiviteit. Deze factoren die de binnenlandse vraag afremmen, zouden geleidelijk moeten verzwakken naarmate de conjunctuurverbetering aanhoudt. De spaarquote zou zich evenwel op een veel hoger niveau handhaven dan vóór de crisis, een gevolg van de toegenomen werkloosheid en de grote onzekerheid over de economische en financiële vooruitzichten.

De inflatie van haar kant is, onder de impuls van de energieprijzen, recentelijk fors opgelopen, van gemiddeld 0,3 % in 2009 tot 1,5 % in april 2010. Deze beweging

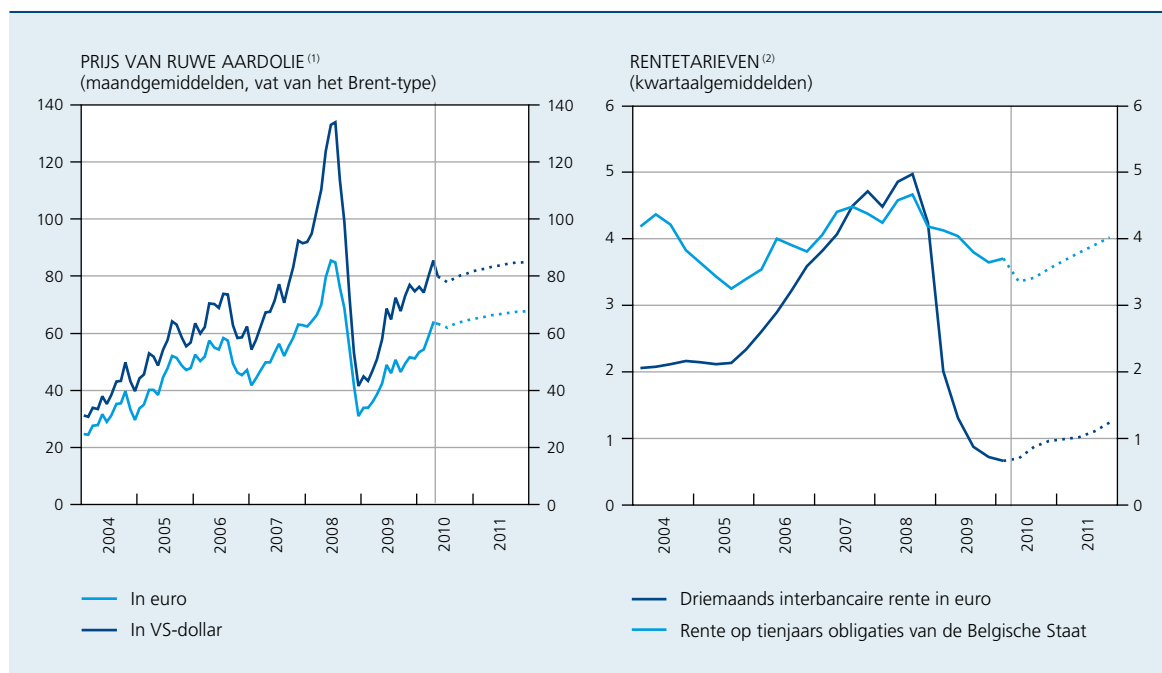
– die verband houdt met het verdwijnen van de basiseffecten van de sterke daling van de aardolieprijzen een jaar eerder, en vervolgens met de nieuwe stijging ervan en de recente depreciatie van de euro – zou zich in de loop van het jaar voortzetten. Als gevolg van de nog steeds vrij futloze vraag zou de inflatoire druk van binnenlandse oorsprong evenwel gematigd blijven, zowel inzake loonkosten per eenheid product als inzake winstmarges. Al met al zou de inflatie een gemiddeld niveau moeten bereiken tussen 1,4 en 1,6 % in 2010 en tussen 1 en 2,2 % in 2011.

Kader 2 – Hypothesen waarop de projecties gebaseerd zijn

De economische projecties voor het eurogebied evenals die van de Bank voor België – die worden opgesteld in het kader van een gemeenschappelijke oefening – steunen op een reeks technische hypothesen die gezamenlijk worden vastgesteld door de ECB en de nationale centrale banken van het Eurosysteem. De belangrijkste hiervan zijn:

- de in aanmerking genomen rentetarieven berusten op de marktverwachtingen. Gemiddeld op jaarbasis zou de rente op driemaands interbancaire deposito's dalen van 1,2 % in 2009 tot 0,8 % in 2010, en vervolgens opnieuw stijgen tot 1,1 % in 2011. De rente op tienjaars obligaties van de Belgische Staat zou 3,5 % bedragen in 2010 en 3,9 % in 2011;
- de bilaterale wisselkoersen worden constant gehouden op hun waarde van de tweede helft van mei 2010, namelijk \$1,26 per euro;
- overeenkomstig het verloop van de in de termijncontracten weerspiegelde impliciete prijzen, zou de prijs van een vat Brent gemiddeld \$79,5 bedragen in 2010 en \$83,7 in 2011, tegen \$61,9 in 2009;
- na de inzinking van eind 2008 en begin 2009 is de wereldhandel in de loop van vorig jaar opnieuw beginnen te groeien. Deze ontwikkeling zal in 2010 en 2011 wellicht aanhouden. Gemiddeld op jaarbasis is de vraag vanuit de Belgische uitvoermarkten – berekend aan de hand van het verloop van de invoer van de verschillende

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



Bron: ECB.

(1) Effectief verloop tot en met april 2010, hypothese vanaf mei 2010.

(2) Effectief verloop tot en met het eerste kwartaal van 2010, hypothese vanaf het tweede kwartaal van 2010.

handelspartners – in 2009 met 10,8 % teruggelopen. Die vraag zou in 2010 en 2011 een volumegroei met respectievelijk 7 % en 4,2 % laten optekenen.

Wat de overheidsfinanciën betreft, zijn de projecties – overeenkomstig de afspraken van het Eurosysteem – opgesteld rekening houdend met de macro-economische omgeving en met de reeds aangekondigde en voldoende geprecieerde maatregelen van de regeringen, die reeds door de parlementen zijn goedgekeurd of dat weldra zullen worden.

HYPOTHESEN BIJ DE PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM

	2009	2010	2011
	(jaargemiddelden)		
Driemaands interbancaire rente in euro	1,2	0,8	1,1
Rente op tienjaars obligaties van de Belgische Staat	3,9	3,5	3,9
Wisselkoers van de euro t.o.v. de VS-dollar	1,39	1,29	1,26
Aardolieprijs (VS-dollar per vat)	61,9	79,5	83,7
	(veranderingspercentages)		
Voor België relevante uitvoermarkten	-10,8	7,0	4,2
Prijzen van de concurrenten bij de uitvoer	-3,9	4,3	2,2

Bron: ECB.

2. Bedrijvigheid en werkgelegenheid

Parallel met de verbetering van de indicatoren die worden afgeleid uit de conjunctuurenquêtes, sluit het verloop van de bedrijvigheid in België zich aan bij het herstel dat zich sedert medio vorig jaar in het eurogebied aftekent. De reële bbp-groei werd immers vanaf het derde kwartaal van 2009 opnieuw positief, hoewel hij sindsdien relatief traag is gebleven. Volgens de gegevens van het INR, zou de kwartaalgroei, na een initiële opleving van 0,7 % in het derde kwartaal, in het vierde kwartaal van 2009 gedaald zijn tot 0,3 % en vervolgens, luidens de flash-raming, tot 0,1 % in het eerste kwartaal van 2010. Dit laatste resultaat wordt echter enigszins beïnvloed door de ongunstige weersomstandigheden voor de bouwsector.

De sedert de Tweede Wereldoorlog qua omvang als uitzonderlijk te bestempelen recessie sloeg in België al met al iets minder zwaar toe dan elders; het bbp kromp er in 2009 met gemiddeld 3 %, tegen gemiddeld 4,1 % in het eurogebied. Ook de tot dusver opgetekende opleving is ietwat krachtiger gebleken: de jaarlijkse bbp-groei kwam in het eerste kwartaal van 2010 op 1 % uit, tegen 0,6 % in het eurogebied. Het ontbreken van belangrijke structurele onevenwichtigheden – inzake externe rekeningen, de schuldenlast van de private sector of de

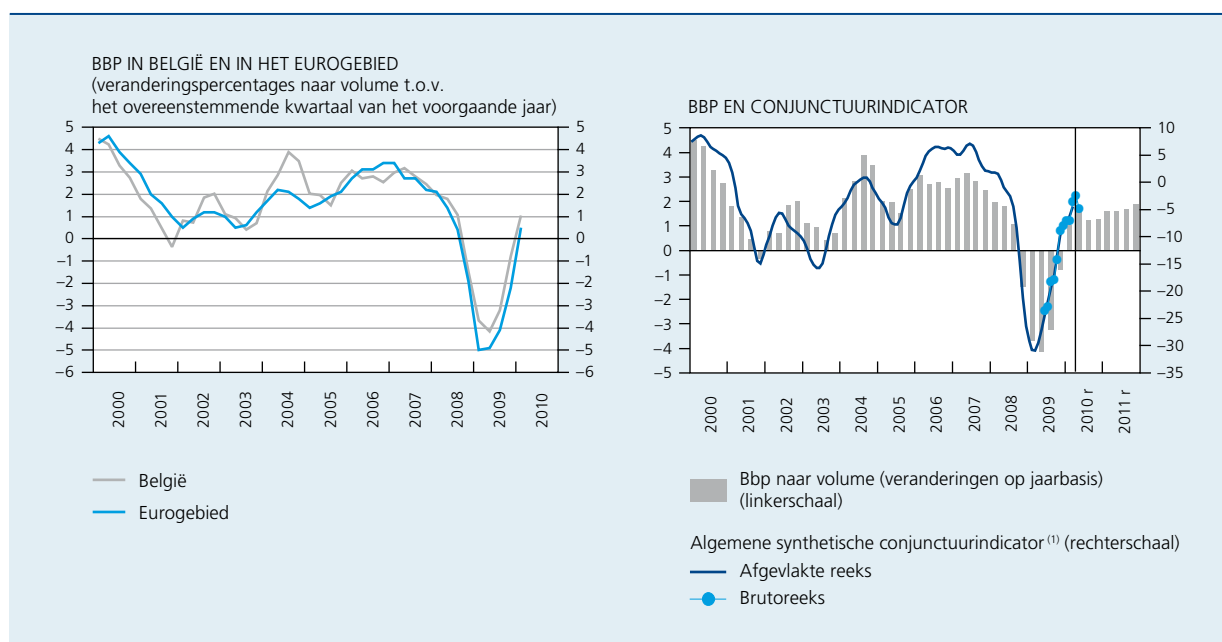
vastgoedmarkt – die zich wél voordoen in bepaalde landen van het eurogebied, is een van de factoren achter dat relatieve weerstandsvermogen van de Belgische economie.

Tegen die achtergrond zal de bedrijvigheid in 2010 en 2011 wellicht blijven aantrekken, ondersteund door onder meer de verbetering van de internationale omgeving en de verwachte geleidelijke versterking van de binnenlandse vraag. Volgens de projecties van de Bank zou de gemiddelde jaarlijkse bbp-groei in 2010 1,3 % bedragen en in 2011 1,7 %, wat ietwat sneller is dan de stijgingspercentages die voor het eurogebied worden verwacht. Ze zouden echter ruim achterblijven bij het tussen 2004 en 2007 vóór de economische en financiële crisis opgetekende percentage van 2,5 % per jaar.

Gelet op de ernst van de recessie in 2009, mag worden gesteld dat het banenverlies in dat jaar relatief beperkt is gebleven. Het massale en aanhoudende beroep op stelsels die een flexibele inzet van arbeidskrachten mogelijk maken, voornamelijk de tijdelijke werkloosheid voor arbeiders maar ook de additionele maatregelen in het kader van het relanceplan – meer bepaald de mogelijkheid om de uitvoering van de arbeidsovereenkomst voor bedienden onder bepaalde voorwaarden te schorsen of het aanmoedigen van arbeidsduurvermindering –, speelde tijdens de recessie immers een belangrijke rol

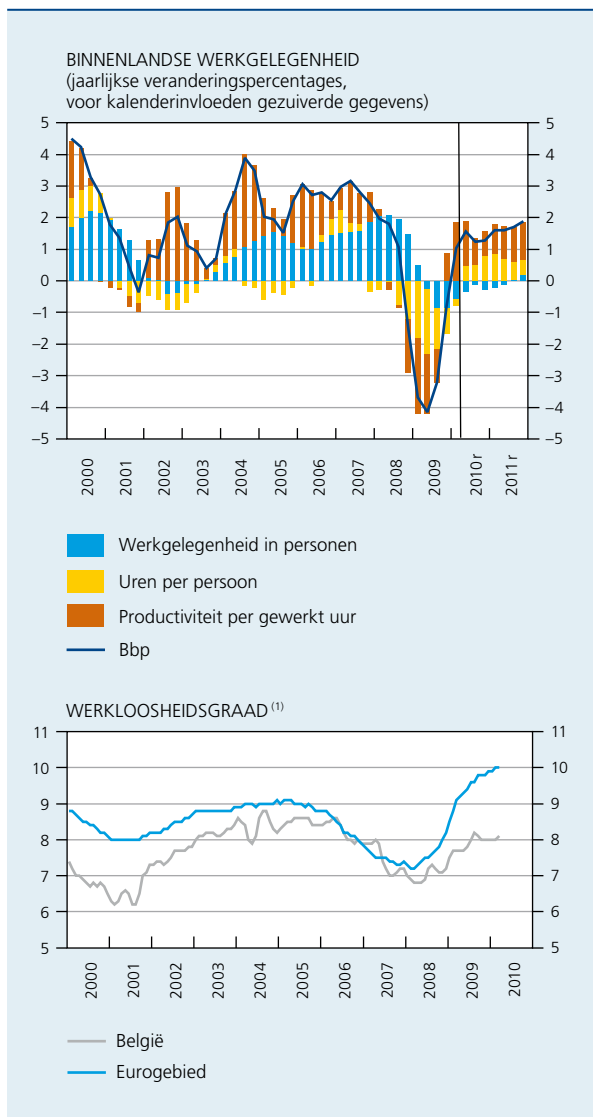
GRAFIEK 2 VERLOOP VAN HET BBP EN CONJUNCTUURINDICATOR

(voor seizoen- en kalenderinvloeden gezuiverde gegevens, tenzij anders vermeld)



Bronnen: EC, INR, NBB.
(1) Seizoengezuiverde gegevens.

GRAFIEK 3 WERKGELEGENHEID EN WERKLOOSHEID



Bronnen : EC, INR, RVA, NBB.

(1) Geharmoniseerde werkloosheidsgraad (voor 15-jarigen en ouder), in procenten van de beroepsbevolking.

bij het matigen van de impact op de werkgelegenheid en, wellicht indirect, bij het ondersteunen van de vraag.

Doordat krachtens deze regelingen de effectieve arbeidsduur van de werkende personen wordt ingekort, kunnen de ondernemingen het ingezette arbeidsvolume tot op zekere hoogte aanpassen zonder werknemers te moeten ontslaan. De gemiddelde impliciete arbeidsduur per persoon nam in 2009 dan ook met 1,5% af. Die aanpassing is echter slechts gedeeltelijk; bruuske schommelingen in de bedrijvigheid gaan meestal immers gepaard met cyclische bewegingen van de productiviteit per gewerkt uur. Terwijl het bbp in 2009 met 3% daalde, verminderde

het arbeidsvolume met 1,8% en de productiviteit per uur met 1,1%.

In 2010 en 2011 zouden de ondernemingen de versterking van de bedrijvigheid in ruime mate aanwenden om geleidelijk hun productiviteit te herstellen, zodat het arbeidsvolume maar met 0,1% zou toenemen in 2010 en met 0,6% in 2011. Naarmate het stelsel van de tijdelijke werkloosheid minder zou worden toegepast, zou de gemiddelde arbeidsduur van de werknemers bovendien opnieuw het niveau van vóór de crisis bereiken. Gemiddeld over het jaar beschouwd, zou de werkgelegenheid in personen in 2010 dan ook blijven dalen ten belope van 0,3%, tegen een vermindering met 0,4% in 2009.

Ten opzichte van het vierde kwartaal van 2008, zouden in de loop van 2009 meer dan 38.000 banen verloren zijn gegaan en in 2010 zou er nog eens een verlies van 13.000 jobs volgen. Volgens de projecties zou in de loop van 2011 een lichte verbetering tot uiting komen. Het aantal niet-werkende werkzoekenden, van zijn kant, zou tussen eind 2008 en eind 2011 met 127.000 eenheden toenemen, als gevolg van het grotere aantal intreders op de arbeidsmarkt. Terwijl de werkloosheidsgraad gemiddeld 7% bedroeg in 2008 en 8% in 2009, zou hij stijgen tot 8,3% in 2010 en tot 8,8% in 2011. Sinds het begin van de economische crisis, was de toename van de werkloosheidsgraad in België echter beduidend geringer dan in het eurogebied.

3. Vraagcomponenten

Het medio 2009 ingezette herstel van de economische bedrijvigheid zou ook in 2010 vooral worden gedragen door de toename van de uitvoer. Zowel de forse groei van de voor de Belgische bedrijven relevante uitvoermarkten als de depreciatie van de euro zou de uitvoer immers ondersteunen. Daarentegen zou de bijdrage van de binnenlandse vraag tot de bbp-groei in 2010 zeer beperkt blijven. In de loop van 2011 zou de binnenlandse vraag evenwel aan kracht winnen en de belangrijkste factor worden voor de bbp-groei. In het zog van de aantrekkelijke binnenlandse vraag zou ook de invoer sterker toenemen, waardoor de bijdrage van de netto-uitvoer tot de bbp-groei sterk terugloopt.

Nadat de ineensstorting van de wereldhandel in de tweede helft van 2008 het voornaamste kanaal voor de verspreiding van de economische crisis werd, vormt het daaropvolgende herstel van die handel de belangrijkste factor achter de aantrekkelijke economische bedrijvigheid sedert medio 2009. Verwacht wordt dat het herstel van de wereldhandel in 2010 en 2011 zou voortduren,

TABEL 3 ARBEIDSAANBOD EN -VRAAG
(voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens, jaargemiddelden, tenzij anders vermeld)

	2007	2008	2009	2010 r	2011 r
	(veranderingspercentages)				
Bbp	2,8	0,8	-3,0	1,3	1,7
Arbeidsvolume	1,9	1,3	-1,8	0,1	0,6
Binnenlandse werkgelegenheid in personen	1,6	1,9	-0,4	-0,3	0,0
	(veranderingen in duizenden personen)				
Binnenlandse werkgelegenheid	70,3	82,1	-16,4	-14,6	-1,3
<i>p.m. Verandering in de loop van het jaar⁽¹⁾</i>	80,9	64,2	-38,5	-12,9	8,2
Loontrekkenden	62,9	72,0	-20,4	-14,9	-2,3
waarvan conjunctuurgevoelige bedrijfstakken	49,0	48,7	-44,7	-35,2	-23,1
Zelfstandigen	7,4	10,1	4,0	0,3	1,0
Grensarbeiders	1,8	0,3	0,0	0,0	0,0
Nationale werkgelegenheid	72,1	82,5	-16,4	-14,6	-1,3
Niet-werkende werkzoekenden	-53,1	-25,7	50,4	39,6	37,6
<i>p.m. Verandering in de loop van het jaar⁽¹⁾</i>	-49,8	-4,9	59,6	42,7	24,5
Beroepsbevolking	19,0	56,7	34,1	25,0	36,3
<i>p.m. Geharmoniseerde activiteitsgraad⁽²⁾</i>	67,1	67,1	66,9	67,0	67,1
<i>Geharmoniseerde werkgelegenheidsgraad⁽²⁾</i>	62,0	62,4	61,6	61,1	60,8
<i>Geharmoniseerde werkloosheidsgraad⁽³⁾</i>	7,5	7,0	8,0	8,3	8,8

Bronnen: EC, INR, RVA, NBB.

(1) Verschillen tussen het vierde kwartaal van het bewuste jaar en het vierde kwartaal van het voorgaande jaar.

(2) In procenten van de bevolking op arbeidsleeftijd (15-64 jaar), niet voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens.

(3) In procenten van de beroepsbevolking (15-64 jaar), niet voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens.

zij het in een minder fors groeitempo. Nadat de voor de Belgische bedrijven relevante uitvoermarkten in 2009 met in reële termen 10,8% zijn gekrompen, zouden ze in 2010 met 7% en in 2011 met 4,2% groeien. Daarnaast wordt de uitvoer ook gestimuleerd door de depreciatie van de euro. Al met al zou de Belgische uitvoer opnieuw een positieve groei laten optekenen van 6,4% in 2010 en 4,3% in 2011.

Bij gebrek aan ondersteuning door de binnenlandse vraag zou de invoer in 2010 evenwel minder sterk toenemen, waardoor de netto-uitvoer dit jaar een positieve bijdrage van 1 procentpunt zou leveren tot de bbp-groei. Aangezien in 2011 ook de binnenlandse vraag begint aan te trekken, zou het groeitempo van de invoer minder sterk vertragen dan dat van de uitvoer, waardoor de bijdrage van de netto-uitvoer dat jaar heel wat lager zou uitkomen, namelijk op 0,4 procentpunt.

De binnenlandse vraag zou in 2010 vrij zwak blijven, maar in 2011 zouden alle componenten van die binnenlandse vraag opnieuw een positieve groei laten optekenen. De bedrijfsinvesteringen zouden in 2010 verder afnemen, met 1,5% in reële termen, na een zeer uitgesproken daling met 6,4% in 2009. In het eurogebied als geheel schroefden de ondernemingen hun investeringen in 2009 nog meer terug, namelijk met 14,1%. Als gevolg van de aanzienlijke verslechtering van de wereldwijde economische bedrijvigheid liep de bezettingsgraad van het productievermogen van de bedrijven drastisch terug. Volgens de kwartaalenquête bij de verwerkende nijverheid daalde de bezettingsgraad van de productiecapaciteit van 82,4% in het derde kwartaal van 2008 tot een historisch dieptepunt van 70,1% in het eerste kwartaal van 2009. Hoewel zich daarna een herstel aftekende, tot 77,2% in het eerste kwartaal van 2010, zou die resterende overcapaciteit nog een tijd blijven wegen op de investeringsneiging van de ondernemingen. De finale vraag zou in 2010 weliswaar opnieuw aantrekken, maar het groeitempo blijft lager dan tijdens de periode

TABEL 4 BBP EN VOORNAAMSTE BESTEDINGSCATEGORIEËN

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

	2007	2008	2009	2010 r	2011 r
Consumptieve bestedingen van de particulieren	1,6	1,0	-1,7	0,6	1,2
Consumptieve bestedingen van de overheid	2,6	3,3	1,6	1,4	1,3
Bruto-investeringen in vaste activa	5,7	3,8	-4,2	-1,4	1,5
Woningen	-0,8	-1,6	-2,9	-1,3	-0,1
Overheid	3,6	3,4	11,7	-0,7	8,8
Ondernemingen	8,7	6,1	-6,4	-1,5	1,2
<i>p.m. Totaal van de finale binnenlandse bestedingen</i> ⁽¹⁾	2,7	2,2	-1,5	0,4	1,3
Voorraadwijziging ⁽¹⁾	0,1	-0,2	-1,5	-0,1	0,1
Netto-uitvoer van goederen en diensten ⁽¹⁾	0,2	-1,0	0,0	1,0	0,4
Uitvoer van goederen en diensten	4,4	1,4	-12,6	6,4	4,3
Invoer van goederen en diensten	4,4	2,7	-12,8	5,2	4,1
Bbp	2,8	0,8	-3,0	1,3	1,7

Bronnen: INR, NBB.

(1) Bijdrage tot de verandering van het bbp.

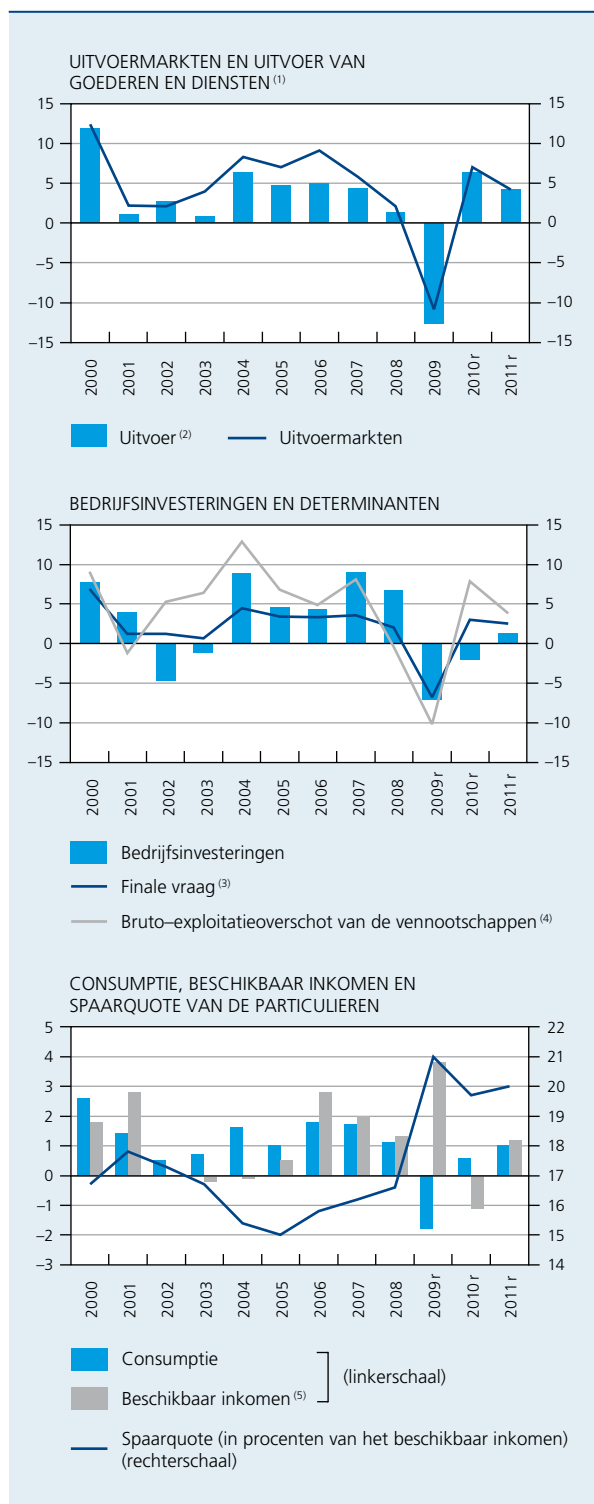
vóór de crisis, waardoor de overcapaciteit niet snel zou kunnen worden weggewerkt. Pas in 2011 zouden de bedrijfsinvesteringen weer toenemen, zij het slechts met 1,2 %. Wat de financiering van deze investeringen betreft, zijn er twee tegengestelde ontwikkelingen die elkaar deels compenseren. Enerzijds zou de geleidelijke stijging van de langetermijnrente de bedrijfsinvesteringen enigszins kunnen afremmen. Daar komt bovenop dat het nog niet duidelijk is in hoeverre de financiële sector vlot zal willen tegemoetkomen aan een stijgende vraag naar kredieten, aangezien de reorganisatie van zijn eigen activiteiten nog niet voltooid is. Anderzijds zou het bruto-exploitatietoerschoot van de vennootschappen, na de daling met 10,2 % in 2009, opnieuw toenemen in 2010 en 2011, met respectievelijk 7,9 % en 3,8 %, waardoor de bedrijven opnieuw meer interne middelen zouden kunnen genereren om hun investeringen te financieren. Die toename van het bruto-exploitatietoerschoot volgt zowel uit een stijging van het verkoopvolume – met ongeveer 2,5 % per jaar – als uit een verhoging van de bruto-exploitiemarge per verkochte eenheid. Tegen de achtergrond van een aantrekkelijke vraag zouden de verkoopprijzen in 2010 immers sneller stijgen dan de kosten per eenheid product, die gedrukt worden door het zeer matige verloop van de loonkosten. In verhouding tot het bbp zou die toename van het bruto-exploitatietoerschoot van de vennootschappen echter niet voldoende zijn om de daling van 2008 en 2009 volledig te compenseren.

De in 2007 begonnen vermindering van de investeringen in woningen, in reële termen, zou zich ook in 2010 en 2011 voortzetten, zij het in een trager tempo. Terwijl in 2009 nog een daling met 2,9 % werd opgetekend, zouden de particulieren daarna respectievelijk 1,3 % en 0,1 % minder dan het voorgaande jaar investeren in de bouw van nieuwe woningen of de verbouwing van bestaande woningen. De belangrijkste reden voor deze ontwikkelingen ligt in het verwachte ongunstige verloop van het reëel beschikbaar inkomen van de particulieren. De verder oplopende werkloosheidsgraad, de reële loonmatiging en de toenemende inflatie wegen op het vertrouwen en op het beschikbaar inkomen van de particulieren, wat hen ervan weerhoudt om belangrijke uitgaven te doen, zoals de bouw of renovatie van een woning. Daarnaast zou ook de hypothecaire rente geleidelijk stijgen, als de banken de verwachte toename van de langetermijnrente zouden doorberekenen aan hun cliënten, terwijl ze hun kredietverlening zouden kunnen beperken als reactie op de balansproblemen waar ze zelf nog mee kampen. Tot slot zouden ook de gematigde prijsontwikkelingen op de secundaire woningmarkt bijdragen tot de beperkte investeringsneiging van de particulieren.

In 2009 vertoonde de particuliere consumptie een ongevoond sterke inkrimping met 1,7 % in reële termen. Deze daling moet worden gezien tegen de achtergrond van de uitzonderlijk grote onzekerheid op het hoogtepunt van de economische en financiële crisis. De negatieve vooruitzichten voor de arbeidsmarkt en derhalve voor de

GRAFIEK 4 VOORNAAMSTE BESTEDINGSCATEGORIEËN

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



Bronnen: ECB, INR, NBB.

- (1) Seizoengezuiverde gegevens.
- (2) Voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens.
- (3) Ongerekend de voorraadwijziging.
- (4) Gegevens naar waarde.
- (5) Gegevens gedeïflecteerd aan de hand van de deflator van de consumptieve bestedingen van de particulieren.

toekomstige bezoldigingen, het aanzienlijke financieel-vermogensverlies en de verslechterende overheidsfinanciën hebben de particulieren er ongetwijfeld toe gebracht bepaalde grote aankopen uit te stellen. In 2010 zou de particuliere consumptie weliswaar niet verder teruglopen, maar de stijging zou beperkt blijven tot 0,6%. Dit is vooral het gevolg van de verwachte daling van het reëel beschikbaar inkomen. In 2009 was het reëel beschikbaar inkomen van de particulieren sterk gestegen als gevolg van een aantal tijdelijke overheidsmaatregelen om het nettobedrag van de betaalde personenbelasting te verlagen, en omdat de particulieren profijt konden trekken van het feit dat de indexering van de lonen en de sociale uitkeringen een stuk hoger lag dan de uitholling van de koopkracht door de afnemende inflatie. Aangezien de overheid die maatregelen heeft teruggedraaid en omdat de indexering van de lonen en de sociale uitkeringen heel wat beperkter zou zijn dan de oplopende inflatie, zou het reëel beschikbaar inkomen in 2010 met 1,1% afnemen. Daarnaast draagt ook de (reële) loonmatiging bij tot een lagere groei van het beschikbaar inkomen, ook al helpt ze de werkgelegenheid in stand houden. De spaarquote zou in 2010 weliswaar teruglopen ten opzichte van 2009, maar zou met ongeveer 20% van het beschikbaar inkomen van de particulieren nog ver boven het peil van vóór de crisis blijven. De inkomensvooruitzichten van de particulieren blijven immers onzeker tegen de achtergrond van de verslechtering van de arbeidsmarkt en de overheidsfinanciën als gevolg van de recessie. In 2011 zou de consumptie verder aantrekken, ondersteund door een stijging van het beschikbaar inkomen en een meer ontspannen situatie op de arbeidsmarkt. Hoewel verwacht wordt dat de reële loonmatiging in 2011 zal aanhouden, zou het reëel beschikbaar inkomen opnieuw toenemen, namelijk met 1,2%.

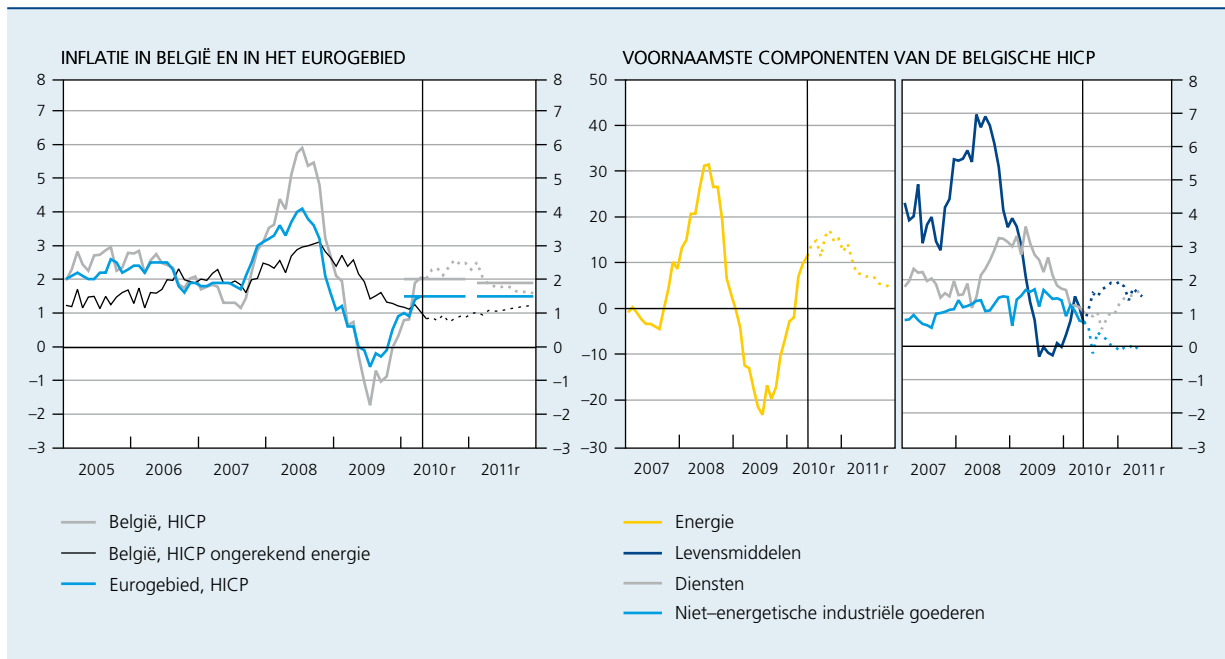
In tegenstelling tot het verloop van de bestedingen van de private sector, zou de toename van de consumptieve bestedingen van de overheid licht vertragen, van 1,6% in 2009 tot 1,4% in 2010 en 1,3% in 2011. De overheidsinvesteringen, van hun kant, zouden in 2010 licht teruglopen, na de forse toename met 11,7% in 2009. In 2011 zouden ze opnieuw sterk stijgen, met 8,8%, in de aanloop naar de gemeenteraadsverkiezingen van 2012, in overeenstemming met de electorale cyclus die de overheidsinvesteringen doorgaans vertonen.

4. Prijzen en kosten

Na in juli 2009 een negatieve piek van -1,7% te hebben bereikt als gevolg van de scherp gedaalde prijsnoteringen voor aardolie, werd de inflatie van de consumptieprijzen vanaf december opnieuw positief en

GRAFIEK 5 INFLATIE

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



Bronnen: EC, ECB, NBB.

tijdens de daaropvolgende maanden bleef ze toenemen. Aanvankelijk was dat het gevolg van het verdwijnen van de basiseffecten die samenhangen met het prijsverloop van ruwe aardolie; de afgelopen maanden nam de inflatie nog sterker toe door de nieuwe stijging van de grondstoffenprijzen op de internationale markten, samen met de depreciatie van de euro ten opzichte van de dollar. In april 2010 bedroeg de inflatie, gemeten aan de hand van de HICP, 2 %.

Volgens de in het kader van deze oefening gehanteerde hypothesen, zou de opwaartse tendens van de noteringen in 2010 en 2011 aanhouden, zij het minder snel dan aan het begin van dit jaar. Gemiddeld over het jaar beschouwd, zouden ze stijgen van \$ 61,9 per vat aardolie van het Brent-type in 2009 tot \$ 79,5 in 2010 en \$ 83,7 in 2011 (respectievelijk € 61,5 en € 66,7 in 2010 en 2011), met name als gevolg van de opleving van de vraag uit de opkomende landen. Die beweging verklaart grotendeels de versnelling van de totale inflatie, die zou oplopen van 0 % in 2009 tot 2 % in 2010 en 1,9 % in 2011. Aangezien de Belgische inflatie sterker reageert op bewegingen van de internationale aardolieprijzen, liggen de projecties voor die twee jaar respectievelijk 0,5 en 0,3 procentpunt hoger dan die voor het eurogebied. De gezondheidsindex, van zijn kant, zou in 2010 stijgen met 1,3 % en in 2011 met 1,7 %, tegen in 2009 met 0,6 %.

De inflatie ongerekend energie zou daarentegen beduidend afnemen van gemiddeld 1,9 % in 2009 tot 0,9 % in 2010. Deze beweging, die in de loop van 2009 inzette, is het gevolg van zowel de niet-energetische industriële goederen als de diensten. Aan het einde van het jaar en in 2011 wordt evenwel een geleidelijke versnelling van de inflatie ongerekend energie verwacht, door de geleidelijke verbetering van de conjunctuur, maar ook door de effecten van de depreciatie van de euro.

Vooral de verwachte stijging van de invoerdeflator met 2,8 % in 2010 en vervolgens met 2,4 % in 2011, na een daling met 6,6 % in 2009, zou leiden tot een geleidelijke toename van de prijzen van niet-energetische industriële goederen. Het verloop van de dienstenprijzen, van zijn kant, wordt grotendeels beïnvloed door de bewegingen van de loonkosten per eenheid product in de private sector. Na in 2009 met 4,6 % te zijn gestegen, zouden deze laatste in 2010 nagenoeg stabiel blijven om vervolgens in 2011 met 0,8 % in beperkte mate toe te nemen.

De forse versnelling van de loonkosten per eenheid product in 2009 en de uitgesproken vertraging ervan in 2010 zijn grotendeels het gevolg van het conjunctuurprofiel van de arbeidsproductiviteit. Terwijl de ondernemingen de inkrimping van de productie in 2009 niet volledig afwentelden op het arbeidsvolume, wat leidde tot een aanzienlijke

TABEL 5 INDICATOREN VAN PRIJZEN EN KOSTEN

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

	2007	2008	2009	2010 r	2011 r
HICP	1,8	4,5	0,0	2,0	1,9
Gezondheidsindex	1,8	4,2	0,6	1,3	1,7
Onderliggende inflatietendens ⁽¹⁾	1,9	2,7	2,0	0,8	1,0
Bbp-deflator	2,3	1,8	0,9	1,6	1,5
Loonkosten in de private sector:					
Loonkosten per gewerkt uur	3,4	3,4	3,4	0,9	1,7
Sociale bijdragen van werkgevers ⁽²⁾	0,5	-0,3	0,6	0,6	0,1
Brutolonen	2,9	3,7	2,8	0,3	1,6
waarvan indexeringen	1,6	2,9	2,5	0,5	1,8
Arbeidsproductiviteit ⁽³⁾	1,3	-0,1	-1,1	1,0	0,9
Loonkosten per eenheid product	2,0	3,4	4,6	-0,1	0,8

Bronnen: EC; ADSEI; FOD Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg; INR; NBB.

(1) Gemeten aan de hand van de HICP, ongerekend de niet-bewerkte levensmiddelen en de energiedragers.

(2) Bijdrage tot de verandering van de loonkosten ingevolge de wijzigingen in de impliciete bijdragevoeten, procentpunten.

(3) Toegevoegde waarde naar volume per uur dat loontrekkenden en zelfstandigen hebben gewerkt.

vermindering van de productiviteit per uur met 1,1%, zouden ze de aantrekkelijke bedrijvigheid immers moeten aanwenden om de factor arbeid opnieuw doelmatiger te benutten. Zo zou de arbeidsproductiviteit per uur in 2010 en 2011 met ongeveer 1% toenemen, een groeitempo dat echter ietwat trager blijft dan het gemiddelde van 1,2% dat werd opgetekend tussen 2004 en 2008.

Ook het verloop van de uurloonkosten in de private sector zou moeten bijdragen tot de forse vertraging, tussen 2009 en 2010, van de loonkosten per eenheid product, aangezien de stijging van die kosten zou teruglopen van 3,4% tot 0,9%. Die ontwikkeling komt voornamelijk overeen met het verwachte effect van de indexering, die met enige vertraging wordt beïnvloed door de versnelling van de inflatie gemeten aan de hand van de gezondheidsindex in 2008 en, vervolgens, door de beduidende vertraging ervan het daaropvolgende jaar. De toename van de loonkosten in reële termen, afgezien van de indexering, zou beperkt blijven omdat de bepalingen van het centraal akkoord enkel voorzagen in de mogelijkheid om in 2009 en 2010 niet-recurrente premies toe te kennen van respectievelijk € 125 en € 250. Tevens hebben twee effecten, die allebei verband houden met de verslechtering van het economisch klimaat, in 2009 en 2010 in tegengestelde richting gewerkt. Enerzijds was de variabele verloning beperkt vanwege de verslechtering van de resultaten van de ondernemingen. Anderzijds kwam het gestegen banenverlies tot uiting in een toename van de door de werkgevers uitgekeerde ontslagvergoedingen.

De voor 2011 gehanteerde hypothese van een toename van de uurloonkosten in de private sector met 1,7% stemt voornamelijk overeen met het verwachte effect van de indexering. Het betreft meer bepaald een technische hypothese, die geenszins vooruitloopt op het resultaat van de komende loononderhandelingen voor de periode 2011-2012.

5. Overheidsfinanciën

5.1 Financieringssaldo

De financiële en economische crisis heeft in vrijwel alle geavanceerde economieën geleid tot fors opgelopen begrotingstekorten. Ook in België was dit het geval. Volgens voorlopige gegevens die het INR in maart 2010 heeft gepubliceerd, heeft de Belgische overheid in 2009 een tekort van 6% bbp laten optekenen. Tegen de eerder in dit artikel beschreven macro-economische achtergrond zouden de rekeningen van de overheid in 2010 en 2011 opnieuw tekorten te zien geven van respectievelijk 5,0 en 5,3% bbp.

De verbetering van het financieringssaldo in 2010 is in hoge mate toe te schrijven aan het wegvallen van eenmalige factoren die in 2009 een ongunstige weerslag hadden op de overheidsfinanciën. Zo versnelde de federale overheid vorig jaar de incohieringen van de

TABEL 6 OVERHEIDSREKENINGEN ⁽¹⁾
(in procenten bbp)

	2007	2008	2009	2010 r	2011 r
Ontvangsten	48,2	48,8	48,3	48,8	49,0
Fiscale en parafiscale ontvangsten	43,3	43,7	43,0	43,3	43,2
Overige	4,9	5,1	5,3	5,5	5,8
Primaire uitgaven	44,5	46,2	50,6	50,2	50,7
Primair saldo	3,6	2,6	-2,3	-1,4	-1,7
Rentelasten	3,8	3,8	3,7	3,6	3,7
Financieringsbehoefte (-) of -vermogen	-0,2	-1,2	-6,0	-5,0	-5,3
<i>p.m. Effect van niet-recurrente factoren</i>	-0,1	0,0	-0,9	0,0	0,0

Bronnen: INR, NBB.

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

personenbelasting, waardoor het bedrag van de terugbetalingen aan de huishoudens fors steeg. Daarnaast liepen de primaire uitgaven in 2009 op als gevolg van twee rechtszaken waarbij de Belgische overheid werd veroordeeld tot het terugbetalen van aanzienlijke sommen aan belastingen die in het verleden onterecht werden geïnd bij sommige vennootschappen die dividenden ontvangen van dochtervennootschappen, enerzijds, en bij gehuwde werklozen, anderzijds.

De rentelasten blijven over de projectieperiode vrij stabiel dankzij de lage rentetarieven. De overheidsschuld zou weliswaar verder oplopen, maar de invloed daarvan op de rentelasten zou vrijwel integraal worden geneutraliseerd door de daling van de impliciete rentevoet op deze schuld.

Er zij opgemerkt dat bij deze projecties enkel rekening is gehouden met de reeds aangekondigde en voldoende gepreciseerde begrotingsmaatregelen. De invloed van de nog te nemen maatregelen, onder meer bij de opmaak van de begrotingen voor 2011, is er nog niet in verwerkt. In het stabiliteitsprogramma van januari 2010 wordt uitgegaan van een tekort van 4,8 % bbp in 2010, dat zou worden teruggedrongen tot 4,1 % bbp in 2011 en verder tot 3 % bbp in 2012 om vervolgens terug te keren naar een situatie van evenwicht in 2015.

5.2 Ontvangsten

Na de daling in 2009 zouden de overheidsontvangsten, uitgedrukt in verhouding tot het bbp, met 0,6 % bbp toenemen in 2010 en met 0,2 % bbp in 2011.

De over de projectieperiode verwachte daling van het aandeel van de inkomens uit arbeid, die relatief zwaar worden belast, heeft nochtans een negatieve impact op het verloop van de fiscale en parafiscale ontvangsten in verhouding tot het bbp. Daarentegen wordt de ontvangstenratio in 2010 opgedreven door het verdwijnen van de reeds vermelde negatieve impact die de versnelling van het inkohieringstempo van de personenbelasting

TABEL 7 STRUCTURELE MAATREGELEN
INZAKE OVERHEIDSONTVANGSTEN

(in € miljoen, tenzij anders vermeld;
veranderingen t.o.v. het voorgaande jaar)

	2010 r	2011 r
Belastingen	627	-27
waarvan:		
Belastingkorting Vlaams Gewest ⁽¹⁾ ..	432	-150
Aftrek hypothecaire lasten voor de eigen woning	-208	0
Fiscaal gunstige loonsverhogingen ..	-113	0
Vennootschapsbelasting	403	0
Accijnzen op benzine en diesel	229	120
Btw-verlaging horeca	-255	0
Socialezekerheidsbijdragen	-70	0
Totaal	557	-27
<i>p.m. Procenten bbp</i>	<i>0,2</i>	<i>0,0</i>

Bronnen: Begrotingsdocumenten, FOD Financiën, RSZ.

(1) Het deel van de over het inkomensjaar 2009 toegekende belastingkorting van het Vlaams Gewest voor de zelfstandigen wordt pas aangerekend op het tijdstip van de inkohiering van de belasting, namelijk 2011.

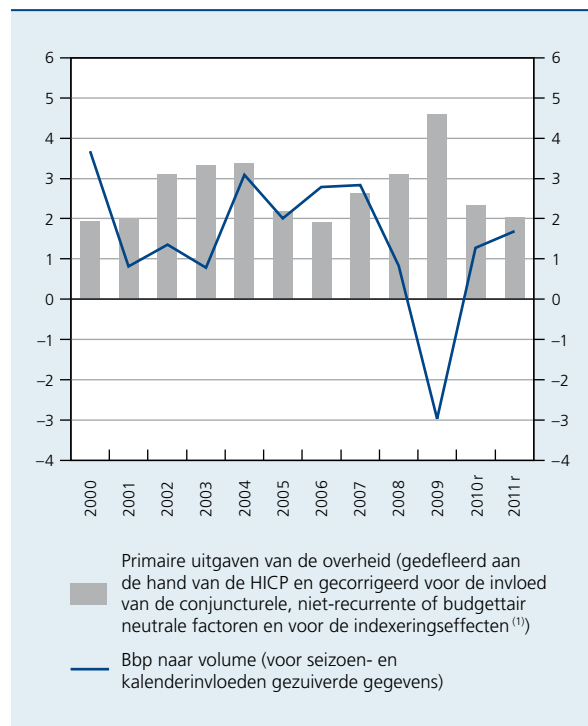
in 2009 uitvoerende op de ontvangsten in dat jaar. Daarnaast is de stijging van de ontvangstenratio in 2010 een gevolg van structurele maatregelen. Zo worden de heffingen op arbeid verhoogd door de beperking van de forfaitaire vermindering voor inwoners van het Vlaams Gewest, maar dat effect wordt deels gecompenseerd door de impact van de fiscaal gunstige loonsverhogingen van maximaal € 250 per persoon die werden afgesproken in het centraal akkoord, en de impact van de in 2005 ten uitvoer gelegde hervorming van het systeem van aftrek van de hypothecaire lasten voor de eigen woning. Voorts worden de heffingen op vennootschappen verhoogd door de verstrenging van de voorwaarden voor de aftrek van de definitief belaste inkomens, de aanpassing van de percentages van de aftrekbaarheid van kosten verbonden aan bedrijfswagens en brandstoffen, en de beperking van het percentage voor de berekening van de belastingaftrek voor risicokapitaal. Voor de heffingen op goederen en diensten wordt de opbrengst van de verhoging van de accijnzen op diesel gecompenseerd door de verlaging van het btw-tarief van 21 naar 12% op maaltijden in de horeca. In 2011 hebben de momenteel reeds besliste maatregelen nauwelijks invloed op de fiscale en parafiscale ontvangsten.

De niet-fiscale en niet-parafiscale ontvangsten zouden over de projectieperiode stijgen als gevolg van hogere betalingen die financiële instellingen zouden doen in de vorm van vergoedingen voor de overheidssteun tijdens de financiële crisis en de nieuwe heffing in het kader van de depositobeschermingsregeling.

5.3 Primaire uitgaven

De primaire uitgaven zijn in 2009 zeer sterk toegenomen in verhouding tot een plots teruggefallen bbp. Deze uitgavenratio zou in 2010 enigszins teruglopen, maar in 2011 opnieuw stijgen. Naar volume gemeten, zouden de primaire uitgaven in 2010 nagenoeg stabiel blijven en in 2011 met 2,2% toenemen. Het verloop van deze uitgaven wordt in 2010 gunstig beïnvloed doordat de lonen en de sociale uitkeringen dit jaar niet worden geïndexeerd en door rechterlijke beslissingen die de uitgaven in 2009 fors opdreven. Het ondervindt daarentegen de weerslag van de stijging van de werkloosheidsuitgaven als gevolg van de conjunctuurverslechtering. Gecorrigeerd voor de invloed van de niet-recurrente of conjuncturele factoren en voor de indexerings-effecten, zouden de primaire uitgaven in 2010 en 2011 met respectievelijk 2,3 en 2% toenemen, nog steeds flink meer dan het trendmatige bbp.

GRAFIEK 6 PRIMAIRE UITGAVEN VAN DE OVERHEID EN BBP
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bronnen: INR, FOD Financiën, NBB.

(1) Effect dat voortvloeit uit het verschil tussen, enerzijds, de effectieve indexering van de bezoldigingen van het overheidspersoneel en de sociale uitkeringen en, anderzijds, de stijging van de HICP.

De – aldus gecorrigeerde – verwachte uitgavengroei voor 2010 is het gevolg van uiteenlopende ontwikkelingen in de deelsectoren van de overheid. Voor de federale overheid zou de groei gematigder uitvallen dan tijdens de drie voorgaande jaren, maar hij zou robuust blijven. Een van de stuwende krachten achter deze groei, namelijk een uitbreiding van sommige maatregelen ter bevordering van de werkgelegenheid, zoals de algemene verlaging van de bedrijfsvoorheffing, die overeenkomstig het ESR95 wordt geboekt als een subsidie, zou nog meer dan in 2009 de stijging van de primaire uitgaven in de hand werken. Tegelijkertijd zou de toename van de socialezekerheidsuitgaven geleidelijk vertragen tot een tempo dat onder het gemiddelde ligt van de afgelopen tien jaar. De belangrijkste categorieën van sociale uitgaven zouden minder sterk stijgen dan in 2009, maar sommige, zoals de gezondheidszorg of de werkloosheidsuitkeringen, zouden fors blijven toenemen. Enkele daarvan zouden nog steeds worden beïnvloed door, onder meer, een reeks welvaartsaanpassingen. Voor de gemeenschappen en gewesten, alsook voor de lokale overheid, zouden de uitgaven in vrij geringe mate toenemen.

Vooruitblikkend naar 2011, zou de gecorrigeerde reële groei van de primaire uitgaven van de federale overheid relatief gematigd zijn, onder meer doordat de bedragen voor de maatregelen ter verlaging van de bedrijfsvoorheffing vrijwel stabiel zouden blijven. De projecties voor de socialezekerheidsuitgaven houden rekening met een aantal maatregelen ter verhoging van de sociale uitkeringen die de uitgaven voor de sociale zekerheid zullen verzwaren, zij het minder dan in 2010. In tegenstelling tot deze eerste twee deelsectoren, beschikken de gemeenschappen en gewesten nog niet over een begroting voor 2011, zodat de projecties grotendeels op de in het verleden opgetekende ontwikkelingen berusten. De uitgaven van de lokale overheid zouden relatief sterk toenemen, als gevolg van aanzienlijke investeringen in het jaar dat voorafgaat aan verkiezingen op dit beleidsniveau.

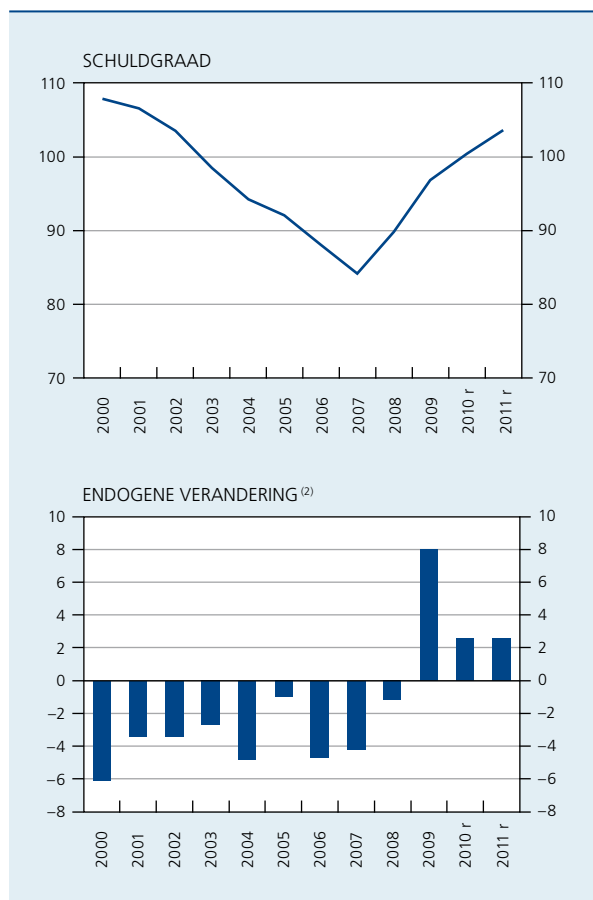
5.4 Schuld

Tussen 1993 – toen de overheidsschuld een hoogtepunt bereikte van 134,1 % bbp – en 2007 is de schuldgraad van de gezamenlijke overheid onafgebroken gedaald met gemiddeld 3,6 procentpunt per jaar, vooral onder de impuls van endogene factoren zoals het primaire overschot, de daling van de impliciete rente en de groei van de economie. Eind 2007 beliep hij nog 84,2 % bbp.

In 2008 nam de overheidsschuld opnieuw toe als gevolg van de kapitaalinjecties en de kredieten die aan de financiële instellingen werden toegekend tegen de achtergrond van de crisis in deze sector. Aan het einde van dat jaar beliep de overheidsschuld reeds 89,8 % bbp. In 2009 steeg de schuld verder, zodat de Belgische overheidsschuld aan het einde van dat jaar 96,8 % bbp beliep. Die toename van de schuld met 7 procentpunt was uitsluitend toe te schrijven aan endogene factoren als gevolg van de daling van het bbp in nominale termen, in combinatie met de aanzienlijke verslechtering van het primair overschot.

