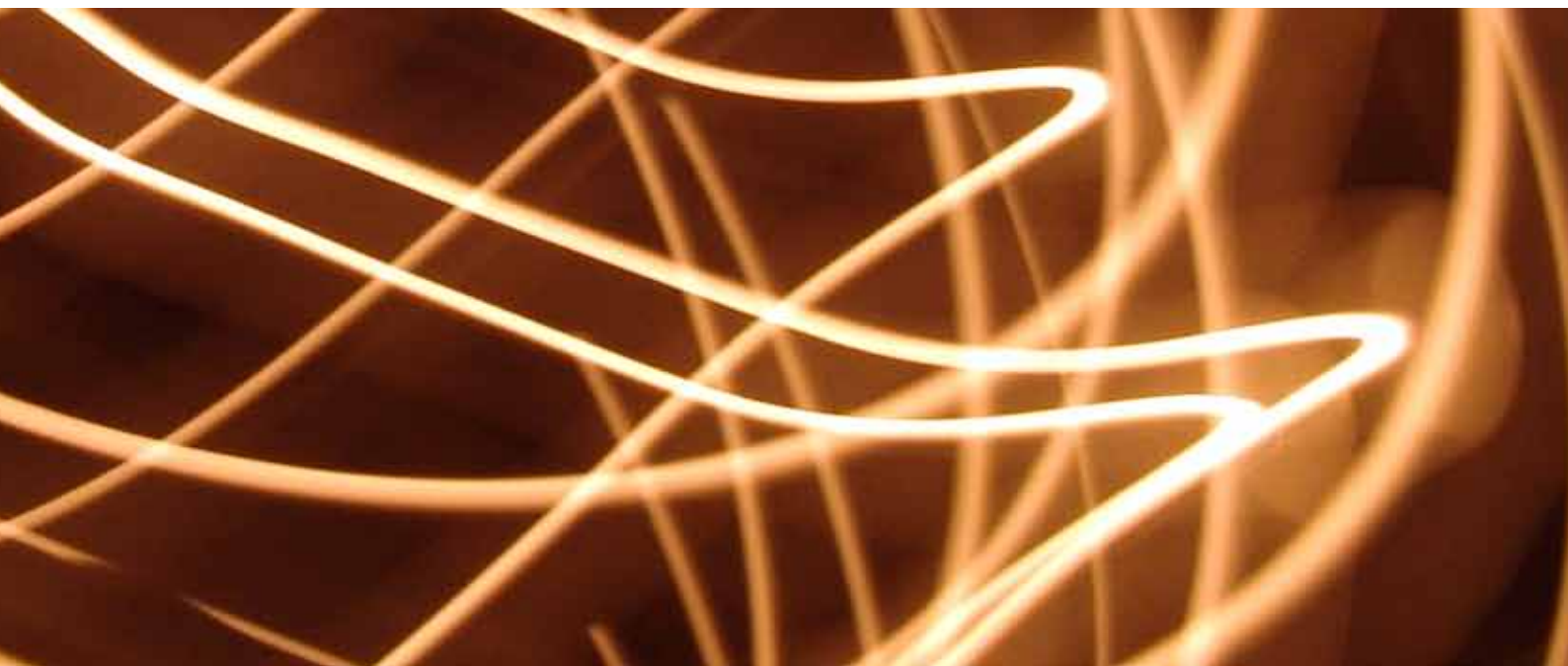


Economisch Tijdschrift

December 2011



© Nationale Bank van België

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

ISSN 1371-1229

Inhoud

ECONOMISCHE PROJECTIES VOOR BELGIË – NAJAAR 2011	7
DE LONEN IN DE OVERHEIDSSECTOR	23
DE DISTRIBUTIESECTOR EN DE IMPACT ERVAN OP DE PRIJZEN IN HET EUROGEBIED	39
HET INTERNATIONAAL DIENSTENVERKEER	59
RESULTATEN EN FINANCIËLE SITUATIE VAN DE ONDERNEMINGEN IN 2010	77
DE SOCIALE BALANS 2010	115
SUMMARIES OF ARTICLES	153
ABSTRACTS OF THE WORKING PAPERS SERIES	157
CONVENTIONELE TEKENS	159
LIJST VAN AFKORTINGEN	161

Economische projecties voor België – Najaar 2011

Inleiding

Het elan waarmee de economische bedrijvigheid zich gedurende twee jaar wereldwijd heeft hersteld, is in de loop van 2011 flink verslapt tegen de achtergrond van toenemende onzekerheid en oplopende financiële spanningen. Tot de lente zag het ernaar uit dat de medio 2009 ingezette opleving verder zou kunnen verstevigen onder impuls van, met name, het accommoderend beleid in de geavanceerde en de dynamiek van de opkomende landen. Blijkbaar heeft deze adempauze echter niet volstaan om voldoende vooruitgang te boeken bij het grondig herstellen van de onevenwichten die door de eerste golf van de financiële crisis en door de economische recessie van 2008-2009 aan het licht kwamen of erdoor werden veroorzaakt.

In het centrum van de financiële spanningen bevinden zich ditmaal voornamelijk de markten voor overheidsobligaties van bepaalde landen uit het eurogebied. Aangezien de vooruitzichten ten aanzien van een vermindering van de hoge overheidsschuld als onvoldoende worden beoordeeld om op lange termijn naar een houdbaar traject terug te keren – hetzij vanwege ontoereikende maatregelen inzake begrotingsconsolidatie, hetzij als gevolg van twijfels over het groeipotentieel van de economie –, zijn de rendementsverschillen ten opzichte van de vluchtwaarden drastisch vergroot. De problemen die worden ondervonden om in de verschillende landen de noodzakelijke structurele maatregelen ten uitvoer te leggen en, op Europees niveau, de discussies rond de vrijwaringsmechanismen in de economieën die te kampen hebben met financieringsmoeilijkheden, verergeren in hoge mate de onzekerheid van alle economische subjecten. Deze context is zeer problematisch voor de financiële instellingen die omvangrijke portefeuilles overheidseffecten aanhouden.

Deze moeilijkheden beperken zich niet tot het eurogebied, aangezien het debat over het in de Verenigde Staten te voeren begrotingsbeleid van dezelfde aard is en eveneens de onzekerheid opvoert. De zwakte van het eurogebied zou bovendien een ongunstige invloed kunnen uitoefenen op de handelspartners ervan.

Tegen de achtergrond van deze grote onzekerheid en de verzwakking van de buitenlandse vraag, maken de projecties voor het eurogebied, die zijn opgemaakt in het kader van de halfjaarlijkse oefening van het Eurosysteem, waarvan de resultaten gepubliceerd worden in het Kwartaalbericht van de ECB van december 2011, voor 2012 gewag van een ingrijpende neerwaartse herziening van de gemiddelde bbp-groei. Zo wordt voor eind 2011 en begin 2012 meer bepaald uitgegaan van een periode van economische stagnatie, en zelfs van lichte recessie; vervolgens zou de situatie zich matig herstellen. Alle belangrijke vraagcategorieën zouden te lijden hebben onder de zwakke bedrijvigheid, inclusief de overheidsuitgaven voor consumptie en investeringen in de landen die maatregelen inzake begrotingsconsolidatie ten uitvoer leggen.

In België bleven de bedrijvigheid en vooral de werkgelegenheid begin 2011 gunstig evolueren. Nadien ondervond echter ook de Belgische economie de weerslag van de ongunstige conjuncturele situatie op Europees niveau en van de verzwakking van de binnenlandse vraag. Volgens de initiële raming van het INR zou het bbp in het derde kwartaal van 2011 gestagneerd hebben, en die futloosheid zou ook aan het einde van 2011 en begin 2012 voortduren. Naast de algemene onzekerheid rond de economische vooruitzichten in Europa, is er ook nog de onzekerheid die in België ontstond door het tot voor kort langdurig uitblijven van een plan voor een structurele

begrotingsaanpak en van hervormingen die erop gericht zijn het groeipotentieel van de economie te verhogen.

De economische projecties die in dit artikel worden voorgesteld, zijn afgesloten op 25 november 2011. Zij werden opgesteld op grond van technische hypothesen die door het Eurosysteem op 17 november werden vastgesteld, en waarvan de voornaamste worden beschreven in het Kader in de eerste paragraaf van dit artikel. Zoals bij dergelijke oefeningen gebruikelijk is, wordt bij de projecties inzake overheidsfinanciën, waarvoor wordt verwezen naar de vierde paragraaf, enkel rekening gehouden met de door de overheid formeel goedgekeurde maatregelen waarvan de bepalingen voldoende nauwkeurig bekend zijn op de datum dat de oefening wordt afgesloten. Men heeft dus geen rekening kunnen houden met de maatregelen voor de begroting 2012 die, in het kader van de onderhandelingen voor de regeringsvorming, na de afsluiting van deze oefening werden aangekondigd. Teneinde geen achterhaalde resultaten voor te stellen, reiken de ramingen voor rekening van de overheid in dit artikel derhalve niet verder dan 2011. In de laatste paragraaf wordt teruggekomen op de onzekerheidsfactoren die de economische vooruitzichten omgeven. In de huidige context zijn de risico's omvangrijk; ze hebben onder meer betrekking op de definitie en tenuitvoerlegging van de belangrijke maatregelen die in het eurogebied moeten worden genomen om de crisis van de overheidsschuld en de besmetting van

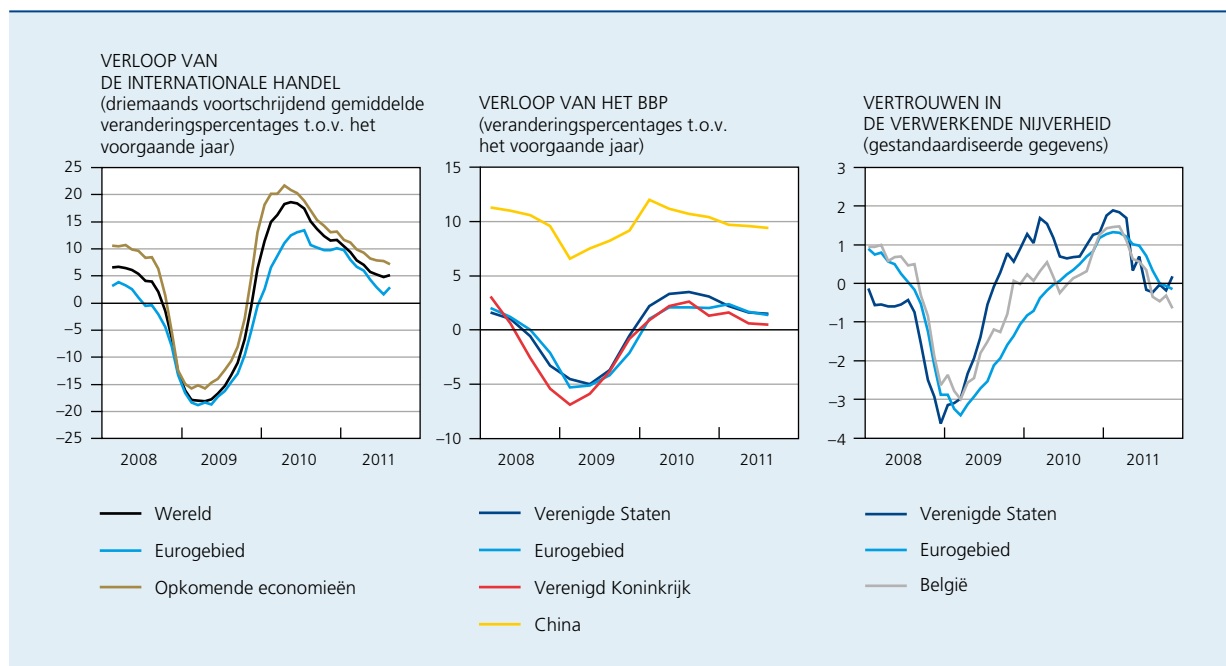
de financiële instellingen in te dijken en af te zwakken en, wat België betreft, het vermogen om het verloop van de overheidsschuld op lange termijn naar een houdbaar traject terug te brengen en het groeipotentieel en het concurrentievermogen van de economie te verstevigen.

1. Internationale omgeving en hypothesen

De bedrijvigheid en het handelsverkeer zijn in de loop van 2011 wereldwijd duidelijk vertraagd. Nadat de meeste economieën zich gedurende twee jaar vrij krachtig hadden hersteld, werd weliswaar uitgegaan van een zekere mate van achteruitgang. De verzwakking bleek echter ingrijpender dan verwacht, en ze trof meer in het bijzonder de geavanceerde economieën.

Aan het begin van het jaar was de vertraging deels het gevolg van tijdelijke factoren, zoals de onderbreking van de productie in de regio's die werden getroffen door de aardbeving en de tsunami van 11 maart in Japan. Deze rampen troffen niet alleen de energievoorziening in dat land; ze verstoorden wereldwijd ook sommige productieketens van auto's of elektronisch materieel. Meer fundamenteel, werd de opleving in de Verenigde Staten belemmerd door de aanhoudende problemen op de vastgoed- en de arbeidsmarkt, in een context waarin

GRAFIEK 1 MONDIAAL CONJUNCTUURVERLOOP



Bronnen: BEA, CEIC, CPB, EC, Thomson Reuters Datastream, NBB.

de aanvankelijk ter ondersteuning van de economische opleving gegeven impulsen van het begrotingsbeleid uitdoofden. Net zoals in andere geavanceerde economieën begonnen de gevolgen van de begrotingsconsolidatie integendeel te wegen op de vraag.

Ondanks de impact van de verzwakking van de buitenlandse vraag, bleven de opkomende economieën evenwel blijk geven van een gestage dynamiek. Ze steunden daarbij steeds meer op de verhoging van het gemiddeld inkomen van hun bevolking en, derhalve, op de versteviging van de binnenlandse vraag. Verwacht wordt dat deze tendens zich in 2012 zal voortzetten, ook al zou het bbp ietwat trager kunnen groeien dan de jaren voordien vanwege, met name, de continue inspanningen van de overheid om de risico's van oververhitting die zich in deze economieën aandienen, af te wenden.

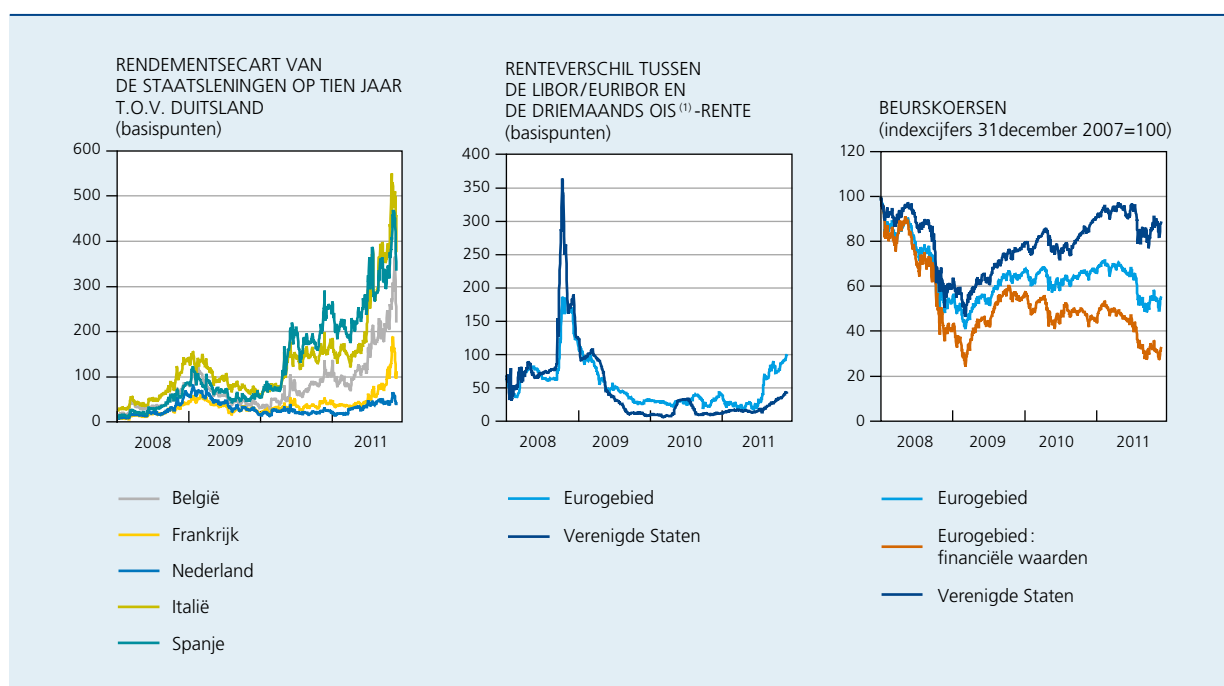
Het is trouwens door de stevige vraag van de opkomende economieën dat de grondstoffenprijzen op de internationale markten begin 2011 opnieuw een hoog peil bereikten. De prijs van een vat Brent-olie, die in 2010 gemiddeld nog slechts \$ 79,6 bedroeg, was in april 2011 opnieuw naar \$ 123 geklommen, dicht in de buurt van de piek die werd opgetekend in 2008, vóór de recessie. Sedertdien zijn de olieprijzen slechts licht gedaald; tussen augustus en oktober 2011 stabiliseerden ze zich rond \$ 110 per vat,

en volgens de termijncontracten zouden ze in 2012 niet ver onder dat niveau dalen.

Tijdens de zomer ging de conjunctuur er fors op achteruit, getuige de duik van de vertrouwensindicatoren in de industrie, zowel in de Verenigde Staten als in het eurogebied en in de andere geavanceerde economieën. Deze verslechtering ging gepaard met een aanzienlijke verscherping van de spanningen op de financiële markten, tegen de achtergrond van de toegenomen risicoaversie. Dit keer bevond het epicentrum van deze spanningen zich voornamelijk op de markten van de overheidsobligaties van enkele landen uit het eurogebied, maar de effecten ervan verspreidden zich naar de financiële instellingen. Vanwege de onzekerheid die deze spanningen teweegbrengen in de beoordeling van de inkomens- en vraagvooruitzichten voor de particuliere actoren, sorteren ze uiteindelijk negatieve effecten op de bedrijvigheid van de bewuste landen en van hun handelspartners.

Door de inzetende conjunctuurvertraging steeg immers de vrees van de beleggers wat het vermogen van de Staten betreft om hun schulden terug te betalen. In de meeste geavanceerde economieën gaven de economische recessie, maar ook de acties gericht op een versteviging van de financiële instellingen tijdens de eerste fase van de financiële crisis aanleiding tot een forse stijging van

GRAFIEK 2 FINANCIËLE SPANNINGEN



Bron: Thomson Reuters Datastream.

de overheidsschuld en brachten er een op termijn als onhoudbaar beschouwde dynamiek op gang. De maatregelen inzake begrotingsconsolidatie, enerzijds, en die inzake structurele groeiversteviging, anderzijds, worden als niet toereikend beschouwd om deze situatie te verhelpen. Bovendien is de onzekerheid op de markten fors toegenomen door de discussies rond de instelling van vrijwaringsmechanismen voor landen binnen het eurogebied of binnen de Europese Unie die te kampen hebben met zware financieringsmoeilijkheden. De Verenigde Staten worden trouwens met soortgelijke problemen geconfronteerd, zoals blijkt uit het in augustus gevoerde debat rond het optrekken van het plafond voor de overheidsschuld, en vervolgens, het debat rond de omvang en de aard van de consolideringsmaatregelen.

Op de markten van de overheidsobligaties, kregen naast de drie landen – Griekenland, Ierland en Portugal – die het voorwerp uitmaken van een steunprogramma van het IMF en de EU, steeds meer landen af te rekenen met een nieuwe snelle stijging van de spreads ten opzichte van de rente op de Duitse Bund. Net zoals de steunmaatregelen ten behoeve van de financiële instellingen tijdens de eerste fase van de financiële crisis bijgedragen hadden tot de verhoging van de schuldgraad van de overheid, tasten de spanningen op het overheidspapier nu op hun beurt de positie van de financiële instellingen aan. De waardevermindering van dit papier weegt rechtstreeks op de waardering van hun portefeuilles en op hun financiering. Tegen die achtergrond is de koers van de aandelen van de financiële instellingen op de beurzen teruggelopen. Deze verslechtering van de situatie van het financieel systeem geeft op haar beurt aanleiding tot speculaties rond de noodzaak dat de overheid de in moeilijkheden verkerende instellingen opnieuw te hulp zou moeten snellen.

Naast de vertraging van de buitenlandse vraag en de kortetermijneffecten van de inspanningen om de overheidsfinanciën te saneren, wegen deze financiële spanningen en grote onzekerheid op de binnenlandse vraag naar consumptie en investering. De monetaire overheid, van haar kant, heeft gereageerd op de ontwikkeling van een recessieve spiraal tussen de problemen inzake overheidsfinanciën, die van de financiële instellingen en het verloop van de reële bedrijvigheid. De Raad van Bestuur van de ECB heeft op 3 november 2011 zijn basisrentetarieven met 25 basispunten verlaagd, en de verschillende maatregelen ter versteviging van de liquiditeitsverschaffing werden in de Verenigde Staten gehandhaafd of geïntensiveerd en in het eurogebied opnieuw ingevoerd.⁽¹⁾

(1) Op 8 december 2011 heeft de Raad van Bestuur van de ECB besloten de basisrentetarieven met nogmaals 25 basispunten te verlagen en de maatregelen inzake liquiditeitsverschaffing aan de financiële instellingen te verstevigen.

Tegen deze achtergrond zijn de groeivoorzichten voor 2011 en 2012 ten aanzien van de economische bedrijvigheid de afgelopen maanden voor de meeste geavanceerde economieën neerwaarts herzien. Volgens de najaarsprognoses van de EC, zou de groei van het bbp in de Verenigde Staten beperkt blijven tot 1,6 % in 2011 en 1,5 % in 2012. Voor de Europese Unie in haar geheel zou de groei zelfs vertragen van 1,6 % in 2011 tot 0,6 %. Onder de voornaamste geavanceerde economieën, zou alleen Japan tussen 2011 en 2012 een groeiversnelling laten optekenen, maar dan nog zou het enkel gaan om een mechanisch groei-effect, na het productieverlies dat het land dit jaar heeft geleden. Algemeen beschouwd, zouden dergelijke groeicijfers ontoereikend zijn om de werkloosheid significant terug te dringen.

In dit klimaat van zware financiële spanningen, vertrouwensverlies van bedrijfsleiders en consumenten, en een

TABEL 1 PROJECTIES VOOR DE VOORNAAMSTE ECONOMISCHE ZONES
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)

	2010	2011	2012
	Realisaties	Projecties	
Bbp naar volume			
Wereld	5,0	3,7	3,5
waarvan:			
Verenigde Staten	3,0	1,6	1,5
Japan	4,0	-0,4	1,8
Europese Unie	2,0	1,6	0,6
China	10,3	9,2	8,6
India	8,5	7,5	7,5
Rusland	4,0	3,9	3,8
Brazilië	7,5	3,6	4,0
<i>p.m. Mondiale invoer</i>	14,0	6,5	5,0
Inflatie⁽¹⁾			
Verenigde Staten	1,6	3,2	1,9
Japan	-0,7	-0,2	-0,1
Europese Unie	2,1	3,0	2,0
Werkloosheidsgraad⁽²⁾			
Verenigde Staten	9,6	9,0	9,0
Japan	5,1	4,9	4,8
Europese Unie	9,7	9,7	9,8

Bron: EC (herfstprognoses, november 2011).

(1) Indexcijfer van de consumptieprijzen.

(2) In % van de beroepsbevolking.

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

	Eurogebied			p.m. België		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Inflatie (HICP)	1,6	2,6 / 2,8	1,5 / 2,5	2,3	3,5	2,4
Bbp naar volume	1,8	1,5 / 1,7	-0,4 / 1,0	2,3	2,0	0,5
waarvan:						
Particuliere consumptie	0,8	0,3 / 0,5	-0,4 / 0,6	2,3	1,0	0,2
Overheidsconsumptie	0,5	-0,3 / 0,5	-0,5 / 0,7	0,2	1,3	2,9
Investerings	-0,6	1,6 / 2,4	-1,6 / 1,8	-0,9	4,9	1,2
Uitvoer	10,8	5,4 / 7,2	0,3 / 6,1	9,9	5,5	1,7
Invoer	9,2	4,0 / 5,4	-0,5 / 5,1	8,7	6,0	2,1

Bronnen: ECB, NBB.

vertragende buitenlandse vraag, zijn ook de projecties van het Eurosysteem inzake de groei van het bbp in het eurogebied flink neerwaarts bijgesteld. Deze projecties bevinden zich voortaan in een vork tussen -0,4 en 1 % voor 2012; voor dat jaar wordt een gematigd herstel verwacht, na een periode van stagnatie, en zelfs lichte recessie, aan het einde van 2011 en begin 2012. Als jaargemiddelde zou het bbp in

2011 groeien met, in reële termen, 1,5 à 1,7 %. De landen van het eurogebied zouden sterk uiteenlopende resultaten blijven optekenen, met name vanwege de omvang van de aanpassingsinspanningen die moeten worden geleverd op het vlak van de overheidsfinanciën of inzake het herstel van het concurrentievermogen van de economieën die zware evenwichtsverstoringen moesten rechtekken.

Kader – Hypothesen voor de projecties

De economische projecties van het Eurosysteem voor het eurogebied en die van de Bank voor België - die worden opgesteld in het kader van een gemeenschappelijke oefening - steunen op een reeks technische hypothesen en vooruitzichten voor de internationale omgeving die gezamenlijk door de ECB en de nationale centrale banken van het Eurosysteem worden vastgelegd.

De wisselkoersen worden constant gehouden op hun gemiddelde niveaus van de laatste tien dagen vóór de afsluiting van de hypothesen, omstreeks medio november 2011. Ten opzichte van de Amerikaanse valuta, beliep de koers aldus \$ 1,36 voor 1 euro, een koers die iets lager ligt dan het gemiddelde van 2011 (\$ 1,40).

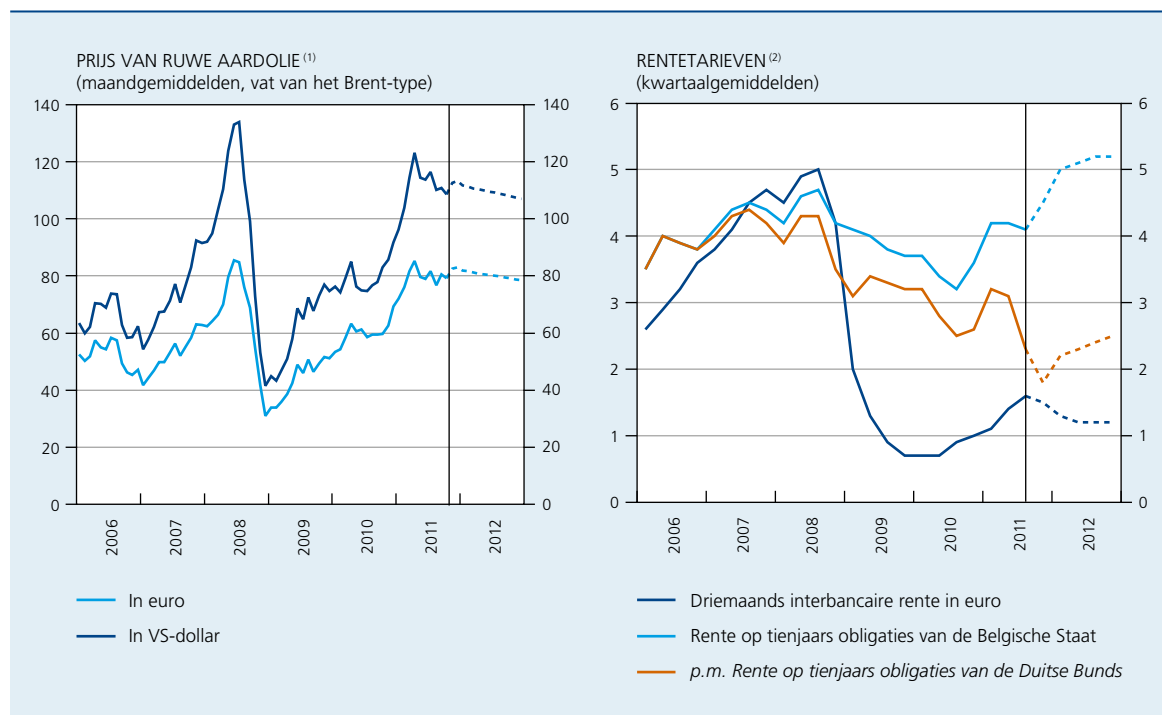
In overeenstemming met het verloop van de impliciete prijzen van de termijncontracten op de internationale markten, zou de prijs van een vat Brent-olie stijgen van gemiddeld \$ 79,6 in 2010 tot \$ 111,5 in 2011, vooraleer in 2012 opnieuw te zakken naar \$ 109,4.

Vanwege de verwachte vertraging in de invoer van België's handelspartners, zowel binnen het eurogebied als in derde landen, zal de groei van de uitvoermarkten, naar volume, wellicht vertragen van meer dan 10 % in 2010 tot respectievelijk 5,8 % in 2011 en 3,7 % in 2012.

Ook de hypothesen met betrekking tot de rentetarieven berusten op de marktvooruitzichten van medio november 2011. Als jaargemiddelde zou de rente op de driemaands interbancaire deposito's stijgen van 0,8 % in 2010 tot



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



Bron: ECB.

(1) Werkelijk verloop tot en met oktober 2011, hypothesen vanaf november 2011.

(2) Werkelijk verloop tot en met het derde kwartaal van 2011, hypothesen vanaf het vierde kwartaal van 2011.

1,4 % in 2011, alvorens opnieuw terug te lopen naar 1,2 % in 2012. Deze daling heeft te maken met, onder meer, de verlaging van de basisrentetarieven waar de Raad van Bestuur van de ECB op 3 november toe besloot en, meer algemeen, met de verslechtering van de economische context.

HYPOTHESEN BIJ DE PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM

	2010	2011	2012
	(jaargemiddelden)		
Driemaands interbancaire rente in euro	0,8	1,4	1,2
Rente op tienjaars obligaties van de Belgische Staat	3,5	4,3	5,1
Wisselkoers van de euro t.o.v. de VS-dollar	1,33	1,40	1,36
Aardolieprijs (VS-dollar per vat)	79,6	111,5	109,4
	(veranderingspercentages)		
Voor België relevante uitvoermarkten	10,1	5,8	3,7
Prijzen van de concurrenten bij de uitvoer	6,1	4,0	1,9

Bron: ECB.

De rente op tienjaars obligaties van de Belgische Staat zou in 2011 4,3 % en in 2012 5,1 % belopen, tegen 3,5 % in 2010. De verhoging van de rente op Belgische overheidsobligaties is het gevolg van, enerzijds, de verwachte algemene stijging voor het eurogebied in 2012 en, anderzijds, de recente verbreding van het renteverskil ten opzichte van de Duitse Bund tot 277 basispunten in november 2011. Volgens de hypothesen wordt dit ecart tot het einde van de projectieperiode constant gehouden.

In het verwachte verloop van de door de banken toegepaste rente op de investeringskredieten van ondernemingen en op de hypothecaire kredieten van particulieren wordt rekening gehouden met de ten opzichte van de marktrenten doorgaans vastgestelde transmissie. Zo wordt de hypothecaire rente grotendeels beïnvloed door de rente op tienjaars overheidsobligaties, terwijl de rente op bedrijfskredieten afhankelijk is van de rente voor kortere looptijden.

De inflatie in het eurogebied, van haar kant, kwam van september tot november 2011 op 3 % uit vanwege de hoge energie- en levensmiddelenprijzen tijdens de afgelopen maanden. Dit basiseffect zou in de loop van 2012 afzwakken, terwijl de kostendruk van binnenlandse oorsprong – meer bepaald de loonkosten – onder controle zou blijven. Het Eurosysteem gaat er in zijn projecties van uit dat de inflatie in het eurogebied, als jaargemiddelde beschouwd, in 2012 tussen 1,5 en 2,5 % zal uitkomen, tegen 2,6 en 2,8 % in 2011.

2. Bedrijvigheid, werkgelegenheid en vraag

Ook in België zag het er begin 2011 naar uit dat de bedrijvigheid de medio 2009 ingezette herstelbeweging zou kunnen voortzetten. Op jaarbasis steeg het bbp tijdens het eerste kwartaal met 2,9 % en in het tweede kwartaal met nog 2,2 %. Naarmate de economie uit de recessie klom, breidde de basis van de groei zich uit van de uitvoer naar de binnenlandse vraag, waarbij eerst de particuliere consumptie en vervolgens de bedrijfsinvesteringen, begin 2011, een positieve bijdrage leverden tot de groei.

De verslechtering van de externe omgeving, de toename van de financiële spanningen en, tegelijkertijd, van de onzekerheid, maakten in de zomer van 2011 abrupt een einde aan deze beweging. Volgens de flashramingen van het INR ging het bbp in het derde kwartaal stagneren, en gelet op – onder meer – de ongunstige oriëntatie van de conjunctuurindicatoren, mag worden verwacht dat de groei eind dit jaar en begin 2012 in de buurt van nul zal blijven. Verwacht wordt dat de bedrijvigheid vervolgens zal aantrekken dankzij, met name, de buitenlandse vraag; het herstel zou evenwel gematigd zijn omdat het zou worden afgeremd door nog steeds onzekere

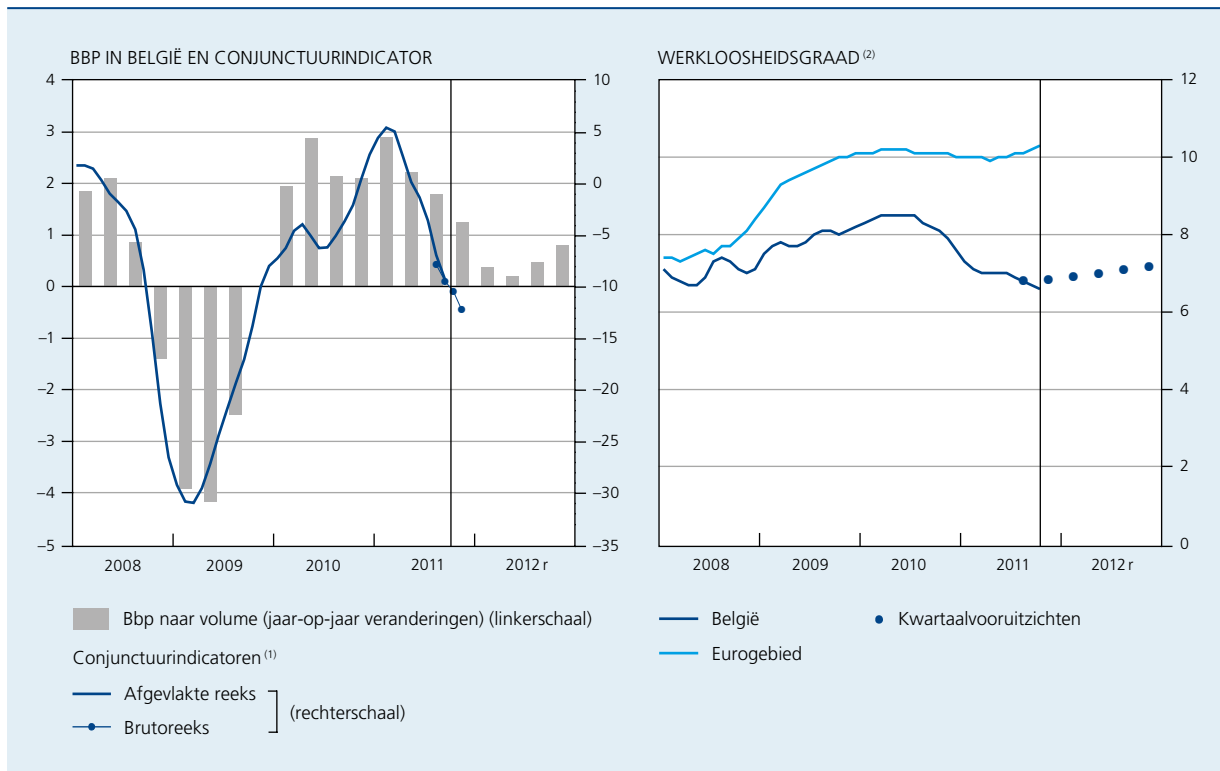
vooruitzichten als gevolg van de noodzakelijke sanering van de overheidsfinanciën en versterking van de financiële instellingen.

Al met al, maken de hier voorgestelde projecties voor België gewag van een bbp-groei met 2 % in 2011 en 0,5 % in 2012. Dit betekent een neerwaartse bijstelling met respectievelijk 0,6 en 1,8 procentpunt ten opzichte van de in juni gepubliceerde projecties.

De werkgelegenheid, die op het hoogtepunt van de recessie van 2008-2009 blijk had gegeven van een onverwachte weerbaarheid, reageerde sedert begin 2010 bijzonder heftig op het herstel van de bedrijvigheid. Gemiddeld op jaarbasis steeg het arbeidsvolume met 1,1 % in 2010 en met 1,8 % in 2011. De groei van het aantal werkenden zou in elk van deze twee jaren 0,3 procentpunt lager uitkomen. Dat verschil is toe te schrijven aan de normalisering van de impliciete arbeidsduur per persoon. Terwijl in 2009 in ruime mate een beroep was gedaan op de flexibiliteitsstelsels – onder meer de tijdelijke werkloosheid – die het mogelijk maken de arbeidstijd modulair te verlagen, werden deze systemen immers minder gebruikt naarmate de bedrijvigheid aantrok. Gelet op de forse verslechtering van de conjunctuur, zou de werkgelegenheid in 2012 met nog slechts 0,4 % toenemen en het arbeidsvolume met 0,2 %.

De gemiddelde jaarlijkse groeicijfers verhullen ten dele het patroon van het werkgelegenheidsverloop tijdens het jaar: de grootste nettocreatie van banen was geconcentreerd tussen begin 2010 en het tweede kwartaal van 2011. In totaal werden in 2010 netto – dat wil zeggen als de afgeschafte banen worden afgetrokken van de nieuwe arbeidsplaatsen – zowat 63 000 jobs gecreëerd; in de eerste helft van 2011 kwamen daar nog eens 38 000 banen bij. Nadien zou de toename van de werkgelegenheid flink vertragen, maar licht positief blijven.

GRAFIEK 3 **BEDRIJVIGHEID EN WERKLOOSHEIDSGRAAD**
 (voor seizoen- en kalenderinvloeden gezuiverde gegevens)



Bronnen : EC, INR, NBB.
 (1) Seizoengezuiverde gegevens.
 (2) Geharmoniseerde werkloosheidsgraad (voor 15-jarigen en ouder), in % van de beroepsbevolking.

Tussen medio 2011 en eind 2012 zou de binnenlandse werkgelegenheid met ongeveer 23 000 eenheden toenemen. Een en ander zou het gevolg zijn van een verdere toename van het aantal werkenden in het kader van de dienstencheques en in de sector van de gezondheidszorg en de andere niet-marktdiensten. Ongerekend deze banen wordt in de conjunctuurgevoelige bedrijfstakken een beduidende daling ten belope van 15 000 à 20 000 arbeidsplaatsen verwacht.

Houdt men rekening met het effect van de vertraging van de nettobanencreatie, in combinatie met de regelmatige stijging van het aantal personen dat zich op de arbeidsmarkt aandient, dan zou de dalende tendens die de afgelopen maanden in de werkloosheid is opgetekend – van 8,5 % in het voorjaar van 2010 tot 6,6 % in oktober 2011 – volgend jaar omslaan. Gemiddeld beschouwd, zou de geharmoniseerde werkloosheidsgraad in 2012 7 % belopen.

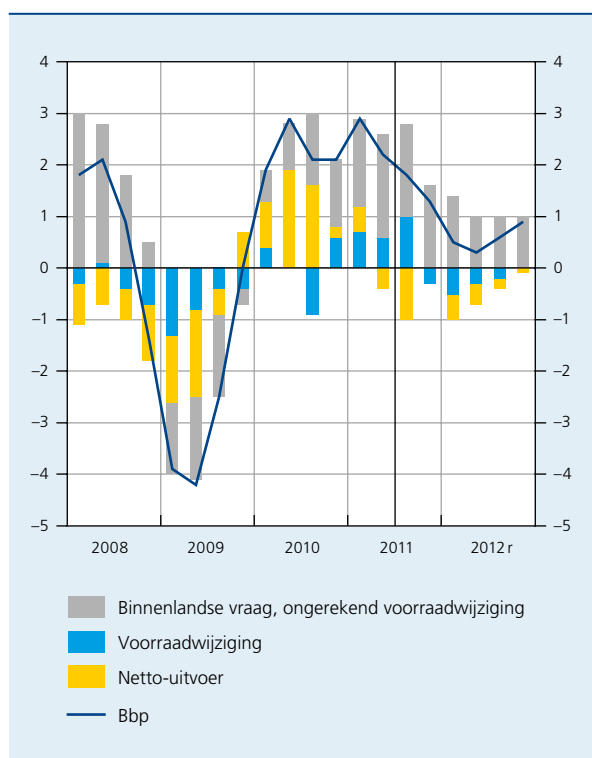
Parallel met het gunstig verloop van de werkgelegenheid, werden de steunpilaren van de vraag in 2010 en begin 2011 talrijker; de groei van het bbp kon aldus op

een evenwichtiger basis steunen. Terwijl de netto-uitvoer vanaf medio 2009 als eerste had bijgedragen tot het herstel van de bedrijvigheid, nam de druk van de voorraadwijziging op de groei snel af en rond de jaarwisseling van 2010-2011 werd de bijdrage ervan positief. Ook de overige componenten van de binnenlandse vraag verstevigden. De opnieuw oplopende financiële spanningen en de algemene verslechtering van het conjunctuurklimaat en van de vooruitzichten hebben dit beeld echter bruusk doen versomberen. Aan het einde van dit jaar en in 2012 zou zowel de netto-uitvoer als de voorraadwijziging negatief tot de groei bijdragen, terwijl de steun van de binnenlandse vraag fors zou verzwakken.

De uitvoer van goederen en diensten, die tot het eerste kwartaal van 2011 geschaagd werd door het herwonnen elan van de buitenlandse vraag, vooral vanuit de opkomende economieën en hun belangrijkste leveranciers, waaronder Duitsland, begon vanaf het tweede kwartaal te lijden onder de algemene vertraging op deze afzetmarkten. De expansie van de buitenlandse markten zou zich de volgende kwartalen in een traag tempo

GRAFIEK 4 VOORNAAMSTE VRAAGCOMPONENTEN

(bijdrage tot de bbp-groei, in procentpunt; voor seizoen- en kalenderinvloeden gezuiverde gegevens)



Bronnen: INR, NBB.

voortzetten: volgens de hypothesen van het Eurosysteem zou de groei teruglopen van 10,1% in 2010 tot 5,8% in 2011 en 3,7% in 2012. De buitenlandse markten zouden er dit keer dus, anders dan in 2009, niet op achteruitgaan; in dat jaar liep de wereldhandel naar volume immers met meer dan 10% terug. In totaal zou het verloop van de Belgische uitvoer naar volume vergelijkbaar zijn, aangezien de verwachte groei zou afnemen van 9,9% tot 5,5%. In 2012 zou hij slechts 1,7% belopen, aangezien de meest recente indicatoren uit de statistieken van de buitenlandse handel en de conjunctuurenquêtes voor eind 2011 gewag maken van een tijdelijke afname van de Belgische goederenexport en dus van een ongunstige uitgangspositie voor het daaropvolgende jaar.

In vergelijking met de andere componenten van de binnenlandse vraag had de groei van de huishoudelijke consumptie zich na de crisis vrij snel hersteld: na een sterke vertraging in 2009 bedroeg ze in 2010 2,3% in reële termen. Deze stijging had grotendeels te maken met de snelle daling van de spaarquote, naarmate de huishoudens opnieuw optimistischer werden over de economische vooruitzichten, in het bijzonder inzake werkgelegenheid. Dit effect is in 2011 niet meer versterkt,

zodat de particuliere consumptie met 1% zou toenemen tegenover vorig jaar, een veranderingspercentage dat ongeveer even groot is als dat van de koopkracht. Aan de weerslag van de hoge inflatie, waardoor de stijging van het beschikbaar inkomen in reële termen sedert eind 2010 met ruim 3 procentpunt wordt afgeroomd, heeft zich sedert de zomer de verzwakking van het consumentenvertrouwen toegevoegd. In dat verband werden de Belgische huishoudens niet alleen getroffen door de algemene verslechtering van het economisch klimaat in Europa en door de financiële spanningen, maar ook door de aanhoudende discussies over de begrotingsvooruitzichten in België. Zo zou de particuliere consumptie in 2012 met naar volume slechts 0,2% toenemen onder invloed van een beperkte stijging van het beschikbaar inkomen met 1,2%, in combinatie met een verhoging van de spaarquote met 0,8 procentpunt in 2012. Deze laatste zou op 17% uitkomen, iets hoger dan het peil dat werd opgetekend van 2000 tot 2007. In deze uitermate onzekere omgeving, en gelet op de geleidelijke stijging van de rente op hypothecaire kredieten, zouden de investeringen van de huishoudens in woningen in 2011 en 2012 opnieuw teruglopen met ongeveer 1,5% per jaar. In 2010 werden deze investeringen tijdelijk gesteund door de maatregelen ter bevordering van de bouwnijverheid, onder meer via een verlaging van het btw-tarief voor een eerste schijf van de werkzaamheden.

Het volume van de bedrijfsinvesteringen, dat in 2009 en 2010 een gecumuleerde daling met circa 11% had laten optekenen, zou in 2011 dan weer met 7,8% toenemen. Deze inhaalbeweging heeft plaats tegen de achtergrond van het krachtig herstel van de bezettingsgraad van het productievermogen van de ondernemingen, die steeg van 70,1% in april 2009 tot 81,2% in april 2011, een resultaat dat in de buurt ligt van het gemiddelde van de afgelopen twee decennia in de enquête bij de ondernemingen van de verwerkende nijverheid, parallel met de versteviging van de finale vraag en het herstel van de rentabiliteit van de bedrijven. Het bruto-exploitatietoetschot van de ondernemingen nam in 2010 immers met 10% toe en zou in 2011 nog met 6,1% groeien, wat bevorderlijk is voor het intern financieringsvermogen van de vennootschappen. Tegelijk met de verzwakking van de vraag en de aanzienlijke daling van de bezettingsgraad van het productievermogen in de industrie in de loop van 2011 – in oktober 2011 beliep deze laatste nog slechts 78,4% – wordt voor 2012 een aanzienlijke vertraging van de bedrijfsinvesteringen verwacht, aangezien die met amper 1,7% zouden toenemen.

Aangezien, ten slotte, in de projecties geen rekening wordt gehouden met specifieke maatregelen om de consumptieve bestedingen van de overheid te beperken,

TABEL 3 BBP, WERKGELEGENHEID EN BELANGRIJKSTE BESTEDINGSCATEGORIËN

(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens)

	2009	2010	2011 r	2012 r
Bbp ⁽¹⁾	-2,7	2,3	2,0	0,5
Totaal arbeidsvolume ⁽²⁾	-1,6	1,1	1,8	0,2
Totale binnenlandse werkgelegenheid in personen	-0,2	0,8	1,5	0,4
<i>p.m. Verandering in duizenden personen</i>	-7,6	37,0	68,3	18,3
Reëel beschikbaar inkomen van de particulieren	2,9	-0,5	0,9	1,2
<i>Bestedingscomponenten⁽¹⁾</i>				
Consumptieve bestedingen van de particulieren	0,8	2,3	1,0	0,2
Consumptieve bestedingen van de overheid	0,8	0,2	1,3	2,9
Bruto-investeringen in vaste activa	-8,1	-0,9	4,9	1,2
Woningen	-9,2	1,6	-1,5	-1,3
Overheid	7,2	-1,8	5,4	5,3
Ondernemingen	-9,3	-1,6	7,8	1,7
<i>p.m. Binnenlandse bestedingen, ongerekend voorraadwijziging⁽³⁾</i>	-1,3	1,1	1,8	1,1
Voorraadwijziging ⁽³⁾	-0,7	0,0	0,5	-0,3
Netto-uitvoer van goederen en diensten ⁽³⁾	-0,7	1,2	-0,2	-0,3
Uitvoer van goederen en diensten	-11,3	9,9	5,5	1,7
Invoer van goederen en diensten	-10,6	8,7	6,0	2,1

Bronnen: INR, NBB.

(1) Naar volume.

(2) Totaal aantal gewerkte uren in de economie.

(3) Bijdrage tot de verandering van het bbp.

zouden deze in reële termen toenemen met 1,3 % in 2011 en 2,9 % in 2012. In de aanloop naar de lokale verkiezingen zouden de overheidsinvesteringen in 2011 en 2012 opveren, namelijk met meer dan 5 % per jaar.

3. Prijzen en kosten

Sedert eind 2010 komt de inflatie van de consumptieprijzen in België aanzienlijk boven 3 % uit. Volgens de huidige projecties zou de inflatie tot de eerste maanden van 2012 boven die 3 % blijven, vooraleer tegen het einde van het jaar geleidelijk terug te lopen tot ongeveer 2 %. De inflatie zou in 2011 gemiddeld 3,5 % bedragen – tegen circa 2,7 % in het eurogebied – en in 2012 gemiddeld 2,4 %.

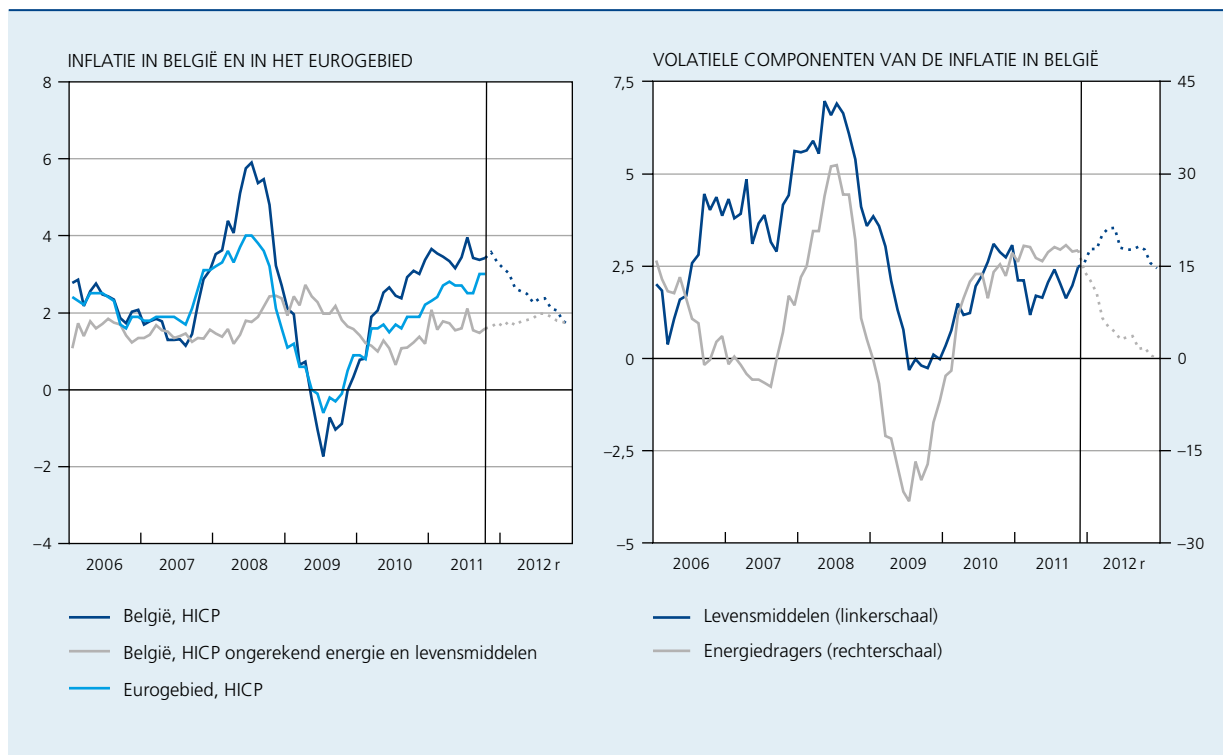
Het hoge peil van de totale inflatie in 2011 heeft groten-deels te maken met de volatiele componenten ervan. Met name de prijzen van de energiedragers in de HICP-mand werden in 2010 gemiddeld 10 % duurder, en over heel 2011 zouden zij met nog eens 17 % stijgen. Dit verloop resulteert voornamelijk uit de snelle stijging van de

aardolienoteringen op de internationale markten tot een peil van \$ 123 per vat Brent in april, en uit het persistent hoge peil van \$ 110 per vat nadien. In de veronderstelling dat de olieprijs tijdens de projectieperiode licht zouden dalen, zouden de basiseffecten van dat verloop gaandeweg minder intens moeten worden, wat verklaart waarom een daling van de inflatie wordt verwacht. Deze daling wordt echter deels geneutraliseerd door de forse stijging van de distributietarieven voor elektriciteit in een groot deel van het Vlaamse gewest, waarvan de weerslag op de energiecomponent van de inflatie in 2011 en 2012 op ongeveer 1 procentpunt wordt geraamd. Deze toename is het gevolg van de hoge kosten van de gewestelijke subsidies voor de installatie van zonnepanelen.