In 2010 en 2011 zou de endogene stijging van de schuld zich voortzetten, zij het in een minder krachtig tempo dan in 2009, aangezien de economische bedrijvigheid opnieuw zou aantrekken en het primair saldo enigszins zou verbeteren. Daarnaast zou de brutoschuld stijgen als gevolg van de door de federale overheid aan Griekenland verstrekte leningen in het licht van de crisis in dat land. Zo zou de schuldgraad in 2010 toenemen tot iets meer dan 100 % bbp. In 2011 zou hij verder oplopen tot 103,1 % bbp.

GRAFIEK 7 VERLOOP VAN DE OVERHEIDSSCHULD ⁽¹⁾
(in procenten bbp)



(1) Geconsolideerde brutoschuld van de gezamenlijke overheid.

(2) De endogene verandering van de overheidsschuld toont de schulddynamiek ongerekend de impact van operaties die de schuld beïnvloeden zonder gevolgen te hebben voor het financieringssaldo.

6. Beoordeling van de risicofactoren

Net zoals het eurogebied en, ruimer beschouwd, de wereldeconomie, is België omstreeks medio 2009 uit de recessie geklommen. Sedertdien is het herstel iets krachtiger geweest dan verwacht, onder invloed van de dynamiek van de opkomende landen en als gevolg van de budgettaire en monetaire steunmaatregelen. Dit verklaart waarom de voor 2010 verwachte bbp-groei licht opwaarts is bijgesteld, van 1% in de projecties van december 2009 tot 1,3% in de nieuwe projecties. De projecties van de Bank inzake groei liggen in de buurt van die van de andere voorspellers, zowel voor 2010 als voor 2011. Voor de inflatie zijn de resultaten van de Bank hoger vanwege de recente stijging van de aardolieprijzenoteringen en de depreciatie van de euro. Wat het begrotingssaldo van de overheid betreft, ligt het door de Bank voorspelde tekort van 5,3 % bbp in 2011 boven dat van het IMF of de OESO; dat komt doordat deze laatste twee instellingen impliciet rekening houden met extra consolidatiemaatregelen, bovenop die welke reeds door de regeringen werden genomen.

TABEL 8 VERGELIJKING VAN DE VOORUITZICHTEN VOOR BELGIË
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)

	Bbp naar volume		Inflatie ⁽¹⁾		Begrotingssaldo ⁽²⁾		Publicatiedatum
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	
NBB – Voorjaar 2010	1,3	1,7	2,0	1,9	-5,0	-5,3	juni 2010
<i>p.m. Najaar 2009</i>	1,0	–	1,6	–	-5,4	–	december 2009
Federaal Planbureau (FPB)	1,4	1,7	1,8	1,7	-4,7	-5,1	mei 2010
IMF	1,2	1,3	1,6	1,5	-5,1	-4,4	april 2010
EC	1,3	1,6	1,6	1,6	-5,0	-5,0	mei 2010
OESO	1,4	1,9	1,8	1,4	-4,9	-4,2	mei 2010
<i>p.m. Realisaties 2009</i>	-3,0		0,0		-6,0		

(1) HICP, behalve het FPB: deflator van de consumptieve bestedingen van de particulieren.
(2) In procenten bbp.

Hoewel alle voorspellers verwachten dat het herstel zich zal voortzetten, blijven de geavanceerde economieën de effecten ondervinden van de economische en financiële crisis. Het basisscenario waar reeds verschillende maanden wordt van uitgegaan en waarbij de binnenlandse vraag – en dus ook de bedrijvigheid – langzaam aantrekt, blijft het meest waarschijnlijk als gevolg van de aanpassingen die in de verschillende sectoren noodzakelijk zijn. De productie blijft immers kampen met overtollige capaciteit, zowel wat kapitaal als wat arbeid betreft, zodat het herstel van de investeringen en de werkgelegenheid nog op zich zou laten wachten. Bovendien moeten de financiële instellingen de reorganisatie van hun activiteiten en hun balans voortzetten, wat de kredietverstrekking zou kunnen afremmen.

Dit scenario van een langzaam herstel geldt voor de meeste Europese economieën en is dus niet specifiek voor België. Integendeel, doordat er geen grote onevenwichtigheden waren op het vlak van de buitenlandse handel, de schuldgraad van de binnenlandse sectoren of de vastgoedmarkt, was de omvang van de recessie in België in 2008-2009 iets geringer dan in het eurogebied en zou de groei er in 2010 en 2011 iets hoger liggen. Het saldo van de lopende rekening van de betalingsbalans van de Belgische economie is immers nog steeds significant positief, hoewel het minder groot is dan aan het begin van de jaren 2000: volgens de projecties zou het in 2010 en 2011 respectievelijk 1,8 en 1,7 % bbp belopen. Mettertijd heeft dit positieve saldo aanleiding gegeven tot de vorming van netto financiële activa tegenover de rest van de wereld. Als gevolg van behoedzamer praktijken dan in andere landen, onder meer inzake hypothecaire kredieten, is

de schuldgraad van de huishoudens eveneens lager dan gemiddeld beschouwd in het eurogebied, terwijl de financiële structuur van de ondernemingen is versterkt. Gelet op de economische en financiële openheid van de economie, zou België evenwel niet ontsnappen aan risico's die zich in het buitenland zouden voordoen.

In dat verband weerspiegelen de aanzienlijke spanningen die sedert april 2010 op de markten voor overheidsobligaties tot uiting komen, de moeilijke uitweg uit de crisis wat de overheidsfinanciën betreft. Hoewel de stijging van het overheidstekort en de overheidsschuld in de meeste landen een onvermijdelijk gevolg is van de overheidsmaatregelen ter ondersteuning van de financiële sector en de economie, brengt ze de houdbaarheid van de overheidsfinanciën op lange termijn in gevaar. Tegen die achtergrond zouden de in een toenemend aantal landen aangekondigde consolidatiemaatregelen het – nog broze – herstel tijdelijk kunnen afremmen, maar het ontbreken van duidelijke consolidatievooruitzichten zou kunnen leiden tot een stijging van de rente, zoals onlangs het geval was in Griekenland, en zou de huishoudens er kunnen toe aanzetten hun spaarquote te verhogen als reactie op de onzekerheid over hun toekomstig inkomen.

De economische vooruitzichten voor het eurogebied en België blijven dus met zeer veel onzekerheid omgeven en de risico's, indien ze worden bewaarheid, zouden veeleer een negatieve invloed hebben op de bedrijvigheid en de vraag. Dat zou een rem zetten op de inflatie, maar door de veralgemening van het opwaartse effect van de energiecomponent of de depreciatie van de euro zou de inflatie ook kunnen worden aangewakkerd tot boven het

niveau waar in de projecties wordt van uitgegaan. Daarom dient het vermogen van de Belgische economie om profijt te trekken van het herstel en het hoofd te bieden aan het grillige verloop ervan, te worden gevrijwaard door een stabiel macro-economisch kader te creëren. Een dergelijk kader zou onder meer moeten berusten op een houdbaar traject van de overheidsfinanciën op lange termijn en een gematigd verloop van de loonkosten, overeenkomstig de ontwikkelingen bij de belangrijkste handelspartners. Terzelfder tijd moet het groeipotentieel van de productiviteit en van de werkgelegenheid worden versterkt, niet alleen om de economie beter te wapenen tegen conjunctuurschokken, maar ook om haar voor te bereiden op de uitdagingen die zich in de verdere toekomst aandienen.

Bijlage

PROJECTIES VOOR DE BELGISCHE ECONOMIE: SYNTHESE VAN DE BELANGRIJKSTE RESULTATEN

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

	2007	2008	2009	2010 r	2011 r
Groei (voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens)					
Bbp naar volume	2,8	0,8	-3,0	1,3	1,7
Bijdragen tot de groei:					
Binnenlandse bestedingen, ongerekend de voorraadwijziging ..	2,6	2,1	-1,5	0,4	1,2
Netto-uitvoer van goederen en diensten	0,2	-1,0	0,0	1,0	0,4
Voorraadwijziging	0,1	-0,2	-1,5	-0,1	0,1
Prijzen en kosten					
Geharmoniseerde consumptieprijsindex	1,8	4,5	0,0	2,0	1,9
Gezondheidsindex	1,8	4,2	0,6	1,3	1,7
Bbp-deflator	2,3	1,8	0,9	1,6	1,5
Ruilvoet	0,3	-2,2	2,6	0,3	-0,5
Loonkosten per eenheid product in de private sector	2,0	3,4	4,6	-0,1	0,8
Uurloonkosten in de private sector	3,4	3,4	3,4	0,9	1,7
Productiviteit per arbeidsuur in de private sector	1,3	-0,1	-1,1	1,0	0,9
Arbeidsmarkt					
Binnenlandse werkgelegenheid (gemiddelde jaar-op-jaar verandering, in duizenden personen)	70,3	82,1	-16,4	-14,6	-1,3
<i>p.m. Verandering in de loop van het jaar, in duizenden personen⁽¹⁾</i>	80,9	64,2	-38,5	-12,9	8,2
Totaal arbeidsvolume ⁽²⁾	1,9	1,3	-1,8	0,1	0,6
Geharmoniseerde werkloosheidsgraad ⁽³⁾ (in % van de beroepsbevolking)	7,5	7,0	8,0	8,3	8,8
Inkomens					
Reëel beschikbaar inkomen van de particulieren	2,0	1,3	3,8	-1,1	1,2
Spaarquote van de particulieren (in % van het beschikbaar inkomen)	16,2	16,6	21,0	19,7	20,0
Overheidsfinanciën⁽⁴⁾					
Financieringssaldo (in % bbp)	-0,2	-1,2	-6,0	-5,0	-5,3
Primair saldo (in % bbp)	3,6	2,6	-2,3	-1,4	-1,7
Overheidsschuld (in % bbp)	84,2	89,8	96,8	100,2	103,1
Lopende rekening (volgens de betalingsbalans, in % bbp) ...	1,6	-2,9	0,5	1,8	1,7

Bronnen: EC, ADSEI, INR, NBB.

(1) Verschillen tussen het vierde kwartaal van het bewuste jaar en het vierde kwartaal van het voorgaande jaar.

(2) Totaal aantal gewerkte uren in de economie.

(3) Niet voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens.

(4) Volgens de in het kader van de procedure bij buitensporige tekorten (EDP) gebruikte methodologie.

Positie van België in de wereldhandel

V. Baugnet
K. Burggraeve
L. Dresse
Ch. Piette
B. Vuidar

Inleiding

De centrale rol die het internationale goederen- en dienstenverkeer in de werking van de ontwikkelde economieën speelt, werd door de economische crisis van 2008-2009 duidelijk aan het licht gebracht. Eind 2008 en begin 2009 zorgde de verlamming van een deel van de wereldhandel ervoor dat de zwaarste economische recessie sinds de Tweede Wereldoorlog wereldwijd zeer snel om zich heen greep. In België kromp, tussen medio 2008 en medio 2009, zowel de goederenuitvoer als -invoer met naar volume 20%. Die achteruitgang ging hand in hand met een vergelijkbare daling van de industriële productie. Omgekeerd zal het activiteitsherstel in België pas duurzaam op gang komen op het ogenblik dat de buitenlandse handel in de verschillende economische zones opnieuw zal aantrekken, en op voorwaarde dat de ondernemingen in staat blijken in te spelen op de opleving van de vraag.

In een ruimere context werden de geavanceerde economieën – waaronder België – tijdens de afgelopen twee decennia geconfronteerd met een fundamentele wijziging van de internationale omgeving. Onder de gecombineerde invloed van institutionele, financiële en technologische factoren zijn, op het gebied van internationaal goederen- en dienstenverkeer, maar ook inzake kapitaalverkeer, uitwisseling van technologie en migratiestromen, de economieën onderling veel sterker met elkaar vervlochten geraakt.

De oorzaken en gevolgen van de versnelde mondialisering van de economie tijdens de afgelopen twee decennia werden reeds uitgebreid toegelicht⁽¹⁾. De effecten die twee specifieke factoren uitoefenen op de Belgische economie zijn evenwel de moeite waard om onderzocht te worden: de veranderde mondiale organisatie van de productiemethodes en de zeer snel in belang toenemende nieuwe economische groeipolen.

Enerzijds hebben de in de meeste economische zones opgetekende tendens tot liberalisering van het handels- en kapitaalverkeer, de daling van de transportkosten en de vooruitgang van de informatietechnologieën aanleiding gegeven tot een duidelijke trend naar fragmentatie van de productieketen. Onder meer onder de impuls van de multinationale ondernemingen worden de verschillende productiefases – van de eerste ontwikkeling over de productie tot de uiteindelijke distributie – in toenemende mate verdeeld tussen verschillende vestigingsplaatsen, afhankelijk van de voordelen die iedere vestigingsplaats in termen van efficiëntie te bieden heeft. Deze organisatie van de productie heeft ertoe geleid dat de buitenlandse handel sneller groeit dan het mondiale bbp. Ze bezorgt de productie tevens een hoog invoergehalte, vooral wat de halffabricaten betreft, en ze maakt de interne handel binnen de bedrijfstakken of ondernemingen belangrijker. Over het geheel genomen, leidt deze tendens tot een verhoging van de productiviteit. Doordat de ondernemingen in de geavanceerde economieën dankzij deze organisatie gebruik kunnen maken van goedkopere inputs, kunnen ze hun concurrentievermogen en hun positie verstevigen door zich te concentreren op activiteiten met een hogere toegevoegde waarde, waarvoor ze over een comparatief

(1) Zie bv. OESO (2007).

voordeel beschikken. Enerzijds vergt dit evenwel een reallocatie van middelen binnen de ondernemingen en binnen de economie. Anderzijds dient profijt te worden getrokken van de vraag die zich op de nieuwe markten ontwikkelt.

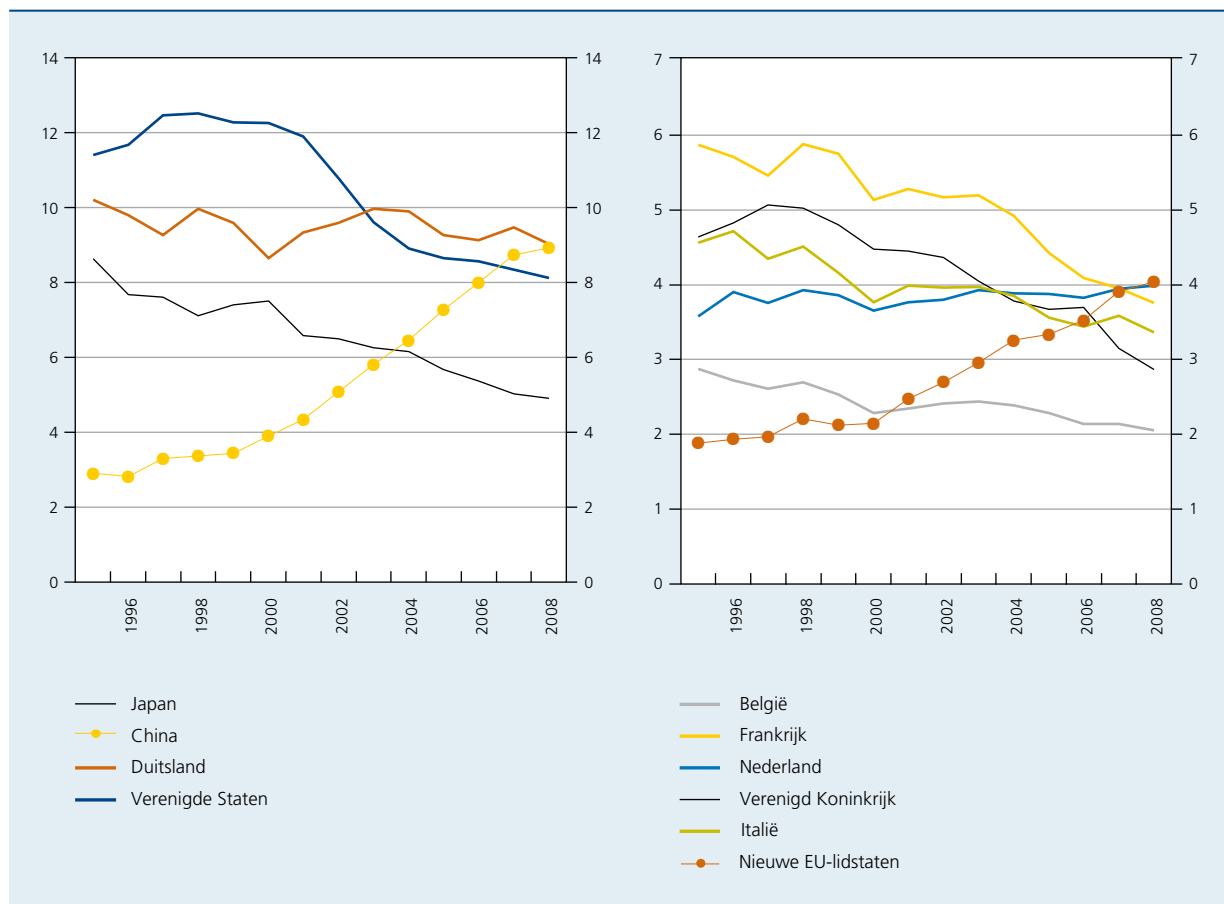
Opvallend voor de huidige fase van mondialisering is immers ook de snelle opkomst van nieuwe economische groeipolen, of het nu gaat om grote landen – de BRIC-landen – of om naburige landen, zoals de economieën van Centraal- en Oost-Europa. Die landen, en vooral China, verwerven een steeds ruimer aandeel in de mondiale productie, en zijn mettertijd essentiële handelspartners geworden voor de meer geavanceerde economieën, in de hoedanigheid van zowel afzetmarkten als leveranciers van consumptiegoederen, halffabricaten en in toenemende mate zelfs uitrustingsgoederen. Hiertoe beschikken de opkomende economieën over een overvloed aan arbeidskrachten, maar ook – naarmate hun economie zich ontwikkelt – over steeds meer

geavanceerde uitrustingen en technologieën. Zo heeft de deelname van deze nieuwe spelers aan het internationale handelsverkeer tot gevolg dat het evenwicht van de comparatieve voordelen gaandeweg verandert. Voor landen die van oudsher actief zijn in de buitenlandse handel – waaronder België – dreigt dit de relatieve positie van de arbeidsintensieve en zelfs kapitaalintensieve producties te verzwakken, terwijl de producties met een ruimere kennisinhoud worden versterkt.

De verschillende economieën dienen derhalve – net als de individuele ondernemingen – blijf te geven van een groot aanpassingsvermogen om hun comparatieve voordelen maximaal te benutten en profijt te trekken van de dynamiek van de mondiale economie.

In dat opzicht moet het begrip concurrentievermogen derhalve worden uitgebreid van de prijs- en kostenaspecten tot een groot geheel van factoren van meer kwalitatieve aard. Uiteraard blijft het prijsconcurrentievermogen,

GRAFIEK 1 BELANG VAN DE UITVOER IN DE WERELDHANDEL PER LAND OF PER REGIO
(in procenten van de werelduitvoer van goederen in waarde)



Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

dat samenhangt met de productiekosten – de loonkosten, de vergoeding van het kapitaal, de kosten van de intermediaire inputs – een essentiële factor in de positionering van de economie ten opzichte van de handelspartners die kenmerken vertonen die structureel vergelijkbaar zijn met die van België. Met deze elementen wordt onder meer rekening gehouden bij de keuze van de vestigingsplaats voor de productie-eenheden binnen de multinationale ondernemingen. Daarnaast zijn ook minder tastbare factoren bepalend voor het vermogen van de economie om goederen en diensten aan te bieden die zich bijvoorbeeld onderscheiden door hun kwaliteit of hun innoverend karakter, zodat ze tegemoetkomen aan de veranderingen in de wereldvraag. Deze factoren omvatten de kwaliteit van het fysiek en menselijk kapitaal, de inspanningen inzake innovatie en de werking van de markten.

Om in te schatten hoe België ten aanzien van deze veranderende mondiale omgeving gepositioneerd is, werd dit artikel in vijf hoofdstukken onderverdeeld. In het eerste hoofdstuk worden de sinds 1995 opgetekende algemene resultaten voorgesteld. In de volgende hoofdstukken worden vier aspecten behandeld die het externe concurrentievermogen van de economie bepalen. Het betreft respectievelijk het belang van het prijs- en kostenconcurrentievermogen, de structuur van de uitvoer, de kenmerken en de demografie van exporterende ondernemingen, en innovatie.

1. Positie van België in de gemondialiseerde economie

De steeds grotere deelname van de opkomende economieën aan de wereldhandel – als uitvoerders én als invoerders – heeft de groei van die handel stevig geschraagd. Van 1995 tot 2008 groeide het volume van de internationale wereldhandel met 5,8 % per jaar, dat wil zeggen tweemaal zo snel als het bbp. Tegen die achtergrond hebben de geavanceerde economieën over het algemeen marktaandeelen verloren. Dit fenomeen is endogeen van aard en weerspiegelt de inhaalbeweging van de opkomende economieën. Er bestaan echter grote onderlinge verschillen tussen de geavanceerde economieën. Zo is het gecumuleerde aandeel van de Verenigde Staten, Japan en de EU15 in de mondiale goederenhandel tussen 1995 en 2008 in relatieve termen met 25 % gekrompen, namelijk van 61 % van de mondiale goederenhandel in 1995 tot 46 % in 2008. De achteruitgang was bijzonder uitgesproken in Japan, dat zijn aandeel zag afnemen van 8,6 % naar 4,9 %, wat neerkomt op een daling met meer dan

40 %. Voor de Verenigde Staten beliep het verlies nagenoeg 30 % en voor de EU15 20 %. In diezelfde periode verdrievoudigde China zijn aandeel in de wereldhandel tot 8,9 % in 2008, terwijl de nieuwe lidstaten van de EU hun aandeel zagen verdubbelen tot 4 %.

Berekend op basis van de volgens het zogeheten «nationale» concept van de buitenlandse handel opgestelde statistieken, vertegenwoordigde de uitvoer van België in 1995 2,9 % van de wereldhandel. Dat aandeel kromp tot 2,1 % in 2008, een achteruitgang met bijna 30 %. Tal van andere EU15-landen lieten een daling van dezelfde orde van grootte optekenen. Bij de buurlanden was de afname over die periode verhoudingsgewijs echter minder groot in Duitsland, terwijl Nederland zijn aandeel licht zag toenemen, wellicht voor een deel als gevolg van het door de haven van Rotterdam⁽¹⁾ uitgeoefende poorteffect.

Het is nuttig de resultaten voor België te vergelijken met die van twaalf andere Europese landen, omdat deze laatste vrij gelijklopende ontwikkelingsniveaus en structuren hebben, deel uitmaken van hetzelfde douanegebied en meestal dezelfde munt hanteren. Ze ondergaan derhalve de effecten van de mondialisering vanaf een gelijk speelveld als België. Uit deze vergelijking blijkt dat de groei van de uitvoer in België tussen 1995 en

TABEL 1 VERGELIJKING VAN HET VERLOOP VAN DE UITVOER, VAN DE RELEVANTE MARKTEN EN VAN DE MARKTAANDELEN

(in gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, goederen in waarde, tenzij anders vermeld, 1995-2008)

	Uitvoer	Relevante markten ⁽¹⁾	Markt-aandelen
België	5,4	8,1	-2,5
Referentiegebied ⁽²⁾	6,5	8,4	-1,7
Nederland	9,1	7,7	1,3
Ierland	7,3	7,3	0,0
Spanje	7,5	7,8	-0,3
Oostenrijk	8,2	8,7	-0,4
Duitsland	7,2	8,9	-1,6
Finland	5,9	9,3	-3,1
Zweden	5,6	8,3	-2,5
Portugal	6,2	8,2	-1,9
Griekenland	5,6	9,2	-3,2
Italië	5,7	8,7	-2,8
Frankrijk	4,5	8,3	-3,5
Verenigd Koninkrijk ...	4,3	8,2	-3,6

Bronnen: EC, IMF, INR, OESO, UNCTAD.

(1) Gemiddelde invoergroeipercentages van de handelspartners, gewogen op basis van hun belang in de uitvoer van het desbetreffende land.

(2) Niet-gewogen gemiddelde van de twaalf landen.

(1) Dit poorteffect wordt in de volgens het nationale concept opgestelde statistieken voor België grotendeels gecorrigeerd. Het nationale concept houdt geen rekening met de transacties van niet-ingezetenen.

2008 ten belope van ongeveer 1 procentpunt per jaar achterbleef bij die in het referentiegebied, aangezien de gemiddelde jaarlijkse groei van het nominale bedrag van de goederenuitvoer 5,4% bedroeg, tegen gemiddeld 6,5% in de beschouwde landen. Dit resultaat is weliswaar beter dan dat van Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, maar toch beduidend slechter dan de groei van de export in Nederland, Duitsland, Oostenrijk, Spanje en Ierland.

De verschillen in groeitempo van de uitvoer kunnen het gevolg zijn van ofwel de onderliggende afzetmarkten ofwel het verloop van de marktaandelen. Het verloop van

de zogenoemde relevante markten wordt meer bepaald berekend als de gemiddelde groei van de invoer van de handelspartners, gewogen op basis van hun belang in de uitvoer van het beschouwde land. De verhouding tussen het verloop van de uitvoer en dat van de relevante markten meet de resultaten in termen van marktaandelen. Voor de in waarde uitgedrukte goederenhandel lagen de voor België opgetekende verliezen per jaar 0,7 procentpunt hoger dan het gemiddelde van het referentiegebied. Zoals vermeld in Kader 1, kunnen de marktaandelen worden berekend aan de hand van andere variabelen, maar dat verandert niets aan de positie van België op de resultatenlijst.

Kader 1 – Verschillende indicatoren van de relevante markten en marktaandelen

De indicatoren van de relevante markten worden vrij algemeen gebruikt in de analyse van de uitvoerresultaten. Dit is onder meer het geval voor de internationale instellingen (OESO, EC), maar ook – in België zelf – voor het Federaal Planbureau, de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven of de Bank, in het kader van de voorspellingsoefeningen of de analyse van de marktaandelen. Deze indicatoren worden steeds volgens hetzelfde principe becijferd. Er wordt een index berekend die het gewogen verloop van de invoer van de handelspartners weergeeft; dat gebeurt aan de hand van gewichten die de uitvoerstructuur van de beschouwde landen weergeven. Het verloop van de marktaandelen van ieder land wordt dan verkregen door het verloop van de uitvoer te relateren aan de vraag die uitgaat van de relevante markten.

Statistisch zijn er evenwel verschillende metingen mogelijk. Het handelsverkeer kan worden beschouwd in nominale termen of naar volume, uitsluitend rekening houdend met de goederen of met zowel de goederen als de diensten. Er kan ook worden geopteerd de geografische handelspartners en/of de verhandelde producten in aanmerking te nemen om de groei van de markten te bepalen. Vanuit een zuiver methodologisch oogpunt kan ook het in acht nemen van vaste of in de tijd variërende gewichten of van een meer of minder volledige geografische dekking (of dekking per product) van de handelspartners, verschillen tussen de marktmetingen opleveren.

In het kader van een internationale vergelijking wordt het verloop van de marktaandelen meestal gemeten aan de hand van de goederen en diensten naar volume. Doordat in de nationale rekeningen internationaal en regelmatig bijgewerkte statistieken beschikbaar zijn en de prijseffecten geneutraliseerd worden, kan deze maatstaf immers eenvoudig toegepast en geïnterpreteerd worden. Het resultaat van deze maatstaf naar volume is evenwel gevoelig voor de manier waarop de prijseffecten in de statistieken worden opgesteld. Daardoor kunnen die maatstaven te lijden hebben van een gebrek aan harmonisatie tussen de verschillende landen. Behalve een klassieke, algemene macro-economische studie van de uitvoerresultaten, is het ook interessant over een indicator te beschikken die voldoende gedetailleerd is om een fijne analyse van de resultaten te kunnen uitvoeren. Dat is onder meer het geval wanneer moet worden bepaald of producten of productcategorieën de verschillen in resultaten kunnen verklaren tussen vergelijkbare landen die met dezelfde veranderingsprocessen te maken hebben. In deze context moeten absoluut waarde-indicatoren worden gehanteerd die de resultaten op de goederenmarkten meten, zodat op basis van de statistieken van de buitenlandse handel een fijn detailniveau kan worden bereikt.

In de tabel zijn de resultaten van de marktaandelen voorgesteld naargelang de goederen of de goederen en diensten in aanmerking worden genomen, en zowel in nominale termen als naar volume. Ook al kan onder meer

het prijsverloop af en toe een significante invloed hebben op de berekende resultaten, uit deze vaststelling blijkt toch dat de conclusies voor de verschillende indicatoren blijven gelden. Gemiddeld beschouwd over de periode van 1995 tot 2008:

- lagen de externe resultaten van België in termen van marktaandelen onder het gemiddelde van het referentiegebied;
- hebben Nederland, Ierland, Spanje en Oostenrijk marktaandelen gewonnen of toch op zijn minst resultaten neergezet die boven het gemiddelde van het referentiegebied uitkwamen;
- hebben Portugal, Italië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk – net als België – over de beschouwde periode gemengde resultaten laten optekenen;
- hebben Duitsland, Finland, Zweden en Griekenland afhankelijk van de gekozen indicator meer uiteenlopende resultaten neergezet, die algemeen beschouwd evenwel in overeenstemming waren met die van het referentiegebied.

VERGELIJKING VAN DE UITVOERRESULTATEN

(gemiddeld veranderingspercentage op jaarbasis, 1995-2008)

	Goederen		Goederen en diensten		
	Waarde	Volume	Waarde	Volume	Volume volgens OESO ⁽²⁾
België	-2,5	-2,6	-1,7	-1,4	-1,7
Referentiegebied ⁽¹⁾	-1,7	1,0	-1,1	-0,3	-0,6
Nederland	1,3	2,1	-0,6	-0,2	-0,3
Ierland	0,0	2,0	3,7	3,4	3,4
Spanje	-0,3	0,2	0,8	0,2	-0,1
Oostenrijk	-0,4	1,4	-0,6	0,2	0,0
Duitsland	-1,6	-0,7	-0,9	1,0	0,7
Finland	-3,1	-2,0	-1,9	1,1	0,3
Zweden	-2,5	-1,7	-1,4	0,0	-0,2
Griekenland	-3,2	-2,7	0,2	-0,2	-0,4
Portugal	-1,9	-0,6	-1,4	-1,7	-1,9
Italië	-2,8	-3,2	-2,5	-4,1	-4,5
Frankrijk	-3,5	-2,5	-2,8	-1,7	-2,0
Verenigd Koninkrijk	-3,6	-5,1	-2,0	-1,7	-2,0

Bronnen: EC, IMF, INR, OESO, UNCTAD.

(1) Niet-gewogen gemiddelde van de twaalf landen.

(2) Indicatoren van de uitvoerresultaten, volgens de economische vooruitzichten van de OESO van november 2009.

2. Prijs- en kostenconcurrentievermogen

In dit deel wordt nagegaan welke rol de prijzen- en kosteneffecten spelen bij het verklaren van België's uitvoerresultaten. Vervolgens wordt een vergelijking gemaakt met de situatie in andere Europese landen. Eerst wordt bepaald in welke mate het verloop van de marktaandelen naar volume voor de goederen en diensten wordt verklaard door de relatieve bewegingen van de uitvoerprijzen

in het bewuste land ten opzichte van de prijzen van de concurrenten of, eerder, door andere factoren die zouden berusten op structurele elementen van het concurrentievermogen, die geen verband houden met de prijzen. Ten tweede wordt het uitvoerprijzemechanisme grondiger onderzocht.

Een en ander gebeurt aan de hand van een economische analyse van de kwartaalgegevens van 1995 tot

2008, waarin eenvoudige specificaties worden toegepast op België en op een geheel van Europese landen. Het gaat zoveel mogelijk om dezelfde landen als die welke deel uitmaken van het referentiegebied in de hoofdstukken 1 en 3 van dit artikel. Als gevolg van enkele beperkingen met betrekking tot de beschikbaarheid van gegevens is de lijst van de beschouwde landen echter ingekort. De gegevens zijn afkomstig van de statistieken van de nationale rekeningen en betreffen dus het goederen- en dienstenverkeer. Ze zijn afkomstig uit de databanken van de Economic Outlook van de OESO, met uitzondering van die voor België, die rechtstreeks worden overgenomen van het INR.

Om de exportresultaten te ramen, wordt de hieronder volgende vergelijking gehanteerd⁽¹⁾. Daarin is voor elk land het verloop naar volume van de marktaandelen, dat wil zeggen de verhouding tussen de uitvoerbewegingen en het verloop van de afzetmarkten, zowel afhankelijk van het verloop van de relatieve prijzen, dat is de verhouding tussen de uitvoerprijzen en het gewogen gemiddelde van de prijzen van de concurrenten, als van een structurele variabele, «tendens» genoemd. Aangezien we voornamelijk in de structurele kenmerken van deze relatie geïnteresseerd zijn, werd in deze studie enkel een evenwichtsvergelijking geschat, zonder aandacht te besteden aan de dynamische aspecten op korte termijn.

$$\ln(XTR_i / WDR_i) = \alpha_1 \cdot \ln(RP_i) + \alpha_2 \cdot \text{tendens} + \text{constante} + \varepsilon$$

waarbij: XTR_i : uitvoer naar volume van het land_i;

WDR_i : indicator van de voor de uitvoer van het land relevante afzetmarkten_i;

RP_i : indicator van de relatieve uitvoerprijzen van het land_i, gerelateerd aan de prijzen van de concurrenten.

In theorie weegt een snellere groei van de uitvoerprijzen van een land ten opzichte van die van de concurrenten doorgaans op het verloop van de uitvoer en verkleint hij dus de marktaandelen, zodat de coëfficiënt α_1 van de variabele van de relatieve prijzen negatief zou moeten zijn. Mocht het verloop van de marktaandelen enkel afhankelijk zijn van de relatieve prijzen, dan zou, bij een neutraal prijsverloop, de uitvoer naar volume exact de bewegingen van de afzetmarkten volgen. Dat is echter zelden het geval, zodat potentiële structurele verliezen of verbeteringen van marktaandelen in de analyse worden ingevoerd door middel van een trendmatige variabele. Deze laatste vat de informatie samen van niet-prijsgerelateerde elementen die

(1) De vergelijkingen werden geraamd op basis van logaritmen, zodat de op de relatieve prijzen toegepaste coëfficiënt kan worden beschouwd als de prijselasticiteit.

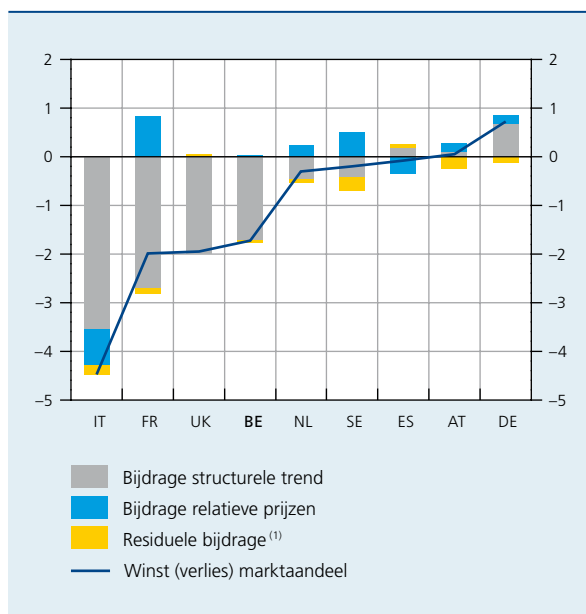
de relatie tussen het verloop van de uitvoer en dat van de afzetmarkten eveneens zouden beïnvloeden.

Volgens de verkregen resultaten lijken de relatieve uitvoerprijzen doorgaans een vrij beperkte bijdrage te leveren. België neemt ter zake een neutrale plaats in. Het totale gemiddelde verlies aan marktaandeel van zowat 1,7% per jaar tijdens de periode gaande van het eerste kwartaal van 1995 tot het vierde kwartaal van 2008 was dan ook bijna volledig toe te schrijven aan de trendmatige variabele. De buurlanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland) tonen een licht positieve bijdrage van het verloop van de relatieve prijzen.

Meestal is de bijdrage van de trendmatige variabele dan weer duidelijk negatief. Van de onderzochte landen vertoonden enkel Nederland en Oostenrijk, waar de bijdragen gematigd positief zijn, en Duitsland, met een positieve bijdrage van gemiddeld 0,7 procentpunt per jaar, gedurende de periode 1995-2008 een verbetering van hun structurele ontwikkelingen in termen van marktaandelen. Alle andere landen kampten met structurele verliezen aan marktaandeel. Dat verlies was het meest uitgesproken in Italië, terwijl België (met een structureel verlies van gemiddeld 1,7 procentpunt per jaar) samen met Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk deel uitmaakt

GRAFIEK 2 DETERMINANTEN VAN HET VERLOOP VAN DE MARKTAANDELEN

(gemiddelde bijdragen op jaarbasis, in procentpunten, goederen en diensten naar volume)



Bron: berekeningen NBB, op basis van de gegevens van de OESO en het INR.

(1) Afgezien van de bijdrage van de relatieve prijzen en de structurele tendens blijft er een kleine residuele bijdrage die omgekeerd afhankelijk is van de stabiliteit van de vergelijking.

TABEL 2 RESULTATEN VAN DE RAMING VAN DE DETERMINANTEN VAN DE MARKTAANDELEN NAAR VOLUME

(ramingen voor de periode van het eerste kwartaal van 1995 tot het vierde kwartaal van 2008)

	Coëfficiënt van de relatieve uitvoerprijzen	<i>p.m.</i> Gemiddelde jaarlijkse verandering van de relatieve uitvoerprijzen ⁽¹⁾ (veranderingspercentages)	Structurele jaarlijkse tendens ⁽²⁾ (bijdrage in procentpunten)	<i>p.m.</i> Gemiddeld jaarlijks verloop van de marktaandeelen (veranderingspercentages)
IT	-0,44 (***)	+1,6	-3,6 (***)	-4,5
FR	-0,83 (***)	-1,0	-2,7 (***)	-2,0
UK	-0,02 ()	-0,2	-2,0 (***)	-2,0
BE	-0,09 (*)	-0,4	-1,7 (***)	-1,7
NL	-0,41 (***)	-0,6	-0,5 (***)	-0,3
SE	-0,26 (***)	-1,1	-0,4 (***)	-0,2
ES	-0,50 (***)	+0,7	+0,2 ()	-0,1
AT	-0,29 (***)	-0,6	+0,1 ()	0,0
DE	-0,10 (*)	-1,8	+0,7 (***)	0,7

Bron: berekeningen NBB, op basis van gegevens van de OESO en het INR.

(1) Verschil tussen de gemiddelde twaalfmaands groei van de eigen uitvoerprijzen en die van de concurrenten.

(2) De componenten zijn niet optelbaar door de aanwezigheid van een kleine bijdrage van de equatie-residuen.

(***) / (**) / (*): respectievelijk significant verschillend van nul op het 1%-niveau, 5%-niveau, 10%-niveau en (): niet significant verschillend van nul.

van een groep waarvan het gemiddelde jaarlijkse verlies aan marktaandeel dat geen verband houdt met de relatieve prijzen, zich binnen een marge van -1,5 tot -2,5 procentpunt bevindt.

De tabel die alle resultaten van de raming bevat, toont aan dat de vrij geringe bijdrage van de aan de relatieve prijzen gerelateerde variabelen kan worden verklaard door hetzij een geringe correlatie tussen het verloop van de relatieve prijzen en dat van de marktaandeelen – in dat geval tendeert de waarde van de coëfficiënt van de relatieve prijzen naar nul, zoals in het Verenigd Koninkrijk, België en Duitsland – hetzij een geringe gemiddelde afwijking tussen het verloop van de eigen prijzen en dat van de concurrenten (Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten en België). Die beide redenen kunnen optelbaar zijn. Van de buurlanden vertonen Frankrijk (-0,83) en, in mindere mate, Nederland (-0,41) een relatief grote prijselasticiteit, wat betekent dat ze hun exportresultaten significant kunnen verbeteren door hun relatieve prijzen te verlagen. Tijdens de hier bestudeerde periode liet Duitsland een verschil van -1,8 procentpunt optekenen tussen het verloop van zijn uitvoerprijzen en dat van de prijzen in de concurrerende landen. Dat land liet aldus, ondanks een geringe prijselasticiteit, een positieve bijdrage van de prijzen optekenen.

Het verloop van de relatieve uitvoerprijzen verklaart blijkbaar al met al maar een beperkt gedeelte van de totale resultaten op de buitenlandse markten. Dat zou

erop kunnen wijzen dat de op de internationale markten gehanteerde prijzen grotendeels vaststaan voor de exporteurs en dat ze er moeilijk kunnen van afwijken, op gevaar af van die markten te moeten verdwijnen. Terzelfder tijd kunnen de exporteurs, in het licht van grotendeels vaststaande prijzen, de bewegingen van de productiekosten slechts gedeeltelijk doorberekenen. In dat geval zouden de winstmarges als buffer dienen om de verschillen tussen het verloop van de prijzen en dat van de kosten te compenseren. Een structureel ongunstig kostenverloop zou de rentabiliteit drukken en op termijn de uitvoeractiviteit als dusdanig bedreigen.

De tweede stap in de analyse bestaat er precies in te onderzoeken in welke mate er bij de uitvoerprijszetting rekening wordt gehouden met het verloop van de componenten van de productiekosten of, veeleer, met de prijzen van de concurrenten. De voornaamste componenten van de door de exporteur gedragen kosten zijn de invoerprijzen van de grondstoffen (meer bepaald aardolie) en van de intermediaire inputs alsook de loonkosten. Door een evenwichtsuitvoerprijs te berekenen, tracht men te ramen in welke mate de componenten van de kosten kunnen worden doorberekend in de uitvoerprijzen. In de gehanteerde vergelijking is de uitvoerprijs afhankelijk van de loonkosten per eenheid product in de verwerkende nijverheid, van de invoerdeflator en van de aardolieprijzen. Ook hier wordt enkel een evenwichtsrelatie geschat, zonder aandacht te besteden aan de kortetermijndynamiek.

$$\ln(XTD_i) = \alpha_1 \cdot \ln(ULC_{mf_i}) + \alpha_2 \cdot \ln(MTD_i) + (1 - \alpha_1 - \alpha_2) \cdot \ln(brent_i) + constante + \varepsilon$$

waarbij voor elk land j:

- XTD_i : uitvoerdeflator;
- MTD_i : invoerdeflator;
- ULC_{mf_i} : loonkosten per eenheid product in de verwerkende nijverheid;
- $brent_i$: prijs van ruwe aardolie, in nationale valuta-eenheid

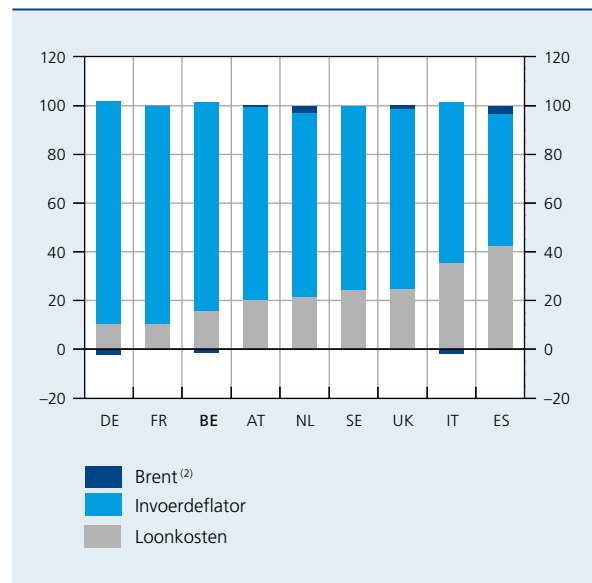
Ondanks het feit dat de prijs van de ruwe aardolie reeds deel uitmaakt van de invoerdeflator, werd deze variabele toch als afzonderlijke kostencomponent in de vergelijking opgenomen, teneinde er rekening mee te houden dat het gewicht van de energie in de uitvoerdeflator niet noodzakelijk hetzelfde is als dat in de invoerdeflator. Daardoor is het geraamde totale gewicht van aardolie in de uitvoerprijzen gelijk aan het impliciete gewicht ervan in de invoerdeflator (MTD), vermeerderd met de geschatte correctie $(1 - \alpha_1 - \alpha_2)$. Voor de prijsvergelijkingen werd prijs-homogeniteit opgelegd, zodat de som van de te ramen prijscoëfficiënten gelijk moet zijn aan 1.

De in de analyse gehanteerde loonkosten per eenheid product hebben betrekking op de verwerkende nijverheid vermits die sector het best beantwoordt aan het profiel van de doorsnee-uitvoerder. Door gebruik te maken van het concept loonkosten per eenheid product, wordt rekening gehouden met de efficiëntievoordelen van de arbeidskrachten waardoor de kosten en, eventueel, de uitvoerprijzen verlaagd worden. De invoerprijzen weerspiegelen tegelijkertijd het verloop van de kostprijs van de ingevoerde inputs die nodig zijn voor de productie van de uitvoer, maar ook het effect van de internationale concurrentie. Hierdoor geven ze de mate aan waarin de prijzen worden bepaald door de concurrentie op de internationale markten (de verhouding van het aantal prijsnemers of in het Engels *price-takers*). Hoe minder de exporteurs in staat zijn zelf hun prijzen te zetten en verplicht zijn ze af te stemmen op de mondiale prijzen, hoe hoger de aan die variabele gerelateerde coëfficiënt zal zijn. Daardoor verschillen de in dit kader geraamde coëfficiënten vrij sterk van die welke worden verkregen in de statistische opsplitsing van het gewicht van de diverse kostencomponenten via de input-outputtabellen.

De aldus geraamde coëfficiënten tonen aan dat de internationale prijzen de voornaamste verklarende factor zijn van het verloop van de uitvoerprijzen. Ongeacht of dat te maken heeft met het belang van de ingevoerde intermediaire inputs, of met het feit dat de invoerdeflator in hoge mate de door de concurrenten gehanteerde prijzen

GRAFIEK 3 BELANG VAN DE DETERMINANTEN⁽¹⁾ VAN DE UITVOERPRIJZEN

(in procenten, raming over de periode 1995kw1-2008kw4)



Bron: berekeningen NBB, op basis van de gegevens van de OESO en het INR.

(1) Het relatieve aandeel van de determinanten is dus gelijk aan de coëfficiënten in de vergelijking van de uitvoerprijzen.

(2) De determinant « Brent » is een correctiefactor, die het verschil raamt tussen het belang van aardolie in de invoer en de uitvoer.

weerspiegelt, de invoerdeflator krijgt hoe dan ook een veel groter gewicht toegekend dan de loonkosten per eenheid product. Naargelang het land, vertegenwoordigt de coëfficiënt α_2 in de regressievergelijking een waarde van 0,6 tot 0,9. In de landen die in deze studie worden onderzocht, had het verloop van de loonkosten van 1995 tot 2008 de geringste weerslag op de uitvoerprijzen in Duitsland, Frankrijk en België, terwijl de invloed van de loonkosten in Italië en Spanje dubbel zo groot was.

Hoe weinig de Belgische exporteurs de veranderingen van de loonkosten kunnen doorberekenen, wordt bevestigd in de resultaten van de enquêtes bij de bedrijven⁽¹⁾. Dat verschijnsel is nog meer uitgesproken voor de gestandaardiseerde goederen, waarvoor de differentiëring tussen de producenten gering en de prijsconcurrentie groot is. In die context is een beheerst verloop van de productiekosten noodzakelijk ter vrijwaring van de rentabiliteit. Vanwege de rol die de loonkosten in de operationele beslissingen van de onderneming spelen als kosten van de productiefactor arbeid, blijven zij doorslaggevend bij de beslissing omtrent de ingezette hoeveelheid arbeid. Een boven de productiviteitswinsten uitstijgende vermeerdering van de

(1) Aucremanne L. en M. Druant (2005).

loonkosten zal de vraag naar arbeidskrachten drukken, in de mate dat deze gesubstitueerd kunnen worden door andere productiefactoren (voornamelijk door kapitaal).

Tot slot moeten de verschillen inzake relatieve prijzen op macro-economisch niveau omzichtig worden geïnterpreteerd. Die interpretatie heeft immers enkel zin als de internationale referentieprijz betrekking heeft op een mandje van in termen van kwaliteit en specialisatie vergelijkbare producten. Dat is echter niet altijd het geval: in de praktijk zijn de productenmarkten veeleer heterogeen; de landen specialiseren zich immers meestal in een bedrijfstak of een product. Dit statistisch verschijnsel kan maken dat het belang van het prijsconcurrentievermogen, als dit gebaseerd is op al te geaggregeerde gegevens, enigszins wordt onderschat. Additionele analyses op het niveau van de bedrijfstak of de onderneming zijn allicht noodzakelijk. Op die niveaus zijn de relevante prijsgegevens evenwel niet altijd beschikbaar en onderling minder vergelijkbaar. Dergelijke berekeningen gaan het onderzoeksterrein van de studie, die enkel betrekking heeft op de algemene voorwaarden van het concurrentievermogen, te buiten.

3. Structuur van de uitvoer

3.1 Structuur en resultaten van de uitvoer

Aangezien het prijsconcurrentievermogen op geaggregeerd niveau geen afdoende verklaring biedt voor het verloop van het marktaandeel, kan de analyse worden

vervolledigd door rekening te houden met elementen van structurele aard. In dit hoofdstuk wordt nagegaan hoe de aan de uitvoerstructuur verbonden elementen, zoals de geografische oriëntatie of de productspecialisatie, de deelname van België aan het internationale goederenverkeer beïnvloeden en, omgekeerd, hoe de ontwikkelingen in verband met de mondialisering doorwerken in de uitvoerstructuur.

Er zij aan herinnerd dat tijdens de periode 1995-2008 de groei van de Belgische goederenuitvoer – in nominale termen met gemiddeld 5,4% op jaarbasis – 1 procentpunt onder het gemiddelde resultaat van de beschouwde landen in het referentiegebied lag. Wordt in die ontwikkeling een onderscheid gemaakt tussen de dynamiek van de afzetmarkten en de effecten van de aandelen in die markten, dan blijkt dat de traditionele markten het minder goed doen dan gemiddeld beschouwd in het referentiegebied, en dit zowel voor de geografische oriëntatie als voor de productspecialisatie. Die markteffecten verklaren echter maar een deel van de minder krachtige exportgroei in België; ook het verlies aan marktaandelen was er zwaarder dan in het referentiegebied.

Het tragere groeipercentage van de uitvoer vloeit ten belope van 0,3 procentpunt voort uit een ongunstige geografische structuur. De gemiddelde jaarlijkse groei van de voor België relevante markten, die werd berekend door het verloop van de invoervraag van de verschillende landen te wegen ten opzichte van het aandeel van die landen in de Belgische uitvoer, viel immers geringer uit (+8,1%) dan die van de relevante markten voor het

TABEL 3 VERGELIJKING VAN HET VERLOOP VAN DE UITVOER, DE UITVOERMARKTEN EN DE MARKTAANDELEN
(goederen, naar waarde, gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, tenzij anders vermeld)

	1995-2008			1995-2000			2000-2008		
	België	Referentiegebied ⁽¹⁾	Verskil ⁽²⁾	België	Referentiegebied ⁽¹⁾	Verskil ⁽²⁾	België	Referentiegebied ⁽¹⁾	Verskil ⁽²⁾
Uitvoer	5,4	6,5	-1,0	7,0	10,6	-3,3	4,4	4,0	0,4
Geografisch gewogen wereldmarkten	8,1	8,4	-0,3	11,7	11,9	-0,1	5,8	6,3	-0,4
<i>p.m. Winst (+) / verlies (-) aan marktaandelen</i>	-2,5	-1,7	-0,7	-4,3	-1,2	-3,0	-1,3	-2,1	0,8
Naar product gewogen wereldmarkten	8,2	8,4	-0,2	11,7	12,8	-1,0	6,1	5,7	0,4
<i>p.m. Winst (+) / verlies (-) aan marktaandelen</i>	-2,6	-1,7	-0,9	-4,2	-1,9	-2,3	-1,6	-1,6	0,0

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) Niet-gewogen gemiddelde van twaalf landen: FR, DE, NL, UK, IT, ES, SE, AT, IE, PT, EL, FI.

(2) Verhouding tussen de groei voor België en die voor het referentiegebied, in procenten.

referentiegebied (+8,4%). Rekening houdend met dat effect van de geografische oriëntatie van de markten, bleven de externe resultaten van België inzake marktaandeel tussen 1995 en 2008 0,7 procentpunt per jaar lager dan die van het referentiegebied.

Dezelfde conclusie geldt wanneer de relevante markten worden berekend volgens de opsplitsing naar product. Het structureffect is ten belope van 0,2 procentpunt ongunstig, aangezien de afzetmarkten voor België met 8,2% groeien en die voor het referentiegebied met 8,4%. De weinig dynamische uitvoer in vergelijking met het referentiegebied is echter de essentiële factor die verklaart waarom de externe resultaten van België zwakker zijn dan die van het referentiegebied, met een verlies aan marktaandeel van 2,6% per jaar voor België en 1,7% voor het referentiegebied, of een verschil van -0,9 procentpunt per jaar tussen 1995 en 2008.

Het negatieve groeiverschil voor de uitvoer en de structurele achterstand in het verloop van de marktaandelen bleken niet constant in de tijd. In vergelijking met het referentiegebied had België van 1995 tot 2000 te kampen met een bijzonder ongunstig verloop van de uitvoer en een relatief groot verlies aan marktaandelen. Op dat ogenblik was België het zwakst presterende land van het hele gebied, met een verschil in uitvoergroei van 3,3 procentpunt per jaar. Voor het verloop van de marktaandelen bedroeg het ecart -3 procentpunt per jaar als enkel de geografische oriëntatie wordt beschouwd en -2,3 procentpunt per jaar als alleen de productstructuur in aanmerking wordt genomen.

Daarentegen is de uitvoer van België, met een gemiddelde nominale groei op jaarbasis van 4,4% tijdens de periode 2000-2008, 0,4 procentpunt sneller gestegen dan gemiddeld in het referentiegebied. Die betere resultaten zijn voor een deel toe te schrijven aan de krachtige vraag van de opkomende landen naar halffabricaten rond het midden van de jaren 2000, tegen de achtergrond van een wereldwijde hoogconjunctuur. Onder de relatief belangrijke bedrijfstakken in België trokken onder meer de ijzeren staalnijverheid en de kunststoffen in primaire vorm profijt van hoge prijzen en volumes. Dit verklaart waarom marktaandelen werden veroverd als, bij de berekening voor de relevante markten, de specialisatie naar producttype niet in aanmerking werd genomen en, derhalve, waarom de productstructuur tijdens die periode gunstig was. Bovendien viel het door België opgetekende verlies aan marktaandelen tussen 2000 en 2008 geringer uit dan in de tweede helft van de jaren negentig. Dat heeft voor een deel te maken met de wegvoertuigen, de geneesmiddelen en de organische chemische producten. Hun bijdrage tot het verlies aan marktaandelen beliep van 2000

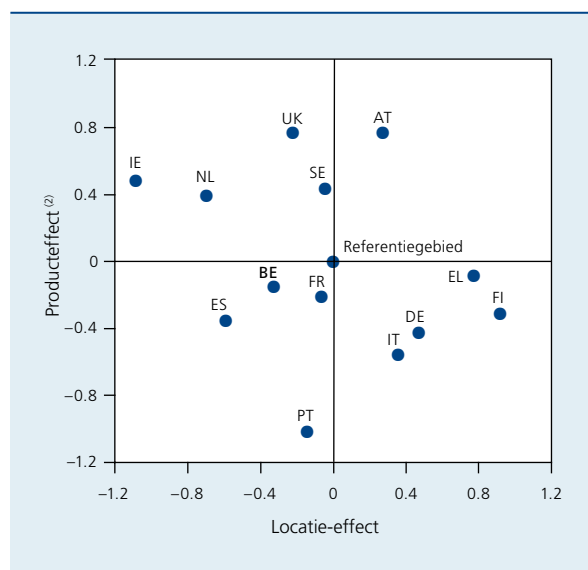
tot 2008 0,1 procentpunt, tegen meer dan 1 punt van 1995 tot 2000. Wat de wegvoertuigen betreft, was de verbetering echter uitsluitend het resultaat van één enkel jaar (2001) en gaf zij dus niet een fundamentele tendens weer. Integendeel, tijdens de laatste beschouwde jaren zijn de resultaten in die branche duidelijk verslechterd.

Structureffecten moeten dus omzichtig worden onderzocht, aangezien ze kunnen worden beïnvloed door bijzondere omstandigheden, die onder meer samenhangen met de conjunctuurcyclus. In dat opzicht mag er worden van uitgegaan dat een even gunstige situatie als die tussen 2000 en 2008 zich niet meer zal voordoen omdat de opkomende landen voor de producten in kwestie hun eigen productiecapaciteit aan het ontwikkelen zijn.

Tijdens de periode 1995-2008 liepen de structureffecten van de verschillende landen blijkbaar uiteen:

- het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Zweden en Nederland haalden voordeel uit een relatief gunstig producteffect. De structuur van hun uitvoer ten opzichte van die van het referentiegebied was gericht op producten waar wereldwijd een sterkere vraag naar bestaat. Daarentegen is de vraag ten aanzien van de markten waarnaar ze uitvoeren, minder dynamisch dan het gemiddelde van de afzetmarkten van het referentiegebied;

GRAFIEK 4 PRODUCT- EN LOCATIE-EFFECTEN⁽¹⁾ IN DE MARKTEN VOOR BELGIË EN DE LANDEN VAN HET REFERENTIEGEBIED
(gemiddelde percentages op jaarbasis, 1995-2008)



Bron: berekeningen NBB.

- (1) Verschil tussen de groei in de markten van het land i en die voor het gemiddelde van het referentiegebied.
- (2) Berekend op basis van de naar product gewogen markten op het detailniveau met 3 cijfers van de TCIIH-classificatie.

- wat Griekenland, Finland, Duitsland en Italië betreft, is de uitvoer geografisch beter gericht maar steunt hij op producten waar wereldwijd relatief weinig vraag naar is;
- Oostenrijk haalt voordeel uit beide gunstige effecten;
- Frankrijk, Spanje en Portugal lijken evenmin als België op een producteffect of een positief locatie-effect te kunnen rekenen.

In Kader 2 worden die product- en locatie-effecten voor België en de referentielanden diepgaander geanalyseerd. Hoewel die analyse duidelijke conclusies oplevert, bijvoorbeeld dat het gewicht van de hoogtechnologische apparatuur in de uitvoer van België gering is en dat die uitvoer grotendeels bestaat uit producten waarnaar de vraag weinig dynamisch is, dient men er om verschillende redenen voor op te passen de resultaten van de analyse per product niet al te simplistisch voor te stellen.

In de eerste plaats kan, zoals reeds vermeld, het progressieve of regressieve karakter van de vraag naar een product variëren in de tijd. Vervolgens kunnen de in deze analyse in aanmerking genomen categorieën, hoewel ze relatief verfijnd zijn – met een opsplitsing in 300 producttypes – een zekere onderlinge heterogeniteit verhullen, onder meer inzake kwaliteit of technische specificaties. Ten slotte kunnen sommige producten kwantitatief belangrijke markten blijven vormen, zonder dat de vraag bijzonder dynamisch is.

Al met al vloeien de oriëntatie en de specialisatie van de uitvoer voort uit een structurele ontwikkeling die verband houdt met factoren zoals locatie, economische structuur en oprichting van specifieke activiteitscentra. Ze kunnen derhalve slechts geleidelijk evolueren, maar het zou wenselijk zijn die aanpassing te ondersteunen door België's comparatieve voordelen beter te benutten.

Kader 2 – Het product- en het locatie-effect, verklaring van de verschillen in dynamiek

Aangezien de markten een gewogen maatstaf zijn van de tot een land gerichte invoervraag, is het mogelijk de partner(s) of producten vast te stellen die de verschillen in dynamiek tussen België en de landen van het referentiegebied verklaren.

LOCATIE-EFFECT

Vanwege de afremmende effecten die samenhangen met transportkosten en met culturele of institutionele banden blijft de geografische nabijheid, zelfs in het tijdperk van de mondialisering, een belangrijke sturende factor voor het handelsverkeer. Algemeen beschouwd, is de uitvoer van België en van de referentielanden hoofdzakelijk bestemd voor de Europese landen. Niettemin zijn er tussen hun geografische structuur verschillen die ten grondslag liggen aan het locatie-effect.

Over de periode 1995-2008 resulteerde, voor België, de ongunstige geografische oriëntatie ten opzichte van het referentiegebied uit het grotere aandeel van Europa in de uitvoer, meer bepaald die naar de EU15, en uit een ondervetegenwoordiging van de sterker groeiende landen, zoals de nieuwe lidstaten van de EU, China en de landen uit het Midden-Oosten. Zo nam de EU15 gemiddeld bijna driekwart van de Belgische uitvoer voor haar rekening, maar de invoer nam er met slechts 7,3% toe, tegen een stijging met 9,1% per jaar voor de wereldhandel.

Landen met een positief locatie-effect, namelijk Duitsland, Italië, Oostenrijk, Griekenland en Finland, voeren meer uit naar nieuwe lidstaten van de Europese Unie, vooral de Oost-Europese landen, waar de invoervraag tweemaal krachtiger was dan in de oudere lidstaten van de EU15. Die landen staan ook meer in contact met de dynamische Aziatische economieën.

Voor de landen met een negatief locatie-effect is de situatie uiteenlopend:

- hoewel Zweden relatief meer dan gemiddeld exporteert naar Azië, droeg het gewicht van de oude industrielanden, zoals de Verenigde Staten en Japan, bij tot het licht negatieve locatie-effect;



- net als België exporteren Nederland, Portugal en Spanje voor meer dan 70 % naar de landen van de EU15, aangezien ze elk relatief nauwere contacten onderhouden met hun eigen buurlanden;
- Frankrijk is dan weer relatief sterker gericht op de mediterrane landen en op Afrikaanse landen zoals Algerije, Marokko of Ivoorkust, waar de invoervraag trager groeide dan de wereldvraag;
- in het Verenigd Koninkrijk en Ierland is de uitvoerstructuur relatief sterker toegespitst op de Angelsaksische landen, waar de vraag naar de invoer van goederen meestal lager was dan de wereldvraag.

TABEL 1 GROEI VAN DE WERELDINVOER EN GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE UITVOER
(1995-2008, goederenmarkten, naar waarde)

	<i>p.m.</i> <i>Verloop van</i> <i>de invoer</i> ⁽¹⁾	FI	EL	DE	IT	AT	Ge- bied ⁽²⁾	SE	FR	PT	UK	BE	ES	NL	IE
Locatie-effect ⁽³⁾ . . .		0,9	0,8	0,5	0,4	0,3	0,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,6	-0,7	-1,1
		(bestemming van de uitvoer, in procenten van het totaal)													
Europa	8,7	72,6	79,4	72,9	69,9	85,2	75,6	71,9	71,1	83,3	63,7	80,3	81,2	85,1	70,8
waarvan:															
EU15	7,9	52,7	48,8	55,8	54,7	60,6	61,6	55,0	62,4	79,3	56,8	74,1	69,7	77,6	65,3
12 nieuwe EU-lidstaten . .	15,8	6,9	16,0	8,8	6,9	14,5	6,0	4,4	3,3	1,5	2,6	3,0	3,1	3,3	1,3
Amerika	8,6	10,4	6,8	12,2	12,6	6,5	11,1	12,9	12,2	7,5	17,3	6,4	10,6	5,8	17,8
waarvan:															
Verenigde Staten	8,3	7,4	4,8	9,0	8,2	4,7	7,9	9,4	7,3	5,2	14,0	4,7	4,3	4,1	16,1
Azië	9,6	14,2	11,9	12,8	13,5	7,3	10,6	12,1	11,8	4,1	14,9	10,1	7,5	7,2	9,4
waarvan:															
Midden- Oosten	13,1	3,9	8,1	3,5	5,5	2,2	3,7	3,0	3,9	1,4	5,0	3,6	3,5	2,4	1,6
China	19,0	2,7	0,4	2,1	1,3	1,1	1,2	1,9	1,2	0,3	1,0	0,9	0,8	0,6	0,6
Japan	6,5	1,9	0,6	1,9	1,7	1,2	1,5	2,3	1,6	0,5	2,0	1,0	0,9	0,9	2,8
Afrika	10,8	1,9	3,6	1,9	3,8	1,1	3,0	1,9	6,2	5,0	2,8	2,5	4,6	1,7	1,2
Oceanië	9,4	1,1	0,6	0,7	0,9	0,6	0,8	1,3	0,6	0,4	1,5	0,5	0,5	0,4	0,9
Totaal		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) Gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, invoer in VS-dollar.

(2) Referentiegebied: niet-gewogen gemiddelde van de twaalf onderzochte landen (ongerekend België).

(3) Verschil tussen de groei van de voor het beschouwde land relevante markten en de gemiddelde groei van de voor het referentiegebied relevante markten.

PRODUCTEFFECT

Zo kan of kunnen in de uitvoerstructuur van België en de referentielanden ook het product of de producten worden vastgesteld die gedurende de hele periode op het verloop van de markten hebben gewogen.

Aan de hand van de stijging van de invoer naar product in verhouding tot de totale invoer kan het progressieve of regressieve karakter van een product worden berekend, of kan met andere woorden worden bepaald of de vraag op wereldvlak voor de bestudeerde producten sneller of minder snel is gestegen dan de totale wereldinvoer.



Een relatief sterkere specialisatie in progressieve producten, of een onderspecialisatie in regressieve producten geeft aanleiding tot een gunstig producteffect, en omgekeerd.

TABEL 2 GROEI VAN DE WERELDINVOER EN STRUCTUUR NAAR PRODUCTCATEGORIE⁽¹⁾ VAN DE UITVOER
(1995-2008, goederenmarkten, naar waarde)

	Progressiviteits- graad in de wereldinvoer ⁽²⁾	UK	AT	IE	SE	NL	Ge- bied ⁽³⁾	EL	BE	FR	FI	ES	DE	IT	PT
Producteffect ⁽⁴⁾ . . .		0,8	0,8	0,5	0,4	0,4	0,0	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4	-0,6	-1,0
		(uitvoerpercentages per product)													
Selectie van progressieve producten															
Energiedragers . . .	7,5	5,6	1,9	0,3	2,7	5,6	4,7	16,1	5,8	2,6	2,7	6,6	1,1	3,3	8,0
Geneesmiddelen . .	5,0	5,5	4,7	10,4	5,1	3,9	3,9	1,1	3,8	5,0	1,1	2,8	3,4	2,6	1,8
Metaalproducten	1,5	4,5	5,7	0,6	6,2	3,7	4,5	9,8	8,0	3,3	4,7	5,2	4,5	4,1	1,9
Verskillende machines en werktuigen	1,5	11,8	5,5	17,5	5,5	12,0	7,5	1,8	3,6	7,7	7,8	3,5	6,6	5,6	4,1
Telecommunicatie	1,1	4,4	3,3	2,7	14,8	3,0	4,9	2,2	2,1	3,4	17,3	2,1	2,7	1,3	2,0
Selectie van regressieve producten															
Wegvoertuigen . . .	-1,0	7,5	8,1	0,1	12,3	3,8	6,8	1,2	13,7	7,0	3,7	11,6	17,2	5,3	4,2
Verskillende fabricaten	-1,3	6,6	4,9	6,1	3,3	3,1	4,0	3,8	3,0	3,6	2,0	3,7	3,1	5,4	2,3
Diamant	-2,0	3,3	3,0	0,6	0,8	0,5	2,3	3,9	7,6	1,5	0,9	4,5	1,3	3,4	4,3
Chemische producten	-2,2	3,6	1,8	22,7	1,0	4,4	3,9	0,7	5,7	3,1	1,0	2,7	3,0	1,7	1,2
Voeding	-3,8	4,7	4,3	7,3	2,6	12,4	7,0	17,3	9,6	8,0	2,6	9,7	2,6	4,4	8,1
Textiel	-4,2	4,4	3,6	0,5	2,3	3,2	4,7	2,5	5,2	16,4	5,6	6,7	3,3	3,7	3,6
Overige basisproducten . . .	-6,8	1,0	1,0	0,2	1,3	2,8	1,3	1,6	5,4	1,4	0,9	1,7	1,7	1,2	0,9

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) De productcategorieën worden gedetailleerd weergegeven in bijlage 1.

(2) Verschil tussen de groei van de invoer voor het beschouwde product en de totale groei van de wereldinvoer.

(3) Referentiegebied: niet-gewogen gemiddelde van de twaalf onderzochte landen (ongerekend België).

(4) Verschil tussen de groei van de naar product gewogen markten voor het land in kwestie en de gemiddelde groei van de naar product gewogen markten voor het referentiegebied.

De overspecialisatie van België in regressieve producten zoals wegvoertuigen, chemische producten, diamant en overige basisproducten⁽¹⁾ en de onderspecialisatie in diverse machines en werktuigen⁽²⁾ en in telecommunicatie verklaren grotendeels het ongunstige producteffect. Die effecten werden deels gecompenseerd door de overspecialisatie in metaalproducten, die van 1995 tot 2008 op jaarbasis een snellere gemiddelde groei vertoonden dan alle producten samen, alsook door de onderspecialisatie in verschillende fabricaten⁽³⁾, die over dezelfde periode als regressief werden bestempeld.

(1) Categorie bestaande uit rubber en kunststof.

(2) Categorie die onder meer industriële apparatuur en gegevensverwerkende machines omvat.

(3) Categorie die onder meer wapens, munitie, drukwerk, juwelen en muziekinstrumenten omvat.

De landen met een gunstig producteffect trokken onder meer profijt van hun sterkere specialisatie in verschillende progressieve producten :

- Ierland en in mindere mate Oostenrijk haalden voordeel uit hun overspecialisatie in verschillende machines en werktuigen en in geneesmiddelen alsook, wat Oostenrijk betreft, in metaalproducten ;
- het Verenigd Koninkrijk en Zweden trokken eveneens voordeel uit hun overspecialisatie in geneesmiddelen en metaalproducten alsook, wat Zweden betreft, in telecommunicatie ;
- het gunstige producteffect voor Nederland is deels te danken aan een overspecialisatie in verschillende machines en werktuigen.

Die specialisaties compenseerden grotendeels de op regressieve producten gerichte specialisaties voor Ierland, waar het aandeel van de chemische producten zeer groot is, of voor Zweden, dat qua specialisatie in wegvoertuigen vergelijkbaar is met België.

De landen met een negatief producteffect zijn daarentegen overgespecialiseerd in regressieve producten en/of ondergespecialiseerd in progressieve producten :

- Griekenland, Portugal, Frankrijk en Spanje hadden te kampen met een minder dynamische vraag op de markt van de levensmiddelen alsook, voor de twee laatstgenoemde landen, op de textielmarkt ;
- net als België had Duitsland te lijden van een overspecialisatie in wegvoertuigen, waarnaar de vraag verminderd is, alsook onder een te geringe specialisatie in machines en werktuigen en in telecommunicatie.

3.2 Specialisatie volgens het gehalte aan productiefactoren

In het kader van de macro-economische analyse van de uitvoerresultaten, is het interessant de verhandelde producten te groeperen volgens de aard van de onderliggende productie, namelijk op basis van hun intensiteit inzake productiefactoren. De relatieve beschikbaarheid van de verschillende factoren bepaalt immers de comparatieve voordelen van de economieën.

Op basis van de werkzaamheden van de ECB⁽¹⁾ worden de producten van de driecijferige TCIH verdeeld volgens de bedrijfstakken waarin ze worden geproduceerd. Iedere bedrijfstak krijgt een overwegende productiefactor toegekend, alsook één of meerdere producten. Zo worden vijf productgroepen omschreven, elk aangeduid met een afkorting op basis van de Engelse benamingen :

- LI: arbeidsintensieve (*Labour Intensive*) producten, met als belangrijkste diamanten (verwerking van edelstenen), papier, textiel en kledij ;
- CI: kapitaalintensieve (*Capital Intensive*) producten, bijvoorbeeld voertuigen voor personenvervoer, toebehoren voor deze voertuigen en staal ;
- DRI: moeilijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie (*Difficult-to-imitate Research Intensive*), zoals elektrische apparaten ;
- ERI: makkelijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie (*Easy-to-imitate*

Research Intensive), zoals geneesmiddelen, farmaceutische producten en kunststoffen in primaire vormen ;

- RMI: producten die rechtstreeks afgeleid zijn van grondstoffen (*Raw Materials Intensive*), zoals energiedragers, fruit en metalen.

Vergeleken met het referentiegebied, was België in 1995 gespecialiseerd in de uitvoer van overwegend kapitaalintensieve (CI) goederen. Deze groep vertegenwoordigde iets minder dan een derde van de uitvoer, tegen een vijfde in het referentiegebied. Ook producten op basis van een technologie die als gemakkelijk na te bootsen wordt beschouwd (ERI), waren in België oververtegenwoordigd en maakten zowat 19 % van de nationale uitvoer uit.

Moeilijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek (DRI) vertegenwoordigden daarentegen slechts 10 % van de Belgische uitvoer, tegen het dubbele in het referentiegebied en zelfs drie keer zoveel in Duitsland en Frankrijk. Omgekeerd is er een vrij groot verschil met de buurlanden voor de goederen waarvoor grondstoffen (RMI) en arbeid (LI) de overwegende productiefactoren zijn, hoewel de specialisatie van België in deze productiecategorieën vergelijkbaar is met die van het referentiegebied.

(1) Zie Baumann U. en F. di Mauro (2007).

TABEL 4 VERLOOP VAN DE UITVOER EN DE VRAAG IN DE VERSCHILLENDE GROEPEN

(gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, 1995-2008 tenzij anders vermeld, in waarde)

	LI ⁽¹⁾	CJ ⁽²⁾	DRI ⁽³⁾	ERI ⁽⁴⁾	RMI ⁽⁵⁾	1995-2000 CJ ⁽²⁾
I. Structuur van de uitvoer						
(1995, in procenten van de totale uitvoer)						
België	25,5	29,4	10,0	19,0	19,0	
Referentiegebied	26,4	19,9	19,9	16,9	16,9	
waarvan:						
Duitsland	19,0	27,4	30,2	15,5	7,9	
Frankrijk	17,0	24,1	28,0	15,4	15,5	
Nederland	15,2	15,5	14,4	24,8	30,1	
II. Externe vraag						
Markten van België ⁽⁶⁾	5,2	8,1	8,0	9,5	10,7	11,1
Markten van het referentiegebied ⁽⁶⁾	3,4	8,2	6,1	9,0	10,2	11,2
III. Uitvoer						
België	4,1	5,6	8,1	10,4	9,3	5,7
Referentiegebied	3,9	7,9	6,7	8,2	7,7	10,7
waarvan:						
Duitsland	6,2	7,1	7,1	7,6	8,8	9,0
Frankrijk	3,7	4,7	3,8	5,0	5,0	8,0
Nederland	6,5	7,6	8,2	8,7	8,9	7,6
IV. Marktaandeel						
België	-1,1	-2,3	0,0	0,8	-1,3	-5,4
Referentiegebied	0,5	-0,2	0,5	-0,8	-2,3	0,0
waarvan:						
Duitsland	1,8	-0,7	1,3	-1,1	-0,5	-2,6
Frankrijk	0,1	-3,0	-0,8	-4,1	-3,5	-2,8
Nederland	3,0	-0,5	1,7	0,4	-2,4	-2,3

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) Overwegend arbeidsintensieve producten.

(2) Overwegend kapitaalintensieve producten.

(3) Moelijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

(4) Eenvoudig na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

(5) Rechtstreeks van grondstoffen afgeleide producten.

(6) Indicatoren van de buitenlandse afzetmarkten.

In vergelijking met het referentiegebied, maar vooral met de belangrijkste buurlanden, vertoonde België in 1995, algemeen beschouwd, een aanzienlijk tekort aan producten op basis van onderzoek en innovatie. Tegenover de goedkoper geproduceerde goederen in de opkomende economieën en de hoogtechnologische producten van de geavanceerde landen, leek België op de wereldmarkten enigszins achter te blijven met de aanpassing van zijn uitvoerstructuur om concurrerend te kunnen blijven.

De vraag naar arbeidsintensieve producten, waarin België gespecialiseerd was, bleek immers minder levendig dan

die naar andere producten. Bovendien is de concurrentie van de opkomende landen het grootst voor deze producten, maar ook voor de kapitaalintensieve producten. Zo liet het marktaandeel voor overwegend kapitaalintensieve producten de sterkste achteruitgang optekenen. Het verlies beliep 2,3 % per jaar tussen 1995 en 2008 en zelfs 5,4 % per jaar tijdens de eerste vijf jaar van die periode.

Voor producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie, daarentegen, is het marktaandeel van België tijdens diezelfde periode toegenomen. De toename was

sterker dan die in het referentiegebied voor de eenvoudig na te maken producten en iets minder sterk voor de moeilijk na te maken goederen.

Het verlies aan marktaandeel voor de grondstofintensieve producten was geringer dan dat van het referentiegebied: tussen 1995 en 2008 beliep het 1,3% per jaar.

Over diezelfde periode bleek de uitvoer van Nederland voor alle categorieën relatief dynamisch ten opzichte van de vraag en ten opzichte van de uitvoer van het referentiegebied. Voor Duitsland waren de uitvoerresultaten, gemeten aan de hand van de indicator van het marktaandeel, beter dan of even goed als die van het referentiegebied. In Frankrijk vertoonde de export dan weer in alle categorieën een gebrek aan dynamiek, vooral voor wegvoertuigen en staal, waar de verliezen vergelijkbaar waren met die van het referentiegebied.

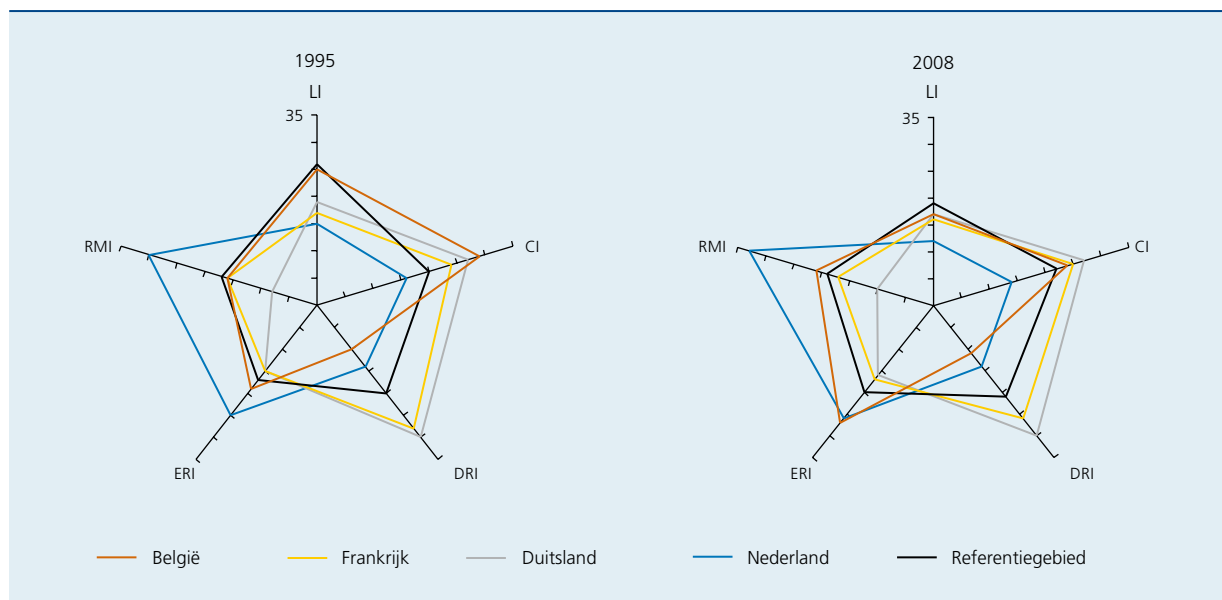
3.3 Aanpassing van de structuur

De aanzienlijke verslechtering van de uitvoerresultaten voor België tussen 1995 en 2000 was in de eerste plaats toe te schrijven aan een uitvoerstructuur die naar verhouding minder op de sterke groeilanden was

gericht. Die structuur wordt ook gekenmerkt door een oververtegenwoordiging van voornamelijk kapitaal- en arbeidsintensieve producten en een ondervertegenwoordiging van sterk onderzoeks- en innovatiegerichte producten. Deze structuur is tussen 1995 en 2008 evenwel gewijzigd, zowel wat de specialisatie als wat de geografische oriëntatie betreft.

De herstructurering inzake productspecialisatie kwam sterker tot uiting dan in het referentiegebied en het verschil met de drie belangrijkste buurlanden was nog groter. Zo is het aandeel van producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie fors gestegen, van 29% tot 38% in de totale uitvoer. Die tendens is evenwel vooral toe te schrijven aan eenvoudig na te maken producten, meer bepaald farmaceutische producten. Het aandeel van de moeilijk na te maken producten is immers over de hele periode met slechts 1 procentpunt toegenomen, wat te vergelijken is met de toename in het referentiegebied, maar ontoereikend blijft in het licht van het relatief grote verschil inzake de specialisatie voor dit type product. België is er weliswaar in geslaagd de externe vraag naar dergelijke producten te volgen, maar heeft zijn positie niet kunnen verstevigen. Het gewicht van de groepen CI en LI is dan weer sterk teruggelopen, met respectievelijk 5,6 procentpunt voor de kapitaalintensieve producten

GRAFIEK 5 VERLOOP VAN DE STRUCTUUR VAN DE UITVOER VOLGENS HET GEHALTE AAN PRODUCTIEFACTOREN
(in procenten van de totale uitvoer)



Bronnen: EC, INR.

LI: overwegend arbeidsintensieve producten.

CI: overwegend kapitaalintensieve producten.

DRI: moeilijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

DRI: eenvoudig na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

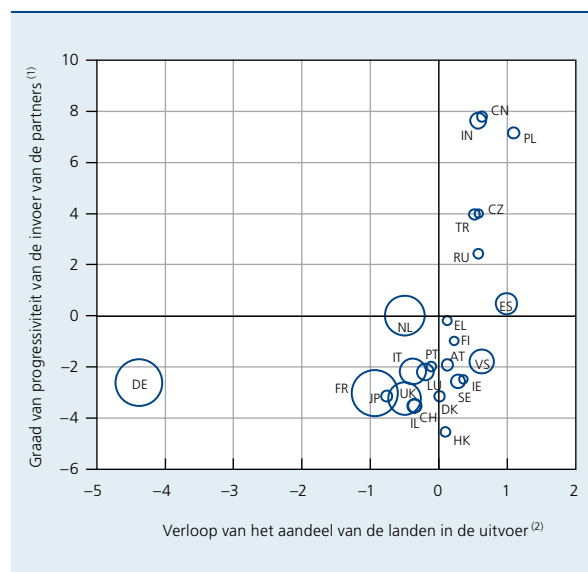
RMI: rechtstreeks van grondstoffen afgeleide producten.

en 8,3 procentpunt voor de arbeidsintensieve producten. Dat is het gevolg van de relatief zwakke vraag naar deze producten en het aanzienlijk verlies van marktaandeel. Deze laatste tendens lijkt derhalve te zijn ondergaan, veeleer dan dat er een duidelijke wil tot heroriëntering werd opgetekend.

Wat de aanpassing van de geografische structuur betreft, blijft de Belgische uitvoer grotendeels op Europa gericht en vooral op de oude lidstaten van de Europese Unie, die tijdens de beschouwde periode een minder krachtige vraag lieten optekenen dan andere regio's zoals Azië of Amerika. Het belang van de drie voornaamste buurlanden in de Belgische uitvoerstructuur is evenwel teruggelopen ten voordele van meer dynamische Oost-Europese landen zoals Polen en Tsjecho. De uitvoer van België was eveneens gericht op gunstiger markten zoals China, India, Turkije of Rusland. In 1995 was meer dan 50 % van de uitvoer bestemd voor de drie belangrijkste buurlanden. Zowat twaalf jaar later was dit aandeel met bijna 6 procentpunt gekrompen, hoofdzakelijk als gevolg van de daling van het voor Duitsland bestemde uitvoeraandeel.

Dit afnemende gewicht van de traditionele markten in de uitvoer houdt hoofdzakelijk verband met een heroriëntering van de vraag vanuit deze landen ten voordele van meer kostenconcurrerende landen, veeleer dan met een zwakke invoervraag. Zo is de inkrimping van het aandeel van Duitsland (-4,4 procentpunt van 1995 tot 2007) en Frankrijk (-0,9 procentpunt) in de Belgische uitvoer grotendeels terug te voeren op twee producten:

GRAFIEK 6 VERLOOP VAN DE GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE BELGISCHE UITVOER (1995-2007)



Bronnen: INR, UNCTAD.

(1) Verschil in procentpunten tussen de gemiddelde groei op jaarbasis van het beschouwde land en de groei van de wereldhandel.

(2) Verschil in procentpunten van het aandeel van ieder land in de uitvoer van België tussen 2007 en 1995. De grootte van de landen stemt overeen met hun gemiddelde belang in de Belgische uitvoer tijdens de periode 1995-2007.

wegvoertuigen en textiel. De stijging van de invoervraag van Frankrijk en Duitsland naar die producten, die weliswaar iets minder krachtig was dan de stijging van de invoervraag naar andere producten, was veel sterker dan

TABEL 5 VERLOOP VAN DE BELGISCHE GOEDERENUITVOER NAAR DUITSLAND EN FRANKRIJK

(1995-2007, tenzij anders vermeld, in waarde)

	Overwegende productiefactor	Belgische uitvoer naar Duitsland			Invoervraag van Duitsland		Belgische uitvoer naar Frankrijk			Invoervraag van Frankrijk	
		Gewicht 2007	Verloop van het gewicht	Groei	Groei	Groei extra, EU15	Gewicht 2007	Verloop van het gewicht	Groei	Groei	Groei extra, EU15
Energiedragers	RMI	0,9	0,3	9,0	13,5	14,3	1,7	1,3	18,1	14,3	14,2
Geneesmiddelen	ERI	0,5	0,2	10,5	15,3	11,4	0,4	0,1	7,4	11,4	10,7
Ijzer en staal	CI	1,5	0,1	6,6	7,6	8,3	1,9	0,4	8,3	6,7	7,3
Wegvoertuigen	CI	2,7	-2,1	1,0	4,9	10,9	1,2	-0,8	1,6	6,4	13,6
Papier	LI	0,3	-0,1	3,3	3,2	5,6	0,4	-0,2	3,0	2,7	4,6
Textiel	LI	0,3	-0,7	-3,2	0,2	2,5	0,4	-0,5	-1,3	0,3	3,5
Totaal		16,5	-4,4	3,9	6,5	8,1	17,1	-0,9	5,5	6,1	7,4

Bronnen: EC, INR.

de toename van de Belgische uitvoer naar deze twee landen. Meer algemeen kregen alle landen van de EU15, net zoals België, af te rekenen met een heroriëntatie van de Duitse en Franse invoervraag naar dergelijke producten ten voordele van andere leveranciers.

Voor zwaardere producten, waar hogere transportkosten aan verbonden zijn, zoals papier, ijzer en staal, is de stijging van de Belgische uitvoer vergelijkbaar met de toename van de aan de buitenlandse markten gerichte Duitse en Franse vraag⁽¹⁾. Voor geneesmiddelen, daarentegen, het prototype van producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie, blijft de aan de landen van de EU15 gerichte vraag van Duitsland en Frankrijk krachtig.

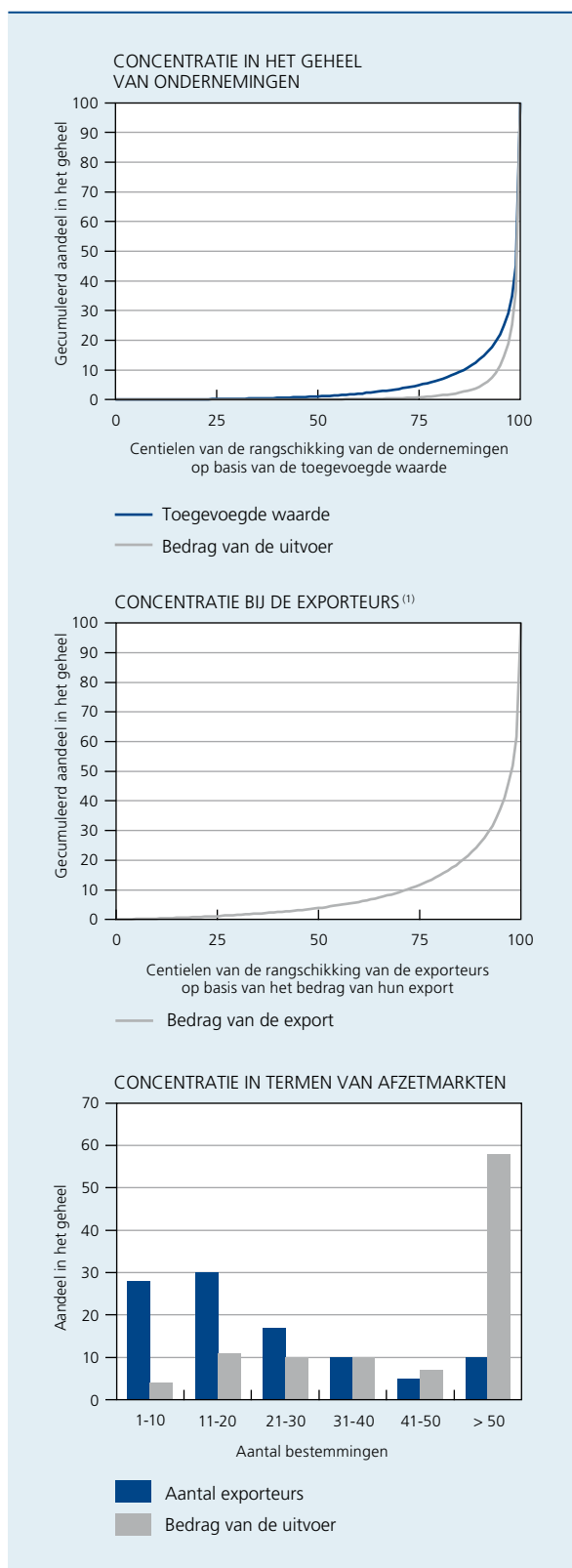
Al met al bevestigen deze voorbeelden van reallocatie van de invoervraag die uitgaat van België's traditionele handelspartners de theoretische voorspellingen: gelet op de verscherpte concurrentie voor standaardproducten, die vooral arbeids- of uitrustingsintensief worden geproduceerd, zullen de geavanceerde economieën hoofdzakelijk profijt kunnen trekken van de groei van de wereldhandel door op basis van innovatie en onderzoek goederen met een hoge toegevoegde waarde te produceren.

4. Populatie van exportbedrijven

Los van de algemene cijfers over de buitenlandse handel, beslissen de ondernemingen zelf of ze al dan niet internationale activiteiten ontplooiën. Zelfs binnen relatief fijn omschreven bedrijfstakken blijken sommige ondernemingen de stap naar de internationale markten te zetten, terwijl andere beslissen enkel op de binnenlandse markt actief te zijn. Kennis van de eigenschappen en de demografie van exportbedrijven is dan ook nuttig om de herstructurering van de uitvoer te bevorderen.

De in het vorige hoofdstuk beschreven ontwikkelingen hebben hoofdzakelijk betrekking op een relatief beperkte ondernemingspopulatie. Op 24.072 ondernemingen uit de verwerkende nijverheid die hun jaarrekeningen voor 2007 hadden neergelegd, waren er immers slechts 2.762, of 11,5 %, voldoende actief op

GRAFIEK 7 CONCENTRATIE VAN DE UITVOER IN DE INDUSTRIËLE ONDERNEMINGEN
(gegevens voor 2007; gedeelten uitgedrukt in procenten)



Bron: NBB.

(1) Als exporteurs worden die ondernemingen beschouwd waarvan het totale uitvoerbedrag, uitgedrukt in prijzen van 2006, gelijk is aan of hoger dan € 1 miljoen. In 2007 beantwoordde 11,5 % van de industriële ondernemingen aan dit criterium.

(1) Wat de resultaten van België op de Franse markt betreft, werd het effect van het verlies aan marktaandeel in de branches wegvoertuigen en textiel afgezwakt door de uitvoer van energiedragers, meer bepaald gas.

de uitvoermarkten⁽¹⁾. Dat cijfer moet echter enigszins worden genuanceerd, aangezien het geen rekening houdt met de verkoop van goederen aan tussenhandelaars, die ze op hun beurt aan het buitenland kunnen doorverkopen.

Deze concentratie van de uitvoer komt tot uiting op drie vlakken. Om te beginnen, is de uitvoer vooral een zaak van grote ondernemingen. De concentratie van een groot gedeelte van de economische activiteit binnen een relatief gering aantal ondernemingen beperkt zich uiteraard niet tot de buitenlandse handel. Ze komt ook tot uiting in de verdeling van de toegevoegde waarde over de industriële ondernemingen. Zoals blijkt uit een van de Lorenzcurven in het eerste gedeelte van grafiek 7, concentreren de ondernemingen van de verwerkende nijverheid die behoren tot het laatste deciel van de rangschikking volgens de toegevoegde waarde, 86 % van de totale toegevoegde waarde van de industrie. Het effect van deze concentratie is evenwel groter voor het bedrag van de uitvoer, dat

zich bijna volledig in het laatste deciel bevindt. Voorts kunnen de uitgevoerde bedragen voor het overgrote deel worden toegeschreven aan een beperkte groep van exportbedrijven. De ondernemingen uit het laatste deciel van de rangschikking op basis van het uitvoerbedrag zijn immers goed voor bijna drie vierde van het totaal. Tot slot zijn de meeste exportbedrijven slechts op een relatief beperkt aantal buitenlandse markten actief: 58 %, goed voor 15 % van het totale exportbedrag, exporteert naar minder dan 20 bestemmingen. Aan de andere kant van het spectrum bevinden zich de grotere ondernemingen die uitvoeren naar een veel groter aantal markten. Zij zijn evenwel veel minder talrijk: slechts 10 % van de exportbedrijven richt zich op meer dan 50 verschillende landen. Aangezien ze evenwel zowat 58 % van de totale industriële uitvoer concentreren, vormen ze in zekere zin de «harde kern» van de exportbedrijven en bepalen ze grotendeels de ontwikkelingen op het vlak van de buitenlandse handelsstromen van België.

Theoretisch kan deze concentratie van de uitvoer worden verklaard door het heterogene karakter van de ondernemingspopulatie en door de aanzienlijke toetredingskosten op de buitenlandse markten. Deze kosten nemen verschillende vormen aan: ze kunnen bijvoorbeeld voortvloeien uit de aanpassing van de producten aan de buitenlandse voorkeuren en normen, uit reclamekosten of uit de zoektocht naar handelspartners. Ze worden eveneens *sunk costs* genoemd, aangezien ze pas moeten worden betaald op het ogenblik van de toetreding tot een bepaalde markt en niet terugvorderbaar zijn. Het gevolg hiervan is dat voornamelijk de sterkste ondernemingen actief zijn in de

(1) Met «ondernemingen die voldoende actief zijn op de uitvoermarkten» worden de ondernemingen bedoeld waarvan de totale uitvoerwaarde, uitgedrukt in prijzen van 2006, meer dan één miljoen euro beloopt. De keuze voor deze definitie hangt samen met de veranderingen in de organisatie van de Intrastat-enquête. In deze enquête, die gericht is op de verzameling van gegevens over de intracommunautaire goederenhandel, dienen de ondernemingen hun uitvoer naar andere landen van de Europese Unie te rapporteren zodra het totaalbedrag van de uitvoer een bepaalde drempelwaarde overschrijft. In 2006 steeg deze drempelwaarde van € 250.000 tot € 1 miljoen, wat de in aanmerking genomen populatie van exportbedrijven aanzienlijk heeft verkleind, doordat vooral de kleine occasionele exporteurs werden geweerd, terwijl de dekking van het bedrag van de uitvoer slechts licht werd beïnvloed. Om de vergelijkbaarheid in de tijd te waarborgen van de voor dit artikel gebruikte micro-economische gegevens, werd een onderneming alleen als exportonderneming beschouwd als haar totale uitvoer groter is dan of gelijk aan € 1 miljoen in prijzen van 2006. De drempelwaarde werd aangepast op basis van het indexcijfer van de eenheidswaarde van de uitvoer, zoals dat gepubliceerd wordt door het INR, teneinde het effect teniet te doen dat het prijsverloop zou kunnen uitoefenen op de geraamde veranderingen van het aantal exporteurs.

TABEL 6 KENMERKEN VAN DE EXPORTBEDRIJVEN
(gemiddelden over de periode 2000-2007, tenzij anders vermeld)

	Geheel van de exporteurs	Gevestigde exporteurs	Nieuwe exporteurs	Gewezen exporteurs
Procentuele verschillen ten opzichte van niet-exporterende bedrijven van dezelfde omvang ⁽¹⁾ :				
toegevoegde waarde	+48	+50	+43	+24
kapitaalintensiteit	+57	+58	+59	+19
totale factorproductiviteit	+7	+8	+4	n.s. ⁽²⁾
loonkosten per werknemer	+12	+13	+12	+19
Percentage buitenlandse ondernemingen in 2007	18	22	9,4	0
Mediaanleeftijd in 2007 (jaar)	22	26	15	24

Bron: NBB.

(1) Deze indicatoren, berekend op basis van regressies aan de hand van gewone kleinste kwadraten over de volledige periode 2000-2007, geven de procentuele verschillen weer ten opzichte van de zuiver lokale ondernemingen met een identiek aantal werknemers. De verklarende variabelen van de regressies op basis waarvan de indicatoren werden berekend, omvatten eveneens de werkgelegenheid van elke onderneming en een reeks binaire variabelen om rekening te houden met de specifieke effecten voor elk jaar en voor de verschillende bedrijfstakken (gedefinieerd aan de hand van de viercijferige NACE-code).

(2) Niet-significant effect.

uitvoer, aangezien zij over de nodige middelen beschikken om deze kosten te dragen.

Het feit dat een zeker resultatenniveau moet worden behaald om toe te treden tot de uitvoermarkten komt tot uiting in de kenmerken van de exportbedrijven. Zoals blijkt uit tabel 6, onderscheiden die bedrijven zich immers in meer dan één opzicht van ondernemingen die enkel lokaal actief zijn. Bij een gelijk aantal werknemers, maken ze intensiever gebruik van de factor kapitaal en produceren ze meer toegevoegde waarde. Deze betere resultaten worden eveneens weerspiegeld in de aan de hand van de methode van Levinshon en Petrin (2003) geraamde maatstaf van de totale factorproductiviteit. Dit productiviteitssurplus werkt overigens door in de bezoldiging van de werknemers. De verschillen tussen exportbedrijven en ondernemingen die zich enkel op de binnenlandse markt richten, zijn niet typisch Belgisch. Het is een gestileerd feit dat reeds werd vastgesteld op grond van specifieke micro-economische gegevens voor verschillende andere landen.

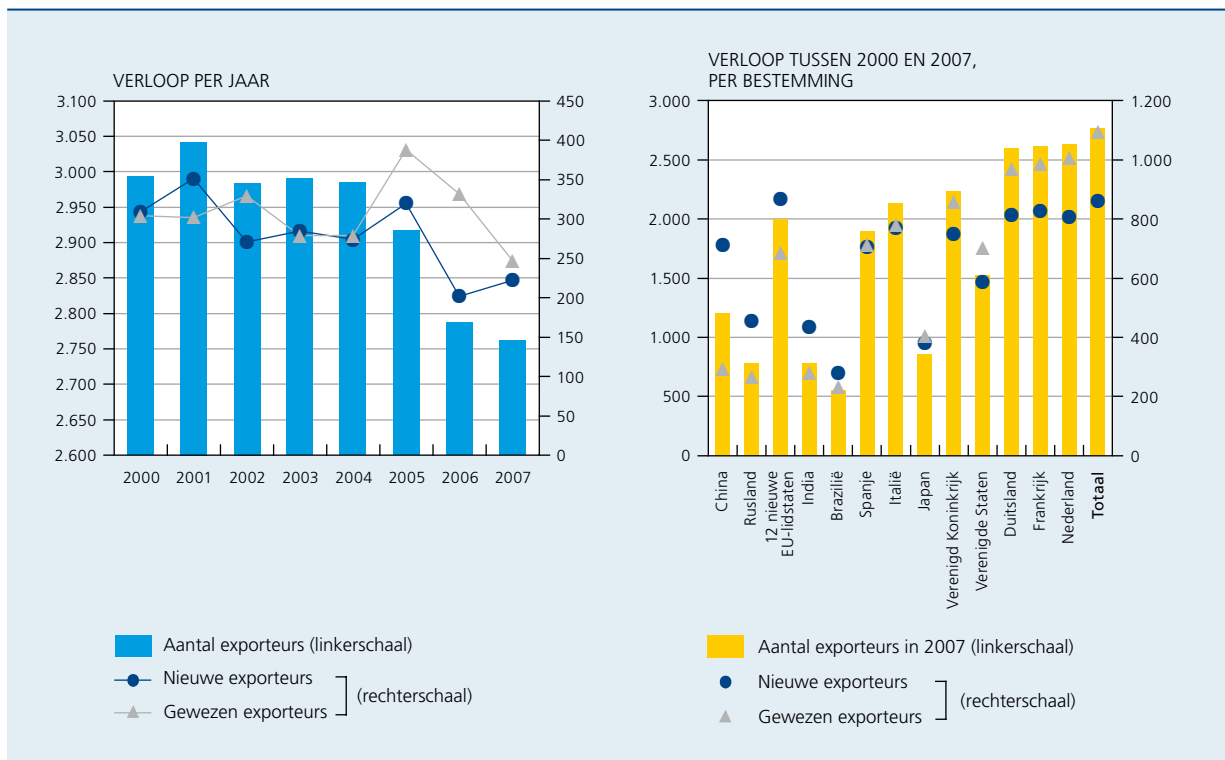
In tabel 6 wordt bovendien een onderscheid gemaakt tussen gevestigde exporteurs (dat zijn de exporteurs die gedurende twee opeenvolgende jaren actief zijn op buitenlandse markten), nieuwe exporteurs en ondernemingen die zich op een

bepaald ogenblik terugtrekken uit de buitenlandse markten. De specifieke indicatoren voor de nieuwe exporteurs bevestigen dat een onderneming voldoende productief moet zijn vooraleer ze haar activiteiten naar buitenlandse markten kan uitbreiden. Meestal wordt dit productiviteitsniveau niet meteen bij de oprichting van de ondernemingen bereikt, maar pas na een jarenlange ontwikkeling. In 2007 bedroeg de mediaanleeftijd van de nieuwe exporteurs 15 jaar. De toetreding tot de exportmarkten vergt met andere woorden een zekere voorbereidingstijd.

De gegevens met betrekking tot de gewezen exporteurs geven dan weer aan dat de ondernemingen ook voldoende performant moeten zijn om internationaal actief te kunnen blijven. Ondernemingen die zich terugtrekken uit de buitenlandse markten hebben blijkbaar te kampen met een handicap, zowel ten opzichte van de ondernemingen die kunnen toetreden tot de buitenlandse markten als van de gevestigde exporteurs. Vooral hun productiviteitsniveau verschilt gemiddeld beschouwd niet aanzienlijk van dat van de niet-exportbedrijven.

Voorts lijken ondernemingen die deel uitmaken van buitenlandse groepen gemakkelijker toegang te krijgen tot buitenlandse markten, wat te maken heeft met het feit

GRAFIEK 8 VERLOOP VAN HET AANTAL EXPORTEURS



Bron: NBB.

dat ze over het algemeen performanter zijn en de buitenlandse afzetmarkten beter kennen. Een relatief groot gedeelte van de exportbedrijven blijkt immers in handen te zijn van buitenlandse aandeelhouders, terwijl de ondernemingen die zich in 2007 terugtrokken uit de buitenlandse markten volledig eigendom zijn van Belgische aandeelhouders.

Het verloop van de toe- en uittredingen van bedrijven op de exportmarkten kan een van de elementen zijn die de relatief zwakke uitvoergroei van de afgelopen jaren verklaren. Het verloop van de uitvoer werd immers negatief beïnvloed door het feit dat er op de buitenlandse markten meer uit- dan toetreders waren. Dat heeft tijdens de recente periode geleid tot een daling van het aantal exporteurs in de industrie: hun aantal liep terug van 2.993 in 2000 tot 2.762 in 2007. Daarbij zij evenwel opgemerkt dat de meeste ondernemingen die zich terugtrekken uit de uitvoermarkten, tijdens de daaropvolgende jaren nog actief blijven op de binnenlandse markt.

Dit verloop, dat betrekking heeft op de buitenlandse markten in hun geheel, verhult evenwel aanzienlijke verschillen tussen de markten onderling. Het weerspiegelt vooral de ontwikkeling van het aantal ondernemingen dat uitvoert naar de andere industrielanden, vooral de buurlanden. Bij de ondernemingen die uitvoeren naar opkomende markten, zoals Brazilië, Rusland, India en China (hierna de BRIC's genoemd) of ook de twaalf landen die het laatst tot de Europese Unie zijn toegetreden, is het aantal exportbedrijven daarentegen

toegenomen. Het grootste aantal toetredingen van Belgische exporteurs, in nettoterminen, werd opgetekend op de Chinese markt.

Over het algemeen geven de micro-economische gegevens derhalve een meer uiteenlopend beeld te zien dan de geaggregeerde gegevens. De indicatoren op basis van de eerstgenoemde gegevens maken vooral duidelijk dat sommige ondernemingen beter gewapend zijn dan andere om hun activiteiten uit te breiden tot buiten de Belgische landsgrenzen. Ondernemingen die kunnen doordringen tot buitenlandse markten zijn, zoals eerder vermeld, vaak productiever dan die welke er niet in slagen zich duurzaam in het buitenland te positioneren. Ook andere factoren kunnen uiteraard de slaagkansen op buitenlandse markten beïnvloeden. Eén daarvan is ongetwijfeld het innoverend karakter van de door de exporteurs aangeboden producten, zoals blijkt uit tabel 7. In deze tabel wordt de populatie van exportbedrijven, ingedeeld op basis van dezelfde productgroepen als in de vorige paragraaf, opgesplitst volgens de factoren die voornamelijk worden gebruikt voor de productie van de geëxporteerde goederen. Ook hier wordt een onderscheid gemaakt tussen nieuwe, gewezen en gevestigde exporteurs.

Op het eerste gezicht lijken de verschillen tussen deze drie groepen relatief klein te zijn. Iedere groep omvat immers zowel ondernemingen die onderzoeksintensieve producten exporteren als ondernemingen die zich specialiseren in die categorieën van goederen waarvan de

TABEL 7 TYPES VAN GEËXPORTEERDE GOEDEREN NAAR DE EU15 EN DE BRIC'S

(gegevens voor 2007, tenzij anders vermeld)

	Ondernemingen die uitvoeren naar de EU15			Ondernemingen die uitvoeren naar de BRIC's		
	Gevestigde exporteurs	Nieuwe exporteurs	Gewezen exporteurs ⁽¹⁾	Gevestigde exporteurs	Nieuwe exporteurs	Gewezen exporteurs ⁽¹⁾
Percentage van ondernemingen die voornamelijk een van deze types van goederen uitvoeren:						
arbeidsintensief (LI)	42,0	38,0	49,9	35,8	31,5	43,3
kapitaalintensief (CI)	13,1	12,4	9,3	13,4	14,3	6,5
moeilijk na te maken intensief aan onderzoek (DRI)	13,6	15,6	11,7	19,3	23,2	18,6
eenvoudig na te maken intensief aan onderzoek (ERI)	11,7	11,9	10,2	14,8	16,4	11,7
grondstofintensief (RMI)	19,6	22,1	18,8	16,8	14,5	19,9
<i>p.m. Aantal ondernemingen</i>	<i>1.884</i>	<i>849</i>	<i>1.045</i>	<i>834</i>	<i>758</i>	<i>506</i>

Bron: NBB.

(1) De in deze kolom weergegeven verhoudingen stemmen overeen met de situatie in 2000.

Toelichting: de hier als gevestigd beschouwde exporteurs zijn de ondernemingen die in 2000 en in 2007 naar een bepaalde bestemming uitvoerden. De nieuwe exporteurs zijn diegenen die in 2000 niet op diezelfde markt aanwezig waren en wél in 2007, terwijl de gewezen exporteurs er wél bij waren in 2000, maar niet meer in 2007.

fabricatie in ruimere mate steunt op fysiek kapitaal of arbeid. Ondernemingen die voornamelijk innoverende producten uitvoeren, zijn evenwel beter vertegenwoordigd in de groep van nieuwe exporteurs, en in het bijzonder bij de bedrijven die toetreden tot de opkomende markten. Van de nieuwe exporteurs voert immers 39,6 % vooral onderzoeksintensieve, al dan niet eenvoudig na te maken goederen uit, terwijl die verhouding 34 % belooft voor gevestigde exporteurs en 30,3 % voor gewezen exporteurs. Omgekeerd lijkt deze laatste groep vaker gespecialiseerd te zijn in meer arbeidsintensieve producten.

Al met al blijkt dus uit de micro-economische gegevens dat het innoverende karakter van de door de ondernemingen aangeboden producten bijdraagt tot hun slaagkansen op de exportmarkten, vooral op de opkomende markten. Dit geeft aan dat de heroriëntatie van de exportactiviteiten naar deze landen in de hand wordt gewerkt door een toegenomen specialisatie in de productie van niet-gestandaardiseerde goederen.

5. Innovatie en uitvoer

De uitvoer van producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie was in de periode 1995-2008 een ondersteunende factor voor de hele Belgische uitvoer. De vrijwaring of zelfs verbetering van België's positie in de wereldeconomie hangt ongetwijfeld samen met een toegenomen specialisatie in deze producten en vooral in de moeilijk na te maken producten, waarin België achterblijft bij de referentielanden. Het is in dat verband nuttig na te gaan of de Belgische ondernemingen voldoende blijk geven van innovatie. In wat volgt, worden de omvang en de verspreiding van innovatie bij de ondernemingen geanalyseerd, alsook de tastbare resultaten ervan met betrekking tot de commercialisering van nieuwe goederen en diensten voor de markt en de aanwezigheid op de uitvoermarkten.

Het innovatiegedrag van de ondernemingen kan worden nagegaan aan de hand van de communautaire innovatie-enquête (CIS). Deze enquête, die voortaan om de twee jaar wordt georganiseerd op initiatief van de EC, be vraagt een representatief staal van ondernemingen (met ten minste tien werknemers) in de Europese landen over hun innovatieactiviteiten en over de verschillende aspecten van dat proces (bronnen, samenwerking, effecten, belemmeringen, enz.). Een voordeel van dergelijke kwalitatieve enquêtes is dat ze de ondernemingen bij de bron ondervragen en dat ze het mogelijk maken het gedrag van de kmo's wat innovatie betreft, beter te beoordelen. Omdat het beantwoorden van de vragen niet verplicht

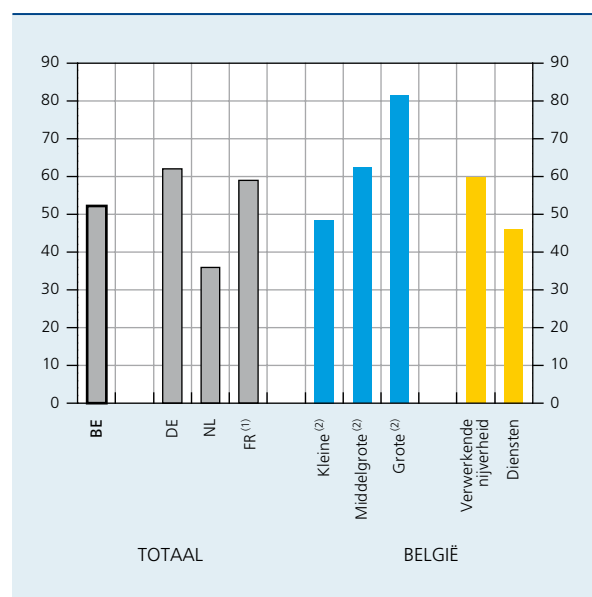
en inherent subjectief is, moeten de resultaten evenwel omzichtig worden geïnterpreteerd, vooral wat de rangschikking tussen de landen betreft.