Terwijl vanwege de component van de energiedragers in 2012 een geleidelijke vertraging wordt verwacht, zou de onderliggende inflatie krachtig blijven. Deze laatste nam eind 2010 en begin 2011 toe, en steeg van gemiddeld 1,1 % in 2010 tot 1,7 % in april 2011 – voornamelijk onder impuls van de diensten – en verwacht wordt dat ze op een licht hoger peil zal blijven. Dit verloop is voor

GRAFIEK 5 INFLATIE

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



Bronnen: EC, NBB.

een deel toe te schrijven aan het verrekenen van de prijsstijgingen voor brandstoffen en levensmiddelen, bijvoorbeeld in de vliegtuigtickets of het restaurantbedrijf. Het werd ook in de hand gewerkt door de prijsaanpassingen die rechtstreeks gerelateerd zijn aan de inflatie of aan andere referentie-indexcijfers voor een aantal diensten. Tot slot zou het worden ondersteund door de forse stijging van de loonkosten, die zelf in hoge mate wordt aangedreven door de indexering van de lonen aan het verloop van de gezondheidsindex.

In België zouden de loonkosten per eenheid product in de private sector in 2011 en 2012 sterk stijgen, met respectievelijk 2,2 en 2,9%, nadat zij in 2010 stabiel gebleven waren. De aanzienlijke versnelling van de loonkosten per eenheid product is het resultaat van de combinatie van de geringe productiviteitsgroei en een snellere toename van de uurloonkosten. In totaal ligt de gecumuleerde toename voor de twee jaren van de projectieperiode, met meer dan 5%, aanzienlijk hoger dan de toename waar de Europese Commissie of de OESO van uitgaat voor de drie voornaamste handelspartners – Duitsland, Frankrijk en Nederland –, wat weegt op het concurrentievermogen van de Belgische ondernemingen.

In 2010 steeg de zichtbare arbeidsproductiviteit met 0,9% doordat de tijdens de recessie van 2008-2009 opgetekende onbenutte personeelsreserves in de ondernemingen werden weggewerkt. In feite ging het hier om een vrij beperkte stijging, waardoor de productiviteit, na de in de aanvangsfase van de crisis geleden verliezen, niet opnieuw naar haar potentiële peil kon worden getild. Bovendien zou de conjunctuurverslechtering in het tweede deel van 2011 en in 2012 de productiviteitsgroei voor die beide jaren terugdringen tot respectievelijk 0,3 en 0,4% per jaar, wat aanzienlijk minder is dan de gemiddelde percentages. De Belgische economie wordt sedert 2007 gekenmerkt door een zwakke productiviteitsgroei. In periodes van laagconjunctuur zijn *labour hoarding* en zwakke investeringen daar de oorzaak van. Ongeacht deze conjunctuurschommelingen zou de zwakke productiviteitsgroei ook het resultaat kunnen zijn van de inschakeling van laaggeschoolde werknemers die in de hand wordt gewerkt door de verschillende, hierboven reeds beschreven maatregelen ter bevordering van de werkgelegenheid. Dit laatste komt echter nauwelijks tot uiting in een lagere gemiddelde toename van de loonkosten, wat had kunnen worden verwacht als het aandeel van dit type banen groter wordt.

TABEL 4 PRIJS- EN KOSTENINDICATOREN
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	2009	2010	2011 r	2012 r
Totale HICP	0,0	2,3	3,5	2,4
Energiedragers	-14,0	10,0	17,0	4,3
Totaal exclusief energiedragers	1,9	1,3	1,8	2,1
Bbp-deflator	1,2	1,8	2,5	2,3
Loonkosten in de private sector:				
Kosten per eenheid product	4,0	0,0	2,2	2,9
Uurloonkosten	2,8	0,9	2,5	3,3

Bronnen: EC, INR, NBB.

De uurloonkosten zouden stijgen van 0,9% in 2010 tot 2,5% in 2011 en 3,3% in 2012. Deze markante versnelling heeft grotendeels te maken met de automatische loon-indexering. Volgens de projecties zou de gezondheidsindex van de consumptieprijzen, die als referentie dient voor de indexering, stijgen met 3,1% in 2011 en met 2,4% in 2012. Als gevolg van de vertragingen die voortvloeien uit de indexeringsmechanismen die in de verschillende paritaire comités van toepassing zijn, zou het effect het tweede jaar echter iets groter zijn. Behalve met de indexering, houdt de hypothese voor het verloop van de uurloonkosten in de private sector in 2011 en 2012 hoofdzakelijk rekening met de maximale, 0,3% belopende stijging van de conventionele lonen waarin het door de regering opgelegde ontwerp van centraal akkoord voor het tweede jaar voorziet.

4. Overheidsfinanciën

De in dit artikel voorgestelde projecties met betrekking tot de overheidsfinanciën zijn beperkt tot 2011. Het op 26 november 2011 in het kader van de federale regeringsvorming bereikte begrotingsakkoord, kwam immers tot stand na de afsluitingsdatum van de projecties.

Volgens de meest recente informatie zullen de overheidsfinanciën het jaar 2011 naar verwachting afsluiten met een tekort van 4,2% bbp, wat 0,1% bbp méér is dan een jaar eerder.

De fiscale en parafiscale ontvangsten zouden in 2011 stabiel blijven in verhouding tot het bbp. De belastingen op goederen en diensten zouden weliswaar worden gedrukt door het effect van de afgenomen consumptie van tabaksproducten en motorbrandstoffen die, onder meer via de accijnzen, relatief zwaar wordt belast, maar

de heffingen op arbeid zouden enigszins stijgen. De niet-fiscale en niet-parafiscale ontvangsten, daarentegen, zouden in 2011 sterk oplopen als gevolg van, enerzijds, de nieuwe heffing in het kader van de depositobeschermingsregeling en, anderzijds, een forse toename van de vergoedingen voor de overheidssteun tijdens de financiële crisis, onder meer wegens de eerste betaling door KBC voor de door de overheid verstrekte middelen.

De primaire uitgaven, die in 2010 nog 49,5% bbp bedroegen, zouden in 2011 stijgen tot 49,8% bbp. Deze toename is voornamelijk het gevolg van de maatregelen

TABEL 5 OVERHEIDSREKENINGEN⁽¹⁾
(in % bbp)

	2009	2010	2011 r
Ontvangsten	48,0	48,8	48,9
Fiscale en parafiscale ontvangsten	42,7	43,2	43,2
Overige	5,2	5,5	5,8
Primaire uitgaven	50,1	49,5	49,8
Primair saldo	-2,2	-0,7	-0,9
Rentelasten	3,6	3,3	3,3
Financieringsbehoefte (-) of -vermogen	-5,8	-4,1	-4,2
<i>p.m. Effect van niet-recurrente factoren</i>	<i>-1,0</i>	<i>0,0</i>	<i>-0,1</i>
Geconsolideerde brutoschuld ..	95,9	96,2	97,7

Bronnen: INR, NBB.

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

die werden genomen naar aanleiding van de moeilijkheden bij de Gemeentelijke Holding, een belangrijk aandeelhouder van Dexia, waarvan de beurskoers is gekelderd. Ze resulteren in een kapitaaloverdracht van de overheid naar deze instelling ten belope van 0,2 % bbp⁽¹⁾.

De rentelasten zouden in 2011 vrij stabiel blijven. De overheidsschuld zou weliswaar oplopen, maar de invloed daarvan op de rentelasten zou nagenoeg integraal worden geneutraliseerd door de – weliswaar beperkte – daling van de rente.

De schuldgraad van de overheid zou worden opgedreven door de leningen die de Belgische overheid heeft aangegaan ter financiering van de aankoop van Dexia Bank België en de leningen aan Griekenland, Ierland en Portugal.

5. Beoordeling van de risicofactoren

In de lijn van de projecties van het Eurosysteem voor het eurogebied, maken de hier voor België voorgestelde resultaten gewag van een stagnatie van de bedrijvigheid aan het einde van 2011 en bij het begin van 2012. Daarna zal in de tweede helft van 2012 een gematigd herstel volgen. Op basis daarvan zouden de groeivoorzichten voor het bbp lager uitvallen dan die welke de afgelopen maanden door de andere instellingen, met uitzondering

van de OESO, zijn gepubliceerd. Niettemin lijken de risico's met betrekking tot deze projecties, mochten ze worden bewaarheid, overwegend – en zelfs bijna uitsluitend – van zodanige aard dat ze de bedrijvigheid nog fors zouden afremmen.

Gelet op de normale volatiliteit van het kortetermijnverloop van de bedrijvigheid en rekening houdend met de gebruikelijke herzieningen van de statistische gegevens, is het niet uitgesloten dat het bbp tijdens een of ander kwartaal gematigd zal dalen, zelfs in het basis-scenario waar voor deze projecties wordt van uitgegaan. Het feit dat er zich op korte termijn geen zware recessie aandient en dat de economie in de loop van 2012 opnieuw zal groeien, impliceert in dit scenario evenwel dat de algemene onzekerheid zal afnemen, of dat ze op z'n minst minder zal wegen op het gedrag van ondernemingen en huishoudens. Dit veronderstelt duidelijk dat de overheidsschuldencrisis in het eurogebied niet verergert, en dat de weerslag ervan op de financiële instellingen beperkt blijft.

Zelfs in dat geval, moeten de financiële instellingen grondig blijven herstructureren en moeten ze die herstructurering tot een goed einde brengen teneinde hun situatie te saneren en zich aan te passen aan de nieuwe omgeving inzake marktvoorwaarden en prudentiële regelgeving. Dit zal gebeuren via een vermindering van de omvang van hun balans of via een kapitaalsverhoging. Afhankelijk van de wijze waarop deze aanpassing gebeurt, zou de kredietverlening aan ondernemingen en huishoudens er zwaarder dan verwacht door kunnen worden getroffen en aldus het herstel drukken.

(1) In de projecties wordt geen rekening gehouden met de mogelijke impact van de garantie ten belope van 0,4 % bbp die is verleend aan de particuliere coöperanten van de Arco-groep, gelet op de onzekerheden hieromtrent.

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

	Bbp naar volume		Inflatie ⁽¹⁾		Begrotingssaldo ⁽²⁾		Publicatiedatum
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	
NBB – Najaar 2011	2,0	0,5	3,5	2,4	-4,2	n.	december 2011
<i>p.m. Voorjaar 2011</i>	2,6	2,2	3,4	2,2	-3,5	-4,1	<i>juni 2011</i>
INR	2,4	1,6	3,5	2,0	n.	n.	september 2011
IMF	2,4	1,5	3,1	2,0	-3,5	-3,4	september 2011
EC	2,2	0,9	3,5	2,0	-3,6	-4,6	november 2011
OESO	2,0	0,5	3,4	2,5	-3,5	-3,2	november 2011
<i>p.m. Realisaties 2010</i>	2,3		2,3		-4,1		

(1) HICP, behalve INR: nationale consumptieprijsindex.

(2) In % bbp.

In sommige landen van het eurogebied zou de begrotingsconsolidatie bovendien moeten worden voortgezet en verstevigd om de in de stabiliteitsprogramma's vastgelegde doelstellingen te bereiken.

Ruimer beschouwd, houdt de situatie in het eurogebied een risico in voor de partners van de andere wereldeconomieën, bovenop de specifieke problemen waarmee zij zelf worden geconfronteerd. Een sterker dan verwachte teruggang van de vraag in de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk of de opkomende economieën, die tot de voornaamste handelspartners van Europa behoren, zou een van de mogelijke hoekstenen van het herstel verzwakken.

Wat meer specifiek België betreft, zijn de begrotingsmaatregelen van de nieuwe regering niet kunnen worden geïntegreerd in deze projecties vanwege de tijd die nodig is gebleken om een akkoord te bereiken. Enerzijds zullen sommige van die maatregelen wellicht een restrictief effect uitoefenen op de bedrijvigheid en de inkomens.

Anderzijds zouden ze, voor zover ze het mogelijk maken de overheidsrekeningen op een geloofwaardige manier te saneren en het verloop van de schuld opnieuw naar een op lange termijn houdbaar traject te brengen, de huishoudens er kunnen toe aanzetten hun voorzorgssparen te verminderen dat ze anders zouden hebben aangelegd om zichzelf te beschermen tegen een dreigende aantasting van hun inkomensvooruitzichten als gevolg van een ontsporing van de overheidsfinanciën. Door de begrotingsconsolidatie zou ook de in de rentetarieven vervatte risicopremie kunnen dalen.

Algemeen beschouwd, moeten ook de structurele maatregelen voor de arbeidsmarkt en voor de pensioenen op lange termijn de begrotingsconsolidatie ondersteunen en de verhoging van het groei- en concurrentiepotentieel van de economie schragen. In dit opzicht nemen de verwachte inflatie en, derhalve, de loonkosten krachtiger toe dan bij de concurrenten, wat een risico inhoudt voor het verloop van de bedrijvigheid en van de werkgelegenheid.

Bijlage

PROJECTIES VOOR DE BELGISCHE ECONOMIE: SYNTHESE VAN DE BELANGRIJKSTE RESULTATEN

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

	2008	2009	2010	2011 r	2012 r
Groei (voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens)					
Bbp naar volume	0,9	-2,7	2,3	2,0	0,5
Bijdragen tot de groei:					
Binnenlandse bestedingen, ongerekend voorraadwijziging	2,0	-1,2	1,1	1,8	1,1
Netto-uitvoer van goederen en diensten	-0,8	-0,7	1,2	-0,2	-0,3
Voorraadwijziging	-0,3	-0,7	0,0	0,5	-0,3
Prijzen en kosten					
Geharmoniseerde consumptieprijsindex	4,5	0,0	2,3	3,5	2,4
Gezondheidsindex	4,2	0,6	1,7	3,1	2,4
Bbp-deflator	2,2	1,2	1,8	2,5	2,3
Ruilvoet	-2,4	3,4	-1,5	-1,1	0,0
Loonkosten per eenheid product in de private sector	3,5	4,0	0,0	2,2	2,9
Uurloonkosten in de private sector	3,6	2,8	0,9	2,5	3,3
Productiviteit per arbeidsuur in de private sector	0,1	-1,2	0,9	0,3	0,4
Arbeidsmarkt					
Binnenlandse werkgelegenheid (gemiddelde jaar-op-jaar verandering, in duizenden personen) ..	79,1	-7,6	37,0	68,3	18,3
<i>p.m. Verandering tijdens het jaar⁽¹⁾, in duizenden personen</i>	63,1	-23,2	63,4	55,7	4,8
Totaal arbeidsvolume ⁽²⁾	1,5	-1,6	1,1	1,8	0,2
Geharmoniseerde werkloosheidsgraad ⁽²⁾ (in % van de beroepsbevolking)	7,0	8,0	8,4	6,9	7,0
Inkomens					
Reëel beschikbaar inkomen van de particulieren	2,2	2,9	-0,5	0,9	1,2
Spaarquote van de particulieren (in % van het beschikbaar inkomen)	16,8	18,4	16,2	16,2	17,0
Overheidsfinanciën⁽⁴⁾					
Financieringssaldo (in % bbp)	-1,3	-5,8	-4,1	-4,2	n.
Primair saldo (in % bbp)	2,5	-2,2	-0,7	-0,9	n.
Overheidsschuld (in % bbp)	89,3	95,9	96,2	97,7	n.
Lopende rekening					
(in % bbp volgens de betalingsbalans)	-1,6	-1,7	1,5	0,9	0,3

Bronnen: EC, ADSEI, INR, NBB.

(1) Verschil tussen het vierde kwartaal van het desbetreffende jaar en het vierde kwartaal van het voorgaande jaar.

(2) Totaal aantal gewerkte uren in de economie.

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

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

De lonen in de overheidssector

B. Eugène^(*)

Inleiding

De door de Belgische overheid uitbetaalde bezoldigingen beliepen in 2010 12,6% bbp. Dat was iets meer dan een vierde van de primaire overheidsuitgaven. Bovendien zijn die uitgaven de afgelopen twee decennia aanzienlijk toegenomen. In het licht van de huidige noodzaak tot begrotingsconsolidatie, moet derhalve worden nagegaan of deze uitgavencomponent eventueel een bron van budgettaire besparingen kan zijn, ook via de lonen.

Het loon bepaalt bovendien in hoge mate de aantrekkingskracht van een werkgever en het vermogen van deze laatste om gekwalificeerde werknemers te motiveren en te behouden. In dat kader zijn de overheids- en de private sector elkaars concurrenten op de arbeidsmarkt. Het is derhalve van essentieel belang de relatieve positie van beide sectoren te kennen.

In dit artikel worden voornamelijk de individuele lonen bestudeerd en meer bepaald de loonverschillen tussen de overheids- en de private sector⁽¹⁾. Daarbij wordt vooral aandacht geschonken aan de situatie in België naar de maatstaf van negen andere landen uit het eurogebied (Duitsland, Oostenrijk, Spanje, Frankrijk, Griekenland, Italië, Ierland, Portugal en Slovenië), die het voorwerp hebben uitgemaakt van een studie op basis van micro-economische gegevens⁽²⁾.

Naast de inleiding en de conclusies bestaat dit artikel uit drie delen. In het eerste deel worden de verschillen toegelicht tussen de voornaamste kenmerken van de werknemers in de overheids- en in de private sector, die de oorzaak zouden kunnen zijn van de loonverschillen. Het volgende deel is een analyse van de loonontwikkeling in de overheidssector volgens de macro-economische gegevens. In het derde deel wordt nagegaan

of de vaststellingen op macro-economisch vlak een micro-economische analyse doorstaan waarin rekening wordt gehouden met de individuele kenmerken van de werknemers.

1. Voornaamste kenmerken van de werknemers in de overheids- en in de private sector

Eventuele verschillen qua bezoldiging tussen loontrekken uit de private en uit de overheidssector hebben mogelijkerwijs te maken met het feit dat de werknemers van deze beide sectoren niet dezelfde kenmerken vertonen. Bepaalde individuele kenmerken, zoals ervaring, opleidingsniveau, arbeidsduur of geslacht, beïnvloeden immers het individuele loonpeil. Indien de werknemerspopulaties in de private en in de overheidssector niet analoog zijn, kunnen die kenmerken derhalve aanleiding geven tot loonverschillen op het geaggregeerde niveau.

Definities van de «overheidssector»

Alvorens een summier sectorspecifieke vergelijking te maken tussen de belangrijkste kenmerken wat de bezoldiging van de werknemers betreft, zij eraan herinnerd dat de overheidssector op verschillende wijzen kan worden gedefinieerd: er is onder meer de sectorale benadering en de benadering naar bedrijfstakken.

(*) De auteur dankt Sarah Cheliout, Ilse Rubbrecht, Thomas Stragier en Luc Van Meensel voor hun bijdrage aan dit artikel.

(1) De werkgelegenheid bij de overheid in België werd reeds geanalyseerd in een eerder artikel (Bisciarì et al., 2009).

(2) Zie Giordano et al., 2011.

Volgens de sectorale benadering omvat de overheidssector (S.13) de institutionele eenheden die tot de niet-marktproducenten behoren, met andere woorden eenheden waarvan de opbrengst van de verkoop minder dan de helft van de productiekosten dekt, en die onder toezicht staan van een overheidsinstantie. Het is zaak dat voor een internationale vergelijking de overheidsperimeter zo vergelijkbaar mogelijk is. Aangezien, bij wijze van voorbeeld, de gezondheidszorg in België niet onder sector S.13 valt, terwijl dit in tal van landen wel het geval is, hangt de classificatie van deze activiteit dus in hoge mate af van de institutionele organisatie die eigen is aan ieder land. Een sectorale benadering is dus niet altijd geschikt om internationale vergelijkingen te maken.

Bij een benadering naar bedrijfstak doet dat probleem zich niet voor. De bedrijfstakken O (overheidsdiensten), P (onderwijs) en Q (gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening), zoals ze zijn gedefinieerd volgens de NACE-classificatie, kunnen worden beschouwd als een goede benadering van de «overheidssector». De gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening behoren in België niet tot de overheidssector, maar ze worden wel grotendeels door de overheid gesubsidieerd. In de EU-SILC-enquête (European Union-Statistics on Income and Living Conditions), waarop de hieronder volgende micro-economische analyse is gebaseerd, vermelden de ondervraagde personen bovendien de bedrijfstak waarin ze werkzaam zijn, en niet de sector. In het vervolg van dit artikel wordt dus de voorkeur gegeven aan deze benadering die, voor zover de gegevens beschikbaar zijn, meer dan de sectorale benadering een geharmoniseerde internationale vergelijking mogelijk maakt.

Leeftijd

Volgens de micro-economische gegevens van de EU-SILC-enquête, zijn de loontrekkenden van de bedrijfstakken O-P-Q in België gemiddeld beschouwd 2,2 jaar ouder dan die van de andere bedrijfstakken. Dat leeftijdsverschil komt ook tot uiting in de macro-economische gegevens. Volgens deze laatste zijn de populaties loontrekkenden die de vijf leeftijdscategorieën van 25 tot 50 jaar uitmaken, in de private sector vrijwel even omvangrijk, terwijl de categorieën boven de 50 jaar er minder talrijk zijn. In de bedrijfstakken O-P-Q, daarentegen, hebben de leeftijdscategorieën van 45 tot 55 jaar een groot overwicht. Ook het aandeel van de werknemers ouder dan 55 jaar is in de overheidssector veel groter dan in de private sector. Dergelijke kenmerken, die doorgaans gepaard gaan met een ruimere ervaring en een langere loopbaan, kunnen de eventuele loonverschillen voor een deel verklaren.

Arbeidsregeling

Verhoudingsgewijs zijn deeltijdwerkers talrijker vertegenwoordigd in het onderwijs en, meer nog, in de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening dan in het geheel van de economie. In de bedrijfstak van de overheidsdiensten, daarentegen, opteren minder loontrekkenden voor deeltijdarbeid. Ook hieraan kunnen loonverschillen, indien uitgedrukt in maand- of jaartermen, worden toegeschreven.

Geslacht

In de bedrijfstakken O-P-Q zijn meer vrouwen werkzaam dan in de overige bedrijfstakken. Volgens de macro-economische gegevens maken ze er meer dan 68 % van de loontrekkenden uit, tegen 37 % in de private sector. Ze zijn goed voor bijna 80 % van de loontrekkenden in de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening, 69 % in het onderwijs, maar slechts 41 % in de overheidsdiensten. Voor zover er, volgens andere studies, in de private sector een loonkloof tussen mannen en vrouwen bestaat, kunnen deze verschillen eveneens de loonkloof tussen de private en de overheidssector verklaren.

Opleidingsniveau

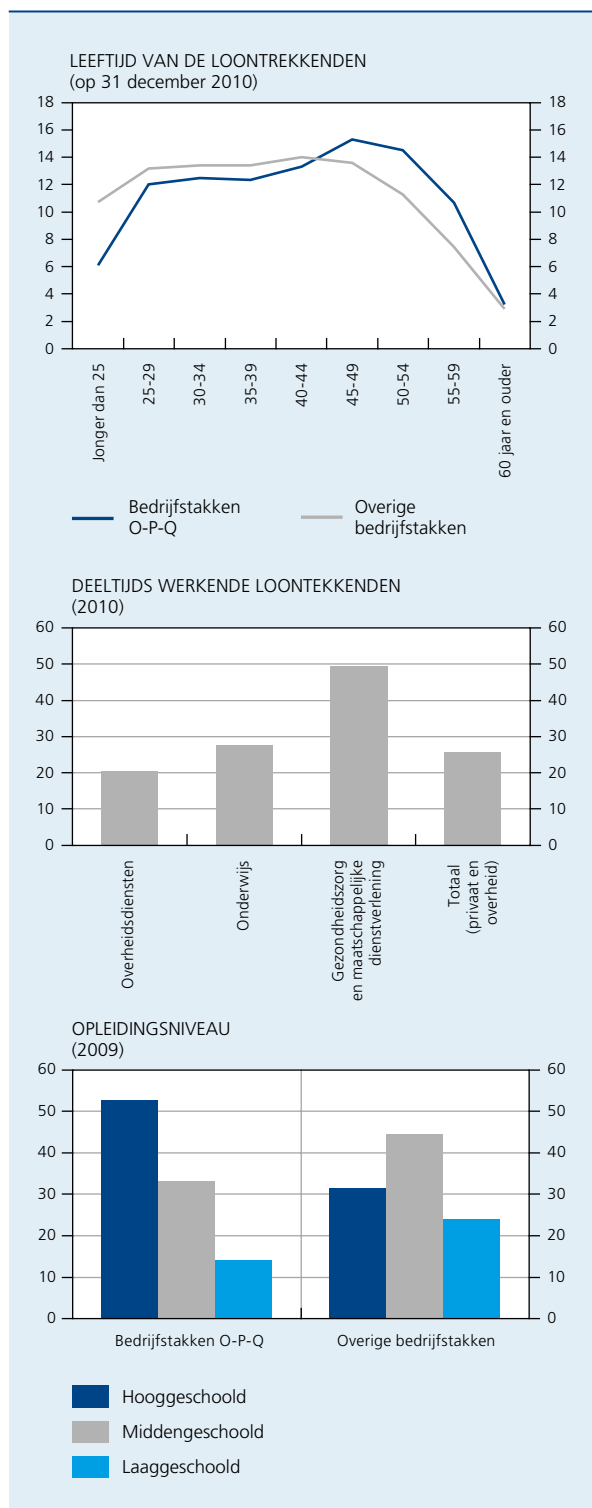
Volgens de macro-economische gegevens afkomstig van de arbeidskrachtentelling, is bijna 53 % van de loontrekkenden in de bedrijfstakken O-P-Q hooggeschoold, in het bezit dus van een diploma hoger onderwijs, tegen 31,5 % in het geheel van de overige bedrijfstakken. Laaggeschoold personeel, daarentegen, zou slechts 14 % uitmaken in de branches van de overheidssector, tegen 24 % in de overige branches. Dit specifiek gegeven is ook een van de redenen die hogere gemiddelde lonen in de overheidssector kunnen rechtvaardigen. Het onderstreept tevens de concurrentie tussen de sectoren om de hoogstgeschoolden aan te trekken.

Arbeidsduur

Uit de gegevens van de EU-SILC-enquête blijkt dat een voltijdwerker in de bedrijfstakken O-P-Q gemiddeld beschouwd 4 uur minder werkt dan in de andere bedrijfstakken. Dat verschil wordt vooral bepaald door het onderwijs, aangezien leerkrachten minder uren per week aangaven dan de werknemers in andere branches.

GRAFIEK 1 KENMERKEN VAN DE WERKNEMERS IN DE OVERHEIDS- EN IN DE PRIVATE SECTOR

(in % van de werknemers van de onderzochte bedrijfstakken)



Bronnen: EC (EAK), FOD Economie, RSZ.

Verantwoordelijkheden

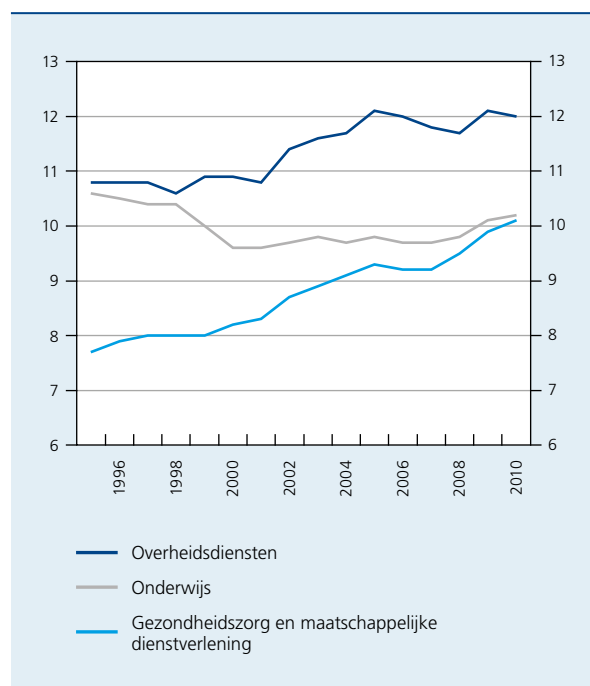
Tot slot telt de private sector meer managersfuncties dan de bedrijfstakken O-P-Q: respectievelijk 30 en 24 % van de banen. Hierdoor kan de gemiddelde bezoldiging in de private sector gunstig worden beïnvloed, ofschoon het resultaat omzichtig moet worden geïnterpreteerd aangezien in de enquête niet wordt gedefinieerd wat een managersfunctie precies inhoudt.

2. Bevindingen op basis van de macro-economische statistieken

De brutolonen en -salarissen van de loontrekkenden in de bedrijfstakken O-P-Q zijn de afgelopen vijftien jaar sterk toegenomen, van 29,2 tot 32,4 % van de totale loonsom tussen 1995 en 2010. Deze groei was overwegend toe te schrijven aan de bedrijfstak gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening die, als gevolg van de dynamiek van de werkgelegenheid in deze branche, zijn loonaandeel in het totaal van de economie over dezelfde periode zag stijgen van 7,7 tot 10,1 %. Ook in de bedrijfstak overheidsdiensten nam het totaal van de salarissen toe, van 10,8 tot 12 %, terwijl het in de bedrijfstak onderwijs enigszins terugliep.

GRAFIEK 2 BRUTOLONEN EN -SALARISSEN VAN DE LOONTREKKENDEN IN DE BEDRIJFSTAKKEN O, P EN Q

(in % van de totale brutolonen en -salarissen)



Bronnen: INR, NBB.

Het is tevens nuttig het verloop na te gaan van de totale brutolonen en -salarissen van de werknemers uit de overheidssector en van de twee elementen die eraan ten grondslag liggen, namelijk de werkgelegenheid en de individuele lonen. Om deze analyse over een langere periode te kunnen spreiden, wordt gebruik gemaakt van de totale brutolonen en -salarissen van sector S.13, opgesteld volgens de methodologie van de nationale rekeningen, veeleer dan van de bedrijfstakken O-P-Q, die niet over een even lange periode beschikbaar zijn.

De totale brutolonen en -salarissen van de overheidssector namen tussen 1970 en 2010 in reële termen met 175,1 % toe. Die groei was initieel het resultaat van een stijging in de jaren zeventig, gevolgd door een lichte daling in de jaren tachtig. Gedurende een gedeelte van deze periode namen de lonen immers minder sterk toe dan de inflatie, een gevolg van de maatregelen die het herstel van het concurrentievermogen en de gezondmaking van de overheidsfinanciën beoogden. Sedert 1990 is de tendens van de groei opnieuw positief, hoewel het tempo trager blijft dan tijdens de jaren zeventig. Tussen 1995 en 2010 beliep de groei totaal beschouwd 30,9 %, wat neerkomt op een gemiddelde jaar-op-jaar stijging met 1,8 % in reële termen.

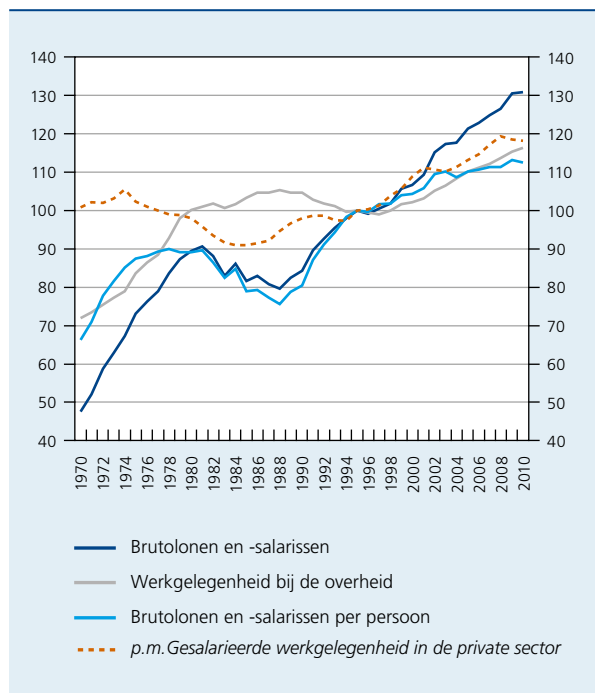
Tussen 1970 en 1995 werd de groei iets meer gestuurd door de stijging van de individuele lonen dan door de werkgelegenheids groei. Over de laatste vijftien jaar, daarentegen, heeft de totale groei méér te maken gehad met de stijging van werkgelegenheid dan met die van de salarissen per persoon in reële termen. Tussen 1970 en 2010 groeiden die beide componenten met respectievelijk 61,8 en 70 %. De loonsom nam in eerste instantie toe als gevolg van de gelijktijdige stijging van de werkgelegenheid bij de overheid en van de lonen per persoon, dit tot begin jaren tachtig. Daarna bleef de werkgelegenheid vrijwel stabiel, terwijl de reële lonen per persoon enigszins terugliepen, tot ze in 1988 een dieptepunt bereikten. Vervolgens lieten de individuele bezoldigingen tussen 1988 en 2010 een gemiddelde jaar-op-jaar stijging optekenen met 1,8 % tegen vaste prijzen, wat betekent dat ze over het geheel van de periode met 48,8 % toenamen. De werkgelegenheid van haar kant steeg tussen 1997 – een dieptepunt – en 2010 met gemiddeld 1,3 %.

Er zij opgemerkt dat de gesalarieerde werkgelegenheid in de private sector pas vanaf 1997 opnieuw haar peil van 1970 bereikte; vervolgens steeg ze nog met 16,5 %.

De ontwikkelingen in België kunnen beter worden ingeschat aan de hand van een internationale analyse. Binnen de groep landen die volgens de hieronder volgende micro-economische benadering worden geanalyseerd, en waaraan Nederland is toegevoegd, wordt voor de periode 2000-2009 een sterk divergerend verloop opgetekend inzake brutolonen en -salarissen van de loontrekenden in de bedrijfstakken O-P-Q⁽¹⁾, alsook inzake de variabelen die voor dat verloop bepalend zijn. In alle gevallen is de in deze bedrijfstakken betaalde loonsom gestegen en die stijging is toe te schrijven aan de gezamenlijke impact van de toename van de werkgelegenheid en van de individuele lonen. De bijdrage van deze laatste is overal sterker geweest dan die van de werkgelegenheid, zij het niet steeds in dezelfde mate.

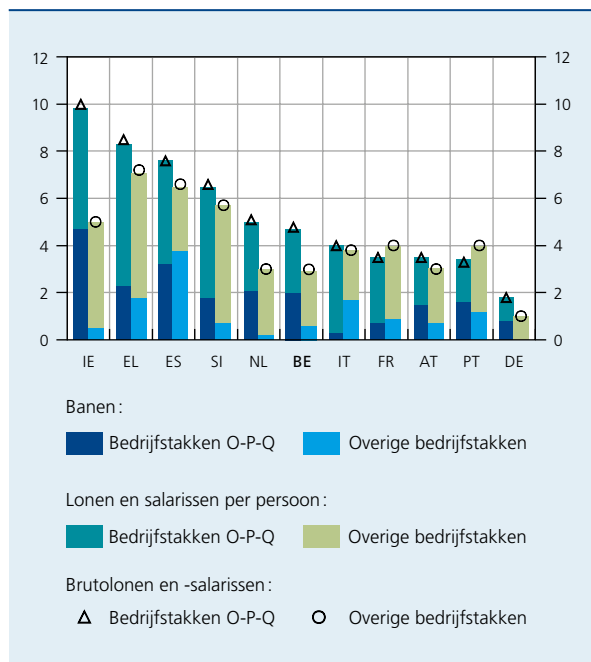
Beschouwt men een aantal landen afzonderlijk, dan springt om te beginnen Ierland in het oog: de loonsom in de bedrijfstakken O-P-Q groeide met gemiddeld 10 % per jaar. Die groei bestond uit een forse stijging zowel van de werkgelegenheid als van de lonen per persoon in deze bedrijfstakken. Het andere uiterste was Duitsland, waar zowel de individuele lonen als de werkgelegenheid in de branches O-P-Q in bescheiden mate groeiden, zodat de loonsom in deze bedrijfstakken tussen 2000 en 2009 met gemiddeld slechts 1,8 % per jaar toenam. In Frankrijk

GRAFIEK 3 TOTALE LONEN, WERKGELEGENHEID EN LOON PER PERSOON⁽¹⁾
(indexcijfer 1995 = 100)



Bronnen: INR, NBB.
(1) Tegen vaste prijzen.

(1) Eurostat publiceert de bedrijfstakken nog volgens de oude NACE-classificatie, waarin de bedrijfstakken L (overheidsdiensten), M (onderwijs) en N (gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening) respectievelijk overeenstemmen met de nieuwe bedrijfstakken O, P en Q.

GRAFIEK 4 TOTALE LONEN, WERKGELEGENHEID EN LOON PER PERSOON(gemiddelde jaarlijkse veranderingspercentages, 2000-2009⁽¹⁾⁽²⁾)

Bronnen: EC, INR, NBB.

(1) Behalve voor Spanje en Portugal (2007), en voor Frankrijk (2008).

(2) Het effect van het dubbel product van de groei van de werkgelegenheid en van de lonen per persoon verklaart het schijnbaar verschil tussen de loonsom en de som van de groei van de werkgelegenheid en de individuele lonen.

en Italië steeg de loonsom vrijwel uitsluitend als gevolg van de hogere individuele lonen, aangezien de toename van de werkgelegenheid beperkt bleef. De individuele lonen zijn ook de stuwende kracht achter de toename van de loonsom in Griekenland en Slovenië. De groei van de loonsom in België bevindt zich op de mediaan van de beschouwde landen. Deze loonsom is met gemiddeld 4,8% per jaar toegenomen als gevolg van een stijging van de werkgelegenheid met 2% en van de individuele lonen met 2,7% per jaar.

Uitgedrukt in procenten bbp, ligt de bezoldiging van de loontrekkenden in de bedrijfstakken O-P-Q in België bijzonder hoog ten opzichte van die in de bestudeerde landen. In 2009 lag ze 1,6 procentpunt bbp hoger dan het niet-gewogen gemiddelde van de andere beschouwde landen en alleen Ierland gaf ter zake meer uit. Bovendien stegen die uitgaven in België tussen 2000 en 2009 met 1,4 procentpunt bbp, wat meer is dan het gemiddelde van de andere landen, waar de stijging 1 procentpunt bbp bedroeg. In Portugal en Frankrijk zag de bezoldiging van de loontrekkenden in de bedrijfstakken O-P-Q haar aandeel in het bbp inkrimpen. In Spanje en Duitsland bleef het aandeel

vrijwel stabiel; in Ierland daarentegen was er een sterke toename. Het steeg meer in Griekenland en in Nederland dan in België.

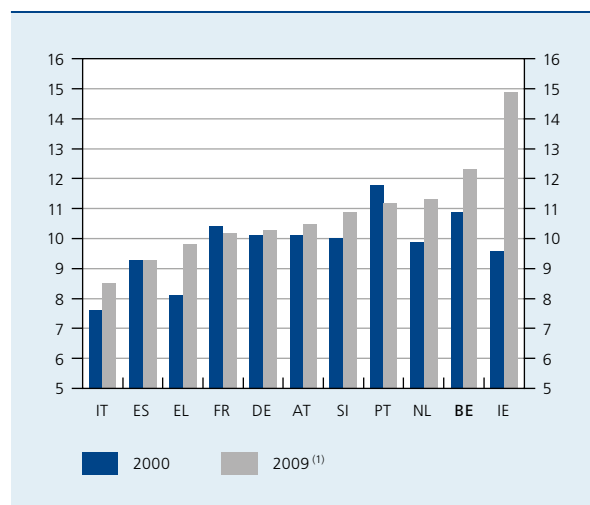
Een eerste maatstaf voor het verschil tussen de brutolonen en -salarissen van de loontrekkenden in de overheids- en in de private sector kan worden berekend op basis van macro-economische gegevens. De verhouding tussen het gemiddelde loon per werknemer in de bedrijfstakken O-P-Q en dat in de andere branches is een indicator voor de richting en de omvang van het loonverschil tussen de overheids- en de private sector.

Hieruit blijkt dat, in de aldus gedefinieerde overheidssector, de lonen van de werknemers aan het einde van de jaren 2000 in Frankrijk gemiddeld 15% lager lagen dan die in private sector; in Nederland was dat 4%. In Duitsland, België en Oostenrijk bleven de verschillen beperkt tot minder dan 2%. Omgekeerd lag het gemiddelde loon van een werknemer uit de overheidssector 22 tot 32% hoger dan dat in de private sector in Slovenië, Griekenland, Spanje, Italië en Ierland; in Portugal was dat zelfs bijna 50%.

Sedert het midden van de jaren negentig is het loonverschil ten nadele van de loontrekkenden uit de overheidssector in Frankrijk vergroot, terwijl het verschil in het voordeel van deze werknemers kleiner is geworden in Oostenrijk, Slovenië en Portugal. In dit laatste land blijft het evenwel zeer groot. Overal elders heeft het verschil

GRAFIEK 5 BEZOLDIGING VAN WERKNEMERS IN DE BEDRIJFSTAKKEN O-P-Q

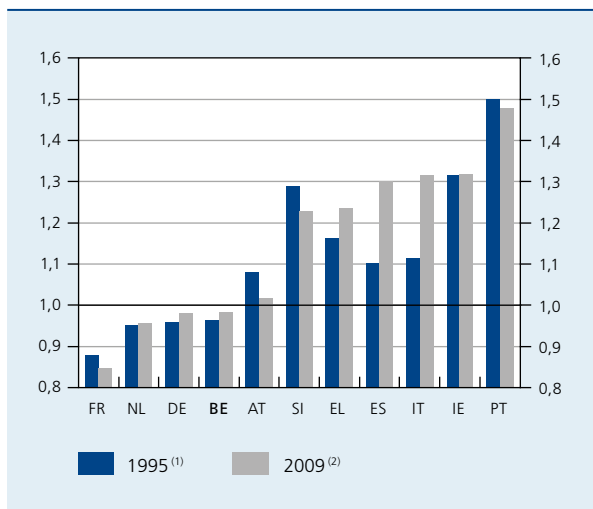
(in % bbp)



Bronnen: EC, INR.

(1) Behalve voor Spanje en Portugal (2007), en voor Frankrijk (2008).

GRAFIEK 6 BRUTOLONEN EN -SALARISSEN PER WERKNEMER IN DE BEDRIJFSTAKKEN O-P-Q TEN OPZICHTE VAN DIE IN DE ANDERE BEDRIJFSTAKKEN



Bronnen : EC, NBB.

(1) Behalve voor Ierland (1998), Frankrijk (1999) en Griekenland (2000).

(2) Behalve voor Spanje en Portugal (2007), en voor Frankrijk (2008).

zich ontwikkeld in het voordeel van de werknemers in de overheidssector, soms gematigd – zoals in Nederland, België, Duitsland en Ierland –, maar soms ook aanzienlijk, bijvoorbeeld in Spanje en Italië. Daarbij zij tevens opgemerkt dat het loonverschil in het voordeel van de werknemers uit de overheidssector groter is geworden als gevolg van de economische en financiële crisis in tal van landen, waaronder België. Die crisis heeft immers sterker gewogen op de lonen in de private sector dan op de meer beschermde lonen in de overheidssector.

3. Analyseresultaten op basis van een micro-economische benadering

De macro-economische analyse biedt weliswaar het voordeel geharmoniseerd, betrouwbaar en exhaustief te zijn, maar ze wordt gehinderd door het gebrek aan statistieken die het mogelijk maken rekening te houden met de individuele kenmerken van de werknemers. Voor zover deze kenmerken van sector tot sector verschillen en ze het loonpeil beïnvloeden, verdient het nochtans aanbeveling er rekening mee te houden. Gedetailleerde micro-economische gegevens, zoals die afkomstig van de EU-SILC-enquête, kunnen dergelijke informatie bevatten. Deze laatste moet echter omzichtig worden geïnterpreteerd, zoals doorgaans het geval is met enquêtegegevens die berusten op een relatief beperkt staal. De macro- en de micro-economische benadering vullen elkaar dus grotendeels aan.

Dit hoofdstuk is grotendeels gebaseerd op werkzaamheden verricht in samenwerking met 10 nationale centrale banken (Giordano et al., 2011). Het is de bedoeling na te gaan wat het loonverschil is tussen de werknemers van de private sector en die van de overheidssector. Daartoe wordt een onderscheid gemaakt tussen, enerzijds, het effect van een aantal determinanten van het loonpeil en, anderzijds, het specifieke effect van het werken in de overheidssector of in de private sector.

3.1 Methodologie voor de verwerking van de micro-economische gegevens

De databank met micro-economische gegevens uit de EU-SILC-enquête bevat resultaten over individuele personen van wie heel wat – met name professionele en financiële – kenmerken werden geregistreerd.

Aan de hand van een econometrische regressie werd getracht om een raming te maken van het effect dat verschillende relevante variabelen op de individuele lonen uitoefenen. Die variabelen zijn de burgerlijke staat, het scholingsniveau, het geslacht, de beroepservaring⁽¹⁾, de vraag of een werknemer een managersfunctie uitoefent of al dan niet deeltijds werkt, en de regio waarin hij woont. Van het op dat ogenblik nog onverklaarde gedeelte van de individuele lonen is een bepaald percentage toe te schrijven aan het werkzaam zijn in de overheidssector of in de private sector. Derhalve werd het werken in een van de drie bedrijfstakken die deel uitmaken van de overheidssector eveneens als verklarende variabele voor de lonen ingevoerd. Het verschil tussen de lonen in de overheidssector en die in de private sector wordt afgemeten aan de coëfficiënt die deze variabele in de regressie krijgt, wat de verderop in dit artikel vermelde bevindingen heeft opgeleverd.

De EU-SILC-enquête, die voor de analyse volgens die benadering wordt gebruikt, heeft – zoals de meeste enquêtes – slechts betrekking op een staal van de bestudeerde populatie. Er werd gebruik gemaakt van vier reeksen jaarlijkse enquêtes, die betrekking hadden op de jaren 2004 tot 2007. Gemiddeld beschouwd, bestond het Belgische staal uit meer dan 7 000 personen. Voor de overige landen die in dit kader werden bestudeerd, was het staal groter of kleiner, afhankelijk van de grootte van het beschouwde land. Voor de hieronder volgende analyse werden echter veel kleinere stalen gehanteerd, aangezien enkel de loontrekkenden van 15 tot 64 jaar werden

(1) Indien er geen gegevens over beroepservaring beschikbaar zijn (zoals in Duitsland, Griekenland en Ierland), wordt de leeftijd gebruikt om die ervaring bij benadering weer te geven.

beschouwd. Gepensioneerden, werklozen, zelfstandigen, studenten of andere inactieven werden dus in de basisstalen buiten beschouwing gelaten. Hierdoor verkleinde het staal voor België tot ongeveer 3 000 personen per enquêtejaar; dat is bijna 12 000 werknemers voor het totaal van de vier jaren samen.

Op het volledige staal werd een eerste regressie uitgevoerd waarbij het netto-uurloon werd beschouwd. Aan de hand van dat concept kan immers worden nagegaan welk financieel voordeel eventueel verbonden kan zijn aan het werken in de overheidssector gedurende een bepaald aantal uren. Diezelfde regressie werd vervolgens uitgevoerd op delen van het staal teneinde na te gaan of het werkzaam zijn in de overheidssector een zwaardere impact heeft op sommige werknemers, bijvoorbeeld mannen of vrouwen, laag- of hooggeschoolden en werknemers uit de ene of de andere bedrijfstak.

Alvorens die resultaten voor te stellen en toe te lichten, moet nog worden gewezen op bepaalde beperkingen van deze oefening. Enerzijds zijn de sectorale loonverschillen groter of kleiner afhankelijk van het feit of ze worden berekend op basis van micro- of macro-economische gegevens. Dat verschil heeft onder meer te maken met de gehanteerde concepten. De gegevens van de nationale rekeningen omvatten immers de bezoldigingen in natura, terwijl in de micro-economische benadering enkel het monetair inkomen in aanmerking wordt genomen. Dit kan een zwaardere impact hebben op de inkomens in de private sector, waar voordelen in natura doorgaans frequenter voorkomen of een hogere waarde hebben. Volgens een studie die is gemaakt op basis van gegevens uit de «Vacature Salaris – enquête 2008» (Vermandere et al., 2010), beschikken de werknemers uit de overheidssector in ongeveer dezelfde mate als hun collega's in de private sector over bijvoorbeeld een hospitalisatieverzekering of maaltijdcheques; zij genieten echter veel minder IT-gebonden voordelen of voordelen in de vorm van een bedrijfswagen. Omdat, anderzijds, de gegevens afgeleid zijn uit een enquête, valt nooit uit te sluiten dat de antwoorden het resultaat zijn van verkeerdelijk geïnterpreteerde vragen. Zo geldt voor het aantal gewerkte uren of voor het al dan niet uitoefenen van een toezichthoudende functie een zeker voorbehoud. Door die beperkingen moeten de resultaten dus behoedzaam worden geïnterpreteerd.

De meeste van de door de hieronder volgende regressies opgeleverde resultaten tonen aan dat het ecart tussen de lonen in de overheidssector en die in de private sector

significant verschillend is van nul in een betrouwbaarheidsinterval van 99 %. De zeldzame betrouwbaarheidsintervallen die lager liggen dan dat percentage, worden vermeld. Vaak gaat het dan over resultaten in België, waar het loonverschil erg klein is en dus niet altijd significant verschillend is van nul.

3.2 Resultaten voor het hele staal

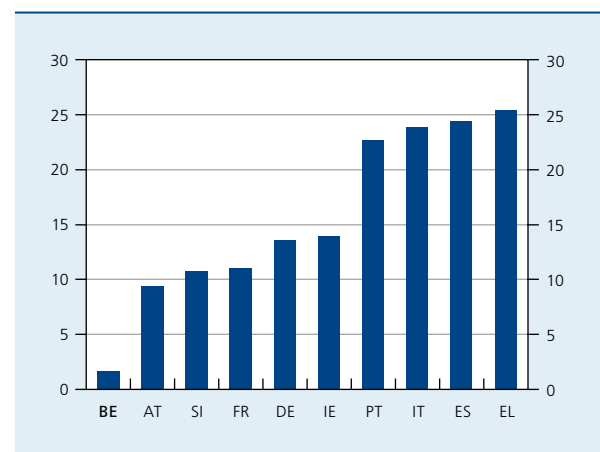
Micro-economische gegevens zijn dus vooral nuttig omdat ze het mogelijk maken een reeks individuele factoren in aanmerking te nemen die de loonverschillen rechtvaardigen. Zodra de econometrische regressies zijn uitgevoerd, rekening houdend met alle reeds toegelichte verklarende variabelen, blijkt dat er wel degelijk sectorale loonverschillen bestaan, maar doorgaans in veel mindere mate dan wanneer die individuele kenmerken niet in aanmerking zijn genomen.