Het algemene beeld dat uit deze enquêtes naar voren komt, is dat de innoverende ondernemingspopulatie vrij groot is. Zo wordt, volgens de laatste beschikbare enquête met betrekking tot de periode 2004-2006, 52 % van de Belgische ondernemingen als innoverend beschouwd, in die zin dat ze verklaarden tijdens de drie jaren die aan de enquête voorafgingen een voor zichzelf nieuw of significant verbeterd product of productieproces te hebben geïntroduceerd. Wat de innovatie in het geheel van de sectoren betreft, komt België aldus op de tweede plaats van 29 bestudeerde Europese landen, enkel voorafgegaan door Duitsland, dat met 63 % een aanzienlijk hoger cijfer laat optekenen. In Nederland belooft het aantal innoverende ondernemingen daarentegen slechts 36 %. In Frankrijk, waar de enquête beperkt blijft tot de industrie, bedraagt het percentage innoverende ondernemingen 59 %, een resultaat dat vergelijkbaar is met dat van de Belgische industrie.

Innovatiegedrag is positief gecorreleerd met de ondernemingsgrootte: in België onderneemt 81 % van de bedrijven die meer dan 250 werknemers in dienst hebben

GRAFIEK 9 INNOVATIEGRAAD VAN DE ONDERNEMINGEN IN BELGIË

(percentage van de ondernemingen die verklaren in elke categorie innovatieactiviteiten te hebben ondernomen, 2004-2006)



Bron: EC (CIS-enquête 2006).

(1) Enkel de verwerkende nijverheid.

(2) Kleine ondernemingen hebben maximaal 49 werknemers in dienst, middelgrote ondernemingen 50 tot 249 en grote ondernemingen 250 werknemers of meer.

innovatieactiviteiten, tegen 62 % bij de middelgrote ondernemingen (van 50 tot 249 werknemers) en 49 % bij de kleinste ondernemingen (maximaal 49 werknemers). In vergelijking met de buurlanden (m.u.v. Duitsland), is innovatie in de werking van de Belgische kmo's meer ingeburgerd: vergeleken met elders zijn er meer kmo's die zichzelf innoverend noemen, vooral wat de invoering van nieuwe producten of processen betreft, maar eveneens op het vlak van nieuwe commerciële of organisatorische modellen. De verwerkende nijverheid is op gebied van innovatie actiever (60 %) dan de dienstensector (46 %).

Innovatie is voor de ondernemingen een cruciale factor om te kunnen doordringen tot buitenlandse markten. Via de CIS-enquête kan worden nagegaan welk aandeel van de ondernemingen die al dan niet innovatieactiviteiten hebben ondernomen, actief is op een bepaalde geografische markt.

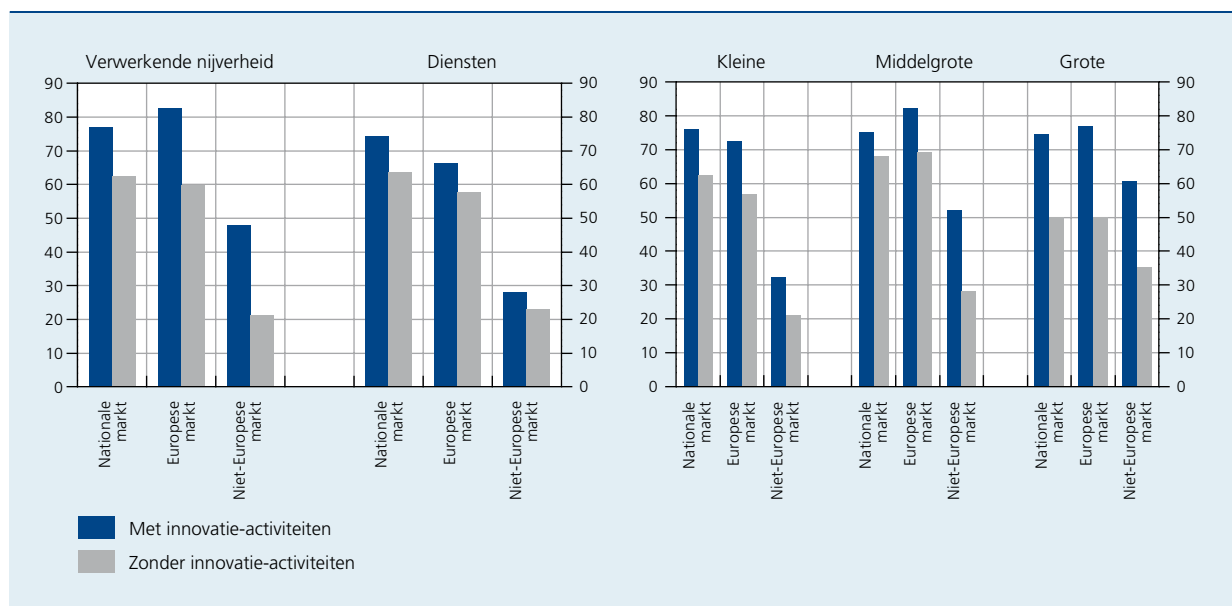
Ten eerste kan worden vastgesteld dat het aantal ondernemingen dat op een markt actief is, afneemt met de afstand tot deze markt, behalve voor de innoverende ondernemingen van de verwerkende nijverheid, die vaker pan-Europese dan louter nationale afmetingen aannemen. Dat geldt ook voor middelgrote en grote ondernemingen die vaker op andere Europese markten dan alleen maar op de binnenlandse Belgische markt opereren.

Ongeacht of een onderneming innoverend is of niet, haar kans dat ze internationaal actief is, stijgt met de grootte ervan. Naar verhouding zijn innoverende ondernemingen altijd meer op buitenlandse markten aanwezig dan hun niet-innoverende tegenhangers. Het voordeel van innovatie inzake aanwezigheid op andere markten dan de lokale of regionale markt, is groter in de verwerkende nijverheid dan in de dienstensector. In de verwerkende nijverheid is de innovatie van cruciaal belang om op verafgelegen markten door te dringen. Het voordeel van innovatie is proportioneel groter voor grote ondernemingen en voor middelgrote ondernemingen die willen uitvoeren naar niet-Europese markten.

Innovatie moet uiteindelijk leiden tot het op de markt brengen van innoverende goederen en diensten, waaronder meestal wordt verstaan dat ze een vernieuwend element bevatten. De term « radicale » innovatie wordt gebruikt voor goederen en diensten die nieuw zijn voor de onderneming alsook voor de hele markt. Het vrij hoge aantal innoverende ondernemingen in België betekent niet dat de resultaten inzake radicale innovatie even goed zijn. Nog steeds volgens de CIS-enquête zou slechts 6 % van de omzet van de Belgische ondernemingen uit de verwerkende nijverheid worden gecreëerd door de commercialisering van radicaal nieuwe goederen, terwijl dat percentage respectievelijk 9 %, 12 % en zelfs 14 % belooft

GRAFIEK 10 EFFECT VAN INNOVATIE OP DE INTERNATIONALISERING VAN DE ONDERNEMINGEN IN BELGIË

(ondernemingen die actief zijn op verschillende markten⁽¹⁾, in procenten van de ondernemingen die verklaren al dan niet innovatie-activiteiten te hebben ondernomen, opsplitsing naar bedrijfstak en naar ondernemingsgrootte⁽²⁾; 2004-2006)



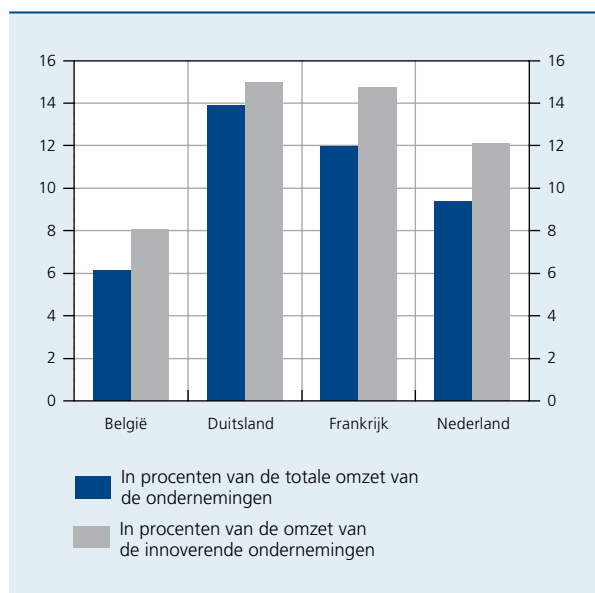
Bron: EC (CIS-enquête 2006).

(1) De referentiemarkt is de regionale of lokale markt; het nationale niveau stemt overeen met de ondernemingen die actief zijn in een andere dan hun eigen regio, maar nog steeds op nationaal niveau; de Europese markt omvat de landen van de EU en van de EVA alsook de kandidaat-lidstaten van de EU.

(2) Kleine ondernemingen hebben maximaal 49 werknemers in dienst, middelgrote ondernemingen 50 tot 249 en grote ondernemingen 250 werknemers of meer.

GRAFIEK 11 RADICALE INNOVATIE

(omzet met betrekking tot de commercialisering van producten die nieuw zijn voor de markt, verwerkende nijverheid, 2004-2006)



Bron: EC (CIS-enquête 2006).

in Nederland, Frankrijk en Duitsland. Dit zou enerzijds het gedrag van de Belgische ondernemingen inzake innovatie kunnen weerspiegelen: ze zouden veeleer «volgers» zijn dan «veroveraars», zowel wat producten als wat markten betreft. De voorgaande CIS-enquête, met betrekking tot de periode 2002-2004, wees in dat verband uit dat Belgische ondernemingen met innovatieactiviteiten vooral de nadruk leggen op de kwaliteitsverbetering van de aangeboden producten en diensten, terwijl in de buurlanden de uitbreiding van het gamma en de verovering van marktaandeel een naar verhouding veel belangrijker rol spelen. Een dergelijke strategie van de Belgische ondernemingen kan worden verklaard door hun intermediaire positie in de internationale productieketen en de ambitie om die positie te bestendigen door hoogstaande producten en diensten af te leveren.

Anderzijds zou de zwakte van de radicale innovatie er, ondanks de vrij hoge innovatie-uitgaven in België, kunnen op wijzen dat de innovatie – en meer bepaald de R&D-activiteit – onvoldoende in het economische weefsel is doorgedrongen. Net als de uitvoer, blijken immers ook de R&D-uitgaven geconcentreerd te zijn bij de grote ondernemingen. Zo kwam – tijdens de periode 2003-2007 – 61 % van het bedrag van de uitgaven inzake industriële R&D in België voor rekening van de ondernemingen met meer dan 250 werknemers, 23 % voor rekening van de ondernemingen met 50 tot 249 werknemers, en

slechts 16 % voor rekening van de ondernemingen met minder dan 49 werknemers. Overigens is het aantal bij deze uitgaven betrokken ondernemingen zeer beperkt. Volgens de EU Industrial R&D Investment Scoreboard van de EC, die jaarlijks de 1000 ondernemingen van de EU registreert die het meest actief zijn in R&D, gaven een kleine veertig Belgische ondernemingen – waarvan de meeste meer dan 250 werknemers tellen – in 2007 circa € 2,6 miljard aan R&D uit. Ter indicatie, de bruto binnenlandse R&D-uitgaven van de ondernemingen in België – dat wil zeggen de Belgische ondernemingen en de Belgische dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen – beliepen in 2007 € 3,9 miljard.

Net als het productieproces – dat wordt gekenmerkt door een toenemende geografische fragmentatie – is ook de R&D-activiteit in toenemende mate geïnternationaliseerd,

TABEL 8 OPSPLITSING VAN DE INTRAMURALE R&D-UITGAVEN IN DE ONDERNEMINGSSECTOR NAAR BEDRIJFSTAK EN R&D-INTENSITEIT VAN DE VERSCHILLENDE BEDRIJFSTAKKEN IN BELGIË

(in procenten, 2007)

	Opsplitsing van de R&D-uitgaven van de ondernemingen	R&D-intensiteit (R&D-uitgaven van de ondernemingen / toegevoegde waarde)
Verwerkende nijverheid	68	6,2
Chemie	32	15,2
<i>Farmaceutische producten</i>	25	–
<i>Chemische producten</i>	7	–
Vervaardiging van producten van metaal, machines en apparaten	12	5,6
Audio-, video- en communicatie-uitrustingen en apparatuur	8	33,4
Transportmiddelen	4	5,3
Medische apparatuur en precisie- en optische instrumenten en horloges	2	19,0
Overige fabricaten	10	1,8
Diensten	30	0,6
Onderzoek en ontwikkeling	10	55,9
Activiteiten i.v.m. computers en aanverwante activiteiten	5	4,5
Telecommunicatie	4	2,1
Overige dienstverlening	12	0,2
Overige	2	0,4

Bronnen: Federaal Wetenschapsbeleid, NBB.

onder meer onder de impuls van de multinationale ondernemingen. Dit proces komt vooral tot uiting in België, waar Belgische dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen steeds een belangrijk deel uitmaken van het economische weefsel. Zo waren de ondernemingen die in buitenlandse handen waren in 2007 goed voor ongeveer 60 % van de in België verrichte R&D. De buitenlandse middelen nemen het leeuwendeel voor hun rekening – aangezien ze meer dan twee derde van de totale R&D-uitgaven van de bedrijfstak vertegenwoordigen – in de chemie, de farmaceutische nijverheid en de audio-, video- en telecommunicatieapparatuur, die tot de meest R&D-intensieve bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid behoren.

De concentratie van de R&D-activiteit vindt men ook terug op het niveau van de bedrijfstakken. Om te beginnen, blijkt R&D grotendeels gericht op de verwerkende nijverheid, die in 2007 goed was voor 68 % van alle uitgaven. De chemie, en in de eerste plaats de farmaceutische nijverheid, neemt 32 % van de uitgaven voor haar rekening, gevolgd door de vervaardiging van producten van metaal, machines en apparaten (12 %), de audio-, video- en telecommunicatieapparatuur (8 %), de transportmiddelen (4 %) en de medische apparatuur en precisie- en optische instrumenten en horloges (2 %). De diensten waren in 2007 goed voor 30 % van de in België verrichte industriële R&D, zodat hun R&D-intensiteit – in verhouding tot hun gewicht in de toegevoegde waarde van de economie – ongeveer tien keer lager uitviel dan die in de verwerkende nijverheid.

Alles samengenomen, is innovatie een factor die de aanwezigheid van de ondernemingen op de buitenlandse markten kan versterken. De innovatie- en exportactiviteiten vertonen overigens gemeenschappelijke kenmerken, namelijk dat ze sterk geconcentreerd zijn bij een beperkt aantal grote ondernemingen vooral uit de verwerkende nijverheid en dat ze bijgevolg te weinig ingang vinden bij de kmo's en bij de dienstensector. De Belgische ondernemingen ondervinden blijkbaar problemen om hun innovatie-inspanningen tot een goed einde te brengen, wat onder meer tot uiting komt in de ondermaatse resultaten op het vlak van de commercialisering van nieuwe producten en de uitvoer van hoogtechnologische producten. Het is derhalve in deze domeinen dat het economisch beleid inspanningen zal moeten leveren.

6. Conclusie

Het exportverloop is een van de belangrijke indicatoren die het mogelijk maken te beoordelen hoe de economie zich inpast in de structurele beweging van de mondialisering. De nieuwe internationale verdeling van de productieketen

die kenmerkend is voor deze beweging, alsook de opkomst van nieuwe economische groeipolen hebben geleid tot een verveelvoudiging van het internationale handelsverkeer, waaraan men beslist dient deel te nemen.

In dit verband blijkt uit de analyse over de periode 1995-2008 dat de resultaten van België achtergebleven zijn bij het gemiddelde van een grote groep Europese landen. Sommige onder hen – waaronder Duitsland, Nederland en Oostenrijk – zijn erin geslaagd hun positie in het internationale handelsverkeer te handhaven. Deze conclusie behoeft evenwel enige nuancering. De snelle ontwikkeling van nieuwe concurrenten die beschikken over een overvloed aan momenteel nog goedkope arbeidskrachten, enerzijds, en over een steeds grotere toegang tot uitrustingen en geavanceerde technologie, anderzijds, vormt een grote uitdaging voor een aantal activiteiten, die in België nog relatief belangrijk zijn. Daartegenover staat evenwel dat de cijfers ook aantonen dat de activiteiten die stoelen op een hoge kennis- en innovatie-inhoud, erin slagen profijt te trekken van de groei van de wereldvraag, onder meer op de opkomende markten. De reallocatie van activiteiten binnen de bedrijven en tussen de bedrijfstakken naar activiteiten met een hoog gehalte aan factoren op basis waarvan de Belgische economie zich kan differentiëren – en dan voornamelijk door menselijk kapitaal en kennis – moet bijgevolg voortgezet en verder uitgediept worden.

Meer nog dan specifieke productcategorieën, is het de aard van de productie die van doorslaggevend belang is. Rekening houdend met het gewicht van de factoren nabijheid en productiestructuur, zullen de traditionele markten belangrijk blijven voor de uitvoer van België. Maar zelfs op die markten komt het erop aan producten aan te bieden die zich onderscheiden van die van de concurrenten.

Uit de toetsing van verschillende soorten van gegevens is echter gebleken dat de regeneratie van de populatie van internationaal actieve ondernemingen moeizaam verloopt doordat de uitvoer en de innovatie-activiteiten sterk geconcentreerd zijn bij de grote ondernemingen. Er moet aan verschillende voorwaarden worden voldaan om een groter aantal ondernemingen in staat te stellen op een winstgevende manier exportactiviteiten te verrichten:

- toezien op een redelijk verloop van de productiekosten – onder meer de loonkosten, waarop de Belgische economische subjecten meer rechtstreeks vat hebben – zodat de ondernemingen voldoende rentabiliteit kunnen genereren om hun ontwikkeling te ondersteunen;
- ruimere overloopeffecten van de innovaties doen ontstaan tussen de grote, op dat gebied actieve

ondernemingen en het weefsel van de kmo's. Bovendien leiden de innovatie-inspanningen onvoldoende tot de commercialisering van nieuwe producten;

- de groei van de ondernemingen en hun internationale openstelling ondersteunen, onder meer door het reduceren van de vaste kosten die gepaard gaan met de verkenning van de soms afgelegen buitenlandse markten, of door contactopportunities met buitenlandse handelspartners te creëren, zowel om nieuwe afzetmarkten te vinden als om profijt te trekken van hulpbronnen die interessant zijn als inputs of qua technologie.

Verschuillende aspecten met betrekking tot het concurrentievermogen van de economie overschrijden echter het onderzoeksveld van deze studie. De goederentransacties die in dit artikel voornamelijk ter sprake zijn gekomen, blijven meer dan 80% van het internationale goederen- en dienstenverkeer voor hun rekening nemen, een percentage dat de afgelopen jaren stabiel is gebleven. Bepaalde dienstencategorieën zijn vandaag de dag evenwel ook in ruime mate uitwisselbaar op afstand, met inbegrip van diensten met een hoge toegevoegde waarde. Bovendien is zelfs op lokaal vlak de beschikbaarheid van

een aantal diensten – waaronder de logistieke en transportdiensten, de financiële dienstverlening, de administratieve ondersteuningsdiensten, inclusief op het niveau van de overheid – van essentieel belang om de internationale goederenhandel efficiënt te kunnen organiseren.

Meer algemeen bieden ook andere factoren dan het goederenverkeer de mogelijkheid om op een positieve manier aansluiting te vinden bij de mondiale economische groei-beweging, zoals de buitenlandse directe investeringen, die het onder meer mogelijk maken moeilijk te vervoeren activiteiten aan te bieden, met name op het gebied van bouw en infrastructuur (inclusief op het vlak van energie of duurzame ontwikkeling), waarvoor de Belgische ondernemingen eveneens over troeven beschikken op de internationale markten.

Voorts zijn de grondslagen waarop het buitenlandse concurrentievermogen zou moeten berusten, grotendeels dezelfde als de grondslagen die onontbeerlijk zijn om de algemene ontwikkeling van de economie op een structurele en duurzame manier te garanderen en om de welvaart van de bevolking te handhaven en te verhogen.

Bijlage

Categorieën	TCIH-producten
Energiedragers	32 – Steenkool, cokes en briketten 33 – Aardolie, derivaten van aardolie en soortgelijke producten 34 – Aardgas en fabrieksgas 35 – Elektrische energie
Geneesmiddelen	54 – Geneeskundige en farmaceutische producten
Metaalproducten	28 – Metaalertsen 67 – IJzer en staal 68 – Non-ferrometalen
Diverse uitrustingen	714 – Niet-elektrische motoren en aandrijfmachines 718 – Motoren en aandrijfmachines 723 – Apparaten en materieel voor de burgerlijke bouwkunde 747 – Kranen en fittings 752 – Gegevensverwerkende automatische machines 771 – Machines en apparaten voor de productie en omzetting van elektriciteit 776 – Elektronische lampen, buizen en kleppen
Telecommunicatie	76 – Telecommunicatie
Voertuigen voor vervoer over land	78 – Voertuigen voor vervoer over land
Diverse fabricaten, nergens anders vermeld	89 – Diverse fabricaten, nergens anders vermeld
Diamanten	66 – Diamanten
Chemische producten	51 – Organische chemische producten 52 – Anorganische chemische producten
Voedingswaren	0 – Voedingswaren en levende dieren 1 – Dranken en tabak
Textielwaren	65 – Textielwaren 84 – Kleding
Overige basisproducten	23 – Rubber 57 – Kunststof in primaire vormen

Bibliografie

Baumann U. en F. di Mauro (2007), *Globalisation and euro area trade. Interactions and challenges*, Occasional Paper 55, March 2007.

Biatour B. en Ch. Kegels (2008), *Determinants of innovation in a small open economy: The case of Belgium*, Federaal Planbureau, Working Paper 11-08.

Coe-rexecode (2007), *La compétitivité française en 2007*, Document de travail n° 3, décembre.

Debacker K. en L. Sleuwaegen (2002), *Foreign ownership and productivity dynamics*, Vlerick Working Papers 2002/13.

di Mauro F. en K. Foster (2008), *Globalisation and the competitiveness of the euro area*, ECB, Occasional Paper 97, September.

European Commission (2006), *Community Innovation Survey 2006*.

European Commission (2009), *European Competitiveness Report 2009*.

European Commission (2009), *Science, technology and innovation in Europe*.

European Commission (2009), *The 2009 EU Industrial R&D investment scoreboard*.

Federaal Wetenschapsbeleid (2008), *Innovatie in België: resultaten van de Europese enquête CIS2006*, Brussel.

Federaal Wetenschapsbeleid (2009), *Hoe innoveren Belgische bedrijven? Een interregionale en internationale vergelijking*, Brussel.

The International Study Group on Exports and Productivity (2008), *Exports and productivity – comparable evidence for 14 countries*, NBB, Working Paper Research 128.

Levinsohn J. en A. Petrin (2003), « Estimating production functions using inputs to control for unobservables », *Review of Economic Studies*, 70, 317-341.

Mayer Th. en G.I.P. Ottaviano (2007), *The happy few: The internationalisation of European firms*, Bruegel, Blueprint 3.

OECD (2007), *Moving up the value chain: Staying competitive in the global economy*.

Robert B. (2008), « Innovatie en ondernemerschap: structurele determinanten van het concurrentievermogen », NBB, *Economisch Tijdschrift*, december, 65-88.

Teirlinck P. (2009), « Foreign direct investment in business R&D in Belgium in comparison with other EU member states: Statistical overview and policy making », Belgium Science Policy Research publications.

Wat heeft het Wage Dynamics Network ons geleerd ?

G. de Walque
M. Druant
Ph. Du Caju
C. Fuss

Inleiding

Ten behoeve van een beter inzicht in de economische mechanismen zet het Europees Stelsel van Centrale Banken (ESCB) tijdelijke netwerken op van onderzoekers van de Europese Centrale Bank (ECB) en de nationale centrale banken (NCB's). Het Wage Dynamics Network (WDN) was actief tussen februari 2006 en eind 2009 en had tot doel om de voor het monetair beleid relevante oorzaken en kenmerken van de loondynamiek te identificeren, enerzijds, en het verband tussen lonen, arbeidskosten en prijzen te verduidelijken, anderzijds, en dit zowel op bedrijfs- als op macroniveau. Zo werden onder meer de volgende onderzoeksvragen gesteld: hoe worden de lonen, de arbeidskosten en hun componenten aangepast over de conjunctuurcyclus en als reactie op schokken? Zijn er daarbij sectorale en regionale verschillen? Hoe vaak veranderen lonen? Is loonrigiditeit nominaal of reëel, symmetrisch of asymmetrisch? Wat zijn de oorzaken van rigide lonen of arbeidskosten? Hoe sijnpele loonsveranderingen van werknemers door in marginale kosten en bedrijfsbeslissingen met betrekking tot output en prijzen? Hoe komen rigide lonen en arbeidskosten tot uiting in starre prijzen en persistente inflatie? Welke factoren, zoals loonvormingsinstituten, concurrentie op productmarkten en mondialisering, bepalen de mate en de snelheid waarmee arbeidskosten worden vertaald in productie en prijzen?

Om op deze vragen een antwoord te bieden, werd het WDN in vier groepen onderverdeeld. Een microgroep verrichtte, op basis van micro-economische statistieken,

econometrisch onderzoek naar loonrigiditeit en naar de aanpassing van ondernemingen. De macrogroep introduceerde concepten van loonrigiditeit in macro-econometrische modellen met wrijvingswerkloosheid. De surveygroep organiseerde een enquête bij meer dan 15.000 ondernemingen in 16 Europese landen. De meta-groep overkoepelde het geheel en trachtte algemene conclusies en beleidsaanbevelingen te formuleren. In totaal werkten meer dan 70 onderzoekers van de 25 Europese NCB's, de Europese Centrale Bank (ECB) en externe consultants mee.

De onderzoekers boorden heel wat gegevensbronnen aan, waaronder enkele volledig nieuwe. Traditionele macro-economische tijdreeksen werden gebruikt voor analyses en voor de toepassing van macro-economische modellen. Er werd landenspecifieke institutionele informatie ingewonnen bij arbeidsmarktexperts van NCB's. Daarnaast werd ook uitvoerig gewerkt met micro-economische of individuele gegevens van werkgevers en werknemers, bijvoorbeeld de jaarrekeningen en, eventueel, de sociale balansen van ondernemingen, administratieve gegevens over individuele werknemers van de sociale zekerheid, en bestaande enquêtes zoals die naar de structuur en de spreiding van de lonen, de zogeheten Structure of Earnings Survey (SES). Deze microgegevens zijn slechts voor een beperkt aantal landen beschikbaar en niet steeds perfect internationaal vergelijkbaar. Om de bestaande statistieken aan te vullen met nieuwe informatie, besloot het WDN om in de loop van 2007-2008 een ad-hoc-enquête te organiseren naar het loonbeleid in meer dan 15.000 bedrijven. Deze enquête was in

hoge mate geharmoniseerd en tijdig beschikbaar voor 16 Europese landen, waarvan er 11 deel uitmaken van het eurogebied. De vragenlijst voor Duitsland was niet voldoende afgestemd op de gemeenschappelijke questionnaire, waardoor zij niet kon worden gebruikt in vergelijkende studies. Teneinde zich een oordeel te kunnen vormen van de reactie van de arbeidsmarkt op de economische en financiële crisis, werd de enquête tijdens de zomer van 2009 in 10 landen herhaald bij hetzelfde staal van ondernemingen, die niet allemaal opnieuw hebben geantwoord. De samenstelling van het voor de internationale analyse gebruikte staal is opgenomen als bijlage 1.

Dit artikel tracht een overzicht te bieden van de belangrijkste resultaten van de WDN-werkzaamheden, alsook van de voornaamste gevolgen ervan voor het monetair beleid. Om te beginnen, worden de loonvormingsinstituten in Europa onder de loep genomen, alsook de structuur van de lonen in een aantal landen waarvoor gegevens beschikbaar zijn. Dan worden de voornaamste micro-economische bevindingen van het netwerk besproken. Deze betreffen de frequentie en de timing van loonveranderingen, het verband tussen lonen en prijzen,

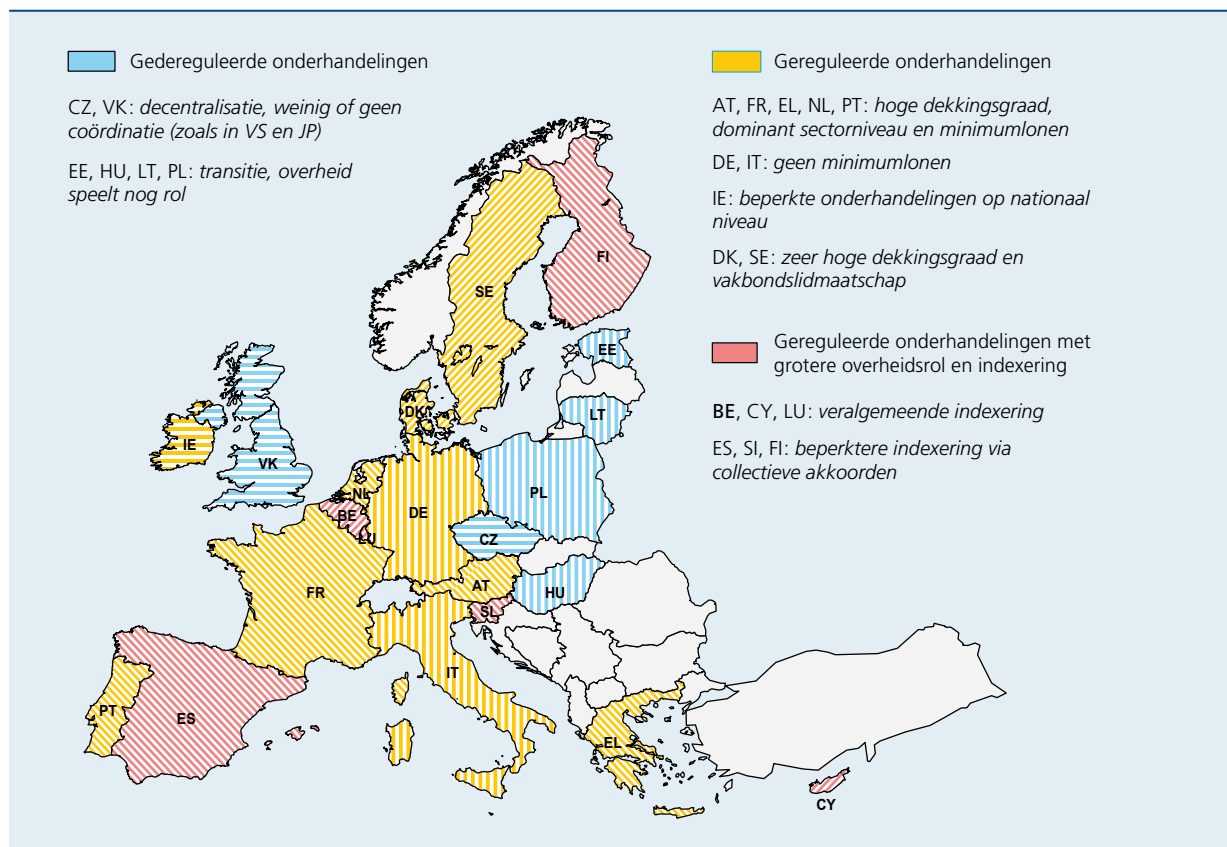
indexeringsmechanismen, lonen van nieuwkomers en blijvers, en neerwaartse loonrigiditeiten. Vervolgens wordt nagegaan tot welke macro-economische en beleidsimplicaties deze micro-economische bevindingen aanleiding geven. In een laatste hoofdstuk worden de reacties besproken van bedrijven op schokken in het algemeen en op de crisis in het bijzonder. Een conclusie rondt het geheel af.

1. Loonvormingsinstituten en structuur van de lonen

1.1 Loonvormingsinstituten

In de economische en monetaire unie beschikken de lidstaten niet langer over een onafhankelijk nationaal monetair beleid of nationaal wisselkoersinstrument en is het nationale begrotingsbeleid gebonden aan de regels van het stabiliteitspact. Dit betekent dat macro-economische aanpassing in grotere mate via de arbeidsmarkt dient te gebeuren. Instituten spelen een belangrijke rol in de wijze

GRAFIEK 1 HETEROGENITEIT VAN DE LOONVORMINGSINSTITUTEN IN EUROPA



Bron: Du Caju et al. (2008).

waarop lonen en werkgelegenheid reageren op economische ontwikkelingen. Zij lopen dan ook als een rode draad door de bevindingen van het netwerk. Zo wordt in verschillende hieronder besproken studies het belang beklemtoond van indexeringsmechanismen en van collectieve akkoorden die zijn afgesloten op bedrijfsniveau of op een niveau boven de onderneming (sector, regio, land). Om die reden zijn heterogene instituties een uitdaging voor het gemeenschappelijk monetair beleid. Het belang daarvan kan nog toenemen wanneer nieuwe landen met een ander institutioneel weefsel tot de monetaire unie toetreden.

Binnen het WDN werd een institutionele vragenlijst gestuurd naar nationale experts van alle deelnemende Europese landen, plus de Verenigde Staten en Japan. De vragenlijst beoogt informatie in te winnen over algemene institutionele kenmerken van de loonvorming in de bewuste landen.

Uit deze informatie blijkt dat Europa op het vlak van loonvormingsinstituties een lappendeken is (Du Caju et al., 2008). Toch kunnen de landen in grote lijnen worden ondergebracht in groepen met een vergelijkbare mix van instituties. Een eerste groep landen, waaronder de aan het onderzoek deelnemende landen van het eurogebied, heeft gereguleerde loononderhandelingen, wat betekent dat voor de onderhandelingen regels gelden die het gevolg zijn van overheidsinitiatief, wetgeving of overeenkomsten met een algemeen bindend karakter. Binnen deze groep zijn er wel onderlinge verschillen. Er is een kerngroep, bestaande uit Oostenrijk, Frankrijk, Griekenland, Nederland en Portugal, met extensiemechanismen – waarbij collectieve akkoorden worden uitgebreid naar werknemers en/of ondernemingen die niet deelnemen aan de onderhandelingen – en, bijgevolg, hoge dekingsgraden van collectieve akkoorden, een loonvorming waarbij het sectoraal niveau domineert, en vastgelegde minimumlonen. Enkele landen verschillen enigszins van deze kerngroep. In Duitsland en Italië zijn er geen nationale minimumlonen. In Ierland bestaan enkel beperkte collectieve onderhandelingen op nationaal niveau. In Denemarken en Zweden zijn vakbondslidmaatschap en dekingsgraden hoger. In een subgroep van landen spelen én de overheid (als derde partner of als intermediaire partij die de onderhandelingen vergemakkelijkt) én de indexering een grotere rol. Ook in deze laatste groep zijn er nog onderlinge verschillen. België, Cyprus en Luxemburg hebben een nationaal geregeld directe indexering, terwijl de indexering in Spanje, Slovenië en Finland via collectieve akkoorden verloopt en beperkter is. In enkele andere landen worden de onderhandelingen weinig gereguleerd. Hier bestaat de kerngroep uit Tsjechië en het Verenigd Koninkrijk met gedecentraliseerde en niet-gecoördineerde onderhandelingen⁽¹⁾. In Estland, Hongarije, Litouwen en

Polen hebben, sinds die landen zijn overgegaan op een markteconomie, ingrijpende wijzigingen plaatsgevonden hoewel de overheid er nog een rol speelt.

In de meeste landen zijn de instituties de afgelopen twee decennia vrij stabiel gebleven, ofschoon er wel sprake kan zijn van een toegenomen belang van collectieve loonakkoorden op ondernemingsniveau. Deze laatste maken het mogelijk de loonontwikkeling beter af te stemmen op de micro-economische situatie.

1.2 Structuur van de lonen

Het WDN-team van de Bank verrichtte onderzoek naar de loonverschillen tussen de sectoren aan de hand van de loonstrucuur-enquête van de Algemene Directie Statistiek en Economische informatie (ADSEI) (Du Caju, Rycx en Tojerow, 2011). Die enquête bevat gegevens over zo'n 100.000 werknemers in België. Uit de gegevens blijkt dat de lonen worden bepaald door individuele kenmerken van de werknemers, hun baan en hun werkgever: leeftijd, geslacht, opleiding, beroep, anciënniteit, type contract, arbeidsduur en ondernemingsgrootte. Zo blijken de lonen ceteris paribus hoger te zijn voor oudere werknemers, mannen, hogergeschoolden, bepaalde beroepen (managers, ...), werknemers met meer anciënniteit, voltijdwerkers, werknemers met een contract van onbepaalde duur, en personeel van grote bedrijven.

Het onderzoek toont aan dat er tussen sectoren significante loonverschillen bestaan, ook wanneer die verschillen worden gecontroleerd op de hierboven vermelde individuele kenmerken. Loonverschillen tussen sectoren hebben immers voor een deel te maken met de samenstelling van de werkgelegenheid en de kenmerken van de ondernemingen in die sectoren. Zo hebben sommige sectoren (bv. financiële dienstverlening) relatief veel hooggeschoolden in dienst, of zijn de ondernemingen er meestal groter. Om de invloed van deze karakteristieken weg te zuiveren, zijn er gecorrigeerde loonverschillen berekend. Zoals verwacht, zijn deze verschillen minder gespreid, maar over het algemeen zijn ze wel significant. De sectoren die hogere lonen betalen, zijn traditioneel de petroleumnijverheid, de chemie, de energiesector en de financiële diensten. Lagere lonen komen voor in de textielsector, de ledersector, alsook in de kleinhandel en de horeca. Deze loonverschillen blijken persistent te zijn in de tijd, wat erop wijst dat er op de arbeidsmarkt niet-concurrerende krachten werkzaam zijn.

(1) Ook de VS en Japan behoren tot deze groep.

Rent sharing is een van de meest aangehaalde verklarende factoren. Op basis van de Belgische gegevens kunnen, behalve alle individuele kenmerken, ook de winsten van de onderneming (bruto-exploitatieoverschot per werknemer) in de analyse worden opgenomen. De resultaten tonen ontegensprekelijk aan dat de individuele lonen van werknemers worden beïnvloed door de winstgevendheid van de onderneming, ook na controle op andere persoonlijke en ondernemingskenmerken. De spreiding van de gecorrigeerde loonverschillen in België daalt met zowat een derde wanneer de winsten van de onderneming in rekening worden gebracht. Dit is het onweerlegbaar bewijs dat *rent sharing* een aanzienlijk deel van de loonverschillen tussen de sectoren verklaart.

De spreiding van de loonverschillen tussen sectoren vertoont tussen 1999 en 2005 geen op- of neerwaartse trend. In een periode van hoogconjunctuur zijn de loonverschillen tussen de sectoren immers groter. Verder zal blijken dat het vóórkomen van neerwaartse rigiditeit impliceert dat de lonen in een periode van laagconjunctuur niet neerwaarts worden aangepast, maar bij hoogconjunctuur gemakkelijker verhoogd worden.

Uit nader onderzoek voor België blijkt dat loonverschillen tussen sectoren deels kunnen worden verklaard door de concurrentie die de bedrijven op hun afzetmarkten onder vinden. De lonen liggen lager in sectoren die blootgesteld zijn aan een scherpere concurrentie, vooral wanneer deze laatste afkomstig is van ondernemingen uit landen met een relatief laag inkomen (Du Caju et al., 2010a).

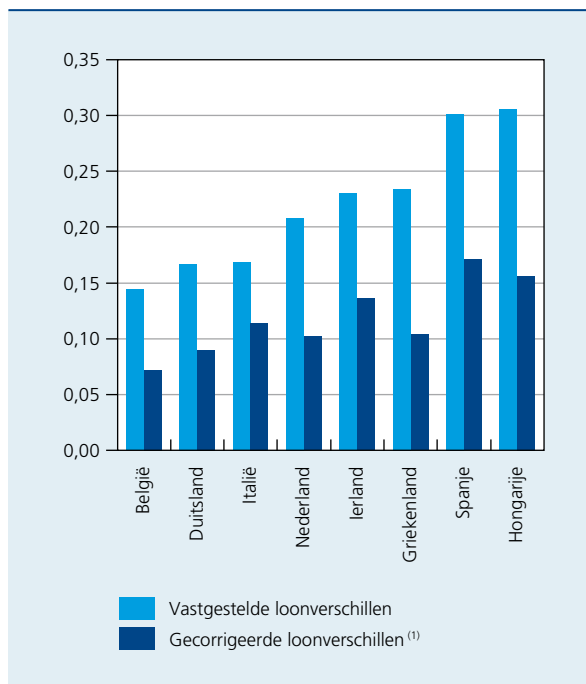
Binnen het WDN hebben zeven andere landen toegang tot de internationaal vergelijkbare individuele loongegevens van de loonstruc-tuurenquête of Structure of Earnings Survey (SES), namelijk Duitsland, Griekenland, Hongarije, Ierland, Italië, Nederland en Spanje. Op basis van deze gegevens werden de loonverschillen tussen sectoren onderzocht (zie Du Caju et al., 2010b).

De rangorde van de sectoren volgens loonniveau is in alle beschouwde landen vergelijkbaar. De standaardafwijking ten opzichte van deze (gecorrigeerde) loonverschillen in een land, die de loonspreiding tussen de sectoren – of de loonongelijkheid – aangeeft, blijkt (cijfers voor 2002) in België en Duitsland vrij klein te zijn. Ze is daarentegen relatief groot in Ierland, Hongarije en Spanje, namelijk landen waar de loonvorming minder gecoördineerd verloopt.

Omdat er tussen sectoren loonverschillen bestaan die niet kunnen worden verklaard door individuele karakteristieken van de werknemer, zijn baan of zijn werkgever, werd gezocht naar sectorspecifieke, aan het loonniveau

GRAFIEK 2 SPREIDING VAN DE SECTORLOONVERSCHILLEN IN 2002

(standaardafwijking van de verschillen tussen het sectorloon en het landgemiddelde)



Bron: Du Caju et al. (2010b).

(1) Gecorrigeerd voor de impact van leeftijd, geslacht, opleiding, beroep, anciënniteit, arbeidscontract, arbeidsduur en ondernemingsgrootte.

verbonden variabelen. Zo worden de gecorrigeerde loonverschillen voor de acht beschouwde landen gecombineerd met sectorale informatie over concurrentie en performantie. Na correctie voor individuele karakteristieken, blijken de lonen gemiddeld hoger te liggen in sectoren met minder concurrentie – bijvoorbeeld de energiesector – en in sectoren waar de bedrijven betere resultaten behalen, met andere woorden meer winstgevend zijn, bijvoorbeeld in de petroleumnijverheid. Dit wijst opnieuw op niet-competitieve krachten op de arbeidsmarkt, die ervoor zorgen dat werknemers hogere lonen kunnen krijgen in bedrijven met marktmacht.

2. Loon- en prijsaanpassingen

In het onderzoek naar de loondynamiek is het van essentieel belang na te gaan in welke mate de lonen rigide/flexibel zijn. Bovendien was een van de conclusies van het vorige onderzoeksnetwerk van het ESCB, namelijk het Inflation Persistence Network (IPN), dat sectoren en producten inzake prijsstarheid sterk heterogeen zijn (Altissimo et al., 2006). Dat verschijnsel kon worden verklaard door onder meer de kostenstructuur op bedrijfs- en

sectoraal niveau. Er waren indicaties dat prijsaanpassingen minder frequent zijn in sectoren waar de loonkosten een ruim aandeel hebben in de totale kosten, vooral in de dienstensector. Deze resultaten doen vermoeden dat er een verband bestaat tussen loon- en prijsrigiditeit, meer bepaald dat de vastgestelde prijsstarheid een weerspiegeling is van de inertie in het loonaanpassingsgedrag. Het WDN heeft dan ook veel aandacht besteed aan het onderzoek naar de loon- en prijsrigiditeit. Hiertoe werden verschillende maatstaven ontwikkeld: de frequentie en het tijdstip van aanpassingen worden in dit deel behandeld. In deel 3 worden maatstaven van neerwaartse nominale en reële loonrigiditeit voorgesteld.

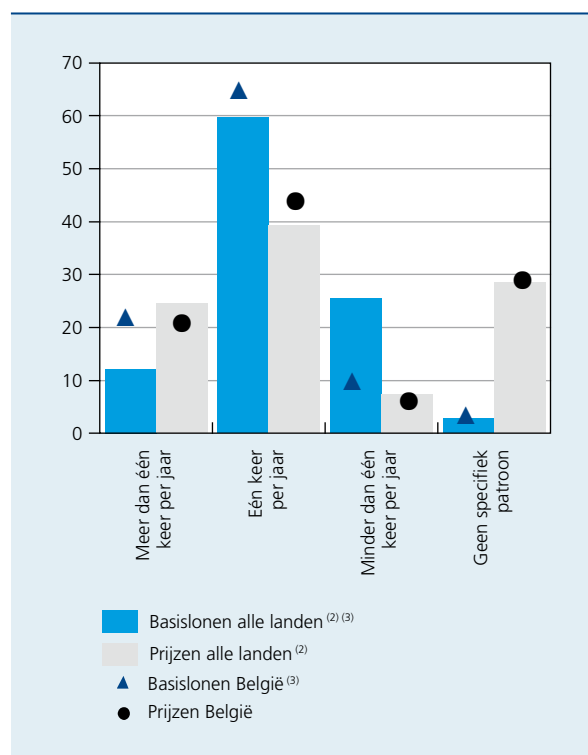
2.1 Frequentie van loon- en prijsaanpassingen

Een indicatie van rigiditeit/flexibiliteit is de frequentie waarmee lonen en prijzen worden aangepast. Op basis van deze meting mag worden geconcludeerd dat de lonen niet vaak veranderen, typisch zowat één keer per jaar (Druant et al., 2009). Gemiddeld 60 % van de ruim 15.000 onderzochte Europese bedrijven past de lonen jaarlijks aan. Bij een kwart van de bedrijven gebeurt dit minder vaak, terwijl bij 12 % de lonen meer dan één keer per jaar veranderen. De prijzen worden vaker aangepast: slechts 40 % van de bedrijven past ze jaarlijks aan en bij slechts 7 % gebeurt dit nog minder vaak. In impliciete tijdsduur omgerekend, betekent dit dat de lonen gedurende gemiddeld 15 maanden onveranderd blijven, terwijl de gemiddelde tijdsduur tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen 9,6 maanden belooft.

In België worden de prijzen met een vergelijkbare frequentie aangepast als gemiddeld voor alle onderzochte bedrijven, maar de lonen worden vaker aangepast. Dit impliceert dat de gemiddelde tijdsduur voor lonen in België 12,6 maanden bedraagt, terwijl er tussen twee prijsaanpassingen 9,9 maanden verlopen. De hogere frequentie van loonaanpassingen in België heeft alles te maken met het indexingssysteem, meer bepaald met de automatische koppeling van de lonen aan het verloop van de gezondheidsindex. Indexering is immers een belangrijke drijfveer voor regelmatige loonaanpassingen, maar ze is – zoals verderop zal blijken – geen teken van loonflexibiliteit, integendeel zelfs. Dit wijst meteen op de gebreken verbonden aan het gebruik van frequentie maatstaven. In het vervolg van dit artikel worden nog andere maatstaven van rigiditeit/flexibiliteit belicht.

De verschillen inzake frequentie van loonaanpassingen tussen landen worden, behalve door indexing, ook in hoge mate verklaard door andere arbeidsmarktinstuties. Lonen worden vaker aangepast in ondernemingen waar

GRAFIEK 3 FREQUENTIE VAN LOON- EN PRIJSAANPASSINGEN⁽¹⁾
(in procenten van het totale aantal bedrijven)



Bron: Druant et al. (2009).

(1) Resultaten gewogen op basis van de werkgelegenheid en op schaal gebracht door weglating van de ontbrekende antwoorden.

(2) AT, BE, CZ, EE, ES, FR, EL, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(3) Het basisloon is gelijk aan de vaste bezoldiging, exclusief bonussen.

een collectief loonakkoord werd afgesloten op het niveau van het bedrijf; een hoge dekkingsgraad van collectieve loonakkoorden (op welk niveau ook) en een strenge wetgeving ter bescherming van de werknemers (employment protection legislation of EPL) hebben daarentegen het omgekeerde effect. Deze factoren liggen ten grondslag aan de aanzienlijke heterogeniteit tussen landen wat loonaanpassingen betreft. Het is evenwel opmerkelijk dat er geen grote verschillen worden vastgesteld tussen de groep van landen die deel uitmaken van het eurogebied, enerzijds, en de groep van landen die niet tot het eurogebied behoren, anderzijds, ondanks de reeds vermelde grote verschillen inzake arbeidsmarktinstuties tussen de beide groepen van landen.

2.2 Tijdstip van loon- en prijsaanpassingen

Behalve de aanpassingsfrequenties, verstrekt het WDN andere indicaties over hoe lonen en prijzen op gewijzigde omstandigheden reageren. Zo werd de timing van

loon- en prijsaanpassingen onderzocht, meer bepaald de eventuele concentratie ervan tijdens bepaalde maanden. In de relevante literatuur wordt een onderscheid gemaakt tussen tijdafhankelijke en situatieafhankelijke strategieën. Bij tijdafhankelijke prijs/loonzetting is het ogenblik van de aanpassing exogeen; het is met andere woorden niet afhankelijk van de economische situatie. Bij een situatieafhankelijk gedrag hangt het tijdstip van de aanpassing wél af van de economische situatie. Welke van beide doorslaggevend is in het prijs- of loonbeleid van de bedrijven, is van belang voor het monetair beleid. In een situatieafhankelijke context zullen de prijzen/lonen meteen reageren op (voldoende) zware schokken, terwijl in een tijdafhankelijke context de bedrijven, zelfs bij grote schokken, zullen wachten tot het vooraf bepaald tijdstip en dus een meer rigide gedrag vertonen.

Het WDN bevat duidelijke indicaties over het tijdafhankelijke karakter van de loonaanpassingen (Druant et al., 2009): 53 % van de bedrijven passen de lonen aan in een welbepaalde maand, tegen 34 % in geval van prijsaanpassingen. Tijdafhankelijke loonaanpassingen komen vaker voor in landen die deel uitmaken van het eurogebied, waar 61 % van de bedrijven deze strategie volgen. Voor België werd hetzelfde percentage genoteerd (Druant et al., 2008). Dit geeft het grotere belang weer van collectieve loononderhandelingen in het eurogebied.

Vrijwel 30 % van de tijdafhankelijke loonaanpassingen gebeuren in de maand januari, wat wijst op een sterk januari-effect, dat voorkomt in alle landen. Bovendien gebeuren de prijs- en loonaanpassingen enigszins synchroon: in beide gevallen wordt een piek opgetekend in januari. Een kwart van de Belgische bedrijven verandert de lonen in die specifieke maand. In sommige landen blijken loonaanpassingen ook nog in een andere specifieke maand te zijn geconcentreerd, in België en in Frankrijk bijvoorbeeld in de maand juli (resp. 12 % en 26 %). Een dergelijk patroon in het loonaanpassingsgedrag heeft te maken met de vaak gelijktijdige inwerkingtreding van collectieve loonakkoorden en met de loonindexering. Zo worden in Frankrijk de minimumlonen geïndexeerd in juli, wat gepaard gaat met aanpassingen van andere lonen. In België vindt de loonindexering voor bijna 60 % van de werknemers op vaste tijdstippen plaats. De meest voorkomende periodiciteit is één jaar – vandaar de piek in januari –, maar ook zesmaandelijks indexeringen – supplementaire piek in juli – en driemaandelijks indexeringen – supplementaire, weliswaar kleinere, pieken in april en oktober – zijn gebruikelijk.

2.3 Verband tussen loon- en prijsaanpassingen

Bij het onderzoek naar het verband tussen lonen en prijzen werd niet alleen het tijdstip nagegaan waarop de aanpassingen plaatshebben, maar ook of er sprake is van doorsijpeling van de lonen in de prijzen en in welke mate dat belangrijk is.

In de enquête gebeurde dit op basis van een vraag naar de reactie van de bedrijven op een algemene en onverwachte toename van de arbeidskosten. Nagenoeg 60% van de bedrijven zou een dergelijke schok beantwoorden met een prijsverhoging (ECB, 2009). Een vergelijkbaar aandeel van de ondernemingen zou de kosten besnoeien, terwijl het inkrimpen van de marges of de productie als minder belangrijk werden aangeduid. Het gedrag van de Belgische bedrijven wijkt hier slechts weinig van af: het terugdringen van de kosten is er weliswaar de meest gevolgde strategie (67 %), maar ruim 60 % van de deelnemers meldt een aanpassing van de prijzen (Druant et al., 2008). Net als gemiddeld in alle landen, worden in de helft van de ondervraagde Belgische bedrijven de marges ingekrompen, maar slechts een tiende schroeft de productie terug.

Vooral in bedrijven waar de arbeidskosten een ruim aandeel vertegenwoordigen in de totale kosten, is de doorsijpeling van de lonen in de prijzen significant. Factoren die de doorsijpeling temperen, zijn een scherpe concurrentie, een ruim exportaandeel en de grootte van het bedrijf. Bedrijven die blootgesteld zijn aan scherpe concurrentie of die hun omzet grotendeels exporteren, en die dus op een competitieve buitenlandse markt opereren, zullen minder snel geneigd zijn om, in geval van een arbeidskostenschok, hun prijzen aan te passen. Zowel een prijsverlaging als een prijsverhoging zou immers nefast kunnen

TABEL 1 REACTIE OP EEN PERMANENTE TOENAME VAN DE ARBEIDSKOSTEN ⁽¹⁾
(bedrijven die antwoorden « relevant » of « zeer relevant », in procenten van het totaal)

	Alle landen ⁽²⁾	België
Kosten verminderen	59,0	66,9
Prijzen verhogen	59,2	62,2
Marges inkrimpen	49,8	50,0
Productie verminderen	22,5	11,5

Bronnen: Druant et al. (2008), ECB (2009).

(1) Resultaten gewogen op basis van de werkgelegenheid en op schaal gebracht door weglating van de ontbrekende antwoorden.

(2) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

zijn voor hun rentabiliteit, de eerste vanwege de druk die ontstaat op de winstmarges, de laatste wegens de daling van de omzet. Bedrijven met een groot personeelsbestand beschikken, op hun beurt, wellicht over andere mogelijkheden om zich aan te passen, onder meer het verminderen van het arbeidsvolume of het reduceren van de niet-loonkosten.

De bewijzen die worden vastgesteld op basis van enquête-resultaten, komen minder sterk tot uiting op basis van micro-economisch onderzoek. De elasticiteit van prijzen en lonen lijkt veeleer laag te zijn en bovendien sijpelen de prijzen van intermediaire inputs sterker door dan de lonen.

2.4 Indexering van de lonen aan de inflatie

Het onderzoek naar het verband tussen lonen en prijzen roept automatisch de vraag op in welke mate de lonen worden bepaald door de inflatie. De controverse over het definiëren en, bijgevolg, het meten van het begrip loon-indexering was groot binnen het netwerk. Het is immers niet omdat er geen formeel loonindexeringsmechanisme wordt toegepast, dat in het ten uitvoer gelegde loonbeleid geen rekening wordt gehouden met de inflatie.

Een en ander wordt verduidelijkt door twee studies die in het kader van het WDN werden uitgevoerd, meer bepaald de enquête naar de loonvorming bij de bedrijven (Druant et al., 2009) en het onderzoek naar de institutionele kenmerken van de mechanismen inzake loononderhandelingen (Du Caju et al., 2008).

De enquête bevatte een vraag betreffende het al dan niet voeren van een loonbeleid waarbij veranderingen in de basislonen afhankelijk worden gemaakt van de inflatie. Het kon gaan om een formele automatische koppeling of om een beleid waarbij op informele wijze rekening wordt gehouden met de stijging van de consumptieprijzen.

Een automatische koppeling is in Europa eerder zeldzaam. Ze komt voor in België, waar ze door 98% van de bedrijven wordt toegepast, alsook in Luxemburg, Spanje en Cyprus⁽¹⁾. In de andere landen, al dan niet deel uitmakend van het eurogebied, wordt tijdens de loononderhandelingen meestal informeel rekening gehouden met de inflatie. Al met al voert gemiddeld een derde van de bedrijven een intern loonbeleid waarbij de basislonen aangepast worden aan de inflatie. Dat geldt zowel voor de landen die deel uitmaken van het eurogebied als voor de groep van landen die niet tot het eurogebied behoren.

Het is niet onmogelijk dat dit percentage de impact van het prijsverloop in de loonvorming onderschat. Volgens de resultaten van het onderzoek naar de institutionele kenmerken van de mechanismen inzake loononderhandeling speelt de inflatie in alle onderzochte landen immers een belangrijke rol tijdens de loononderhandelingen. Ook de productiviteit, de concurrentiekracht en de (para)fiscaliteit komen, zij het in mindere mate, expliciet aan bod.

TABEL 2 **BEDRIJVEN DIE EEN BELEID VOEREN WAARBIJ DE BASISLONEN WORDEN AANGEPAST AAN DE INFLATIE⁽¹⁾**
(in procenten van het totale aantal bedrijven)

	Automatische koppeling	Geen formele regeling, maar er wordt rekening gehouden met de inflatie	Totaal ⁽²⁾
Alle landen ⁽³⁾	17,5	19,9	36,3
Landen van het eurogebied ⁽⁴⁾	20,8	16,0	35,7
België, Luxemburg en Spanje	66,6	11,5	78,1
Overige	8,2	17,1	23,9
Landen die niet tot het eurogebied behoren ⁽⁵⁾	8,7	30,0	38,1

Bron: Druant et al. (2009).

(1) Resultaten gewogen op basis van de werkgelegenheid en op schaal gebracht door weglating van de ontbrekende antwoorden. Het basisloon is gelijk aan de vaste bezoldiging, exclusief bonussen.

(2) Aangezien sommige ondernemingen verschillende methoden van aanpassing aan de inflatie toepassen, is het totaal niet noodzakelijkerwijs gelijk aan de som van de twee vormen.

(3) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, LU, NL, PL, PT, SI.

(4) AT, BE, EL, ES, FR, IE, IT, LU, NL, PT, SI.

(5) CZ, EE, HU, LT, PL.

3. Neerwaartse nominale en reële rigiditeit

De hierboven beschreven resultaten inzake de frequentie van de veranderingen van de prijzen en de nominale lonen doen vermoeden dat prijsrigiditeit, in combinatie met starheid van de nominale lonen, op korte termijn aanleiding geeft tot rigide reële lonen. Gelet op de betekenis van loonrigiditeit voor de dynamiek van de werkgelegenheid en de inflatie, alsook voor het monetair beleid, werd binnen het WDN aanvullend onderzoek verricht. Dit resulteerde in alternatieve maatstaven van loonrigiditeit, alsook in een analyse van de oorzaken ervan.

(1) Cyprus is niet opgenomen in de tabel omdat de enquête er in een later stadium werd gehouden en de gegevens niet volledig vergelijkbaar zijn.

3.1 Loonrigiditeit treft de werknemers die reeds in dienst zijn ...

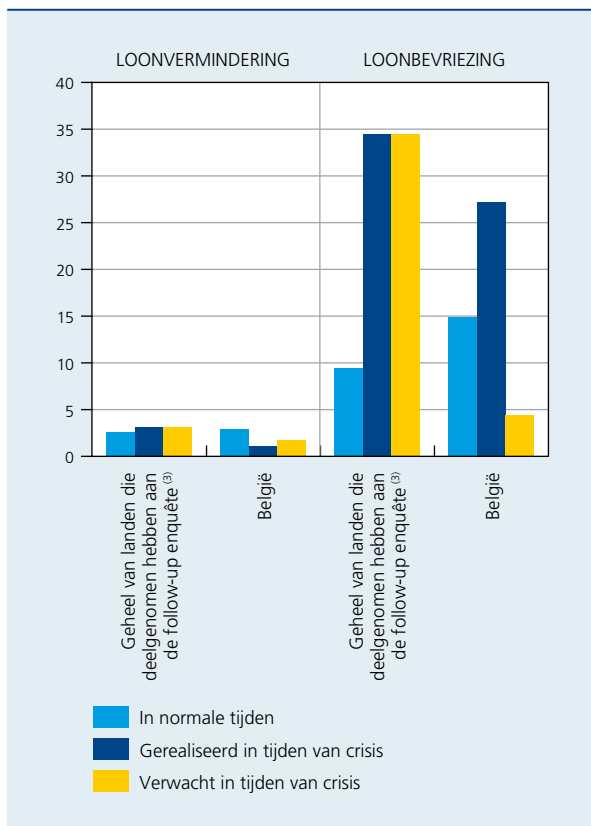
Uit de eerste enquête van het WDN die in 2007 bij de ondernemingen werd gehouden, bleek dat er bij de reeds in dienst zijnde werknemers een sterke weerstand bestond tegen loonsverminderingen (Babecký et al., 2009a). De weerstand tegen loonsverminderingen leidt mogelijkerwijs tot een bevrozing van de lonen. Slechts in 2,6 % van de ondernemingen werden immers tijdens de vijf jaren die aan de enquête voorafgingen de lonen verlaagd en in 9 % werden ze bevroren.

In de enquête werd de ondernemingen ook gevraagd waarom ze de lonen niet verlaagden wanneer de economische situatie zulks vereiste (Babecký et al., 2009c). De belangrijkste reden bleek het potentiële effect te zijn op het moreel, de inzet en dus de productiviteit

van de werknemers, alsook de vrees dat sommigen de onderneming zouden verlaten. Bijna negen op tien ondernemingen beschouwden deze elementen als belangrijk of zeer belangrijk. In soortgelijke enquêtes in de Verenigde Staten werden vergelijkbare resultaten opgetekend (Bewley, 1999). Dergelijke resultaten laten weinig ruimte voor structurele hervormingen om de neerwaartse flexibiliteit van de lonen te vergroten. Daarbij zij evenwel opgemerkt dat de ondernemingen in Europa nog een derde reden aanhaalden, namelijk de institutionele beperkingen als gevolg van collectieve arbeidsovereenkomsten of specifieke loonreglementeringen. In Portugal, bijvoorbeeld, is een daling van de nominale lonen bij wet verboden.

Uit de resultaten van de follow-up enquête blijkt dat het aantal ondernemingen dat de lonen heeft verlaagd, tijdens de economische en financiële crisis slechts licht is toegenomen, van 2,6 tot 3,2 %. Dit wordt bevestigd door de macro-economische statistieken, die aangeven dat de nominale lonen weinig zijn veranderd. Het percentage van de ondernemingen dat verklaart de lonen te hebben bevroren, daarentegen, is gestegen van 9 tot 35 %. Bovendien zegt 35 % van de ondernemingen van plan te zijn de lonen in de toekomst te bevroren. Deze tendensen worden eveneens opgetekend in België, hoewel de loonbevrozing er minder sterk toeneemt. Het percentage Belgische ondernemingen dat verklaarde de lonen te hebben bevroren, is tijdens de crisis nagenoeg verdubbeld (27 %) ten opzichte van de normale situatie (15 %), terwijl het voor het geheel van de landen verdrievoudigde. Anders dan in de andere landen, bleek bovendien slechts een klein aantal Belgische ondernemingen van plan te zijn de lonen in de toekomst te bevroren.

GRAFIEK 4 ONDERNEMINGEN DIE VERKLAREN DE BASISLONEN TE VERLAGEN OF TE BEVRIEZEN ⁽¹⁾
(in procenten van het totale aantal ondernemingen ⁽²⁾)



Bronnen: WDN, NBB.

(1) Resultaten gewogen aan de hand van de werkgelegenheid en op schaal gebracht door weglating van de ontbrekende antwoorden. Het basisloon is gelijk aan de vaste bezoldiging, exclusief bonussen.

(2) Voor beide enquêtes werd hetzelfde ondernemingsstaal gebruikt.

(3) AT, BE, CZ, EE, ES, FR, IT, LU, NL, PL.

3.2 ... maar ook de nieuw in dienst genomen personeelsleden

De economische theorie stelt duidelijk dat de winstoptimalisatie van de ondernemingen in verhouding staat tot de marginale kosten en dat deze laatste afhangen van de nieuw in dienst genomen werknemers. Overigens worden arbeidsaanpassingen, zoals de meeste onderzoeken over dit onderwerp aantonen, in normale tijden en bij afwezigheid van specifieke maatregelen ⁽¹⁾, vaker gerealiseerd via een verandering van de werkgelegenheid dan via een wijziging van het aantal gewerkte uren per persoon. Het loon van nieuw in dienst genomen werknemers wordt in dit opzicht een determinant bij aanwervingen. Gelet op

(1) De tijdens de economische crisis genomen specifieke maatregelen inzake werktijdverkorting, worden besproken in deel 5.2.

de sterke neerwaartse rigiditeit van het loon van de reeds in dienst zijnde werknemers, zou de bezoldiging van de nieuw in dienst genomen werknemers een belangrijke rol kunnen spelen in de loonflexibiliteit.

Volgens macro-economische ramingen zouden de lonen van nieuw in dienst genomen werknemers echter ongeveer even rigide zijn als die van het bestaande personeel. Analyses van micro-economische gegevens verschaffen tot dusver geen eenduidig beeld en hebben betrekking op slechts een beperkt aantal landen⁽¹⁾.

De in het kader van het WDN gehouden enquête bestudeerde de door de ondernemingen gehanteerde strategieën om hun loonkosten te verminderen, alsook de factoren die bepalend waren voor het loon van nieuw in dienst genomen werknemers. Uit de antwoorden op de enquête blijkt dat als ondernemingen vrijwillig vertrekkende of gepensioneerde werknemers kunnen vervangen door minder dure werknemers, dat hoofdzakelijk toe te schrijven is aan een compositie-effect van het personeelsbestand, bijvoorbeeld wanneer oudere werknemers worden vervangen door jongere. Deze strategie werd in België, net als in Frankrijk en Italië, frequent toegepast in combinatie met brugpensioeringen. Ze wordt vaker gehanteerd door grote ondernemingen en ondernemingen die aan een scherpere concurrentie zijn blootgesteld (Babecký et al., 2009b).

Nieuw in dienst genomen werknemers, daarentegen, worden in de meeste gevallen betaald volgens dezelfde loonschaal als de reeds in dienst zijnde werknemers met een vergelijkbare beroepservaring, of in overeenstemming met de collectieve arbeidsovereenkomsten⁽²⁾. Minder dan 15% van de ondernemingen in het eurogebied en 36% van de ondernemingen in de landen buiten het eurogebied betaalden de nieuw in dienst genomen werknemers een lager loon uit dan het bestaande personeel met een vergelijkbaar ervaringsniveau (Galuscak et al., 2008).

De belangrijkste – door meer dan 80% van de ondernemingen aangehaalde – reden⁽³⁾ waarom deze laatste niet afwijken van hun interne loonschalen bij de indieneming van nieuwe werknemers, houdt verband met factoren inzake gelijkheid en het negatieve effect dat een dergelijke maatregel zou kunnen uitoefenen op het moreel en de inzet van de werknemers.

3.3 Heterogeniteit van de neerwaartse loonrigiditeit

De hierboven beschreven resultaten wijzen op een zekere weerstand tegen de vermindering van de nominale lonen. Er moet evenwel een onderscheid worden gemaakt tussen de rigiditeit van de nominale lonen en die van de

reële lonen. Een van de factoren waardoor de mogelijkheid om de reële lonen te wijzigen, wordt beperkt, is de loonindexering: bij niet-indexering leidt nominale loonrigiditeit tot een aanpassing van de reële lonen in omgekeerde zin van de prijzen.

Om de graad van neerwaartse loonrigiditeit te beoordelen, werden twee typen van maatstaven gebruikt. De eerste berust op individuele loongegevens (Du Caju et al., 2007, 2009, en Messina et al., 2009). Ze meet neerwaartse nominale loonrigiditeit (downward nominal wage rigidity, DNWR) als het gedeelte van de werknemers van wie het nominale loon niet vermindert, terwijl het, als er geen sprake was van rigiditeit, gedaald zou moeten zijn. Deze beperking resulteert in een aanzienlijk aantal bevroren nominale lonen. De neerwaartse rigiditeit van de reële lonen (downward real wage rigidity, DNWR) wordt dan weer gemeten als het gedeelte van de werknemers van wie het nominale loon niet daalt tot onder een referentie-inflatiepercentage, terwijl het, als er geen sprake was van rigiditeit, gedaald zou moeten zijn.

De tweede maatstaf voor loonrigiditeit berust op de resultaten van de enquête bij de ondernemingen (Babecký et al., 2009a). Neerwaartse nominale loonrigiditeit wordt gemeten aan de hand van het percentage ondernemingen dat de lonen tijdens de vijf jaren vóór de enquête heeft bevroren. De reële loonrigiditeit wordt afgemeten aan de hand van het percentage ondernemingen dat gewag maakt van een hecht verband tussen de loonontwikkelingen en het inflatieverloop. Hoewel de maatstaven moeilijk vergelijkbaar zijn, bestaat er een positieve correlatie tussen de enquêtemaatstaven en de maatstaven die berusten op individuele loongegevens.

Algemeen beschouwd, blijkt uit de resultaten dat reële rigiditeit in Europa het dominante type van loonrigiditeit is. Gemiddeld wordt 17% van de ondernemingen geconfronteerd met DRWR, tegen 10% voor DNWR. De landen van het eurogebied kampen vaker met reële (DRWR) dan met nominale (DNWR) rigiditeit. Omgekeerd komt DNWR vaker voor dan DRWR in de landen die geen lid zijn van het eurogebied.

(1) Twee onderzoeken binnen het WDN behandelen deze vraagstukken (Carneiro et al., 2009 en Carlsson et al., 2009). De resultaten wijzen uit dat het loon van nieuw in dienst genomen werknemers in Portugal twee keer zo gevoelig is voor het nationale werkloosheidspercentage als het loon van reeds in dienst zijnde medewerkers. Zowel in Portugal als in Zweden is de reactie van de lonen op de productiviteit evenwel van dezelfde grootteorde, zij het iets sterker voor nieuw in dienst genomen werknemers.

(2) In België verklaart 52% van de ondernemingen dat het loon van de nieuw in dienst genomen werknemers wordt vastgesteld op grond van het loon van de werknemers van hetzelfde niveau in de onderneming en 34% zegt het loon te bepalen in overeenstemming met de collectieve arbeidsovereenkomsten.

(3) Op basis van de enquêteresultaten voor een beperkt aantal landen: Duitsland, Estland, Griekenland, Hongarije, Italië, Polen, Slovenië en Tsjechië.

TABEL 3 HETEROGENITEIT VAN DE NEERWAARTSE LOONRIGIDITEIT

	DRWR ⁽¹⁾			DNWR ⁽²⁾		
	Minimum	Gemiddelde	Maximum	Minimum	Gemiddelde	Maximum
Totaal van de landen ⁽³⁾	1,7 (IT)	17,1	98,2 (BE)	2,4 (ES)	9,6	26,5 (CZ)
Lidstaten van het eurogebied ⁽⁴⁾	1,7 (IT)	20,6	98,2 (BE)	2,4 (ES)	8,1	23,2 (NL)
Landen die geen lid zijn van het eurogebied ⁽⁵⁾ ..	4,4 (EE)	8,5	23,5 (SI)	2,9 (SI)	13,4	26,5 (CZ)
<i>p.m. België</i>		98,2			11,8	

Bron: Babecky et al. (2009a).

(1) DRWR: percentage van ondernemingen met een nauw verband tussen loon- en inflatieontwikkelingen.

(2) DNWR: percentage van ondernemingen dat de lonen tijdens de afgelopen vijf jaar heeft bevroren.

(3) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(4) AT, BE, EL, ES, FR, IE, IT, NL, PT, SI.

(5) CZ, EE, HU, LT, PL.

Reële loonrigiditeit houdt verband met indexeringsmechanismen, hetzij met formele mechanismen zoals in België, hetzij met informele, waarbij tijdens de loononderhandelingen rekening wordt gehouden met het inflatieverloop. Nominale loonrigiditeit kan dan weer in verband worden gebracht met de invloed van de collectieve onderhandelingen, maar ook met de bescherming van de werkgelegenheid. Deze correlatie kan worden verklaard door het feit dat loontoegevingen minder gemakkelijk door de werknemers worden aanvaard wanneer de ontslagvoorwaarden gunstiger zijn, dat wil zeggen wanneer de angst voor baanverlies gering is.

Al met al wijzen de resultaten overigens uit dat de aard van de loonrigiditeit sterkt verschillend is, ook binnen het eurogebied. In Duitsland, Oostenrijk, Griekenland, Italië, Nederland en Portugal overweegt de nominale rigiditeit, terwijl in België, Spanje, Finland, Luxemburg en Zweden de reële rigiditeit domineert. Andere landen worden gekenmerkt door een mengeling van reële en nominale rigiditeit. De heterogeniteit van de soorten van neerwaartse loonrigiditeit tussen de landen van het eurogebied heeft niet te verwaarlozen gevolgen voor het effect dat het gemeenschappelijk monetair beleid op de nationale economieën uitoefent. Dit wordt in het volgende deel uiteengezet.

4. Resultaten van neokeynesiaanse modellen en macro-economische implicaties

4.1 Voorstelling van het model

Smets en Wouters (2003, 2007) hebben een neokeynesiaans referentiemodel gebouwd en geraamd, dat nominale en reële fricties combineert teneinde de dynamiek van zeven macro-economische basisreeksen weer te geven: bbp, consumptie, investeringen, loon, inflatie, basisrentetarief en werkgelegenheid. In het licht van de doelstellingen van het WDN, wordt de arbeidsmarkt in dit model evenwel te eenvoudig voorgesteld. Het is een markt zonder frictie en er bestaat alleen vrijwillige werkloosheid. De Walque et al. (2010a) hebben een variant op dit model ontwikkeld door het model van Smets en Wouters te combineren met een door frictionele werkloosheid gekenmerkte arbeidsmarkt. In dit model onderhandelen bedrijven en werknemers over het nominale loon. Over de lonen van de reeds in dienst zijnde werknemers wordt evenwel niet iedere periode opnieuw onderhandeld; dergelijke onderhandelingen vinden slechts met een zekere waarschijnlijkheid plaats. Nieuw in dienst genomen werknemers kunnen ofwel betaald worden tegen het loon dat gangbaar is in het bedrijf dat hen in dienst neemt, ofwel met het bedrijf over hun loon onderhandelen op basis van de macro-economische situatie. De lonen waarover niet formeel wordt onderhandeld, worden gedeeltelijk geïndexeerd aan de hand van het inflatieverloop uit het verleden. Het geaggregeerde reële loon is het rekenkundig gemiddelde van de lonen in de economie, dat betekent, volgens de voorgaande beschrijving:

$$w_t = \frac{n_{t-1}}{n_t} (1 - \rho) \left[(1 - \xi_w^o) w_{t-1} + \xi_w^o w_{t-1} \frac{\pi_{t-1}^\gamma \bar{\pi}^{1-\gamma}}{\pi_t} \right] + \frac{m_t}{n_t} \left[(1 - \xi_w^n) w_t^* + \xi_w^n w_{t-1} \frac{\pi_{t-1}^\gamma \bar{\pi}^{1-\gamma}}{\pi_t} \right] \quad (1)$$

met

- w_t , het geaggregeerde reële loon op het tijdstip t
- n_t , het aantal werknemers en m_t , het aantal nieuw in dienst genomen werknemers
- ρ , de *separation rate*⁽¹⁾, die verondersteld wordt tijdens het boekjaar constant te blijven
- w_t^* , het onderhandelde loon op het tijdstip t
- ξ_w^o , de kans dat er over het loon van een reeds in dienst zijnde werknemer niet opnieuw wordt onderhandeld
- ξ_w^n , de kans dat er over het loon van een nieuw in dienst genomen werknemer niet opnieuw wordt onderhandeld
- π_t , de prijsinflatie op het tijdstip t en $\bar{\pi}$, de prijsinflatie op lange termijn
- γ , de indexeringsgraad van de niet-heronderhandelde lonen aan de hand van het inflatieverloop uit het verleden

De raming van de parameters van dit model (de Walque et al., 2010b) voor geaggregeerde kwartaalgegevens⁽²⁾ met betrekking tot het eurogebied, maakt het mogelijk waarden te vinden die in overeenstemming zijn met de micro-economische onderzoeken en de hierboven toegelichte enquêtes in het kader van het WDN, namelijk:

- dat over 36,6% van de lonen elk kwartaal opnieuw wordt onderhandeld, een cijfer dat kan worden vertaald in een gemiddelde herziening van de lonen om de 4,4 kwartalen. Deze periode is vergelijkbaar met de 15 maanden die werden berekend aan de hand van de enquête⁽³⁾;
- dat een identiek percentage (37%) van de nieuwe werknemers over het loon onderhandelt, wat betekent dat de nieuwe werknemers die over hun loon kunnen onderhandelen, die gelegenheid alleen maar krijgen omdat het bedrijf dat hen in dienst heeft genomen, loononderhandelingen voert met het geheel van de werknemers. Dit resultaat bevestigt dat het loon van nieuw in dienst genomen werknemers wordt bepaald door het gangbare loon in het bedrijf dat in dienst neemt;
- dat de graad van indexering van de niet-heronderhandelde lonen op basis van de inflatie 0,364 belooft, wat betekent dat voor 36,4% van de bedrijven/werknemers die niet onderhandelen over de lonen, het nominale loon wordt aangepast op basis van de tijdens de voorgaande periode opgetekende inflatie. Dit percentage stemt volledig overeen met de resultaten van de

enquête, waaruit bleek dat 36,3% van de bedrijven de lonen aanpast aan de inflatie.

4.2 Lessen uit het model

Zoals uiteengezet in het begin van deel 3 en zoals zeer duidelijk door Knell (2010) wordt geïllustreerd aan de hand van een theoretisch model, is reële loonrigiditeit het resultaat van een combinatie van nominale rigiditeiten op de goederen- en dienstenmarkten en op de arbeidsmarkt. Dit kan worden verduidelijkt door twee voorbeelden in tegengestelde zin. Als er iedere periode opnieuw wordt onderhandeld over de lonen, zijn deze laatste perfect flexibel en passen ze zich aan de opgetekende inflatie aan, zodat de reële en de nominale lonen door elkaar lopen. Als de prijzen in elke periode vrij worden aangepast, blijven de relatieve prijzen in het model constant, zodat het begrip inflatie verdwijnt en de reële waarden overeenstemmen met de nominale.

De neoklassische Phillipscurve vertaalt bovenstaande redenering in het model:

$$\hat{\pi}_t = \beta \cdot E_t \hat{\pi}_{t+1} + \kappa \cdot \hat{x}_t \quad (2)$$

met

- $\hat{\pi}_t$, de afwijking van de inflatie ten opzichte van het stationair evenwicht
- β , een discontovoet
- E_t , de operator van de verwachtingen
- κ , een parameter in verhouding tot de kans op prijsaanpassingen
- \hat{x}_t , de marginale kosten, uitgedrukt als afwijking ten opzichte van het stationair evenwicht

Aangezien het loon een essentiële component is van de productiekosten, blijkt onmiddellijk dat de inflatiepersistentie te wijten is aan, enerzijds, de nominale rigiditeit van de prijzen (κ) en, anderzijds, het min of meer vlakke profiel van de reactie van de marginale kosten \hat{x}_t op een onverwachte schok.

De marginale kostprijs, dat wil zeggen de kosten voor het produceren van een extra eenheid, hangt evenwel niet af van de totale arbeidskosten, maar van de kosten van

(1) De *separation rate* is het gemiddelde over de ramingsperiode van de stroom van personen die overgaan van een werksituatie naar een werkloosheids situatie, in verhouding tot het aantal werknemers.

(2) Het betreft steeds de zeven macro-economische basisreeksen (bbp, consumptie, investeringen, loon, inflatie, basisrentetarief en werkgelegenheid). Het staal heeft betrekking op de periode gaande van het eerste kwartaal van 1990 tot het vierde kwartaal van 2008.

(3) De waarschijnlijkheid dat opnieuw wordt onderhandeld over het loon, wordt omgezet in een gemiddelde periode tussen twee onderhandelingen aan de hand van de door Dixon en Kara (2006) beschreven methode om contracten met een vaste kans op heroptimalisering (Calvo, 1983) te vergelijken met contracten met een constante looptijd (Taylor, 1980).

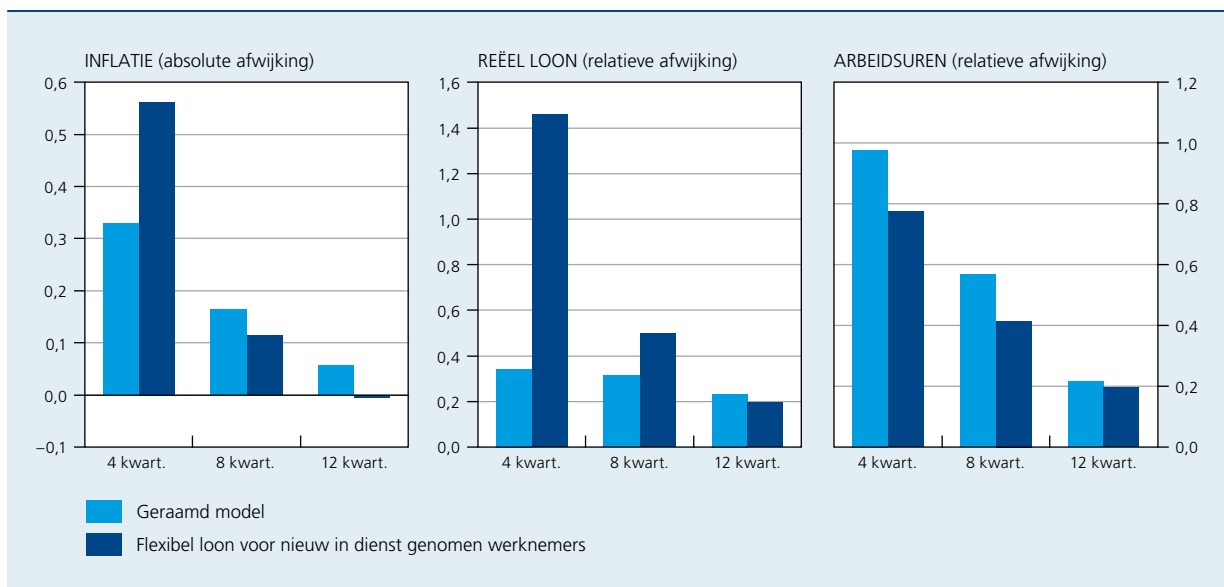
de in te zetten arbeidseenheid om deze extra eenheid te produceren. Om die reden is het loon van de nieuw in dienst genomen werknemers één van de belangrijkste verklarende factoren van de marginale kosten.

Grafiek 5 toont voor drie variabelen (inflatie, reëel loon en arbeidsuren) het veranderingspercentage ten opzichte van de evenwichtssituatie als gevolg van een onverwachte daling van het basisrentetarief van de centrale bank met 1 procentpunt. De berekende reactie voor het geraamd model wordt weergegeven in lichtblauw, terwijl een contrafactuele economie, die in elk opzicht identiek is aan de eerste, behalve voor de flexibiliteitsgraad van het loon van nieuw in dienst genomen werknemers, in donkerblauw wordt voorgesteld. De grafiek toont deze reacties na 1, 2 en 3 jaar. Hieruit blijkt zeer duidelijk dat, hoewel de nieuw in dienst genomen werknemers slechts een beperkt gedeelte van de loonsom vertegenwoordigen, het feit dat hun loon wordt vastgesteld op basis van de macro-economische situatie (donkerblauw) of op basis van de gangbare bezoldiging in het bedrijf dat hen in dienst neemt (lichtblauw), een cruciaal verschil uitmaakt inzake volatiliteit van de inflatie en van het geaggregeerde reële loon. In het eerste geval (donkerblauw) trekken de nieuw in dienst genomen werknemers profijt van de door de daling van het basisrentetarief gegenereerde gunstige macro-economische omstandigheden om te onderhandelen over een hoger loon. Dit heeft een rechtstreeks effect

op de marginale kosten \hat{x}_t en, derhalve, op de inflatie. Deze laatste wordt in aanmerking genomen door de reeds in dienst zijnde werknemers, die de gelegenheid krijgen om opnieuw over hun loon te onderhandelen. Aangezien het aandeel van deze werknemers op ongeveer een derde wordt geraamd, zal dit het geaggregeerde reële loon sterk beïnvloeden. In dit geval reageren de inflatie en het reële loon dus sterk, maar weinig persistent. Het omgekeerde doet zich voor wanneer de nieuw in dienst genomen werknemers niet over hun loon onderhandelen en een in het verleden vastgesteld loon krijgen. Er zij opgemerkt dat de parameter ξ_w^n – de kans dat er niet wordt onderhandeld over het loon van een pas in dienst genomen werknemer – essentieel is om de vastgestelde rigiditeit van de reële lonen en de vastgestelde inflatiepersistentie weer te geven. Het effect ervan op de volatiliteit van de reële sector van de economie is daarentegen veel minder groot, zoals blijkt uit het kleinere verschil tussen de beide scenario's inzake reactie van de arbeidsuren.

De indexering van de lonen op basis van de inflatie wordt algemeen beschouwd als een cruciaal element in de reële loonrigiditeit, aangezien ze verhindert dat de inflatie de reële arbeidsbezoldiging beïnvloedt. Opnieuw kan het effect van de indexering worden vastgesteld aan de hand van het hoger beschreven neokynesiaans model. In grafiek 6 wordt de reactie voorgesteld van de drie eerder vermelde variabelen als gevolg van een daling van de

GRAFIEK 5 REACTIE OP EEN ONVERWACHTE DALING VAN HET BASISRENTETARIEF VAN DE CENTRALE BANK MET 1 PROCENTPUNT
(als procentuele afwijking ten opzichte van het evenwicht)



Bron: NBB op basis van de Walque et al. (2010b).

productiviteit⁽¹⁾ met 1% wanneer de indexeringsgraad is zoals ze wordt geraamd, namelijk 36,4%. Een contrafactuele economie waarin de graad van indexering van de lonen op basis van de inflatie uit het verleden 100% belooft, wordt voorgesteld in het donkerblauw.

Voor alle typen van schokken (aanbod, vraag, monetair beleid, enz.) verhoogt de volledige loonindexering de volatiliteit van de inflatie, alsook de persistentie ervan, aangezien ze aanleiding geeft tot zogenoemde tweederonde-effecten: de doorwerking van de inflatie in de lonen via de indexering beïnvloedt de marginale kosten, wat op zijn beurt de inflatie opdrijft via de neokeynesiaanse Phillipscurve (zie vergelijking (2)). Wat het hier beschouwde type van schok betreft, namelijk een daling van de productiviteit, waarop de prijzen en de lonen in tegengestelde zin reageren, verhindert de grotere inflatiereactie (als gevolg van de sterkere indexering) dat het reële loon daalt en verhoogt ze dus de reële loonrigiditeit. Door te beletten dat de reële lonen neerwaarts worden aangepast, verschuift de indexering de aanpassing van de economie naar de reële component ervan, namelijk de werkgelegenheid en de arbeidsuren.

Ook andere elementen die verband houden met de arbeidsmarktinstuties spelen een rol in de reële rigiditeit van de lonen. Zo houden bedrijven en werknemers tijdens de loononderhandelingen rekening met elementen die beïnvloed worden door de conjunctuurcyclus (spanningen

op de arbeidsmarkt, verwachte inflatie, enz.), maar ook met het reservatieloon, dat wil zeggen het loonniveau waaronder een werkloze niet bereid is een baan te aanvaarden en dat min of meer onveranderd blijft. Genereuze vervangingsinkomens, zowel qua waarde als duur, verhogen het reservatieloon van de werknemers en beperken de verandering van de lonen gedurende de cyclus. Omgekeerd kunnen de werknemers, als ze zich in een zwakke onderhandelingspositie bevinden, minder profijt trekken van een conjunctuurverbetering, wat het procyclische karakter van de lonen nog beperkt. Ook de beschermingsgraad van de werknemers kan de loonrigiditeit beïnvloeden. Doordat die beschermingsgraad de onderhandelingspositie van de werknemers in een periode van laagconjunctuur verstevigt, zijn deze laatste minder snel geneigd loontoevoegingen te aanvaarden.

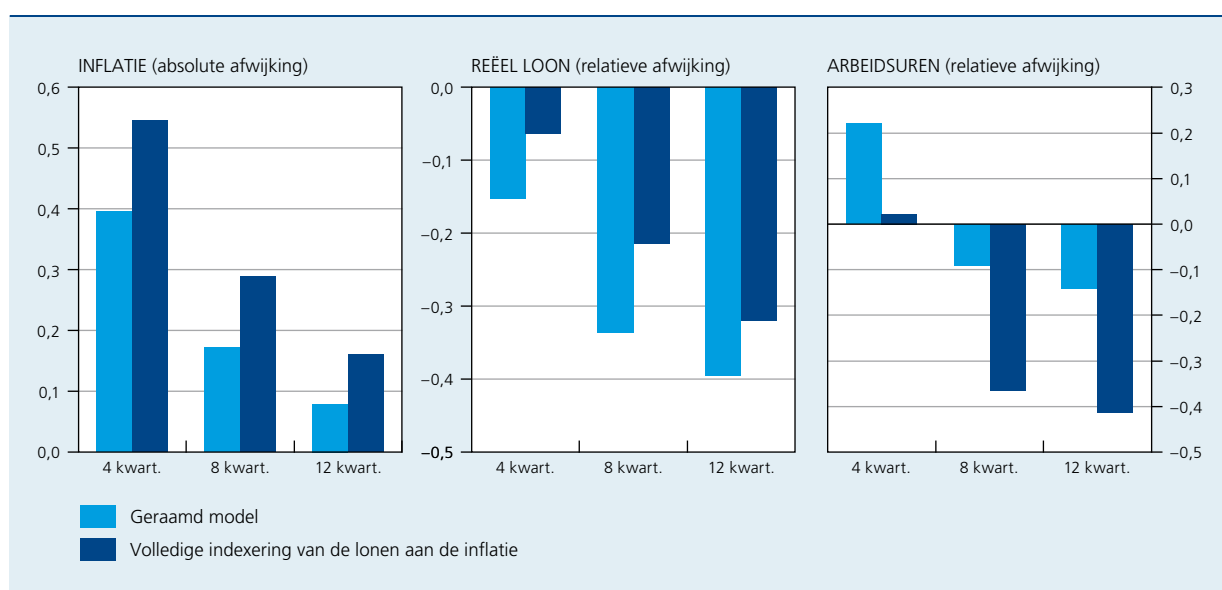
4.3 Macro-economische gevolgen

Zoals blijkt uit grafiek 6, maakt de reële loonrigiditeit de arbeidsuren veel volatieler en vergroot ze de inflatiepersistentie. Ze bemoeilijkt de monetairbeleidsvoering doordat ze de afweging tussen werkgelegenheid en prijsstabiliteit versterkt. Doordat reële loonrigiditeit verwachtingen van aanhoudende inflatie genereert, verhoogt ze de kostprijs

(1) Die bijvoorbeeld kan worden geïnterpreteerd als een onverwachte stijging van de kosten van intermediaire goederen voor de productie (energie, grondstoffen, enz.).

GRAFIEK 6 REACTIE OP EEN ONVERWACHTE DALING VAN DE PRODUCTIVITEIT MET 1%

(als procentuele afwijking ten opzichte van het evenwicht)



Bron: NBB op basis van de Walque et al. (2010b).

van de bestrijding van de inflatie in geval van prijsschokken. Dit versterkt het belang van de verankering van de inflatieverwachtingen. Aangezien prijsstabiliteit de enige doelstelling is van de ECB, beklemtoont de reële loonrigiditeit dat deze doelstelling op middellange termijn moet worden nagestreefd teneinde een buitensporige volatiliteit van de rentetarieven en van de reële activiteit te vermijden.

Grafiek 6 toont zeer duidelijk aan dat in een economie met een sterke neerwaartse rigiditeit van de reële lonen – onder meer als gevolg van een aanzienlijke indexering van de lonen op basis van de inflatie – de prijzen heviger reageren op een productiviteitsschok. Bij gemeenschappelijke ongunstige schokken zien, in een monetaire unie, landen met een sterkere reële loonrigiditeit hun concurrentievermogen derhalve duurzaam afnemen. Dit verlies aan concurrentiekracht heeft op zijn beurt een nog sterkere invloed op de reële economie van deze landen (Fahr en Smets, 2009).

Traditioneel stellen economen dat de prijsinflatie niet volledig nul moet zijn, maar licht positief. Dat heeft te maken met de neerwaartse rigiditeit van de nominale lonen. De doelstelling van deze lichte inflatie is het smeren van het raderwerk van de economie door, in geval van schokken, een neerwaartse aanpassing van de reële lonen mogelijk te maken, ook al zijn de nominale lonen rigide. Deze redenering is minder toepasselijk in geval van neerwaartse rigiditeit van de reële lonen. Het is duidelijk dat hoe groter de neerwaartse rigiditeit van de reële lonen is, des te geringer de optimale inflatiegraad zal zijn. Fagan en Messina (2009) hebben de optimale inflatiegraad berekend voor economieën die werden gecalculeerd om de kenmerken van de arbeidsmarkt van bepaalde landen weer te geven. Zo ligt de berekende optimale inflatie voor de Verenigde Staten tussen 2 en 5 %, afhankelijk van de gebruikte gegevens. Als gevolg van de sterkere nominale prijsrigiditeit en de aanzienlijke neerwaartse reële loonrigiditeit, ligt het optimale inflatiepercentage voor het eurogebied als geheel lager dan in de Verenigde Staten, namelijk iets onder 2 %, wat overeenkomt met de inflatiedoelstelling van de ECB. Als de arbeidsmarkt van het eurogebied dezelfde kenmerken zou vertonen als de Belgische of de Finse, zou dit optimale percentage zakken tot 0 %.

5. Reactie op ongunstige economische schokken

Uit wat voorafgaat, blijkt dat de lonen van zowel het bestaande als het nieuwe personeel slechts in geringe mate neerwaarts worden aangepast indien zulks nodig blijkt en

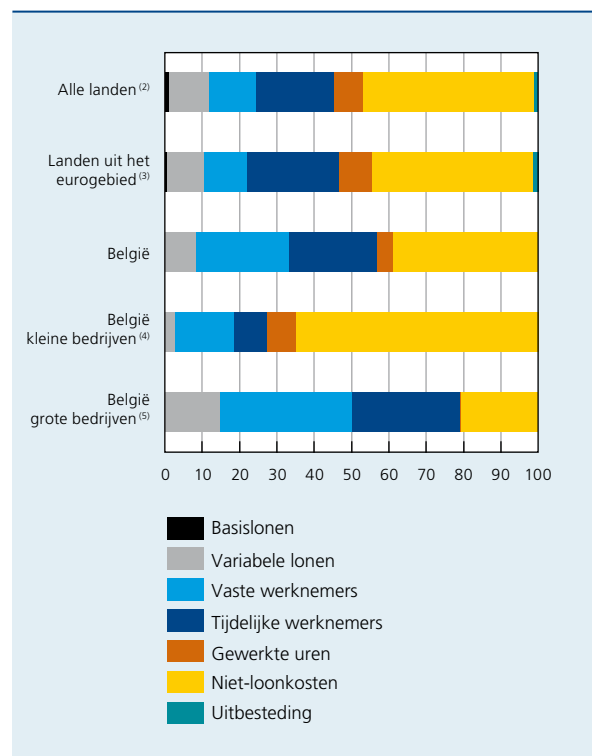
dat dit zware gevolgen heeft in termen van werkgelegenheid. In het kader van het WDN werd verder onderzocht hoe de bedrijven precies reageren op ongunstige economische schokken, een onderzoeksdomein dat bijzonder actueel was tijdens de economische en financiële crisis, die hoofdzakelijk werd gekenmerkt door een omzetzijding.

5.1 Reactie in normale tijden

5.1.1 Aanpassing van de lonen versus aanpassing van de werkgelegenheid

In de enquête van 2007 werd geïnformeerd naar de wijze waarop elk bedrijf afzonderlijk reageert op drie soorten van ongunstige schokken: een daling van de vraag naar haar producten/diensten, een stijging van de kostprijs van intermediaire inputs en een algemene verhoging van de arbeidskosten. In de drie gevallen blijkt het terugdringen van de kosten telkens de meest gevolgde strategie te zijn. Zij wordt, gemiddeld beschouwd voor de drie schokken,

GRAFIEK 7 KOSTENVERLAGENDE STRATEGIEËN⁽¹⁾
(in procenten van het totale aantal bedrijven)



Bron: Dhyne en Druant (2010).

(1) Resultaten gewogen op basis van de werkgelegenheid en op schaal gebracht door weglating van de ontbrekende antwoorden.

(2) AT, BE, CZ, EE, ES, FR, EL, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(3) AT, BE, ES, FR, EL, IE, IT, NL, PT, SI.

(4) 5 tot 19 werknemers.

(5) 200 werknemers en meer.

belangrijk tot zeer belangrijk geacht door bijna 70 % van de bedrijven. Vrijwel 60 % van de ondernemingen zou de prijszetting aanpassen, terwijl het inkrimpen van de marges of van de productie als minder belangrijk werd aangeduid.

De bedrijven die op een schok reageren middels een aanpassing van de kosten, werd tevens gevraagd welke strategie ze daarbij volgen. Gemiddeld beschouwd voor de drie schokken, blijkt 45 % van de ruim 15.000 onderzochte bedrijven te besparen op niet-loonkosten. 33 % van de bedrijven schroeft het personeelsbestand (zowel vast als tijdelijk) terug. In overeenstemming met de hierboven besproken neerwaartse loonrigiditeit, worden de lonen – basisloon of variabele verloning – slechts zelden verlaagd. Een kleine 10% van de bedrijven kort de arbeidstijd in.

In geval van schokken, besparen ook de Belgische bedrijven hoofdzakelijk op hun kosten, meer bepaald 72 % ervan. Zij doen dit evenwel vooral door het aantal vaste en tijdelijke arbeidskrachten te verminderen (50 % van de bedrijven) en, in mindere mate dan gemiddeld beschouwd in alle landen samen, de niet-loonkosten te reduceren (39 % van de bedrijven). Ook loonaanpassingen en verkorting van de arbeidstijd worden minder vaak toegepast. Afhankelijk van het personeelsbestand van de ondernemingen, worden grote verschillen vastgesteld. Zo bestaat er een duidelijk positief verband tussen de grootteklasse

en de aanpassing via het werkgelegenheidskanaal: hoe groter het bedrijf, hoe ingrijpender het personeelsbestand wordt gereduceerd. Het verband met aanpassingen van de niet-loonkosten, daarentegen, is negatief. Grote ondernemingen beschikken immers meer dan kleine ondernemingen over een ruimere marge om het personeelsbestand in geval van moeilijkheden te reduceren. Het is wellicht ook om die reden dat vrijwel enkel de kleinste bedrijven de strategie van de arbeidsduurvermindering toepassen. Het kanaal van de variabele lonen wordt het vaakst gevolgd in de bedrijven die gemiddeld beschouwd meer bonussen uitkeren, namelijk de grote ondernemingen.

Uit nader onderzoek (Dhyne en Druant, 2010) blijkt dat er tussen België en de andere landen een significant verschil bestaat in reactie. Dat verschil kan worden verklaard door diverse factoren, die meestal te maken hebben met loonrigiditeiten. Het betreft meer bepaald de belangrijke mate waarin de lonen op een hoger niveau dan het bedrijfsniveau worden bepaald (98,3 % in België tegen 65,8 % voor alle landen samen), de hoge dekkingsgraad van collectieve loonakkoorden (89,1 % tegen 60 %) en het feit dat vrijwel alle lonen gekoppeld zijn aan de inflatie (98,2 % tegen 36,3 %). Andere factoren ter verklaring van het intensievere gebruik van het werkgelegenheidskanaal in België zijn het iets ruimere arbeidsaandeel (37,5 % tegen 35%), het geringe aandeel van de variabele verloning

TABEL 4 WELKE FACTOREN VERKLAREN HET INTENSIEVE GEBRUIK VAN HET WERKGELEGENHEIDSKANAAL IN BELGIË⁽¹⁾?
(in procenten van het totale aantal bedrijven, tenzij anders vermeld)

	Alle landen ⁽²⁾	Landen uit het eurogebied ⁽³⁾	België
Factoren die leiden tot een sterkere inkrimping van de werkgelegenheid			
Collectieve loonakkoorden afgesloten boven het bedrijfsniveau (+)	65,8	87,6	98,3
Dekkingsgraad van collectieve loonakkoorden (+)	60,0	77,3	89,1
Koppeling van lonen aan de inflatie (+)	36,3	30,7	98,2
Arbeidsaandeel in totale kosten (+)	35,0	35,6	37,5
Variabel deel van de verloning (–)	12,6	12,1	7,7
Aandeel laaggeschoolde arbeiders in personeelsbestand (+)	41,2	39,7	49,6
Bescherming tegen individueel ontslag van vast personeel ⁽⁴⁾ (–)	2,5	2,5	1,7
Factoren die de werkgelegenheid vrijwaren			
Aandeel kleine bedrijven (< 50 werknemers) (+)	49,1	49,5	67,0
Loonkussen (+)	n.	n.	72,7

Bron: Dhyne en Druant (2010).

(1) Resultaten gewogen op basis van de werkgelegenheid en op schaal gebracht door weglating van de ontbrekende antwoorden.

(2) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(3) AT, BE, EL, ES, FR, IE, IT, NL, PT, SI.

(4) Gemiddelde van de waarden tussen 0 en 4, overeenstemmend met een toenemende graad van strengheid.

in de totale loonkosten (7,7 % tegen 12,6 %), het grote aantal laaggeschoolde arbeiders in het personeelsbestand (49,6 % tegen 41,2 %), voor wie de ontslagkosten over het algemeen lager zijn, en de relatief soepele wetgeving tegen ontslag (1,7 op een schaal van 0 tot 4; tegen 2,5).

In België wordt de werkgelegenheid daarentegen door andere factoren gevrijwaard. Zo bedraagt het aandeel kleine bedrijven (minder dan 50 werknemers) 67 %, tegen 49,1 % in alle landen samen. Zoals reeds vermeld, beschikken kleine bedrijven immers over een geringere marge om het reeds beperkte personeelsbestand in geval van moeilijkheden in te krimpen. Bovendien worden kleine ondernemers er vanwege de nauwere professionele relatie met de arbeidskrachten wellicht van weerhouden om mensen te ontslaan en zoeken ze naar andere oplossingen, bijvoorbeeld het besparen op niet-loonkosten, in afwachting van een verbetering van de situatie⁽¹⁾. Bovendien zijn er in het Belgische loonvormingsproces mechanismen ingebouwd die de lonen minder rigide maken en zodoende de werkgelegenheid beschermen. Zo biedt een loonkussen, met andere woorden de loontoeslagen die de bedrijven bovenop de sectorale loonschalen betalen (72,7 % van de bedrijven), manoeuvreerruimte om, indien nodig, het effectieve loon aan de economische omstandigheden aan te passen.

De resultaten van de Belgische enquête worden bevestigd door een kwantitatieve analyse, aan de hand van individuele bezoldigingsgegevens en ondernemingsgegevens voor de periode van 1997 tot 2001.

Het verloop van de groei van de loonsom in elke onderneming werd opgesplitst in vier componenten: (1) de loongroei van de reeds in dienst zijnde werknemers, (2) het

loonverschil tussen nieuw in dienst genomen werknemers en uittredende werknemers, (3) de stijging van het totale aantal gewerkte dagen door de reeds in dienst zijnde werknemers, en (4) de verschillen in gewerkte dagen door de nieuw in dienst genomen werknemers en uittredende werknemers. De laatste twee componenten geven samen de toename van de werkgelegenheid aan, uitgedrukt in aantal gewerkte dagen.

De analyse wijst uit dat, gemiddeld beschouwd, zowel loonsverhogingen (3,7 ppt.–1,4 ppt.=2,3 ppt.) als schommelingen in de werkgelegenheid (0,7 ppt.+2,4 ppt.=3,1 ppt.) de veranderingen in de loonsom verklaren (+5,4 %)⁽²⁾. Bij de ondernemingen die hun loonsom zagen toenemen, was dat in grotere mate het gevolg van werkgelegenheidsstijgingen dan van veranderingen in de lonen. Als de loonsom daalt, valt de aanpassing grotendeels te verklaren door de werkgelegenheid. Uit de elementen van deze opsplitsing blijkt immers dat de inkrimpingen van de loonsom het gevolg zijn van verminderingen van de werkgelegenheid ondanks stijgingen van de nominale lonen van de reeds in dienst zijnde werknemers, waarbij de bijdrage van de lonen van de nieuw in dienst genomen werknemers negatief blijft. Daarbij zij opgemerkt dat zowel bij verminderingen als bij toenames van de loonsom de nominale lonen van de bestaande werknemers met gemiddeld ten minste 3 % zijn gestegen. Dit weerspiegelt

(1) De voorgestelde resultaten zijn afhankelijk van het feit dat de schok niet dermate groot is dat er bedrijven failliet gaan. Aangezien het een eenmalige enquête betreft, kan deze factor, die bovendien relatief meer van toepassing is op de over het algemeen meer conjunctuurgevoelige kleine bedrijven, niet worden gecontroleerd.

(2) Gemiddeld ligt het loon van de nieuw in dienst genomen werknemers ongeveer 15 % onder dat van de reeds in dienst zijnde werknemers. Dat verschil is toe te schrijven aan het feit dat een onderneming gewoonlijk geen vakantiegeld betaalt in het jaar waarin het een werknemer in dienst neemt.

TABEL 5 GROEI VAN DE LOONSOM VAN DE ONDERNEMINGEN IN BELGIË: VERKLARENDE FACTOREN
(Belgische ondernemingen met meer dan 50 werknemers, 1997-2001)

	Groei van de loonsom (in procenten)	Bijdrage aan de groei van de loonsom (in procentpunten)			
		loonstijging van de reeds in dienst zijnde werknemers	loonverschil tussen nieuw in dienst genomen werknemers en werknemers die de onderneming verlaten	verandering van het totale aantal gewerkte dagen door reeds in dienst zijnde werknemers	verschil inzake gewerkte dagen tussen nieuw in dienst genomen werknemers en uittredende werknemers
Gemiddelde	5,4	3,7	-1,4	0,7	2,4
Ondernemingen waar de loonsom stijgt	7,9	3,8	-1,4	1,5	4,0
Ondernemingen waar de loonsom daalt	-3,8	3,1	-1,5	-2,1	-3,2

Bron: Fuss (2009).

onder meer de stijgingen als gevolg van de indexerings, alsook de reële conventionele verhogingen.

5.1.2 Vast versus tijdelijk personeel

Zowel voor het vast als voor het tijdelijk personeel wordt in België intensiever gebruikgemaakt van het werkgelegenheidskanaal om te reageren op ongunstige economische schokken. Wat het vast personeel betreft, bekleedt België de tweede plaats op de lijst van veertien onderzochte landen. Wat het besparen op tijdelijk personeel betreft, komt België op de vierde plaats. Dit betekent dat er, anders dan in heel wat andere landen zoals Spanje, Frankrijk en Nederland, in geval van economische schokken geen *trade-off* is tussen een aanzienlijke daling van het aantal tijdelijke arbeidscontracten en een beperkte afslanking van de vaste werkgelegenheid.

Nader onderzoek (Dhyne en Druant, 2010) toont aan dat een ruim aandeel tijdelijke werknemers in het totale personeelsbestand de kans op een inkrimping van de tijdelijke werkgelegenheid verhoogt en tegelijkertijd de vaste banen vrijwaart. Het tijdelijke personeel fungeert aldus als buffer in ongunstige tijden. Nochtans is het aandeel van de tijdelijke werknemers in België (8,7%) lager dan gemiddeld (13,3%). Bovendien is de wetgeving met betrekking tot de tijdelijke werkgelegenheid in België strenger (2,6 op een schaal van 0 tot 4; tegen 2,2). Mogelijke verklaringen voor de belangrijke rol van de tijdelijke werkgelegenheid als buffer tegen schokken zijn, om te beginnen, de lage kosten verbonden aan het in dienst nemen en ontslaan van tijdelijk personeel, namelijk 0,8% van de gemiddelde kosten verbonden aan vaste werknemers (Dhyne en Mahy, 2009). Ten tweede is tijdelijke arbeid – vooral bij grote bedrijven – ruim verspreid. Het aandeel van de tijdelijke arbeidskrachten in de totale werkgelegenheid is weliswaar klein, maar nagenoeg 20% van de Belgische bedrijven hebben tijdelijke werknemers in dienst.

Er zij op gewezen dat in België een strenge reglementering van de tijdelijke werkgelegenheid en een hoge bescherming tegen collectief ontslag (4,1 tegen 3,2), gepaard gaan met een relatief soepele wetgeving tegen ontslag van individuele werknemers (1,7 tegen 2,5). Zoals reeds vermeld, maakt laatstgenoemde dat meer dan de helft van de ontslagen vaste werknemers betreft, in tegenstelling tot gemiddeld één derde in het totaal van de onderzochte landen.

(1) Zie de respectieve artikels van Biscourp et al. (2005), Guiso et al. (2005), Cardoso en Portela (2005), Kilponen en Turunen (2009), Carlsson et al. (2009), Katay (2008). Alleen in Hongarije is de elasticiteit groter (tussen 0,05 en 0,11), als gevolg van een flexibeler arbeidsmarkt, veel sterker gedecentraliseerde loononderhandelingen en een zeer geringe dekkingsgraad van de collectieve onderhandelingen.

(2) Het onderzoek van López-Novella en Sissoko (2009), aan de hand van het geheel van de individuele lonen van de private sector in België, geeft eveneens aan dat de loonelasticiteit voor de conventionele stijgingen zeer dicht in de buurt ligt van één.

5.1.3 Aanpassing van de reële lonen aan de productiviteit in België

Een andere maatstaf voor de loonrigiditeit berust op de elasticiteit van de reële lonen voor de productiviteit. Als er zich op de verschillende markten, zowel de arbeids- als de productenmarkt, geen wrijvingen voordoen, zou deze elasticiteit gelijk moeten zijn aan één, wat betekent dat de veranderingen van de productiviteit proportioneel tot uiting komen in die van de reële lonen. In twee onderzoeken (Fuss en Wintr, 2009, voor België en Kilponen en Turunen, 2009, voor Finland) wordt de reactie van de lonen op specifieke ondernemingsomstandigheden vergeleken met die op omstandigheden die betrekking hebben op de hele sector. Uit deze analyses blijkt dat de elasticiteit van de reële lonen voor de ondernemingsproductiviteit in België uiterst gering is (0,02). Daarbij zij opgemerkt dat er eveneens een laag niveau wordt opgetekend in de andere Europese landen (Frankrijk, Italië, Portugal, Finland, Zweden en Hongarije⁽¹⁾), waarvoor soortgelijke studies bestaan.

Daarentegen is de elasticiteit van de reële lonen ten opzichte van de sectorale productiviteit in België veel groter (0,41), net als in Zweden. Uit de analyse voor België blijkt dat dit (gedeeltelijk) toe te schrijven is aan de collectieve onderhandelingen op sectoraal niveau. Enerzijds is de maatstaf van de reactie van de reële lonen op conventionele loonsverhogingen binnen het jaar immers positief (0,26). Op lange termijn komen de conventionele loonsverhogingen nagenoeg integraal tot uiting in de gemiddelde reële lonen van de ondernemingen⁽²⁾. Anderzijds is het indexcijfer van de conventionele loonsverhogingen gecorreleerd met het verloop van de productiviteit op sectoraal niveau, waarbij de elasticiteit op lange termijn 0,47 bedraagt.