De in netto-uurloon uitgedrukte loonverschillen zijn systematisch in het voordeel van de werknemers uit de overheidssector. Ze bedragen 25,5 % in Griekenland en meer dan 20 % in Spanje, Italië en Portugal. Het verschil in het voordeel van de werknemers uit de overheidssector ligt nog tussen 10 en 15 % in Ierland, Duitsland, Frankrijk en Slovenië. In Oostenrijk en België⁽¹⁾ is het minder groot: respectievelijk 9,4 en 1,7 %.

Dit voor de werknemers uit de Belgische overheidssector gunstige verschil heeft, volgens de antwoorden van die werknemers op de enquête, voor een deel te maken met

GRAFIEK 7 LOONVERSCHILLEN, NA CORRECTIE VOOR DE INDIVIDUELE KENMERKEN

(netto-uurloon, in % van het netto-uurloon in de private sector)



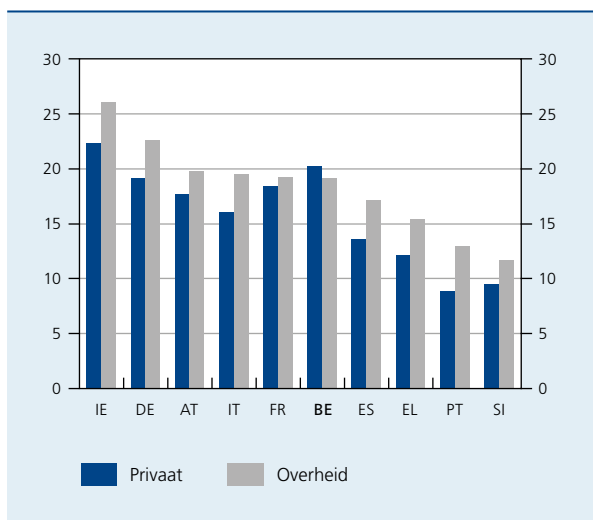
Bron: Giordano et al. (2011).

(1) Bij een betrouwbaarheidsinterval van 95 %.

GRAFIEK 8

LONEN IN DE PRIVATE EN IN DE OVERHEIDSSECTOR

(nettojaarlonen, in € duizend)



Bron: Giordano et al. (2011).

hun relatief beperkte werktijd. Bij vergelijkbare individuele kenmerken ligt het nettomaandloon in de private sector dan weer 5,2% hoger dan bij de overheid. Toch blijkt dat het loonverschil in België, ongeacht het gebruikte concept, bijzonder klein is in vergelijking met dat in de andere beschouwde landen.

Het verdient ook aanbeveling na te gaan of de loonverschillen het gevolg zijn van relatief hoge inkomens in de overheidssector veeleer dan van gematigde lonen in de private sector. Wat België betreft, is het de vraag of de lonen in de private sector en die bij de overheid beide relatief gematigd of beide relatief hoog zijn. Daarbij moet evenwel voor ogen worden gehouden dat de hieronder volgende vergelijking in absolute termen niet noodzakelijk de koopkracht weergeeft die deze inkomens in elk van de beschouwde landen verschaffen.

In vergelijking met de hier bestudeerde landen heeft België blijkbaar veeleer hoge lonen in de private sector. In de periode 2004-2007 en voor het staal van de in de EU-SILC-enquête bestudeerde personen, liet België immers na Ierland het hoogste gemiddelde loonpeil van de werknemers in de private sector optekenen. Het gemiddelde loon van de werknemers uit de overheidssector, daarentegen, ligt in België lager dan in Ierland en Duitsland, en het is vergelijkbaar met dat van het Frans, Oostenrijks en Italiaans overheids personeel. Wat de overige landen betreft, valt het op dat de sectorale loonverschillen vaak groter zijn in de landen met minder hoge lonen, zowel in de private als in de overheidssector.

3.3 Resultaten van de naar verschillende kenmerken uitgesplitste steekproef

De bovengenoemde verschillen hebben betrekking op het totale staal. De mogelijkheid bestaat om nieuwe analyses uit te werken voor deelgroepen van deze steekproef, die op basis van objectieve kenmerken worden samengesteld. Aan de hand van de nieuwe econometrische regressies voor iedere deelgroep kan het voor elk van die deelgroepen specifieke loonverschil tussen de overheids- en de private sector worden gemeten.

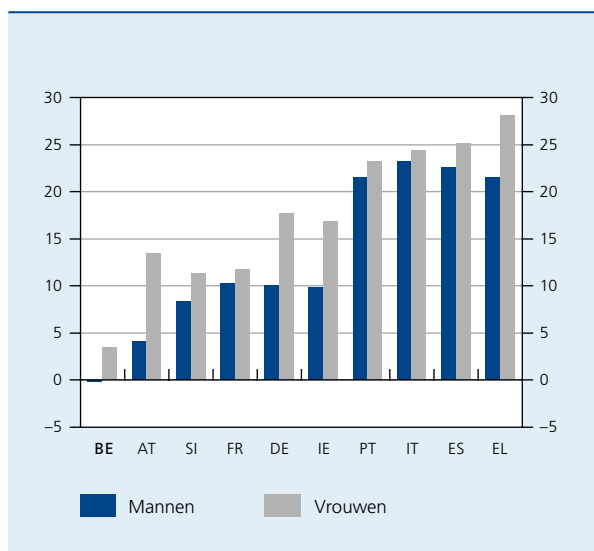
3.3.1 Loonverschillen naar geslacht

Uit een analyse naar geslacht blijkt dat de loonverschillen in het voordeel van de werknemers uit de overheidssector systematisch groter zijn voor vrouwen dan voor mannen. Hoewel dit verschil naar geslacht nog vrij gering is in Italië, Frankrijk of Portugal, is het bijvoorbeeld zeer groot in Oostenrijk of Duitsland. Dat het loonverschil tussen de private en de overheidssector groter is voor vrouwen dan voor mannen, komt doordat de lonen bij de overheid minder dan in de private sector beïnvloed worden door het geslacht. Dit betekent dat in de private sector vrouwen met gelijke kenmerken minder loon ontvangen dan de mannen, terwijl in de overheidssector hun loon minder sterk van dat van de mannen afwijkt.

GRAFIEK 9

LOONVERSCHIL NAAR GESLACHT

(in % van het netto-uurloon in de private sector, na correctie voor de individuele kenmerken)



Bron: Giordano et al. (2011).

In België is het netto-uurloonverschil tussen de overheid en de private sector vanuit statistisch oogpunt niet significant voor de mannen, terwijl het voor de vrouwen 3,4 % bedraagt⁽¹⁾. De redenering die achter dat verschil schuilgaat, is vergelijkbaar met die voor de andere landen. Uitgaande van het welbekende loonverschil tussen de geslachten in de private sector, betekent het loonverschil ten gunste van de vrouwen in de overheidssector dat het loonverschil naar geslacht er minder groot is dan in de private sector.

3.3.2 Loonverschillen naar bedrijfstak

Het loonverschil ten voordele van de werknemers uit de bedrijfstak gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening is systematisch kleiner dan het verschil in het voordeel van de loontrekkenden uit de beide andere bedrijfstakken die tot de overheidssector worden gerekend. Dat heeft, althans voor sommige landen, wellicht te maken met de specifieke aard van die branche, die dichter dan de andere aanleunt bij de private sector. Zo verloopt de loonvorming in die bedrijfstak soms minder gecentraliseerd dan in het onderwijs of dan in de overheidsdiensten. In België en Duitsland zouden de bezoldigingen in die branche zelfs iets lager liggen dan die in de private sector⁽²⁾. Het verschil belooft minder dan 10 % in Slovenië, Oostenrijk, Ierland en Frankrijk. Het verschil ten voordele van de werknemers uit die branche is het grootst in de mediterrane landen, vooral in Griekenland, waar het loonvoordeel ten opzichte van de lonen in de private sector 20 % bedraagt.

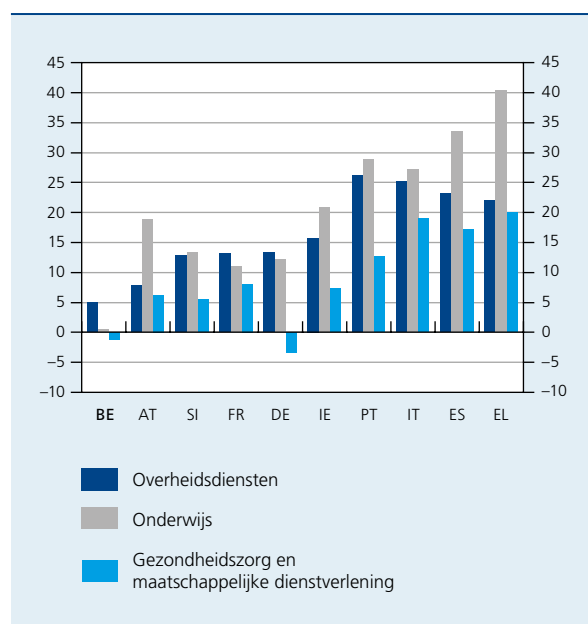
Van de drie beschouwde bedrijfstakken is het loonverschil ten opzichte van de private sector het grootst in het onderwijs in zeven van de tien bestudeerde landen. Er zij nogmaals aan herinnerd dat dit verschil deels toe te schrijven is aan het geringe aantal gewerkte uren dat leerkrachten rapporteren. Dat loonverschil is soms bijzonder gunstig voor de leerkrachten, bijvoorbeeld in Griekenland – waar het meer dan 40 % bedraagt bij bepaalde individuele kenmerken – en in de andere mediterrane landen, waar het tussen 25 en 35 % ligt. Dat verschil is ook nog het meest gunstige van de drie bedrijfstakken in Ierland, Oostenrijk en Slovenië, met waarden tussen 13 en 21 %. In Duitsland

(1) Er zij opgemerkt dat volgens Delmotte et al. (2010), die zich daarvoor baseren op niet voor individuele kenmerken gecorrigeerde gegevens per sector, het loonverschil naar geslacht in de hele economie 14,3 % bedraagt. Volgens diezelfde bron, die niet werd gecorrigeerd voor andere individuele kenmerken dan het geslacht, valt het verschil groter uit in de gezondheidszorg en voor de federale overheid, maar kleiner in het onderwijs en bij de lokale overheid en de diensten van de gemeenschappen en gewesten.

(2) In België zijn de loonverschillen tussen de bedrijfstak gezondheidszorg en de private sector vanuit statistisch oogpunt niet significant. In Duitsland zijn ze significant in een betrouwbaarheidsinterval van 95 %.

GRAFIEK 10 LOONVERSCHIL NAAR BEDRIJFSTAK

(in % van het netto-uurloon in de private sector, na correctie voor de individuele kenmerken)



Bron: Giordano et al. (2011).

en in Frankrijk is het daarentegen kleiner dan in de branche van de overheidsdiensten. In België is het verschil ten gunste van het onderwijs in vergelijking met de private sector niet significant, ongeacht het betrouwbaarheidsinterval.

Voor de werknemers in de overheidsdiensten, ten slotte, bevindt het loonverschil, ten opzichte van de private sector, zich meestal ergens tussen de loonverschillen in de twee overige bedrijfstakken. Het bedraagt meer dan 20 % in Portugal, Italië, Spanje en Griekenland, maar het is veel kleiner in Oostenrijk en België, waar het verschil met de lonen in de private sector respectievelijk 7,8 en 5 % bedraagt.

3.3.3 Regionale loonverschillen

Ook naargelang van de regio lopen de loonverschillen uiteen. In dat opzicht maakt de EU-SILC-enquête het mogelijk de werknemers in te delen naar de regio waar ze wonen, maar niet naar de regio waar ze werkzaam zijn. Dat kan een zeer uitgesproken impact hebben voor de analyse op de regio's waarvan de werknemers grotendeels in andere regio's wonen, wat in België bijvoorbeeld het geval is in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Daarbij zij nog opgemerkt dat Ierland, Portugal en Slovenië uit slechts één regio bestaan.

In dit kader blijkt dat in de drie Belgische gewesten de loonverschillen tussen de private en de overheidssector relatief vergelijkbaar zijn. In het Vlaams Gewest is het verschil niet significant, terwijl het respectievelijk 4,1 en 6,1% bedraagt in het Waals en in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Vergeleken met andere landen gaat het hier om geringe regionale verschillen. Deze afwijkende loonverschillen hebben voornamelijk te maken met het feit dat in een groot deel van de overheidssector loonschalen worden toegepast die voor het hele land geldig zijn. Werknemers uit de overheidssector met identieke individuele kenmerken hebben immers eenzelfde inkomen, ongeacht de plaats waar ze werken. Het kleinere of grotere loonverschil tussen de private sector en de overheid in de gewesten hangt derhalve samen met de regionale verschillen tussen de lonen die worden uitbetaald in de private sector, verschillen die voortvloeien uit de tegenstellingen tussen de regionale arbeidsmarkten. Zo liggen de lonen in de private sector van het Vlaams Gewest doorgaans hoger, waardoor ze zeer nauw aansluiten bij die van de overheidssector. In de overige gewesten, daarentegen, is de arbeidsmarktsituatie dusdanig dat de private sector zich kan veroorloven zijn werknemers minder te remunereren. Het loonverschil in het voordeel van de werknemers uit de overheidssector is er dus groter.

Deze redenering verklaart tevens waarom de loonverschillen in het voordeel van de overheidssector minder uitgesproken zijn in de rijkste regio's van bepaalde landen: Madrid in Spanje, Athene in Griekenland, Noordwest-Italië en Zuidoost-Duitsland (Beieren, Frankenland, Zwaben, ...). Ze is minder vanzelfsprekend voor de Franche-Comté in Frankrijk, maar die regio wordt op de voet gevolgd door de economisch zeer dynamische regio's Centre en Île de France.

De regionale verschillen tussen de lonen in de overheids- en in de private sector zijn zeer groot in Spanje, Frankrijk en Italië, waar ze meer dan 30 procentpunt belopen tussen de regio's met het kleinste verschil en die met het grootste verschil. Ze zijn daarentegen zeer beperkt in Oostenrijk, waar het maximale verschil 3,9 procentpunt bedraagt.

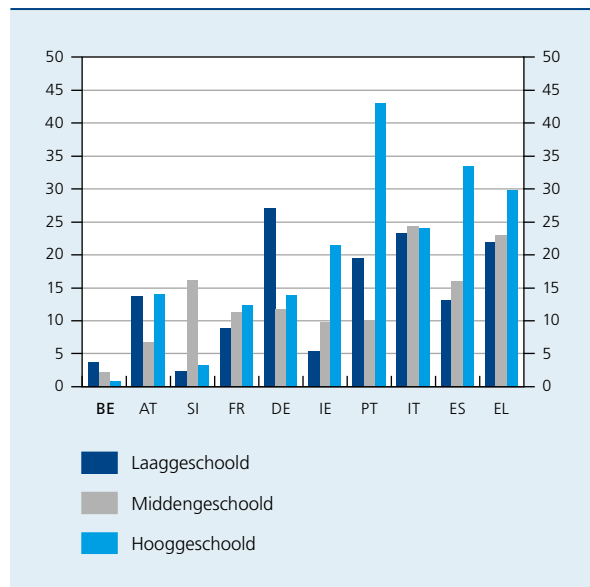
3.3.4 Loonverschillen volgens scholingsniveau en functietype

Het scholingsniveau beïnvloedt uiteraard het loonpeil. In dat verband rijst de vraag of het een andere invloed heeft in de overheidssector dan in de private sector.

Er bestaan weliswaar systematische verschillen, maar de omvang ervan varieert van het ene land tot het andere. In een aantal van de beschouwde landen – Spanje,

GRAFIEK 11 LOONVERSCHIL VOLGENS SCHOLINGSNIVEAU

(in % van het netto-uurloon in de private sector, na correctie voor de individuele kenmerken)



Bron: Giordano et al. (2011).

Ierland⁽¹⁾, Griekenland en Frankrijk – is het loonvoordeel voor de werknemers uit de overheidssector des te groter naarmate ze hogergeschoold zijn. Dit heeft te maken met een institutionele asymmetrie. Toegang krijgen tot de best betaalde functies van de overheidssector vereist immers meestal een bepaald diploma. Voor zover dat in de private sector niet het geval is, hebben laaggeschoolden er meer financieel interessante carrièremogelijkheden. Dat geldt ook voor Portugal, behalve dat er een minder groot loonverschil is voor middengeschoolden.

In Duitsland, daarentegen, is het loonverschil ten gunste van de werknemers uit de overheidssector zeer groot voor laaggeschoolden. Doordat dit land geen minimumlonen heeft, worden lager opgeleiden er zwaarder getroffen in de private sector, terwijl werknemers uit de overheidssector nooit uitermate laag worden geremunereerd. Het niet-bestaan van minimumlonen leidt ook in Oostenrijk en Italië tot een relatief gunstig loonverschil voor laaggeschoolde werknemers uit de overheidssector. In Italië is het voordeel voor alle scholingsniveaus ongeveer gelijk. In Oostenrijk gaat het voordeel voor laaggeschoolden gepaard met een voordeel voor hooggeschoolden, die beschermde toegang genieten tot belangrijke overheidsambten.

(1) In Ierland is het verschil vanuit statistisch oogpunt significant bij 95% voor de laaggeschoolden.

In Slovenië zijn er geen significante loonverschillen tussen hoog- en laaggeschoolde werknemers; het verschil is wel groter voor een gemiddeld scholingsniveau. In België is dat verschil niet significant voor hooggeschoolden, maar wel significant in een betrouwbaarheidsinterval van respectievelijk 90 en 95 % voor midden- en laaggeschoolden. Die minieme verschillen lijken erop te wijzen dat de loonprofielen in de private en in de overheidssector relatief dicht bij elkaar liggen, voor een gegeven scholingsniveau van de werknemers.

Aan de hand van twee functietypen kan voorts worden geanalyseerd in hoeverre de verantwoordelijkheid van een toezichthouder in de ene sector hoger wordt ingeschat dan in de andere. In het kader van de EU-SILC-enquête wordt de functie « toezicht » ruim gedefinieerd als de formele verantwoordelijkheid over andere werknemers, wat betekent dat de toezichthouder de leiding van het werk in handen heeft en moet controleren of het correct wordt uitgevoerd. De antwoorden van de ondervraagden op die vraag zouden meer nog dan voor andere kenmerken, subjectief kunnen zijn, zodat ze omzichtig moeten worden geïnterpreteerd. Onder dit voorbehoud blijkt echter dat in alle beschouwde landen het loonverschil in het voordeel van werknemers uit de overheidssector groter is voor niet-toezichthouders dan voor toezichthouders. Dit heeft te maken met het feit dat de financiële voordelen verbonden aan managersposities groter zijn in de private sector dan in de overheidssector. In België zijn de loonverschillen opnieuw zeer gering, ongeacht de bestudeerde personeelscategorie, en voor de toezichthouders zijn ze niet significant.

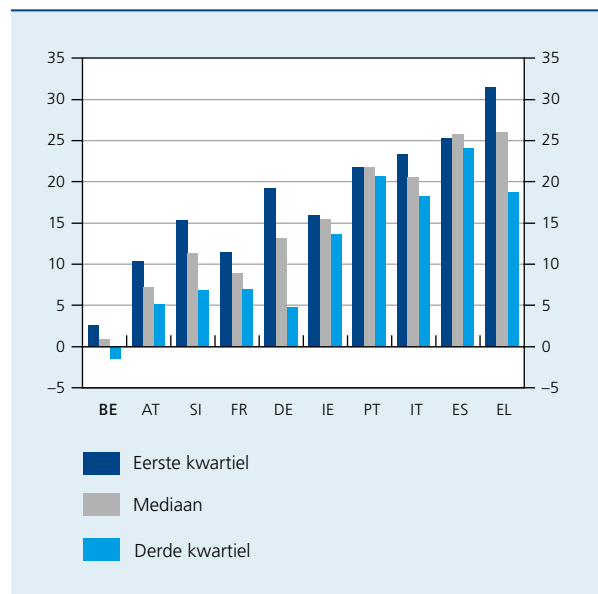
Op basis van die vaststellingen blijkt dus dat in tal van landen het scholingsniveau hoger gewaardeerd wordt in de overheidssector, terwijl de mate van verantwoordelijkheid sterker wordt beloond in de private sector.

3.3.5 Loonverschillen naar bezoldigingsniveau

Ten slotte is het zaak om na te gaan of de loonverschillen vergelijkbaar zijn, ongeacht het inkomenspeil van de beschouwde werknemers. Uit de verrichte regressies blijkt dat die verschillen voor Portugal en Spanje vrij

GRAFIEK 12 LOONVERSCHIL VOLGENS HET BEZOLDIGINGSNIVEAU

(in % van het netto-uurloon van de private sector, na correctie voor de individuele kenmerken)



Bron : Giordano et al. (2011).

goed overeenstemmen, ongeacht het inkomenskwartiel. Elders is het loonverschil tussen werknemers uit de overheids- en de private sector des te groter naarmate ze minder verdienen. De interkwartiele loonverschillen blijven evenwel beperkt tot circa 5 procentpunt in België⁽¹⁾, Frankrijk, Italië en Oostenrijk. Ze zijn daarentegen groter in Slovenië, Griekenland en Duitsland, waar het werken bij de overheid gunstiger is voor laagverdieners dan voor hoogbetaalden.

Deze in de meeste landen voorkomende tendens bevestigt wat reeds naar voren kwam in de voorgaande waarnemingen, namelijk dat de spreiding van de lonen in de overheidssector beperkter is dan in de private sector.

(1) De verschillen zijn in België statistisch significant bij respectievelijk 90 en 95 % voor de mediaan en het derde kwartiel.

Kader – De aanpassing van de lonen bij de overheid als maatregel tot begrotingsconsolidatie in Griekenland, Ierland, Portugal, Spanje en Italië

De Europese landen die zeer zwaar onder druk staan van de financiële markten, hebben in het kader van hun begrotingsconsolidatie maatregelen genomen om de loonsom van de overheid te beperken.

De tot september 2011 besliste maatregelen, die sindsdien nog werden versterkt in Griekenland, Portugal en Italië, moeten leiden tot budgettaire besparingen ten belope van 4,6 procentpunt bbp tussen 2010 en 2014 in Griekenland, en van 1,4 tot 2,7 procentpunt bbp in de overige landen waarvan sprake. Die maatregelen worden verderop summier toegelicht. Ze zijn zowel gericht op de werkgelegenheid in de overheidssector als op de lonen van hen die er werkzaam zijn.

Griekenland

Van het volledige, door Griekenland goedgekeurde pakket consolidatiemaatregelen zijn dit de voornaamste die een vermindering van de loonsom in de overheidssector beogen: per tien uittredingen zal in 2011 één persoon in dienst worden genomen, de wekelijkse arbeidsduur van de werknemers in de overheidssector wordt verlengd van 37,5 tot 40 uur en de uitbetaling van overuren wordt teruggedroefd. Voorts worden de loonschalen volledig hervormd, wordt het aantal contractuele werknemers verlaagd – met 50 % in 2011 en met nog eens 10 % in 2012 en daarna – en worden automatische bevorderingen tijdelijk bevroren. Bovendien worden overtollige statutaire personeelsleden overgeheveld naar een arbeidsreserve en worden ze betaald tegen gemiddeld 60 % van hun basisloon, ofwel worden ze ontslagen. Van 2010 tot 2015 zou het totale aantal werknemers bij de overheid aldus 20% lager moeten liggen. In totaal zou de loonsom tussen 2010 en 2014 met 4,6 procentpunt bbp moeten teruglopen. Deze maatregelen werden aangevuld in het kader van de begroting 2012, die voorziet in een nieuwe inkrimping met 20 % van de nominale lonen voor het overheidsperoneel en in de overheidsbedrijven, alsook in een nieuwe vermindering van de werkgelegenheid bij de overheid.

Ierland

De Ierse overheid heeft een aantal maatregelen genomen om de houdbaarheid van de overheidsfinanciën op lange termijn te verzekeren. Een van die maatregelen is een inkrimping met gemiddeld 14 % van de lonen in de overheidssector, met daarbij geringere verlagingen voor de bescheiden inkomens, wat eveneens bijdraagt tot lagere toekomstige pensioenuitgaven. In het kader van de financiële bijstand aan Ierland voorziet de begroting in, onder meer, een vermindering van het aantal ambtenaren en een aanpassing van de pensioendiensten van de overheid. Het aandeel van de overheidslonen in het bbp zou aldus teruglopen van 11,8 % in 2010 tot 9,6 % in 2015.

Portugal

Het Portugese programma inzake begrotingssanering impliceert een drastische verlaging van de uitgaven met voor 2011, onder meer, een gemiddeld 5 % belopende vermindering van de lonen in de overheidssector, die in 2012 zou worden herhaald en waarop in 2013 een bevroering van de lonen en van de pensioenen zou volgen, behalve voor de pensioenen van de zwakste categorieën. Bovendien zou de uitbetaling van vakantiepremies en van een dertiende en veertiende maand aan ambtenaren die meer dan € 1 000 per maand verdienen, worden opgeschort. Zodoende zouden de uitgaven voor lonen, die in 2009 nog 12,6 % bbp bedroegen, in 2015 teruglopen tot 9,9 % bbp.



Spanje

De Spaanse regering keurde in mei 2010 uitzonderlijke maatregelen goed om de overheidsuitgaven in te perken. Die maatregelen behelsden voor 2010 een verlaging met 5 % van de nominale lonen in de overheidssector, gevolgd door een bevrozing in 2011 en een beperkte groei in 2012 en 2013. Voorts werd de vervangingsratio voor het personeel op 10 % vastgesteld voor de periode 2011 tot 2013, wat zou moeten leiden tot een inkrimping van het personeelsbestand van de overheid met 7 %. In totaal zou de loonsom in de overheidssector tussen 2010 en 2014 met 2,2 procentpunt bbp krimpen.

Italië

De maatregelen ter vermindering van de uitgaven beogen een inkrimping van de post bezoldigingen van het overheidspersoneel via een bevrozing van de lonen van de werknemers bij het nationaal stelsel van gezondheidszorg en van de automatische loonsverhogingen, alsook via een opschorting van de loononderhandelingen. Daarnaast wordt ook de vernieuwing van het personeelsbestand beperkt tot 20 % van de personeelsleden die met pensioen gaan. Dit zou tussen 2010 en 2014 een besparing van 1,4 procentpunt bbp opleveren.

Conclusie

In België zijn de totale bezoldigingen van de werknemers uit de overheidssector sinds het begin van de jaren zeventig sterk toegenomen. Daardoor liggen deze uitgaven vergeleken met die in de andere Europese landen verhoudingsgewijs hoog.

Afgezien van de reeds gemaakte vaststelling dat de werkgelegenheid bij de overheid in België relatief hoog is, diende het loonpeil in de overheidssector nog te worden bestudeerd, wat in België tot voor kort niet was gebeurd. In dit artikel wordt dus getracht die leemte aan te vullen, door zich hoofdzakelijk te baseren op de loonverschillen tussen de private en de overheidssector en door de situatie in België te vergelijken met die in andere Europese landen.

In de meeste geanalyseerde landen liggen de lonen bij de overheid hoger dan die in de private sector, zowel volgens de macro-economische als volgens de gebruikte micro-economische gegevens. Aan de hand van de eerstgenoemde gegevens kunnen de verschillen tussen de kenmerken van de in beide sectoren werkzame populaties niet worden bestudeerd. De overheidssector telt immers, met name in België, meer vrouwen, oudere werknemers en hogergeschoold personeel, maar ook werknemers met een kortere arbeidsduur en die minder vaak een managerspositie bekleden. Om deze factoren bij de vergelijking van de lonen in de beide sectoren in aanmerking te nemen, is gebruik gemaakt van de micro-economische gegevens uit de EU-SILC-enquête. Die gegevens moeten

echter voorzichtig worden gehanteerd, omdat ze onder meer risico's impliceren op het niveau van de representativiteit van het staal en de juiste interpretatie van de vragen door de ondervraagde personen. Niettemin stemmen de vaststellingen op basis van de micro- en de macro-economische gegevens grotendeels overeen.

Uit de analyse blijkt dat de landen waar het loonverschil in het voordeel van de werknemers uit de overheidssector gemiddeld beschouwd het grootst is, ook de landen zijn die momenteel met begrotingsproblemen kampen. Volgens de micro-economische gegevens zijn de loonverschillen – voor de netto-uurlonen – in Portugal, Spanje, Italië en Griekenland groter dan 20 %. In Ierland bereikt dit verschil 14 %. Dat de verschillen zo groot zijn, kan een rol hebben gespeeld in de beslissing van die landen om de lonen in de overheidssector te bevrozen of te verlagen, in het kader van de programma's inzake begrotingsconsolidatie die ze hebben opgezet. Bovendien kunnen die loonverschillen tussen de sectoren worden verklaard doordat in de overheidssector minder uren worden gewerkt, zodat een alternatief – dat in Griekenland wordt toegepast – erin bestaat het aantal per persoon gewerkte uren in de overheids- en in de private sector nauwer op elkaar af te stemmen.

In de meeste bestudeerde landen geldt het loonverschil in het voordeel van de werknemers uit de overheidssector voor alle deelgroepen, zij het in uiteenlopende mate. Zo zijn de loonverschillen groter voor vrouwen, lagere loonklassen, werknemers die geen toezichthoudende functie uitoefenen en in de bedrijfstakken overheidsdiensten en

onderwijs; ze zijn daarentegen kleiner in de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening. De impact van het scholingsniveau op het loonverschil verschilt dan weer van land tot land.

In België is het loonverschil tussen de sectoren een van de kleinste van de bestudeerde landen, ongeacht de statistische bron die wordt gehanteerd. Volgens de macro-economische gegevens zou het lichtjes in het nadeel zijn van de werknemers uit de overheidssector. Volgens de micro-economische gegevens, waarin het loon wordt gecorrigeerd teneinde rekening te houden met de individuele kenmerken – geslacht, anciënniteit of leeftijd, opleidingsniveau, managerspositie of niet – zou het loon in de overheidssector ietwat hoger liggen dan dat in de private sector. Voor verschillende groepen

werknemers zijn de verschillen in België zo klein dat ze vanuit statistisch oogpunt trouwens niet significant zijn. Die betrekkelijk geringe verschillen in België zijn voornamelijk toe te schrijven aan relatief hoge gemiddelde lonen in de private sector, terwijl de lonen in de overheidssector nauw aansluiten bij het gemiddelde loon in tal van Europese landen.

Aangezien in België het peil van de overheidslonen, vergeleken met de lonen in de private sector, gerechtvaardigd lijkt te zijn, gelet op de respectieve kenmerken van de loontrekkenden uit beide sectoren, zou de eventuele verlaging van de loonmatige overheidsuitgaven in het kader van de noodzakelijke begrotingsaanpak, vooral moeten worden bewerkstelligd door een inkrimping van het personeel in overheidsdienst.

Bibliografie

Bisciari P., B. Eugène en L. Van Meensel (2009), « De werkgelegenheid bij de overheid in België », NBB, *Economisch Tijdschrift*, 53–68, juni.

Delmotte J., L. Sels, S. Vandekerckhove en T. Vandenbrande (2010), *De samenstelling van de loonkloof in België*, K.U.Leuven.

EC (1996), *Europees systeem van rekeningen – ESR 1995*, Luxemburg.

Giordano R., D. Depalo, M. Coutinho Pereira, B. Eugène, E. Papapetrou, J.J. Perez, L. Reiss en M. Roter (2011), *The public sector pay gap in a selection of euro area countries*, ECB, Working Paper 1406, December.

Holm-Hadulla F., K. Kamath, A. Lamo, J. J. Pérez en L. Schuknecht (2010), *Public wages in the euro area, towards securing stability and competitiveness*, ECB Occasional Paper 112, June.

Vermandere C., T. Vandenbrande, J. Delmotte, G. Theunissen en L. Sels (2010), *Genderloonverschillen in België*, K.U.Leuven, HIVA en Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen, in opdracht van de Raad van de Gelijke kansen voor Mannen en Vrouwen.

De distributiesector en de impact ervan op de prijzen in het eurogebied

D. Cornille
J. Langohr

Inleiding

De distributiesector is de voornaamste schakel tussen producenten en consumenten. Deze rol van «tussenpersoon» vertaalt zich in een toegevoegde waarde van in totaal ongeveer 25% van de gemiddelde prijs van consumptiegoederen in het eurogebied. De distributiesector bestaat uit drie deelsectoren: de groothandel, de detailhandel en de autohandel. De detailhandel neemt in de economie een belangrijke plaats in: heel wat consumptieprijzen worden immers door de detailhandelaars bepaald. De concurrentiegraad en, meer in het algemeen, de structurele kenmerken van de detailhandel zijn bijgevolg elementen waar men bij het analyseren van de prijsbepaling niet omheen kan.

De detailhandel verandert constant en de ontwikkelingen die hij de laatste jaren doormaakt, hebben een impact op zijn structuur en, derhalve, op de consumptieprijzen en de inflatie. Bovenop een consolidatie en een toenemende internationalisering wordt aldus het marktaandeel van zowel *discounters*, distributeursmerken als onlinehandel over het hele eurogebied groter – weliswaar in verschillende mate naargelang van het land.

Dit artikel is grotendeels gebaseerd op het in 2011 door het Eurosysteem gepubliceerde *Structural Issues Report* (SIR). Dit in oktober 2011 verschenen verslag draagt de titel *Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area* en het werd opgesteld door een taskforce van het Eurosysteem. De Nationale

Bank van België (NBB) heeft aan deze publicatie haar medewerking verleend. Het document is onder meer geïnspireerd op het in het Economisch Tijdschrift van september 2009 uitgebrachte artikel van Bagniet et al. over hetzelfde onderwerp.

In dit artikel wordt de huidige situatie van België belicht aan de hand van een vergelijking met het verleden en met de situatie in het hele eurogebied en in de drie voornaamste buurlanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland). Het artikel is gefocust op de detailhandel, meer bepaald op de detailhandel in levensmiddelen⁽¹⁾, omdat, enerzijds, die het grootste marktaandeel heeft en, anderzijds, er voor deze sector vergelijkbare landenspecifieke gegevens beschikbaar zijn.

In het eerste hoofdstuk worden enkele structurele kenmerken van en recente ontwikkelingen in de distributiesector overlopen. Daaruit blijkt het belang van de handel in de economie. Dit hoofdstuk bevat tevens een opsomming van de kenmerken van die sector wat werkgelegenheid betreft. Na een analyse van de marktaandelen volgens type van verkooppunten voor de detailhandel in levensmiddelen, volgt een bespreking van de drie belangrijkste recente ontwikkelingen in de detailhandel (het toenemend belang van zowel *discounters*, distributeursmerken als onlinehandel). Hoofdstuk 2 handelt over de reglementering van de detailhandel en steunt daarbij op twee indicatoren: de *Product Market Regulation*-indicator van de OESO, die voor 2010 is bijgewerkt, en een nieuwe indicator voor de openingstijden van winkels; beide indicatoren worden berekend op basis van door de taskforce verstrekte gegevens. In hoofdstuk 3 wordt de concurrentiesituatie behandeld; deze laatste wordt

(1) De detailhandel in levensmiddelen omvat niet alleen de levensmiddelen, maar ook veel gebruikte producten die in supermarkten worden verkocht.

gemeten op basis van de concentratiegraad van de detailhandel in levensmiddelen en op basis van de winstmarge. De concurrentiegraad op lokaal niveau wordt bovendien geanalyseerd op basis van de methodologie die door de NBB is gebruikt in Bagniet et al. (2009), waarbij de Belgische situatie wordt vergeleken met die van negen andere landen van het eurogebied. In hoofdstuk 4 wordt getracht om, aan de hand van verschillende analyses en vanuit verschillende oogpunten, te beschrijven en toe te lichten wat de impact is, op de prijsvorming, van de concurrentiegraad en van de structurele kenmerken van de sector.

1. Structurele kenmerken en recente tendensen

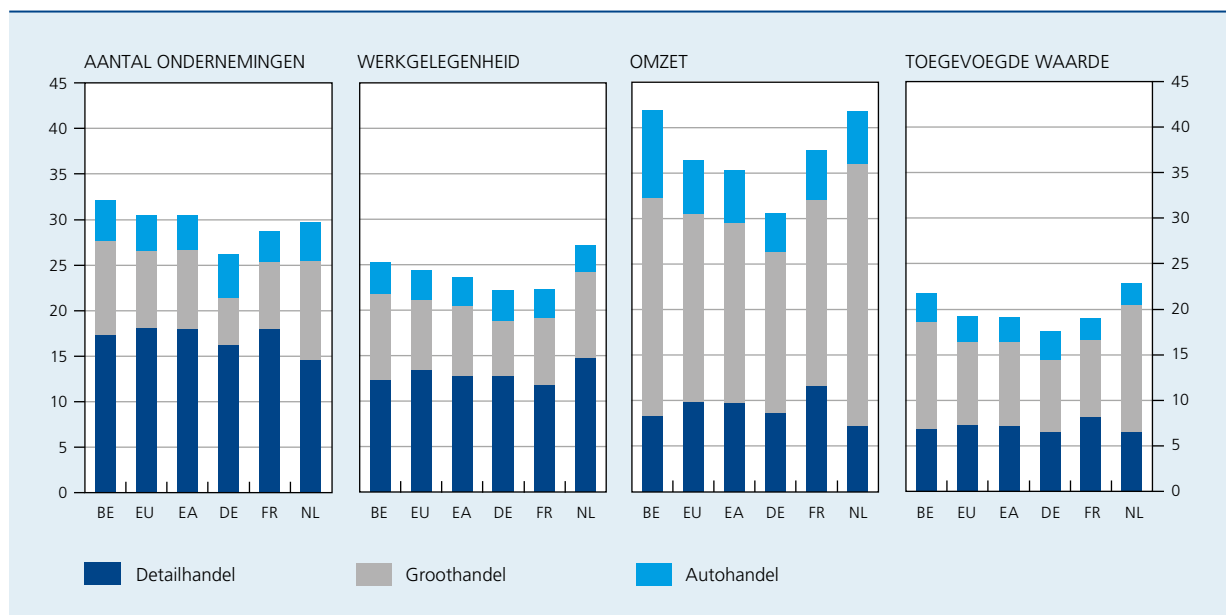
De distributiesector telt een zeer groot aantal ondernemingen, vermits hij alle verkooppunten op het grondgebied van een economie omvat, ongeacht de – vaak zeer kleine – omvang van die ondernemingen en ongeacht welke producten die ondernemingen verkopen. Zo maken in het eurogebied drie op de tien ondernemingen in de private sector (ongerekend de financiële sector, de landbouw en de visserij) deel uit van de distributiesector. In België is dat zelfs één op de drie ondernemingen, wat iets meer is dan het gemiddelde van het eurogebied en ook meer dan in de drie buurlanden; dit verschil wordt

hoofdzakelijk verklaard door het bijzonder grote aantal ondernemingen dat in België actief is in de groothandel: zij zijn samen goed voor 10,3 % van de ondernemingen. Ons land is immers, net als Nederland, een logistiek centrum.

In omzet uitgedrukt, heeft de distributiesector nog een groter aandeel in de economie. Dat heeft vooral te maken met de groothandel, die optreedt als «tussenpersoon» tussen producenten en detailhandelaars. Zo beloopt de omzet van de groothandelaars in België bijna een kwart (24%) van de omzet van de private sector, ongerekend de financiële sector, de landbouw en de visserij. Die groothandelaars hebben echter relatief weinig mensen in dienst en creëren in verhouding tot hun omzet weinig toegevoegde waarde. Bovendien is de groothandel productiever dan de detailhandel omdat de kapitaalintensiteit ervan groter is. De detailhandel is arbeidsintensiever en stelt het grootste aantal mensen te werk.

Dit grote verschil in werkgelegenheid binnen de distributiesector zelf belet niet dat deze sector in zijn geheel sedert de oprichting, in 1999, van de economische en monetaire unie een forse groei van de werkgelegenheid heeft laten optekenen. Van de 15 miljoen banen die tussen 1999 en 2009 in het eurogebied werden gecreëerd, was immers niet minder dan één op de zeven een baan in de handel. De werkgelegenheidsstructuur van

GRAFIEK 1 ECONOMISCH BELANG VAN DE DISTRIBUTIEHANDEL
(cijfers 2007, in % van de private sector, ongerekend de financiële sector)⁽¹⁾



Bronnen: Eurostat SBS gegevensbank en berekeningen van het Eurosysteem.

(1) Totaal van de economie, ongerekend de financiële sector, de overheidssector, de landbouw en de visserij. Cijfers van 2006 voor de toegevoegde waarde van de EU.

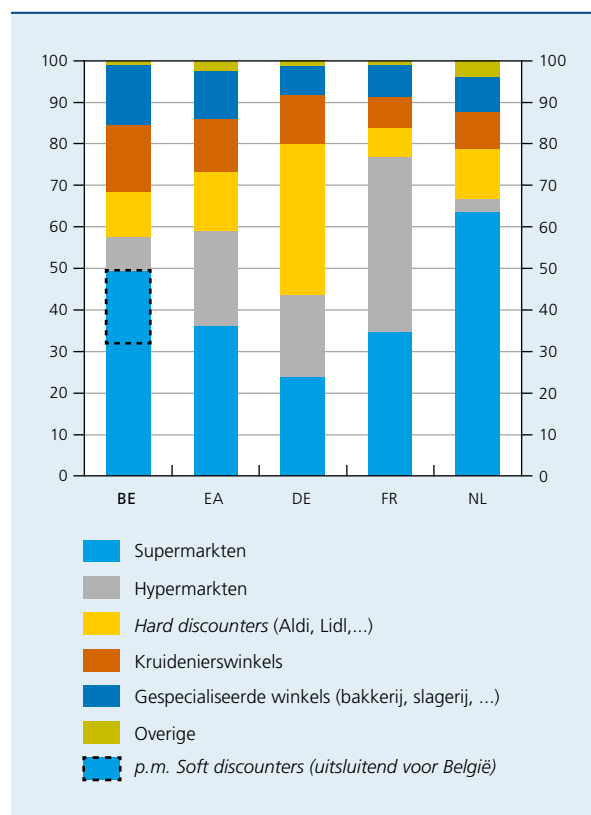
deze laatste sector onderscheidt zich op verschillende vlakken van die van de rest van de economie. Zo wordt de distributiesector, en in het bijzonder de detailhandel, gekenmerkt door een groot aandeel zelfstandigen, vooral in België. Dit heeft te maken met het relatief ruime aantal kleine verkooppunten, ook al zijn dat er nog altijd niet zo veel als in sommige zuidoostelijke landen zoals Griekenland of Italië. Ten opzichte van de rest van de economie telt de handel ook meer deeltijdwerkers (vooral in Nederland) en meer jongeren. Dit laatste is in België minder het geval, maar in het eurogebied voorziet deze sector in meer dan 40% van de banen voor jongeren onder de 25 jaar. Verhoudingsgewijs werken er ook meer vrouwen, aangezien in het eurogebied één op de acht vrouwelijke werknemers werkzaam is in de detailhandel. Bovendien is de arbeid er minder geschoold en liggen de lonen er vrij laag, zelfs ten opzichte van andere sectoren met veel laaggeschoolde arbeid. In deze sector is de syndicalisatiegraad doorgaans laag, maar dat is niet het geval in België, waar hij integendeel bijzonder hoog is en ook hoger ligt dan in de rest van de economie. De handel kan dus potentieel in belangrijke mate bijdragen tot de groei van de werkgelegenheid, vooral voor specifieke groepen zoals de minst geschoolden.

Dit laatste hangt onder meer af van de wijze waarop het marktaandeel van de verschillende typen van verkooppunten evolueert, voornamelijk in de detailhandel in levensmiddelen. Interessant is dat elk van de buurlanden en ook België ter zake een specifiek kenmerk vertonen. In Duitsland hebben de *hard discounters* met 36% veruit het grootste marktaandeel van het eurogebied. In Frankrijk hebben de hypermarkten het grootste marktaandeel (42%), terwijl dat in Nederland de supermarkten zijn (64%). In Nederland bestaan er haast geen hypermarkten omdat in dat land strenge voorschriften gelden op het vlak van ruimtelijke ordening. Ook in België zijn de supermarkten met een marktaandeel van 50% het belangrijkste, maar daarbij zij wel aangestipt dat ook de *soft discounters*⁽¹⁾ tot deze categorie behoren. Deze *soft discounters* hebben op zichzelf een marktaandeel van 18%, wat veruit het grootste marktaandeel is van alle landen van het eurogebied (Duitsland volgt met een marktaandeel van de *soft discounters* van ongeveer 10%). Slechts in enkele noordse landen (Noorwegen, Denemarken) hebben de *soft discounters* een ruimer marktaandeel.

België onderscheidt zich ook door de grotere aanwezigheid van kruidenierszaken en gespecialiseerde winkels die samen een marktaandeel van 31% hebben, tegen

(1) Een *soft discounter* biedt verhoudingsgewijs meer verse producten en merkproducten aan, terwijl een *hard discounter* vooral niet-bederfelijke producten van het eigen merk aanbiedt (« witte » producten).

GRAFIEK 2 MARKTAANDEEL VAN DE VERSCHILLENDE TYPEN VAN VERKOOPPUNTEN IN DE DETAILHANDEL IN LEVENSMIDDELEN⁽¹⁾
(in %, cijfers 2009)



Bronnen: Euromonitor en berekeningen van het Eurosysteem.
(1) De sector van de detailhandel in levensmiddelen omvat niet alleen levensmiddelen, maar ook in supermarkten verkochte goederen voor dagelijks gebruik.

24% in het eurogebied, en nog minder in elk van de drie buurlanden. Dat blijkt uit het, in vergelijking met de buurlanden, overvloedig aantal verkooppunten in verhouding tot de bevolking. Het gemiddelde van het eurogebied ligt ietwat hoger dan dat van België (2,6 winkels per 1 000 inwoners tegen 2,3 in België), vermits er in de zuidoostelijke landen nog veel kleinschalige verkooppunten zijn. In termen van verkoopoppervlakte per 1 000 inwoners staat België evenwel hoger gerangschikt dan de drie buurlanden en dan het gemiddelde van het eurogebied. De cijfers over de verkoop per winkel bevestigen het grote aandeel van de kleine verkooppunten in België ten opzichte van Duitsland en, vooral, Frankrijk. Uit de cijfers betreffende het aantal winkels in verhouding tot de oppervlakte blijkt dan weer de grote bevolkingsdichtheid van België en Nederland. Het ruime aandeel van kleine verkooppunten in België, en met name van gespecialiseerde zaken, kan gevolgen hebben voor de prijzen en geeft in principe aan dat er in België nog ruimte is om schaalvoordelen te benutten. Dit grote aandeel is

TABEL 1 DETAILHANDEL IN LEVENSMIDDELEN⁽¹⁾: VERKOOPPUNTEN

(cijfers van 2009)

	Aantal winkels per 1 000 inwoners	Verkoop per winkel (in € duizend) ⁽²⁾	Aantal winkels per 100 km ²	Verkoopoppervlakte per 1 000 inwoners (in m ²)
BE	2,3	1 224	81	546
EA	2,6	890	33	459
DE	1,3	1 480	30	488
FR	1,4	1 866	17	443
NL	2,0	915	81	345

Bronnen: Eurostat, Euromonitor en berekeningen van het Eurosysteem.

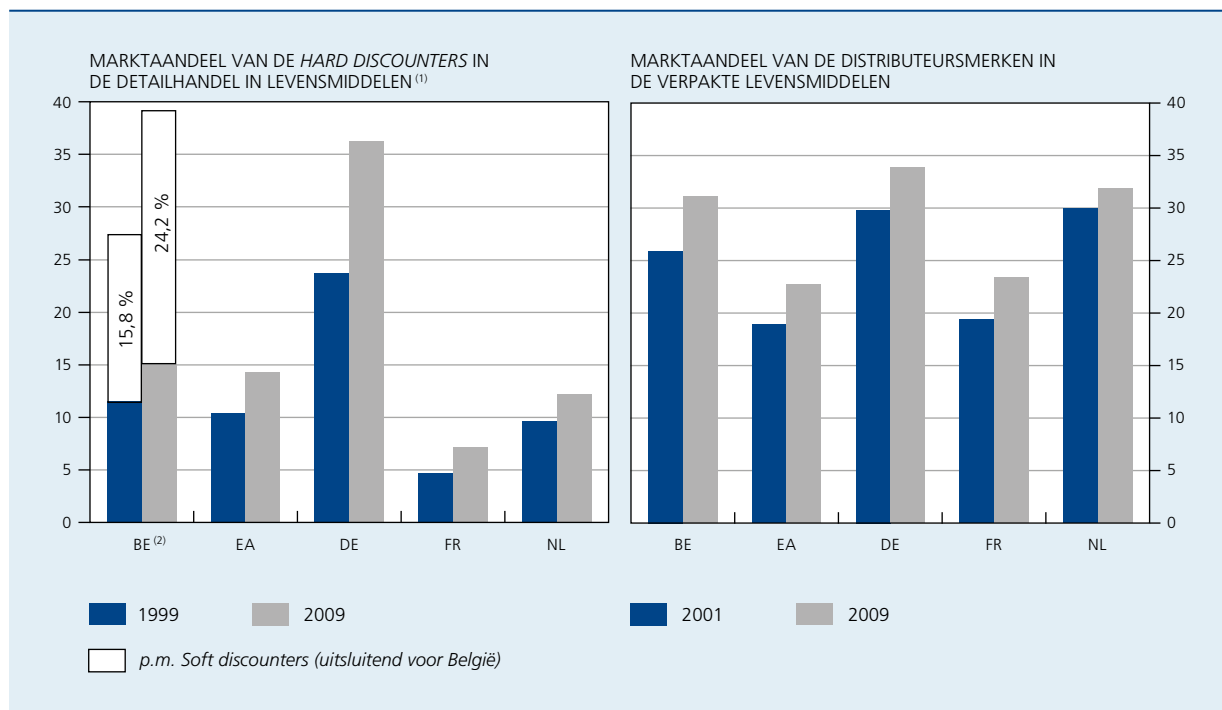
(1) De sector van de detailhandel in levensmiddelen omvat niet alleen levensmiddelen, maar ook in supermarkten verkochte producten voor dagelijks gebruik.

(2) Gecorrigeerd voor de koopkrachtpariteiten.

mogelijkerwijs een gevolg van de voor grote winkels vigerende reglementering, hoewel het grote aantal gespecialiseerde zaken wellicht ook in hoge mate aangeeft dat de Belgische consument een voorkeur heeft voor dit type van verkooppunt.

Ondanks de weerstand van kleine en gespecialiseerde winkels in België, is de opkomst van *hard discounters* een van de belangrijkste ontwikkelingen die de detailhandel in levensmiddelen de afgelopen jaren heeft doorgemaakt. *Hard discounters* bieden een beperkt aantal producten aan; het gaat grotendeels om producten van het eigen merk (« witte » producten). Hun handelsoppervlakte is beperkt en kostenverlaging komt op de eerste plaats om de beste prijs te kunnen aanbieden. Doorgaans wordt een onderscheid gemaakt tussen *hard discounters* (zeer lage prijzen, uitsluitend eigen merk en vooral niet-bederfelijke goederen) en *soft discounters* (die in hun aanbod ook merkproducten evenals meer verse producten hebben). In het eurogebied steeg het marktaandeel van de *hard discounters* tussen 1999 en 2009 van 10 tot 14 %, maar de groeicijfers lopen in de verschillende landen sterk uiteen. In Duitsland en Oostenrijk hebben *hard discounters* het grootste marktaandeel (respectievelijk 36 en 23 % in 2009), terwijl België en Nederland deel uitmaken van een tweede groep waar *hard discounters* een marktaandeel hebben van meer dan 10 % (respectievelijk 15 en 12 % in 2009). Een ander kenmerk van de Belgische markt is het grote en toenemende marktaandeel van de *soft discounters*. De groei van deze laatste, maar vooral van de *hard discounters*, heeft in principe een impact op het verloop van de consumptieprijzen vermits zij

GRAFIEK 3 MARKTAANDEEL VAN DE *HARD DISCOUNTERS* EN VAN DE DISTRIBUTEURSMERKEN (in %)



Bronnen: AcNielsen, Euromonitor en berekeningen van het Eurosysteem

(1) De sector van de detailhandel in levensmiddelen omvat niet alleen levensmiddelen, maar ook in supermarkten verkochte producten voor dagelijks gebruik.

(2) Enkel winkels van meer dan 100 m².

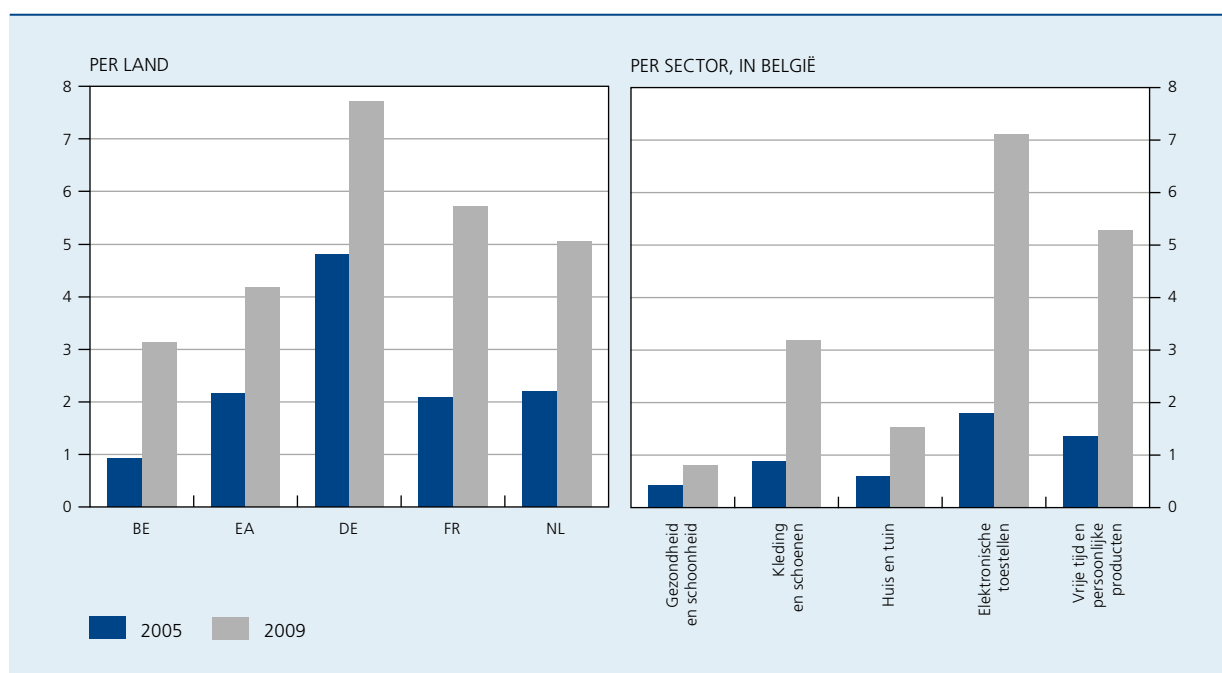
goedkopere producten aanbieden. *Hard discounters* zijn meestal kleiner van omvang waardoor ze zich ook gemakkelijker kunnen vestigen dan super- of hypermarkten. Ze kunnen zodoende bijdragen tot een verscherping van de concurrentie, ondanks de beperkingen inzake ruimtelijke ordening. Er moet echter rekening mee worden gehouden dat *hard discounters* zich niet tot exact dezelfde cliënteel richten en dat zij zich dus niet op exact dezelfde markt begeven als de hyper- en supermarkten, aangezien de klanten hun keuze niet uitsluitend op de prijs baseren.

Ofschoon ook de distributeursmerken zich niet op exact dezelfde segmenten van consumenten richten als de gevestigde merken, wijzigen ook zij ingrijpend de structuur van de detailhandel. Deze distributeursmerken worden ontwikkeld door de detailhandelaars en zijn hun eigendom, ook al maken ze de producten van hun eigen merk niet altijd zelf. Distributeursmerken hebben doorgaans een hoge penetratiegraad, voor basisproducten zoals verpakte levensmiddelen. In België is het marktaandeel van de distributeursmerken in deze deelsector tussen 2001 en 2009 gestegen van 26 tot 31%. Dat marktaandeel is een van de grootste van het eurogebied; alleen in Duitsland en Nederland is het nog ruimer. Deze expansie van de distributeursmerken werd in de hand gewerkt door de consolidatie in de sector van de detailhandel in levensmiddelen waar, in verschillende landen,

enkele detailhandelaars aanwezig zijn die voldoende zijn gegroeid om schaalvoordelen te kunnen realiseren en hun eigen merk te lanceren. Net zoals de opkomst van de *hard discounters*, zal de ontwikkeling van de distributeursmerken de prijzen wellicht neerwaarts beïnvloeden.

Ook de uitbreiding van de onlinehandel doet de prijzen wellicht dalen, aangezien van die handel soms wordt beweerd dat hij het dichtst de « perfecte markt » benadert, waar prijzen gemakkelijk vergeleken kunnen worden en de geografische ligging niet belangrijk is. De prijzen zouden dus moeten dalen en de verschillen zouden kleiner moeten worden als gevolg van een scherpere concurrentie en grotere schaalvoordelen. De onlinehandel heeft vooral betrekking op bepaalde categorieën van goederen en diensten, waar levensmiddelen bijvoorbeeld geen deel van uitmaken. In België blijft de onlinehandel beperkt; in ons land maakt hij slechts iets meer dan 3% uit van de verkoop in winkels, tegen iets meer dan 4% in het eurogebied en tussen 5 en 8% in de drie buurlanden. Dat zijn, samen met Finland, de landen van het eurogebied waar de onlinehandel het sterkst ontwikkeld is. De groei van de onlinehandel in Europa, en dan vooral in kleine landen zoals België, wordt voornamelijk afgeremd door de resterende belemmeringen tussen de landen die verklaren waarom slechts 2 tot 4% van de onlinetransacties tussen twee landen wordt gerealiseerd.

GRAFIEK 4 OMVANG VAN DE ONLINEHANDEL
(verhouding van de onlineverkoop ten opzichte van de verkoop in winkels, in %)



Bronnen: Euromonitor en berekeningen van het Eurosysteem.

Die belemmeringen zijn talrijk: het gaat om problemen op het vlak van techniek, betaling, post, taal, consumentenbescherming, of nog, btw. Een recente studie van de FOD Economie⁽¹⁾ vermeldt bovendien het zwakke Belgische ondernemerschap en het conservatisme van de

detailhandel als mogelijke bijkomende belemmeringen voor de ontwikkeling van de onlinehandel in België.

(1) FOD Economie (2011), Étude relative à la facilitation de l'offre d'e-commerce en Belgique.

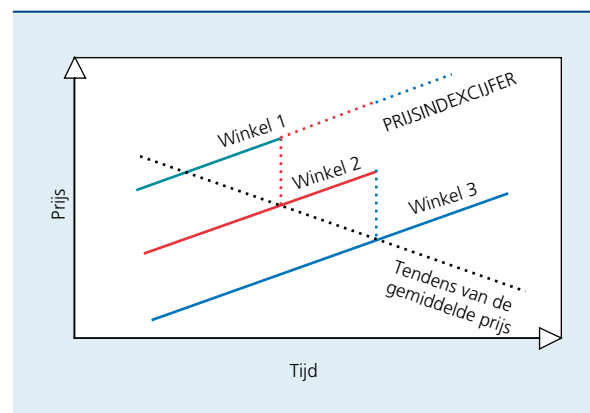
Kader 1 – Gevolgen, voor de inflatiemaatstaf, van de structurele wijzigingen in de distributie

De hierboven vermelde structurele veranderingen – het groeiend aandeel van de *discounters*, het toenemend belang van de distributeursmerken en de ontwikkeling van de onlinehandel – hebben een weerslag op de inflatiemaatstaf. Er kunnen zich twee soorten van problemen voordoen. Wordt, om te beginnen, het staal op basis waarvan het prijsindexcijfer wordt bepaald, niet aan deze structurele veranderingen aangepast, dan dreigt het indexcijfer geleidelijk minder representatief te worden. Dat kan leiden tot fouten in de inflatiemaatstaf, zeker indien het prijsverloop systematisch verschilt naargelang van het type winkel of van het soort product en indien het aandeel van de verschillende typen van winkels en producten verandert. Daarom zou het staal van de voor de berekening van de consumptieprijsindex gebruikte producten en verkooppunten regelmatig moeten worden bijgewerkt.

Ten tweede is, ingeval het staal wordt aangepast, de wijze waarop de nieuwe winkels of de nieuwe producten worden ingevoerd, niet neutraal. In principe zal het prijspeil van de nieuwe winkel/het nieuwe product verschillen van het prijspeil van de rest van het staal of van het prijspeil van de vervangen winkel/het vervangen product. Dit prijsverschil moet dan ook worden gecorrigeerd, rekening houdend met het kwaliteitsverschil (kwaliteit van de dienstverlening door de detailhandelaar in termen van ligging, omgeving, presentatie, beschikbaarheid van personeel, aantal kassa's, enz.). In de praktijk passen de nationale statistische instituten echter vaak een overgangsmethode toe die het prijsverschil integraal toeschrijft aan een verschil in kwaliteit (van de dienstverlening door de detailhandelaar).

Deze praktijk kan leiden tot een overschatting van de inflatie, zoals blijkt uit het onderstaand theoretisch voorbeeld. Een kleine winkel, bijvoorbeeld, die wordt vervangen door een tweede winkel met lagere prijzen, een supermarkt bijvoorbeeld, die op haar beurt wordt vervangen door een derde winkel met nog lagere prijzen, een

INVOERING, IN DE CONSUMPTIEPRIJSINDEX, VAN NIEUWE TYPEN VAN VERKOOPPUNTEN OF PRODUCTEN



Bron: aangepast uit Greenlees en McClelland (2008).

discounter bijvoorbeeld. Indien bij iedere vervanging het prijsverschil integraal wordt geneutraliseerd, hebben de lagere prijzen van de supermarkten en van de *discounters* totaal geen weerslag op het niveau van het indexcijfer. Het gevolg daarvan is een overschatting van de inflatie, vermits geen enkele prijsdaling geregistreerd wordt⁽¹⁾. In de literatuur wordt dit probleem vaak omschreven als *new outlet bias*.

Het is al met al niet eenvoudig om deze vertekeningen nauwkeurig te becijferen, en er is voor België of voor het eurogebied ook geen enkele raming beschikbaar. Hoewel ramingen voor landen zoals de Verenigde Staten, Portugal, Frankrijk en Duitsland met betrekking tot de jaren negentig aangeven dat dit type van vertekening niet bijzonder groot was, moet de overheid, gelet op het recente en snelle verloop van de marktaandelen van de verschillende typen van distributiefomules, toch een correcte inflatiemaatstaf blijven nastreven. Het is niet alleen zaak dat het staal regelmatig wordt bijgewerkt, er is ter zake ook meer onderzoek vereist, bijvoorbeeld om de kwaliteitsverschillen correct te kunnen inschatten. In België wordt momenteel gewerkt aan een hervorming van het indexcijfer (basis 2012=100); het nieuwe indexcijfer zou in 2014 moeten worden ingevoerd teneinde het in 2006 ingevoerde indexcijfer 2004=100 na acht jaar te vervangen. Die hervorming moet worden aangegrepen om de representativiteit van het indexcijfer te waarborgen; daarbij dient ook een adequate manier te worden ontwikkeld om het staal bij te werken. Een en ander moet er trouwens voor zorgen dat in het indexcijfer toekomstige veranderingen kunnen worden geïntegreerd, zoals de vermoedelijke groei van de handel via het internet (in België loopt deze handel momenteel achter bij die in de rest van het eurogebied).

(1) Behalve indien het prijsverschil echt alleen maar een kwaliteitsverschil weerspiegelt. Het succes zelf van de formules met lagere prijzen toont evenwel aan dat consumenten vaak de mening zijn toegedaan dat het prijsverschil het eventuele kwaliteitsverschil meer dan volledig compenseert.

2. Reglementering

De regelgeving in de distributiesector is een van de mogelijke verklaringen voor de aanzienlijke verschillen tussen de landen van het eurogebied inzake de structurele kenmerken van en de werkgelegenheid in de handel, maar ook inzake de recente tendensen in die sector. België doet het op het vlak van de reglementering van de detailhandel niet echt goed. Volgens de PMR-indicator (Product Market Regulation) van de OESO is de regelgeving immers alleen in Luxemburg strenger dan in België. De PMR-indicator is gestoeld op zes basisindicatoren, die worden berekend aan de hand van kwalitatieve informatie die wordt verzameld bij de verschillende Staten en die een code toegekend krijgen op een genormaliseerde schaal van 0 tot 6. Een hogere score wijst op een strengere regelgeving⁽¹⁾. Het feit dat het om een eenvoudige aanpak gaat, is onmiskenbaar een troef, maar het betekent ook dat hij zijn beperkingen heeft. Soms geven de in aanmerking genomen criteria immers een beperkt beeld van de realiteit, aangezien de antwoorden

op de vragen vaak binair, en dus ongenueanceerd zijn («ja/nee»). Bovendien is alleen al het louter bestaan van regels, veel meer bepalend voor de berekening van de PMR dan de eigenlijke inhoud van die regels.

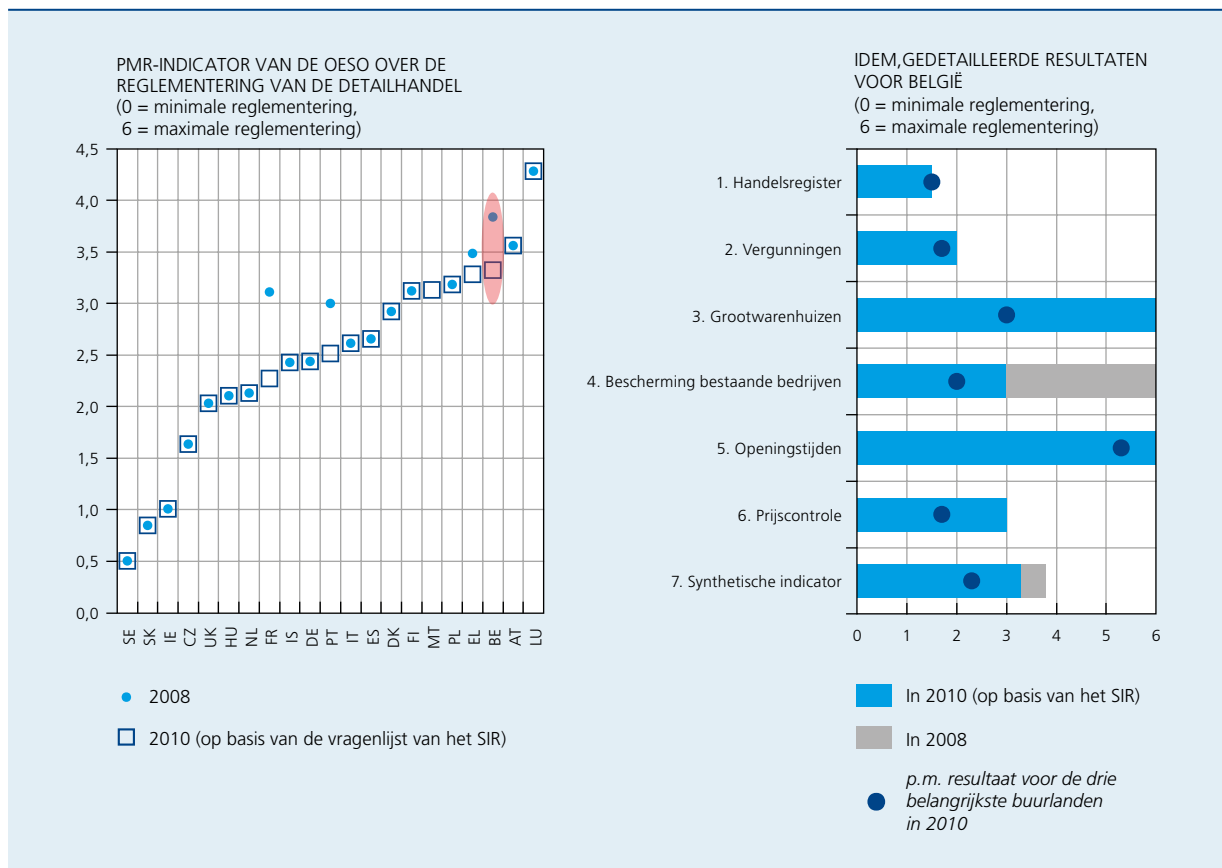
De belangrijkste wetten of bepalingen die de povere score van België verklaren, zijn de wet op de vestiging van grootwarenhuizen, de wettelijk vastgestelde monopolies (geneesmiddelen), de bescherming van bestaande bedrijven en de regels op de openingstijden. Dit zijn overigens de reglementeringen die het vaakst worden geciteerd als potentiële bronnen van belemmeringen voor de detailhandel, samen met de wet betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming, die een lange reeks voorschriften omvat (koopjes, koppelverkoop, enz.)⁽²⁾.

Sedert 1998 publiceert de OESO deze indicator om de vijf jaar. De jongste gepubliceerde cijfers (d.d. februari 2009) hebben betrekking op 2008. In het kader van het *Structural Issues Report* hebben de verschillende nationale centrale banken (NCB's) de vragenlijst op basis waarvan de OESO zijn indicator opstelt, voor het jaar 2010 evenwel bijgewerkt teneinde eventuele sedert 2008 geboekte vooruitgang te beoordelen. In de vier landen – waaronder België – waar de regelgeving sedert 2008 is gewijzigd, gaan alle veranderingen in de richting van een versoepeling wat, volgens de officieuze raming van het Eurosysteem, tot uiting komt in een – bescheiden – daling van hun

(1) De zes basisindicatoren zijn: de inschrijving in het handelsregister (voor de verkoop van levensmiddelen), de toestemming of vergunning om een handelsactiviteit uit te oefenen (voor de verkoop van levensmiddelen), de specifieke reglementering voor de grootwarenhuizen (in de praktijk uitsluitend de minimale oppervlakte vanaf welke die reglementering van toepassing is), de bescherming van de bestaande bedrijven, de openingstijden (het al dan niet bestaan van een reglementering en, in de tweede plaats, het nationale of lokale karakter van die reglementering), de prijscontrole (vragen onderverdeeld naar productcategorie). Voor meer informatie over deze indicator, zie Kader 1 in Baugnet et al. (2009).

(2) Voor meer informatie over deze reglementeringen, zie Baugnet et al. (2009).

GRAFIEK 5 REGLEMENTERING IN DE DETAILHANDEL



Bronnen: OESO, berekeningen van het Eurosysteem.

indicatoren. België blijft evenwel bij de hekkensluiters, hoewel ons land inmiddels Oostenrijk heeft ingehaald.

Deze daling van de Belgische indicator volgens het SIR heeft te maken met de beoordeling van het effect van de «Ikea-wet» op de bescherming van de bestaande bedrijven. Hoewel deze beperkingen worden versoepeld doordat onder meer de economische criteria worden geschrapt uit de procedures voor het verlenen van vergunningen – zoals bepaald door de wet van 22 december 2009 die de Dienstenrichtlijn omzet in nationale wetgeving – wordt de geraamde reglementeringsgraad in 2010 beïnvloed door de beoordeling van de beperkte rol voor de vertegenwoordigers van de beroepsorganisaties. De richtlijn verbiedt weliswaar dat beroepsorganisaties betrokken worden bij de vergunningsbeslissingen, maar bij de omzetting van de richtlijn heeft de wetgever de raadgevende rol van het Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie (NSECD) niet afgeschaft. Hiermee wordt impliciet erkend dat de niet-bindende adviezen van het Comité niet mogen worden beschouwd als een interventie in de beslissing. En hoewel dit aspect

van de wetgeving voorwerp van kritiek blijft, heeft de richtlijn hoe dan ook voorrang op de nationale wetgeving. Het is evenwel niet zeker dat de OESO een en ander ook op die manier zal interpreteren, zodat deze feitelijk geboekte vooruitgang niet noodzakelijk als dusdanig in de officiële indicatoren tot uiting zal komen.

Een van de in aanmerking genomen criteria in de PMR is de wetgeving inzake openingsdagen en -tijden. Dit is een gevoelig thema, aangezien het betrekking heeft op culturele aspecten die samenhangen met de organisatie van het maatschappelijk leven. In België worden de openingsdagen en -tijden in de detailhandel geregeld door de wet van 10 november 2006⁽¹⁾. Het criterium dat de OESO hanteert om de PMR-indicator op te stellen, is het al dan

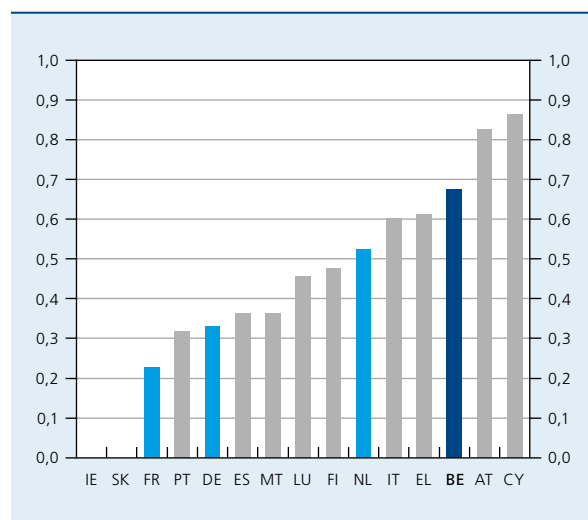
(1) Deze wet heeft de vroegere wetten van 1960 en 1973 samengevoegd en gemoderniseerd, zonder de grote principes ervan te wijzigen. Met betrekking tot de dagen geldt het principe van een wekelijkse rustdag, meer bepaald een ononderbroken sluitingsperiode van 24 uur die op een dag naar keuze – meestal, maar niet verplicht de zondag – aanvangt om 05.00 u. of om 13.00 u. De openingstijden liggen in principe tussen 05.00 u. en 20.00 u. van maandag tot donderdag en op zaterdag, en lopen tot 21.00 u. op vrijdag en de avond vóór een wettelijke feestdag. Er zijn drie soorten van afwijkingen mogelijk: volgens het handelstype (transitzone, verkoop van kranten, brandstoffen, ...), wegens uitzonderlijke omstandigheden (maximaal 15 dagen per jaar), en in de toeristische gemeenten.

niet bestaan van een regelgeving ter zake; het nationale karakter van die regelgeving vormt een bijkomende negatieve factor⁽¹⁾. Op die basis krijgt België een maximale score van 6, net als tal van andere landen. Om de flexibiliteit van de openingstijden beter te kunnen beoordelen, dient de effectieve uitgebreidheid ervan te worden onderzocht. Daartoe heeft het Eurosysteem een nieuwe specifieke indicator uitgewerkt, die uitsluitend betrekking heeft op de reglementering inzake openingstijden. De indicator werd opgesteld op basis van gegevens die de leden van de taskforce voor het SIR 2011 hadden verstrekt (zie Kader 2 voor meer informatie). Volgens deze indicator behoort België opnieuw tot de meest restrictieve landen; ons land wordt enkel voorafgegaan door Cyprus en Oostenrijk. De slechte score van België is vooral te wijten aan de uitdrukkelijke verplichting om een wekelijkse sluitingsdag in acht te nemen⁽²⁾. De interpretatie van deze indicator moet echter worden gerelativeerd, aangezien detailhandelaars, onder meer in België, vaak zelf besluiten de wettelijk vastgestelde limieten niet maximaal te benutten. Zo zijn de openingstijden van de winkels gemiddeld korter dan het wettelijk toegestane maximum. Ook de in de distributiesector geldende collectieve arbeidsovereenkomsten spelen daar wellicht een rol in.

Toch bestaat er een vrij stevige correlatie tussen de rangschikkingen van de landen volgens de PMR-indicator van de OESO en volgens de indicator van de openingstijden (Spearman rank correlatie van 0,73, significant voor

- (1) Zo krijgt ook het Verenigd Koninkrijk, een land met vrijwel onbeperkte openingstijden waarop echter een specifieke wetgeving van toepassing is, een maximumscore. Duitsland krijgt daarentegen een lagere score, omdat de regelgeving betreffende de openingstijden onder de bevoegdheid van de Länder valt.
- (2) In andere landen, zoals Frankrijk, worden de openingstijden indirect gereguleerd via de arbeidswetgeving (zondagarbeid). De indicator houdt daar geen rekening mee.

GRAFIEK 6 INDICATOR VAN HET EUROSISTEEM OVER DE REGLEMENTERING INZAKE OPENINGSTIJDEN
(0 = minimale reglementering, 1 = maximale reglementering)



Bronnen: OESO en berekeningen van het Eurosysteem.

99,5%), wat erop wijst dat de neiging tot regelgeving doorgaans tot uiting komt in verschillende aspecten van een sector en dat België lijkt te kampen met een syndroom van wetgevingsinflatie. Er is weliswaar vooruitgang geboekt, grotendeels dankzij de omzetting van Europese richtlijnen, maar er moet nog een reële inspanning worden geleverd om de bestaande wetten te vereenvoudigen en te rationaliseren. Hoewel de regelgevingen niet allemaal beperkend zijn, kan het bestaan ervan op zich de perceptie van de marktpartijen beïnvloeden in verband met belemmeringen. Deze situatie kan de concurrentie beteugelen en leiden tot inefficiëntie.

Kader 2 – Methodologie van de indicator van het Eurosysteem over de reglementering inzake openingstijden

Gelet op de beperkingen van de PMR-indicator betreffende de openingstijden, heeft het Eurosysteem zelf een nieuwe, meer gedetailleerde indicator opgesteld, die uitsluitend bedoeld is om het maximaal aantal wettelijk toegestane openingsdagen en de wettelijk toegestane openingstijd van winkels exact weer te geven. Indien de regelgeving verschilt volgens de regio's of gemeenten van eenzelfde land, wordt rekening gehouden met de voorschriften die het meest representatief zijn voor de nationale wetgeving.

De indicator berust op zes variabelen, die geacht worden de periode weer te geven waarin de winkels niet geopend mogen zijn:

1. Uur vanaf wanneer de winkels geopend mogen zijn (tussen 0 en 24; gemiddelde voor alle dagen van de week, met inbegrip van zondag; als openstelling op zondag verboden is, krijgt de variabele de maximale waarde (24));

REGLEMENTERING VAN DE OPENINGSTIJDEN IN HET EUROGEBIED

	AT	BE	FI	FR	DE	EL	IE	IT
Bestaan van een regulering	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nee	Ja
Type van regulering	Nationaal	Nationaal	Nationaal	Nationaal	Nat./Reg.	Nationaal	Nationaal	Lokaal
Maximaal aantal openingsuren per dag	15	16	14			16		13
Maximaal aantal openingsuren per week	72	91						
Openingstijden								
Gewone weekdays	6	5	7			5		7
Zaterdagen	6	5	7			5		7
Zon- en feestdagen		5	12		13	5		7
Speciale weekdays		5						
Sluitingstijden								
Gewone weekdays	21	20	21			21		22
Zaterdagen	18	20	18		20	20		22
Zon- en feestdagen		20	18		18	20		22
Speciale weekdays		21 ⁽²⁾						
Minimaal aantal sluitingsdagen per jaar		52 ⁽³⁾				4		
Maximaal aantal openingsdagen op zon- en feestdagen	0	15		5	4	2		14
Uitzonderingen op de algemene regel	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nee	Ja

	LU	NL	PT	SK	ES	CY ⁽⁴⁾	MT
Bestaan van een regulering	Ja	Ja	Ja	Nee	Ja	Ja	Ja
Type van regulering	Nationaal	Nat./Lok.	Nat./Lok.	Nationaal	Nat./Reg.	Nationaal	Nationaal
Maximaal aantal openingsuren per dag			18			15	
Maximaal aantal openingsuren per week			61		84	84,5	
Openingstijden							
Gewone weekdays	6	6	6			5	4
Zaterdagen	6	6	6			5	4
Zon- en feestdagen	6	6	8		11		4
Speciale weekdays							
Sluitingstijden							
Gewone weekdays	21	22				20	19
Zaterdagen	18	22				20	20
Zon- en feestdagen	13	22			23		22
Speciale weekdays						15 ⁽⁵⁾	
Minimaal aantal sluitingsdagen per jaar						10	
Maximaal aantal openingsdagen op zon- en feestdagen		12			8	0	
Uitzonderingen op de algemene regel	Nee	Ja	Ja	Nee	Ja	Ja	Ja

Bronnen: Berekeningen van het Eurosysteem op basis van gegevens van de OESO en de NCB's.

(1) Bij ontstentenis van een specifieke reglementering, wordt de ruimte opengelaten.

(2) Vrijdag.

(3) Een dag per week.

(4) Reglementering voor de openingstijd in de zomer. In de winter: de winkels mogen maximaal 14,5 uur per dag en 82 uur per week geopend zijn en de sluitingstijd is 19.30 u. tijdens de week en 19.00 u. op zondag.

(5) Woensdag.



2. Uur vanaf wanneer de winkels moeten sluiten (idem als voor variabele 1, maar gedefinieerd als gelijk aan 24 min het wekelijks gemiddelde, zodat een hoge waarde wel degelijk een strikte regelgeving weerspiegelt);
3. Maximale openingstijd per dag (gedefinieerd als gelijk aan 24 min de maximale openingstijd);
4. Maximale openingstijd per week (gedefinieerd als gelijk aan 168 (7 maal 24) min de maximale openingstijd);
5. Minimaal aantal sluitingsdagen per jaar;
6. Minimaal aantal zon- en feestdagen waarop de winkels gesloten moeten zijn (gedefinieerd als gelijk aan 52 min het maximaal aantal zon- en feestdagen waarop de winkels geopend mogen zijn).

Iedere variabele krijgt een score toegekend van 0 (minimale reglementering) tot 1 (maximale reglementering). De variabelen werden ingedeeld in drie groepen: limieten op de openings- en sluitingstijd (variabelen 1 en 2), maximaal aantal uren per dag en per week (variabelen 3 en 4) en minimaal aantal sluitingsdagen per jaar (variabelen 5 en 6). Elke groep krijgt een gewicht van een derde en binnen elke groep wordt de weging hetzij gelijk verdeeld (groep 2), hetzij ongelijk (gewicht van 0,75 en 0,25), teneinde een groter gewicht toe te kennen aan de variabelen die geacht worden de strengste regelgeving te weerspiegelen (variabelen 2 en 6).

In het eurogebied (met uitzondering van Slovenië en Estland), is alleen in Ierland en in Slowakije de openingstijd niet gereguleerd. Bij de overige landen heeft enkel Italië geen nationale, maar een lokale reglementering. In andere landen (Duitsland, Nederland, Portugal en Spanje), is de wetgeving zowel nationaal als regionaal of lokaal. De Belgische wetgeving onderscheidt zich vooral doordat ze minstens 52 sluitingsdagen per jaar oplegt (een dag per week). Een dergelijke verplichting bestaat slechts in twee andere landen, zij het in een veel soepeler vorm: in Griekenland (minstens vier dagen) en in Cyprus (minstens tien dagen). De nieuwe indicator houdt evenwel geen rekening met uitzonderingen. Deze laatste zijn in België vrij omvangrijk en er zijn drie soorten van afwijkingen mogelijk: volgens het type van handel (transitzone, verkoop van kranten, brandstoffen, enz.), voor uitzonderlijke omstandigheden (maximaal 15 dagen per jaar) en in toeristische gemeenten. Wat de regels inzake uren en openingstijd betreft, telt België het grootste aantal reglementeringen, hoewel die niet altijd de meest stringente van het eurogebied zijn. Met betrekking tot de maximale openingstijd per dag, bijvoorbeeld, zijn Oostenrijk, Finland, Italië en Cyprus strenger dan België. Die vaststelling geldt ook voor de maximale openingstijd per week, waarvoor de reglementering in Oostenrijk, Portugal, Spanje en Cyprus strikter is dan in België.

3. Concurrentie

Om de eventuele gevolgen van een strikte reglementering te beoordelen en dus na te gaan wat het werkelijk concurrentiepeil van de distributiesector in België is, vergeleken met het eurogebied en de buurlanden, moeten verschillende dimensies in aanmerking worden genomen. De eerste is de geografische dimensie, waarbij de concurrentie op meerdere niveaus kan worden onderzocht: lokaal, regionaal, nationaal, internationaal of een combinatie ervan. De tweede is de sectorspecifieke dimensie, in de zin dat niet alle detailhandelaars concurrenten op dezelfde markt zijn. Een apotheek concurreert bijvoorbeeld niet met een kledingzaak. Een kruidenier kan daarentegen de concurrent zijn van verschillende vormen van detailhandelszaken: supermarkten, online verkooppunten, tankstations enz. Een derde dimensie is die van het consumentensegment waarop de detailhandelaar zich richt. Een supermarkt die een breed gamma van producten aanbiedt, concurreert immers niet rechtstreeks met een *hard discounter*

die slechts een kleiner aantal witte producten verkoopt, hoewel ze allebei deel uitmaken van de sector van de detailhandel in levensmiddelen. Tot slot kan ook een onderscheid worden gemaakt tussen *downstream*-concurrentie, namelijk de concurrentie tussen detailhandelaars ten opzichte van de consumenten, en *upstream*-concurrentie, die verwijst naar de concurrentie tussen detailhandelaars ten opzichte van leveranciers. Deze laatste dimensie wordt in dit artikel evenwel niet besproken.

In een eerste fase wordt de concurrentie in de detailhandel in levensmiddelen geanalyseerd op nationaal niveau. Om het concurrentiepeil te kwantificeren, worden twee instrumenten gehanteerd: de maatstaf van de concentratie en die van de winstgevendheid. Het meten van de concentratie van een markt is een *ex ante* maatstaf, in de zin dat, hoewel een negatieve correlatie kan worden verwacht tussen concentratie en concurrentie, dit in de praktijk niet altijd het geval is, gelet op mogelijke expliciete of impliciete collusie, alsook op toegangsbelemmeringen of

reglementen die de consolidatie van de sector zouden verhinderen. Zo is geringe concentratie geen waarborg voor scherpe concurrentie en staat sterke concentratie niet automatisch concurrentie in de weg. De voordelen van een sterke concentratie op het vlak van efficiëntiewinsten kunnen de negatieve effecten van de geringe concurrentie overigens compenseren.

Om de concentratie van een markt te berekenen, wordt gebruik gemaakt van de *k-firm Concentration Ratio* – CR_k , of de som van het marktaandeel van de «k» grootste ondernemingen op de markt. Volgens deze maatstaf is de markt van de detailhandel in levensmiddelen in België al met al minder sterk geconcentreerd dan die, gemiddeld beschouwd, in het eurogebied en in de drie buurlanden, ongeacht welke «k» wordt gekozen tot en met de tiende onderneming. De Belgische detailhandel in levensmiddelen is, na de Slowaakse, de minst geconcentreerde van het eurogebied ongerekend de Zuid-Europese landen (Griekenland, Spanje, Italië, Portugal), waar de concentratie geringer is door het groot aantal kleine handelszaken⁽¹⁾.

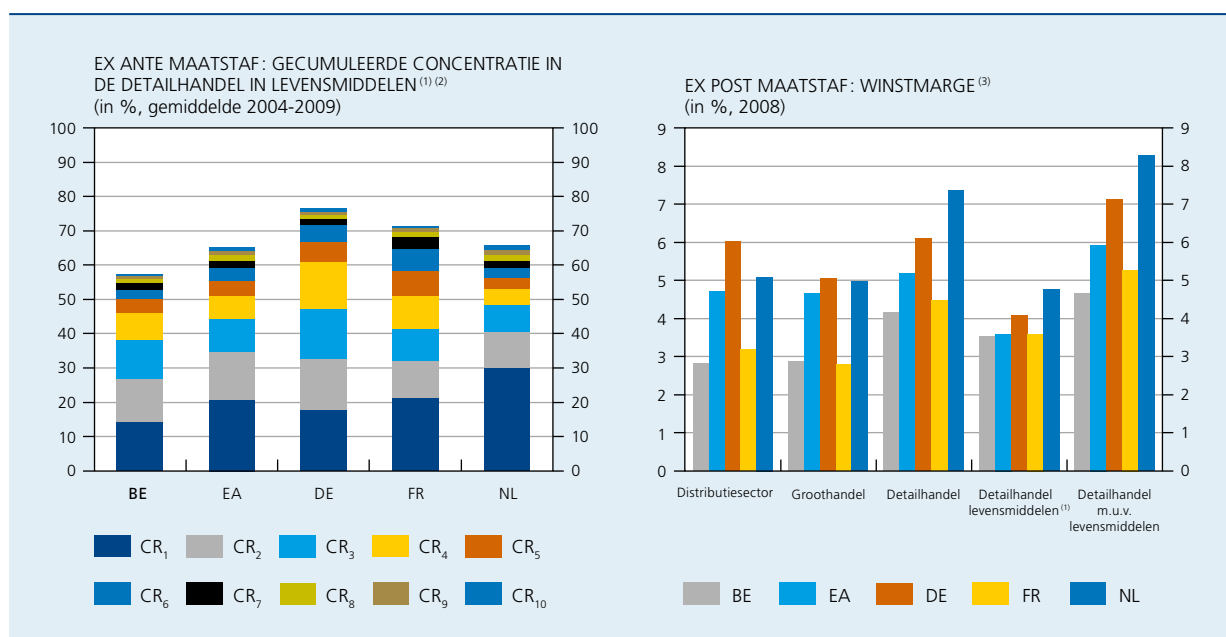
Aangezien het meten van de concentratie geen zekerheid verschaft over de graad van concurrentie, is het nuttig deze maatstaf aan te vullen met informatie over de winstgevendheid, die kan worden beschouwd als een ex post

maatstaf⁽²⁾. In België is de winstmarge van de detailhandel in levensmiddelen relatief gering (België scoort binnen het eurogebied zelfs beter volgens de winstmarge (4^e) dan volgens de concentratie (6^e volgens de CR_3). Worden de verschillende deelsectoren van de distributie in aanmerking genomen, dan is de winstmarge in België geringer ten opzichte van het gemiddelde van het eurogebied en ten opzichte van de drie buurlanden, met uitzondering van de groothandel, waar de winstmarge in Frankrijk iets beperkter is. Wat de distributiesector als geheel betreft, is de winstmarge in België zelfs de kleinste van alle landen van het eurogebied. De combinatie van een geringe concentratie en een beperkte winstmarge lijkt er op te duiden dat het concurrentiepeil van de detailhandel in levensmiddelen in België relatief hoog is.

(1) Een alternatief voor de CR_k -indicator is de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Dit indexcijfer neemt alle bedrijven in aanmerking die op de markt actief zijn, maar kent een groter gewicht toe aan ondernemingen met een ruimer marktaandeel (door de kwadraten van het marktaandeel bij elkaar op te tellen). Het varieert van 0 tot 10 000, van volkomen concurrentie tot zuiver monopolie. Algemeen wordt een markt met een HHI van meer dan 1 800 beschouwd als sterk geconcentreerd, terwijl zij onder 1 000 weinig geconcentreerd is. De gemiddelde HHI voor 2004-2009 voor de detailhandel in levensmiddelen bevestigt de resultaten van de CR_k , aangezien de HHI van België 590 beloopt, minder dan het gemiddelde van het eurogebied (979) en dan die in de drie buurlanden (DE: 1 018, FR: 863, NL: 1 162). Wordt enkel de sector van de supermarkten (niet-gespecialiseerde detailhandel in levensmiddelen met zelfbediening) in aanmerking genomen, zoals in Baugnet et al. (2009), dan is de concentratie sterker, aangezien de HHI voor België in dat geval 1 890 beloopt (aan de hand van de omzet van de zeven grootste groepen).

(2) Gelet op het feit dat de detailhandel naar verhouding veel zelfstandigen telt, en meer nog in de Zuid-Europese landen, werden de winstmarges gecorrigeerd teneinde rekening te houden met het impliciet arbeidsinkomen van de zelfstandigen, door het in mindering te brengen van de marge.

GRAFIEK 7 CONCURRENTIE IN DE DISTRIBUTIESECTOR



Bronnen: Euromonitor, Eurostat en berekeningen van het Eurosysteem.

(1) De sector van de detailhandel in levensmiddelen omvat niet alleen levensmiddelen, maar ook in supermarkten verkochte producten voor dagelijks gebruik.

(2) CR_k = Concentration ratio van de k eerste ondernemingen volgens marktaandeel, berekend door hun marktaandelen op te tellen.

(3) Gecorrigeerd voor het inkomen van de zelfstandigen.

In Duitsland en Frankrijk is de detailhandel in levensmiddelen vrij geconcentreerd, maar dat staat de concurrentie blijkbaar niet in de weg, aangezien de winstmarge er veel-er klein is. Dat geldt nog meer voor Oostenrijk, waar de markt sterk geconcentreerd, maar de marge zeer gering is. In Griekenland en Spanje is de situatie omgekeerd: de detailhandel in levensmiddelen is de minst geconcentreerde van het eurogebied, maar de winstmarges liggen er het hoogst (op Slovenië na).

Hoewel de concurrentiemaatstaven op nationaal niveau erop wijzen dat er in België, ten opzichte van het gemiddelde van het eurogebied en de buurlanden, een relatief sterke concurrentie heerst in de detailhandel in levensmiddelen, geldt dat niet noodzakelijkerwijs voor het lokale niveau. De maatstaven van de concentratie op nationaal niveau kunnen immers de concurrentie van een markt overschatten wanneer distributieketens afspraken maken om een geografische markt te verdelen, waardoor op lokaal niveau een gebrek aan concurrentie ontstaat⁽¹⁾. Van belang daarbij is echter hoe de criteria van de lokale markt worden gedefinieerd: die zijn immers verschillend naargelang het gaat om een stedelijke en dichtbevolkte regio of om een landelijk en dunbevolkt gebied. De verspreiding van de verkooppunten – met een handelsoppervlakte van meer dan 100 m² – van de detailhandel in levensmiddelen op Belgisch grondgebied werd in 2009 onderzocht door Baugnet et al.⁽²⁾. Uit deze analyse blijkt dat de ligging van de supermarkten aan de verwachtingen beantwoordt – namelijk dat ze in belangrijke mate wordt bepaald door de bevolkingsdichtheid – en dat ze niet lijkt te wijzen op een algemene disfunctie.

In het huidige onderzoek dat in het kader van het SIR 2011 werd verricht, worden tien landen van het eurogebied bestudeerd, waaronder België. Het vormt dan ook een aanvulling op de bevindingen van Baugnet et al. (2009). Naast de nationale concentratie, wordt in deze studie de lokale concentratie gemeten op het niveau van de afzonderlijke winkels en op dat van de moederbedrijven (aangezien twee tot hetzelfde moederbedrijf behorende winkels op een lokale markt niet als echte concurrenten kunnen worden beschouwd). Het marktaandeel wordt berekend op basis van de handelsoppervlakte in vierkante meter⁽³⁾ en de lokale markt wordt gedefinieerd als de

som van de detailhandelaars binnen een straal van vijf of tien kilometer⁽⁴⁾. De concentratie op lokaal niveau wordt gemeten aan de hand van de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). De gegevens over de ligging van de verkooppunten in 2010 zijn afkomstig van, enerzijds, de AcNielsen-databank, die gegevens van 130 000 verkooppunten in negen landen bevat en, anderzijds, wat de gegevens voor België betreft, van de FOD Economie. Vervolgens werd de lijst omgevormd tot een geografische database. Dat gebeurde door gebruik te maken van geocodingdiensten die het mogelijk maken adressen om te zetten in geografische gegevens, die bijvoorbeeld ook door GPS-toestellen worden gebruikt.

De sterke concentratie van Finland op nationaal niveau wordt bevestigd op lokaal niveau, maar dat geldt zeker niet voor alle landen. Terwijl de Zuid-Europese landen op nationaal niveau de geringste concentratie laten optekenen voor het geheel van de detailhandel in levensmiddelen, als gevolg van het feit dat er nog veel kleine handelszaken bestaan, is dat veel minder het geval wanneer de situatie op lokaal niveau wordt geanalyseerd voor de verkooppunten van meer dan 100 m². Hoewel Italië en in mindere mate Spanje gekenmerkt blijven door een geringe concentratie op lokaal niveau, is dat niet het geval voor Griekenland en Portugal.

België presteert gemiddeld op het nationaal niveau volgens groepen, alsook op het lokale niveau volgens winkels. Wat de lokale concentratie op het niveau van de moederbedrijven betreft – wellicht de meest pertinente maatstaf –, is de concentratie in België daarentegen het geringst van alle onderzochte landen. Bij de buurlanden

TABEL 2 CONCENTRATIE OP BASIS VAN GEGEVENS OVER DE VERKOOPPUNTEN

	Nationale markt		Lokale markten (5 km)	
	volgens groepen	volgens winkels	volgens winkels	volgens groepen
Drie hoogste	Finland	Frankrijk	Frankrijk	Finland
	Oostenrijk	Finland	Portugal	Portugal
	Nederland	Portugal	Frankrijk	Frankrijk
Vier gemiddelde	Duitsland	Griekenland	Griekenland	Nederland
	Frankrijk	Duitsland	Duitsland	Duitsland
	België	België	Griekenland	Griekenland
	Portugal	Spanje	Spanje	Spanje
Drie laagste	Spanje	Italië	Italië	Italië
	Italië	Oostenrijk	Oostenrijk	Oostenrijk
	Griekenland	Nederland	België	België

Bron: Berekningen van het Eurosysteem aan de hand van de AcNielsen-databank over de ligging van de verkooppunten.

(1) Omgekeerd kan de concentratie op nationaal niveau de concurrentie onderschatten wanneer de enkele distributieketens die in het land aanwezig zijn, systematisch op alle lokale markten actief zijn.
(2) Zie kaart p. 47 in Baugnet et al. (2009).
(3) Deze indicator werd geselecteerd omdat hij beschikbaar is voor alle landen. Alternatieve indicatoren om een marktaandeel te meten, zijn het aantal kassa's of de omzet. Voor de landen waarvoor het mogelijk was, werden de drie indicatoren berekend en de correlatie tussen deze drie indicatoren is hoger dan 0,9.
(4) Deze methodologie is vergelijkbaar met die van Baugnet et al. (2009), die op haar beurt geïnspireerd was op een in 2008 gepubliceerd onderzoek van de mededingingsautoriteit van het Verenigd Koninkrijk, de *UK Competition Commission* (UKCC).

heeft Frankrijk de hoogste concentratie op lokaal niveau, gevolgd door Nederland en Duitsland die zich meer in een tussenpositie bevinden⁽¹⁾. Op basis van een vergelijking met de resultaten van twee onderzoeken naar de concentratie op lokaal niveau in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, wezen de resultaten van Baugnet et al. (2009) voor België reeds op een geringe concentratie op lokaal niveau. De analyse van het SIR, die voor België en negen andere landen van het eurogebied volgens een geharmoniseerde methodologie werd uitgevoerd, bevestigt voor België dit geringe concentratiepeil op lokaal niveau.

4. Impact op de prijzen

Aangezien de detailhandel in België en meer bepaald die in levensmiddelen gekenmerkt wordt door zowel een hoge graad van concurrentie als een sterke penetratie van *discounters* en distributeursmerken, maar niet van onlineverkoop, is het nuttig na te gaan wat het verband is tussen die verschillende aspecten en de prijsvorming. De concurrentie, de structurele kenmerken en de reglementering kunnen immers zowel het niveau als de dynamiek van de prijzen beïnvloeden. Een hogere concurrentiegraad oefent in theorie een neerwaarts effect uit op het prijspeil, aangezien de *mark-up* in een concurrentiële situatie minder hoog is. De markt zal eveneens omstandigheden benaderen die overeenstemmen met de LOOP (*Law Of One Price*, of wet van de eenvormige prijs), die stelt dat identieke goederen in een efficiënte markt overal in deze markt dezelfde prijs moeten hebben. Hieruit volgt dat (de niveaus van) de prijzen (voor homogene producten) minder zullen uiteenlopen en dat de (niveaus van de) prijzen tussen de landen minder zullen verschillen, gelet op het bestaan van de eengemaakte markt en de invoering van de euro.

Aangezien de *mark-up* vermindert door de concurrentie, beschikken de ondernemingen bovendien over een minder grote marge om veranderingen van de kosten niet door te berekenen. Dit beïnvloedt de prijsdynamiek, met andere woorden de inflatie. Meer concurrentie leidt tot frequentere prijsaanpassingen (zoals bevestigd door de resultaten van het *Inflation Persistence Network* (IPN) die werden geactualiseerd naar aanleiding van het SIR 2011⁽³⁾), een snellere en krachtigere transmissie van de kosten en dus een volatielere inflatie. In een concurrerende markt verloopt de transmissie van de veranderingen in de kosten overigens ook symmetrischer tussen stijgingen en dalingen van die kosten.

In het kader van het SIR werd nagegaan of deze verwachte theoretische effecten ook empirisch worden bevestigd. Een van de methoden die werden gebruikt

voor de analyse en de identificatie van de factoren die een invloed hebben op de prijsverschillen tussen landen, was het construeren van een model met betrekking tot elf landen van het eurogebied (de eerste twaalf lidstaten, met uitzondering van Luxemburg) en 146 producten. Dat gebeurde op basis van, enerzijds, de klassieke determinanten van de verschillen inzake prijsniveaus uit de literatuur en, anderzijds, een reeks variabelen die de structuurverschillen in de distributiesector beschrijven. De resultaten van deze panel-raming op basis van de dimensies producten⁽⁴⁾ en landen (met vaste effecten voor producten en landen) stemmen deels overeen met de theoretische a priori's.

Wat de klassieke determinanten betreft, oefenen de relatieve inkomensniveaus en de btw-tarieven een significant positief effect uit op de prijsverschillen. Er mag immers worden verwacht dat een hogere levensstandaard gepaard gaat met hogere prijzen. Ofschoon de btw-tarieven in zekere mate geharmoniseerd zijn, blijven er tussen de lidstaten afwijkingen bestaan die een impact hebben op de prijsverschillen. De intensiteit van de uitgaven heeft dan weer een negatieve invloed op de prijsverschillen. Deze indicator meet immers de mate waarin de consumenten aandacht hebben voor de prijzen: hij is hoger voor waardevolle goederen of goederen die een aanzienlijk deel van de uitgaven uitmaken (literatuur over de *rational inattention*⁽⁵⁾). Als Italiaanse huishoudens bijvoorbeeld meer deegwaren verbruiken dan die in andere landen, leveren ze wellicht meer inspanningen om de prijzen ervan te bestuderen en te vergelijken, wat naar verwachting de prijsverschillen beïnvloedt. Ook de bevolkingsdichtheid heeft een negatieve invloed op de prijzen aangezien een hoge dichtheid wellicht gepaard gaat met een grotere efficiëntie (een dichtbevolkt gebied biedt een grotere markt, wat bijvoorbeeld mogelijkheden creëert voor schaalvoordelen of voor een optimale dimensionering van de verkooppunten, die niet kan worden bereikt in een gebied met minder inwoners).

Wat de variabelen betreft die geacht worden de structurele kenmerken van de distributiesector te weerspiegelen, geven die met betrekking tot de concentratie op het eerste gezicht tegenstrijdige indicaties. Enerzijds lijkt de

(1) Zowel voor een straal van 5 als van 10 kilometer. Voor België werd deze consolidatie tussen verschillende entiteiten van dezelfde groep maximaal toegepast teneinde de concentratie niet te onderschatten. Zo worden de Spar-winkels beschouwd als onderdeel van de groep Colruyt. Zelfs met een dergelijke benadering, die de concentratie op lokaal niveau zou kunnen overschatten, blijkt de Belgische markt de minst geconcentreerde te zijn.