Dit resultaat kan door verschillende elementen worden verklaard. Ten eerste kan het worden geïnterpreteerd als een aanwijzing van loonrigiditeit. In dat verband zij opgemerkt dat het Belgische onderzoek op een positieve elasticiteit wijst van de werkgelegenheid ten opzichte van de productiviteit van de ondernemingen, in overeenstemming met de theorieën inzake een grotere volatiliteit van de werkgelegenheid in geval van reële loonrigiditeit. Ten tweede kunnen spanningen op de arbeidsmarkt een niet te verwaarlozen rol spelen. Zoals blijkt uit de enquêtesresultaten is een van de redenen die de ondernemingen aanhalen om de lonen niet te verlagen, de vrees dat hun werknemers naar andere ondernemingen zouden overstappen. Dat is typisch het geval wanneer één onderneming geïsoleerd de lonen verlaagt. Dat element speelt geen of een veel minder grote rol wanneer alle ondernemingen uit de sector gezamenlijk besluiten de lonen aan

te passen. De collectieve onderhandelingen bieden een kader voor overleg en coördinatie inzake de beslissingen over de lonen.

5.2 Reactie tijdens de economische en financiële crisis

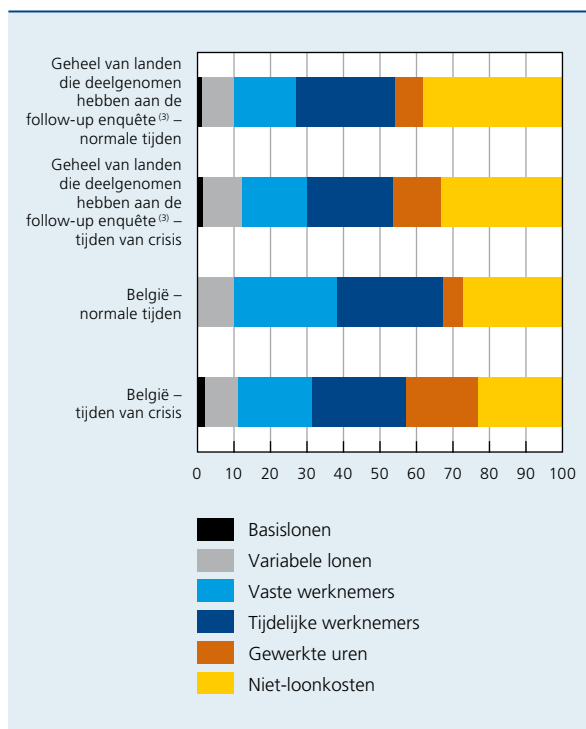
Bij de in volle economische crisis gehouden follow-up enquête werd nagegaan of, in vergelijking met normale tijden, de bedrijven fundamenteel anders reageren op een daling van de omzet. In de initiële enquête werd immers alleen maar de theoretische reactie op een hypothetische schok getest. Wat de strategieën inzake kostenverlaging betreft, valt op dat de bedrijven die aan de follow-up enquête deelnamen, niet langer één keuze konden aanvinken in de lijst van mogelijkheden. Ze hanteerden meerdere strategieën tegelijkertijd en telkens in ruimere mate dan wat ze van plan waren geweest bij het beantwoorden van de vraag in de initiële enquête. De bedrijven reageerden dus anders dan in het geval van een louter hypothetische situatie. Om de resultaten in normale tijden en in tijden van crisis vergelijkbaar te maken, werden ze evenwel op dezelfde schaal teruggebracht zodat het totaal van alle strategieën gelijk is aan 100 %. De resultaten dienen dan ook met de nodige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd: het verdient aanbeveling zich te concentreren op de tendensen vóór en tijdens de crisis en niet op de exacte cijfers.

Zoals reeds aangetoond in deel 3.1, bevestigen deze resultaten dat, zowel in normale omstandigheden als in tijden van crisis, de bedrijven die aan beide enquêtes deelnamen de basislonen amper bijstellen. De variabele looncomponenten hebben in zeer beperkte mate bijgedragen tot het aanpassingsproces.

De optie om het aantal gewerkte uren te verminderen, is zeer opvallend: tijdens de crisis is het aandeel van deze reactie in het geheel van de door alle landen gehanteerde strategieën gestegen van 8 tot 13 %. Voor België is ze verviervoudigd van 5 tot 20 %. Het aantal gewerkte uren kon worden gereduceerd door, onder meer, het systeem van overuren te beperken of af te schaffen of door een toenemend beroep te doen op het stelsel van het tijdskrediet. In België gebeurde dit evenwel vooral via het stelsel van de tijdelijke werkloosheid. Dankzij dit systeem komt het grootste deel van de loonkosten voor overtollige werknemers niet langer ten laste van het bedrijf, terwijl de werknemers in kwestie contractueel aan hun werkgever verbonden blijven, en deze laatste te allen tijde over zijn personeel kan beschikken zodra de bedrijvigheid zich herstelt. Als reactie op de crisis, werd het reeds bestaande systeem van tijdelijke werkloosheid uitgebreid. Ook in

GRAFIEK 8 KOSTENVERLAGENDE STRATEGIEËN IN NORMALE TIJDEN EN IN TIJDEN VAN CRISIS⁽¹⁾

(in procenten van het totale aantal bedrijven⁽²⁾)



Bronnen: WDN, NBB.

(1) Resultaten gewogen op basis van de werkgelegenheid en op schaal gebracht door weglating van de ontbrekende antwoorden. Het betreft voor de beide enquêtes hetzelfde staal van ondernemingen.

(2) AT, BE, CZ, EE, ES, FR, IT, LU, NL, PL.

andere landen werden gelijkaardige systemen opgezet of uitgebreid, met een vermindering van de arbeidsduur als gevolg.

Tijdens de crisis werd ook flink gesnoeid in de werkgelegenheid bij de vaste werknemers en, meer nog, bij het tijdelijke personeel. Zo fungeert dit laatste als buffer om conjunctuurschommelingen op te vangen. Niettemin meldde een geringer aantal ondernemingen dan in de initiële enquête gebruik te hebben gemaakt van het werkgelegenheidskanaal: 41 tegen 44 % voor alle landen samen en 46 tegen 57 % voor België. Opmerkelijk is ook dat het verschil tussen België en het gemiddelde van alle onderzochte landen fors verkleind is, namelijk van 13 procentpunt tot 5 procentpunt. Deze resultaten doen vermoeden dat de reactie op de crisis nog niet ten einde was op het moment van de ondervraging. Zodra het terugschroeven van de gewerkte uren zijn limiet heeft bereikt – de tijdelijke werkloosheid kan in principe enkel kortstondige periodes van vraagtuitval opvangen – zullen er wellicht nog personeelsafslankingen volgen.

Als reactie op de crisis hebben de bedrijven ook flink bespaard op de niet-loonkosten. Dat geldt vooral voor de kleine bedrijven die over een smallere marge beschikken om hun personeelsbestand te verminderen. In de Belgische enquête werd gepeild naar de uitgavenposten waarin de bedrijven het meest snoeien. Het betreft het wagenpark, onderhoud, reis- en representatiekosten, reclame en sponsoring.

Conclusie

In het kader van het Wage Dynamics Network hebben meer dan 70 economen van 25 NCB's, de ECB en externe consultants tussen 2006 en 2009 onderzoek verricht naar de dynamiek van de lonen in Europa. De resultaten bevatten, ook voor België, een aantal relevante vaststellingen. Opvallend is dat de bevindingen van macro-, micro- en surveystudies zeer coherent zijn, wat de geloofwaardigheid bevordert.

De loonstructuur en de loonvormingsinstituten zijn relatief stabiel in de tijd, maar verschillen tussen de landen. Ondanks die verschillen kunnen de landen worden onderverdeeld in groepen met een vergelijkbare mix van instituten. Over het algemeen zijn de Belgische instituten vergelijkbaar met die van de meeste eurolanden, met dit verschil dat de loonindexering een belangrijker rol speelt. Tussen de sectoren bestaan significante en persistente loonverschillen, die slechts gedeeltelijk kunnen worden verklaard door compositie-effecten, met andere woorden door het feit dat de lonen afhankelijk zijn van de kenmerken van de werknemers, hun baan en hun werkgever. Dit kan erop wijzen dat, vooral in de minder aan concurrentie onderhevige sectoren, de ondernemingen een gedeelte van de winsten die ze danken aan hun dominante positie, delen met hun werknemers door hogere lonen uit te betalen.

De loonrigiditeit werd vanuit verschillende invalshoeken onderzocht. Ten eerste blijkt dat lonen minder frequent worden aangepast dan prijzen, en vaker op vaste tijdstippen in plaats van als reactie op veranderingen in de economische omgeving. Ten tweede zijn de ondernemingen erg terughoudend om de lonen te verminderen, wat mogelijk leidt tot een bevrozing van de lonen. Dit verschijnsel kwam bijzonder sterk tot uiting tijdens de laatste economische crisis. Ten derde spelen de lonen slechts een marginale rol in de aanpassing van de kosten wanneer de ondernemingen door negatieve schokken worden getroffen. Dit bleek ook het geval te zijn tijdens de afgelopen crisis. Tot slot hebben de neerwaartse aanpassingen zelden invloed op het basisloon, ook niet

voor nieuwe werknemers, maar verlopen ze vooral via de variabele component.

Inzake loonrigiditeit moet een onderscheid worden gemaakt tussen nominale en reële rigiditeit. Bij nominale rigiditeit kunnen de reële lonen nog enigszins worden aangepast via de prijsinflatie. Deze relatieve bewegingsruimte verdwijnt als de rigiditeit van reële aard is. Reële loonrigiditeit wordt onder meer in de hand gewerkt door de mate van bescherming van de werknemers, het niveau van de vervangingsinkomens, de centralisering van de loononderhandelingen, de indexering van de lonen voor de prijsinflatie en het gebrek aan concurrentie op de goederenmarkt. Hoe groter de neerwaartse reële rigiditeit van de lonen, hoe meer de ondernemingen hun personeelsbestand aanpassen wanneer ze met negatieve schokken worden geconfronteerd. Ze doen dat door het aantal vaste werknemers terug te schroeven, maar eveneens door het tijdelijk personeel en het aantal werkuren te verminderen. Vooral van die laatste mogelijkheid werd tijdens de afgelopen crisis gebruikgemaakt, met de steun van de overheid. In het eurogebied komt reële neerwaartse loonrigiditeit over het algemeen vaker voor dan nominale. Dat geldt nog meer voor België, onder andere door het systeem van automatische loonindexering.

Op basis van de onderzoeksresultaten van het WDN kunnen enkele implicaties voor het monetair beleid worden geformuleerd. Ten eerste bemoeilijkt reële loonrigiditeit het monetair beleid, aangezien ze leidt tot grotere schommelingen in de output en de werkgelegenheid en ze ten grondslag ligt aan persistente inflatie. Bovendien komt de optimale inflatiedoelstelling lager te liggen naarmate de reële loonrigiditeit sterker is. Dit betekent dat de inflatiedoelstelling voor het eurogebied als geheel laag is, wat overeenstemt met de inflatiedoelstelling van de ECB van net geen 2%. Voor België blijft deze doelstelling echter te hoog. Tot slot toont het onderzoek ook aan dat, in een monetaire unie, landen met een sterkere reële loonrigiditeit hun concurrentiekracht zien afbrokkelen na een ongunstige productiviteitsschok. Algemeen beschouwd, spelen loonvormingsinstituten een belangrijke rol in de wijze waarop ondernemingen en economieën reageren op schokken. De institutionele verschillen tussen landen van het eurogebied bemoeilijken dan ook het monetair beleid. Deze problemen zullen nog toenemen met de toekomstige uitbreiding van het eurogebied. Dit alles maakt duidelijk dat de arbeidsmarkt moet worden hervormd, met het oog op harmonisering en meer flexibiliteit. Deze opdracht moet echter in een ruimer perspectief worden geplaatst, waarbij delicate afwegingen zullen moeten worden gemaakt tussen een optimale middelentoewijzing en de sociale bescherming.

Bijlage

SAMENSTELLING VAN HET VOOR DE INTERNATIONALE ANALYSE GEBRUIKTE STAAL VAN DE WDN-ENQUÊTE

	Aantal ondernemingen in de initiële enquête (2007-2008)	%	Aantal ondernemingen in de enquête tijdens de crisis ⁽¹⁾ (2009)	%
Eurogebied				
Oostenrijk	548	3,57	336	6,15
België	1.420	9,22	992	18,16
Spanje	1.769	11,49	962	17,61
Frankrijk	2.011	13,06	818	14,97
Griekenland	401	2,60	–	–
Ierland	848	5,51	–	–
Italië	952	6,18	676	12,37
Luxemburg	456	2,96	299	5,47
Nederland	1.068	6,94	670	12,26
Portugal	1.320	8,57	–	–
Slovenië	650	4,22	–	–
Niet-eurogebied				
Tsjechië	399	2,59	241	4,41
Estland	366	2,38	163	2,98
Hongarije	1.959	12,72	–	–
Litouwen	333	2,16	–	–
Polen	896	5,82	307	5,62
Totaal	15.397	100,00	5.464	100,00

Bronnen: WDN, NBB.

(1) De ondernemingen die deelnamen aan de follow-up enquête tijdens de crisis vormen een deelverzameling van het staal dat aan de initiële enquête heeft deelgenomen.

Bibliografie

Bijdragen van de NBB aan het Wage Dynamics Network

MACRO

Christoffel K., J. Costain, G. de Walque, K. Kuester, T. Linzert, S. Millard en O. Pierrard (2009), *Inflation dynamics with labour market matching: assessing alternative specifications*, NBB, Working Paper 164.

De Walque G., O. Pierrard, H. Sneessens en R. Wouters (2010a), « Sequential bargaining in a New-Keynesian model with frictional unemployment and staggered wage negotiation », *Annales d'Économie et de Statistiques*, forthcoming.

De Walque G., J. Jimeno, M. Krause, H. Le Bihan, S. Millard en F. Smets (2010b), « Some macroeconomic and monetary policy implications of new microeconomic evidence on wage dynamics », *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 506-513.

Du Caju Ph., E. Gautier, D. Momferatou en M. Ward-Warmedinger (2008), *Institutional features of wage bargaining in 22 EU countries, the US and Japan*, NBB, Working Paper 154.

MICRO

Du Caju Ph., C. Fuss en L. Wintr (2007), *Downward wage rigidity for different workers and firms: An evaluation for Belgium using the IWFP procedure*, NBB, Working Paper 124.

Du Caju Ph., C. Fuss en L. Wintr (2009), *Understanding sectoral differences in downward real wage rigidity: Workforce composition, institutions, technology and competition*, NBB, Working Paper 156.

Du Caju Ph., F. Rycx en I. Tojerow (2010a), *Wage structure effects of international trade: Evidence from a small open economy*, mimeo WDN.

Du Caju Ph., G. Katay, A. Lamo, D. Nicolitsas en S. Poelhekke (2010b), « Inter-industry wage differentials in EU countries: What do cross-country time varying data add to the picture ? », *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 478-486.

Du Caju Ph., F. Rycx en I. Tojerow (2011), « Inter-industry wage differentials: How much does rent-sharing matter ? », *The Manchester School*, forthcoming.

Fuss C. (2009), « What is the most flexible component of wage bill adjustment? Evidence from Belgium », *Labour Economics*, 16(3), 320-329.

Fuss C. en L. Wintr (2009), *Rigid labour compensation and flexible employment? Firm-level evidence based on productivity for Belgium*, NBB, Working Paper 159.

Messina J., Ph. Du Caju, C. Filipa Duarte, M. Izquierdo en N. Lynggård Hansen (2010), « The incidence of nominal and real wage rigidity: An individual based sectoral approach », *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 487-496.

SURVEY

Babecký J., Ph. Du Caju, D. Kosma, M. Lawless, J. Messina en T. Rõõm (2009a), *Downward nominal and real wage rigidity: Survey evidence from European firms*, NBB, Working Paper 182.

Babecký J., Ph. Du Caju, D. Kosma, M. Lawless, J. Messina en T. Rõõm (2009b), *Margins of labour cost adjustment: Survey evidence from European firms*, NBB, Working Paper 183.

Babecký J., Ph. Du Caju, D. Kosma, M. Lawless, J. Messina en T. Rõõm (2009c), *Why firms avoid cutting wages: Survey evidence from European firms*, mimeo WDN.

Druant M., S. Fabiani, G. Kezdi, A. Lamo, F. Martins en R. Sabbatini (2009), *How are firms' wages and prices linked: Survey evidence in Europe*, NBB, Working Paper 174.

Druant M., Ph. Du Caju en Ph. Delhez (2008), « Results of the Bank's survey on wage setting in Belgian firms », NBB, *Economic Review*, September 2008, 51-77.

Dhyne E. en M. Druant (2010), *Wages, labor or prices: How do firms react to shocks?*, mimeo WDN.

Andere referenties

Altissimo F., M. Ehrmann en F. Smets (2006), *Inflation and price-setting behaviour in the euro area*, ECB, Occasional paper 46.

BCE (2009), « Nouveaux éléments d'enquête sur la fixation des salaires en Europe », *Bulletin mensuel*, février 2009, 69-84.

Bewley T.F. (1999), *Why wages do not fall during a recession?*, Harvard University Press.

Biscourp P., O. Dessy, en N. Fourcade (2005), « Les salaires sont-ils rigides? Le cas de la France à la fin des années 90 », *Économie et Statistique*, 386, 59-79.

Cardoso A.R. en M. Portela (2009), « Micro foundations for wage flexibility: Wage insurance at the firm level », *Scandinavian Journal of Economics*, 111 (1), 29-50.

Carlsson M., J. Messina en O. Nordström Skans (2009), *Wage responses to shocks in Sweden*, mimeo WDN.

Calvo G. (1983), « Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework », *Journal of Monetary Economics*, 12, 383-398.

Carneiro A., P. Guimarães en P. Portugal (2009), *Real wages and the business cycle: Accounting for worker and firm heterogeneity*, IZA Discussion Paper.

Dhyne E. en B. Mahy (2009), *The use of fixed-term contracts and the labour adjustment in Belgium*, NBB, Working Paper 169.

Dixon H. en E. Kara (2006), « How to compare Taylor and Calvo contracts: A comment on Michael Kiley », *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(4), 1119-1126.

Fagan G. en J. Messina (2009), *Downward wage rigidity and optimal steady-state inflation*, ECB, Working Paper 1048.

Fahr S. en F. Smets (2009), *Downward wage rigidities and optimal monetary policy in a monetary union*, mimeo WDN.

Galuscak K., M. Keeney, D. Nicolitsas, F. Smets, P. Strzelecki en M. Vodopivec (2010), *The determination of wages of newly hired employees: Survey evidence on internal versus external factors*, ECB, Working Paper 1153.

Guiso L., L. Pistaferri en F. Schivardi (2005), « Insurance within the firm », *Journal of Political Economic Perspective*, 113(5), 1054-1087.

Katay G. (2009), *Do firms provide wage insurance against shocks? The case of Hungary*, ECB, Working Paper 964.

Kilponen J. en J. Turunen (2009), *How do individual wages react to plant productivity shocks: Evidence from Finnish manufacturing*, mimeo WDN.

Knell M. (2010), *Nominal and real wage rigidities. In theory and in Europe*, ECB, Working Paper 1180.

López-Novella M. en S. Sissoko, (2009), *Salaires et négociation collective en Belgique: une analyse microéconomique en panel*, Federaal Planbureau, Working Paper 12-09.

Smets F. en R. Wouters (2003), « An estimated dynamic stochastic general equilibrium model of the euro area », *Journal of the European Economic Association*, 1(5), 1123-1175.

Smets F. en R. Wouters (2007), « Shocks and frictions in US business cycles: A Bayesian DSGE approach », *American Economic Review*, 97(3), 586-606.

Taylor J. (1980), « Aggregate dynamics and staggered contracts », *Journal of Political Economy*, 88 (1), 1–24.

Analyse van de populatie niet-financiële ondernemingen met een negatieve economische rentabiliteit

X. Deville
F. Verduyn

Inleiding

Ieder jaar stelt de Nationale Bank in haar Economisch Tijdschrift van december de ontwikkelingen voor zoals die blijken uit de jaarrekeningen van de niet-financiële vennootschappen. In het artikel over de resultaten en de financiële structuur van de ondernemingen in 2008⁽¹⁾, is een analyse opgenomen over het verloop van de rentabiliteit van de ondernemingen. De rentabiliteit heeft betrekking op het vermogen van ondernemingen om winst te maken. Ze kan worden geraamd aan de hand van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen, maar om de analyse in een breder perspectief te plaatsen, omvat deze studie eveneens een gedetailleerde statistische verdeling van de nettorentabiliteitsratio van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten (verder economische rentabiliteit of gewoon rentabiliteit genoemd). Om alle lagen van de onderzoekspopulatie te bestrijken, wordt in het artikel de invalshoek verruimd tot de volledige statistische verdeling: naast de mediaangegevens worden ook het eerste en het tweede kwartiel, alsook het tiende en het negentigste percentiel bestudeerd. Voor de analyse van de uitersten van de verdeling verdient het de voorkeur het concept van de economische rentabiliteit te gebruiken. Deze is namelijk voor alle ondernemingen beschikbaar, in tegenstelling tot de rentabiliteit van het eigen vermogen, die alleen kan worden berekend voor ondernemingen met een positief eigen vermogen. De waarden van de tiende percentielen en de eerste kwartielen van de distributie van

de economische rentabiliteit tonen aan dat jaar na jaar vele ondernemingen verlies lijden, een vaststelling die tot een verdere uitdieping dwingt.

In dit artikel wordt van de betrokken ondernemingen een beeld geschetst en een analyse gemaakt. Eerst wordt het begrip nettorentabiliteit van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten gedefinieerd en wordt uitgelegd welke relaties uit deze ratio kunnen worden afgeleid. Voor de volledigheid worden de cijfergegevens uit het voornoemde artikel overgenomen. Daarna wordt een analyse gegeven op basis van de cijfers uit de jaarrekening van ondernemingen met een negatieve economische rentabiliteit. Op die manier wordt onder meer nagegaan of tijdens de periode 1999-2008 steeds dezelfde groep van ondernemingen een negatieve economische rentabiliteit vertoonde. Indien dit niet het geval is, wordt het gemiddelde aantal jaren berekend dat een onderneming verlies lijdt. Daarbij wordt onderzocht of er een relatie kan worden gevonden tussen enerzijds een negatieve economische rentabiliteit en anderzijds de bedrijfstak waarin een onderneming werkzaam is, de grootte en de leeftijd van een onderneming en de regio waarin een onderneming haar hoofdzetel gevestigd heeft. De bedoeling is om na te gaan of de niet-financiële vennootschappen met een negatieve economische rentabiliteit specifieke kenmerken vertonen die hen onderscheiden van de niet-financiële vennootschappen in hun geheel. Daarna worden de verschillende jaarrekeningrubrieken waaruit de ratio is samengesteld, één voor één nader bekeken om een inzicht te krijgen in de manier waarop het verlies

(1) Vivet D., *Verloop van de resultaten en van de financiële structuur van de ondernemingen in 2008*, NBB, Economisch tijdschrift, december 2009, 61-83.

wordt opgebouwd. Omdat de boekhoudwetgeving niet zomaar toestaat om jaar na jaar verliezen op te stapelen, wordt tenslotte nagegaan welke ondernemingen ingevolge de artikelen 332, 431 en 633 van het Wetboek van Vennootschappen verplicht zijn de zogenaamde « alarmbelprocedure » na te leven.

1. Nettorentabiliteit van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten

1.1 Definitie van de ratio

Een rentabiliteitsratio geeft een indicatie van het resultaat dat voortvloeit uit de werking van een onderneming door opbrengsten met kosten te vergelijken. De resultaten van een onderneming worden zo op relatieve basis geëvalueerd ten opzichte van het totaal van de activa of het eigen vermogen.

De nettorentabiliteit van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten (zie bijlage 1) legt een relatie tussen de bedrijfsresultaten en de totale activa. De ratio meet het bedrijfsresultaat (na niet-kaskosten, maar vóór belastingen) dat behaald wordt per € 100 investeringen in activa. Hierin verschilt deze ratio van de rentabiliteit van het eigen vermogen, die een sterke invloed ondergaat van de financiële structuur.

1.2 Verloop van de nettorentabiliteit van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten

In tabel 1 wordt het verloop van de economische rentabiliteit getoond voor de Belgische niet-financiële ondernemingen tussen 1999 en 2008. Daaruit blijkt dat voor zowel de grote ondernemingen als de kmo's⁽¹⁾ het tiende percentiel continu uitgesproken negatief is, met telkens een dieptepunt tijdens jaren van laagconjunctuur (2001-2002 en 2008). Wat de kmo's betreft, blijft het eerste kwartiel tijdens de meeste jaren zelfs negatief. Voor 2008 betekent dit concreet dat 10 % van de grote ondernemingen een negatief nettobedrijfsresultaat boekt van ten minste € 6,8 per € 100 investeringen in activa en dat 25 % van de kmo's geen enkele opbrengst genereert per € 100 investeringen in activa.

2. Analyse

2.1 Het gemiddelde aantal jaren

De voormelde cijfers roepen onmiddellijk de vraag op naar de samenstelling van de populatie van ondernemingen met een negatieve economische rentabiliteit. Zijn het steeds dezelfde ondernemingen die jaar na jaar een

(1) De ondernemingen die hun jaarrekening volgens het volledige schema invullen, worden als grote ondernemingen beschouwd, en de andere die het verkorte schema hanteren als kmo's.

TABEL 1 VERDELING VAN DE NETTORENTABILITEIT VAN DE TOTALE ACTIVA VÓÓR BELASTINGEN EN SCHULDENLASTEN (in %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 r
Grote ondernemingen										
P90	20,0	19,7	19,7	19,1	21,0	22,6	23,2	23,9	24,3	23,2
K3	9,9	10,0	9,8	9,3	10,3	11,5	11,9	12,6	13,0	12,2
K2	4,0	4,3	4,1	3,7	3,9	4,5	4,7	5,1	5,5	4,9
K1	0,7	0,8	0,5	0,2	0,4	0,8	1,0	1,3	1,5	1,2
P10	-6,1	-6,4	-7,9	-9,2	-8,1	-6,6	-5,6	-4,6	-4,4	-6,8
Kmo's										
P90	24,0	24,6	24,1	23,9	24,8	25,5	25,8	26,4	27,8	27,0
K3	12,2	12,6	12,2	12,0	12,4	12,9	12,9	13,3	14,1	13,3
K2	5,2	5,3	5,1	4,9	5,0	5,1	5,1	5,3	5,7	5,3
K1	0,0	0,1	-0,1	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,2	0,0	-0,3
P10	-10,3	-10,1	-11,2	-12,5	-13,0	-12,9	-13,0	-12,5	-11,6	-13,8

Bron: NBB.

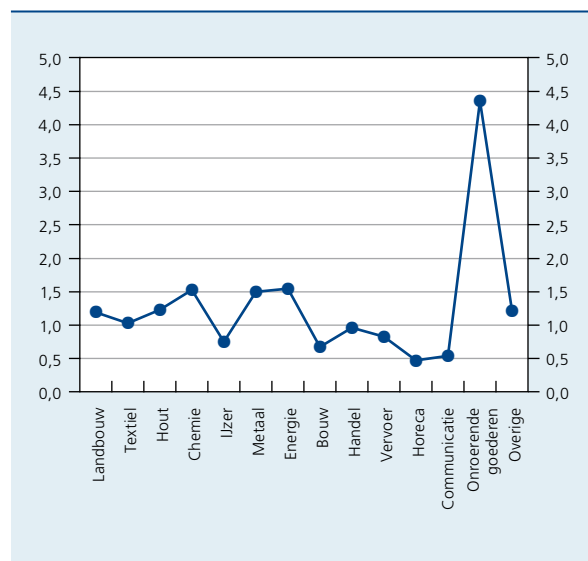
negatieve rentabiliteit boeken of verandert deze populatie ieder jaar? Hoe lang houdt het verlies bij de meeste ondernemingen aan?

In tabel 2 wordt per sectorale groepering⁽¹⁾ het aantal ondernemingen weergegeven die in de periode 1999 tot 2008 ieder jaar opnieuw een negatieve economische rentabiliteit lieten optekenen. Daaruit blijkt dat een beperkte groep van 907 ondernemingen in al die jaren nooit een positief resultaat kon boeken. Deze groep ondernemingen behoort voornamelijk tot de niet-verwerkende bedrijfstakken.

Om een correct beeld te krijgen, wordt het aantal ondernemingen waarvan de economische rentabiliteit jaarlijks negatief is, uitgedrukt ten opzichte van het totale aantal ondernemingen met een negatieve rentabiliteit per sector voor de periode 1999 tot 2008. Uit grafiek 1 blijkt binnen de meeste sectoren gemiddeld 1,3 % van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit jaar na jaar er niet in te slagen deze tendens om te buigen. Opvallend is echter dat dit percentage een stuk hoger ligt (4,35 %) in de bedrijfstak « Verhuur en handel in onroerende goederen ».

GRAFIEK 1 ONDERNEMINGEN MET JAARLIJKS EEN NEGATIEVE ECONOMISCHE RENTABILITEIT IN DE PERIODE 1999-2008

(in procenten van het totale aantal ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron : NBB.

TABEL 2 AANTAL ONDERNEMINGEN MET JAARLIJKS EEN NEGATIEVE ECONOMISCHE RENTABILITEIT IN DE PERIODE 1999-2008

	Aantal ondernemingen
Verwerkende nijverheid	48
waarvan :	
Landbouw- en voedingsnijverheid	11
Textiel, kleding en schoeisel	6
Houtnijverheid, papier en drukkerijen	13
Chemische en farmaceutische nijverheid ...	3
IJzer- en staalnijverheid	6
Metaalverwerkende nijverheid	9
Niet-verwerkende bedrijfstakken	859
waarvan :	
Handel	205
Vervoer en opslag	19
Verblijfsaccommodaties en restaurants	29
Informatie en communicatie	19
Verhuur en handel in onroerende goederen	346
Overige diensten	194
Energie, water en afval	3
Bouwnijverheid	44

Bron : NBB.

Bijna de helft van de vennootschappen uit deze bedrijfstak behoort tot de deeltak 68.1 « Verhuur van eigen onroerend goed ». Het betreft hier patrimoniumvennootschappen die worden opgericht om er één of meer onroerende goederen in onder te brengen. De oprichting van een patrimoniumvennootschap biedt in sommige situaties de gelegenheid op een fiscaal gunstige manier een vastgoedpatrimonium uit te bouwen. Wanneer een onroerend goed ondergebracht is in een patrimoniumvennootschap, bestaat immers de mogelijkheid om kosten fiscaal af te trekken en afschrijvingen te boeken op de gebouwen. Veelal is de winst van een patrimoniumvennootschap onbeduidend omdat de gemaakte kosten, waarvan de afschrijvingen wellicht de voornaamste zijn, aftrekbare posten vormen. Deze kosten drukken de belastbare winst dermate dat een relatief hoger percentage ondernemingen binnen deze bedrijfstak continu te kampen heeft met een negatieve economische rentabiliteit.

Uit de bovenvermelde cijfergegevens blijkt duidelijk dat slechts een minderheid van de ondernemingen gedurende de volledige periode van 1999 tot 2008 een negatieve rentabiliteit liet optekenen. In grafiek 2 wordt geïllustreerd hoe lang voor de meeste bedrijven de periode aanhoudt waarin zij niet meer in staat zijn winst te

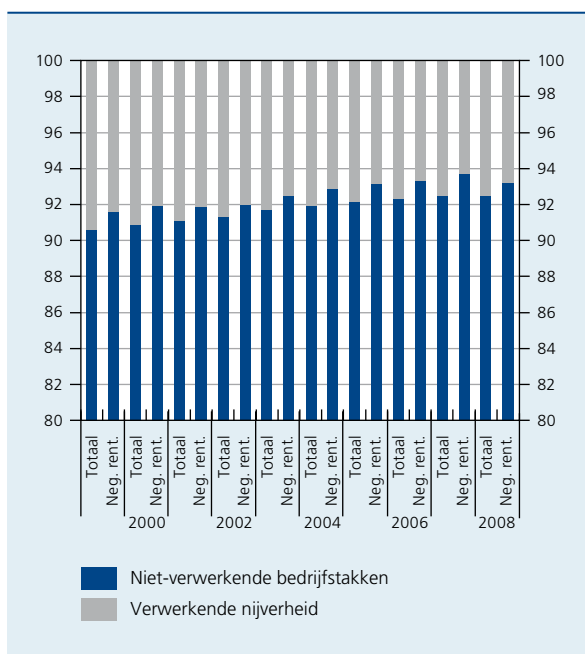
(1) De gehanteerde sectorale groeperingen en de overeenstemmende afdelingen van de NACE-BEL 2008 kunnen worden geraadpleegd in bijlage 2.

behalen. Voor alle ondernemingen wordt hiervoor van 1999 tot 2008 het aantal jaren met een negatieve ratio opgeteld. De verdeling verloopt voor de meeste sectoren ongeveer gelijk. Bij 37,2 % van de ondernemingen is het negatieve resultaat een uitzonderlijke gebeurtenis die het daaropvolgende jaar reeds bijgestuurd is. Iets minder dan een vierde van de ondernemingen (23,3 %) blijkt hiervoor ten minste twee jaar nodig te hebben. Voor de meerderheid van de ondernemingen (85,6 %) duurt de periode van negatieve economische rentabiliteit niet langer dan vier jaar.

2.2 De bedrijfstakken

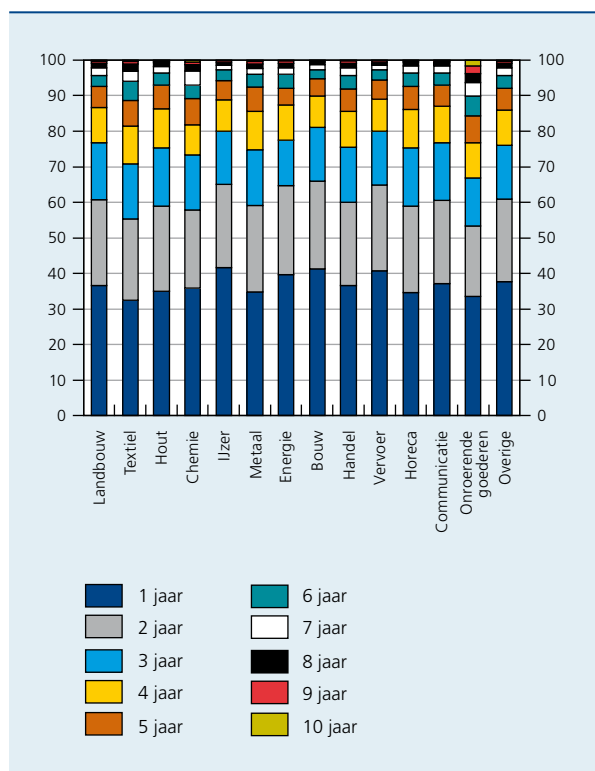
In grafiek 3 wordt de verdeling van het aantal niet-financiële ondernemingen tussen de verwerkende en de niet-verwerkende nijverheid weergegeven. De kolommen getiteld «Totaal» tonen deze verdeling voor de niet-financiële ondernemingen als geheel, terwijl de kolommen getiteld «Neg. rent.» de verdeling voorstellen van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit.

GRAFIEK 3 SECTORALE VERDELING VAN HET AANTAL ONDERNEMINGEN
(in %)



Bron: NBB.

GRAFIEK 2 GEMIDDELD AANTAL JAREN MET EEN NEGATIEVE ECONOMISCHE RENTABILITEIT
(in procenten van het totale aantal ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron: NBB.

In beide ondernemingspopulaties zijn de niet-verwerkende bedrijfstakken (in het blauw) ruimschoots in de meerderheid. Tevens kan worden vastgesteld dat de niet-verwerkende bedrijfstakken ietwat oververtegenwoordigd zijn bij de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit, en dat deze oververtegenwoordiging enigszins toeneemt tussen 2004 en 2007. Dit betekent derhalve dat de negatieve rentabiliteit (verhoudingsgewijs) meer niet-verwerkende ondernemingen treft, in het bijzonder in 2006 en 2007.

Dat verschil in de verdeling tussen de twee ondernemingspopulaties is miniem wanneer enkel dit weinig gedetailleerde classificatieniveau wordt bestudeerd. Een analyse van de verdeling van het aantal ondernemingen volgens de in bijlage 2 omschreven sectorale groeperingen brengt evenwel meer significante verschillen aan het licht, waardoor de bedrijfstakken kunnen worden afgebakend die proportioneel meer bedrijven omvatten met een negatieve rentabiliteit.

Grafieken 4 en 5 tonen – uitgedrukt in aantal ondernemingen – het aandeel van elke bedrijfstak in het totale aantal niet-financiële ondernemingen (in het blauw) en in de niet-financiële ondernemingen met een negatieve rentabiliteit (in het grijs)⁽¹⁾. Er kunnen zich drie gevallen

(1) Aangezien de verwerkende nijverheid, uitgedrukt in aantal ondernemingen, sterk in de minderheid is, werd een verschillende schaal gehanteerd voor de bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid en die van de niet-verwerkende bedrijfstakken.

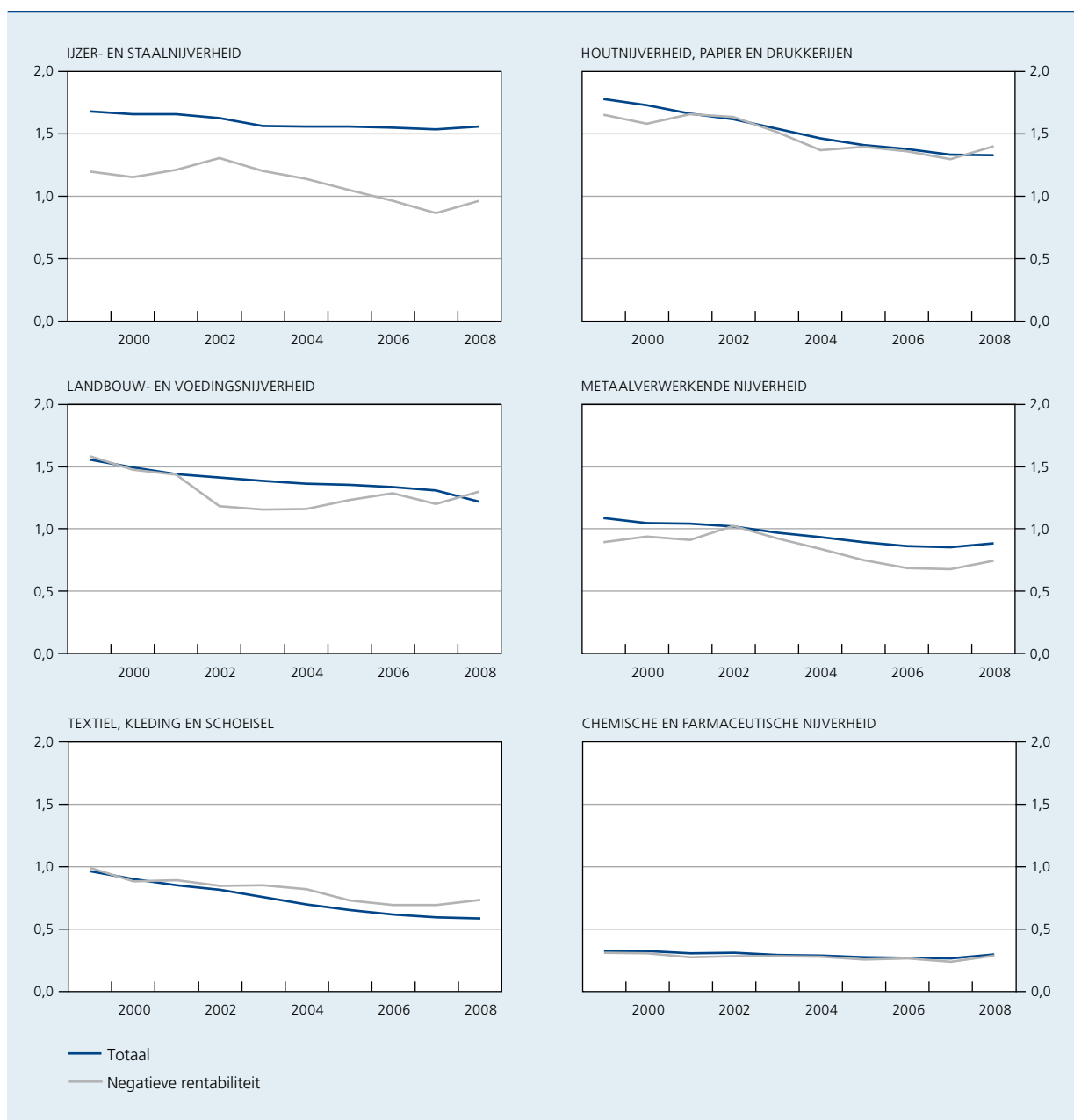
voordoen: een oververtegenwoordiging, een ondervertegenwoordiging of een identieke vertegenwoordiging van een bedrijfstak in de populatie van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit ten opzichte van het aandeel in de populatie van de ondernemingen in hun geheel. In het eerste geval geeft dit aan dat de bedrijfstak harder dan andere branches door het probleem van de negatieve rentabiliteit wordt getroffen. In het tweede geval, daarentegen, telt de bedrijfstak relatief weinig ondernemingen met een negatieve rentabiliteit. In het

laatste geval, ten slotte, is de omvang van de bedrijfstak bij de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit vergelijkbaar met het aandeel bij de ondernemingen in hun geheel, waardoor geen specifieke conclusies kunnen worden getrokken.

Zoals blijkt uit grafiek 3, telt de verwerkende nijverheid verhoudingsgewijs minder ondernemingen met een negatieve rentabiliteit dan de niet-verwerkende bedrijfstakken. Het hoeft dus niet te verbazen dat de meeste onderzochte

GRAFIEK 4 VERWERKENDE NIJVERHEID: SECTORALE VERDELING VAN HET AANTAL ONDERNEMINGEN

(in procenten van het totale aantal ondernemingen en van het totale aantal ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron: NBB.

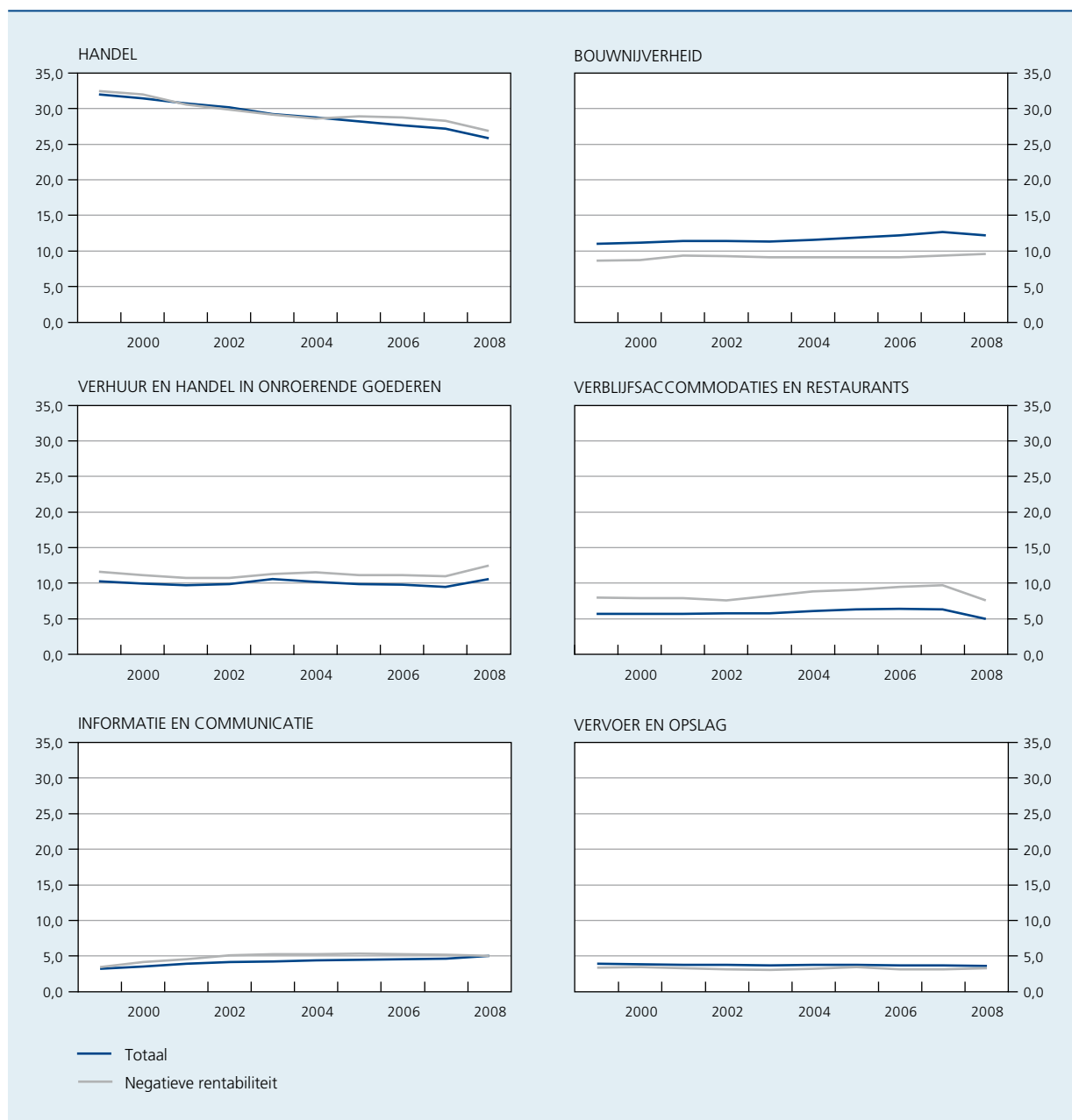
bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid ondervet-
genwoordigd zijn in de populatie van vennootschappen
met een negatieve rentabiliteit (grafiek 4). Deze situatie
geldt in het bijzonder voor de ijzer- en staalnijverheid, die
in 2008 – uitgedrukt in aantal ondernemingen – goed was
voor 1,6% van het totaal van de niet-financiële vennoot-
schappen, maar die slechts 1% van de vennootschappen
met een negatieve rentabiliteit telde. Deze situatie is
mogelijk toe te schrijven aan de talrijke herstructureringen

in deze bedrijfstak, die de minst rendabele onderne-
mingen gaandeweg hebben laten verdwijnen.

De enige bedrijfstak van de verwerkende nijverheid waar-
van het aandeel in de populatie van de ondernemingen
met een negatieve rentabiliteit het aandeel in de totale
populatie overtreft, is de branche «Textiel, kleding en
schoeisel». Dit verschil blijft evenwel vrij beperkt, ook al
neemt het in de loop der jaren toe.

GRAFIEK 5 NIET-VERWERKENDE BEDRIJFSTAKKEN : SECTORALE VERDELING VAN HET AANTAL ONDERNEMINGEN

(in procenten van het totale aantal ondernemingen en van het totale aantal ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron: NBB.

Daarbij dient te worden opgemerkt dat in de loop van 2008 twee takken van de verwerkende nijverheid oververtegenwoordigd raakten in de populatie van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit. Dit was het gevolg van een afname van hun aandeel in het totaal van de ondernemingen en van een toename van hun omvang in de populatie van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit. Deze bedrijfstakken – namelijk de landbouw- en voedingsnijverheid enerzijds en de bedrijfstak «Hout, papier en drukkerijen» anderzijds – telden dus een vrij groot aantal ondernemingen die in 2008 werden geconfronteerd met een negatieve rentabiliteit.

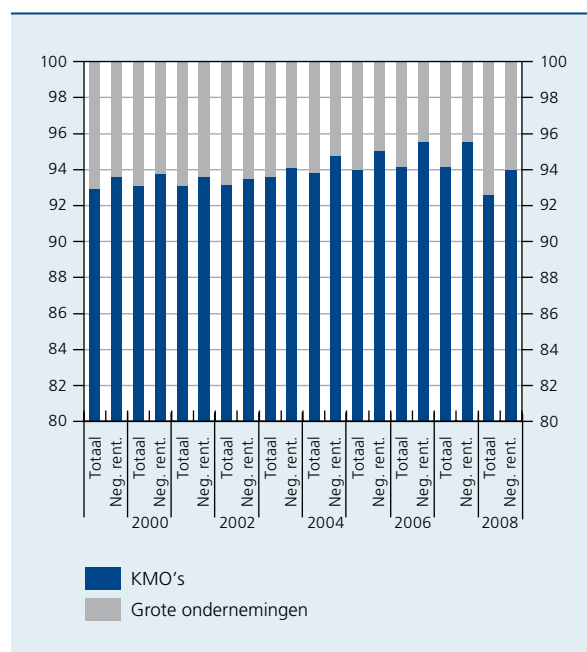
In de niet-verwerkende bedrijfstakken (grafiek 5), daarentegen, zijn de meeste bedrijfstakken oververtegenwoordigd in de populatie van ondernemingen met een negatieve rentabiliteit. De bedrijfstakken «Verhuur en handel in onroerende goederen» en «Verblijfsaccommodaties en restaurants» telden verhoudingsgewijs de meeste ondernemingen met een negatieve rentabiliteit. Het zij tevens opgemerkt dat de handel sinds 2005 verhoudingsgewijs meer ondernemingen met een negatieve rentabiliteit omvat dan voordien. De bouwnijverheid is de enige bedrijfstak van de niet-verwerkende nijverheid die ondervertegenwoordigd is in de populatie van ondernemingen met een negatieve rentabiliteit. Deze bedrijfstak was in 2008 goed voor 12,2 % van de totale populatie van de niet-financiële vennootschappen, terwijl het aandeel in het geheel van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit 9,6 % bedroeg. Dit aandeel bleef overigens bijzonder stabiel in de loop der jaren, en schommelde tussen 9 en 10 %. Deze bedrijfstak lijkt derhalve minder zwaar te zijn getroffen door het probleem van de negatieve rentabiliteit.

2.3 De grootte

In grafiek 6 wordt de verdeling van het aantal ondernemingen naar grootte weergegeven (grote ondernemingen of kmo's). Op dezelfde manier als in grafiek 3 vond deze verdeling plaats voor de niet-financiële vennootschappen als geheel, enerzijds, en voor het totaal van de niet-financiële vennootschappen met een negatieve rentabiliteit, anderzijds.

In de twee populaties zijn de kmo's ruimschoots in de meerderheid. Ze zijn oververtegenwoordigd in de populatie van ondernemingen met een negatieve rentabiliteit, wat betekent dat het probleem van de negatieve rentabiliteit verhoudingsgewijs meer kmo's dan grote ondernemingen treft.

GRAFIEK 6 VERDELING VAN HET AANTAL ONDERNEMINGEN NAAR GROOTTE
 (in %)



Bron: NBB.

2.4 De leeftijd

Grafiek 7 toont de mediaanleeftijd⁽¹⁾ van de ondernemingen volgens hun grootte, en dit voor het totaal van de populatie van de niet-financiële vennootschappen, alsook voor de populatie van de niet-financiële vennootschappen met een negatieve rentabiliteit⁽²⁾.

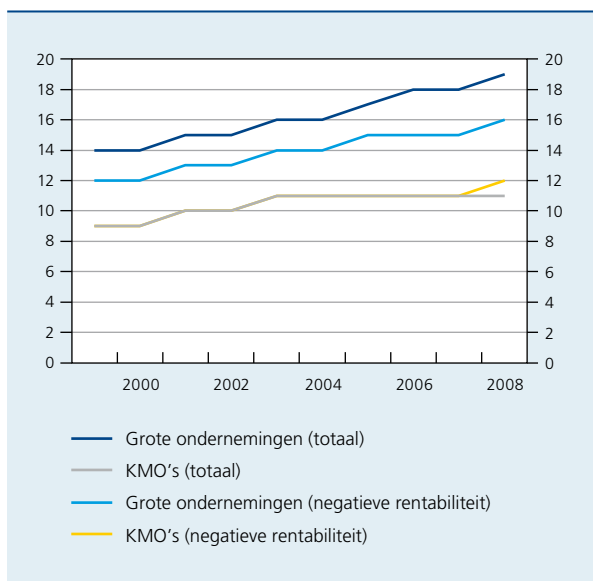
Hieruit kan worden afgeleid dat de mediaanleeftijd van de ondernemingen toeneemt voor de kmo's en voor de grote ondernemingen, zowel in de totale populatie als in de populatie van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit. De mediaanleeftijd van de kmo's met een negatieve rentabiliteit verschilt niet van de leeftijd van kmo's als geheel, behalve voor 2008, waarvoor de mediaanleeftijd van de kmo's met een negatieve rentabiliteit een jaar hoger is. Dit geeft aan dat het probleem van de negatieve rentabiliteit dat jaar oudere kmo's trof.

Voor de grote ondernemingen, daarentegen, is er een verschil van meerdere jaren tussen de mediaanleeftijd van de twee groepen van ondernemingen, en dit verschil neemt

(1) De mediaanleeftijd kreeg de voorkeur boven de gemiddelde leeftijd, teneinde de invloed van de extreme waarden – meer bepaald van de zeer oude ondernemingen – te beperken.

(2) De leeftijd wordt berekend ten opzichte van het jaar van oprichting van de onderneming, dat wil zeggen het jaar waarin haar statuten in het Belgisch Staatsblad zijn verschenen.

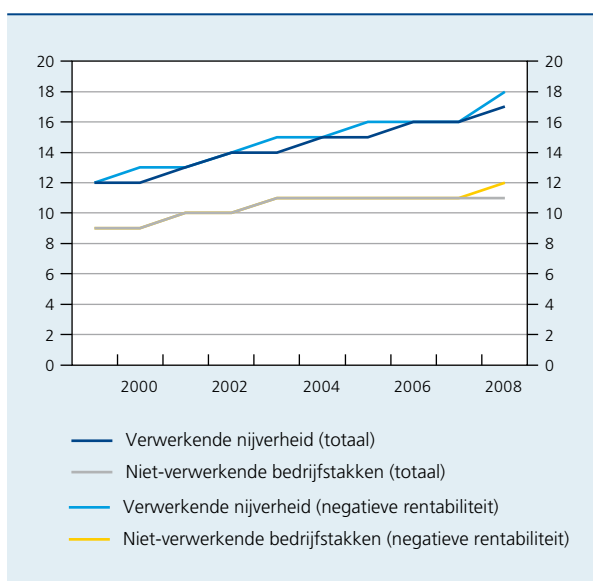
GRAFIEK 7 MEDIAANLEEF TIJD VAN DE ONDERNEMINGEN NAAR GROOTTE
(in jaren)



Bron: NBB.

toe met de jaren. In 2008 was aldus 50% van de grote ondernemingen met een negatieve rentabiliteit minder dan 16 jaar oud, terwijl in het geheel van de populatie 50% van de grote ondernemingen minder dan 19 jaar oud was.

GRAFIEK 8 MEDIAANLEEF TIJD VAN DE ONDERNEMINGEN NAAR BEDRIJFSTAK
(in jaren)



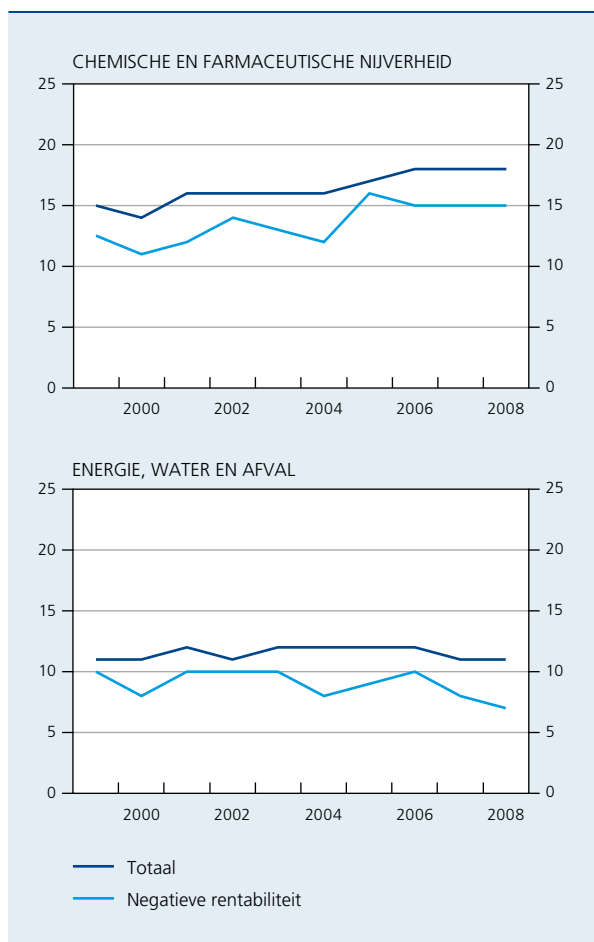
Bron: NBB.

Dit betekent derhalve dat grote ondernemingen met een negatieve rentabiliteit over het algemeen jonger zijn dan die waarvan de rentabiliteit positief of gelijk aan nul is.

Uit een opsplitsing tussen de ondernemingen van de niet-verwerkende bedrijfstakken en die van de verwerkende nijverheid (grafiek 8) blijkt dat de leeftijd van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit ongeveer overeenstemt met de leeftijd van de ondernemingen als geheel in elk van de twee bedrijfstakken.

Een analyse volgens een meer verfijnde sectorale classificatie bevestigt deze bevindingen, behalve voor twee bedrijfstakken (grafiek 9): «Chemische en farmaceutische nijverheid» (verwerkende nijverheid) en «Energie, water en afval» (niet-verwerkende bedrijfstak). Voor deze twee bedrijfstakken is de mediaanleeftijd van de

GRAFIEK 9 MEDIAANLEEF TIJD VAN DE ONDERNEMINGEN NAAR BEDRIJFSTAK: «CHEMISCHE EN FARMACEUTISCHE NIJVERHEID» EN «ENERGIE, WATER EN AFVAL»
(in jaren)



Bron: NBB.

ondernemingen met een negatieve rentabiliteit in 2008 drie tot vier jaar lager dan de mediaanleeftijd van het totale aantal vennootschappen uit deze branches, wat derhalve aantoont dat het probleem van de negatieve rentabiliteit in hogere mate de jonge ondernemingen treft.

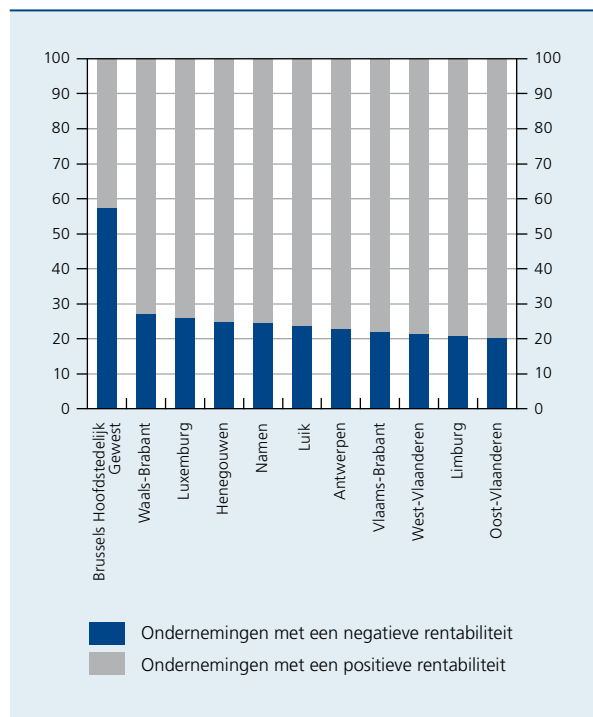
Het zij opgemerkt dat deze twee bedrijfstakken ook het kleinst zijn wat het aantal ondernemingen betreft, aangezien ze respectievelijk 0,3 en 0,4 % van de totale populatie van de niet-financiële vennootschappen vertegenwoordigen.

2.5 Regionale verdeling

Voor het jaar 2008 wordt per provincie nagegaan hoeveel niet-financiële vennootschappen respectievelijk een negatieve en een positieve economische rentabiliteit vertoonden. Een onderneming behoort tot een bepaalde provincie op basis van de postcode van het adres van de hoofdzetel⁽¹⁾. De verdeling van de postcodes over de verschillende provincies is weergegeven in bijlage 3.

GRAFIEK 10 ECONOMISCHE RENTABILITEIT PER PROVINCIE EN IN HET BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST IN 2008

(in %)



Bron : NBB.

Het hoogste aantal ondernemingen met een negatieve rentabiliteit wordt waargenomen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (57,4 %). Dat is bovendien de enige regio waar meer dan de helft van het totale aantal ondernemingen verlieslijdend is. In de provincies slaagt ongeveer een vierde van de ondernemingen (23,4 %) er niet in om opbrengsten te genereren.

Deze resultaten stemmen volledig overeen met de bevindingen van een onderzoek⁽²⁾ van het Studiecentrum voor Ondernemerschap naar de oorzaken van faillissementen. Uit een intergewestelijke analyse van de faillissementsgraad en de stopzettingsgraad van ondernemingen, blijkt dat bedrijven in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest kwetsbaarder zijn dan in Vlaanderen of Wallonië. Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest heeft een gemiddelde faillissementsgraad van 1,4 % en een gemiddelde stopzettingsgraad van 10 %. Vlaanderen boekt daarentegen een gemiddelde faillissementsgraad van 0,7 % en een gemiddelde stopzettingsgraad van 5 %. In Wallonië bedraagt de gemiddelde faillissementsgraad 0,9 % en de gemiddelde stopzettingsgraad 8 %.

2.6 Samenstelling van de ratio

In deze paragraaf wordt nader ingegaan op de verschillende rubrieken waaruit de economische rentabiliteitsratio is samengesteld (zie bijlage 1). Daarbij wordt vooral aandacht besteed aan de rubrieken die verantwoordelijk zijn voor het negatieve teken van de ratio. Voor deze analyse wordt gebruik gemaakt van de cijfergegevens van alle ondernemingen met een negatieve economische rentabiliteit voor het boekjaar 2008. De berekeningen worden uitgevoerd voor zowel grote ondernemingen als kmo's en zijn per sectorale groepering weergegeven.

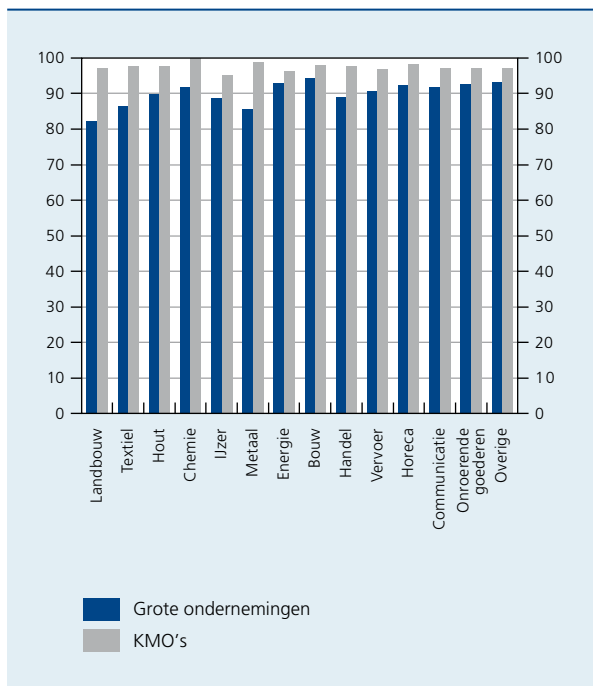
Een analyse van de jaarrekeninggegevens toont aan dat in alle grote ondernemingen en in 99,7 % van de kmo's de economische rentabiliteitsratio negatief is als gevolg van een negatieve rubriek 9904 (« Winst (Verlies) van het boekjaar »). De kmo's waar dit niet het geval is, hebben enkel een negatieve rubriek 67/77 (« Belastingen op het resultaat »). Dit kan erop wijzen dat deze ondernemingen een hogere winst hadden ingecalculleerd dan ze werkelijk behaalden, waardoor ze teveel voorafbetalingen hebben gedaan aan de FOD Financiën.

(1) Voor deze analyse wordt gebruik gemaakt van het adres van de hoofdzetel, dus van publiek toegankelijke informatie die beschikbaar is via de Kruispuntbank van Ondernemingen. Omdat de bedrijfszetel niet noodzakelijk dezelfde is als de hoofdzetel van een onderneming, kan dit mogelijk de verkregen resultaten beïnvloeden.

(2) Lambrecht, J. en W. Ting To (2009), *Falingsoorzaken bij zelfstandigen en kmo's. Een kwantitatieve en kwalitatieve analyse*, Liberaal Verbond voor Zelfstandigen.

GRAFIEK 11 ONDERNEMINGEN MET EEN BEDRIJFSVERLIES IN 2008

(in procenten van de ondernemingen met een verlies van het boekjaar)



Bron: NBB.

Uit grafiek 11 blijkt dat het negatieve teken van rubriek 9904 voor gemiddeld 90 % van de grote ondernemingen en 97,4 % van de kmo's kan worden toegeschreven aan een negatieve rubriek 9901 (« Bedrijfswinst (-verlies) »). Gemiddeld één op de tien grote ondernemingen boekt aanvankelijk wel een bedrijfswinst, maar deze wordt teniet gedaan door de financiële of uitzonderlijke kosten. De bedragen in de rubriek van de uitzonderlijke kosten betreffen waardeverminderingen op financiële vaste activa (rubriek 661). Dit kan een gevolg zijn van de financiële crisis.

In de grafieken 12 en 13 worden, op grond van de toegevoegde waarde⁽¹⁾, voor de grote ondernemingen en de kmo's de verschillende kosten (personeelskosten en andere bedrijfskosten) toegerekend die tot een negatief brutobedrijfsresultaat leiden. De toegevoegde waarde vertegenwoordigt de waarde die een onderneming, door haar productiefactoren in te zetten, toevoegt aan de waarde van de verbruikte goederen en diensten. Ze vormt de basis waarmee een onderneming haar productiefactoren en haar schuldeisers kan vergoeden. Toch maken 33,1 % van de grote ondernemingen en

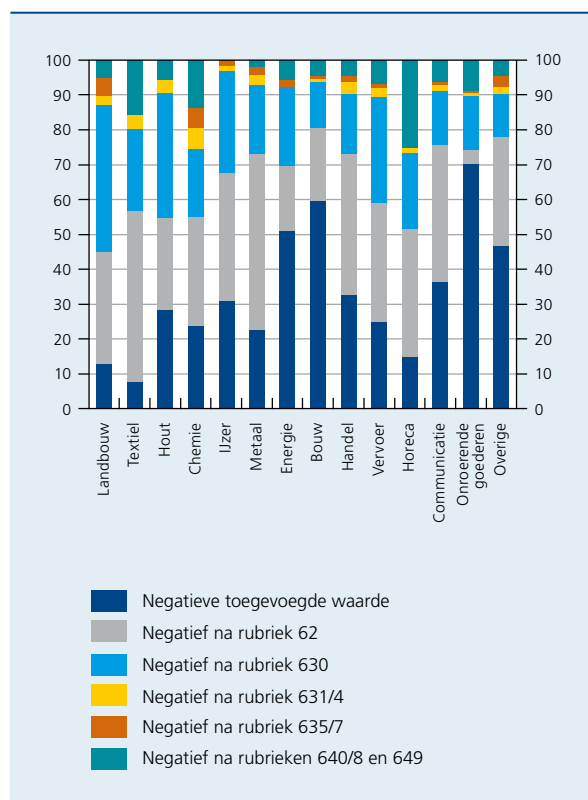
(1) Zie bijlage 1 voor de definitie van de toegevoegde waarde.

44,9 % van de kmo's met een negatieve economische rentabiliteit niet voldoende omzet om de door hen verbruikte handelsgoederen en diensten te vergoeden. Bij de grote ondernemingen zijn er tamelijk veel sectorale verschillen. Het aandeel van de ondernemingen met een negatieve toegevoegde waarde ligt boven het gemiddelde in de bouwnijverheid (60 %), de energiesector (51 %) en de bedrijfstak « Verhuur en handel in onroerende goederen » (70 %). Dit duidt erop dat de grote ondernemingen uit die bedrijfstakken een beperkte winstmarge hanteren die onvoldoende is om de aangekochte handelsgoederen, grond- en hulpstoffen en diensten te vergoeden.

Van de ondernemingen die wel voldoende omzet genereren om de verbruikte goederen en diensten te vergoeden, is bij gemiddeld 32,2 % van de grote ondernemingen en 11,4 % van de kmo's de gerealiseerde toegevoegde waarde ontoereikend om alle personeelskosten (rubriek 62) te dekken. Het aandeel van de ondernemingen die na aftrek van de personeelskosten

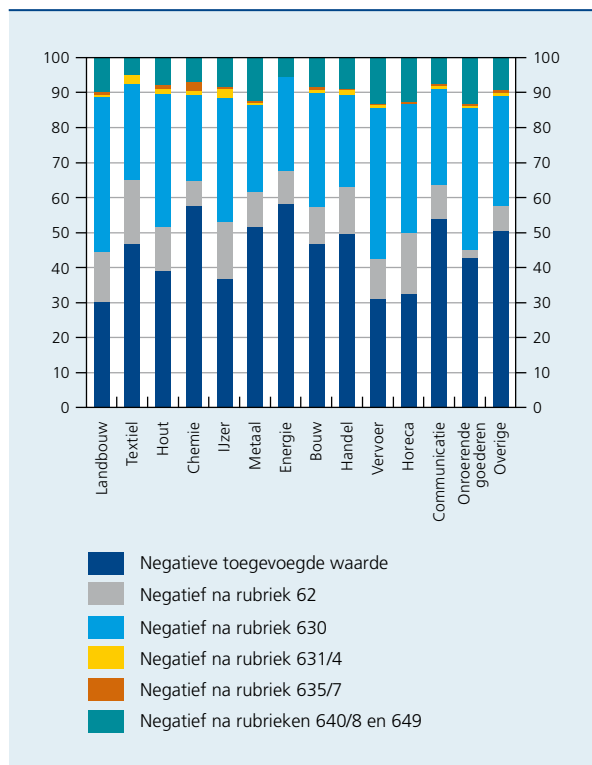
GRAFIEK 12 GROTE ONDERNEMINGEN – KOSTEN DIE TOT EEN NEGATIEF BRUTOBEDRIJFSRESULTAAT LEIDEN IN 2008

(in procenten van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron: NBB.

GRAFIEK 13 KMO'S – KOSTEN DIE TOT EEN NEGATIEF BRUTOBEDRIJFSRESULTAAT LEIDEN IN 2008
(in procenten van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron: NBB.

een negatieve economische rentabiliteit laten optekenen, blijkt zelfs hoger te zijn bij grote ondernemingen (65,3 %) dan bij kmo's (56,3 %). De personeelskosten vormen duidelijk een belangrijke determinant voor de winstmarge van de grote ondernemingen. Ten slotte is bij de meerderheid van zowel grote ondernemingen (88,1 %) als kmo's (89,1 %) de gerealiseerde omzet niet voldoende om alle afschrijvingen (rubriek 630) te vergoeden.

2.7 Alarmbelprocedure

Wanneer een onderneming verlies lijdt, moet de raad van bestuur onderzoeken hoe groot dit verlies is. Dat doet ze door het nettoactief met het maatschappelijk kapitaal te vergelijken. Het kapitaal van een onderneming vervult een waarborgfunctie en biedt zowel de aandeelhouders als de schuldeisers van een onderneming een bepaalde zekerheid dat er een minimumvermogen aanwezig blijft. Gelet op die belangrijke functie heeft de wetgever een maatregel ingevoerd die ervoor moet zorgen dat het maatschappelijk kapitaal in stand wordt gehouden. Deze kapitaalbeschermingsmaatregel wordt omschreven

in de zogenaamde « alarmbelprocedure ». Deze procedure geldt zowel voor de BVBA (artikel 332 van het Wetboek van Vennootschappen) als voor de CV (art. 431 W.Venn.) en de NV (art. 633 W.Venn.).

De alarmbelprocedure onderscheidt twee situaties, namelijk een situatie waarin het nettoactief ten gevolge van het verlies minder dan de helft van het maatschappelijk kapitaal bedraagt en een andere waarin dat actief tot minder dan een vierde van dat kapitaal is teruggelopen. Het nettoactief van een onderneming is gelijk aan het totaalbedrag van de activa zoals dat blijkt uit de balans, verminderd met de voorzieningen en schulden (rubriek 10/15 « Eigen vermogen »). Het maatschappelijk kapitaal van een onderneming is gelijk aan het geplaatst kapitaal zoals het in rubriek 100 is opgenomen.

Indien het nettoactief tot minder dan de helft van het maatschappelijk kapitaal daalt, moet de raad van bestuur een bijzonder verslag opmaken waarin een voorstel wordt gedaan over het voortbestaan van de onderneming. Is de raad van bestuur van oordeel dat de onderneming kan voortbestaan, dan moet een herstelplan worden uitgewerkt. De raad van bestuur moet de algemene vergadering bijeenroepen binnen een termijn van uiterlijk twee maanden nadat het verlies is vastgesteld. De algemene vergadering krijgt op deze manier de mogelijkheid om te besluiten over de vroegtijdige ontbinding van de vennootschap of over eventueel aangekondigde herstelmaatregelen. De onderneming kan worden ontbonden bij een drievierde meerderheid.

Wanneer de aandeelhouders ervoor kiezen om de onderneming niet te ontbinden en het nettoactief ondanks het herstelplan verder daalt tot minder dan een vierde van het maatschappelijk kapitaal, ontstaat een nieuwe verplichting voor de raad van bestuur om de algemene vergadering samen te roepen. De ontbinding kan worden goedgekeurd door een vierde van de uitgebrachte stemmen.

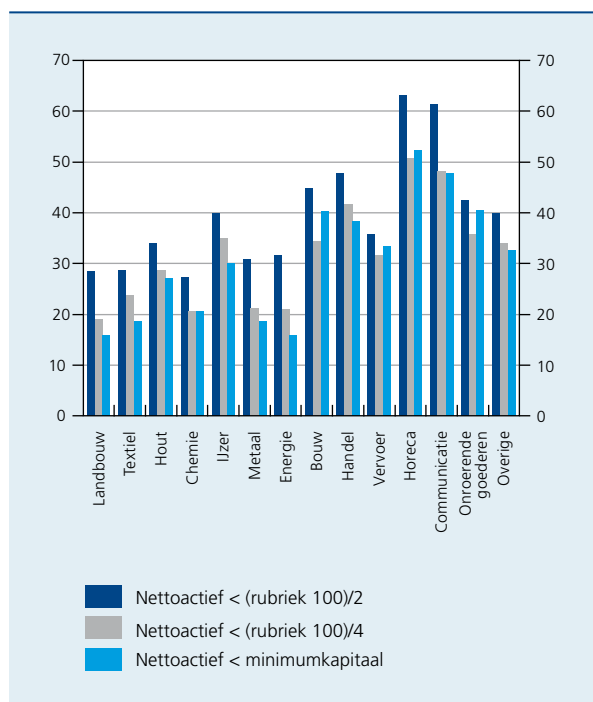
Wanneer het nettoactief gedaald is tot minder dan € 61.500 voor een NV en minder dan € 6.200 voor een BVBA en een CV, kan iedere belanghebbende de ontbinding vragen aan de rechtbank. Dit betekent concreet dat aandeelhouders, consumenten en leveranciers de ontbinding van de vennootschap kunnen vorderen bij de rechtbank.

Het niet-naleven van die procedure kan zware gevolgen hebben voor de bestuurders. Wanneer de zaakvoerders of bestuurders nalaten de algemene vergadering in te lichten overeenkomstig de alarmbelprocedure, kunnen

zij hiervoor hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld. De alarmbelprocedure voorziet in een wettelijk vermoeden dat indien de algemene vergadering niet of niet tijdig is bijeengeroepen, de door derden geleden schade geacht wordt voort te vloeien uit deze nalatigheid. Niet zelden worden zaakvoerders of bestuurders bij een faillissement persoonlijk aangesproken, louter op basis van de vaststelling dat de alarmbelprocedure niet werd nageleefd.

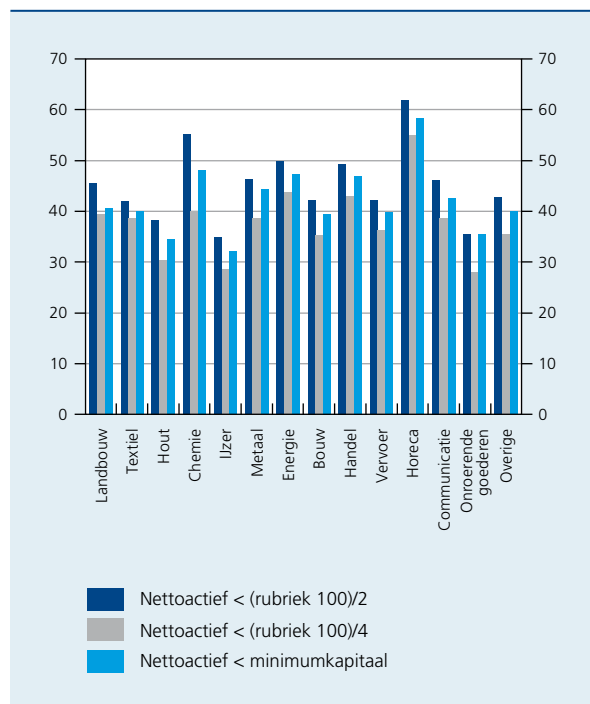
Omdat de naleving van de alarmbelprocedure belangrijk is, niet alleen voor de onderneming, maar ook voor de mogelijke aansprakelijkheid van bestuurders en zaakvoerders, worden in de populatie van ondernemingen met een negatieve economische rentabiliteit in 2008 een aantal berekeningen uitgevoerd met betrekking tot de verhouding tussen het nettoactief en het maatschappelijk kapitaal. De resultaten per bedrijfstak voor zowel grote ondernemingen als kmo's worden in grafieken 14 en 15 afgebeeld. Voor 39,8% van de grote ondernemingen en 45,2% van de kmo's met een negatieve economische rentabiliteit is het nettoactief gedaald tot minder dan de helft van het maatschappelijk kapitaal, waardoor de algemene vergadering dient bijeen te komen binnen de twee maanden na vaststelling van

GRAFIEK 14 GROTE ONDERNEMINGEN MET ALARMBELPROCEDURE IN 2008
(in procenten van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron: NBB.

GRAFIEK 15 KMO'S MET ALARMBELPROCEDURE IN 2008
(in procenten van de ondernemingen met een negatieve rentabiliteit)



Bron: NBB.

het verlies. Bij 31,9% van de grote ondernemingen en 37,9% van de kmo's is het nettoactief zelfs tot minder dan een vierde van het maatschappelijk kapitaal gedaald, waardoor de onderneming kan worden ontbonden door een vierde van de tijdens de vergadering uitgebrachte stemmen. Voorts kunnen 30,8% van de grote ondernemingen en 42,1% van de kmo's met een negatieve economische rentabiliteit mogelijk worden geconfronteerd met een aanvraag tot ontbinding van de onderneming door de rechtbank.

In een aantal sectoren heeft een opmerkelijk hoger dan gemiddeld percentage ondernemingen te kampen met een nettoactief dat onder een bepaald niveau van het maatschappelijk kapitaal is gedaald. Binnen de bedrijfstak « Verblifaccommodaties en restaurants » dienen 63,1% van de grote ondernemingen en 62% van de kmo's de alarmbelprocedure op te starten. Deze tendens wordt eveneens bevestigd door de bevindingen in de voormelde studie van het Studiecentrum voor Ondernemerschap naar de oorzaken van faillissementen. De hoogste faillissementsgraad werd genoteerd in de horecasector, met bijna 2% faillissementen. Ook inzake de stopzettinggraad liet de horeca de hoogste waarden optekenen, met bijna 10% stopzettingen.

Conclusie

Een analyse van het verloop van de nettorentabiliteit van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten op basis van de jaarrekeningen van de niet-financiële ondernemingen, toont aan dat jaar na jaar vele ondernemingen verlies lijden. Wat de economische rentabiliteit in de periode 1999-2008 betreft, is zowel voor de grote ondernemingen als voor de kmo's het tiende percentiel continu uitgesproken negatief, en voor de kmo's is tijdens de meeste jaren zelfs het eerste kwartiel negatief. Aan de hand van deze analyse kunnen voor ondernemingen met een negatieve rentabiliteit een aantal specifieke kenmerken worden vastgesteld.

Voor de meeste ondernemingen bedraagt het aantal jaren met een negatieve economische rentabiliteit niet meer dan vier. Het aandeel van de ondernemingen die er tijdens de bestudeerde periode geen enkel jaar in slagen om een positieve rentabiliteit te boeken, is het hoogst binnen de bedrijfstak « Verhuur en handel in onroerende goederen ».

Verhoudingsgewijs tellen de niet-verwerkende bedrijfstakken meer ondernemingen met een negatieve rentabiliteit dan de verwerkende nijverheid, met name in de vastgoedsector en de horeca, maar ook in de handel sinds 2005. Slechts één bedrijfstak uit de verwerkende nijverheid, namelijk « Textiel, kleding en schoeisel », lijkt een relatief groot aantal ondernemingen met een negatieve rentabiliteit te omvatten. De bedrijfstakken waarvan relatief weinig ondernemingen een negatieve rentabiliteit vertonen, zijn voornamelijk de ijzer- en staalnijverheid, binnen de verwerkende nijverheid, en de bouwnijverheid, binnen de niet-verwerkende bedrijfstakken.

Een analyse naar grootte van de ondernemingen (kmo's of grote ondernemingen) wijst uit dat de kmo's verhoudingsgewijs het sterkst worden getroffen door een negatieve rentabiliteit.

Een onderzoek van de leeftijd van de ondernemingen wijst uit dat deze geen rol lijkt te spelen voor de kmo's, maar dat de grote ondernemingen met een negatieve rentabiliteit volgens de mediaanleeftijd 2 tot 3 jaar

jonger zijn dan de grote ondernemingen als geheel. « Energie, water en afval » (niet-verwerkende nijverheid) en de chemische en farmaceutische nijverheid (verwerkende nijverheid) zijn de bedrijfstakken waar het verschil in mediaanleeftijd tussen de ondernemingen als geheel en die met een negatieve rentabiliteit het grootst uitvalt, waarbij deze laatste groep 3 tot 4 jaar jonger is dan de eerstgenoemde.

Uit een analyse van de regionale spreiding van alle ondernemingen in 2008, blijkt dat het hoogste percentage ondernemingen met een negatieve rentabiliteit behoort tot het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Dat is bovendien de enige regio waar het aantal verlieslijdende ondernemingen meer dan de helft van het totale aantal ondernemingen uitmaakt. Hierbij dient wel te worden opgemerkt dat ondernemingen met meerdere bedrijfszetels vaak hun hoofdzetel in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest hebben, waardoor de regionale interpretatie met de nodige omzichtigheid dient te gebeuren.

Een analyse van de verschillende rubrieken van de jaarrekening waaruit de ratio van de economische rentabiliteit is samengesteld, wijst uit dat één op de drie grote ondernemingen en iets minder dan de helft van de kmo's met een negatieve economische rentabiliteit geen enkele toegevoegde waarde genereren. Dit hypothekeert de toekomst van deze ondernemingen, omdat ze bij gebrek aan toegevoegde waarde hun productiefactoren onvoldoende kunnen vergoeden. Vooral in de bedrijfstakken « Bouwnijverheid », « Energie, water en afval » en « Verhuur en handel in onroerende goederen » is het aandeel van de ondernemingen met een negatieve toegevoegde waarde groter. Dit kan erop wijzen dat binnen deze sectoren een beperkte winstmarge wordt gehanteerd.

Ten slotte werd de verhouding tussen het nettoactief en het maatschappelijk kapitaal berekend van alle ondernemingen met een negatieve rentabiliteit in 2008. Daaruit blijkt dat binnen de groep ondernemingen met een negatieve economische rentabiliteit 30,8% van de grote ondernemingen en 42,1% van de kmo's in het kader van de alarmbelprocedure mogelijk kunnen worden geconfronteerd met een aanvraag tot ontbinding van de onderneming door de rechtbank.

Bijlage 1

DEFINITIE VAN DE RATIO'S

	Rubrieken toegewezen	
	in het volledig schema	in het verkort schema
1. Nettorentabiliteit van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten		
Teller (T)	9904 + 650 + 653 – 9126 + 9134	9904 + 65 – 9126 + 67/77
Noemer (N)	20/58	20/58
Ratio = T/N × 100		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
2. Toegevoegde waarde		
Bedrijfsopbrengsten	70/74 – 740	70
waarvan omzet		
Verbruik van goederen en diensten	–(60 + 61)	–60/61
waarvan handelsgoederen en grondstoffen		
Toegevoegde waarde	70/74 – 60 – 61 – 740	9900

Bijlage 2

SECTORALE GROEPERINGEN

	Afdelingen NACE-BEL 2008
Verwerkende nijverheid	10-33
waarvan:	
Landbouw- en voedingsnijverheid	10-12
Textiel, kleding en schoeisel	13-15
Houtnijverheid, papier en drukkerijen	16-18
Chemische en farmaceutische nijverheid	20-21
Ijzer- en staalnijverheid	24-25
Metaalverwerkende nijverheid	26-30
Niet-verwerkende bedrijfstakken	01-09, 35-82, 85.5 en 9⁽¹⁾
waarvan:	
Handel	45-47
Vervoer en opslag	49-53
Verblijfsaccommodaties en restaurants	55-56
Informatie en communicatie	58-63
Verhuur en handel in onroerende goederen	68
Overige diensten	69-82
Energie, water en afval	35-39
Bouwnijverheid	41-43

(1) Exclusief 64, 65, 75, 94, 98 en 99.

Bijlage 3

POSTNUMMERS PER PROVINCIE

Provincie	Postnummer
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	1000-1299
Provincie Waals-Brabant	1300-1499
Provincie Vlaams-Brabant	1500-1999 en 3000-3499
Provincie Antwerpen	2000-2999
Provincie Limburg	3500-3999
Provincie Luik	4000-4999
Provincie Namen	5000-5999
Provincie Henegouwen	6000-6599 en 7000-7999
Provincie Luxemburg	6600-6999
Provincie West-Vlaanderen	8000-8999
Provincie Oost-Vlaanderen	9000-9999

De armoede in België

Y. Saks

Ph. Delhez

Inleiding

In België heerst nog steeds armoede, ondanks het hoogstaand en uitgebreid sociaal en gezinsbeleid van onze gezamenlijke overheden (federale staat, gewesten, lokale overheid). Circa 15% van de bevolking, dat is ongeveer één op zeven, behoort tot de groep met een hoog armoederisico.

In het kader van het nieuwe, in februari bekendgemaakte strategische tienjarenplan, EU2020 genaamd, verdedigt Europa een duurzame groei, die gebaseerd is op kennis en innovatie, maar die ook voor iedereen toegankelijk is. Als leidraad voor dat proces heeft de Commissie vijf meetbare doelstellingen voorgesteld op de volgende terreinen: werkgelegenheid, onderzoek en innovatie, klimaatverandering en energie, onderwijs en, ten slotte, armoedebestrijding. Wat deze laatste betreft, zou het de bedoeling zijn het aantal Europeanen die onder de armoedegrens leven, sterk te verminderen. Over een kwantitatieve doelstelling moet nog een vergelijk worden getroffen.

In het verlengde van het huidig Europees Jaar van de bestrijding van armoede en sociale uitsluiting, wordt getracht via een inclusieve groei de economische, sociale en territoriale cohesie te bevorderen, het grote publiek bewust te maken en de fundamentele rechten van personen die te kampen hebben met armoede en sociale uitsluiting te erkennen, door hun de middelen te verschaffen om waardig te leven en actief deel te nemen aan de maatschappij.

In dat verband leek het nuttig om vanuit een Europees perspectief een beeld te schetsen van de armoede in België. De hier voorgestelde gegevens berusten voornamelijk op het beschikbaar inkomen van de huishoudens,

dat betekent op het inkomen na sociale overdrachten (sociale bijdragen, belastingen en diverse uitkeringen). De twee belangrijkste middelen om de inkomens in België te herverdelen, namelijk het belastingstelsel en de sociale zekerheid, werden reeds behandeld in eerdere publicaties⁽¹⁾. Na een kort overzicht van de inkomensongelijkheid in het eerste deel, worden de indicatoren toegelicht die het meest worden gebruikt om de omvang en de intensiteit ervan te beoordelen, zowel in België en de gewesten als in de andere landen van de EU15, alsook de meest getroffen sociaaleconomische groepen. In het vierde deel wordt de armoede onderzocht aan de hand van longitudinale gegevens. Het laatste deel, ten slotte, bevat de conclusies.

1. Inkomensverdeling

In alle economieën bestaan er inkomensverschillen tussen huishoudens. Een strikt gelijke verdeling van de economische middelen is niet haalbaar. De maatschappij kan daarentegen zorgen voor gelijke kansen, onder meer door allen de mogelijkheid te bieden hun talenten te ontwikkelen en door de nodige prikkels te verschaffen om ze bij de productieve krachten in te schakelen.

Het vraagstuk van de inkomensverdeling is belangrijk in elke maatschappij, en hoewel de meningen over de gewenste inkomensdifferentiatie kunnen verschillen naar gelang van het maatschappelijk model en het tijdperk, vormt het terugschroeven van de armoede altijd een van de doelstellingen van het overheidsoptreden. Om de invloed van de verschillende structurele factoren op basis van de ongelijkheid en de armoede te bestuderen, zijn

(1) Zie onder meer: Van Cauter K. en L. Van Meensel (2006), « Het herverdelende karakter van de belastingen en de sociale bijdragen », NBB, *Economisch Tijdschrift*, tweede kwartaal.

gegevens over het inkomen van personen en huishoudens over de hele verdeling onontbeerlijk. De relatieve inkomens zijn immers een essentieel gegeven om de levensomstandigheden van de individuen te kunnen evalueren, aangezien een individu ter zake zijn eigen situatie beoordeelt door zich te vergelijken met de anderen, ongeacht de opvatting die men heeft over wat in de maatschappij al dan niet « rechtvaardig » is. Armoede en ongelijkheid in het algemeen zijn relatieve begrippen.

De huishoudbudgetenquêtes (HBS: Household Budget Survey) en de enquêtes over de inkomens en de levensomstandigheden (SILC: Statistics on Income and Living Conditions) zijn twee belangrijke bronnen aan de hand waarvan, zowel op Belgisch als op Europees vlak, een beeld kan worden geschetst van de ongelijkheid, de armoede en de sociale uitsluiting.

De inkomensverdeling wordt grafisch weergegeven in de Lorenzcurve, die het cumulatief percentage van de bevolkingsomvang relateert aan het cumulatief percentage van de inkomens. In België bezit het armste deciel van de bevolking amper 3,5% van het beschikbaar inkomen, terwijl het rijkste deciel 22,3% van dat inkomen ontvangt. Bij een strikt uniforme inkomensverdeling zou een bissectrice worden verkregen, waarin elk deciel van de bevolking precies 10% van het beschikbaar inkomen ontvangt. In de omgekeerde situatie, waarbij het volledig

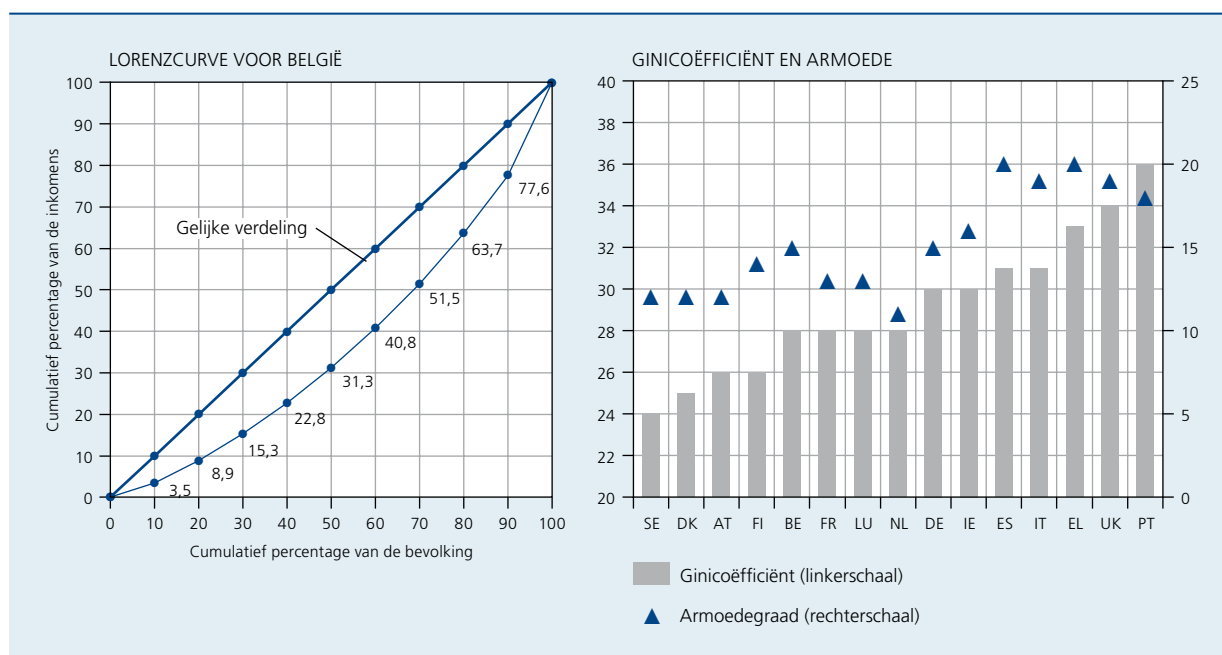
beschikbaar inkomen in handen is van slechts één individu, zou de Lorenzcurve samenvallen met de assen. De ruimte tussen de bissectrice en de Lorenzcurve vormt derhalve een maatstaf van de ongelijkheid in de inkomensverdeling. De bekendste maatstaf, de Ginicoëfficiënt, wordt verkregen door de oppervlakte tussen de Lorenzcurve en de bissectrice te vermenigvuldigen met een factor twee, teneinde ze te standaardiseren tussen de waarde nul voor de uniforme verdeling en 100% voor de volkomen geconcentreerde verdeling.

Met een Ginicoëfficiënt van 28%, vertoont België een verdeling van het beschikbaar inkomen die iets dichterbij de gelijkheid ligt dan de gemiddelde Ginicoëfficiënt van 30% in de EU15-landen. De noordse landen Zweden, Denemarken en Finland geven, samen met Oostenrijk, de meest egalitaire structuren te zien, terwijl de inkomensverdeling duidelijk sterker geconcentreerd is in Griekenland, het Verenigd Koninkrijk en Portugal.

Zoals blijkt uit grafiek 1, bestaat er een zeker verband tussen de mate van inkomensongelijkheid en de armoede, die hier wordt gemeten als het percentage individuen waarvan het equivalent beschikbaar inkomen⁽¹⁾ lager is dan 60% van het mediaan inkomen. Verderop wordt

(1) Het equivalent inkomen of inkomen per consumptie-eenheid wordt gebruikt om de inkomens van huishoudens van uiteenlopende omvang te kunnen vergelijken. De definities van de armoedegrade en het equivalent inkomen worden toegelicht in deel 2.

GRAFIEK 1 INKOMENSVERDELING IN BELGIË EN IN DE EU15, 2008



Bronnen: ADSEI, EC.

meer specifiek aandacht besteed aan de eerste decielen van de inkomensverdeling.

2. Begrippen en maatstaven in verband met armoede

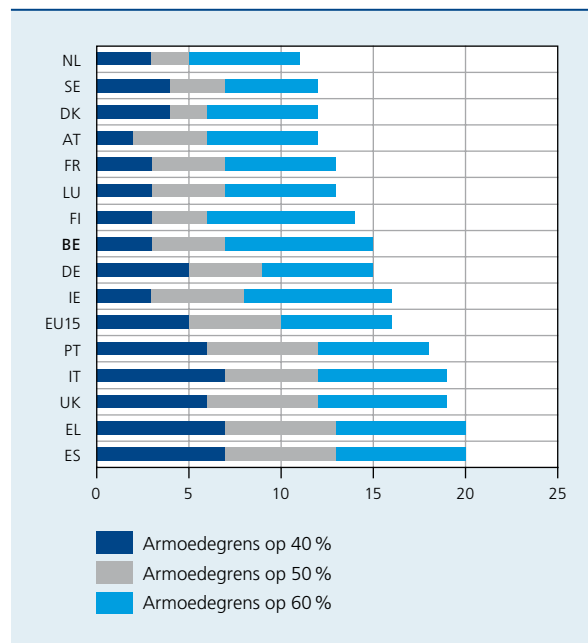
Er bestaan **tal van definities van armoede** die in absolute of in relatieve termen kunnen worden uitgedrukt. In **absolute termen** houdt armoede verband met het begrip materiële nood en bijgevolg wordt de armoedegrens gedefinieerd als het minimale pakket van goederen en diensten dat het individu in staat stelt aan de armoede te ontkomen. Deze definitie is vooral geschikt om de armoede in de ontwikkelingslanden te meten, aangezien in die landen een groot deel van de bevolking enkel overleeft dankzij een absoluut minimum (Ravallion, 1998). Een nadeel van de absolute maatstaf is dat het minimale pakket van goederen en diensten in de verschillende landen moeilijk te vergelijken valt. De twee absolute armoedegraden die de Wereldbank hanteert, zijn de percentages van de bevolking waarvan het dagelijks inkomen respectievelijk lager is dan \$ 1,25 en \$ 2.

De definitie in termen van economisch welzijn beklemtoont het relatieve karakter van armoede. Ze kan worden omschreven als de situatie van een huishouden dat niet over een toereikend inkomen beschikt om op bevredigende wijze deel te nemen aan de maatschappij waarin het leeft⁽¹⁾.

De eenvoudigste en meest praktische manier om de armoedegrens in een land te definiëren, is gebruik te maken van een **percentage van het mediaan inkomen** of van het gemiddeld inkomen. Dat percentage wordt willekeurig bepaald. De onderstaande grafiek geeft de armoedegrens weer, zoals die is gedefinieerd volgens de vaste drempels 40, 50 en 60% van het mediaan inkomen. Zoals kan worden vastgesteld, is de rangschikking van de landen vrijwel gelijk, ongeacht het gehanteerde criterium. Voor een ruimer staal van landen, bijvoorbeeld de landen van de OESO als geheel, blijft die empirische vaststelling gelden: de rangschikkingen van de landen zijn zeer gelijkaardig, ongeacht de gebruikte drempel. Volgens conventie hanteert de Europese Unie een vaste drempel van 60% van het mediaan inkomen.

Het gehanteerde inkomen is een mediaan inkomen per consumptie-eenheid. Het nominaal inkomen van elk huishouden wordt met andere woorden omgezet in een equivalent inkomen, door een wegingssysteem toe te passen⁽²⁾ dat aan elk gezinslid een coëfficiënt toekent, zodat een maatstaf wordt verkregen van het economisch welzijn per persoon.

GRAFIEK 2 RELATIEVE ARMOEDEGRAAD IN DE EU15, 2008



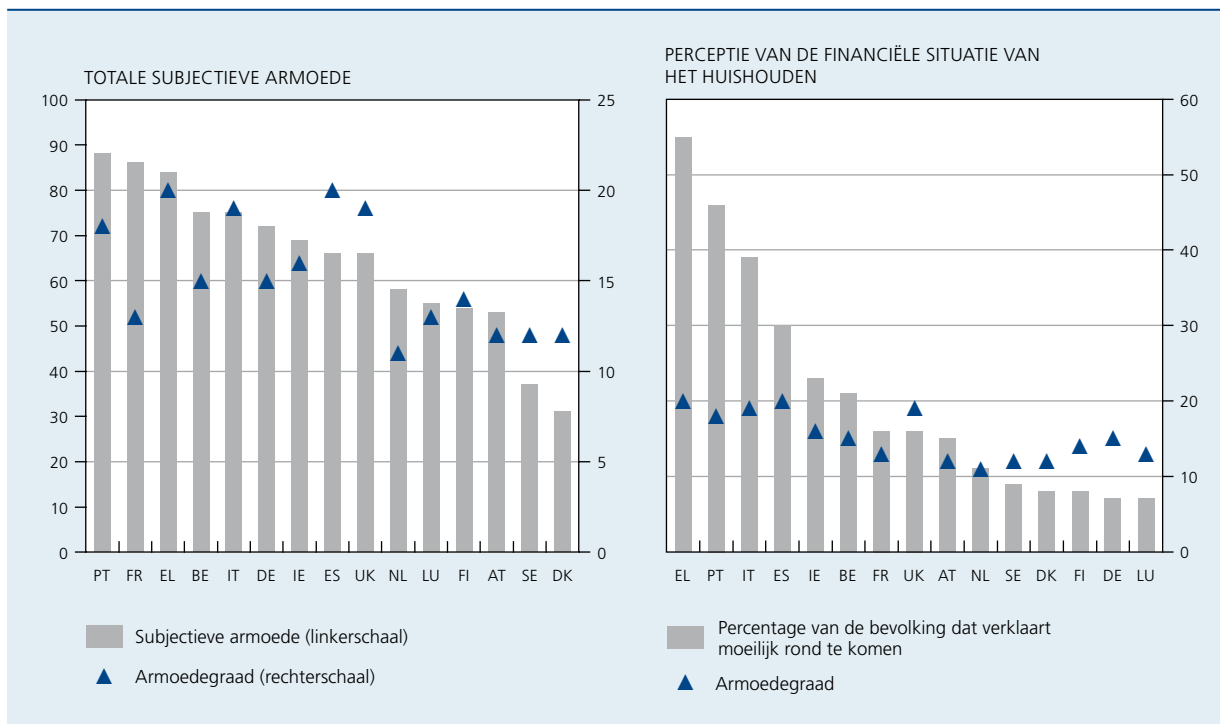
Bron: EC.

De op basis van de SILC berekende indicatoren betreffende de inkomensarmoede zijn niet feilloos. Zo houdt het beschikbaar inkomen geen rekening met het impliciet inkomen in de vorm van een toegerekende huur voor de huishoudens die eigenaar zijn van hun woning. Zo ook worden bepaalde door de Staat gesubsidieerde voordelen (gratis openbaar vervoer voor bepaalde categorieën van personen, thuisverzorging, enz.) niet beschouwd als deel uitmakend van het beschikbaar inkomen. Gelet op de aanzienlijke verschillen ter zake tussen de landen en tussen subgroepen van de bevolking, heeft het niet in aanmerking nemen van deze elementen een invloed op de rangschikking van de landen, vooral voor de bevolking ouder dan 64 jaar (zie de Studiecommissie voor de Vergrijzing (2009) en verder in dit artikel). De verkregen resultaten zijn ook gevoelig voor de keuze van de equivalentieschaal, voor de indicator van de levensstandaard

(1) Galbraith J.K. (1961) geeft de volgende definitie: « Men kan zeggen dat mensen armoe lijden als hun inkomen duidelijk achterstaat bij dat van de omgeving, zelfs als het voldoende is om in leven te blijven. Zij bezitten dan niet wat de gemeenschap als het noodzakelijk minimum voor een fatsoenlijk leven beschouwt; zij kunnen daarom niet helemaal ontkomen aan het oordeel van de gemeenschap dat zij onfatsoenlijk zijn. » in *De economie van de overvloed*, Amsterdam, Arbeiderspers. Deze definitie duidt op de relatieve aard van de armoede en voert het begrip stigmatisatie in, wat gevolgen heeft voor de maatregelen ter bestrijding van armoede.

(2) Via de equivalentieschaal waarbij de inkomens in vergelijkbare eenheden worden omgezet, kan dus het inkomen van huishoudens van uiteenlopende grootte worden vergeleken. Het wegingssysteem dat Eurostat voor de SILC-gegevens hanteert, is de « gewijzigde OESO-schaal », die een gewicht van 1 toekent aan de eerste volwassene, 0,5 aan de overige volwassenen (van 14 jaar of ouder) en 0,3 aan de kinderen (jonger dan 14 jaar). Het inkomen van een koppel met twee kinderen (jonger dan 14 jaar) wordt bijvoorbeeld gedeeld door een coëfficiënt van 2,1 (=1+0,5+0,3+0,3) om het te vergelijken met dat van een alleenstaande.

GRAFIEK 3 SUBJECTIEVE EN INKOMENSARMOEDE



Bronnen : EC (Eurobarometer-enquête oktober 2009), EC (SILC).

(gemiddeld inkomen of mediaan inkomen) en voor het percentage dat in aanmerking wordt genomen om de armoededrempel te bepalen. De drempels van 40 % en 50 % van het mediaan inkomen die tot het midden van de jaren negentig vaak werden vermeld, bezorgden België een gunstiger positie dan de huidige drempel van 60 % die pas officieel werd goedgekeurd na het proces van Laken aan het begin van de jaren 2000.

Een andere manier om een beeld te krijgen van de armoede, berust op een vergelijking van de **levensvoorwaarden** en niet van het beschikbaar inkomen. Het gemis aan goederen en aan het comfort in het gewone leven (behoorlijke huisvesting, vlees bij de maaltijd, auto, televisie,...) als gevolg van ontoereikende financiële middelen kan worden beschouwd als een indicator van armoede. Welke items in aanmerking moeten worden genomen en welk gewicht aan elk daarvan moet worden toegekend, staat nog ter discussie. De correlatie tussen de armoede gebaseerd op materieel gemis en de inkomensarmoede-indicatoren is positief, maar beide maatstaven overlappen elkaar lang niet volledig (Guio, 2009).

Een derde klasse van armoede-indicatoren berust uitsluitend op het **subjectieve oordeel** van de ondervraagde personen. Het percentage personen dat antwoordt dat

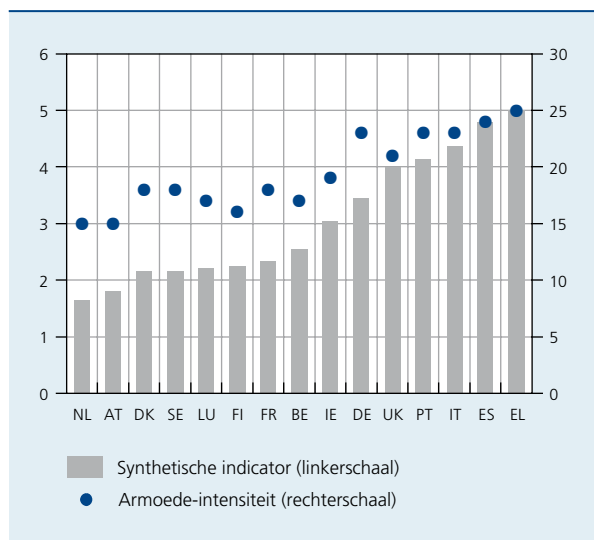
armoede wijdverbreid is in het land, vormt een maatstaf van de totale subjectieve armoede.

Uit de volgende grafiek blijkt dat de subjectieve armoede slechts onvolmaakt gecorreleerd is met de armoedegradaad gemeten op basis van de relatieve inkomens. Landen als Spanje of het Verenigd Koninkrijk, waar de inkomensarmoedegradaad vanuit een Europees perspectief hoog is, nemen een middenpositie in voor de subjectieve armoede. In België en Frankrijk, daarentegen, is de subjectieve armoede aanzienlijk groter dan de armoede gemeten op basis van de inkomensstatistieken.

In de SILC-enquête wordt de respondent eveneens gevraagd zijn eigen financiële situatie te beoordelen. Het gaat om een ander type van subjectieve perceptie van het armoederisico. De vraag heeft betrekking op de problemen die een huishouden ondervindt om met zijn maandelijks budget rond te komen. Het percentage in de grafiek stemt overeen met de huishoudens « die moeilijk of zeer moeilijk kunnen rondkomen ».

Zoals uitvoerig wordt gestaafd in andere studies (voor een overzicht, zie Desrosiers et al., 2007), is er slechts een gedeeltelijke overlapping tussen de inkomensbenadering van de armoede en de perceptie door de

GRAFIEK 4 INTENSITEIT EN SYNTHETISCHE INDICATOR VAN DE INKOMENSARMOEDE IN DE EU15, 2008



Bron: EC.

huishoudens van hun financiële situatie. De correlatie tussen beide indicatoren is in de SILC-enquête echter vrij hoog. Van de Belgische huishoudens verklaart 21% moeilijkheden te ondervinden om aan het einde van de maand rond te komen, wat overeenstemt met het gemiddelde in de EU15. Sommige landen, zoals het Verenigd Koninkrijk, Duitsland of Finland, laten betere resultaten optekenen voor de subjectieve beoordeling van de huishoudens ten opzichte van de door de inkomensarmoedegrade gemeten situatie. Die vaststelling wijst erop dat de economische middelen niet de enige determinant zijn van het oordeel van de huishoudens over hun financiële situatie. De sociale herkomst van het huishouden en de wijze waarop het zich in de maatschappij integreert (onder meer via de werkgelegenheid) maken deel uit van de criteria waarmee de huishoudens rekening houden om hun financiële situatie te beoordelen. Ze beïnvloeden tevens het relatieve gemak waarmee de behoeftige gezinnen indien nodig een beroep kunnen doen op een netwerk van informele solidariteit (ruil van opvangdiensten voor kinderen, materiële ondersteuning, enz.). De omvang van die informele vormen van solidariteit of van de steun in natura verschillen wellicht van land tot land.

De Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie van de FOD Economie (ADSEI, 2010) merkt trouwens op dat het percentage huishoudens dat moeilijk de eindjes aan elkaar kan knopen, tussen 2007 en 2008 in België aanzienlijk is gestegen, terwijl de armoedegrade

vrijwel onveranderd bleef. Het percentage huishoudens dat verklaart het eerder moeilijk, moeilijk of zeer moeilijk te hebben om met zijn budget rond te komen, is toegenomen van 34% in 2007 tot 44% in 2008. Die verslechtering van de subjectieve financiële situatie van de huishoudens is toe te schrijven aan een toename van de moeilijkheden die niet-arme huishoudens ervaren, terwijl het percentage huishoudens dat aangeeft moeilijk rond te komen, tussen die twee jaren grosso modo constant blijft voor de arme huishoudens.

Hoewel bij het onderzoeken van de realiteit van de armoede de verschillende benaderingen (inkomensarmoede, materieel gemis en subjectieve armoede) elkaar aanvullen, werd besloten in het vervolg van dit artikel enkel te werken met de inkomensarmoede-indicatoren, onder meer omdat deze laatste makkelijker vergelijkbaar zijn tussen de landen en de deelgroepen van de bevolking.

Naast de armoedegrade, die overeenstemt met het percentage personen dat in een land of binnen een bepaalde bevolkingsgroep onder de inkomensarmoedegrens leeft, worden vaak twee andere indicatoren gebruikt. De armoede-intensiteit is een maatstaf van de omvang van de inkomensarmoede bij armen en wordt berekend als het verschil tussen het gemiddelde inkomen van de armen en de armoedegrens, uitgedrukt in procenten van die grens. Een derde indicator van de inkomensarmoede is de synthetische indicator, die zowel de graad als de intensiteit van de inkomensarmoede in aanmerking neemt. België neemt binnen de EU15 een middenpositie in, zowel vanuit het oogpunt van het armoederisico, dat wordt gemeten aan de hand van de armoedegrade, als wat de omvang van dat risico onder de armen betreft.

3. Armoede in de verschillende bevolkingsgroepen

De inkomensarmoede verschilt tussen de landen van de EU, maar ook tussen de bevolkingsgroepen binnen elk land. In België bedraagt de armoedegrade 15% voor de bevolking als geheel, maar deze indicator loopt zeer sterk uiteen als hij wordt opgesplitst naar geslacht, leeftijd, grootte van het huishouden of werkgelegenheidssituatie.