(2) Op het niveau van de winkels is de concentratie het kleinst in Nederland.

(3) De belangrijkste resultaten zijn dat meer concurrentie gepaard gaat met frequentere prijsveranderingen in de detailhandel en meer bepaald in super- en hypermarkten, zonder dat deze aanpassingen gemiddeld beschouwd omvangrijker zijn.

(4) Aan de hand van de 146 beschikbare productenreeksen in de databank van de koopkrachtpariteiten van Eurostat (PPP).

(5) Zie bijvoorbeeld Sims (2003).

TABEL 3 SAMENVATTING VAN DE ECONOMETRISCHE
ANALYSE VAN DE FACTOREN DIE DE VERSCHILLEN
IN PRIJSPEIL TUSSEN LANDEN BEÏNVLOEDEN⁽¹⁾

Klassieke determinanten	
Inkomensniveaus	Positief
Btw	Positief
Intensiteit van de uitgaven	Negatief
Bevolkingsdichtheid	Negatief
Variabelen inzake de structurele kenmerken van de distributiesector	
Concentratie (HHI)	Negatief
Concentratie (CR ₅)	Positief
Winstgevendheid	Positief
Reglementering (toetredingsbelemmeringen)	Positief
Reglementering (prijscontroles)	Negatief
Reglementering (operationele beperkingen)	⁽²⁾
Reglementering van de arbeidsmarkt (EPL) ⁽³⁾	Negatief

Bron: SIR 2011.

(1) Analyse met betrekking tot elf landen van het eurogebied (de eerste twaalf lidstaten, met uitzondering van Luxemburg) en 146 producten.

(2) Statistisch niet significant.

(3) EPL verwijst naar de OESO-indicator *Employment Protection Legislation*.

concentratiegraad CR₅ een opwaarts effect te hebben op het prijsniveau, wat aangeeft dat meer concurrentie de prijzen daadwerkelijk zou doen dalen. Anderzijds wijst de HHI-index in de andere richting, aangezien een hogere waarde geassocieerd wordt met een neerwaarts effect op de prijzen. Deze schijnbare tegenstelling is uiteindelijk niet zo verbazingwekkend, gelet op de ambivalentie van het theoretisch effect dat concentratie op de prijzen heeft: concentratie beïnvloedt het prijspeil opwaarts via het concurrentiekanaal, maar neerwaarts via het kanaal van de efficiëntie (als gevolg van schaalvoordelen).

De indicator op basis van de winstgevendheid (gecorrigeerd voor de impliciete arbeidsinkomens van de zelfstandigen) geeft het verwachte signaal af: de prijzen zijn hoger als deze indicator een hogere waarde heeft. De variabelen in verband met de graad van reglementering, ten slotte, leveren gemengde resultaten op: alleen de indicatoren inzake de toetredingsbelemmeringen geven het verwachte positieve signaal af. De operationele beperkingen hebben daarentegen geen significant effect, terwijl meer controle op de prijzen en reglementering van de arbeidsmarkt het prijsniveau neerwaarts zouden beïnvloeden.

Al met al suggereren deze resultaten dat de structurele kenmerken een invloed kunnen uitoefenen op de prijsniveaus. Mogelijkerwijs verklaren ze dus de in het eurogebied opgetekende verschillen. Ondanks de oprichting van de gemeenschappelijke markt en de invoering van de euro, bestaan er immers in de landen van het eurogebied – ondanks een zekere convergentie van het midden van de jaren negentig tot het midden van de jaren 2000 – nog steeds aanzienlijke verschillen tussen de goederenprijzen, hoewel ze kleiner zijn dan de verschillen tussen de dienstenprijzen. België behoort tot de duurste landen, met een prijspeil dat ruim 10% hoger ligt dan het gemiddelde van het eurogebied. In de rangschikking wordt het enkel voorafgegaan door Ierland, Luxemburg en Finland en eindigt het net boven Frankrijk. In Nederland en vooral Duitsland liggen de prijzen lager. Sedert 2003 is dit verschil tussen het prijspeil in België en het gemiddelde peil in het eurogebied voortdurend toegenomen.

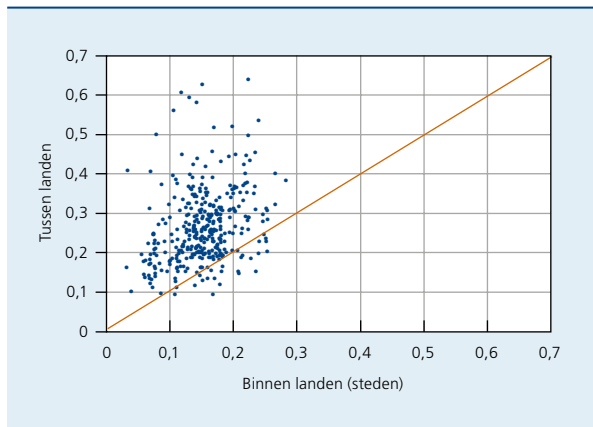
Gelet op de nog steeds aanzienlijke spreiding van de prijzen tussen de landen in het eurogebied, is het relevant om na te gaan of die spreiding groter is dan die binnen de landen zelf: indien de spreiding van de prijzen tussen twee steden van eenzelfde land kleiner is dan die tussen twee steden van twee landen, bij een gelijke afstand tussen de steden, betekent dit immers dat er een duidelijk « grenseffect » bestaat. Daartoe maakt het SIR gebruik van zeer gedetailleerde gegevens over de prijsnoteringen van 356 levensmiddelen in verschillende steden van het eurogebied. Vergelijkt men voor elk product de mediaan van de variatiecoëfficiënten van de prijzen in elk land met de variatiecoëfficiënt van de gemiddelden van de nationale prijzen, dan blijkt dat de spreiding van de prijzen tussen de landen doorgaans hoger is dan die binnen de landen (de meeste punten liggen immers boven de 45°-lijn).

Om na te gaan of het aldus aan het licht gebrachte grenseffect niet eenvoudigweg een afstandseffect verhuult doordat de steden van verschillende landen vaker verder van elkaar verwijderd zijn dan steden binnen eenzelfde land, werd voor vier Duitse steden (Berlijn, Bonn, Karlsruhe en München) en vier steden van buurlanden van Duitsland (Amsterdam, Brussel, Luxemburg en Parijs) een aanvullende studie gemaakt. Uit die analyse blijkt dat hoewel de vier steden van de vier buurlanden dichter bij elkaar liggen (gemiddeld 330 km) dan de vier Duitse steden (gemiddeld 500 km), ze een grotere spreiding van de prijzen vertonen dan de vier Duitse steden, wat erop wijst dat het grenseffect werkelijk sterker is dan het effect van de afstand.

Behalve het prijsniveau, beïnvloeden de structurele kenmerken ook de transmissie van de schokken naar de consumptieprijzen. Voor de levensmiddelen blijkt uit een analyse aan de hand van modellen van het VAR-type

GRAFIEK 8 SPREIDING VAN DE PRIJZEN VOOR 356 VOEDINGSMIDDELEN EN ALCOHOLVRIJE DRANKEN TUSSEN LANDEN EN BINNEN DE LANDEN

(variatioëfficiënt)⁽¹⁾



Bron: Eurostysteem.

(1) De spreiding binnen de landen verwijst naar de mediaan van de variatioëfficiënten van de prijzen in elk land en de spreiding tussen de landen verwijst naar de variatioëfficiënt van de nationale prijsmiddelen.

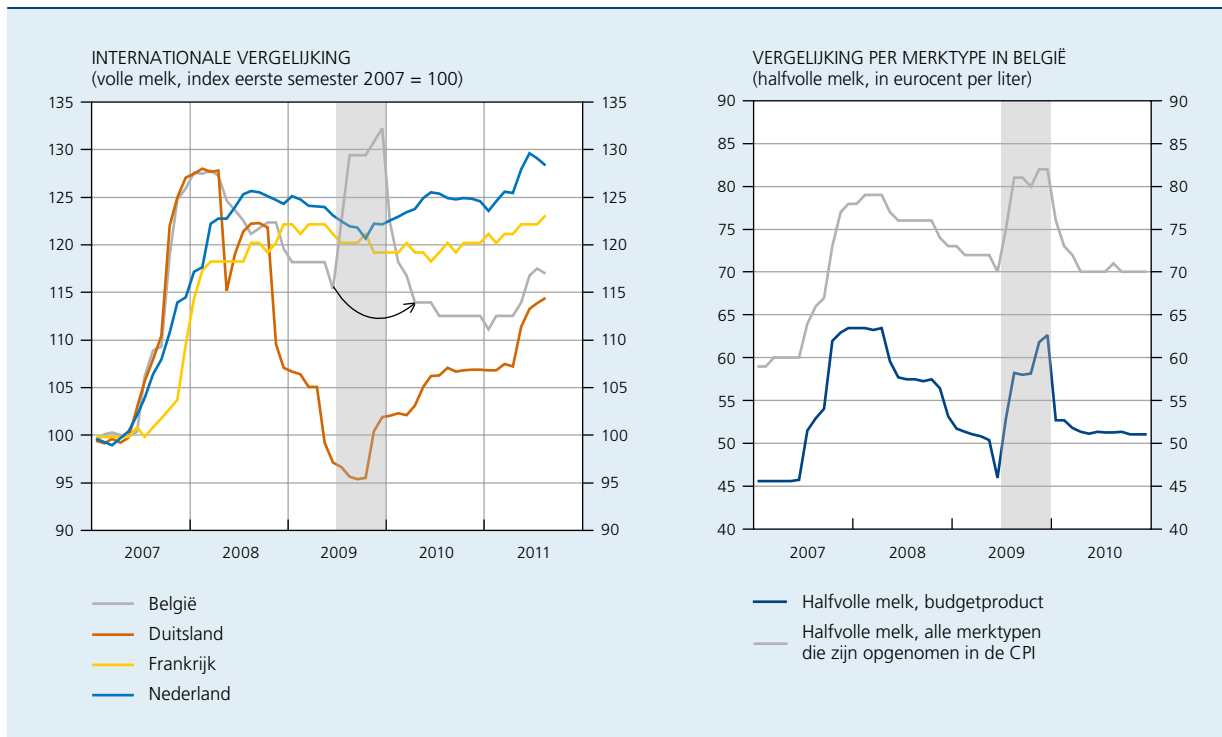
minder sterk dan de producentenprijzen reageren op een grondstoffenschok. Bovendien blijkt dat de reacties sterk uiteenlopen van land tot land en volgens de sector (soort levensmiddel), en dat dit niet losstaat van de structurele kenmerken. Zo kan een meer uitgesproken aanwezigheid van *discounters* in verband worden gebracht met een krachtige transmissie en zijn, omgekeerd, de markten met meer kleinere winkels blijkbaar minder gevoelig voor schokken die voortvloeien uit de grondstoffenprijzen.

Dat kan worden geïllustreerd aan de hand van het voorbeeld van melk. De internationale prijzen voor dat product en de prijzen op de interne EU-markt ondergingen in de eerste acht maanden van 2007 een grote opwaartse schok; nadien volgde vanaf eind 2007 een aanzienlijke daling die voortduurde tot medio 2009. Vervolgens lieten ze tot begin 2011 een opwaartse tendens optekenen. In 2007 reageerden de consumptieprijzen vrij sterk en relatief snel, met name in België en Duitsland. In Frankrijk en in Nederland was de reactie iets minder sterk en kwam ze trager op gang.

(*Vector Auto Regression*) – die werd verricht in het kader van het SIR – dat de consumptieprijzen doorgaans

Daarentegen verliep de transmissie van de daling van de internationale prijzen vanaf 2008 veel meer gedifferentieerd. Afgezien van Duitsland, waar de consumptieprijzen vrij symmetrisch lijken te hebben gereageerd, verliep

GRAFIEK 9 CONSUMTIEPRIJS VAN MELK



Bronnen: ADSEI, CBS, DESTATIS en INSEE.

de daling langzamer en was ze minder uitgesproken in België en nog veel minder goed merkbaar in Frankrijk en Nederland. De stijging in België tussen juli 2009 en januari 2010 is toe te schrijven aan een vrij specifieke factor, die men zou moeten kunnen neutraliseren: ze werd veroorzaakt door het akkoord dat werd gesloten tussen Comeos (toen Fedis), de Boerenbond, en het Algemeen Boerensyndicaat, waarin Comeos toezegde gedurende zes maanden, van juli tot december 2009, een toeslag te betalen van maximaal 14 eurocent per liter consumptiemelk, teneinde de verliezen van de landbouwers wegens de daling van de internationale prijzen te compenseren. In de praktijk heeft de consument die toeslag betaald, wat tot uiting kwam in een (tijdelijke) stijging van de consumptieprijzen.

Al met al wijst het verloop van de consumptieprijzen van melk op een zeer concurrerende markt in Duitsland: de transmissie was er krachtiger, zowel in de opwaartse fase (omdat het niet eenvoudig is om in een concurrerende markt de kostenstijging niet aan de consument door te berekenen, gelet op de marges die er in principe nauw zijn) als in de neergaande fase. België lijkt hier een tussenpositie in te nemen; de daling van de consumptieprijzen als gevolg van de lagere kosten was er niet zo uitgesproken als in Duitsland, maar ze was sterker dan in Frankrijk en Nederland. Dit lijkt te stroken met bepaalde tussen de landen opgetekende verschillen in de concentratie-indicator (minder hoog in België en Duitsland, hoger in Frankrijk) en in het marktaandeel van bijvoorbeeld de *discounters* (bijzonder groot in Duitsland, hoog in België en veel geringer in Frankrijk). Nederland wijkt echter van dit patroon af, aangezien het een gemiddelde concentratie en een significant aandeel van *discounters* heeft. Dit zou kunnen worden verklaard door de wil om de marges te herstellen nadat ze door de gevolgen van de prijzenslag die er na 2003 had gewoed, waren uitgehold⁽¹⁾.

Bovendien heeft het Prijzenobservatorium in zijn verslag van het tweede kwartaal van 2011 aangetoond dat het prijs- en marketingbeleid verschilt afhankelijk van het merktype en dat het beleid voor de zogenoemde budgetproducten of distributeursmerken nauwer aansluit bij een concurrentiële prijszetting⁽²⁾. Die producten onderscheiden zich immers niet alleen door een lagere prijs, maar ook door een sterkere en meer symmetrische transmissie van het kostenverloop. De prijzen van die merken zijn blijkbaar volatieler dan gemiddeld, met een sterkere en snellere reactie ten aanzien van de kosten, zowel bij een stijging als bij een daling. Zo was het prijsverloop voor dit type melk minder asymmetrisch dan gemiddeld.

(1) Zie Kader 4 in Baugnet et al. (2009).

(2) Prijzenobservatorium, Analyse van de prijzen: Tweede kwartaalverslag 2011 van het Instituut voor de nationale rekeningen.

Conclusie

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

België telt in verhouding tot zijn oppervlakte een groot aantal verkooppunten, wat normaal is gelet op de hoge bevolkingsdichtheid, maar ook in verhouding tot zijn inwonersaantal. Dit weerspiegelt ten dele de sterke aanwezigheid van kruideniers en speciaalzaken in de detailhandel in levensmiddelen. Wordt de analyse beperkt tot de verkooppunten van meer dan 100 m², dan worden deze bevindingen evenwel bevestigd door de maatstaven inzake concentratie en winstmarge in de detailhandel in levensmiddelen op nationaal niveau, die aangeven dat België inzake concurrentie een relatief gunstige positie inneemt. Deze resultaten worden ook op lokaal niveau bevestigd, aangezien België, wat de concentratie volgens moederbedrijven betreft, van de tien bestudeerde landen de minst geconcentreerde markt op lokaal niveau heeft. Ondanks een verbetering tijdens de afgelopen jaren, blijft de Belgische reglementering inzake vestiging van winkels, controle op prijzen of openingstijden evenwel zeer welig tieren, waardoor ze de vestiging van nieuwe verkooppunten zou kunnen ontmoedigen.

Gelet op de invloed van de structurele kenmerken van de distributiesector op het prijszettingsgedrag, alsook op de verschillen in prijsniveaus binnen elk land en tussen de landen van de monetaire unie, zijn structurele hervormingen nodig om de concurrentie te verscherpen en meer profijt te trekken van de gemeenschappelijke markt. Een eerste stap zou de volledige toepassing zijn van de dienstenrichtlijn, die zou bijdragen tot een grotere liberalisering en harmonisering van de markten. Andere regelgevende belemmeringen, zoals die in verband met de btw of met de wetten voor de bescherming van de consumenten, zouden kunnen worden geharmoniseerd en vereenvoudigd om schaalvoordelen te realiseren en het potentieel te benutten van online- en grensoverschrijdende handel. Wat België betreft, zou een vereenvoudiging/verduidelijking van de veelvuldige reglementeringen

reeds een belangrijke stap voorwaarts betekenen, aangezien de ontwikkeling van de handel in België wellicht niet zozeer wordt afgeremd door het dwingend karakter van de regels, maar wel door de complexiteit ervan.

Terwijl een transitie naar meer concurrerende markten aanleiding kan geven tot prijsdalingen, kan ze ook de starheid van de prijzen verminderen en zodoende de transmissie van het kostenverloop naar de prijzen versterken. Deze laatste worden dan volatieler. Een dergelijke verandering zou eveneens moeten uitmonden in een meer symmetrische prijsbepaling. Ofschoon analysewerk in het kader van het SIR voor België geen significante anomalieën inzake concurrentie aan het licht heeft gebracht, verdient het aanbeveling het prijsverloop nauwgezet te analyseren, een taak die voorbehouden is aan de mededingingsautoriteit en het Prijsobservatorium.

Hoewel de harmonisering van de regelgeving en het opheffen van de impliciete belemmeringen er mee voor zouden moeten zorgen dat de verschillen binnen het eurogebied verkleinen, zowel op het vlak van de handelsstructuur als op dat van de prijsvorming, zullen er verschillen blijven bestaan als gevolg van de voorkeuren van de consumenten en de specifieke culturele kenmerken van elk land of zelfs elke regio. Zo lijkt het succes van de *soft discounters* en de distributeursmerken in België niet uitsluitend ten koste te gaan van de gespecialiseerde winkels, die een groter marktaandeel blijven behouden dan in de buurlanden, wat erop wijst dat de Belgische consumenten de dienstverlening van de kleine detailhandelaar nog steeds naar waarde schatten, ook al liggen zijn prijzen hoger. De veralgemening van budgetproducten leidt evenmin tot het verdwijnen van de merken, waarvan het marktaandeel groot blijft, ondanks een blijkbaar minder concurrentiële prijsbepaling op dit marktsegment.

Bibliografie

Baugnet V., D. Cornille, E. Dhyne en B. Robert (2009), « Regulering en concurrentie in de Belgische distributiesector », NBB, *Economisch Tijdschrift*, 35–61, september.

ECB (2011), *Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area*, Eurosystem, Structural Issues Report, September, (<http://www.ecb.int/pub>).

ECB (2011), « Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area », *Monthly Bulletin*, 81-98, October.

FOD Economie (2011), Étude relative à la facilitation de l'offre d'e-commerce en Belgique, (http://economie.fgov.be/fr/binaries/Etude_e_commerce_Belgique_2011_tcm326-133937.pdf)

Greenless J. en R. McClelland (2008), *New evidence on outlet substitution effects in consumer price index data*, U.S. Bureau of Labor Statistics, Working Paper 421.

Prijzenobservatorium, *Analyse van de prijzen: Tweede kwartaalverslag 2011 van het Instituut voor de nationale rekeningen*, (http://economie.fgov.be/nl/binaries/Prijzenobservatorium_Q2_2011_NL_tcm325-135529.pdf).

Sims C. (2003), « Implications of rational inattention », *Journal of Monetary Economics*, 50 (3), 665-690.

Het internationaal dienstenverkeer

Een toenemende bijdrage tot het lopend saldo van België

Cédric Duprez^(*)

Inleiding

De diensten spelen in de economie een dubbelzinnige rol. Ondanks hun overheersend aandeel in de bedrijvigheid en de werkgelegenheid, nemen ze in de internationale handel slechts een bescheiden plaats in. Algemeen beschouwd, werd in het kader van het concurrentiebeleid dus minder sterk gefocust op het dienstenverkeer dan op het goederenverkeer; in de economische studies kregen de diensten ook minder aandacht. Het feit dat statistici zich moeilijk een beeld kunnen vormen van het dienstenverkeer, alsook de heterogeniteit van dit laatste en de grote verscheidenheid van de deelnemers aan de dienstenmarkt maken de economische analyse van het dienstenverkeer er bovendien niet eenvoudiger op⁽¹⁾.

Hoewel de brutobedragen van de uit- en invoer van diensten relatief gering zijn in vergelijking met die voor goederen, is het door België gegenereerde dienstensaldo – dat gelijk is aan het verschil tussen de uitvoer en de invoer van diensten – mettertijd nochtans toegenomen; de laatste is het zelfs de stuwende kracht gebleken achter het lopend saldo.

Zo is in België de uitvoer van diensten, die nauw verbonden is met het goederenverkeer en met de rol van ons land als centraal punt voor tal van vennootschappen of organisaties, fors toegenomen. Die activiteiten hebben zich uitgebreid dankzij onze bevoorrechte geografische ligging in het hart van Europa en de aantrekkingskracht die België uitoefent op multinationale ondernemingen

en op de instellingen van de Europese Unie. De meer op geavanceerde technologieën gerichte diensten daarentegen hebben geen uitgesproken ontwikkeling laten optekenen.

Al deze elementen worden in dit uit drie delen bestaande artikel besproken. In het eerste deel wordt de plaats van het dienstenverkeer in de wereldeconomie en in de Belgische economie beschreven en toegelicht. In het tweede deel wordt getracht de algemene context te schetsen waarin het dienstenverkeer plaatsheeft door na te gaan wat de voornaamste belemmeringen zijn. In het derde deel, ten slotte, wordt de analyse van België's resultaten verder verfijnd naar dienstencategorie.

1. Plaats van het dienstenverkeer in de economie

1.1 Het aandeel van de diensten in de wereldeconomie

Het aandeel van de diensten neemt toe naarmate een economie zich ontwikkelt. Zoals blijkt uit tabel 1, is het aandeel van de diensten in de bedrijvigheid of de werkgelegenheid de laatste dertig jaar dan ook verruimd, tot zowat 70 % in de industrielanden. In dat opzicht bevindt België zich op een hoger niveau dan de buurlanden of dan het gemiddelde van het eurogebied, met een aandeel in de toegevoegde waarde van 76 % en in de werkgelegenheid van 73 %. Deze tertiarisering van de economie – de tegenhanger van de wereldwijde desindustrialisering – doet zich ook voor in de volgens de definitie van de Wereldbank lage-inkomenslanden, ook al bedraagt

^(*) De auteur dankt heel in het bijzonder L. Dresse voor zijn bijdrage aan dit artikel. Ook P. D'havé en D. Desie hebben waardevolle toelichting verschaft bij de gegevens voor België.

⁽¹⁾ Zie François en Hoekman (2010) voor een overzicht van de wetenschappelijke literatuur ter zake.

TABEL 1 AANDEEL VAN DE DIENSTEN IN DE ECONOMIE
(in %)

	Toegevoegde waarde		Werkgelegenheid 2005
	1980	2008	
Wereld	41	70	43
Hoge-inkomenslanden	59	73	71
Verenigde Staten	64	77	78
Japan	56	71	66
Eurogebied	58	72	67
Duitsland	57	69	68
Frankrijk	63	78	72
Nederland	63	73	72
België	62	76	73
Middeninkomenslanden	41	54	37
Lage-inkomenslanden	41	50	–

Bron: Wereldbank.

het aandeel van de diensten er slechts 50% van de toegevoegde waarde en verschaffen ze maar voor een derde van de werkgelegenheid.

De verschuiving naar een diensteneconomie bleek het resultaat te zijn van verschillende bewegende krachten. Doordat de consumenten een grotere voorkeur gingen tonen voor diensten, werd de vraag naar diensten gestimuleerd onder impuls van, met name, de inkomensstijging. Naarmate de budgetbeperking minder nijpend wordt, ontstaat er een zekere verzadiging aan industriële producten en verwerven de diensten meestal een ruimer aandeel in de particuliere consumptie. De vraag naar diensten wordt tevens ondersteund door sociaal demografische ontwikkelingen, zoals de toegenomen arbeidsmarktparticipatie van vrouwen, de vergrijzing van de bevolking of de toegenomen vrije tijd.

Die vraageffecten gaan gepaard met aanbodeffecten, die op hun beurt het tertiëriseringsproces van de economie in de hand hebben gewerkt. De aanzienlijke golf van technologische ontwikkelingen heeft geleid tot productiviteitswinsten die de industrie beter dan de dienstensector in haar productieproces heeft weten te integreren. Die productiviteitswinsten in de industrie werden trouwens gestimuleerd door een toegenomen internationale concurrentie, die werd verscherpt door de verlaging van de transportkosten en door de afbouw van de belemmeringen voor de handel in fabricaten. Ten slotte kwamen door de productiviteitswinsten in de industriële bedrijfstakken

de nodige arbeidskrachten vrij voor de expansie van de dienstensector.

Die tendensen zijn overigens tot uiting gekomen in een mondialiseringsdynamiek die de plaats van de diensten in de bedrijvigheid en in de internationale handel heeft beïnvloed. Met name de verlaging van de transportkosten en de ontwikkeling van de informatie- en communicatietechnologieën maakten, naargelang van de uit te voeren taken⁽¹⁾, een fragmentatie mogelijk van de productieprocessen. Wanneer producenten zich concentreren op hun kernactiviteiten, doen ze voor bepaalde specifieke taken vaker een beroep op externe bedrijven. Zo werd dan ook in toenemende mate aan outsourcing gedaan voor diensten aan producenten in het vlak van onder meer telecommunicatie, transport, distributie en logistiek, financiële intermediaatie, enz. Op dit ogenblik wordt de concurrentiekracht van de industriële bedrijven voor een deel bepaald door de toegang tot leveranciers die dergelijke kwaliteitsvolle diensten aanbieden tegen lage kosten.

Die beweging draagt bij tot de expliciete ontwikkeling van de dienstverlening, die de industriële ondernemingen voorheen zelf ten laste nam. Om de kosten nog meer te drukken, worden die taken soms gedeeltelijk toevertrouwd aan buitenlandse ondernemingen. Er is dan minder wisselwerking tussen de onderneming die de dienst consumeert en de dienstverlener, en de follow-up van en de controle op de productie van de bemiddelde dienst kunnen daardoor worden aangetast. Offshoring heeft bijgevolg meestal betrekking op zogenoemde routinematige of te coderen taken, waarvan de uitvoeringskwaliteit gemakkelijk vanop afstand kan worden gecontroleerd en geverifieerd.

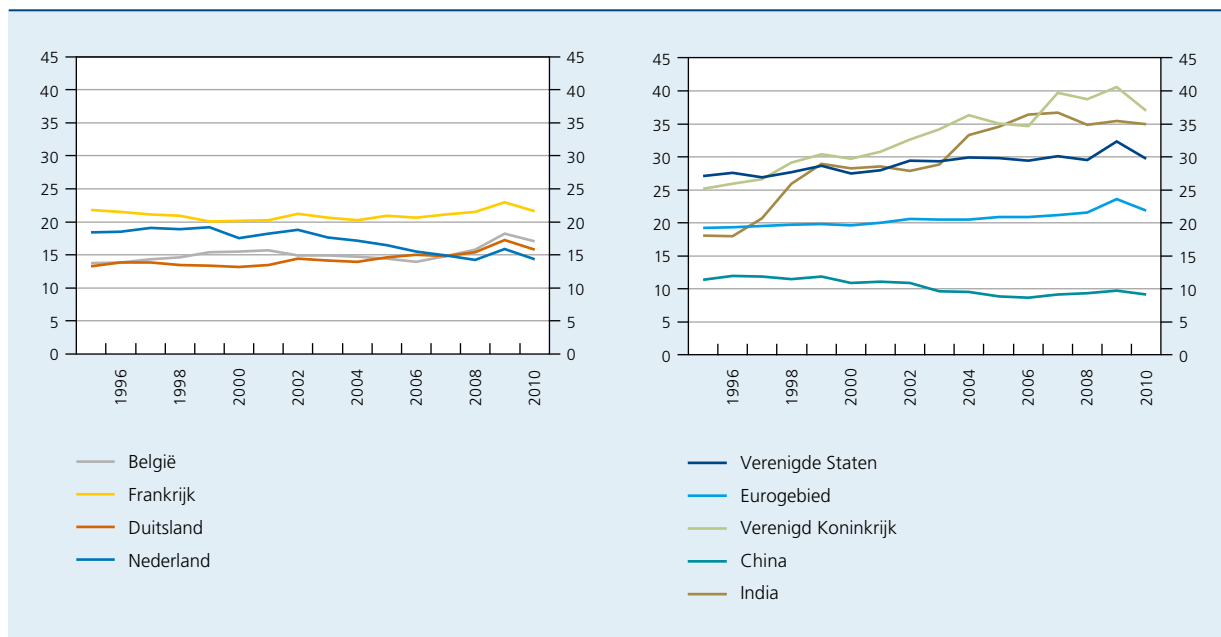
De offshoring van bepaalde taken naar lagelonenlanden blijft echter niet zonder gevolgen voor de ontwikkelde landen. De kostenverlaging voor sommige inputs maken efficiëntie- en productiviteitswinsten mogelijk die goed zijn voor de bedrijven in kwestie en voor de economie in het algemeen. Niettemin kunnen tussen de bedrijfstakken en de werknemerscategorieën herverdelingseffecten ontstaan. De mogelijkheid om de routinematige taken naar het buitenland te verhuizen, plaatst de lonen voor industriële productieactiviteiten in de geavanceerde economieën aldus onder neerwaartse druk. Omgekeerd versterkt ze de positie van cognitieve diensten of onderzoeksdiensten⁽²⁾.

Bovendien is de grens tussen het goederen- en dienstenverkeer vervaagd, voor zover bij de verkoop van producten eraan verwante diensten worden aangeboden, zoals

(1) Zie voor meer informatie Lanz et al. (2011).

(2) Grossman en Rossi-Hansberg (2008) maken een theoretische analyse van de effecten van offshoring.

GRAFIEK 1 AANDEEL VAN DE DIENSTENUITVOER IN DE TOTALE EXPORT
(in %)



Bron: UNCTAD.

installatie, opleiding, onderhoud of financiering. Hoewel de waarde van deze diensten soms moeilijk meetbaar is los van de waarde van het goed, is de kwaliteit van die diensten voor de ondernemingen onmiskenbaar een concurrentiefactor.

Al deze factoren samen hebben gemaakt dat de diensten een centrale plaats innemen in de economische bedrijvigheid. Hun aandeel in de economie staat echter in schril contrast met hun relatief zwakke positie in de internationale handel. De in- en uitvoer van diensten is in de meeste landen weliswaar krachtig toegenomen, bijvoorbeeld in België waar hij tussen 1995 en 2010 verdrievoudigd is. Die stijging kan evenwel worden vergeleken met die van de goederenstromen. Zoals blijkt uit grafiek 1, is het aandeel van de diensten in het totale handelsverkeer derhalve stabiel gebleven. Zowel in België als in enkele Europese landen schommelt het rond de 15%. Het goederenverkeer heeft derhalve nog steeds een ruim overwicht in de internationale handel.

Hoewel de inkrimping van de wereldhandel als gevolg van de crisis van 2008-2009 minder uitgesproken was voor de diensten, wat de tijdelijke verruiming verklaart van het dienstenaandeel in het internationale handelsverkeer, presteert de sector van de diensten in alle landen relatief zwak. Zo blijft het handelsverkeer van landen die gespecialiseerd zijn in de internationale handel in diensten, bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk, India of de Verenigde Staten, overwegend uit goederenhandel bestaan, ook al is het aandeel van de diensten de afgelopen vijftien jaar gestegen tot meer dan 30%.

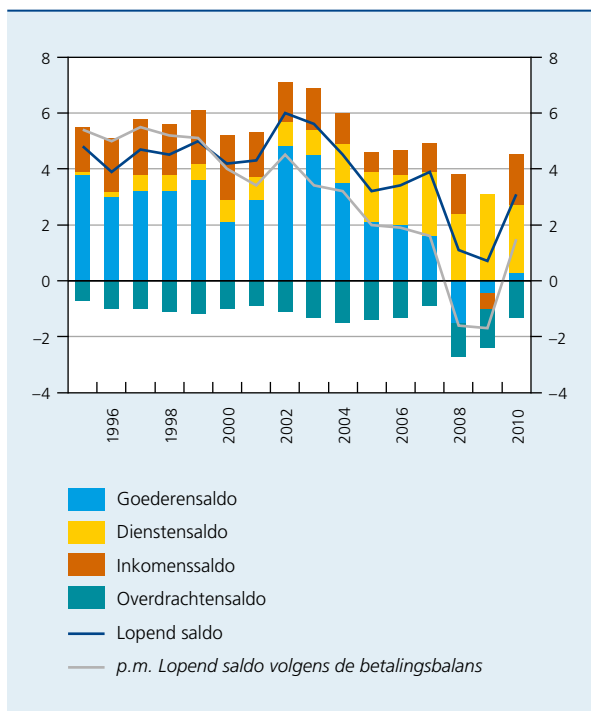
1.2 Algemene resultaten van België inzake dienstenverkeer

Ondanks de relatieve zwakte van het dienstenverkeer, neemt het Belgische dienstensaldo sedert 1995 gestaag toe doordat de dienstenuitvoer dynamischer verloopt dan de diensteninvoer. De afgelopen jaren is het saldo van het dienstenverkeer trouwens de voornaamste positieve component gebleken van het lopend saldo in de nationale rekeningen⁽¹⁾. Terwijl het saldo van de diensten in 1995 0,1% bbp bedroeg, liep het in 2010 op tot 2,4% bbp.

Die toename compenseerde evenwel niet de daling van het goederensaldo tijdens dezelfde periode. Het tekort van de lopende overdrachten – België draagt immers netto bij

(1) Het saldo van het lopend verkeer van België met de rest van de wereld is zowel beschikbaar in de betalingsbalansstatistieken als in de statistieken van de nationale rekeningen, die er grotendeels uit afgeleid zijn. Niettemin bestaan er verschillen tussen beide bronnen. Deze zijn voor een groot deel van methodologische aard en doen zich vooral voor in de samenstelling van de belangrijkste componenten. Ook in de raming van het totaal lopend saldo zijn verschillen merkbaar. De voornaamste bewegingen zijn in beide statistieken evenwel vergelijkbaar.

GRAFIEK 2 UITSPLITSING VAN HET LOPEND SALDO VAN BELGIË
(in % bbp)



Bronnen : INR (nationale rekeningen), NBB (betalingsbalans).

aan de EU-begroting – en het positieve inkomenssaldo zijn trouwens enigszins verkleind. Laatstgenoemd saldo liep in 2009 sterker terug als gevolg van de daling van de netto-inkomsten uit directe investeringen. Ondanks de stijging van het dienstensaldo werd het lopend saldo tussen 2002 en 2009 derhalve geleidelijk kleiner, van 6,0 % bbp tot 0,7 % bbp. In 2010 liep het weer op tot 3,1 % bbp⁽¹⁾. Een en ander wordt toegelicht in grafiek 2⁽²⁾.

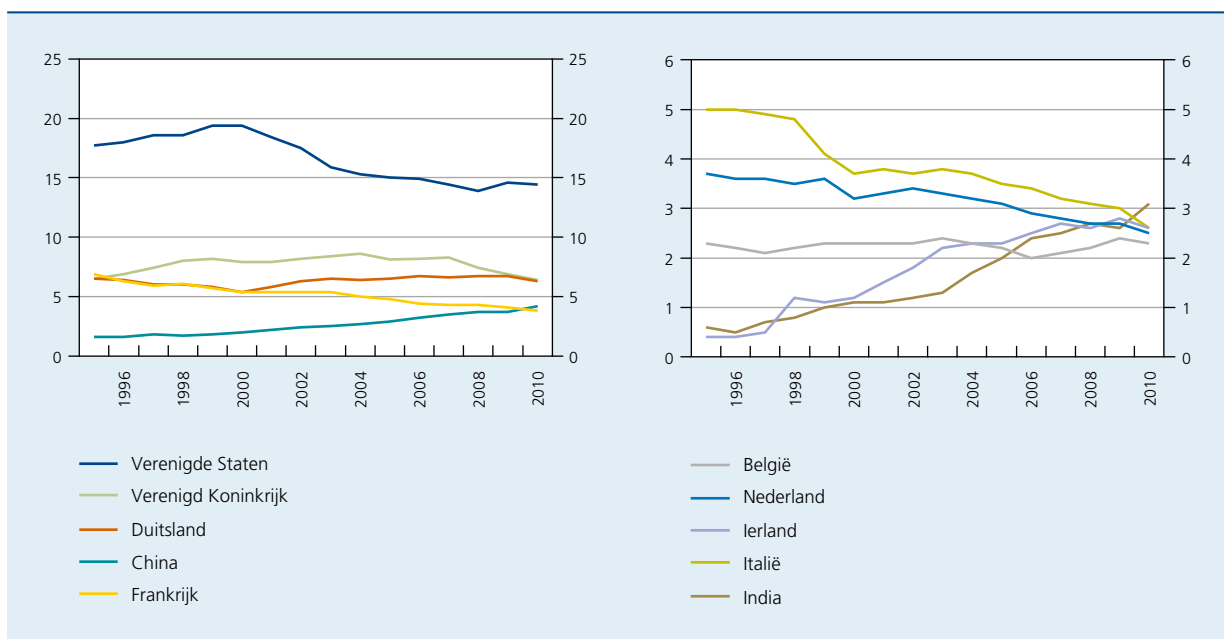
Belgiës voortreffelijke resultaten inzake dienstensaldo zijn veeleer het resultaat van de dynamische uitvoer dan van een zwakke invoer. Vergeleken met de andere landen van het eurogebied, behoort het aandeel van de dienststromen in ons bbp tot de hoogste van het eurogebied en is het verloop van onze uitvoer een van de meest dynamische. Bovendien valt het dienstensaldo enkel hoger uit in landen met specifieke kenmerken – bijvoorbeeld Oostenrijk en Portugal, die gespecialiseerd zijn in reizen, of Luxemburg dat gespecialiseerd is in financiële diensten.

De goede gezondheid van de Belgische dienstenuitvoer wordt tevens bevestigd door de in grafiek 3 weergegeven

(1) Voor een grondiger analyse van het lopend saldo en zijn determinanten, zie CRB (2011).

(2) Zie bovendien bijlage 1, waarin de gedetailleerde gegevens van de afgelopen vier jaar worden overgenomen volgens de betalingsbalansstatistiek, aangezien deze een uitsplitsing van de dienstentransacties geven.

GRAFIEK 3 AANDEEL VAN DE DIENSTENUITVOER IN DE MONDIALE DIENSTENHANDEL
(in %)



Bron : UNCTAD.

analyse van de marktaandeelen. Het aandeel van de Belgische dienstenuitvoer naar waarde in de wereldhandel in diensten bleef tijdens de periode 1995-2010 constant en schommelde rond de 2,3%. Over dezelfde periode lag het aandeel van Duitsland in de mondiale dienstenexport steeds in de buurt van 6,5%, terwijl de aandelen van Nederland en Frankrijk respectievelijk terugliepen van 3,7 tot 2,5% en van 6,8 tot 3,8%. Ter vergelijking: de Belgische resultaten inzake goederenuitvoer waren minder gunstig dan die op de dienstemarkt. Het aandeel van de Belgische goederenuitvoer naar waarde nam tijdens dezelfde periode met ruim een derde af, namelijk van 2,9 tot 1,8% van de mondiale goederenuitvoer.

Een analyse van de resultaten op de buitenlandse markten bevestigt eveneens de dynamiek van de Belgische dienstenuitvoer naar waarde. Zo groeide die uitvoer, gemiddeld beschouwd, met op jaarbasis 1,3 procentpunt méér dan die van de diensteninvoer van de handelspartners, die voor onze dienstverleners de buitenlandse afzetmarkten zijn. Dit marktaandeel nam echter vooral toe tijdens de periode 2007-2010⁽¹⁾. De degelijke resultaten inzake dienstenuitvoer hebben te maken met het krachtig verloop van het uitvoervolume. Volgens de statistieken van de nationale rekeningen groeide de uitvoer van diensten tussen 1995 en 2010 met naar volume 5,0% op jaarbasis, terwijl de stijging naar waarde tijdens diezelfde periode gemiddeld 7,2% per jaar beliep. Dit aan het prijsverloop toe te schrijven verschil is helemaal niet atypisch, voor zover de dienstenprijzen in de meeste Europese landen een dynamisch verloop hebben laten optekenen⁽²⁾.

De in tabel 2 voorgestelde analyse van de populatie van dienstenuitvoerende bedrijven werpt een nieuw licht op deze resultaten⁽³⁾. Enerzijds wordt een hoge rotatie vastgesteld in de vennootschappen die diensten verlenen aan het buitenland. Meer dan 3 400 bedrijven die in 1995 diensten exporteerden, waren daar in 2005 mee gestopt, terwijl tussen die beide jaren meer dan 11 000 bedrijven diensten begonnen te exporteren⁽⁴⁾. Anderzijds onderstreept de micro-economische analyse de cruciale betekenis van de intensieve marge – dat is het gemiddelde bedrag dat door de exporterende bedrijven worden uitgevoerd – als verklarende factor voor de stijging van de uitvoer. Van de 46,2 miljard belopende toename tussen 1995 en 2005 was immers 80% het gevolg van de stijging van de uitvoer van reeds in 1995 exporterende bedrijven; die stijging beliep gemiddeld € 19,9 miljoen per bedrijf. De verdere ontwikkeling van de in de dienstenexport sterk actieve vennootschappen is dus absoluut noodzakelijk ter ondersteuning van de inkomsten die ons land ter zake te beurt vallen.

TABEL 2 POPULATIE VAN DE DIENSTENEXPORTERENDE ONDERNEMINGEN

	Aantal exporteurs	Gemiddeld uitgevoerd bedrag per bedrijf (in € miljoen)	Totaal uitgevoerd bedrag (in € miljoen)
Situatie in 1995	5 346	3,4	18 215
Situatie in 2005	13 029	9,8	64 430
Verloop 1995-2005	+7 683	+ 6,4	+46 215
Bedrijven die in 1995 exporteerden, maar niet meer in 2005	-1 852	0,8	-1 436
Bedrijven die in 1995 exporteerden, en in 2005 niet meer bestonden	-1 633	2,2	-3 532
Bedrijven die in 2005 nog steeds exporteerden	1 861	+19,9	+37 011
Nieuwe exporterende bedrijven in 2005	+6 360	1,8	+11 562
In 2005 nieuw exporterende bedrijven die in 1995 reeds bestonden	+4 808	0,5	+2 609

Bron: Ariu en Mion (2010).

Het tussen 1995 en 2005 resterende deel van de opgetekende toename van de ontvangsten vloeit voort uit de extensieve marge, dat is de stijging van het aantal exporterende bedrijven. In vergelijking met 1995 waren in 2005 weliswaar meer dan 7 600 extra bedrijven werkzaam op de uitvoermarkten, dat was een toename met ruim 140%. Zo deze toename niet de bepalende factor van de totale stijging is, komt dit doordat de uitvoer van de nieuwe exportbedrijven relatief gering was ten opzichte van de uitvoer van de bedrijven die reeds in 1995 op de uitvoermarkten actief waren. Interessant is dat die geringere rol van de extensieve marge in het langetermijnverloop van de dienstenhandel contrasteert met wat zich voordoet op de goederenmarkt. De relatieve zwakte van de Belgische goederenuitvoer heeft immers voornamelijk te maken met een daling van het aantal exporterende ondernemingen.

(1) Er zij opgemerkt dat die in 2007 opgetekende breuk in het verloop samenvalt met de invoering van een nieuwe methode om betalingsbalansgegevens te verzamelen. Deze gegevens berusten immers niet langer op de betalingen van de internationale transacties, maar op een combinatie van enquêtes die eventueel worden aangevuld met gegevens uit verschillende externe bronnen. Hoewel niet mag worden ontkend dat de verandering van systeem statistische effecten sorteert, bevestigen de aanhoudende en constante winsten aan marktaandeel na 2007, toen de nieuwe verzamelwijze al was ingevoerd, dat die winsten een economische realiteit weerspiegelen.

(2) Zie ECB (2009), waarin de factoren worden toegelicht die hebben bijgedragen tot een voor de diensten hogere inflatie dan voor de goederen.

(3) Voor meer informatie, zie Ariu en Mion (2010).

(4) Omdat het noodzakelijk is over gegevens te beschikken die volgens een homogeen systeem worden verzameld, kan de analyse enkel worden uitgevoerd voor de periode 1995-2005.

De concentratiegraad van de uitvoer in de verschillende dienstenbranches toont eveneens het belang aan van de grote exporteurs als dienstverleners. Zo hadden de bedragen die werden uitgevoerd door de drie of door de tien voornaamste exporteurs in 2010 een aandeel in het totaal van de desbetreffende categorie voor België van respectievelijk 46 % en 64 % voor het maritiem goederenvervoer, 54 en 81 % voor de financiële diensten, 39 en 52 % voor de informaticadiensten, 76 en 90 % voor de telecommunicatie, 79 en 85 % voor de reclamediensden, 38 en 69 % voor research en development, en 24 en 43 % voor de diensten tussen ondernemingen. Gelet op die hoge percentages lijken die dienstentransacties dus op een relatief beperkte grondslag te berusten.

De concentratie binnen de dienstexporterende ondernemingen heeft wel degelijk te maken met de relatief geringe omvang van de internationale dienststromen. In dat opzicht is ze een indicatie van de moeilijkheden die inherent lijken aan de internationale handel in diensten. In het tweede deel van dit artikel wordt getracht de context te schetsen waarin het dienstenverkeer plaatsvindt; daartoe worden de hinderpalen en de beperkingen voor de dienstenhandel vastgesteld.

2. Hinderpalen en beperkingen voor het dienstenverkeer

Verskillende factoren dragen bij tot de relatieve zwakte van het dienstenverkeer ten opzichte van het belang van de diensten in de economie. Aangezien een groot aantal diensten van nature niet kan worden opgeslagen, vereist het verhandelen ervan dat de dienstverlener en de gebruiker zich in elkaars buurt bevinden, zowel in ruimte als in tijd. Ondanks de ontwikkeling van de informatie- en communicatietechnologieën, blijft die nabijheidsvereiste een ernstige natuurlijke hinderpaal voor de handel in tal van diensten.

Ook andere elementen, van statistische aard, hebben bijgedragen tot de relatief zwakke dienstenhandel. In tegenstelling tot de goederenhandel, waar een fysieke grensoverschrijding mee gepaard gaat, heeft het dienstenverkeer plaats in de vorm van stromen, die per definitie moeilijk meetbaar zijn. Samen met het probleem om de diensten te onderscheiden van de goederen waar ze soms mee samenhangen, heeft dit wellicht gezorgd voor een onderschatting van het dienstenverkeer.

Meer fundamenteel kan de zwakte van het dienstenverkeer ook worden verklaard door het bestaan van alternatieve kanalen waar een dienstverlenend bedrijf gebruik van kan maken om zijn productie aan

buitenlandse consumenten te verkopen. In de werken die de Wereldhandelsorganisatie heeft geschreven in het kader van de General Agreement on Trade in Services, werden vier vormen van dienstenverkeer onderscheiden⁽¹⁾.

De notie dienstenverkeer kan, stricto sensu, enkel verwijzen naar de eerste vorm, namelijk het grensoverschrijdende verkeer. Dat is immers de handelsvorm die het sterkst gelijkt op het goederenverkeer. Er is sprake van grensoverschrijdende handel wanneer de productie en de consumptie geografisch worden gescheiden door een grens. Het gebruik van in de Verenigde Staten ontwikkelde software door een Belgisch bedrijf of het beroep op een in het buitenland gevestigd callcenter zijn voorbeelden van grensoverschrijdend dienstenverkeer.

Voor de tweede handelsvorm is het de consument en niet de dienst die de grens overschrijdt. Consumptie in het buitenland vindt bijvoorbeeld plaats wanneer een niet-ingezetene medische verzorging krijgt of wanneer een buitenlandse toerist een dienst consumeert in zijn vakantieoord.

De aanwezigheid van de dienstverlener in het buitenland via de oprichting van een dochteronderneming is de derde handelsvorm. Hoewel de literatuur voornamelijk handelt over goederen, worden buitenlandse directe investeringen er doorgaans in voorgesteld als een alternatief voor uitvoer, waardoor de variabele kosten – vervoer, douanekosten, enz. – kunnen worden omzeild, zij het tegen hogere vaste kosten verbonden aan de oprichting van een vestiging in het buitenland. Het argument kan ongetwijfeld ook worden aangevoerd voor bepaalde categorieën van diensten⁽²⁾. Voor diensten die van nature weinig verhandelbaar zijn, is een buitenlandse directe investering voor een onderneming echter de enige kans om consumenten in het buitenland te bereiken. Activiteiten in de detailhandel of grote bouwprojecten zijn daar twee voorbeelden van.

In het kader van de vierde handelsvorm, ten slotte, stuurt het dienstverlenend bedrijf een vertegenwoordiger naar het buitenland, maar blijft het bedrijf in het producerende land gevestigd. Alle prestaties van werknemers die zich fysiek naar het buitenland begeven om daar voor hun werkgever een opdracht uit te voeren, behoren tot deze categorie.

Bij het analyseren van externe dienststromen worden doorgaans het grensoverschrijdend verkeer en de consumptie in het buitenland in aanmerking genomen,

(1) Zie WTO (2008).

(2) Zie in dat verband Ramasamy en Yeung (2010).

omdat deze beide handelsvormen opgenomen zijn in de dienstenstatistieken van de betalingsbalans, aangezien de post reisverkeer de uitgaven van ingezetenen in het buitenland omvat. De statistieken van de buitenlandse directe investeringen – handelsvorm 3 – en van de dienstverlening via het uitsenden van werknemers naar het buitenland – handelsvorm 4 – zijn dan weer vaak onvolledig. Uit een analyse van de beschikbare cijfers over de buitenlandse directe investeringen kunnen echter enkele lessen worden getrokken.

2.1 Een alternatief voor de uitvoer: de buitenlandse directe investeringen

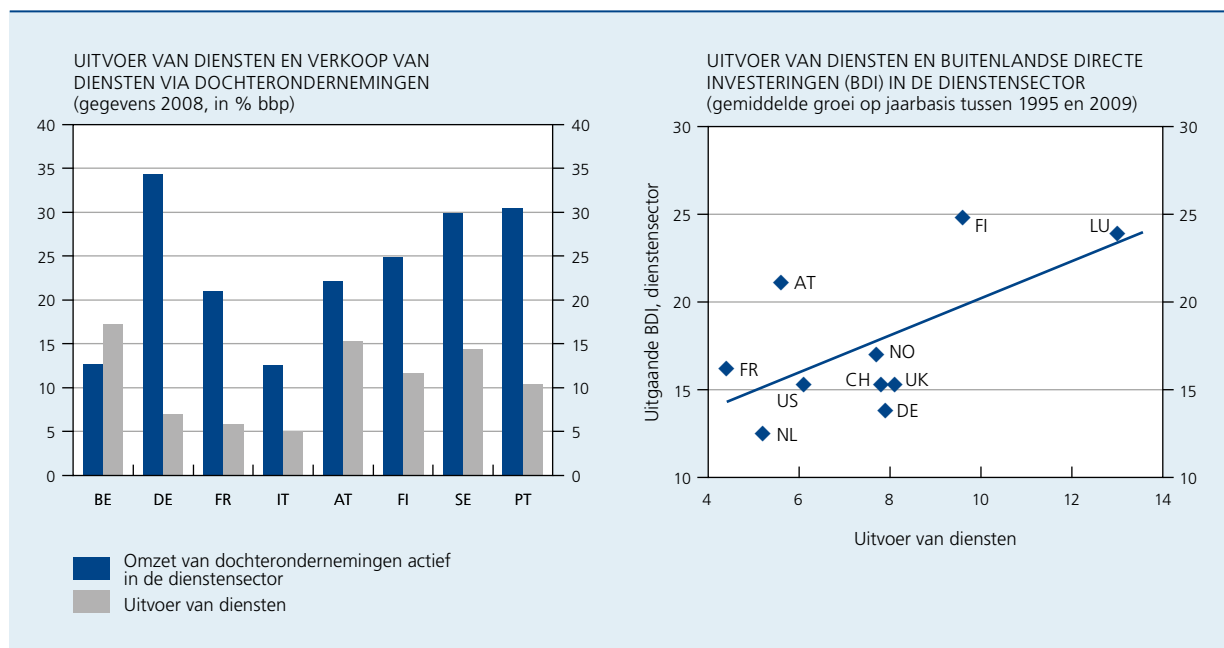
Algemeen beschouwd, is er sprake van directe investeringen in het buitenland als een ingezeten bedrijf participaties in een buitenlandse vennootschap bezit of daadwerkelijk een rol speelt in het beheer van die vennootschap. Om het gewicht ervan in verhouding tot de extraterritoriale prestaties te beoordelen, moet het bedrag in aanmerking worden genomen van de prestaties van de directe-investeringsondernemingen op de markt waar ze gevestigd zijn, en niet de financiële omvang van de participatienemingen.

Voor de buitenlandse dochterondernemingen van dienstverlenende bedrijven die hoofdzakelijk (voor meer

dan 50%) in handen zijn van ingezeten ondernemingen, worden de voor een selectie van Europese landen beschikbare omzetgegevens weergegeven in grafiek 4. Volgens die bedragen is het beroep op de verkoop via dochterondernemingen blijkbaar zeer aanzienlijk voor de diensten. Voor België overschrijdt het bedrag van het dienstverkeer, dat in 2008 17,3% bbp beliep, dat van de verkoop via dochterondernemingen, dat 12,7% bedroeg. In andere landen geldt het tegenovergestelde, met name in de landen die over grote multinationale dienstverlenende ondernemingen beschikken. In België zijn de handel en de reparaties, de financiële intermediatie en de consultancy de voornaamste branches die verkopen via in het buitenland gevestigde dochterondernemingen. Dat is ook het geval voor de bedrijfstak bouw en burgerlijke bouwkunde, met inbegrip van de baggerwerkzaamheden – activiteiten waarin de Belgische vennootschappen internationaal zeer actief zijn. Omdat die activiteiten vaak plaatshebben in de vorm van tijdelijke associaties of joint ventures, zijn ze soms evenwel moeilijk te registreren.

Een vraag die vanzelfsprekend rijst wanneer de uitvoer en de verkoop via dochterondernemingen wordt vergeleken, is of die beide handelsvormen substituten van elkaar zijn (in dat geval is het nadelig ze samen te gebruiken en is het raadzaam zich in een van beide te specialiseren) ofwel of ze daarentegen complementair zijn (zodat de aanwending van de ene handelsvorm het gebruik van de andere

GRAFIEK 4 UITVOER VAN DIENSTEN EN BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN IN DE DIENSTENSECTOR



Bronnen: Eurostat, OESO.

vergemakelijkt). Op macro-economisch vlak lijkt een vergelijking, per land, van het verloop van de dienstenuitvoer met dat van de directe-investeringsinspanning in het buitenland te wijzen op een zekere complementariteit tussen beide handelsvormen, hoewel de wetenschappelijke literatuur ter zake niet volledig unaniem is. De directe investeringen vormen echter niet het thema van dit artikel. De rest van de analyse handelt dus voornamelijk over het grensoverschrijdend dienstenverkeer.

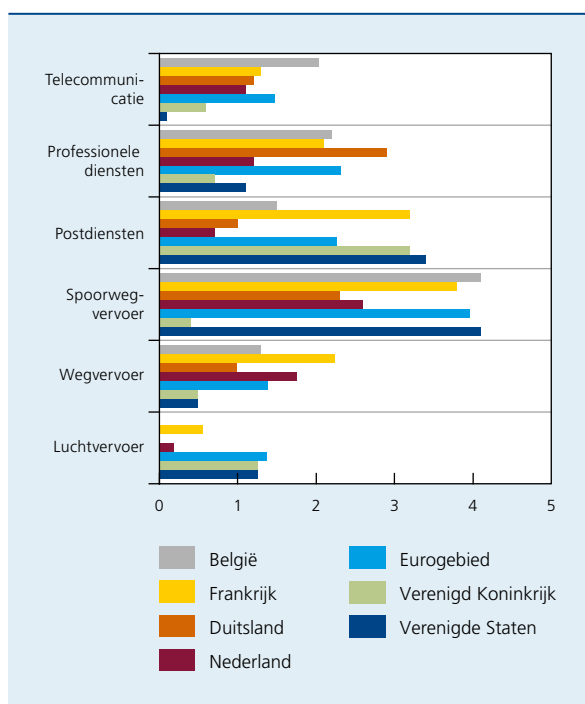
2.2 De administratieve hinderpalen

Er is een laatste belangrijke factor die het dienstenverkeer afremt, namelijk de administratieve hinderpalen⁽¹⁾. Algemeen beschouwd, is het probleem van de regelgeving multidimensioneel en roept het overwegingen op die het economisch kader te buiten kunnen gaan. Tussen bedrijfstakken en landen kan evenwel een vergelijking worden gemaakt aan de hand van de door de OESO berekende indexcijfers inzake marktreglementering. Deze indexcijfers zijn bedoeld om op coherente wijze in de tijd en tussen de landen, de geldende reglementaire bepalingen te evalueren in verschillende bedrijfstakken, onder meer de productmarkten, het vervoer, de telecommunicatie, de postdiensten en de professionele diensten. De genoemde indexcijfers, die worden opgesteld op een schaal van 0 (geen regelgeving) tot 6 (maximale reglementering), omvatten de reglementaire bepalingen die van toepassing zijn bij de aanvang (afgifte van vergunningen, diplomavereisten, quota, enz.) of de uitoefening van de activiteiten (prijscontrolle, beperkingen op reclame, verplichte bijzondere rechtsvorm, enz.).

Uit deze indicator blijkt dat de belemmeringen voor het dienstenverkeer tussen 1998 en 2007 in alle OESO-landen afgenomen zijn, waarbij het gemiddelde indexcijfer terugliep van 3,5 tot 2,1. Ze blijven echter groter dan die op de goederenmarkten, waarvoor het indexcijfer in 2008 1,4 bedroeg. Een internationale vergelijking van de indexcijfers per bedrijfstak, die wordt voorgesteld in grafiek 5, geeft aan dat de Belgische regelgeving in 2007 relatief bindend was voor de telecommunicatie en voor het spoorwegvervoer. Voor de andere dienstenbranches neemt België een tussenpositie in. Deze elementen lijken erop te wijzen dat er op de Belgische dienstenmarkt hinderpalen bestaan. Deze laatste, en vooral die voor de telecommunicatiesector, kunnen schadelijk blijken aangezien de informatie- en communicatietechnologieën een van de katalysatoren van de productiviteitsgroei zijn. Omdat de laatste beschikbare gegevens dateren van 2007, is het niet uitgesloten dat de situatie inmiddels veranderd is.

GRAFIEK 5 INDEXCIJFERS INZAKE MARKTREGLEMENTERING

(genormaliseerde schaal van 0 – geen reglementering – tot 6 – maximale reglementering, gegevens 2007)



Bron: OESO.

In theorie kan de dispariteit van de reglementeringsindexcijfers tussen de landen en de bedrijfstakken door verschillende elementen worden verklaard. Om te beginnen, onderscheiden sommige dienstenbranches zich door een natuurlijk of door een met een netwerk samenhangend monopolie of zelfs oligopolie. Het bestaan van een natuurlijk monopolie heeft te maken met een bijzondere toestand van het productieapparaat, namelijk een situatie van stijgende rendementen. Dat is typisch voor industrieën die een zware infrastructuur vereisen waarvan de vaste kosten bijzonder hoog zijn in vergelijking met de variabele kosten, zoals voor water- of elektriciteitsvoorziening, de spoorwegen, enz. Als de schaalvoordelen zich aan de gebruikerszijde voordoen, zoals in de informatica of de telecommunicatie, is er sprake van een monopolie dat verband houdt met netwerkeffecten. In beide situaties kan het monopolie efficiënter zijn dan de concurrentie, dit dankzij schaalvergroting, ongeacht of deze laatste wordt gerealiseerd aan de aanbodzijde voor het natuurlijk monopolie, of aan de vraagzijde voor het netwerkmonopolie. Het ontbreken van concurrentie kan de producent er evenwel toe aanzetten profijt te trekken van een marktprent. Om dit misbruik van een dominerende positie

(1) Voor een gedetailleerde analyse, zie Nordas en Kox (2009).

tegen te gaan, kan het in sommige omstandigheden wenselijk lijken dat de staat een rol zou spelen in het beheer van het monopolie.

Op sommige markten kan de consument bovendien veel problemen ondervinden om de kwaliteit van een dienst ex ante te beoordelen of na te gaan of de consumptie ervan veilig is. Het openbaar vervoer of de gezondheidszorg zijn daar voorbeelden van. Wanneer de consument over onvoldoende informatie of betrouwbare referentiepunten beschikt, die nochtans een nuttige leidraad zouden vormen bij zijn keuzes, ontstaat tussen de consument en de dienstverlener een informatieasymmetrie. Om deze asymmetrie, die bron is van economische inefficiëntie, te bestrijden, kan het in bepaalde omstandigheden zaak zijn dat de overheid ingrijpt via het verlenen van vergunningen of via een gerichte controle.

De overheid kan met zijn interventie overigens andere doelstellingen nastreven dan alleen maar economische efficiëntie. Zo kan een reglementering tot doel hebben de rijkdom tussen de burgers te herverdelen. Een prijscontrole, bijvoorbeeld, kan worden ingevoerd om sommige consumenten toegang te verlenen tot een dienst die ze anders zouden missen.

Ondanks deze verschillende elementen die het bestaan van hinderpalen rechtvaardigen, is het niet altijd vanzelfsprekend dat die hinderpalen tegemoetkomen aan economische doelstellingen inzake efficiëntie of herverdeling. Zo kunnen discriminerende maatregelen die de toegang tot bepaalde markten beletten, te maken hebben met een vorm van protectionisme.

Tegen die achtergrond heeft de Europese Unie in 2006 de dienstenrichtlijn goedgekeurd. Deze laatste, die tegen 1 januari 2010 moest worden omgezet in de nationale wetgeving, kwam tot stand vanuit een streven om door te gaan met de realisatie van een gemeenschappelijke markt en, tegelijkertijd, productiviteitswinsten in de dienstenbranches mogelijk te maken. In die richtlijn staat het principe van vrije dienstverlening centraal. Volgens dat beginsel moeten de lidstaten dienstverleners uit andere landen van de Unie vrije toegang tot dienstverlening garanderen. Elke lidstaat blijft echter vrij het verlenen van diensten afhankelijk te maken van een aantal eisen, voor zover deze eisen gerechtvaardigd zijn in het kader van het algemeen belang, ze in

overeenstemming zijn met de beoogde doelstellingen en ze niet discriminerend zijn. De dienstenrichtlijn bevat bovendien een gedeelte over de vereenvoudiging van de administratieve procedures die van toepassing zijn op de dienstverleners.

In haar definitieve vorm heeft de richtlijn betrekking op de bouwnijverheid, de handel in onroerende goederen, de verhuur, diverse technische diensten of consultancy, de handel, de horeca, de persoonlijke diensten en de diensten inzake vrijetijdsbesteding. Zoals Piette en van der Linden (2009) in een gezamenlijke studie van de Bank en het Federaal Planbureau hebben aangetoond, vertegenwoordigen de uitvoer en de invoer van met die activiteiten verband houdende diensten, ondanks hun gewicht in de economie, slechts een zeer klein percentage van de totale internationale handel. Bijgevolg zijn de verwachte effecten van de richtlijn op de bedrijvigheid en op de werkgelegenheid positief, maar gering. De effecten op de bedrijvigheid bedragen minder dan 1 % bbp. Soortgelijke conclusies kunnen worden getrokken uit de werkzaamheden van Copenhagen Economics (DK, studie uitgevoerd voor de EC) en van het Centraal Planbureau (NL).

Op een ruimer niveau dan de Europese Unie werden onderhandelingen gevoerd in het kader van de GATS. Die onderhandelingen hebben eveneens tot doel de belemmeringen voor het dienstenverkeer uit de weg te ruimen. Zo die discussies niet altijd tot een ruime consensus hebben geleid, hebben ze de ondertekening van bilaterale akkoorden soms toch vergemakkelijkt⁽¹⁾.

3. Analyse volgens dienstentype

Ondanks de administratieve hinderpalen, laat België inzake de handel in diensten, algemeen beschouwd, goede resultaten optekenen, vooral dankzij de dynamiek van de export van diensten. Om België's sterke en zwakke punten nader te onderzoeken, moet worden uitgemaakt welke typen van diensten zich de afgelopen vijftien jaar met elan hebben ontwikkeld, omgekeerd, welke typen van diensten een meer bescheiden verloop te zien hebben gegeven.

Om dat te kunnen uitmaken, is de hieronder volgende analyse voornamelijk gesteund op de statistieken van de betalingsbalans aangezien die, in tegenstelling tot de nationale rekeningen, een uitsplitsing bevatten van de ontvangsten en uitgaven per dienstencategorie⁽²⁾. Deze statistieken, die worden opgesteld op basis van IMF-normen, bieden bovendien het voordeel dat ze internationaal vergelijkbaar zijn.

(1) Volgens Gootiz en Mattoo (2009) zijn er nog tal van problemen in verband met de liberalisering van de dienstenhandel.

(2) Daarbij zij opgemerkt dat de berekening van de nettodienstenuitvoer in de nationale rekeningen andere componenten bevat. Zo oefenen de indirect gemeten diensten van financiële intermediairs (IGDFI) en verschillende – onder meer methodologische – aanpassingen een aanzienlijk effect uit. Een gedetailleerd overzicht van de dienstentransacties sedert 2007 is beschikbaar in bijlage 1.

De specialisatie van een land in een dienstencategorie kan worden gemeten met behulp van verschillende indicatoren. Voor elke categorie is het saldo van een land ten opzichte van de rest van de wereld een van deze indicatoren, in de zin dat een positief saldo aangeeft dat het peil van de binnenlandse productie hoger ligt dan dat van de consumptie, en omgekeerd. Een andere indicator, de Balassa-index van opgetekend comparatief voordeel, berust dan weer op de uitvoerstromen voor elke dienstencategorie, waarvan de omvang in de totale uitvoer wordt vergeleken van land tot land. Dit indexcijfer wordt berekend door het aandeel van de uitvoer van elke dienstencategorie in de totale dienstenuitvoer te toetsen aan het overeenstemmende aandeel voor een referentiegebied, in casu het eurogebied. Een indexcijfer van meer dan 1 voor een categorie wijst op een specialisatie in vergelijking met het referentiegebied, aangezien het gewicht van de uitvoer van deze categorie in het totaal er groter is dan in het referentiegebied. Omgekeerd wijst een indexcijfer van minder dan 1 op onderspecialisatie, aangezien het

aandeel van de uitvoer van deze dienstencategorie in het totaal geringer is dan voor het referentiegebied.

Ten behoeve van de leesbaarheid van de analyse werden de diensten ingedeeld in vijf belangrijke categorieën: vervoer, reisverkeer, financiële diensten en verzekeringen, overheidsdiensten en diverse diensten aan ondernemingen. Grafiek 6 toont voor België en de drie buurlanden het indexcijfer van opgetekend comparatief voordeel voor elk van deze dienstencategorieën.

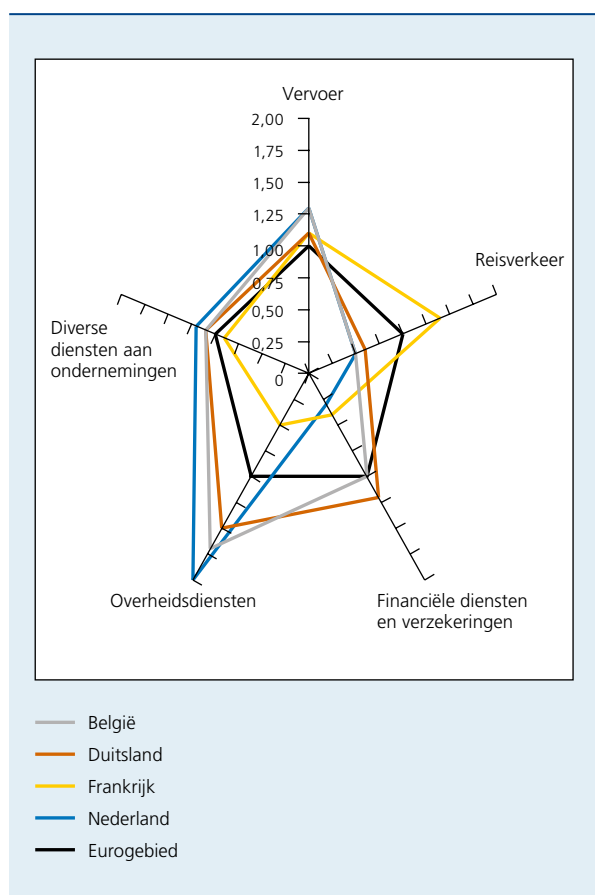
Dit indexcijfer geeft aan dat België gespecialiseerd is in overheidsdiensten, vervoer en diverse diensten aan ondernemingen. Omgekeerd laat België een onderspecialisatie optekenen in het reisverkeer en heeft het geen bijzondere specialisatie in de financiële diensten en verzekeringen.

De situatie van Nederland is over het algemeen vergelijkbaar met die van België, met uitzondering van een duidelijke onderspecialisatie in de financiële diensten en verzekeringen. Zoals de hieronder volgende analyse aantoonde, zijn er echter aanzienlijke verschillen tussen beide landen. Ook het specialisatieprofiel van Duitsland is grotendeels vergelijkbaar met dat van België, hoewel in de Duitse uitvoer financiële diensten en verzekeringen een belangrijker plaats innemen. Frankrijk, dat vooral sterk is in de uitvoer van toerisme, geeft dan weer een heel ander profiel te zien.

De analyse hieronder is bedoeld om een overzicht te schetsen van deze verschillende dienstencategorieën en om er de specifieke kenmerken voor België uit te lichten.

GRAFIEK 6 OPGETEKENDE COMPARATIEVE VOORDELEN

(aandeel van elke categorie in de totale dienstenuitvoer, genormaliseerd ten opzichte van het eurogebied, gegevens 2009)



Bronnen: Eurostat, NBB.

3.1 Overheidsdiensten

De rubriek «Overheidsdiensten» in de betalingsbalans heeft betrekking op een gedeelte van de transacties met de instellingen van de Europese Unie, aangezien deze laatste worden beschouwd als een extraterritoriale entiteit. De hierin opgetekende bedragen gaven in 2009 aanleiding tot netto-ontvangsten ten belope van € 1,2 miljard. De rubriek bestaat uit twee soorten van transacties, namelijk de terugbetaling van inningskosten van de eigen middelen en de werkingsuitgaven van de Europese instellingen.

De terugbetaling van de inningskosten van de door België voor rekening van de EU verzamelde eigen middelen van de Europese begroting beliep in 2009 € 474 miljoen. Elke lidstaat wordt vergoed voor de douanerechten en het gedeelte van de btw-ontvangsten die toekomen aan de EU. Gelet op het belang van de Antwerpse haven in de handel van de EU met de rest van de wereld, is de aan België toegekende vergoeding voor de inningskosten

relatief aanzienlijk. Ze beloopt immers 9,8 % van de totale EU-uitgaven in dat verband, terwijl het gewicht van België uitgedrukt als percentage van het bbp 2,9 % bedraagt.

De overheidsdiensten omvatten daarenboven een gedeelte van de werkingsuitgaven van de Europese instellingen, die bestaan uit huurgelden of andere niet-geïdentificeerde transacties. Aangezien verschillende belangrijke instellingen in België zijn gevestigd, beliepen de ontvangsten van de Belgische overheid in dat verband ruim € 700 miljoen, goed voor bijna 35 % van de EU-uitgaven voor dat type van diensten.

Het bedrag van € 1,2 miljard dat ingeschreven wordt in de rubriek overheidsdiensten omvat niet de volledige dienstverlening van België aan de Europese instellingen, aangezien zowat € 800 miljoen aan ontvangsten rechtstreeks wordt toegerekend aan de verschillende rubrieken van de betalingsbalans. Het betreft voornamelijk gespecialiseerde en technische diensten, alsook dienstverlening op het vlak van informatica, informatie of communicatie. Al met al hebben de instellingen van de Europese Unie voor € 2,1 miljard bijgedragen tot het op de betalingsbalans geboekte overschot in het dienstenverkeer.

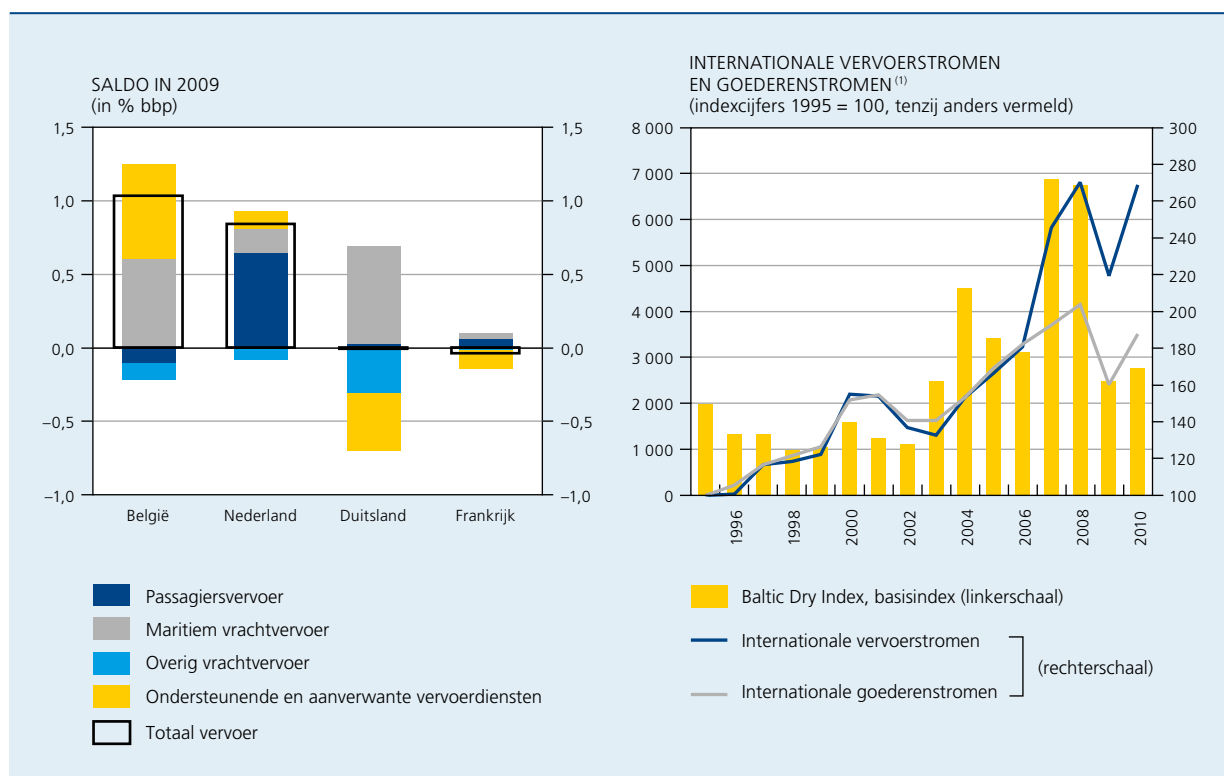
Naast de diensten betalen deze instellingen hun ambtenaren ook bezoldigingen uit. Ambtenaren die in België verblijven, worden beschouwd als ingezetenen van ons land. Deze bezoldigingen maken deel uit van de component « arbeidsinkomens » van de balans. Ter herinnering: in 2009 beliepen ze € 3,1 miljard.

3.2 Vervoer

Ook de export van vervoer is in België kwantitatief belangrijk. Net als in Nederland, een land dat in Europa eveneens als draaischijf fungeert, levert dit type van diensten een significante bijdrage tot het positief dienstensaldo.

De gelijkenissen tussen België en Nederland inzake vervoer reiken evenwel niet verder dan dat. Nederland dankt zijn positief saldo immers voornamelijk aan het passagiersvervoer via de lucht. Dat is niet het geval voor België. Het positief saldo van ons land is uitsluitend toe te schrijven aan het maritiem goederenvervoer en het ondersteunende en aanverwante vervoer, namelijk de activiteiten met betrekking tot laden en lossen, opslag en overslag en, in mindere mate, vervoer via pijpleiding.

GRAFIEK 7 VERVOER



Bronnen: Thomson Reuters Datastream, Eurostat, NBB.

(1) Gemiddelde van de uitvoer en de invoer.

Deze vervoersactiviteiten van België houden per definitie verband met de goederenhandel. Dit wordt aangetoond in grafiek 7, waarin het verloop van de internationale handelsstromen voor vervoer wordt vergeleken met dat van de goederen. De reeksen vertonen immers een gelijkopgaand verloop, met uitzondering van een forse stijging van de vervoersontvangsten in 2007 en 2008. Zoals blijkt uit de Baltic Dry Index, een prijsindex voor maritiem bulkvervoer van droge goederen, is deze stijging het gevolg van een aanzienlijke prijsstijging voor maritiem vervoer. Als gevolg van de oververhitting die gedurende deze twee jaren in het maritiem vervoer werd opgetekend, werd de capaciteit van de vloot de daaropvolgende jaren uitgebreid, wat de prijzen heeft gedrukt. Ook de Belgische reders namen overigens deel aan de uitbreiding en de vernieuwing van de vloot, onder meer voor het vervoer van grondstoffen naar de opkomende economieën.

3.3 Diverse diensten aan ondernemingen

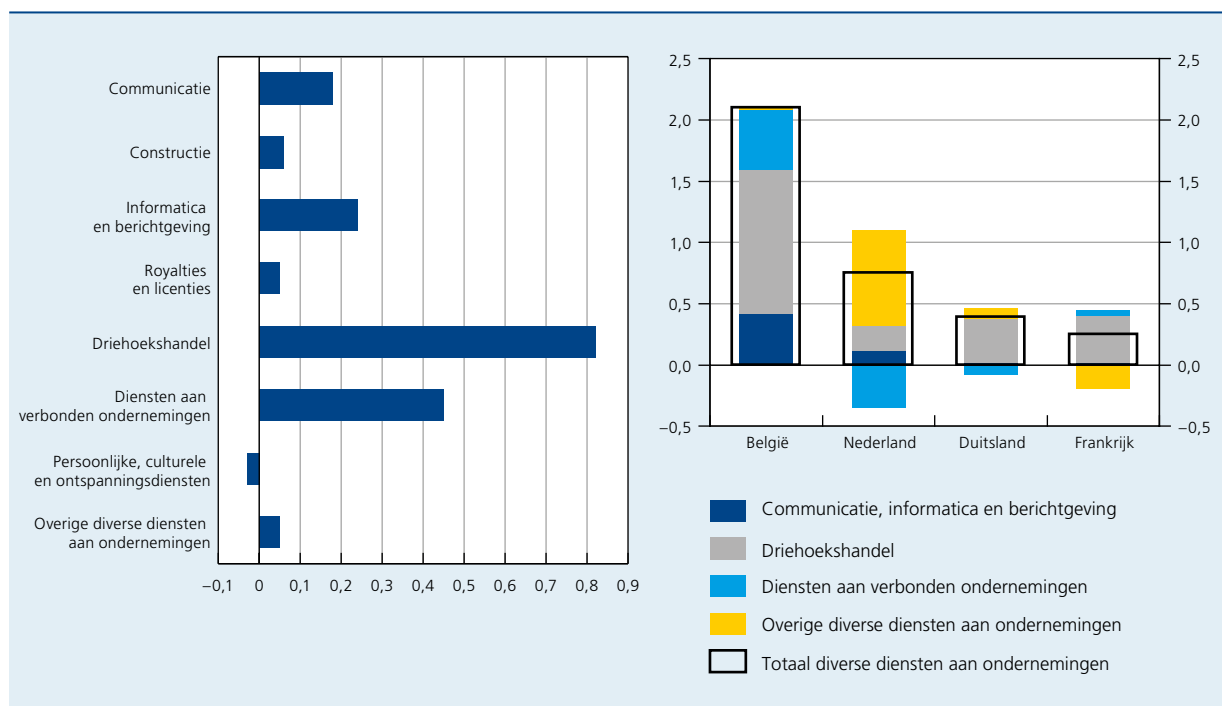
Als laatste van de hoofdcomponenten die in België zeer belangrijk zijn, omvatten de «diverse diensten aan ondernemingen» een heterogeen geheel van activiteiten. Daaronder nemen twee belangrijke deelcategorieën, per saldo, in België een dominerende plaats in:

de internationale driehoekshandel en de diensten aan verbonden ondernemingen (cf. grafiek 8).

De netto-uitvoer van de internationale driehoekshandel is in België omvangrijk, zowel in vergelijking met de overige diensten als met de buurlanden. Het saldo van de internationale driehoekshandel vloeit voort uit het verschil tussen de waarde van de door ingezetenen gekochte goederen die bedoeld zijn om opnieuw te worden verkocht in het buitenland, en de waarde ervan bij die wederverkoop. Hier moet aan worden toegevoegd dat de goederen in kwestie niet altijd fysiek via België worden doorgevoerd. Er is sprake van internationale driehoekshandel bij twee achtereenvolgende eigendomsoverdrachten van het goed, namelijk van een niet-ingezetene naar een ingezetene in een eerste fase, en van die ingezetene naar een andere niet-ingezetene in een tweede fase⁽¹⁾. Die overdrachten kunnen echter in het buitenland plaatsvinden. Aangezien de internationale driehoekshandel enkel per saldo wordt gedefinieerd, is het saldo van die beide bewegingen bepalend voor de vergoeding van de ingezetenen

(1) Er moet een onderscheid worden gemaakt tussen de internationale driehoekshandel en de tussenhandelaars, die producten verkopen voor rekening van niet-ingezetenen. De tussenhandelaar ontvangt een commissie die zijn dienst als bemiddelaar vergoedt, maar hij wordt op geen enkel ogenblik eigenaar van het goed. In 2010 vertoonden de commissies voor handelsbemiddeling in België een negatief saldo van 0,7 miljard.

GRAFIEK 8 UITSPLITSING VAN HET SALDO VAN DE DIVERSE DIENSTEN AAN ONDERNEMINGEN
(in % bbp, gegevens 2009)



(1) Bronnen: Eurostat, NBB.

handelonderneming. Die dienstenpost hangt dus nauw samen met de handel in goederen, en vooral met de intermediatierol, in de ruime betekenis van het woord, in de internationale goederenhandel. Voor de economie levert dit netto-ontvangsten op ten belope van 1,2 % bbp.

De diensten tussen verbonden ondernemingen omvatten de algemene beheers- en werkingskosten van de moeder-vennootschappen, dochterondernemingen, bijkantoren of representatiekantoren, voor zover het gaat om totale betalingen die niet nauwkeurig aan een meer specifieke dienstenpost kunnen worden toegerekend. België's centrale ligging en aantrekkingskracht voor multinationale ondernemingen, onder meer om hun activiteiten in Europa te coördineren, zijn de factoren die het saldo van deze dienstencategorie helpen versterken. Dat saldo beliep in 2009 0,5 % bbp.

De omvang van de internationale driehoekshandel en van de diensten aan verbonden ondernemingen heeft wel degelijk een impact op de geografische oriëntatie van België's dienstenuitvoer, die wordt weergegeven in tabel 3⁽¹⁾. Terwijl de goederen voornamelijk worden uitgevoerd naar Duitsland, Frankrijk en Nederland, zijn het Verenigd Koninkrijk, Nederland en de Verenigde Staten de drie belangrijkste bestemmingen voor de dienstenexport. Het Verenigd Koninkrijk is de voornaamste verbruiker van diensten in verband met internationale driehoekshandel, terwijl de Verenigde Staten een van de belangrijkste invoerders van diensten tussen verbonden ondernemingen zijn. Die twee landen zijn ook belangrijke importeurs van Belgische vervoersdiensten.

Naast de internationale driehoekshandel en de diensten tussen verbonden ondernemingen, gingen de overige dienstencategorieën die deel uitmaken van de diverse diensten aan ondernemingen, er in nettoterminen enigszins op achteruit. Zo vertegenwoordigen de diensten die verband houden met informatie- en communicatietechnologieën, geen doorslaggevend relatief gewicht in het saldo, hoewel dat gewicht vrij zwaar is in vergelijking met de buurlanden. In dat opzicht is het mogelijk dat de administratieve belemmeringen die in deze bedrijfstak door de indexcijfers van de OESO inzake marktreglementering werden vastgesteld, de uitbreiding ervan in de weg hebben gestaan. Als katalysator van de productiviteitsgroei zijn die diensten nochtans van fundamenteel belang voor de economische ontwikkeling.

Bovendien zijn de uitgevoerde bedragen van royalties en licenties, van de constructie en van de persoonlijke, culturele en ontspanningsdiensten zeer gering⁽²⁾. Aan die dienstencategorieën kunnen leasing, consultancy, reclame, R&D, architectuur en engineering worden toegevoegd, aangezien het saldo van al deze categorieën die samen de overige diverse diensten aan ondernemingen uitmaken, dicht bij nul ligt. Dit is aanzienlijk anders dan in Nederland, waar in die dienstencategorieën een significant positief saldo wordt opgetekend.

- (1) De gegevens voor België zijn volledig tot in 2006. Daarna was het met de nieuwe methode van gegevensverzameling via enquêtes niet meer mogelijk een nauwkeurige geografische verdeling van de uitvoer van diensten vast te stellen.
- (2) Daarbij moet worden verduidelijkt dat de bouwwerken van bouwondernemingen in het buitenland voor een duur van meer dan een jaar, in de aanbevelingen van het IMF niet als diensten worden beschouwd, maar als inkomsten uit directe investeringen. De desbetreffende bedragen zijn voor België aanzienlijk.

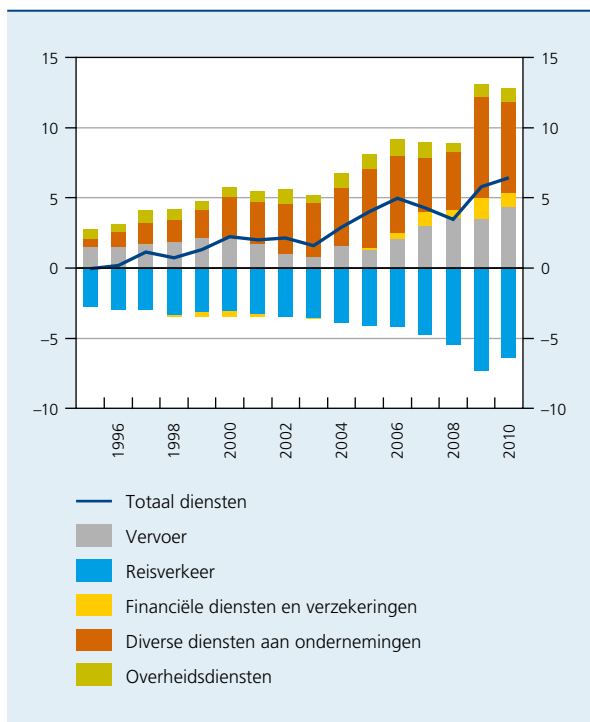
TABEL 3 GEOGRAFISCHE HERKOMST VAN DE ONTVANGSTEN UIT DIENSTVERLENING

(in % van de totale uitvoer van de categorie, gegevens 2006)

	Totaal diensten	Vervoer	Internationale driehoekshandel	Diensten tussen verbonden ondernemingen	<i>p.m.</i> Totaal goederen
EU	74,9	73,0	84,2	67,7	76,0
waarvan:					
Verenigd Koninkrijk	16,7	18,4	74,3	14,1	7,8
Nederland	15,7	14,8	0,0	12,1	12,9
Frankrijk	12,7	13,8	1,2	8,2	17,1
Duitsland	9,4	14,2	1,8	8,9	17,2
Luxemburg	5,2	2,3	0,0	0,0	2,4
Extra-EU	25,1	27,0	15,8	32,3	24,0
waarvan:					
Verenigde Staten	13,2	11,7	10,2	n.c.	4,7
Zwitserland	3,2	3,5	0,9	7,3	1,4

Bron: Eurostat.

GRAFIEK 9 UITSPLITSING VAN HET DIENSTENSALDO VAN BELGIË
(in € miljard)



Bron: NBB (betalingsbalans).

De groei van de uitvoer van de diverse diensten aan ondernemingen, het vervoer en de overheidsdiensten heeft in België alles te maken met de rol die ons land dankzij zijn centrale ligging in Europa speelt als snijpunt. Zoals blijkt uit grafiek 9, leveren deze drie dienstencategorieën ook de voornaamste bijdrage tot het groeiende overschot van de dienstentransacties op België's lopende rekening van de betalingsbalans met de rest van de wereld.

3.4 Reisverkeer en financiële diensten en verzekeringen

Tot de dienstencategorieën die in de uitvoerontvangsten ondervertegenwoordigd zijn en waarin België niet echt gespecialiseerd is, behoren de internationale uitvoer uit hoofde van financiële diensten en verzekeringen, enerzijds, en het reisverkeer, anderzijds. Wat het saldo betreft, boekt de eerstgenoemde van die twee categorieën sinds 2005 een overschot. Het tekort in het reisverkeer neemt daarentegen regelmatig toe. Beide categorieën worden ter afsluiting van dit deel summier besproken.

Het reisverkeer, dat de uitgaven aan goederen en diensten omvat van de niet-ingezetenen die gedurende minder dan

een jaar op reis zijn in het buitenland, laat in België traditioneel een negatief saldo optekenen. De afgelopen vijftien jaar is dit saldo niettemin vermeerderd. Het saldo van het reisverkeer om professionele redenen bleef nagenoeg in evenwicht, doordat de zakenreizen van niet-ingezetenen in België opwogen tegen de zakenreizen van Belgische ingezetenen in het buitenland. Onder impuls van de stijging van de uitgaven voor reisverkeer naar het buitenland van Belgische ingezetenen om persoonlijke redenen of in hun vrije tijd, kwam het tekort van het reisverkeer in 2010 echter op 1,8 % bbp uit.

Over het algemeen is een dergelijk negatief saldo toe te schrijven aan de relatieve rijkdom aan natuurlijke of historische sites, aan de weersomstandigheden en aan de rijkdom van de bevolking. Behalve via een indirect effect op de inkomens, is het negatief saldo van het toerisme dan ook relatief exogeen aan het concurrentievermogen en ligt het buiten het bereik van het economisch beleid.

Voor de bedrijfstak financiële diensten en verzekeringen stemt de uitvoer van België overeen met die van het eurogebied als geheel. De handel in financiële diensten leverde in 2010 evenwel een positief saldo van € 1 miljard op. Er zij opgemerkt dat de hiervoor in de betalingsbalans geregistreerde bedragen enkel betrekking hebben op commissies en andere rechtstreeks aangerekende kosten. In die bedrijfstak kunnen bepaalde diensten echter via de rentemarge worden vergoed. In dat geval worden de stromen geboekt in de post van de inkomens, en niet in die van de diensten. In de nationale rekeningen wordt het saldo van de indirect gemeten diensten van financiële intermediairs (IGDFI), dat is het saldo dat België genereert op de transacties met de rest van de wereld, voor 2010 geraamd op een netto-overschot van € 1,5 miljard. Door de financiële crisis is die intermediatiemarge veel ruimer, maar ook veel volatieler geworden.

Conclusie

Het overschot voor het dienstenverkeer is in België de afgelopen vijftien jaar toegenomen. De netto-uitvoer van diensten is geleidelijk de belangrijkste stuwende kracht geworden achter het lopend saldo, waardoor de verslechtering van het goederensaldo voor een deel is kunnen worden gecompenseerd. Op macro-economisch vlak hielp de uitvoer derhalve de externe positie van de economie handhaven, door deze laatste extra middelen te verschaffen om de binnenlandse vraag op een evenwichtige wijze te financieren.

De centrale positie van België in de Europese economische structuur is een van de belangrijkste factoren die hebben

bijgedragen tot de goede resultaten van het dienstenverkeer van België. Die centrale positie bevorderde een geografische intermediatierol, die tot uiting kwam in de ontwikkeling van diensten die aangepast zijn aan de internationalisering van de handel. Het vervoer en de logistieke diensten konden aldus worden uitgebreid, vooral dankzij het belang van de haven van Antwerpen in de maritieme stromen.

Belgiës rol als snijpunt blijft echter niet beperkt tot de diensten die verband houden met de goederenhandel. In combinatie met de centrale ligging van ons land is de kwaliteit van het menselijk kapitaal immers een andere bepalende factor van de bloei van de Belgische uitvoer van diensten. Dat menselijk kapitaal en de garanties die het biedt, hebben ons land aantrekkelijker gemaakt voor grote instellingen, zowel openbare als private. Als vestigingsplaats van de Europese instellingen en verschillende multinationale ondernemingen heeft België een eigen positie weten te verwerven in een tijdens de afgelopen twee decennia gemonialiseerde economie.

Die goede algemene resultaten die België inzake dienstenverkeer neerzet, gelden echter niet voor alle dienstencategorieën. Sommige ervan, zoals de bouwnijverheid of de burgerlijke bouwkunde, worden doorgaans op een

andere wijze aangeboden dan via grensoverschrijdend verkeer aan buitenlandse consumenten. Door middel van buitenlandse directe investeringen kunnen die bedrijfstakken immers de voor hun handelsverkeer benodigde nabijheidsvereiste omzeilen. De in deze nota uitgevoerde analyse heeft de mogelijke sterkte ervan dan ook niet kunnen bevestigen.

Ook andere dienstencategorieën groeiden minder sterk. Vooral de diensten in verband met informatie- en communicatietechnologieën namen geen bijzonder hoge vlucht. Bovendien blijft het aandeel van de diensten die creativiteit vergen, zoals R&D of octrooien, vooralsnog bescheiden. Al die diensten samen vormen nochtans een katalysator van de groei die aan de hele economie ten goede zou kunnen komen, en het daarvoor benodigde menselijk kapitaal is in België beschikbaar.

Hoewel, ten slotte, de bloei van de diensten die samenhangen met de centrale positie van België in Europa een stevige waarborg is voor de toekomst, moet de meer bescheiden ontwikkeling van bepaalde groeistimulerende diensten een aandachtspunt blijven. De ten uitvoer gelegde maatregelen moeten de laatstgenoemde diensten derhalve trachten te versterken, terwijl ze de bloei van de eerstgenoemde diensten blijven ondersteunen.

Bijlage 1

GEDETAILLEERDE WEERGAVE VAN DE DIENSTENTRANSACTIES IN DE LOPENDE REKENING

(in € miljard, tenzij anders vermeld)

	Ontvangsten				Uitgaven				Saldo			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Totaal van de lopende transacties (volgens de betalingsbalans)	353,0	365,9	300,2	337,7	347,5	371,6	305,8	332,5	5,4	-5,7	-5,7	5,2
Goederen	218,4	225,1	179,1	211,1	217,8	236,2	183,9	214,5	0,6	-11,1	-4,8	-3,4
Diensten	54,4	60,2	60,5	65,7	50,1	56,8	54,7	59,3	4,3	3,4	5,8	6,4
Vervoer	17,0	18,9	15,6	19,2	14,0	15,3	12,1	14,8	3,0	3,6	3,5	4,4
Reisverkeer	8,0	8,0	7,3	7,7	12,8	13,4	14,6	14,1	-4,7	-5,4	-7,3	-6,4
Communicatie	2,7	2,7	2,9	3,1	2,1	2,1	2,3	2,4	0,5	0,6	0,6	0,6
Constructie	0,8	1,1	1,1	1,2	0,6	0,7	0,9	0,9	0,2	0,4	0,2	0,2
Verzekeringen	0,8	0,9	0,9	0,8	0,6	0,8	0,8	0,9	0,2	0,1	0,1	0,0
Financiële diensten	2,7	2,7	2,8	2,5	1,9	2,3	1,4	1,4	0,8	0,4	1,4	1,1
Informatica en berichtgeving	2,2	2,5	3,0	3,0	1,6	1,9	2,2	2,2	0,6	0,7	0,8	0,9
Royalties en licenties	1,2	0,8	1,7	1,6	1,5	1,3	1,5	1,4	-0,2	-0,5	0,3	0,2
Overige diensten aan ondernemingen	15,0	19,4	22,6	23,5	12,1	16,3	17,2	18,9	2,9	3,2	5,3	4,7
Persoonlijke, culturele en ontspanningsdiensten	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Overheidsdiensten	1,6	1,5	1,4	1,4	0,1	0,2	0,2	0,2	1,5	1,3	1,2	1,2
Diensten, overige	2,0	1,4	0,8	1,3	2,4	2,1	1,1	1,5	-0,4	-0,7	-0,3	-0,2
Inkomens	73,0	73,0	53,0	52,4	67,8	64,9	53,1	43,9	5,2	8,0	-0,1	8,5
Overdrachten	7,2	7,6	7,7	8,5	11,9	13,7	14,2	14,9	-4,6	-6,1	-6,5	-6,3
p.m. Totaal van de lopende transacties (in % bbp)												
volgens de betalingsbalans	105,2	105,7	88,2	95,3	103,5	107,3	89,8	93,8	1,6	-1,6	-1,7	1,5
volgens de nationale rekeningen	105,8	106,8	89,5	96,4	101,9	105,7	88,9	93,3	3,9	1,1	0,7	3,1

Bron: NBB.

Bibliografie

Ariu A. en G. Mion (2010), *Trade in services: IT and task content*, NBB, Working paper 200.

CRB (2011), *De uitdagingen voor het concurrentievermogen in België*, Een gezamenlijke nota van de NBB, het secretariaat van de CRB en het FPB.

ECB (2009), « Why is services inflation higher than goods inflation in the euro area? », *Monthly Bulletin*, 38–43, January.

François J. en B. Hoekman (2010), « Services trade and policy », *Journal of Economic Literature*, Vol. 48, 642–692.

Gootiiz B. en A. Mattoo (2009), *Services in Doha: What's on the table?*, World Bank, Policy Research Paper 4903.

Grossman G. en E. Rossi-Hansberg (2008), « Trading tasks: A simple theory of offshoring », *American Economic Review*, Vol. 98 (5), 1978–1997.

Lanz R., S. Miroudot en H. Nordas (2011), *Trade in tasks*, OECD, Trade Policy Working Paper 117.

Nordas W. en H. Kox (2009), « Quantifying regulatory barriers to services trade », OECD, Trade Policy Working Paper 85.

Piette Ch. en J. van der Linden (2009), *De economische gevolgen van de Dienstenrichtlijn in België: een verkenning*, NBB en FPB.

Ramasamy B. en M. Yeung (2010), « The determinants of foreign direct investment in services », *World Economy Journal*, 573–595.

WTO (2008), *Measuring Trade in services*, Training module WTO/OMC, mimeo.

Resultaten en financiële situatie van de ondernemingen in 2010

David Vivet

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 najaar beschikt de Balanscentrale immers over een voldoende representatief staal van de jaarrekeningen met betrekking tot het jaar voordien. De conclusies die op basis van dat staal worden getrokken, kunnen dus met een vrij hoge mate van betrouwbaarheid worden uitgebreid over de hele onderzoekspopulatie.

Dit artikel bestaat uit vier delen. Het eerste deel beschrijft summier de gevolgde methodologie en de bestudeerde populatie. Door het nieuwe gegevensverwerkingssysteem van de Balanscentrale kon de populatie voor 2010 worden uitgebreid tot de ondernemingen die hun jaarrekening heel laat neerleggen. Deze vennootschappen, die voorheen niet in de definitieve statistieken werden opgenomen, maken slechts een minderheid van de jaarrekeningen uit en zijn economisch ook weinig belangrijk, zodat de geaggregeerde statistieken er slechts in zeer geringe mate door worden gewijzigd.

In het tweede deel van het artikel worden de belangrijkste posten van de exploitatierekening voor het boekjaar 2010 geëxtrapoleerd. Die extrapolaties betreffen meer bepaald de toegevoegde waarde, de personeelskosten, de afschrijvingen en het bedrijfsresultaat. Ze worden nader toegelicht volgens de omvang van de ondernemingen en volgens de voornaamste bedrijfstakken.

In het derde deel wordt de financiële situatie van de vennootschappen beoordeeld, vooral hun rentabiliteit en solvabiliteit. Sedert enkele jaren wordt steeds meer aandacht

besteed aan de verdeling van de financiële ratio's om de verschillende strata van de populatie te kunnen bestuderen. Uit dit soort van analyse blijkt bijvoorbeeld dat de financiële onafhankelijkheid van de meeste ondernemingen weliswaar verbetert, maar dat die er bij een grote minderheid van de populatie op achteruitgaat, in het bijzonder bij de kmo's. In het derde deel worden ook de resultaten voorgesteld van het door de Bank ontwikkelde financiële gezondheidsmodel. Het belang van dit model schuilt in het feit dat het de situatie van iedere onderneming samenvat in één enkele waarde die tegelijkertijd de solvabiliteit, de liquiditeit en de rentabiliteit weergeeft. Op basis hiervan zijn tien financiële gezondheidsklassen gedefinieerd. Die klassen verdelen de ondernemingen in groepen die op grond van de in het verleden opgetekende faillissementsgraad stabiel en homogeen zijn.

In het vierde deel, ten slotte, wordt de analyse van de jaarrekeningen vanuit regionaal oogpunt bekeken. De regionale uitsplitsing van de jaarrekeningen is gebaseerd op de gegevens van het Instituut voor de Nationale Rekeningen, die meer bepaald betrekking hebben op de werkgelegenheid van de ondernemingen voor iedere maatschappelijke zetel en voor iedere bedrijfszetel.

1. Methodologie en beschrijving van de populatie

1.1 Methodologie

Sinds het einde van de jaren zeventig verzamelt de Balanscentrale de rekeningen van de niet-financiële vennootschappen. Hiertoe zijn de ondernemingen verplicht

uiterlijk zeven maanden na de afsluiting van het boekjaar hun jaarrekeningen in te dienen aan de hand van een genormaliseerd formulier. Vervolgens worden de gegevens eventueel gecorrigeerd, teneinde aan de vereiste kwaliteitsnormen te voldoen. Vanaf de herfst kan dan een eerste analyse worden gemaakt.

De populatie van de jaarrekeningen met betrekking tot het laatst bestudeerde jaar, in casu 2010, is evenwel ieder jaar onvolledig. Dat komt doordat heel wat jaarrekeningen ofwel te laat worden neergelegd, ofwel de rekenkundige en logische controles van de Balanscentrale niet doorstaan. Als gevolg van die vertekening zijn de gegevens voor 2010 niet rechtstreeks vergelijkbaar met die van de jaren voordien. Om dat te verhelpen, wordt gebruik gemaakt van een constant staal. Het constant staal van 2010 bestaat uit ondernemingen die een jaarrekening hebben neergelegd voor zowel het boekjaar 2009 als het boekjaar 2010, en waarvan de rekeningen betrekking hebben op een boekjaar van twaalf maanden.

De methode bestaat erin de resultaten voor 2010 te extrapoleren op basis van het verloop van het constant staal: de cijfers voor 2010 zijn berekend door de veranderingspercentages van het staal toe te passen op de definitieve cijfers voor 2009. Er wordt dus van uitgegaan dat het binnen het staal vastgestelde verloop representatief is voor het verloop dat een impact heeft gehad op de hele populatie. Zoals in de vorige uitgaven van dit artikel werd bevestigd, blijkt deze hypothese grotendeels te kloppen, aangezien de ramingen – in de overgrote meerderheid van de gevallen – een goede weergave zijn van de richting en de omvang van de reële bewegingen.