Voor de bevolking op arbeidsleeftijd is de werkgelegenheidssituatie de belangrijkste verklarende variabele voor de verschillen qua armoedegrade tussen de deelgroepen. De volgende tabel geeft de armoedegrade weer voor personen op beroepsleeftijd, in dit geval de 18- tot 64-jarigen, volgens het type van huishouden (met en

TABEL 1 ARMOEDEGRAAD VOLGENS DE SITUATIE OP DE ARBEIDSMARKT EN HET TYPE VAN HUISHOUDEN, 2008⁽¹⁾
(personen van 18 tot 64 jaar)

	Huishoudens met kinderen				Huishoudens zonder kinderen			
	Arbeidsintensiteit ⁽²⁾							
	0	< 0,5	> 0,5	1	0	< 0,5	> 0,5	1
Duitsland	66	31	10	5	50	28	10	5
Oostenrijk	59	25	11	5	27	15	10	3
België	71	42	12	4	34	14	4	3
Denemarken	49	21	8	4	27	29	6	5
Spanje	61	52	24	8	41	27	9	5
Finland	58	42	8	5	39	32	7	4
Frankrijk	67	43	14	5	20	20	6	5
Griekenland	38	48	26	10	30	26	13	9
Ierland	47	35	10	7	45	11	6	3
Italië	63	41	24	5	33	17	6	5
Luxemburg	51	41	18	8	19	22	9	5
Nederland	50	18	9	5	22	17	6	4
Portugal	70	41	27	9	32	23	8	8
Verenigd Koninkrijk	53	50	23	8	40	36	14	5
Zweden	64	34	13	5	28	34	9	6
EU15	60	43	19	6	36	23	9	5

Bron: EC.

(1) 2007 voor Frankrijk. Voorlopige gegevens voor het Verenigd Koninkrijk en de EU15.

(2) De arbeidsintensiteit van het huishouden is de verhouding tussen het aantal maanden waarin de gezinsleden op arbeidsleeftijd gewerkt hebben en het theoretisch maximumaantal werkmaanden binnen het huishouden tijdens het referentiejaar. De categorieën inzake arbeidsintensiteit gaan van 0 (huishouden zonder werk) tot 1 (volledige arbeidsintensiteit).

zonder kinderen), enerzijds, en volgens hun situatie op de arbeidsmarkt, anderzijds. Aan de hand van de SILC-gegevens kan de « arbeidsintensiteit » van het huishouden exact worden bepaald, variërend van 0, wat betekent dat niemand van de gezinsleden op arbeidsleeftijd tijdens het referentiejaar heeft gewerkt, tot 1, wat staat voor een volledige werkgelegenheid voor alle leden op arbeidsleeftijd van het huishouden tijdens het gehele jaar.

In België schommelt de armoedegraad van huishoudens zonder kinderen binnen de bevolking op arbeidsleeftijd tussen 34 en 3 %, afhankelijk van de werkgelegenheids-situatie. Voor huishoudens met kinderen is die marge twee keer zo groot: huishoudens waarvan de arbeidsintensiteit nihil is, laten in België een armoedegraad optekenen van 71 %, het hoogste cijfer van de landen van de EU15. Voor huishoudens met kinderen, waarvan alle gezinsleden op arbeidsleeftijd tijdens het referentiejaar

gewerkt hebben, bedraagt de armoedegraad 4 %, een van de laagste niveaus van de EU15.

Huishoudens waarvan alle leden voltijds werken, laten in alle landen van de EU15 een geringe armoedegraad optekenen, namelijk gemiddeld 5 % voor huishoudens zonder kinderen en 6 % voor huishoudens met kinderen, terwijl de armoedegraad van werkloze huishoudens gemiddeld zes maal hoger ligt, of zelfs ruim negen keer zo hoog voor huishoudens met kinderen. In alle onderzochte landen daalt de armoedegraad nagenoeg stelselmatig met de arbeidsintensiteit van het huishouden.

Uit dit onderzoek blijkt dat werk een cruciale factor is in de strijd tegen armoede, vooral in België, waar de armoedegraad van huishoudens met volledige arbeidsintensiteit het laagste is van alle EU15-landen, zowel bij huishoudens zonder als bij huishoudens met kinderen.

Toch blijven er verschillen tussen de landen, zelfs voor de huishoudens met maximale arbeidsintensiteit, wat aan toont dat werkgelegenheid niet de enige oplossing is om de armoede tegen te gaan, maar dat ook andere factoren een rol spelen. Zo telt de werkende bevolking in sommige Zuid-Europese landen, zoals Griekenland of Portugal, een aanzienlijk aantal armen. Ook in het Verenigd Koninkrijk en Ierland laten huishoudens met een maximale arbeidsintensiteit en kinderen ten laste een significante armoedegrade optekenen.

De andere belangrijke verklaring voor de armoedever verschillen binnen de bevolking op arbeidsleeftijd is het type van

huishouden, meer bepaald de grootte en de samenstelling ervan. Zoals blijkt uit de tabel, is de armoedegrade bij 18- tot 64-jarigen nog altijd groter bij huishoudens met kinderen dan bij kinderloze huishoudens. De verschillen zijn vooral uitgesproken bij werkloze huishoudens of huishoudens met een geringe arbeidsintensiteit, terwijl ze kleiner of onbestaande zijn bij huishoudens met een maximale arbeidsintensiteit. Zo beloopt het verschil volgens de gezinslast voor werkloze huishoudens gemiddeld 24 procentpunt in de EU15, 47 procentpunt in Frankrijk, 37 procentpunt in België en 36 procentpunt in Zweden, terwijl het onder meer in Duitsland, Ierland en het Verenigd Koninkrijk kleiner is.

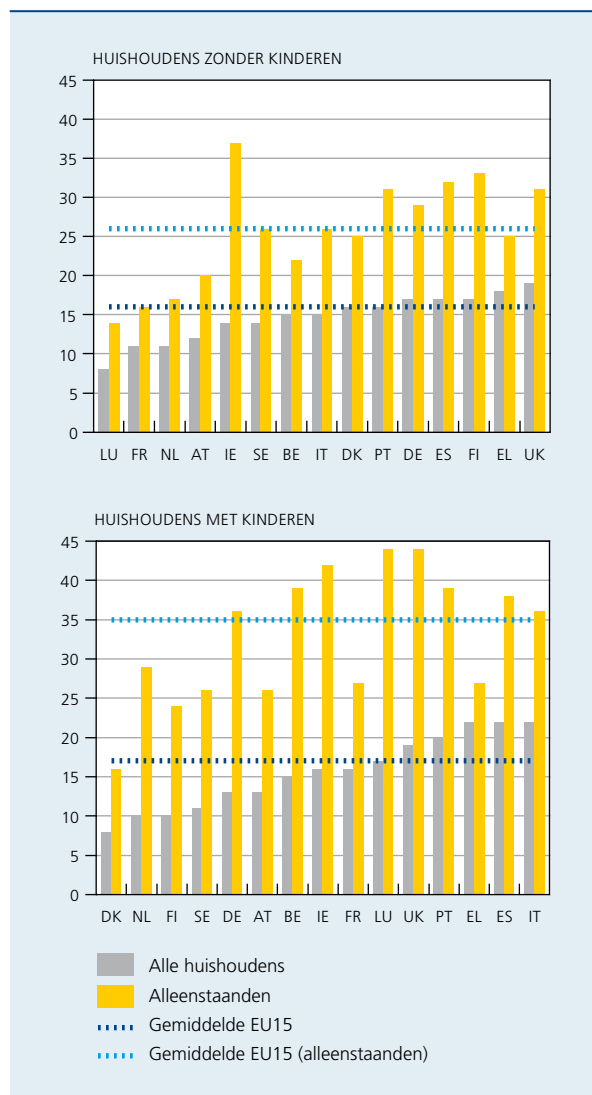
Wordt de situatie van de huishoudens met en zonder kinderen voor het geheel van de bevolking vergeleken door binnen beide groepen een onderscheid te maken voor alleenstaanden (met en zonder gezinslast), dan blijkt dat de gemiddelde armoedegrade in de EU15 vrijwel even hoog is voor huishoudens met en zonder kinderen. In de EU15 beloopt het verschil inzake armoedegrade gemiddeld één procentpunt, terwijl het onbestaande is in België en ongeveer 5 procentpunt bedraagt in Luxemburg, Italië, Frankrijk, Spanje en Griekenland. In de Scandinavische landen, daarentegen, ligt de armoedegrade ietwat hoger bij huishoudens zonder kinderen.

In de twee groepen die in grafiek 5 worden belicht, is het armoederisico bij huishoudens die slechts één volwassene tellen veel groter dan gemiddeld. De armoedegrade bij alleenstaanden in de EU15 is anderhalve keer hoger voor huishoudens zonder kinderen en ruim dubbel zo hoog voor alleenstaande ouders. In België beloopt het armoederisico 39 % voor alleenstaanden met kinderen en 22 % voor alleenstaanden zonder kinderen. Voor alle huishoudens samen, met of zonder kinderen, bedraagt het 15 %.

De SILC-gegevens tonen eveneens aan dat het armoederisico stijgt met het aantal kinderen in het huishouden, vooral voor huishoudens die meer dan twee kinderen ten laste hebben. Het gezinsbeleid in België lijkt relatief efficiënt te zijn, want hoewel het armoederisico 8 procentpunt hoger ligt voor huishoudens met drie kinderen of méér dan voor huishoudens met één kind, bedraagt dit verschil gemiddeld 12 procentpunt in de EU15 en laten het Verenigd Koninkrijk en de Zuid-Europese landen veel grotere verschillen optekenen, van zowat 16 tot 29 procentpunt.

België bevindt zich in de buurt van het Europese gemiddelde wat de opsplitsing van de armoedegrade volgens de belangrijkste leeftijdscategorieën betreft. De kinderarmoede, dat is het armoederisico bij kinderen onder de 16, beloopt in België 17 %, tegen gemiddeld

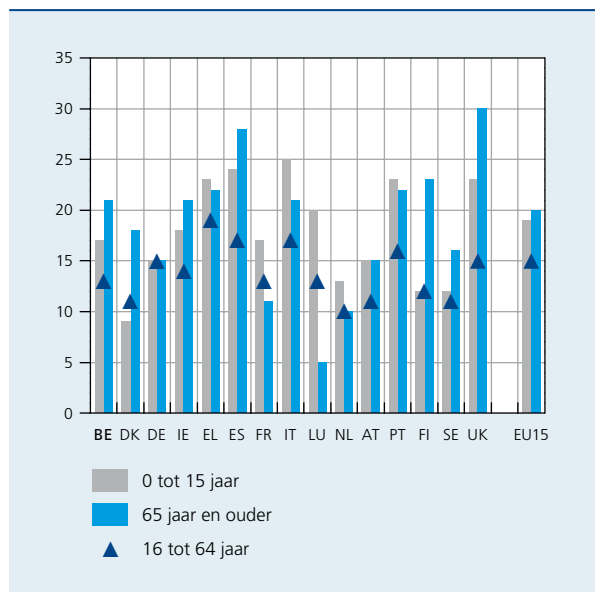
GRAFIEK 5 ARMOEDEGRAAD NAAR TYPE VAN HUISHOUDEN, 2008
(geheel van de bevolking)



Bron: EC.

(1) Voorlopige gegevens voor het Verenigd Koninkrijk en de EU15.

GRAFIEK 6 ARMOEDEGRAAD NAAR LEEFTIJDSCATEGORIE, 2008



Bron: EC.

19% in de EU15. In alle landen, met uitzondering van Denemarken, is de armoedegrade van jongeren hoger dan die van de bevolking van 16 tot 64 jaar. De verschillen zijn evenwel relatief beperkt, in de orde van grootte van 4 procentpunt. Ze zijn aanzienlijk groter in de Zuid-Europese landen en in het Verenigd Koninkrijk. Behalve door het gezinsbeleid, kan de kinderarmoede ook worden verklaard door het type van huishoudens, enerzijds, en de situatie van de ouders op de arbeidsmarkt, anderzijds. Zoals eerder vermeld, lopen alleenstaanden met kinderen een veel groter armoederisico dan huishoudens die minstens twee volwassenen op arbeidsleeftijd tellen. Ook het aantal kinderen ten laste speelt een rol, zij het in mindere mate. Kinderarmoede houdt eveneens verband met de situatie van de ouders inzake werkgelegenheid. In alle landen zijn de armste kinderen die van werkloze eenoudergezinnen.

Ouderen vanaf 65 zijn eveneens een leeftijdsgroep met een aanzienlijk hoger armoederisico dan de bevolking op beroepsleeftijd. Anders dan bij de 0- tot 15-jarigen en de 16- tot 64-jarigen, ligt de armoedegrade van ouderen in België boven het Europese gemiddelde, namelijk op 21%, tegen 20% voor de EU15.

In alle landen van de EU15, met uitzondering van Luxemburg en Frankrijk, ligt de armoedegrade bij ouderen hoger dan bij de 16- tot 64-jarigen. Gepensioneerden maken de meerderheid uit van deze leeftijdsgroep, aangezien de

wettelijke pensioenleeftijd in de meeste Europese landen 65 jaar bedraagt. In België is de wettelijke pensioenleeftijd voor vrouwen sinds 1997 geleidelijk opwaarts bijgesteld: in januari 2009 werd hij opgetrokken van 64 tot 65 jaar, zodat hij nu voor beide geslachten gelijk is. Behalve door het feit dat het beschikbare inkomen van de huishoudens van 65 en ouder over het algemeen beperkt is tot het rustpensioen, wordt het hogere armoederisico bij ouderen verklaard door de gezinssamenstelling. Een groot aantal 65-plussers is alleenstaand. Zo is ongeveer 40% van de 75-plussers in België gehuwd, terwijl het grootste gedeelte weduwe of weduwnaar, alleenstaande of gescheiden is.

Vanuit een internationaal perspectief, zijn de Belgische pensioenen relatief laag: de brutovervangingsratio voor een gemiddelde mannelijke werknemer belooft ongeveer 40%⁽¹⁾, ongeveer evenveel als in Duitsland, maar aanzienlijk minder dan in de andere Europese landen, met uitzondering van Ierland en het Verenigd Koninkrijk. Toch moet de situatie van ouderen inzake armoede voor alle landen worden gerelativeerd. De SILC-gegevens berusten immers op het equivalent beschikbaar inkomen van de huishoudens. Ze houden maar gedeeltelijk rekening met de vermogensverschillen tussen de huishoudens, die aanzienlijk kunnen zijn. Hoewel er geen precieze gegevens voorhanden zijn, zou het gemiddelde vermogen van de 64-plussers aanzienlijk groter zijn dan dat van de andere leeftijdscategorieën. Zo is onder meer het aantal eigenaars van vastgoed, in de meeste gevallen de gezinswoning, hoger bij senioren dan bij de rest van de bevolking. Volgens de gegevens van de laatste volkstelling in België belooft dit aantal 76% voor de 64-plussers, tegen 71% in de groep van 35 tot 54 jaar en 46% bij de bevolkingsgroep jonger dan 35 jaar. Rekening houdend met de geïmputeerde huur, zou de armoedegrade bij ouderen volgens de ADSEI dalen van 21% naar 13%.

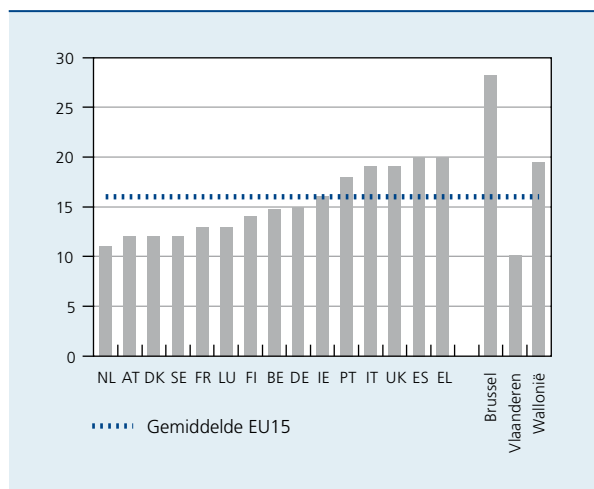
(1) Volgens de referentiegegevens van de OESO (2009).

TABEL 2 ARMOEDEGRAAD IN BELGIË NAAR LEEFTIJDSCATEGORIE AL DAN NIET REKENING HOUDEND MET DE GEÏMPEERDE HUUR, 2008

	Armoedegrade	Armoedegrade rekening houdend met de geïmputeerde huur
Totaal	14,7	13,3
waarvan:		
18 tot 64 jaar	12,2	11,7
65 jaar en ouder	21,3	13,2

Bron: ADSEI.

GRAFIEK 7 ARMOEDEGRAAD IN BELGIË EN IN DE GEWESTEN, 2008



Bronnen: EC, ADSEI.

De intensiteit van de armoede onder de 65-plussers in België bedraagt ongeveer 14%, beduidend minder dan de 18% die gemiddeld wordt opgetekend in de EU15. Onder de arme bejaarden is het verschil tussen het mediaan inkomen en de armoedegrens veel groter in Duitsland, in de landen van Zuid-Europa en in het Verenigd Koninkrijk. Deze gunstige positie van België zou nog verstevigd worden indien bij de berekening van het beschikbaar inkomen in de SILC-enquêtes rekening zou gehouden worden met het impliciet inkomen van de huishoudens die eigenaar zijn van hun woning.

Met een armoedegrade van 16% in België lopen de vrouwen een armoederisico dat 2 procentpunt boven dat voor de mannen ligt, net als gemiddeld in de EU15. Dat verschil houdt onder meer verband met de leeftijd van de individuen, aangezien vrouwen een hogere levensverwachting hebben en de kans groter is dat ze alleen leven na het overlijden van hun echtgenoot. Daarnaast zijn ook meer vrouwen gezinshoofd van een eenoudergezin.

Aan de hand van SILC-gegevens kan ook de armoedegrade per gewest worden berekend. In Vlaanderen is de armoedegrade bij de laagste van de EU15, namelijk 10,1%, terwijl hij in Wallonië 3 procentpunt boven het Europese gemiddelde ligt (19,5%) en Brussel met een

uiterst hoge armoedegrade kampt van 28,2%. Daarbij zij opgemerkt dat het bestaan van de SILC-enquête voor Brussel zeer beperkt is, wat aanleiding geeft tot grote onzekerheid over dit laatste cijfer⁽¹⁾.

De verschillen tussen de gewesten zijn vooral toe te schrijven aan de uiteenlopende situatie op de arbeidsmarkt. In 2008 beliep de geharmoniseerde werkloosheidsgraad 3,9% in Vlaanderen, tegen 10,1% in Wallonië en 16% in Brussel. Van de overeenstemmende bevolking op arbeidsleeftijd was 44,4% van de 15- tot 64-jarigen in Brussel werkloos of inactief, tegen 42,8% in Wallonië en één op drie in Vlaanderen. Zoals eerder vermeld, is werk een belangrijk wapen tegen armoede. De relatief geringe werkgelegenheid in Wallonië en Brussel heeft in deze gewesten een rechtstreeks effect op de armoedegrade van de bevolking op arbeidsleeftijd. Dezelfde vaststelling geldt voor de kinderarmoede, aangezien de arbeidssituatie van de ouders een doorslaggevende factor is.

In de bevolking op arbeidsleeftijd is het aandeel van de laaggeschoolden, dat zijn de mensen die beschikken over een getuigschrift van hoogstens het lager secundair onderwijs, eveneens hoger in Brussel en Wallonië: het belooft er 37% van de 15- tot 64-jarigen, tegen slechts 31% in Vlaanderen.

Ook de demografische structuur⁽²⁾ verschilt van het ene gewest tot het andere, zij het in mindere mate dan de arbeidsmarktindicatoren. In Vlaanderen ligt het aandeel van de personen van 65 jaar en ouder ietwat hoger, namelijk op 17,8%, tegen 16,5% in Wallonië en 14,8% in Brussel. Algemeen gesproken, heeft het Brussels Hoofdstedelijk Gewest derhalve een jongere bevolking. Het aantal jongeren onder de 18 is er evenwel ongeveer even groot als in Wallonië (22%), terwijl het minder dan 20% bedraagt in Vlaanderen.

Ook de verdeling volgens type van huishouden is in de drie gewesten ongelijk. In Vlaanderen bestaat een gemiddeld huishouden uit 2,4 personen, tegen 2,3 in Wallonië en slechts 2 in Brussel. Dat is onder meer toe te schrijven aan het veel hogere percentage alleenstaanden in Brussel (49,6%) in vergelijking met Wallonië (34,6%) en Vlaanderen (29,6%). Ook de spreiding van het potentieel meest kwetsbare type van huishouden, namelijk de eenoudergezinnen, verschilt: hun aandeel belooft 17% in Wallonië, 14% in Brussel en 12% in Vlaanderen.

De Brusselse bevolking telt naar verhouding ook meer buitenlanders en inwoners van buitenlandse origine dan Vlaanderen en Wallonië. Volgens de administratieve gegevens van 2007 beliep het aantal buitenlanders, over alle nationaliteiten heen, 27,5% in Brussel, tegen 9,2%

(1) De ADSEI heeft de regionale armoedegrade geraamd, met tussen haakjes de overeenstemmende betrouwbaarheidsintervallen op 95%: Brussel 28,2 (21,6 tot 34,7), Vlaanderen 10,1 (8,4 tot 11,8) en Wallonië 19,5 (16,6 tot 22,4).

(2) De gegevens over de demografische structuur hebben betrekking op het jaar 2007. Ze komen uit de brochure « Statistische indicatoren van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest » van het Brussels Instituut voor Statistiek en Analyse (www.brustat.irisnet.be).

in Wallonië en 5,4% in Vlaanderen. Buitenlanders van buiten de EU en allochtonen zijn minder goed geïntegreerd op de arbeidsmarkt.

Ook het statuut inzake woningeigendom verschilt aanzienlijk tussen de gewesten. Volgens de telling van 2001 zou minder dan 43% van de Brusselse woningen bewoond worden door de eigenaar ervan, tegen 70% in Wallonië en zowat 74% in Vlaanderen.

Als grootstedelijk gewest is het Brussels Hoofdstedelijk Gewest ook een aantrekkingspool voor de meest kwetsbare bevolkingsgroepen, die in enquêtes zoals de SILC nog steeds moeilijk kunnen worden afgelijnd. Mensen die in extreme armoede leven en zelfs buiten het bereik van de instellingen voor welzijnswerk blijven, zijn niet gemakkelijk in statistisch onderzoek te vatten. Zo bestaan er geen nationale tellingen voor daklozen. De meest recente ramingen van het Rapport 2010 van het Nationaal Actieplan Sociale Insluiting, maken gewag van 2.800 daklozen (of 0,3% van de bevolking) in het Brusselse gewest, 10.400 (0,2%) in Vlaanderen en 18.000 (0,5%) in Wallonië.

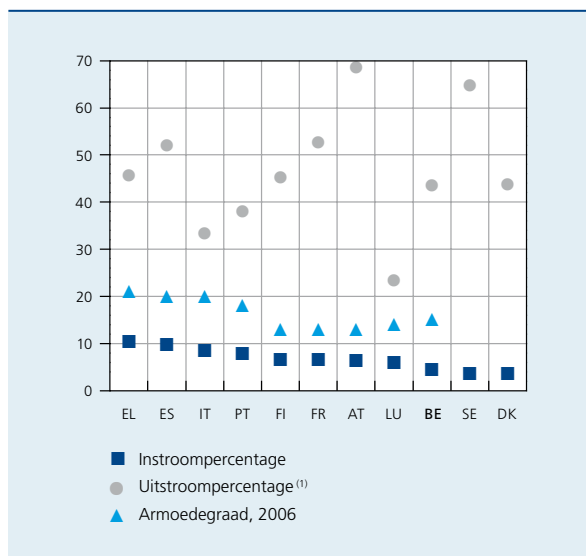
4. Dynamiek van de armoede

In het vorige deel werd aangetoond dat de situatie ten aanzien van de arbeidsmarkt, het type van gezin en de leeftijd de belangrijkste factoren zijn die de blootstelling aan armoede op een bepaald ogenblik verklaren. De armoedesituatie kan voor hetzelfde individu variëren in de tijd. Op elk ogenblik vervallen bepaalde personen in armoede, terwijl anderen ophouden arm te zijn. Dit heeft tot gevolg dat de graad van hardnekkige armoede (gedurende meer dan twee opeenvolgende jaren) lager is dan de op een bepaald moment gemeten armoedegraad, en dat het percentage personen die in de loop van hun leven een periode van armoede hebben meegeemaakt, hoger is dan die armoedegraad.

In de volgende grafiek wordt gebruikgemaakt van de longitudinale SILC-gegevens, die beschikbaar zijn voor de periode gaande van 2004 tot 2007. Het instroompercentage in de armoede wordt gedefinieerd als het percentage arme personen tijdens jaar t die niet arm waren tijdens jaar $(t-3)$. Het uitstroompercentage uit de armoede stemt overeen met het percentage van de personen die arm waren in $(t-3)$ en die niet langer arm zijn in t .

Blijkbaar bestaat er tussen de Europese landen een grote variabiliteit van het instroompercentage in de armoede. Die variabiliteit is tevens groot voor het uitstroompercentage⁽¹⁾. Van Kerm en Noel Pi Alperin (2010), die deze

GRAFIEK 8 INSTROOMPERCENTAGE IN EN UITSTROOMPERCENTAGE UIT DE ARMOEDE IN DE EU, VAN JAAR $T-3$ TOT JAAR T
(in procenten)



Bronnen: EC, Van Kerm en Noel Pi Alperin (2010).

(1) De vertrouwensintervallen rond de ramingen van het uitstroompercentage uit de armoede zijn ruim.

cijfers hebben berekend op basis van de SILC-gegevens, wijzen er overigens op dat de betrouwbaarheidsintervallen bijzonder ruim zijn, vooral inzake het uitstroompercentage, wat bevestigt hoe moeilijk het is deze cijfers te ramen, aangezien het niet eenvoudig is de gezinnen in de loop van de tijd te volgen.

Er bestaat evenwel een uitgesproken correlatie tussen het instroompercentage (stroomconcept) en de armoedegraad (voorraadconcept). De verwachte negatieve correlatie tussen het uitstroompercentage en de armoedegraad bestaat wel, maar is niet statistisch significant voor het hier opgenomen staal van elf landen⁽²⁾. Van Kerm en Noel Pi Alperin (2010) hebben geen systematische correlatie kunnen vaststellen tussen het uitstroompercentage uit de armoede en andere indicatoren van de mobiliteit van het inkomen in de loop van de tijd in de verschillende landen.

België behoort tot de landen waar het instroompercentage in de armoede het laagst is, samen met Denemarken en Zweden, terwijl in armoede vervallen

(1) Uit de variatiecoëfficiënt, die een gestandaardiseerde maatstaf is voor de spreiding en die wordt berekend als de verhouding tussen de standaardafwijking en het gemiddelde, blijkt dat de gestandaardiseerde spreiding van het instroompercentage iets groter is dan die van het uitstroompercentage.

(2) Zo zijn met name de gegevens van Nederland, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Ierland niet beschikbaar voor de vier jaren die noodzakelijk zijn om deze ramingen uit te voeren.

heel wat vaker voorkomt in Griekenland, Spanje, Italië of Portugal. Daarentegen ligt het uitstroombestanddeel uit de armoede in België onder het gemiddelde van de Europese landen. Uit de armoede treden lijkt makkelijker in Oostenrijk en Zweden, maar ook in Frankrijk en Spanje. Er zij opgemerkt dat het – zoals aangetoond door Zweden – mogelijk is goede resultaten neer te zetten met zowel een laag instroompercentage in de armoede als een korte duur van de armoede.

Er blijkt dus een vrij belangrijke rotatie te bestaan binnen de arme bevolking, maar zoals reeds gezegd in een erg uiteenlopende mate tussen de verschillende landen. Hoewel de empirische studies niet eenduidig zijn, blijkt ook dat de kans om uit een periode van armoede te raken, afneemt naarmate de armoedeperiode langer wordt. Daarnaast heeft ook het feit dat men in het verleden arm is geweest, een invloed op zowel het instroompercentage in armoede (positief) als het uitstroombestanddeel eruit (negatief). Ten slotte spelen ook andere, niet in de gegevens van enquêtes zoals SILC geïdentificeerde factoren een belangrijke rol.

Er bestaan weinig studies op basis van vergelijkbare gegevens tussen de landen die het mogelijk maken de invloed te kwantificeren van de gebeurtenissen die ten grondslag liggen aan de armoede, noch van de gebeurtenissen die de uittreding uit de armoede in de hand werken. Volgens de OESO (2008) is een periode van armoede in hoge mate toe te schrijven aan « triggerfactoren » die te maken hebben met een breuk in het gezin of op sociaal of professioneel vlak. Veranderingen in de gezinsstructuur (scheiding, geboorte van een kind, het ten laste nemen van een zorgbehoevende ouder) en een vermindering van het aantal werkende gezinsleden verklaren voor een groot deel dat personen arm worden. Op dezelfde manier kunnen de uittredingsfactoren te maken hebben met een verhoging van de arbeidsintensiteit binnen het gezin of met een uitbreiding van de gezinssamenstelling (huwelijk,...). De hardnekkige armoede heeft vooral betrekking op bevolkingsgroepen waarvoor de kans op dergelijke gebeurtenissen kleiner is, namelijk 65-plussers en kinderen. De studie van De Blander en Nicaise (2009), die werd uitgevoerd op basis van de gegevens van het *Panel Study of Belgian Households*, belicht het belang van het scholingsniveau in de dynamiek van de armoede.

Volgens de OESO blijkt uit de mobiliteit op de inkomenschaal dat er aan de twee uiteinden een aanzienlijke starheid bestaat: het percentage personen dat zich handhaaft in het bovenste kwintiel of dat blijft vastzitten in het onderste kwintiel, loopt op tot gemiddeld bijna 70 %, terwijl slechts een zeer laag percentage van de armen erin slaagt zich op de inkomenschaal op te werken.

Overmatige schuldenlast, ten slotte, is een specifiek mechanisme dat iemand in financiële problemen kan doen verstrikt raken. De door de Nationale Bank van België beheerde Centrale voor Kredieten aan Particulieren biedt de mogelijkheid om de strijd aan te binden met dit fenomeen. Op grond van de bepalingen van de wet op de bescherming van de persoonlijke levenssfeer met betrekking tot de behandeling van gegevens van persoonlijke aard is het evenwel niet toegestaan deze informatie te gebruiken om een overzicht te krijgen van de personen met een zware schuldenlast.

De Banque de France (2009) houdt specifieke enquêtes teneinde de grote kwantitatieve en sociologische veranderingen in de overmatige schuldenlast aan het licht te brengen. Uit deze enquêtes blijkt dat de situaties van zogenoemde « passieve » schuldenlast – dat wil zeggen de situaties die verband houden met een « onvoorziene levensgebeurtenis » (baanverlies, ziekte, scheiding) – tot de allerbelangrijkste oorzaken blijven behoren, in tegenstelling tot de situaties van « actieve » schuldenlast, die voortvloeien uit een overmatig beroep op kredietverlening. De situaties van « passieve » schuldenlast zijn goed voor ongeveer drie vierde van de gevallen. Het verlies van een baan is de belangrijkste factor die verantwoordelijk is voor de situaties van overmatige schuldenlast (32 % van de geregistreerde oorzaken), naast de andere belangrijke oorzaken zoals scheiden of uit elkaar gaan (15 %) en ziekte of ongeval (11 %). De relatief lage inkomsten van de gezinnen met een overmatige schuldenlast en de afwezigheid van een vermogen maken hen zeer kwetsbaar voor de wisselvalligheden van het leven.

Conclusies

Dankzij de enquêtes naar de inkomens en de levensomstandigheden, beschikken we over een geharmoniseerde bron aan de hand waarvan een beeld kan worden geschetst van de ongelijkheid en armoede, zowel op Belgisch als op Europees niveau. Hoewel de verdeling van de beschikbare inkomens in België iets gelijkmatiger lijkt dan gemiddeld in de EU15, leeft toch circa 15 % van de bevolking in ons land onder de armoedegrens, tegen 16 % in de EU15.

De subjectieve armoedegraad – die uitsluitend berust op een subjectieve beoordeling van de ondervraagde personen – ligt in België veel hoger dan de maatstaf van armoede op basis van de relatieve inkomens. België deelt dit bijzondere kenmerk met Frankrijk, terwijl de situatie in het Verenigd Koninkrijk omgekeerd is. Dit is deels een weerspiegeling van de maatschappelijke waarden en van

het belang van de informele solidariteit waarop de meest behoeftige gezinnen kunnen terugvallen.

Voor de gezinnen met personen op arbeidsleeftijd is arbeid een goede bescherming tegen armoede, op voorwaarde dat het aantal gewerkte uren en het bezoldiging-niveau toereikend zijn. In België draagt het bestaan van het minimumloon ertoe bij dat het aantal arme werknemers gering blijft. Het probleem beperkt zich derhalve tot de situaties waarbij personen geen stabiel werk kunnen vinden en min of meer snel heen en weer worden geslingerd tussen werk, werkloosheid en inactiviteit, of waarbij ze deeltijds werken met een onvoldoende aantal uren om het gezin een toereikend inkomen te kunnen bieden.

Het belang van de werkgelegenheidssituatie wordt in België onder meer geïllustreerd door de verschillen in armoedegraad tussen de drie gewesten, ook al spelen andere factoren evenzeer een rol, bijvoorbeeld de verschillen in demografische structuur (type van gezin,...) of in woonsituatie.

Het beschikbaar inkomen zoals het blijkt uit de SILC-enquête houdt voor de huishoudens die eigenaar zijn van hun woning geen rekening met een impliciet inkomen in de vorm van een toegerekende huur. Zo ook worden bepaalde gesubsidieerde voordelen (gratis openbaar vervoer voor sommige categorieën van personen, thuisverzorging, enz.) niet beschouwd als deel uitmakend van het beschikbaar inkomen. De ter zake bestaande verschillen tussen de landen en tussen subgroepen van de bevolking beïnvloeden onmiskenbaar de verkregen resultaten, vooral voor de bejaarden.

Zoals in de andere landen van de EU15, vormen ook in België de alleenstaanden met kinderen ten laste de

gezinsgroep die het sterkst is blootgesteld aan armoede. De armoedegraad van de eenoudergezinnen is aanzienlijk hoger in België dan gemiddeld in de EU15, en de situatie is vooral acuut in gezinnen met een lage arbeidsintensiteit. Dit zou erop kunnen wijzen dat de crèches en kinderopvangdiensten in ons land in onvoldoende mate toegankelijk blijven voor de eenoudergezinnen.

Het percentage gepensioneerden dat onder de armoedegrens leeft, is hoger dan bij de bevolking op arbeidsleeftijd, en dit zowel in België als in een groot aantal andere Europese landen. Maar aangezien het vermogen van de ouderen, gemiddeld genomen, groter is dan dat van de jongeren, is de situatie van de ouderen de facto gunstiger dan wat zou blijken uit de vergelijking van de relatieve armoedegraden.

Onderwijs is een sleutelfactor voor de werkgelegenheid. Een hoog scholingsniveau gaat hand in hand met een minder grote kans om arm te worden of dat lang te blijven. Een essentieel onderdeel van het gelijkekansenbeleid is dus dat iedereen toegang kan krijgen tot een opleiding van hoge kwaliteit.

Uit de longitudinale gegevens blijkt dat er te allen tijde een groot aantal personen bestaat dat arm wordt of ophoudt arm te zijn. In vergelijking met de overige Europese landen vertoont België een zeer laag gemiddeld instroompercentage in de armoede, maar tevens een laag uitstroompercentage uit de armoede. De armoede zou in België derhalve hardnekkiger zijn dan gemiddeld in de Europese landen. De gegevens in verband met deze aspecten blijven evenwel fragmentarisch. Bovendien zou het nuttig kunnen zijn deze aan te vullen door gegevens te verzamelen over de verschillen in vermogen tussen de gezinnen.

Bibliografie

ADSEI (2010), *Armoede becijferd: belangrijkste resultaten van de EU-SILC-enquête 2008*, Brussel (<http://statbel.fgov.be>).

Banque de France (2009), « Typologie des situations de surendettement », *Bulletin de la Banque de France*, 1^{er} trimestre, 175.

Brussels Instituut voor Statistiek en Analyse (2009), *Statistische indicatoren van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest uitgave 2008*, Brussel (<http://www.brustat.irisnet.be>).

Cantillon B. (2009), « Crisis and the welfare state: the need for a new distributional agenda », *The foundation for Law, Justice and Society*, University of Oxford.

De Blander R. en I. Nicaise (2009), « Shooting at moving targets: Short- versus long-term effects of anti-poverty policies », in Zaidi A., A. Harding en P. Williamson (eds), *New frontiers in microsimulation modelling*, Farnham, Ashgate Publishing.

De Doncker H. (2006), *Kredieten aan particulieren – Analyse van de in de Centrale voor Kredieten aan Particulieren geregistreerde gegevens*, NBB, Working Paper 78.

Decoster A. (2007), « Hoofdstuk 13: Ongelijkheid, armoede en herverdeling » in Decoster A., Berlage L. et al. (2007), *Inleiding tot de economie*, Universitaire Pers Leuven.

Desrosiers H. en M. Simard (2007), « Pauvreté monétaire, pauvreté subjective durant la petite enfance: l'éclairage des données longitudinales », Institut de la statistique du Québec, communication dans le cadre de la Chaire Quetelet « Dynamiques de pauvretés et vulnérabilités. Mesures et processus explicatifs en démographie et en sciences sociales », Louvain-la-Neuve, novembre.

Eurostat (2010), *Combating poverty and social exclusion: statistical portrait of the European Union*, Brussel.

FOD Sociale Zekerheid (2008), *Strategisch rapport over de sociale bescherming en inclusie 2008-2010 (België)*, Brussel.

Guio A.-C. (2009), *What can be learned from material deprivation indicators in Belgium and its regions?*, IWEPS discussion papers 901.

OCDE (2008), *Croissance et inégalités*, Paris.

OECD (2009), *Pensions at a Glance*, Paris.

Ravallion M. (1998), *Poverty lines in theory and in practice*, World Bank LSMS Working Paper 133.

Studiecommissie voor de vergrijzing (2009), *Jaarlijks verslag*, Brussel (<http://www.plan.be>).

Van Kerm P. en M. Noel Pi Alperin (2010), *Inequality, growth and mobility: The intertemporal distributions of income in European countries*, paper presented at the 2010 Conference of the « Network for the analysis of the EU-SILC », Warsaw, March 25-26.

Vrancken J., G. Campaert, D. Dierckx en A. Van Haarlem (2009), *Armoede en sociale uitsluiting: jaarboek 2009*, Acco.

Summaries of articles

Economic projections for Belgium – Spring 2010

The global economic recovery which had begun in mid 2009 has continued, though its strength has varied from one region to another. The emerging economies have been the driving force, propelling the revival of international trade, while the upturn is likely to be more gradual in the advanced economies, as is generally the case after economic recessions accompanied by a financial crisis. The euro area has also returned to positive growth since mid 2009, but this growth has been far less dynamic than in the rest of the world. Moreover, the increase in budget deficits and public debt has given rise to fears over the sustainability of public finances in some countries, causing renewed tensions on the financial markets.

In Belgium, activity also started to pick up from the third quarter of 2009, although the pace remained moderate. Altogether, however, the decline in GDP of 3 p.c. in 2009 was slightly smaller than in the euro area as a whole, and growth is estimated to be a little more sustained this year and next. According to the projections, it will reach 1.3 p.c. in 2010 and 1.7 p.c. in 2011. At first, it is likely to be underpinned by foreign demand, while consumption and, later, investment should gradually gather momentum.

The labour market has displayed some resilience, considering the seriousness of the economic recession. Job losses and the rise in unemployment were limited by large-scale use of temporary lay-offs and by a sharp fall in corporate productivity. However, since these factors are likely to return to normal, the reduction in employment is projected to continue in 2010. Net job losses are estimated at 12,900 persons in the course of the year, following a decline of 38,500 units during 2009. Employment should resume growth during 2011. The unemployment rate increased from 7 p.c. in 2008 to 8 p.c. in 2009; it is forecast at 8.8 p.c. in 2011.

Following a brief period of disinflation during 2009, resulting from negative base effects influencing the movement in energy prices, inflation began rising again at the end of last year and during the initial months of 2010, owing to the recent rise in international oil prices and the euro's depreciation. While this factor will continue to play during the coming months, the pressures exerted by wages are expected to be contained at first, before gathering strength at the end of the forecasting period as economic activity picks up. In all, as an annual average, inflation – which had been zero in 2009 – is forecast at 2 p.c. in 2010 and 1.9 p.c. in 2011.

According to the NAI data, Belgium's public finances recorded a deficit of 6 p.c. of GDP in 2009. In the macroeconomic context described above, and taking account of the measures adopted by the federal and regional governments, if the policy remains unchanged that deficit should come to 5 p.c. of GDP in 2010 and 5.3 p.c. in 2011. After having declined continuously since 1993, to reach

84.2 p.c. in 2007, the ratio of public debt to GDP has been rising again in 2008, mainly as a result of the capital injections and loans granted to financial institutions, and in 2009, due to the economic recession. The debt ratio is projected to rise further, although at a slower pace, over the projection horizon, from 96.8 p.c. of GDP in 2009 to 100.2 p.c. in 2010 and 103.1 p.c. in 2011.

JEL Codes: E17, E25, E37, E66

Key words: Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem

Belgium's position in world trade

The objective of the article is to give a general overview of the position that Belgium occupies in the world trade stakes and its ability to adjust in response to changes in the international environment. Over the last two decades, world trade has expanded considerably, buoyed up by the rapid growth of new economic centres, the advanced economies generally having seen a drop in their market share. However, the growth in Belgium's exports has lagged behind the average for twelve European countries going through the same major changes; and the loss of market share has been higher than the average.

A classical econometric analysis of price competitiveness shows up the limited role of relative export prices as a determinant in gains/losses of market share. This finding mainly reflects the fact that prices are largely fixed on international markets, producers cannot adjust their export prices according to the costs that they have to bear. In this context, a reasonable development of production costs, and with stronger reason wage costs, is essential in order to ensure the continuity of export activities.

Beyond relative price effects, it is necessary to take into account structural elements in order to explain changes in market share. From this standpoint, it appears that the type of production has a crucial role to play. Faced with competition from emerging economies, Belgium's external trade performance in the case of standardised products has been well below world demand. On the other hand, high-value-added products or those of a highly innovative nature or with a high research content are the ones that enable it to maintain or improve on its position in global trade.

Export activities and innovation share some common features, not least because they are concentrated in the hands of a small number of large enterprises. In view of the high foreign market entry costs, the best performing firms are the ones that tend to be the exporters. However, factors such as the innovative nature of products on offer can of course influence the likelihood of success on foreign markets. Here, innovation efforts by Belgian firms are not creating enough opportunities for marketing new products. Yet, it is most certainly goods with a high value added or highly innovative products that Belgium will be able to count on to ensure sustainable economic development and to support the prosperity of its people.

JEL Codes: F14, O30, D21

Key words: competitiveness, market share, export price, innovation, R&D

What lessons can be drawn from the Wage Dynamics Network ?

The Wage Dynamics Network (WDN) is a temporary research network with the main objective of identifying the characteristics of wage dynamics and drawing conclusions from them in monetary policy terms. The paper presents the main findings of this research work. Notably, the intersectoral wage differential can be partly attributed to differences in profitability and the degree of competition to which the sectors are exposed. Nominal wages are adjusted less frequently than prices and adjustments generally tend to be made at regular intervals rather than in response to the economic climate. Wage rigidity not only affects existing workers, but also new recruits. The euro area, and Belgium in particular, is marked more by rigid real wages than nominal wages. Real wage rigidity implies a low optimal inflation rate and tends to complicate the conduct of monetary policy since it triggers greater fluctuations in output and employment and makes inflation more persistent. Furthermore, in a monetary union, countries with higher real wage rigidity suffer a loss of competitiveness in the event of negative productivity shocks. Institutions underlying wage-setting generally play an important role in the way in which firms and economies react to shocks. The heterogeneity of these institutions within the euro area therefore presents a real challenge for monetary policy.

JEL Codes: D21, J30, J31, J60

Key words: firms behavior, wage rigidity, employment, monetary policy, labour market flexibility, labour market institutions, economic shocks

Negative economic profitability in non-financial corporations

The article describes the characteristics of firms with negative economic profitability. Analysis of the pattern of profitability during the period from 1999 to 2008 on the basis of the annual accounts of non-financial corporations shows that, year after year, one in ten firms makes a loss, and in the case of SMEs that figure is actually as high as one in four firms. These findings require further investigation.

For the majority of non-financial corporations (85.6 p.c.) the period of negative economic profitability does not persist for longer than 4 years. Negative economic profitability is proportionately more common for firms in the non-manufacturing sectors than in manufacturing industry. Analysis by firm size, distinguishing between large firms and SMEs, reveals that SMEs are proportionately more affected. If age is considered, large firms with negative economic profitability are 2 to 3 years younger, on average, than other firms, whereas age is not a factor in the case of SMEs. In regard to regional location, the Brussels Capital Region has the highest ratio of firms with a negative profitability.

For most firms, the negative sign of the profitability ratio can be attributed to the firm ending the financial year with an operating loss. Within that group of firms with a negative operating result, as many as 33.1 p.c. of large firms and 44.9 p.c. of SMEs fail to generate any value added. Ultimately, in the case of 30.8 p.c. of the large firms and 42.1 p.c. of the SMEs, the net assets had fallen below the specified minimum, so that – under the alarm bell procedure – any interested party can apply to the court for dissolution of the company.

JEL Codes: D39, G30, L60, L80

Key words: firms' results, financial structure, distribution analysis, sectoral analysis

Poverty in Belgium

The EU Statistics on Income and Living Conditions (SILC) surveys gives a harmonised source of data making it possible to get a good idea of inequality and poverty, at both the Belgian and European levels. Disposable income distribution appears to be slightly more egalitarian in Belgium than the EU15 average, and around 15 p.c. of the population lives below the poverty line in our country, compared with 16 p.c. in the EU15 as a whole

Poverty can be defined in many different ways. The rate of monetary poverty corresponds to the percentage of the population with an income below the poverty line. The European Union has conventionally set this threshold at 60 p.c. of the median income. Other approaches (such as that based on material deprivation and the subjective approach, subjective in the sense that it relies on the personal perception of the people being surveyed) contribute to a better understanding of the true nature of poverty but they are not a perfect match. The perceived rate of poverty is thus higher in Belgium and France than the poverty rate based on relative income, whereas the reverse is true in the United Kingdom. The monetary poverty indicators calculated on the basis of the SILC surveys are given preference in this article, even though they are not immune to problems. In particular, disposable income as calculated from the SILC surveys does not take account of several components, including the imputed rent for households that own their home.

For households with members of working age, employment offers good protection against poverty, provided a high enough number of hours are worked at an adequate wage level. In Belgium, the minimum wage tends to limit the number of working poor. So, households with a full 100 p.c. work intensity rate in our country enjoy the lowest poverty rate in the EU15, regardless of whether or not they have children in the home.

Single parents make up the category of households at the highest risk of poverty. The proportion of retirees living below the poverty line is also higher than that among the population of working age. The situation as regards the elderly nevertheless needs to be put into perspective because proportionally more of these people own their home than among the rest of the population.

Education is a key factor for employment. A high level of education goes hand in hand with a lower likelihood of both falling into poverty and remaining poor for long periods of time. Ensuring access to quality education for all is thus essential for promoting equal opportunities. Longitudinal data show that, at any given moment, a large number of people are falling into or getting out of poverty. By comparison with other European countries, Belgium has a very low poverty entry rate, but it also has a fairly low poverty exit rate.

JEL codes : D31, D63, I32, J1

Key words : poverty, SILC, Belgium, EU

Abstracts of the working papers series

184. Discriminatory fees, coordination and investment in shared ATM network, by S. Ferrari, January 2010

The paper empirically examines the effects of discriminatory fees on ATM investment and welfare, and considers the role of coordination in ATM investment between banks. The main findings are that foreign fees tend to reduce ATM availability and (consumer) welfare, whereas surcharges positively affect ATM availability and the different welfare components when the consumers' price elasticity is not too large. Second, an organization of the ATM market that contains some degree of coordination between the banks may be desirable from a welfare perspective. Finally, ATM availability is always higher when a social planner decides on discriminatory fees and ATM investment to maximize total welfare. This implies that there is underinvestment in ATMs, even in the presence of discriminatory fees.

185. Self-fulfilling liquidity dry-ups, by F. Malherbe, March 2010

Secondary markets for long-term assets might be illiquid due to adverse selection. In a model in which moral hazard is confined to project initiation, the author finds that: (1) when agents expect a liquidity dry-up on such markets, they optimally choose to self-insure through the hoarding of non-productive but liquid assets; (2) such a response has negative externalities as it reduces ex-post market participation, which worsens adverse selection and dries up market liquidity; (3) liquidity dry-ups are Pareto inefficient equilibria; (4) the Government can rule them out. Additionally, when agents face idiosyncratic, privately known, illiquidity shocks, he shows that: (5) it increases market liquidity; (6) illiquid agents are better-off when they can credibly disclose their liquidity position, but transparency has an ambiguous effect on risk-sharing possibilities.

186. The development of monetary policy in the 20th century – some reflections, by O. Issing, April 2010

In the paper the author outlines – from a practitioner's as well as from a researcher's perspective – several of the key developments that took place during the last century in monetary policy. In particular, he describes how the monetary system evolved from gold standard, prevailing throughout most of the last century, to paper money and how the norm in central banking changed from pure discretion after World War II to transparency and independence. He furthermore analyzes how the exchange rate regime under Bretton-Woods impacted on countries' monetary policy and, with a

focus on Europe, how European Monetary Union (EMU) emerged from the European Monetary System (EMS). He then outlines today's relatively broad consensus on monetary policy and how it developed from a learning process on the side of central banks and important contributions from research. Finally, after arguing that the ECB's monetary policy which fruitfully combines past experience and current research is a successful and promising approach, he outlines some challenges lying ahead.

187. [Getting rid of Keynes? A survey of the history of macroeconomics from Keynes to Lucas and beyond](#), by M. De Vroey, April 2010

The aim of the paper is to recount the ebbs and flows of Keynesianism over the history of macroeconomics. The bulk of the paper consists of a discussion of the main episodes of the unfolding of macroeconomics (Keynesian macroeconomics, monetarism, new classical macroeconomics, real business cycle models and new neoclassical synthesis models) against the background of a distinction between Keynesianism as a 'moderately conservative' (Keynes's words) vision about the working of the market system and as a conceptual apparatus. Particular attention is given to the contrast between Keynesian and Lucasian macroeconomics. The paper ends with a few remarks about the impact of the present crisis on the development of macroeconomic theory.

188. [A century of macroeconomic and monetary thought at the National Bank of Belgium](#), by I. Maes, April 2010

"A century of macroeconomic and monetary thought at the National Bank of Belgium" traces the history of economic research at the National Bank of Belgium, from the early decades of the 20th century to its present functioning in the Eurosystem. The study also goes into the major economic policy debates, as well as the specific lines of macroeconomic and monetary thinking at the National Bank of Belgium. The focus is very much on the role of the Research Department in policymaking and its dialogue (and debates) with the academic community.

189. [Inter-industry wage differentials in EU countries: What do cross-country time-varying data add to the picture?](#), by Ph. Du Caju, G. Gábor Kátay, A. Lamo, D. Nicolitsas, S. Poelhekke, April 2010

The paper documents the existence of inter-industry wage differentials across a large number of industries for eight EU countries (Belgium, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, the Netherlands and Spain) at two different points in time (in general, 1995 and 2002). It then looks into possible explanations for the main patterns observed. The analysis uses the European Structure of Earnings Survey (SES), an internationally-harmonised matched employer-employee dataset, to estimate inter-industry wage differentials conditional on a rich set of employee, employer and job characteristics. After investigating the possibility that unobservable employee characteristics lie behind the conditional wage differentials, a hypothesis which cannot be accepted, the paper considers the role of institutional features, as well as industry structure and performance in explaining inter-industry wage differentials. The results suggest that inter-industry wage differentials are consistent with rent-sharing mechanisms and that rent-sharing is more likely in industries with firm-level collective agreements and with higher collective agreement coverage.

190. What determines euro area bank CDS spreads?, by J. Annaert, M. De Ceuster, P. Van Roy, C. Vespro, April 2010

The paper decomposes the explained part of the CDS spread changes of 31 listed euro area banks according to various risk drivers. The choice of the credit risk drivers is inspired by the Merton (1974) model. Individual CDS liquidity and other market and business variables are identified to complement the Merton model and are shown to play an important role in explaining credit spread changes. This decomposition reveals, however, highly changing dynamics in the credit, liquidity, and business cycle and market wide components. This result is important since supervisors and monetary policy makers extract different signals from liquidity based CDS spread changes than from business cycle or credit risk based changes. For the recent financial crisis, the authors confirm that the steeply rising CDS spreads are due to increased credit risk. However, individual CDS liquidity and market wide liquidity premia played a dominant role. In the period before the start of the crisis, their model and its decomposition suggest that credit risk was not correctly priced, a finding which was correctly observed by e.g. the International Monetary Fund.

Conventionele tekens

–	het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
ca.	circa
n.	niet beschikbaar
pct.	procent
p.m.	pro memorie
ppt.	procentpunt
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	Tsjechië
DK	Denemarken
EE	Estland
LV	Letland
LT	Litouwen
HU	Hongarije
PL	Polen
RO	Roemenië
SK	Slowakije
SE	Zweden
UK	Verenigd Koninkrijk
EU-15	Europese Unie, ongerekend de landen die na 2003 zijn toegetreden
CH	Zwitserland
CN	China
HK	Hong Kong
IL	Israël
IN	India

JP	Japan
RU	Rusland
TR	Turkije
VS	United States

Andere

ADSEI	Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie (Federale Overheidsdienst Economie, KMO, Middenstand en Energie)
Bbp	Bruto binnenlands product
BIS	Bank for International Settlements
BRIC	Brazilië, Rusland, India, China
Btw	Belasting over de toegevoegde waarde
BVBA	Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
CI	Overwegend kapitaalintensieve producten (Capital Intensive)
CIS	Communautaire innovatie-enquête
CPB	Centraal Planbureau – Nederland
CV	Coöperatieve vennootschap
DNWR	Downward Nominal Wage Rigidity
DRI	Moelijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie (Difficult-to-imitate Research Intensive)
DRWR	Downward Real Wage Rigidity
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
EDP	Excessive Deficit Procedure
EPL	Employment protection legislation
ERI	Eenvoudig na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie (Difficult-to-imitate Research Intensive)
ESCB	Europees Stelsel van Centrale Banken
ESR	Europees Stelsel van Rekeningen
EU	Europese Unie
EU2020	Strategisch plan 2010-2020 van de Europese Unie
EVA	Europese Vrijhandelsassociatie
FOD	Federale Overheidsdienst
FPB	Federaal Planbureau
HBS	Household Budget Survey
HICP	Geharmoniseerde consumptieprijsindex
HWWI	Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Institut
IMF	Internationale Monetair Fonds
IPN	Inflation Persistence Network
INR	Instituut voor de Nationale Rekeningen
KMO	Kleine of middelgrote onderneming
Kn	nde kwartiel

LI	Overwegend arbeidsintensieve producten (Labour Intensive)
MSCI	Morgan Stanley Capital International
NACE	Activiteitenomenclatuur in de Europese Gemeenschap
NBB	Nationale Bank van België
NCB	Nationale Centrale Bank
NV	Naamloze vennootschap
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
Pn	nde percentiel
R&D	Onderzoek en Ontwikkeling
RMI	Rechtstreeks van grondstoffen afgeleide producten (Raw Materials Intensive)
RSZ	Rijksdienst voor Sociale Zekerheid
RVA	Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening
SES	Structure of Earnings Survey
SILC	Statistics on Income and Living Conditions
TCIH	Type Classificatie voor de Internationale Handel
UNCTAD	Conferentie van de Verenigde Naties inzake handel en ontwikkeling
WDN	Wage Dynamics Network
W.Venn.	Wetboek van Vennootschappen

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: Nationale Bank van België

Omslag en opmaak: NBB TS – Prepress & Image

Gepubliceerd in juni 2010