Het staal met betrekking tot dit jaar werd, opdat het voldoende representatief zou zijn, getrokken op 12 oktober 2011. Het telt 182 432 vennootschappen, of 58 % van de in 2009 neergelegde jaarrekeningen. De representativiteitsgraad naar toegevoegde waarde ligt met 84 % aanzienlijk hoger. Het verschil tussen die beide percentages wordt verklaard door het feit dat het voornamelijk de (heel) kleine ondernemingen zijn die hun jaarrekeningen te laat neerleggen. Elk jaar is de dekking van de grote ondernemingen derhalve veel hoger, zowel wat aantal vennootschappen als wat toegevoegde waarde betreft. De samenstelling en de representativiteit van het staal worden nader toegelicht in bijlage 1.

Er is dit jaar een methodologische complicatie opgetreden vanwege grote fusies binnen de telecommunicatiesector. Als gevolg van de integratie van de overgenomen ondernemingen vertonen de rekeningen van de overnemende vennootschappen vrij kunstmatige stijgingen. Aangezien de gepubliceerde pro forma gegevens veel stabiel zijn,

werd besloten die ondernemingen uit het staal te weren omdat zij de ramingen aanzienlijk vertekenen. Deze uitsluiting impliceert dat de cijfers van de bewuste ondernemingen als onveranderd worden beschouwd tussen 2009 en 2010. Enkel de uit de fusies voortvloeiende goodwill werd in aanmerking genomen, aangezien die een recurrente impact zal hebben op de afschrijvingen.

1.2 Beschrijving van de bestudeerde populatie

De bestudeerde populatie stemt overeen met het geheel van niet-financiële vennootschappen zoals dat door de Balanscentrale is gedefinieerd. Dat geheel omvat de overgrote meerderheid van de neergelegde jaarrekeningen, ongerekend een groot deel van de financiële sector en van de verzekeringsmaatschappijen. In bijlage 2 staan de NACE-codes van de bedrijfstakken die deel uitmaken van de populatie. Sedert twee jaar is het sectorspecifieke onderscheid gebaseerd op de nomenclatuur NACE-BEL 2008. Om redenen van presentatie en interpretatie verschilt de in dit artikel gehanteerde structuur enigszins van de officiële structuur van de nomenclatuur.

In dit artikel worden de ondernemingen ook volgens hun omvang van elkaar onderscheiden. Dit onderscheid is gebaseerd op het type van het ingediende schema. Volgens het Wetboek van vennootschappen mogen de niet-beursgenoteerde kleine ondernemingen gebruik maken van het verkorte schema, terwijl de grote ondernemingen en de beursgenoteerde kleine ondernemingen verplicht zijn het volledige schema te gebruiken.

Op basis van het Wetboek van vennootschappen wordt een onderneming als klein beschouwd als ze tijdens de laatste twee boekjaren niet meer dan één van de volgende limieten heeft overschreden:

- gemiddeld aantal werknemers op jaarbasis: 50;
- omzet (ongerekend btw): € 7 300 000;
- balanstotaal: € 3 650 000;

behalve indien het jaargemiddelde van het aantal werknemers meer dan 100 bedraagt⁽¹⁾.

In alle andere gevallen worden ondernemingen als groot beschouwd.

In overeenstemming met het Wetboek van vennootschappen worden vennootschappen als grote ondernemingen

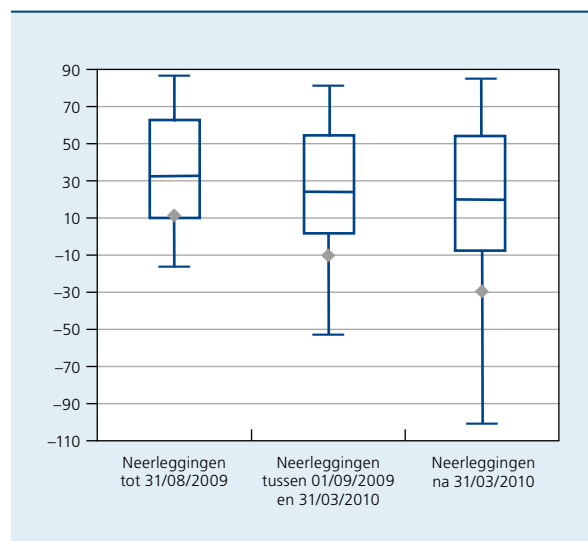
(1) Indien het boekjaar ofwel méér, ofwel minder dan twaalf maanden telt, wordt het criterium betreffende de omzet verhoudingsgewijs berekend. Als de onderneming met een of meer ondernemingen verbonden is, wordt het criterium met betrekking tot het jaargemiddelde van het aantal werknemers berekend door het gemiddelde aantal werknemers van alle betrokken ondernemingen op te tellen, en worden de criteria die verband houden met de omzet en het balanstotaal op geconsolideerde basis berekend. Voor meer informatie, zie het advies CBN 2010-5 van de Commissie voor boekhoudkundige normen (www.cnc-cbn.be).

gedefinieerd als ze hun jaarrekening volgens het volledige schema neerleggen. De overige vennootschappen, namelijk die welke hun jaarrekening volgens het verkorte schema neerleggen, worden als kmo beschouwd.

In de vorige uitgaven van dit artikel bestond de onderzochte populatie uit vennootschappen die hun jaarrekening vóór de definitieve statistische afsluiting van de Balanscentrale hadden neergelegd, wat doorgaans vóór eind maart N+2 is (voor een gegeven boekjaar N). Door de wijziging in het gegevensverwerkingssysteem kunnen voortaan ook de vennootschappen worden onderzocht die hun jaarrekening na de statistische afsluiting hebben neergelegd. De populatie werd derhalve, ook voor het verleden, naar die vennootschappen uitgebreid. De vennootschappen die op die manier aan de populatie zijn toegevoegd, vertegenwoordigen een heel klein deel van de jaarrekeningen (minder dan 1 %) en hebben een bijzonder gering economisch gewicht (0,1 % van de totale toegevoegde waarde), waardoor hun impact op de statistieken uiterst beperkt is.

Op de financiële analyse hebben deze vennootschappen wél effect, vermits zij zich algemeen beschouwd in een

GRAFIEK 1 BOX PLOTS VAN DE GRAAD VAN FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID VOLGENS DATUM VAN INDIENING VAN DE JAARREKENINGEN, BOEKJAAR 2008
(in %)

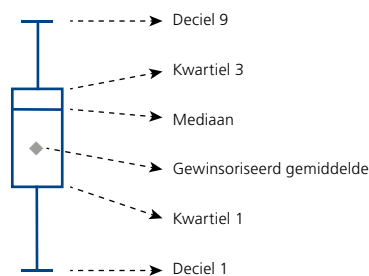


Bron: NBB.

Kader 1 – Box plots

Een *box plot* is een grafische voorstelling die in 1977 werd geïntroduceerd door de Amerikaanse statisticus John W. Tukey. Met box plots kunnen de verdelingen van verschillende populaties worden vergeleken, waaronder hun spreiding en hun asymmetrie. De box plots in dit artikel dienen als volgt te worden geïnterpreteerd:

- het uiterste punt van de bovenste snor stemt overeen met het 9^e deciel;
- de bovenste lijn van de doos stemt overeen met het 3^e kwartiel;
- de lijn in de doos stemt overeen met de mediaan;
- de onderste lijn van de doos stemt overeen met het 1^e kwartiel;
- het uiterste punt van de onderste snor stemt overeen met het 1^e deciel;
- het grijze punt stemt overeen met het gewinsoriseerde gemiddelde (1).



(1) Gemiddelde berekend op basis van de gewinsoriseerde spreiding op het 1^e en 99^e percentiel: voor ieder boekjaar worden de waarden onder het 1^e percentiel gelijkgetrokken met het 1^e percentiel, terwijl de waarden boven het 99^e percentiel worden gelijkgetrokken met het 99^e percentiel. Die werkwijze neutraliseert de impact van extreme waarden op de berekening van het gemiddelde.

TABEL 1 BESTUDEERDE POPULATIE
(situatie op 12 oktober 2011)

	2005	2006	2007	2008	2009	<i>p.m. 2010</i>
Aantal ondernemingen	273 837	283 543	294 730	303 079	314 631	226 708
Grote ondernemingen	16 377	16 576	17 103	17 794	18 476	16 858
Kmo's	257 460	266 967	277 627	285 285	296 155	209 850
Verwerkende nijverheid	21 517	21 757	22 005	21 850	21 941	15 179
Niet-verwerkende bedrijfstakken	252 320	261 786	272 725	281 229	292 690	211 529
Toegevoegde waarde (in € miljoen)	146 023	154 901	164 973	170 023	164 138	146 506
Grote ondernemingen	111 613	117 677	122 744	126 154	120 379	117 266
Kmo's	34 410	37 224	42 229	43 869	43 760	29 240
Verwerkende nijverheid	45 469	48 286	47 976	46 468	43 301	42 881
Niet-verwerkende bedrijfstakken	100 554	106 615	116 997	123 556	120 837	103 626

Bron: NBB.

minder gunstige situatie bevinden dan de overige vennootschappen. Voor het boekjaar 2008, bijvoorbeeld, geeft grafiek 1 aan de hand van box plots de verdeling weer van de graad van financiële onafhankelijkheid volgens datum van neerlegging van de jaarrekeningen. Daaruit blijkt dat de verdeling van de vennootschappen die hun jaarrekening hebben neergelegd na 31 maart 2010 (dus na de statistische afsluiting van de Balanscentrale) verbreedt naar sterk negatieve waarden: zo blijkt onder meer dat de financiële onafhankelijkheid van 10% van deze vennootschappen onder -100% ligt. Zij zijn bijgevolg veel kwetsbaarder: hun faillissementsgraad op vijf jaar (berekend op het boekjaar 2005) bedraagt 16%, tegen 4% voor de vennootschappen die hun jaarrekening tijdig neerleggen.

In tabel 1 staat het onderzochte staal beschreven. De gegevens met betrekking tot 2010 worden pro memorie meegedeeld, aangezien zij, zoals reeds vermeld, onvolledig waren op het ogenblik dat dit artikel werd opgesteld. De kmo's zijn ruim in de meerderheid (296 155 vennootschappen in 2009, of 94% van het totaal). Uitgedrukt in toegevoegde waarde zijn dan echter weer de grote ondernemingen zeer belangrijk (meer dan € 120 miljard in 2009, of 73% van het totaal).

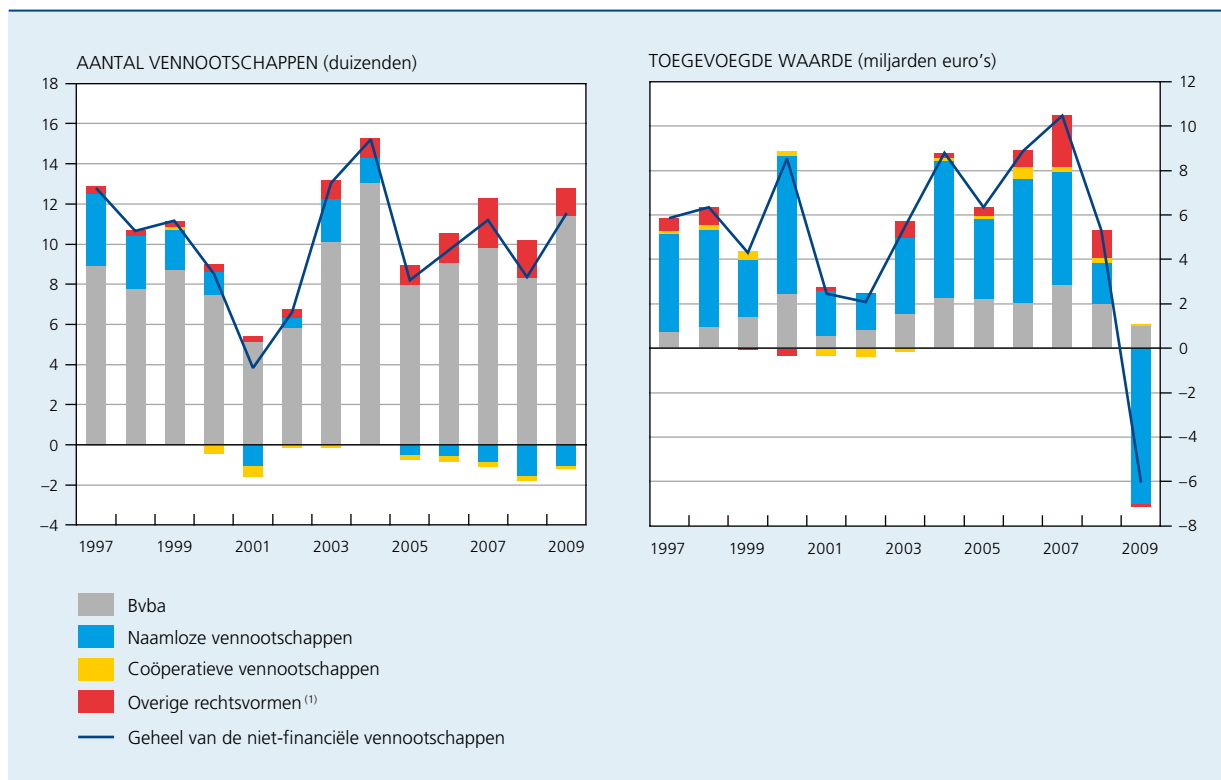
In het verlengde van de langetermijntendens is het aantal vennootschappen dat een jaarrekening neerlegt de afgelopen jaren blijven toenemen: van 273 837 vennootschappen in 2005 tot 314 631 in 2009. Die aanzienlijke groei heeft voornamelijk te maken met de dienstensector (diensten aan ondernemingen, informatica-activiteiten, vastgoed, enz.) en de bouwrijverheid. In de verwerkende

nijverheid is het aantal vennootschappen slechts heel licht toegenomen. Algemeen beschouwd, zijn de nieuwe ondernemingen relatief beperkt qua omvang: in 2009, bijvoorbeeld, genereerden de na 1 januari 2005 opgerichte vennootschappen een gemiddelde toegevoegde waarde van € 149 000, tegen € 638 000 voor de vennootschappen die vóór die datum waren opgericht.

Uit het eerste gedeelte van grafiek 2 blijkt dat de groei van het aantal vennootschappen voornamelijk toe te schrijven is aan de bvba's. In de loop van de tien laatst beschikbare volledige boekjaren zijn er immers 80 700 bvba's bijgekomen, een stijging met 65%. Gedurende diezelfde periode hebben de bvba's overigens voortdurend toegevoegde waarde helpen genereren, ook in 2009 (tweede gedeelte van grafiek 2).

Het aantal naamloze vennootschappen is sedert 2000 nauwelijks gestegen. Sedert 2005 is het zelfs teruggelopen; in 2009 waren er 86 300 naamloze vennootschappen. Verhoudingsgewijs zetten er ongeveer evenveel naamloze vennootschappen als bvba's hun activiteiten stop, maar er worden wel veel meer bvba's opgericht en dat verklaart grotendeels het verschil tussen beide vennootschapsvormen. Daarbij zij opgemerkt dat bijna een kwart van de stopzettingen van naamloze vennootschappen volgt op een fusie door overneming (tegen slechts 4% voor de bvba's), wat strikt genomen dus geen stopzetting van de activiteit inhoudt. Hoewel het aantal naamloze vennootschappen niet langer toeneemt, spelen ze nog steeds een belangrijke rol in het verloop van de toegevoegde waarde in België.

GRAFIEK 2 NETTOGROEI VAN HET AANTAL VENNOOTSCHAPPEN EN VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE, NAAR RECHTSVORM
(bijdrage per rechtsvorm)



Bron: NBB.

(1) Waaronder de burgerlijke vennootschappen, de gewone commanditaire vennootschappen of de commanditaire vennootschappen op aandelen, de vennootschappen onder firma, de vennootschappen met sociaal oogmerk en de publiekrechtelijke vennootschappen.

Het aantal coöperatieve vennootschappen is de laatste jaren blijven teruglopen, wat in de lijn ligt van de tendens op lange termijn. De coöperatieve vennootschappen vertegenwoordigen een minderheid van de jaarrekeningen (minder dan 10 000 in 2009), en zodoende wordt de algemene tendens nauwelijks door het verloop ervan beïnvloed.

Tijdens het afgelopen decennium, ten slotte, zijn de overige rechtsvormen gestaag gegroeid. Deze tendens wordt goeddeels verklaard door de groei van de burgerlijke vennootschappen, van 2 500 eenheden aan het begin van de jaren 2000 tot bijna 10 000 nu. Deze vennootschapsvorm is bijzonder populair bij beoefenaars van vrije beroepen, zoals boekhouders, advocaten, notarissen en architecten.

2. Verloop van de componenten van de resultatenrekening

In dit deel wordt het verloop van de componenten van de resultatenrekening gerelateerd aan de conjunctuurontwikkelingen in 2010. Voor meer informatie over deze

laatste wordt verwezen naar het Jaarverslag 2010 van de Bank. De meest recente conjunctuurontwikkelingen worden overigens geanalyseerd in een ander artikel van dit Economisch Tijdschrift.

2.1 Conjunctuurklimaat

Het economisch herstel dat zich medio 2009 in België begon af te tekenen, zette zich in 2010 voort, net als in het eurogebied. Het bbp herstelde zich vanaf het eerste kwartaal van 2010, en in het tweede kwartaal bereikte het een groeipek van 2,9%. Vervolgens nam, net als in andere landen van het eurogebied, de initiële opleving van de bedrijvigheid enigszins in kracht af. Daardoor bleef de bbp-groei in 2010 wel vrij gematigd, ofschoon de daling van het jaar voordien werd omgebogen. Aan het einde van het jaar lag het bbp in België nog steeds onder het piekniveau dat vóór het begin van de recessie, namelijk in het tweede kwartaal van 2008, werd bereikt. Dit betekent dat de schok waardoor de economie werd getroffen, heviger was dan tijdens de drie vorige recessies. Er zij nogmaals op gewezen dat de recessie die in

2008 een aanvang nam, de zwaarste is geweest van de afgelopen zes decennia.

Een van de voornaamste oorzaken van de recessie was de ineenstorting van de wereldhandel en de daaruit voortvloeiende drastische inkrimping van de voorraden. De omslag in de eerste van deze factoren lag ten grondslag aan de herstelbeweging, terwijl het effect van de voorraadwijziging aanzienlijk afzwakte. Tegelijk trok in 2010 ook de particuliere consumptie opnieuw aan, terwijl de investeringen bleven afnemen, zij het in een gematigder tempo dan in 2009.

De Belgische exporteurs hebben volop profijt getrokken van het medio 2009 ingezette herstel van de wereldhandel. De opleving van de export werd voornamelijk ondersteund door de levendige vraag van de – vooral Aziatische – opkomende economieën. De Belgische ondernemingen maakten zich de dynamiek van die markten ten nutte, hetzij direct – door er hun productie naar te exporteren – hetzij indirect, via hun leveringen aan partners uit andere landen – met name Duitsland – die zelf handelsbetrekkingen onderhouden met klanten in Azië. De uitvoer herstelde zich vooral voor de halffabricaten, bijvoorbeeld die van de chemie en de ijzer- en staalnijverheid. Op jaarbasis nam de export in 2010 met gemiddeld 9,9% toe, nadat deze in 2009 een volumedaling met 11,3% had laten optekenen. Het profiel van de invoer sloot vrij nauw aan bij dat van de uitvoer, wat er in hoge mate op wijst dat voor de productieprocessen almaar meer entiteiten uit verschillende landen worden ingeschakeld. In 2010 groeide de invoer (+8,7%) evenwel fors trager dan de uitvoer vanwege de minder levendige binnenlandse vraag. Over het hele jaar droeg de netto-uitvoer van goederen en diensten in totaal voor bijna de helft bij tot de groei van het bbp, ten belope van 1,1 procentpunt, na een negatieve bijdrage tijdens de twee voorgaande jaren.

De voorraadafbouw van zijn kant had de bedrijvigheid in 2009 bijzonder zwaar gedrukt, maar in 2010 werd die afbouw aanzienlijk minder intens. Over het hele jaar was de bijdrage van de voorraadwijziging tot de jaarlijkse bbp-groei zeer licht positief (+0,1%).

De overige vraagcomponenten hebben de afgelopen jaren een minder doorslaggevende rol gespeeld in de grote schommelingen van de bedrijvigheid dan de buitenlandse handel. Het verloop van die componenten in 2010 droeg nog steeds, zij het in verschillende mate, het stempel van de financiële crisis en de recessie, ook al leverden ze samen een positieve bijdrage tot de groei.

In 2009 was slechts één van al die componenten toegenomen, namelijk de overheidsuitgaven. De

overheidsconsumptie liet in 2010 nog een stijging optekenen (+0,2%), terwijl de overheidsinvesteringen met 1,8% daalden. De consumptieve bestedingen van de huishoudens stegen opnieuw, nadat deze eind 2008 en begin 2009 fors teruggelopen waren. In 2010 hield die stijging aan en nam de consumptie van de huishoudens in reële termen uiteindelijk met gemiddeld 2,3% toe. De investeringen van de ondernemingen krompen daarentegen verder in (-1,6%), zij het veel minder uitgesproken dan in 2009. Tot slot trokken de investeringen van de huishoudens in woningen in 2010 opnieuw wat aan (+1,6%), nadat deze twee jaar op rij waren gedaald.

Deze macro-economische ontwikkelingen hadden een weerslag op de kwetsbaarheid van de Belgische ondernemingen, zoals blijkt uit de faillissementen die de rechtbanken van koophandel aangeven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (grafiek 3). In 2008 en 2009 ging het aantal faillissementen van ondernemingen zeer sterk omhoog (met respectievelijk +13% en +10%), maar in 2010 kon de conjunctuuropleving die toename temperen (+3%). Deze schommelingen werden grotendeels veroorzaakt door de bvba's, die iedere maand goed zijn voor meer dan 75% van de in België geregistreerde faillissementen. In 2008 en 2009 steeg het aantal faillissementen in alle bedrijfstakken, maar in 2010 was dat niet het geval: het aantal faillissementen stabiliseerde zich en nam zelfs lichtjes af in de industrie, de handel, de horeca en het vervoer; het bleef echter snel stijgen in de diensten aan ondernemingen en in de bouwnijverheid.

Vanwege de implicaties van de wet betreffende de continuïteit van de ondernemingen, valt het wat moeilijker om de recente periode te vergelijken met het verleden. Krachtens die wet, die van kracht werd op 1 april 2009, werd het gerechtelijk akkoord vervangen door nieuwe procedures die meer de nadruk leggen op preventie. Momenteel worden de bij die procedures betrokken ondernemingen niet door de Kruispuntbank van Ondernemingen geïdentificeerd, zodat niet accuraat kan worden nagegaan wat de invloed van de wet op het aantal faillissementen is. Het staat hoe dan ook vast dat er veel meer gebruik wordt gemaakt van de nieuwe procedures dan van het gerechtelijk akkoord. Zo vroegen van april 2009 tot eind 2010 1 878 ondernemingen uitstel van betaling aan volgens de bepalingen van de nieuwe wet. Dat is meer dan het totale aantal ondernemingen dat tussen 1998 en 2009 een gerechtelijk akkoord aanvroeg⁽¹⁾.

(1) Zie Graydon Belgium (2010), *20 maanden wet op continuïteit ondernemingen: een half succes* (www.graydon.be).

2.2 Algemeen verloop van de exploitatierekening

De conjunctuuropleving van 2010 had een gunstige weer-
slag op de door de niet-financiële vennootschappen ge-
geneerde toegevoegde waarde, namelijk het verschil tussen
de verkoopsopbrengsten en de kostprijs van de door derden
geleverde goederen en diensten. De totale toegevoegde
waarde tegen lopende prijzen, die in 2009 voor het eerst in
meer dan vijftien jaar was gedaald, liet in 2010 immers een
aanzienlijke stijging optekenen (+6,0 %, tabel 2).

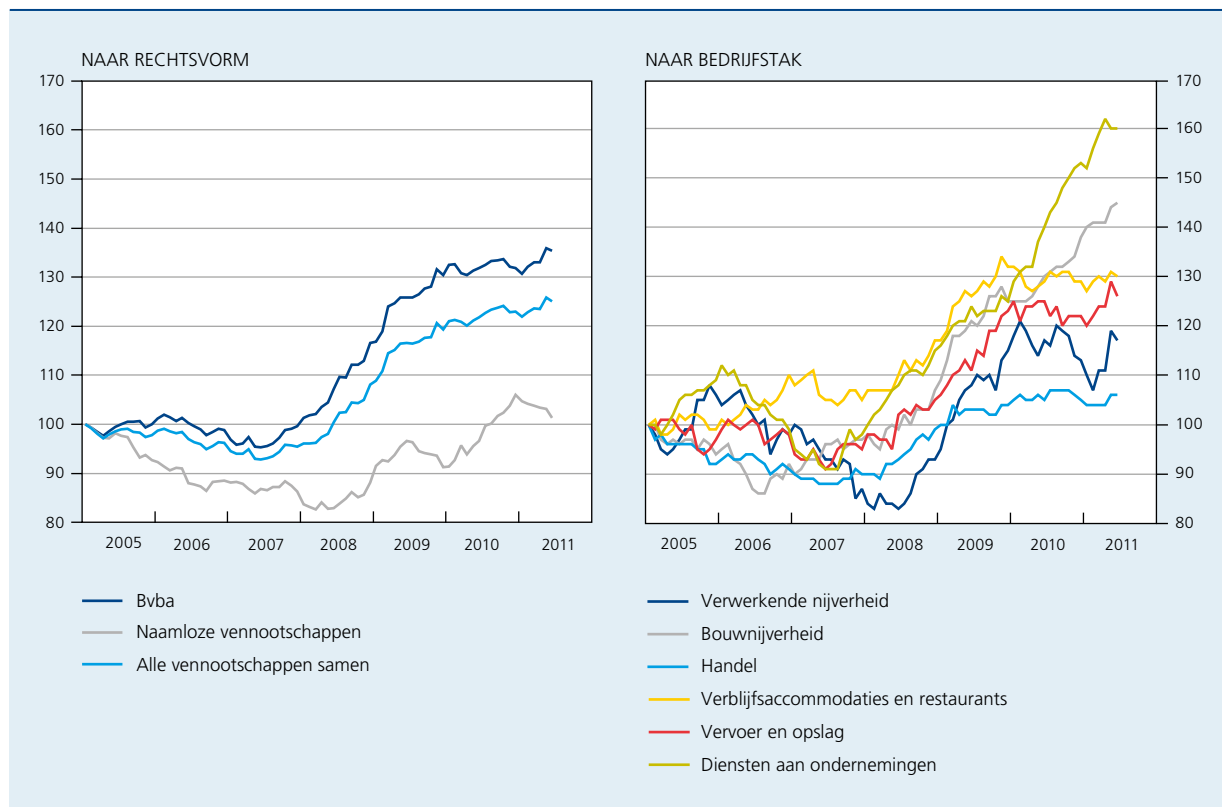
Door de toegevoegde waarde die een onderneming cre-
eert, kan deze haar bedrijfskosten dekken en, met de rest,
een nettobedrijfsresultaat laten optekenen. Dit resultaat is
de maatstaf voor de lopende commerciële efficiëntie van
de onderneming, los van het financieringsbeleid van deze
laatste en van eventuele uitzonderlijke elementen.

De personeelskosten vormen de hoofdmoot van de
bedrijfskosten: in 2010 waren zij goed voor 57,1 % van
de toegevoegde waarde. In 2009 waren ze voor het eerst
in meer dan tien jaar licht gedaald (-0,1 %) als gevolg van
de vermindering van het aantal in het personeelsregister

ingeschreven werknemers (-2,1 % in voltijdse equiva-
lenten) en van het massale beroep dat ondernemingen
deden op de stelsels die een zekere flexibiliteit mogelijk
maken in de inzet van de arbeidskrachten (onder meer
de tijdelijke werkloosheid, de beperking van overuren, en
het tijdskrediet). In 2010 begonnen de personeelskosten
opnieuw te stijgen, zij het in een vrij gematigd tempo
(+2,1 %) vergeleken met het tempo waarin deze kosten
stegen in de jaren vóór de recessie. Het aantal werkne-
mers nam in ongeveer dezelfde mate toe (+1,6 %). De
recente ontwikkelingen op het vlak van werkgelegenheid
worden nader besproken in een ander artikel van dit
Tijdschrift (zie «De sociale balans 2010 »).

Na de personeelskosten zijn de belangrijkste bedrijfs-
kosten de afschrijvingen en de waardeverminderingen
op materiële vaste activa, immateriële vaste activa en
oprichtingskosten (rubriek 630 van de jaarrekening). In
2010 liet de groei ervan voor het derde jaar op rij een
vertraging optekenen (+2,9 %), dit tegen de achtergrond
van een nieuwe daling van de investeringen van de onder-
nemingen. Er zij beklemtoond dat de stijging van de afge-
schreven bedragen in 2010 hoofdzakelijk toe te schrijven

GRAFIEK 3 VERLOOP VAN HET AANTAL FAILLISEMENTEN VAN VENNOOTSCHAPPEN IN BELGIË
(voortschrijdend gemiddelde van de twaalf voorgaande maanden, indexcijfers januari 2005=100)



Bron: FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie, eigen berekeningen.

TABEL 2 VERLOOP VAN DE BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN DE RESULTATENREKENING
(lopende prijzen)

	Veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar					In € miljoen	In % van de toegevoegde waarde
	2006	2007	2008	2009	2010 r		
Toegevoegde waarde	6,1	6,5	3,1	-3,5	6,0	174 039	100,0
Personeelskosten	4,4	7,3	5,6	-0,1	2,1	99 399	57,1
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾ .. (-)	5,4	7,9	6,6	6,1	2,9	31 421	18,1
Overige bedrijfskosten	12,7	-8,6	11,9	-4,6	-4,9	10 152	5,8
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>5,3</i>	<i>6,0</i>	<i>6,3</i>	<i>0,8</i>	<i>1,8</i>	<i>140 972</i>	<i>81,0</i>
Nettobedrijfsresultaat	9,1	8,4	-8,6	-21,6	29,2	33 067	19,0

Bron: NBB.

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

was aan de boeking van grote bedragen aan goodwill in de telecommunicatiesector, na de fusies waarvan eerder sprake in paragraaf 1.1. Ongerekend deze boekingen, zouden de bedragen van rubriek 630 tussen 2009 en 2010 met 1,4 % zijn gestegen.

De aanschaffingen van materiële vaste activa bleven in 2010 overigens afnemen (-6,5 %), zij het wel minder snel dan in 2009 (-17,6 %)⁽¹⁾. Net als in 2009 daalden deze aanschaffingen in de meeste onderzochte bedrijfstakken. Als gevolg van deze ontwikkelingen is de investeringsquote van de niet-financiële ondernemingen (dat is de verhouding tussen de aanschaffingen van materiële vaste activa en de toegevoegde waarde) de afgelopen twee jaar aanzienlijk gedaald, namelijk van 31,2 % in 2008 tot 23,2 % in 2010, wat het laagste peil is van de laatste tien jaar. Uit het verloop van de verdelingen blijkt overigens dat deze daling zich over de hele populatie heeft voorgedaan.

Voor de vennootschappen die hun jaarrekening volgens het volledige schema neerleggen, is de bijlage bij de jaarrekeningen bedoeld om na te gaan hoe intens aan onderzoek en ontwikkeling wordt gedaan⁽²⁾. Een dergelijke beoordeling kan een indicatie geven voor het potentieel van de ondernemingen, en derhalve van de hele economie, aan toekomstige groei. In 2010 liep zowel het aantal als het percentage ondernemingen die aan onderzoek en ontwikkeling doen voor het eerst sedert lang terug: in 2010 activeerden 731 ondernemingen (of 4,0 % van de volledige schema's) onderzoeks- en ontwikkelingskosten, tegen 785 (4,2 %) in 2009. In 2010 werd een totaal bedrag van € 3,1 miljard geactiveerd⁽³⁾. In vergelijking met de langetermijntendens lieten de geactiveerde bedragen

zowel in 2009 als in 2010 een veeleer bescheiden groei optekenen (respectievelijk +0,2 % en +1,8 %).

De totale bedrijfskosten – die hoofdzakelijk worden bepaald door de personeelskosten en de afschrijvingen – liepen in 2010 met 1,8 % op (tabel 2). Anders dan tijdens de twee voorgaande boekjaren bleef de groei van de bedrijfskosten dus ruimschoots onder die van de toegevoegde waarde.

Deze combinatie van kostenbeheersing en herstel van de bedrijvigheid zorgde in 2010 voor een forse stijging van het nettobedrijfsresultaat (+29,2 %), na een daling met 28 % over 2008 en 2009 samen. Hoewel het in 2010 opgetekende bedrijfsresultaat (€ 33,1 miljard) nog steeds niet het niveau van vóór de recessie bereikte (€ 35,7 miljard in 2007), konden de ondernemingen dankzij de conjunctuuropleving toch de meeste gevolgen van de crisis voor hun commerciële resultaten wegwerken. Er zij bovendien aan herinnerd dat het nettobedrijfsresultaat tussen 2001 en 2007 meer dan verdubbelde.

Over 2008 en 2009 samen verminderde het nettobedrijfsresultaat van de grote ondernemingen met 33,6 %, zowel in 2009 als in 2010 een veeleer bescheiden groei optekenen (respectievelijk +0,2 % en +1,8 %).

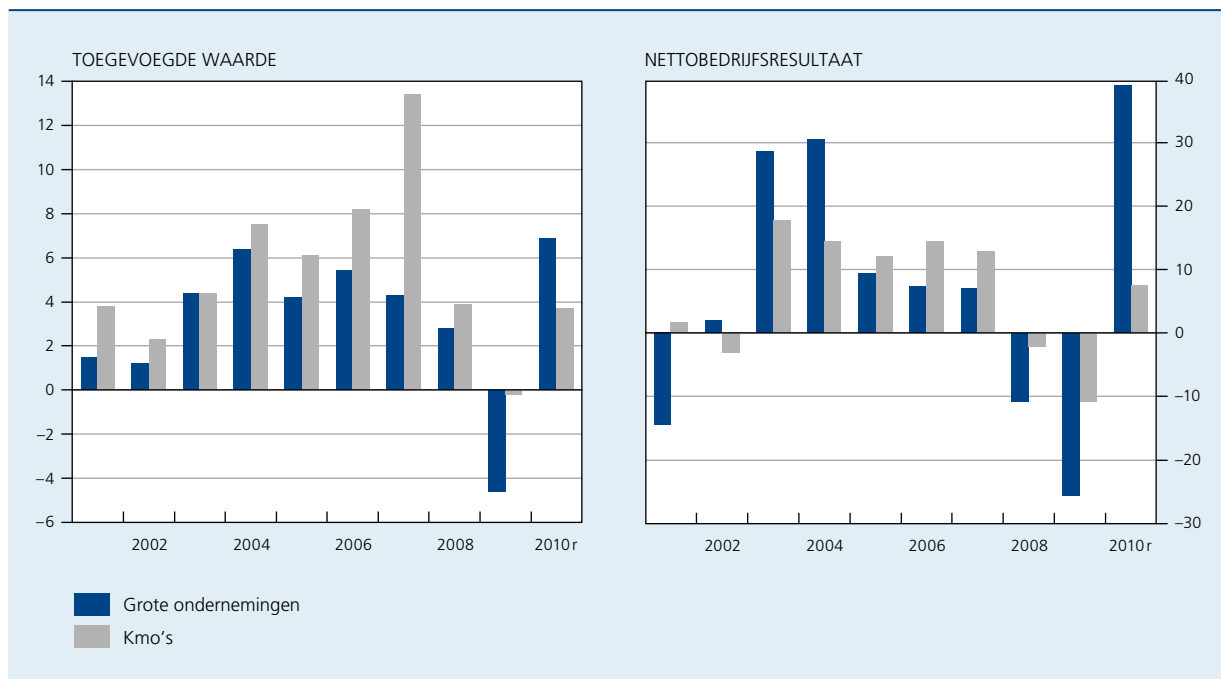
(1) De aanschaffingen van materiële vaste activa zijn de som van de aanschaffingen van materiële vaste activa (rubriek 8169, met inbegrip van de geproduceerde vaste activa) en van de meerwaarden op materiële vaste activa verworven van derden (rubriek 8229), met aftrek van de afschrijvingen en waardeverminderingen van materiële vaste activa verworven van derden (rubriek 8299).

(2) De informatie is niet beschikbaar voor de ondernemingen die hun jaarrekening volgens het verkorte schema neerleggen. Met kosten van onderzoek en ontwikkeling wordt bedoeld: de kosten van onderzoek, vervaardiging en ontwikkeling van prototypes en van producten, uitvindingen en knowhow, die nuttig zijn voor de ontwikkeling van de toekomstige activiteiten van de vennootschap (koninklijk besluit van 30 januari 2001).

(3) De farmaceutische industrie is elk jaar goed voor meer dan twee derde van de geactiveerde bedragen. Bovendien zijn deze bedragen geconcentreerd in een beperkt aantal ondernemingen; de tien vennootschappen die ter zake het meest investeren, tekenen voor meer dan 75 % van dat bedrag.

GRAFIEK 4 TOEGEVOEGDE WAARDE EN NETTOBEDRIJFSRESULTAAT NAAR OMVANG

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



Bron: NBB.

tegen 12,7% voor de kmo's (grafiek 4). De grote ondernemingen werden dus veel zwaarder getroffen door de conjunctuurverslechtering, maar daar staat tegenover dat zij zich ook krachtiger herstelden toen de situatie opnieuw verbeterde: in 2010 steeg het nettobedrijfsresultaat van de grote ondernemingen met 39%, tegen 7,5% voor de kmo's. Dat grote ondernemingen dus blijkbaar gevoelig zijn voor de conjunctuurcyclus komt voornamelijk doordat zij sterker op industriële activiteiten zijn gericht, en deze laatste zijn de afgelopen jaren zwaar beïnvloed door de schommelingen in de wereldhandel. In 2010 was 32% van de toegevoegde waarde van de grote ondernemingen afkomstig van de verwerkende bedrijfstakken, tegen 11% voor de kmo's.

2.3 Resultaten naar bedrijfstak

In deze paragraaf worden de voornaamste ontwikkelingen van de exploitatierekening volgens bedrijfstak beschreven. Voor de cijfergegevens wordt verwezen naar de bijlagen 4, 5 en 6.

2.3.1 Verwerkende nijverheid

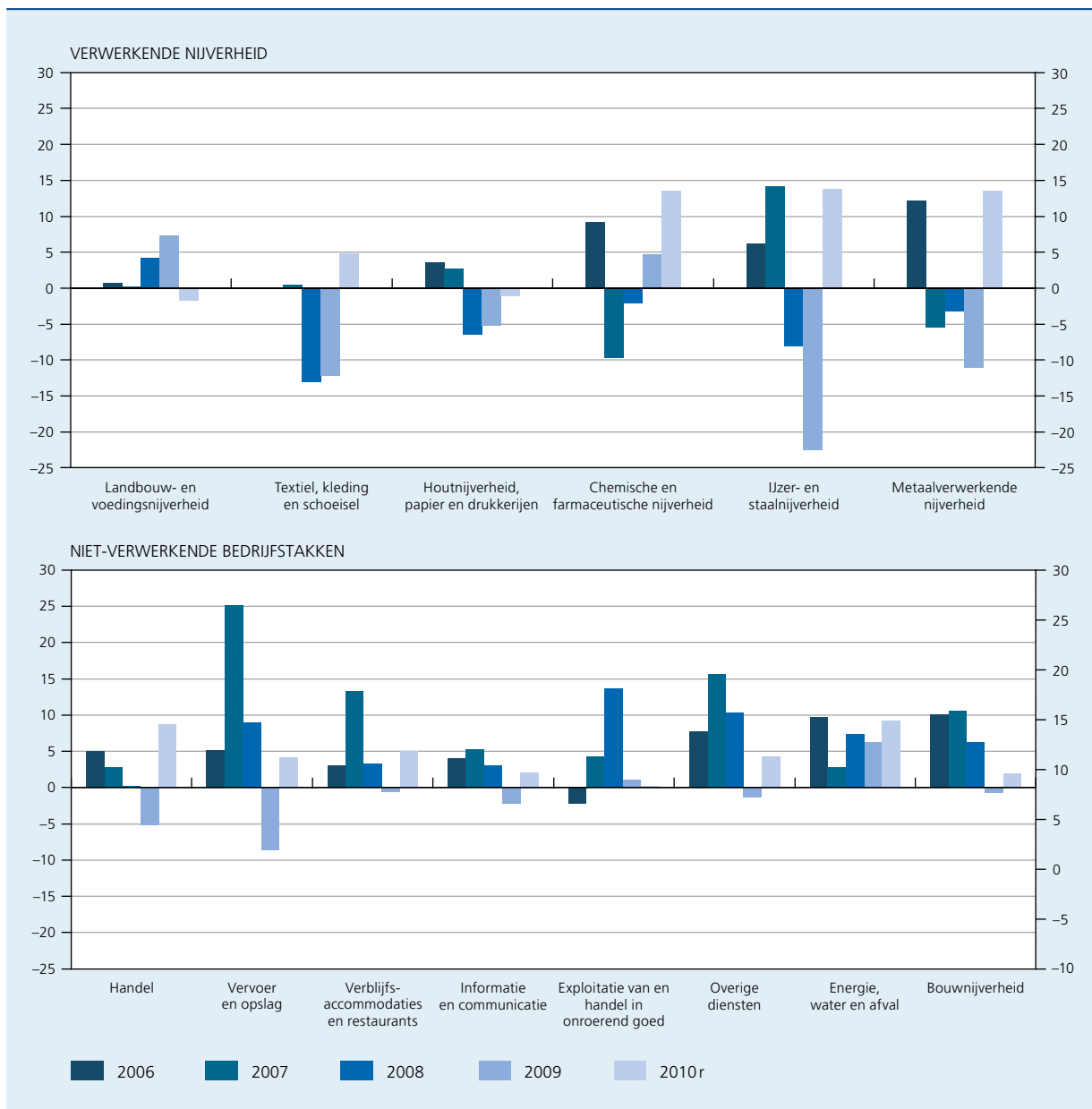
De ineenstorting van de wereldhandel in 2008 en 2009 woog zeer zwaar op de nijverheid. Over het geheel van

die twee jaren liep de toegevoegde waarde in de verwerkende nijverheid met bijna 10% terug, dat was een van de zwaarste dalingen die werd opgetekend sedert de vennootschappen hun jaarrekening neerleggen bij de Balanscentrale. De toegevoegde waarde liep het sterkst terug in de ijzer- en staalnijverheid (-29% tussen 2007 en 2009), de textielnijverheid (-24%) en de metaalverwerkende nijverheid (-14%), die tot de meest exportgerichte bedrijfstakken behoren. Enkele bedrijfstakken, waaronder de voedingsnijverheid (+12%), boden daarentegen meer weerstand doordat zij minder blootgesteld waren aan de buitenlandse vraag.

In 2010 steeg de toegevoegde waarde van de verwerkende nijverheid met 8,4%. De grootste stijgingen deden zich voor in de ijzer- en staalnijverheid (+14% in 2010), de chemische nijverheid (+14%) en de metaalverwerkende nijverheid (+13%), bedrijfstakken die rechtstreeks profijt wisten te trekken van de opleving van de wereldhandel. Deze consolidatie van de industriële bedrijvigheid was evenwel niet voldoende om opnieuw ongeveer hetzelfde niveau te bereiken als vóór de recessie: de toegevoegde waarde van de verwerkende bedrijfstakken lag in 2010 immers nog 2,8% onder het niveau van 2007.

Samen met deze opleving van de bedrijvigheid en ondanks de nieuwe forse daling van het aantal werknemers in

GRAFIEK 5 VERLOOP VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE NAAR BEDRIJFSTAK
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)



Bron: NBB.

voltijdse equivalenten (-3 %) liepen de personeelskosten in 2010 met 1,9 % op. Die stijging werd voor meer dan de helft verklaard door de boeking van herstructureringskosten in de metaalverwerkende nijverheid. De afschrijvingen liepen dan weer voor het eerst sedert lang terug (-0,1 %) als gevolg van een nieuwe vermindering van de aanschaffingen van materiële vaste activa (-12,2 %). Deze nieuwe verzwakking deed zich voor ondanks het door de Bank opgetekende duidelijke herstel van de bezettingsgraad van het productievermogen. Nadat die

bezettingsgraad in april 2009 een historisch dieptepunt had bereikt, bleef deze vervolgens almaar stijgen en bereikte de bezettingsgraad in het laatste kwartaal van 2010 een peil dat in de buurt lag van het gemiddelde van de laatste drie decennia. De ondernemingen uit de verwerkende nijverheid hebben dus blijkbaar gewacht vooraleer opnieuw te investeren.

Het verloop van de personeelskosten en van de afschrijvingen deden de totale bedrijfskosten in 2010 vrij gematigd

stijgen (+1,6%). Samen met het herstel van de toegevoegde waarde gaf dat het nettobedrijfsresultaat van de verwerkende bedrijfstakken een bijzonder sterke impuls (+52%), na twee jaar van forse achteruitgang. Vrijwel alle bedrijfstakken droegen tot het herstel van de bedrijfsresultaten bij (grafiek 6). Toch lag het bedrijfsresultaat van de verwerkende nijverheid in 2010 nog steeds 15% onder het piekniveau van 2007.

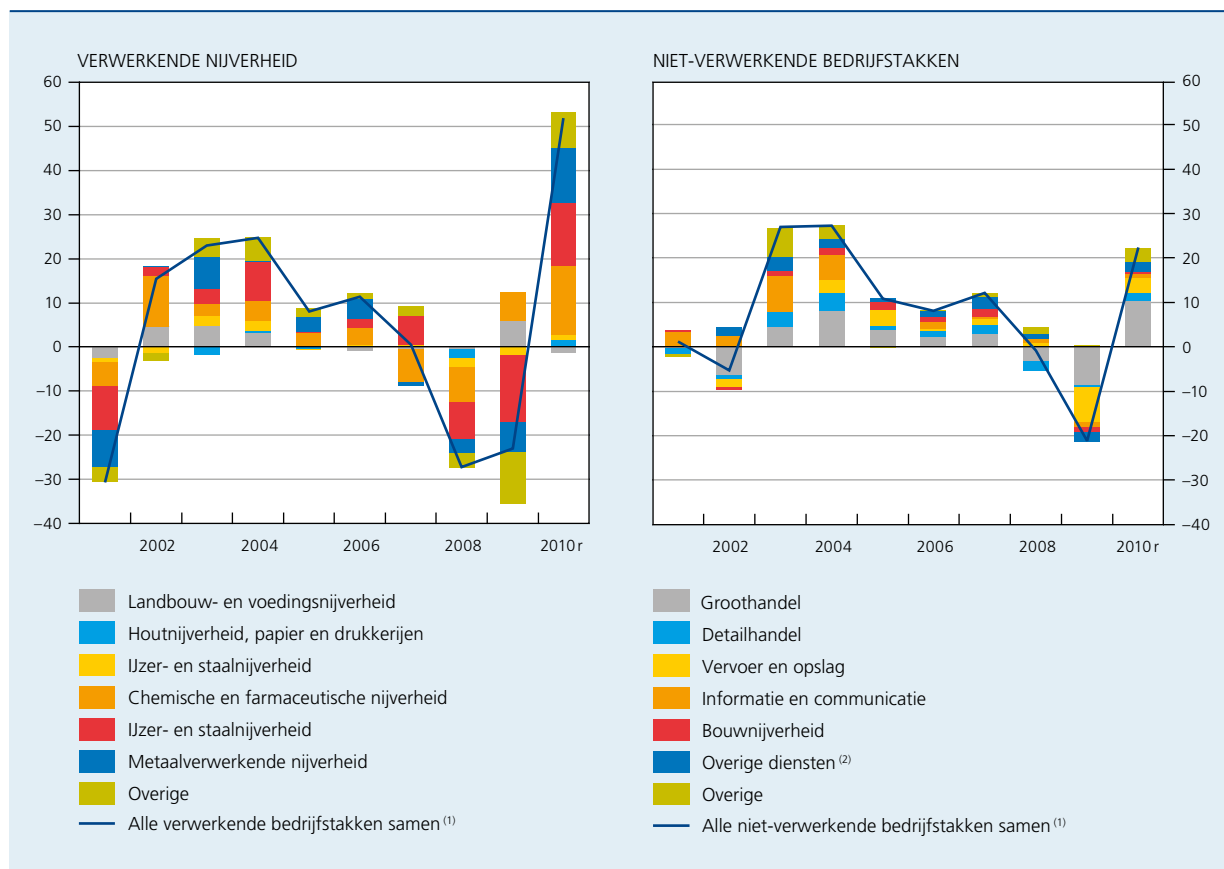
2.3.2 Niet-verwerkende bedrijfstakken

Aangezien de niet-verwerkende bedrijfstakken minder gevoelig zijn voor de internationale omgeving hebben zij de recessie doorgaans beter doorstaan. In 2008 vertraagde de groei van de toegevoegde waarde, maar hij bleef wel positief (+5,8%). In 2009 was de groei negatief (-2,2%), maar wel veel minder uitgesproken dan in de nijverheid. Deze achteruitgang werd grotendeels veroorzaakt door de transportsector (-8,2%) en de groothandel

(-9,6%), waar de inkrimping van de industriële bedrijvigheid onmiddellijk voelbaar was.

In 2010 ging de totale toegevoegde waarde van de niet-verwerkende bedrijfstakken zich herstellen (+5,2%). De groothandel leefde bijzonder krachtig op (+11%) bij, onder meer, de farmaceutische en petrochemische producten. De uitzendbureaus en rekruteringsondernemingen (+13,5%) trokken volop profijt van de door de economische opleving ontstane arbeidsvraag. De groei was daarentegen veel minder dynamisch in de bouwnijverheid (+1,9%) en in de vastgoedsector (+0,2%), maar daar moet wel aan worden toegevoegd dat deze twee bedrijfstakken minder onder de recessie te lijden hebben gehad dan de andere bedrijfstakken. Om te beginnen, werden zij ondersteund door de herstelplannen die de overheid had ingevoerd. En daarnaast had België, in tegenstelling tot andere landen, niet af te rekenen met een uiteenspatende zeepbel in de vastgoedsector.

GRAFIEK 6 VERLOOP VAN HET NETTOBEDRIJFSRESULTAAT
(bijdragen tot de jaarlijkse verandering van het nettobedrijfsresultaat, in procentpunt, tenzij anders vermeld)



Bron: NBB.

(1) Veranderingspercentages op jaarbasis.

(2) Dat zijn de secties M ("vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten") en N ("administratieve en ondersteunende diensten") van de classificatie NACE-Bel 2008.

Voor het eerst sedert 2007 namen de personeelskosten in de niet-verwerkende bedrijfstakken minder snel toe (+2,2 %) dan de toegevoegde waarde (+5,2 %). Na de inkrimping in 2009 (-1,2 %) liet het aantal in het personeelsregister ingeschreven werknemers in 2010 een stijging optekenen (+2,5 %) onder impuls van de uitzendbureaus en, meer algemeen, van de diensten aan ondernemingen. De toename van de afschrijvingen gaf een forse vertraging te zien (+ 4 %) tegen de achtergrond van opnieuw gedaalde aanschaffingen van materiële vaste activa.

Als gevolg van deze ontwikkelingen stegen de totale bedrijfskosten in 2010 minder snel dan de toegevoegde waarde (+1,8 %). Daardoor nam het bedrijfsresultaat van de niet-verwerkende bedrijfstakken na twee jaar van achteruitgang aanzienlijk toe (+22,4 %). Toch kon die opleving er, net zomin als in de industrie, het tijdens de recessie geleden verlies niet volledig goedmaken.

De afgelopen drie jaar heeft het bedrijfsresultaat over het geheel genomen minder sterk geschommeld in de niet-verwerkende bedrijfstakken. Gelet op het gewicht van deze laatste in de economie, hebben zij echter nog steeds het grootste aandeel in de totale verandering.

3. Verloop van de financiële situatie van de vennootschappen

De onderstaande financiële analyse berust op de interpretatietheorie van de jaarrekeningen, waar verschillende ratio's aan zijn ontleend. Deze ratio's worden in bijlage 3 uitgebreid gedefinieerd.

De financiële ratio's worden voorgesteld in de vorm van globalisaties en medianen. Een geglobaliseerde ratio is gelijk aan de deling van de som van de tellers van alle vennootschappen door de som van de noemers. De mediaan is dan weer de centrale waarde van een geordende verdeling: een bepaalde ratio ligt voor 50 % van de vennootschappen hoger dan de mediaanratio en voor 50 % lager dan de mediaan. Beide maatstaven vullen elkaar aan, aangezien ze aan verschillende oogmerken beantwoorden. Indien elke onderneming in aanmerking wordt genomen volgens haar gewicht in de teller en in de noemer, weerspiegelt de geglobaliseerde ratio vooral de situatie van de grootste ondernemingen. Omdat de mediaan de situatie van de centrale onderneming aangeeft, weerspiegelt deze daarentegen het verloop van de hele populatie: de mediaan wordt immers gelijkelijk beïnvloed door elke onderneming, ongeacht de grootte ervan.

Om een beeld te krijgen van de verschillende bevolkingsstrata, is de invalshoek sedert enkele jaren verruimd tot

de volledige verdeling. De grafieken in de vorm van *box plots* tonen aldus, naast de medianen, het 1^e en het 3^e kwartiel, alsook het 1^e en het 9^e deciel⁽¹⁾. Deze grafieken omvatten tevens de gewinsoriseerde gemiddelden voor het 1^e en het 99^e percentiel (de berekeningsmethode wordt toegelicht in Kader 1). Voor de analyse van ratio's verdient het gewinsoriseerde gemiddelde ruimschoots de voorkeur boven het eenvoudige gemiddelde, aangezien het niet afhankelijk is van extreme waarden.

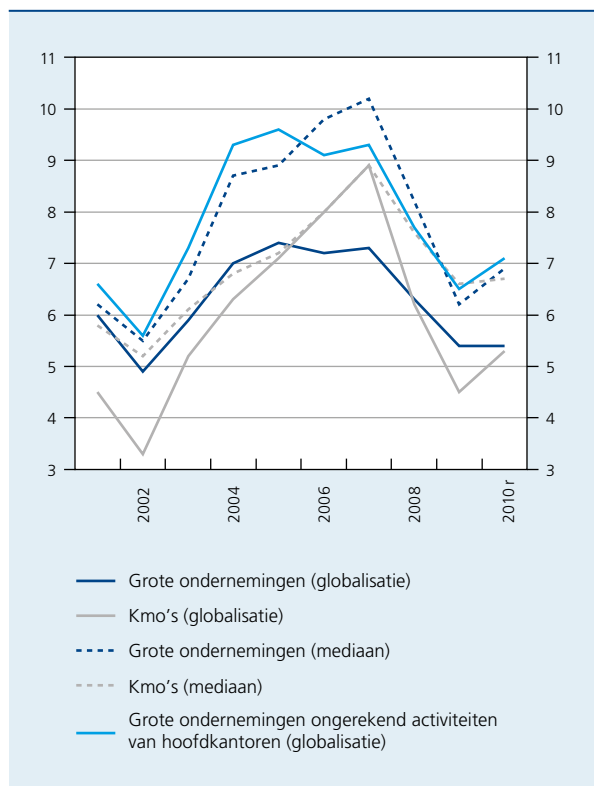
3.1 Rentabiliteit

De rentabiliteit heeft betrekking op het vermogen van ondernemingen om winst te maken. In dit artikel wordt de rentabiliteit eerst geraamd aan de hand van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen. Deze laatste staat ook bekend als *return on equity* en deelt het nettoresultaat na belastingen door het eigen vermogen. Die ratio geeft het rendement voor de aandeelhouders weer, na aftrek van alle kosten en belastingen. Om een representatief beeld te krijgen van de recurrente prestaties van de vennootschappen, wordt het nettoresultaat hier beschouwd ongerekend uitzonderlijke elementen.

Totaal beschouwd over de jaren 2008 en 2009, liep de rentabiliteit van het eigen vermogen sterk terug, ongeacht de omvang van de ondernemingen, zowel in geglobaliseerde cijfers als in medianen. Het jaar 2010 maakte, over het geheel genomen, een einde aan die inkrimping (grafiek 7). De geglobaliseerde ratio van de grote ondernemingen (ongerekend activiteiten van hoofdkantoren) steeg tot 7,1 %. Enerzijds nam de nettowinst van de grote ondernemingen fors toe (+8,9 %), na gedurende twee jaar te zijn gedaald. Anderzijds kon mede door de toename van het eigen vermogen (+9,4 %) de stijging van de ratio onder controle worden gehouden. Hoewel die nieuwe expansie van het eigen vermogen beperkt bleef in vergelijking met de jaren voordien, ligt ze in de lijn van de verbetering die zich op lange termijn in de solvabiliteit van de Belgische vennootschappen aftekent (cf. infra). De geglobaliseerde ratio van de grote ondernemingen met inbegrip van de bedrijfstak 'activiteiten van hoofdkantoren' (subklasse 70 100 van NACE-BEL 2008) wordt ter informatie gegeven. Die ratio wordt immers gedrukt door het gewicht van het eigen vermogen in die bedrijfstak. Hoewel deze laatste meer dan een derde van het eigen vermogen van de niet-financiële vennootschappen vertegenwoordigt, maakt ze immers nog slechts 1 % van de totale

(1) In een geordende verdeling zijn de decielen de waarden die de verdeling uitsplitsen in tien gelijke groepen. Zo ligt een bepaalde ratio voor 10 % van de ondernemingen lager dan het 1^e deciel en voor 90 % lager dan het 9^e deciel. Zo ook heeft 90 % van de ondernemingen een ratio die hoger is dan het 1^e deciel en 10 % ervan een ratio hoger dan het 9^e deciel.

GRAFIEK 7 NETTORENTABILITEIT VAN HET EIGEN VERMOGEN, ONGEREKEND HET UITZONDERLIJK RESULTAAT
(in %)



Bron: NBB.

toegevoegde waarde uit⁽¹⁾. Ook de geglobaliseerde ratio van de kmo's liep in 2010 op en bedroeg 5,3%. Net als voor de grote ondernemingen werd de stijging van het nettoresultaat deels geneutraliseerd door de groei van het eigen vermogen.

Uit het verloop van de mediaanratio's blijkt dan weer dat de scherpe daling van de rentabiliteit in de hele populatie omsloeg. De mediaanstijgingen blijven echter bescheiden, ongeacht de grootte van de vennootschappen. Algemeen beschouwd, bleef de nettorentabiliteit van het eigen vermogen in 2010 ruim onder de pieken van vóór de recessie.

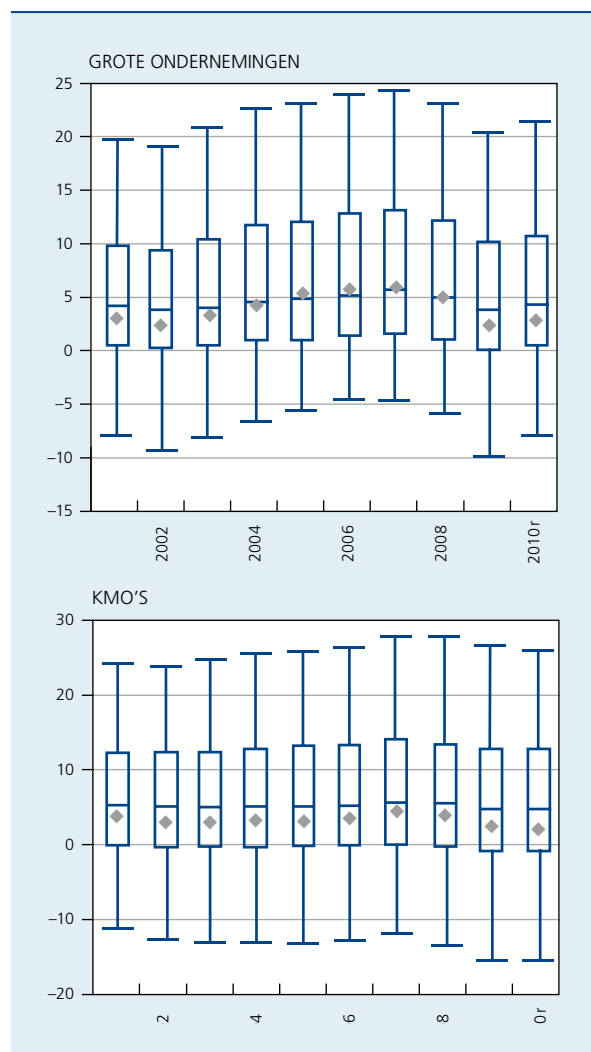
Bovendien hebben de betere financiële resultaten, in combinatie met de conjuncturele opleving, de vennootschappen aangezet tot een minder conservatief beleid inzake winstallocatie. Zo liet het percentage van de vennootschappen die winst uitkeerden, na een daling in 2009, in 2010 opnieuw een stijging optekenen, van 12,5% tot 13,4%. Ook de uitgekeerde bedragen werden groter.

(1) De branche 'activiteiten van hoofdkantoren' bestaat voornamelijk uit financieringsmaatschappijen die binnen een ondernemingsgroep de functie van interne bankier vervullen.

Grafiek 8 geeft de volledige verdeling weer van de nettorentabiliteitsratio van de totale activa, vóór belastingen en schuldenlasten. Voor de analyse van de verdeling verdient deze ratio de voorkeur aangezien ze voor alle ondernemingen beschikbaar is, dit in tegenstelling tot de nettorentabiliteit van het eigen vermogen, die enkel kan worden berekend aan de hand van positieve eigen vermogens. Kenmerkend voor deze ratio is dat ze losstaat van de financieringsstructuur. Daarom wordt ze ook 'economische rentabiliteit' genoemd.

Uit grafiek 8 blijkt dat, tijdens het afgelopen decennium, de economische conjunctuur zowel de meest rendabele als de minst rendabele bevolkingslagen beïnvloedde. Zo viel de al met al gunstige economische context van de jaren

GRAFIEK 8 VERDELING VAN DE NETTORENTABILITEIT VAN DE TOTALE ACTIVA VOOR BELASTINGEN EN SCHULDENLASTEN
(in %)



Bron: NBB.

2003 tot 2007 samen met een opwaartse beweging van de volledige verdeling. In 2008 en 2009 vertraagde die tendens onder invloed van de conjunctuurverslechtering; in 2010 trok ze enigszins aan, vooral voor de grote ondernemingen. Daarbij zij opgemerkt dat de grotere spreiding bij de kmo's aanleiding geeft tot een visuele vernauwing van de verschillen voor die ondernemingen in de grafiek.

3.2 Solvabiliteit

De solvabiliteit betreft het vermogen van de ondernemingen om hun verplichtingen op korte en lange termijn na te komen. In dit artikel wordt de solvabiliteit beoordeeld aan de hand van drie begrippen: de graad van financiële onafhankelijkheid, de dekking van het vreemd vermogen door de cashflow en de rentelasten van de financiële schulden. Solvabiliteit is een fundamenteel begrip bij de financiële beoordeling van een vennootschap. Ze staat trouwens centraal in het door de Bank uitgewerkte model inzake financiële gezondheid (cf. paragraaf 3.3).

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

In 2010 is de geglobaliseerde graad van financiële onafhankelijkheid opnieuw verbeterd tot 43,1% voor de grote ondernemingen (ongerekend activiteiten van hoofdkantoren) en 39,1% voor de kmo's (grafiek 9). De reeds vele jaren merkbare opwaartse trend heeft zich dus voortgezet. In tien jaar tijd is de ratio met ruim 7 procentpunten gestegen voor beide categorieën.

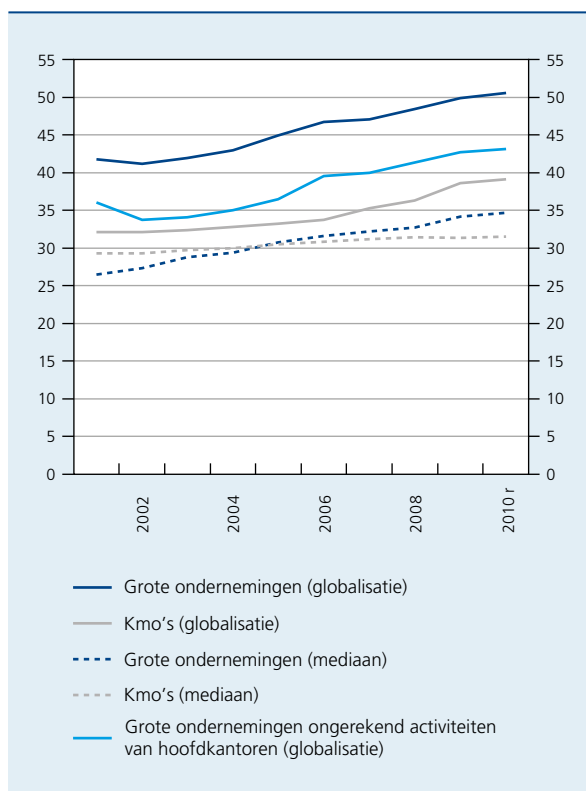
Sinds het boekjaar 2005 werd deze langetermijntrend versterkt door de invoering van de belastingaftrek voor risicokapitaal ('notionele interesten'). Die maatregel zorgde met name voor een grote instroom van buitenlands kapitaal in België, in de vorm van participaties in Belgische vennootschappen. De buitenlandse tegenpartijen zijn voornamelijk verbonden ondernemingen of ondernemingen die een deelneming bezitten in de doelvennootschap. Ongerekend de bedrijfstak 'activiteiten van hoofdkantoren', waar de inbreng bijzonder groot was, verliest de ratio van de grote

ondernemingen trouwens meer dan 7 procentpunt. De veranderingen op jaarbasis blijven echter grotendeels gelijk.

Zoals blijkt uit de medianen, liet de solvabiliteit een trendmatige groei optekenen in de hele bestudeerde populatie. De afgelopen tien jaar is de mediaanratio van de grote ondernemingen immers met 8,2 procentpunt gestegen en die van de kmo's met 2,2 procentpunt. Hoewel de ratio sinds 2008 nog aanzienlijk steeg voor de grote ondernemingen (+2,0 procentpunt), vertoonde ze een zeer beperkte groei voor de kmo's (+0,07 punt).

Bovendien zij opgemerkt dat de langetermijnschulden een steeds belangrijker plaats innemen in de totale schuld. Terwijl aldus de langetermijnschuld in 2001 32% van de totale schuldenlast van de niet-financiële vennootschappen uitmaakte, liep dat percentage in 2010 op tot 41%. Ook de verdeling van het aandeel van de schuldenlast op lange termijn ging in diezelfde periode omhoog. Hoewel de mediaan vrij stabiel bleef, steeg het derde kwartiel dan ook van 47,6% in 2001 tot bijna 52% in 2010. Dat verloop van de financieringsstructuur mag als gunstig worden beschouwd, aangezien ze de kapitalen waarover

GRAFIEK 9 GRAAD VAN FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID (in %)



Bron: NBB.

de ondernemingen beschikken, stabiel maakt en de aan de kortetermijnschuld verbonden liquiditeitsrisico's beperkt. Tijdens de uitwerking van het financiëlegezondheidsmodel van de Bank bleek trouwens dat de kortetermijnschuld een variabele is die veel beter dan de langetermijnschuld een faillissement voorspelt.

Volgens de volledige schema's, waarin dat soort van schulden perfect kan worden afgezonderd, namen de schulden van de niet-financiële vennootschappen jegens de kredietinstellingen in 2010 toe (+3,0%), na een scherpe daling in 2009. Over heel 2010 werd de nieuwe daling van de bancaire schulden op ten hoogste een jaar (-7,0%) immers ruimschoots gecompenseerd door de toename van de bancaire schulden op meer dan een jaar (+10,3%).

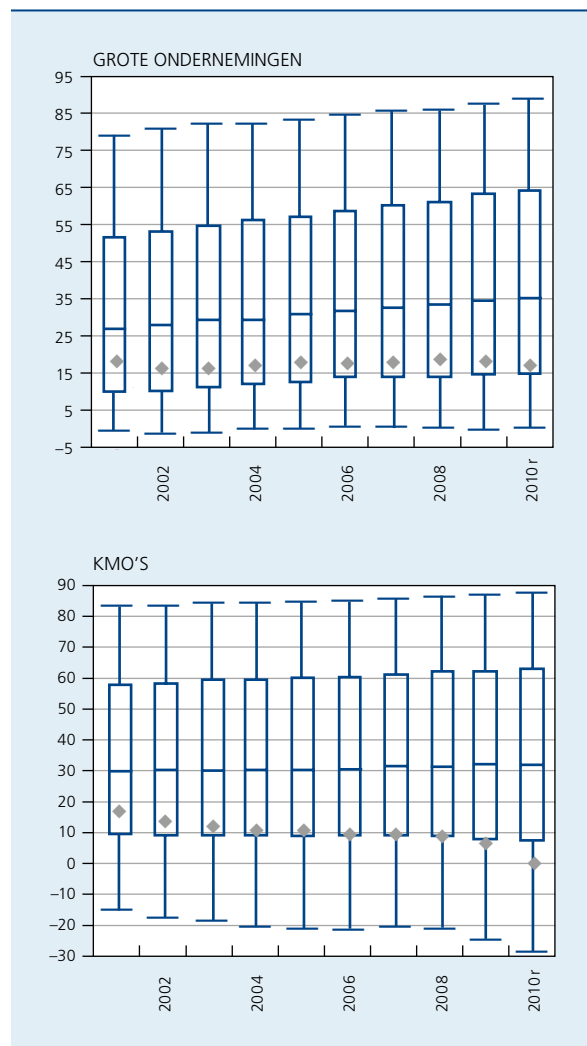
Hoewel grafiek 9 op een constante verbetering van de graad van financiële onafhankelijkheid wijst, moet die bevinding worden genuanceerd op basis van het onderzoek naar de verdeling als geheel (grafiek 10). Voor de grote ondernemingen blijkt immers dat de stijging van de graad van financiële onafhankelijkheid vooral ten goede kwam aan de meest solvabele strata van de populatie: sinds 2001 nam die graad met meer dan 10 procentpunt toe voor het 9^e deciel van de grote ondernemingen, tegen slechts 0,5 procentpunt voor het 1^e deciel. Voor de kmo's viel de stijging in het 9^e deciel geringer uit (+ 4,1 procentpunt), terwijl het 1^e kwartiel afnam (-1,8 procentpunt) en het 1^e deciel zeer sterk achteruitging (-13,4 procentpunt). Die dalingen helemaal onderaan de verdeling geven aan dat een significant deel van de kmo's tegen de algemene tendens in evolueerde.

Terwijl het gewinsoriseerde gemiddelde voor de rentabiliteit relatief dicht bij de mediaan blijft, ligt het voor de graad van financiële onafhankelijkheid veeleer ter hoogte van het 1^e kwartiel, wat wijst op een grotere spreiding naar lagere waarden. Dit komt doordat de ratio van financiële onafhankelijkheid wél begrensd is aan de bovenzijde (op 100%), maar niet aan de onderkant.

De graad van financiële onafhankelijkheid en, omgekeerd, de schuldgraad, geven een beeld van het algemene evenwicht van de balanscijfers. Dit beeld is noodzakelijk voor de diagnose van de solvabiliteit, maar het is ontoereikend aangezien het geen inzicht verschaft in

GRAFIEK 10 VERDELING VAN DE GRAAD VAN FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID

(in %)



Bron: NBB.

het vermogen van ondernemingen om hun schulden af te lossen, noch in het peil van de uit die schulden voortvloeiende lasten.

Het aflossingspotentieel kan worden gemeten aan de hand van de dekkingsgraad van het vreemd vermogen door de cashflow, dat is het aandeel van de schulden die de onderneming zou kunnen aflossen indien ze daartoe de totale cashflow van het boekjaar zou aanwenden⁽¹⁾. De inversie van de ratio geeft het aantal jaren weer dat, bij een constante cashflow, nodig zou zijn om de totale schulden terug te betalen. De door deze ratio verstrekte informatie is een aanvulling op die van de graad van financiële onafhankelijkheid, aangezien een hoge schuldenlast kan worden gecompenseerd door een grote solvabiliteit, en omgekeerd.

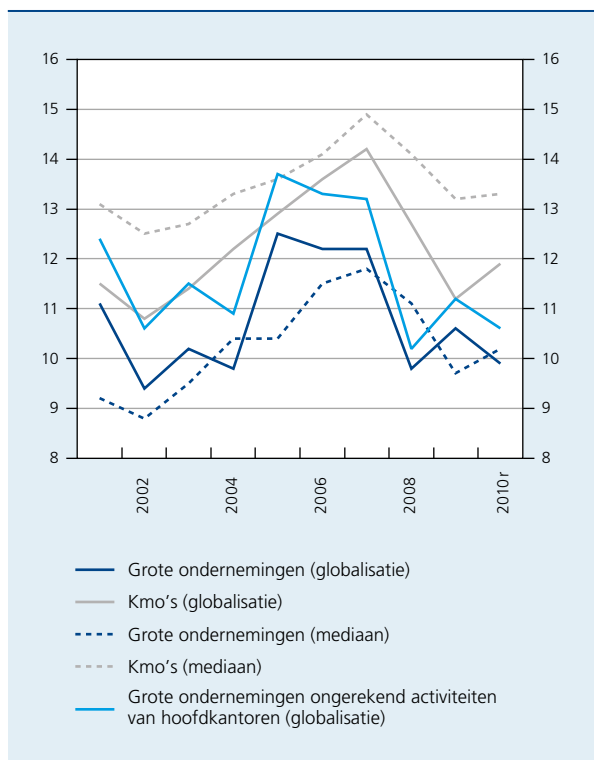
(1) De Engelse term cashflow wordt gebruikt om de door de onderneming voortgebrachte nettoliquideiteinstroom aan te duiden, met andere woorden het verschil tussen de ontvangen opbrengsten en de bestede lasten. De cashflow, die derhalve het vermogen tot zelffinanciering van de onderneming weergeeft, is van fundamenteel belang voor de ontwikkeling van die onderneming: door middel van de cashflow kan deze onder meer nieuwe investeringen financieren, schulden aflossen of winsten uitkeren.

Nadat de dekking van het vreemd vermogen tijdens de recessie onder druk was komen te staan, liet deze in 2010, volgens de meeste bestudeerde maatstaven, een lichte verbetering optekenen (grafiek 11). Net als voor de nettorentabiliteit van het eigen vermogen bleek dat herstel echter ontoereikend om opnieuw het peil van net vóór de recessie te bereiken.

Het dient vermeld dat de geglobaliseerde ratio van de grote ondernemingen soms grillige schommelingen vertoont. Zo evolueerde de ratio tijdens de laatste twee beschouwde jaren tegen de algemene tendens in. In 2009 was de stijging van de ratio vooral toe te schrijven aan een belangrijke meerwaarde op vaste activa in de voedingsnijverheid. In 2010 leidden verschillende intragroepoverdrachten tot het ontstaan van schulden jegens verbonden vennootschappen, met thesauriebeleggingen of financiële vaste activa als tegenpost op de actiefzijde.

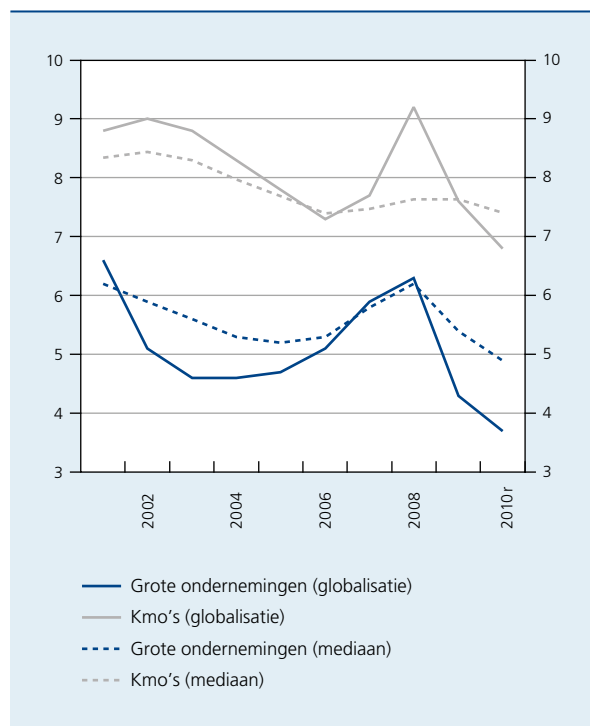
Aan de hand van de gemiddelde rentelasten van de financiële schulden kunnen de kosten van het beroep op externe financieringsbronnen worden geraamd. In 2010 liep de ratio voor het tweede opeenvolgende jaar terug (grafiek 12). Binnen een periode van twee jaar daalde

GRAFIEK 11 DEKKINGSGRAAD VAN HET VREEMD VERMOGEN DOOR DE CASHFLOW (in %)



Bron: NBB.

GRAFIEK 12 GEMIDDELDE RENTELASTEN VAN DE FINANCIËLE SCHULDEN (in %)



Bron: NBB.

de geglobaliseerde ratio met meer dan 2 procentpunt, zowel voor de grote ondernemingen als voor de kmo's. In medianen uitgedrukt, viel de daling gematigder uit, voornamelijk voor de kmo's. Al met al weerspiegelt het verloop van de ratio de renteverlaging voor bankkredieten in 2009 en 2010.

3.3 Resultaten van het financiëlegezondheidsmodel

3.3.1 Voorstelling van het model en van de financiëlegezondheidsklassen

Om de financiële situatie van de vennootschappen beter te kunnen beoordelen, heeft de Bank een financiëlegezondheidsindicator uitgewerkt op basis van de jaarrekeningen. Die indicator is ontworpen als een gewogen combinatie van variabelen, die wordt bereikt door middel van een model dat op dezelfde wijze wordt opgebouwd als een model voor het voorspellen van faillissementen. Het model neemt de vorm aan van een logistische regressie waarin een onderscheid wordt gemaakt tussen faillerende vennootschappen, enerzijds, en niet-faillerende vennootschappen anderzijds. De definitie van faillissement is gebaseerd op een juridisch criterium: een vennootschap wordt als

faillerend beschouwd als ze in het verleden in een faillissement of een gerechtelijk akkoord verwickeld is geweest.

Alle methodologische elementen die aan de opbouw van het model ten grondslag liggen, kunnen worden geraadpleegd in de Working Paper 213 van de Bank⁽¹⁾.

De indicator is interessant omdat hij de situatie van elke vennootschap samenvat in één enkele waarde, die tegelijkertijd rekening houdt met de dimensies solvabiliteit, liquiditeit en rentabiliteit. Deze dimensies vullen elkaar aan bij het stellen van een financiële diagnose; zo kan een hoog schuldniveau gecompenseerd worden door een overvloedige liquiditeitspositie of cashflow, en omgekeerd. De indicator houdt ook rekening met de leeftijd en de grootte van de vennootschappen, in het bijzonder via interactievariabelen.

De indicator is een strikt financiële beoordeling van de vennootschappen op een gegeven ogenblik. Die beoordeling is gebaseerd op de gegevens van de jaarrekeningen en houdt derhalve geen rekening met andere fundamentele elementen, zoals de ontwikkelingsvooruitzichten, de concurrentie, de kwaliteit van de bedrijfsleiders, of de neiging van de aandeelhouders om financiële steun te verlenen. In dat opzicht moet hij worden beschouwd als een van de elementen die het mogelijk maken een volledig oordeel te geven over de situatie van een onderneming.

Aanvankelijk was het de bedoeling van de Bank over een indicator te beschikken voor het geheel van de niet-financiële vennootschappen die bij de Balanscentrale jaarrekeningen neerleggen; voor de laatste boekjaren gaat het om meer dan 300 000 entiteiten. Uit de voorlopige analyses is echter gebleken dat het moeilijk is om de gegevens van sommige vennootschappen te interpreteren in het kader van een grootschalig statistisch model. Het voorbereidend werk bestond dus grotendeels uit het afbakenen van een homogene populatie teneinde een maximale betrouwbaarheid van de resultaten te garanderen. Derhalve wordt de indicator berekend voor de vennootschappen die voldoen aan de volgende voorwaarden:

- ze hebben de rekenkundige en logische controles van de Balanscentrale doorstaan;
- balanstotaal: hoger dan of gelijk aan € 50 000;
- duur van het boekjaar: twaalf maanden;
- rechtsvorm: naamloze vennootschap (NV), besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA) of coöperatieve vennootschap;
- inhoudelijke voorwaarden: vlottende activa, vreemd vermogen, vreemd vermogen op korte termijn en schulden op ten hoogste een jaar hoger dan nul.

De aldus afgebakende populatie bevat meer dan 200 000 entiteiten voor de laatste boekjaren (234 274 in 2009). Ze is veel groter dan de populaties die in de meeste vergelijkbare werken worden bestudeerd. Dit neemt niet weg dat de resultaten van het model zowel zeer bevredigend als stabiel in de tijd zijn.

TABLE 3 FAILURE RATE AND DISTRIBUTION OF COMPANIES AMONG THE FINANCIAL HEALTH CLASSES

(collection of annual accounts for the financial years 2000 to 2007, or 1 581 280 observations)

Financial health classes	In % of firms failing within three years	In % of companies belonging to the class
Class 1	0.09	8.42
Class 2	0.23	16.84
Class 3	0.48	15.98
Class 4	0.98	15.95
Class 5	2.45	24.58
Class 6	5.75	11.69
Class 7	10.31	4.65
Class 8	15.51	1.23
Class 9	19.71	0.46
Class 10	26.09	0.21
Total companies	2.37	100.00

Source: NBB.

Op basis van de indicator werden tien financiële gezondheidsklassen gedefinieerd. Elke klasse stemt overeen met een onderscheiden risiconiveau, dat wordt gedefinieerd door de in het verleden opgetekende faillissementsgraad op drie jaar (tabel 3). De in de tabel opgenomen percentages werden berekend op het geheel van de jaarrekeningen voor de boekjaren 2000 tot 2007, en hebben dus betrekking op de faillissementen die zich voordeden tussen 2001 en 2010. Hierdoor staan ze los van de conjunctuurcyclus en vertonen ze een grote stabiliteit in de tijd. Gelet op het aantal waarnemingen waarop ze zijn berekend (bijna 1,6 miljoen jaarrekeningen), kunnen ze worden geïnterpreteerd als betrouwbare waarschijnlijkheden.

De faillissementsgraad beloopt 0,09 % in klasse 1, dat is de klasse die overeenstemt met de hoogste waarden van de financiële gezondheidsindicator. Deze graad betekent dat, in het verleden, minder dan één vennootschap op duizend in deze klasse faillerend was op een termijn

(1) Vivet D. (2011), *Ontwikkeling van een financiële gezondheidsindicator op basis van de jaarrekeningen van de vennootschappen*, Nationale Bank van België, Working Paper 213.

van drie jaar. De faillissementsgraad neemt vervolgens geleidelijk toe naarmate men van klasse 1 naar klasse 10 gaat, wat impliciet overeenstemt met een verslechtering van de financiële gezondheid. De graad loopt op tot 26,09% in klasse 10, dat is de klasse die overeenstemt met de laagste waarden van de indicator. Dit betekent dat – in het verleden – meer dan een vierde van de vennootschappen van klasse 10 faillierend waren op een termijn van drie jaar.

De klassen 1, 2, 3 en 4 stemmen overeen met faillissementsgraden die onder het gemiddelde liggen, en wijzen daarom op een gunstige financiële situatie. De percentages zijn echter niet gelijk aan nul, wat betekent dat ook deze klassen niet volkomen risicovrij zijn. De klassen 6, 7, 8, 9 en 10, daarentegen, stemmen overeen met faillissementsgraden die boven het gemiddelde liggen,

en wijzen derhalve op een kwetsbare situatie. Behoort een vennootschap tot een van deze klassen, dan kan dat worden beschouwd als een knipperlicht dat intenser wordt naarmate de vennootschap opklimt van klasse 6 naar klasse 10. Ten slotte is klasse 5 qua interpretatie neutraal, aangezien ze overeenstemt met een faillissementsgraad in de buurt van het gemiddelde.

Er zij beklemtoond dat de in tabel 3 weergegeven faillissementsgraden betrekking hebben op de vennootschappen die hun jaarrekening hebben neergelegd, en dat het niet-naleven van deze wettelijke verplichting een waarschuwingssignaal is dat voorafgaat aan elke financiële diagnose. Die graden betreffen overigens specifieke gevallen van faillissement, namelijk de situaties van faillissement of gerechtelijk akkoord op een termijn van drie jaar. De uitbreiding van deze termijn tot vijf of tien jaar

TABEL 4 VERDELING VAN DE POPULATIE OVER DE FINANCIËLEGEZONDHEIDSKLASSEN

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Staal	
								2009	2010
In % van het aantal vennootschappen									
Klasse 1	7,90	8,44	8,93	9,55	10,38	10,67	11,32	12,82	13,61
Klasse 2	16,24	16,94	17,64	18,32	18,92	19,02	19,26	20,98	21,65
Klasse 3	15,61	15,96	16,23	16,45	16,62	16,40	16,05	16,87	17,01
Klasse 4	16,04	15,88	15,91	15,79	15,64	15,34	14,95	15,04	15,02
Klasse 5	25,08	24,59	24,03	23,33	22,29	21,87	21,43	20,19	19,41
Klasse 6	12,12	11,54	11,08	10,69	10,38	10,40	10,30	8,90	8,51
Klasse 7	4,93	4,72	4,43	4,22	4,10	4,33	4,55	3,68	3,45
Klasse 8	1,31	1,27	1,16	1,08	1,08	1,22	1,32	1,00	0,86
Klasse 9	0,50	0,45	0,43	0,41	0,41	0,51	0,54	0,36	0,32
Klasse 10	0,26	0,21	0,17	0,16	0,18	0,24	0,28	0,17	0,15
Totaal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
In % in het personeelsregister ingeschreven werknemers⁽¹⁾									
Klasse 1	7,17	7,45	8,02	8,56	8,50	8,32	9,26	9,91	12,83
Klasse 2	21,70	23,74	23,97	26,15	26,70	26,79	27,20	28,71	27,91
Klasse 3	21,71	22,09	22,67	22,72	21,66	23,29	20,58	21,78	22,28
Klasse 4	18,68	19,53	18,78	17,80	19,98	16,95	18,40	18,67	18,58
Klasse 5	22,55	20,04	19,54	18,28	16,94	17,77	16,92	15,30	14,30
Klasse 6	5,79	5,02	4,95	4,53	4,41	4,74	5,17	4,09	2,83
Klasse 7	1,66	1,46	1,45	1,31	1,22	1,43	1,60	1,07	0,90
Klasse 8	0,45	0,42	0,40	0,37	0,35	0,42	0,49	0,28	0,22
Klasse 9	0,19	0,15	0,13	0,17	0,15	0,16	0,22	0,11	0,10
Klasse 10	0,10	0,11	0,09	0,10	0,09	0,13	0,17	0,07	0,05
Totaal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Bron: NBB.

(1) Voltijdse equivalenten (rubriek 9087).

resulteert in veel hogere graden. Voor het boekjaar 1999 bedroeg de faillissementsgraad in klasse 10 bijvoorbeeld 45,4 % op tien jaar, tegen 37,3 % op vijf jaar en 27,8 % op drie jaar.

Bovendien kunnen de vennootschappen die tot de laatste klassen behoren, andere kwalijke gevolgen voor hun continuïteit ondervinden, bijvoorbeeld een wanbetaling, een herstructurering, een ontbinding of een liquidatie. Worden op een termijn van tien jaar aan de faillissementen ook de gevallen toegevoegd van vennootschappen die om welke andere reden ook zijn verdwenen, dan komt de graad van stopzetting van de activiteit boven 60 % uit in klasse 10 en boven 50 % in de klassen 8 en 9. De continuïteit van de vennootschappen in de laatste klassen is derhalve duidelijk in gevaar op min of meer korte termijn. De meeste vennootschappen die actief blijven, ontvangen later financiële steun van hun aandeelhouders, in de vorm van leningen, kapitaalsverhogingen of tegemoetkomingen in de verliezen.

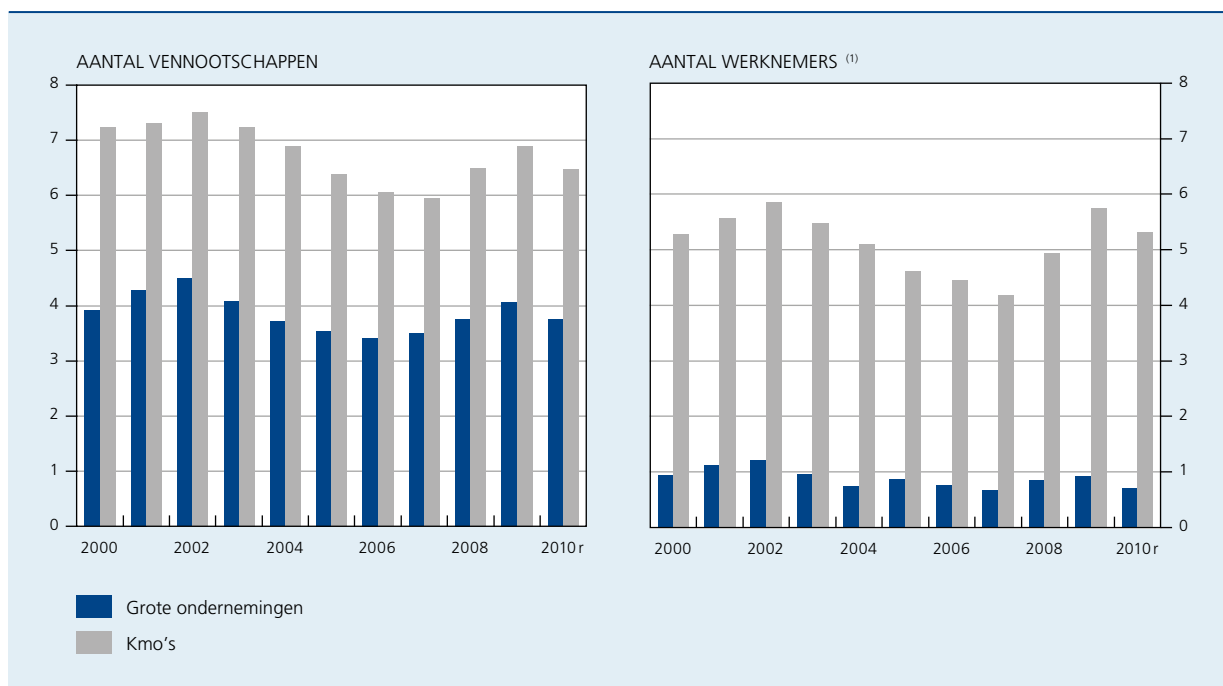
3.3.2 Verloop van de financiële gezondheid

In het eerste deel van tabel 4 wordt het verloop weergegeven van de verdeling van de vennootschappen over de

financiëlegezondheidsklassen. Daaruit blijkt dat in 2008 en 2009, als gevolg van de recessie, het aandeel van de vennootschappen in de laatste klassen aanzienlijk toenam, terwijl het sinds 2003 constant was gekrompen. Zo steeg het percentage vennootschappen die ingedeeld zijn bij de klassen 7 tot 10, met andere woorden de klassen die overeenstemmen met een faillissementsgraad van ten minste 10 %, van 5,77 % (dat is 12 779 vennootschappen) in 2007 tot 6,69 % (of 15 669 vennootschappen) in 2009. Bovendien was het percentage vennootschappen in de klassen 8, 9 en 10 reeds in 2007 licht toegenomen, wellicht als gevolg van de economische vertraging die vanaf medio 2007 geleidelijk voelbaar werd.

Volgens het constante staal liep het percentage vennootschappen in de laatste klassen in 2010 terug dankzij het gunstiger economisch klimaat. Zoals echter blijkt uit de laatste twee kolommen van de tabel, onderschat het staal het aandeel van de in die klassen ondergebrachte vennootschappen. Het houdt immers geen rekening met de structureel meest kwetsbare vennootschappen die nieuw opgericht zijn of die hun jaarrekening te laat hebben neergelegd. Het verloop in 2010 moet dus nog worden bevestigd op het ogenblik dat alle jaarrekeningen beschikbaar zullen zijn.

GRAFIEK 13 AANDEEL VAN DE VENNOOTSCHAPPEN EN VAN DE WERKNEMERS IN DE LAATSTE VIER FINANCIËLEGEZONDHEIDSKLASSEN, OP GROND VAN DE OMVANG
(in % van het totaal)



Bron : NBB.
(1) Voltijdse equivalenten (post 9087).

TABEL 5 FINANCIËLEGEZONDHEIDSKLASSEN – OVERGANGSMATRIX 2008-2009
(in %)

Van / Tot	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Faillissement ⁽¹⁾	Overige ⁽²⁾	Totaal
1	70,1	19,2	3,5	1,3	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,2	100,0
2	15,3	55,5	15,6	5,5	2,8	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	4,7	100,0
3	3,0	24,7	39,3	16,9	8,7	1,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	5,6	100,0
4	1,1	8,0	22,2	34,9	22,1	3,6	0,8	0,1	0,0	0,0	0,5	6,6	100,0
5	0,5	2,8	7,2	17,2	46,7	12,6	3,0	0,5	0,2	0,1	1,2	8,2	100,0
6	0,2	0,8	2,0	5,0	27,4	36,3	11,2	2,0	0,6	0,3	2,9	11,3	100,0
7	0,1	0,6	0,9	2,1	11,6	25,9	28,1	7,3	2,3	0,9	5,6	14,6	100,0
8	0,0	0,3	0,6	1,2	6,0	13,6	25,2	17,0	6,1	2,6	9,7	17,7	100,0
9	0,2	0,3	0,5	0,8	4,0	8,1	17,7	17,0	13,0	7,0	11,7	19,7	100,0
10	0,4	0,0	0,4	0,6	3,0	3,9	9,1	14,6	13,1	19,1	16,3	19,6	100,0
Nieuwe registraties ⁽³⁾ ..	4,4	11,0	13,3	14,9	26,0	16,1	8,9	3,2	1,4	0,8	–	–	100,0

Bron: NBB.

(1) Vennootschappen die verdwenen zijn als gevolg van een faillissement zoals dat hierboven werd gedefinieerd.

(2) Vennootschappen die verdwenen zijn voor elke andere reden dan een faillissement (liquidatie, ontbinding, fusie door overname, enz.) en vennootschappen waarvan de jaarrekeningen 2009 niet voldoen aan de berekeningsvoorwaarden van de indicator (inclusief de vennootschappen die geen jaarrekening hebben neergelegd).

(3) Nieuw opgerichte vennootschappen en reeds bestaande vennootschappen waarvan de jaarrekeningen niet voldoen aan de berekeningsvoorwaarden van de indicator voor 2008, maar wel voor 2009.

Bovendien neemt het percentage vennootschappen in de eerste klassen blijkbaar toe op lange termijn. Zo is het aandeel van de vennootschappen in de klassen 1 en 2 vergroot van 24% in 2003 tot bijna 31% in 2009. Dit is toe te schrijven aan de trendmatige verbetering van de hogere percentielen van tal van ratio's. De solvabiliteit – de voornaamste variabele in het financiëlegezondheidsmodel – volgt typisch dat verloop (cf. grafiek 10).

Uit het tweede deel van tabel 4 blijkt dat de kwetsbaar geachte vennootschappen relatief klein zijn. Zo vertegenwoordigden de 6,69% vennootschappen die waren ondergebracht in de klassen 7 tot 10 in 2009 amper 2,47% van het totale aantal in het personeelsregister ingeschreven werknemers, of iets meer dan 40 000 banen. In de eerste vier klassen (die overeenstemmen met een gezonde financiële situatie) bedroeg het aandeel van de banen daarentegen 75%.

De kmo's, ten slotte, zijn structureel kwetsbaarder dan de grote ondernemingen (grafiek 13). Naar raming behoorde in 2010 immers 6,5% van de kmo's tot de laatste vier klassen, tegen 3,7% van de grote ondernemingen. Voor de banen is het verschil groter, aangezien het aandeel ervan 5,4% beliep voor de kmo's en 0,7% voor de grote ondernemingen. Ondanks die niveauverschillen vertoonden beide categorieën van vennootschappen tijdens het afgelopen decennium soortgelijke tendensen.

3.3.3 Overgangsmatrix

De populatie van de bovenstaande statistieken is niet constant: ieder jaar komen er immers vennootschappen bij en vallen er een aantal weg. Er verdwijnen vooral heel wat kwetsbare vennootschappen, wat bijdraagt tot een natuurlijke daling van het percentage vennootschappen in de laatste klassen. Voorts kunnen de vennootschappen die in de populatie blijven, overgaan van de ene klasse naar de andere, afhankelijk van hun financiële toestand. Dit soort van bewegingen kan worden bestudeerd aan de hand van overgangsmatrices.

In tabel 5 wordt de overgangsmatrix 2008-2009 voorgesteld. In die matrix wordt een verband gelegd tussen de situatie van de vennootschappen voor de boekjaren 2008 en 2009. De matrix bestaat uit een hoofdmatrix waarin de vennootschappen zijn opgenomen die in 2008 en 2009 aan een klasse waren toegewezen, dat wil zeggen de vennootschappen waarvoor voor de beide boekjaren een indicator werd berekend. De vennootschappen waarvoor enkel voor 2008 een indicator werd berekend, zijn opgenomen in de kolom 'faillissement' of in de kolom 'overige'. De kolom 'faillissement' betreft de vennootschappen die verdwenen zijn als gevolg van een faillissement zoals dat hierboven werd gedefinieerd. De kolom 'overige' heeft betrekking op de vennootschappen die wegvielen om welke andere reden ook dan een faillissement (liquidatie, ontbinding, fusie door overname,

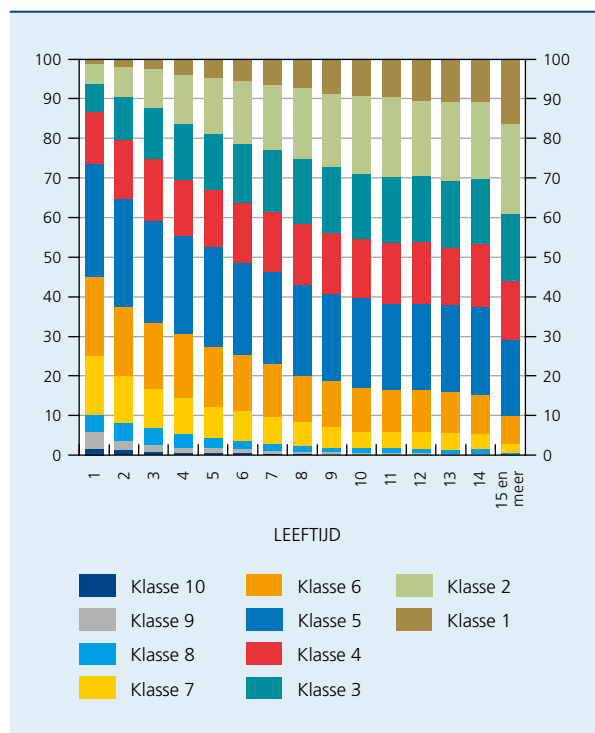
enz.) alsook op die waarvan de jaarrekeningen 2009 niet voldeden aan de berekeningsvoorwaarden van de indicator. De laatste regel van de matrix, ten slotte, geeft de situatie weer van de nieuwe registraties, dat zijn de nieuw opgerichte vennootschappen en de reeds bestaande vennootschappen waarvan de jaarrekeningen niet voldoen aan de berekeningsvoorwaarden voor 2008, maar wel voor 2009.

De diagonaal van de hoofdmatrix omvat het aandeel van de vennootschappen die tussen de beide boekjaren niet van klasse veranderd zijn. Ze vertegenwoordigt 49,6% van de vennootschappen uit de hoofdmatrix. De tridiagonaal stemt dan weer overeen met de vennootschappen die ofwel niet van klasse veranderd zijn, ofwel overgegaan zijn naar een aangrenzende klasse. De tridiagonaal omvat 86,8% van de vennootschappen uit de hoofdmatrix, wat betekent dat de indeling van de vennootschappen van het ene jaar tot het andere vrij stabiel is. Pro memorie: veranderingen over meer dan twee klassen zijn zeldzaam. Ze komen voor bij 3,4% van de vennootschappen uit de hoofdmatrix.

Uit de matrix blijkt trouwens dat ieder jaar tal van vennootschappen in de laatste klassen wegvallen uit de populatie waarop het model betrekking heeft. Zo verdween in 2009 36% van de in 2008 bij klasse 10 ingedeelde vennootschappenuit de matrix (16,3% wegens faillissement, 19,6% om een andere reden), tegen slechts 5,2% van de vennootschappen uit klasse 1. Voorts zij opgemerkt dat de conjunctuur een impact heeft op de verdeling van de vennootschappen: in de matrix 2008-2009 ligt 30,0% van de vennootschappen rechts van de diagonaal (wat betekent dat ze ofwel migreren naar een meer kwetsbare klasse ofwel verdwijnen), tegen bijvoorbeeld 27,6% in de matrix 2005-2006.

Tot slot blijkt dat de vennootschappen die in de matrix komen, veel kwetsbaarder zijn dan de andere: 14,2% van de nieuwe registraties is ingedeeld bij de laatste vier klassen, tegen 5,7% van de vennootschappen in de hoofdmatrix (in 2009). Jonge vennootschappen, die ongeveer de helft van de nieuwe registraties uitmaken, hebben een grote invloed op dat resultaat. In dat verband toont grafiek 14 de verdeling van de vennootschappen over de klassen naargelang van de leeftijd. Uit de grafiek blijkt dat naarmate de anciënniteit van de vennootschappen hoger is, deze meer gespreid zijn over de eerste klassen en dus financieel gezonder zijn. De leeftijd heeft een zeer duidelijke invloed op de kwetsbaarheid tijdens de eerste jaren.

GRAFIEK 14 VERDELING VAN DE VENNOOTSCHAPPEN OVER DE FINANCIËLEGEZONDHEIDSKLASSEN, OP GROND VAN DE LEEFTIJD ⁽¹⁾
(2009, in %)



Bron: NBB.

(1) De leeftijd wordt gedefinieerd als het verschil tussen de afsluitingsdatum van de jaarrekeningen en de oprichtingsdatum van de vennootschap. Dat in jaren uitgedrukt verschil wordt afgerond tot de hogere eenheid.

4. Regionaal perspectief

In dit gedeelte worden de resultaten en de financiële situatie van de ondernemingen regionaal geanalyseerd. Deze analyse berust op een uitsplitsing van de jaarrekeningen volgens het gewest waarin de ondernemingen gevestigd zijn. De methodologie die aan deze uitsplitsing ten grondslag ligt, wordt uiteengezet in paragraaf 4.1. In de daaropvolgende paragrafen worden de resultaten voorgesteld.

4.1 Methodologie

De regionale uitsplitsing van de jaarrekeningen is gesteund op de gegevens van het Instituut voor de Nationale Rekeningen.

De uniregionale ondernemingen, dat zijn de ondernemingen waarvan de hoofdzetel en de bedrijfszetel(s) zich in hetzelfde gewest bevinden, worden onmiddellijk aan een gewest toegewezen. In 2009 telde de populatie 313 229 uniregionale ondernemingen, of 99,6% van de in dit artikel bestudeerde vennootschappen. Het betreft doorgaans relatief kleine entiteiten: bijna 60% van deze

ondernemingen verklaart geen werknemers in het persoonsregister te hebben ingeschreven en de gemiddelde toegevoegde waarde ervan belooft minder dan € 400 000.

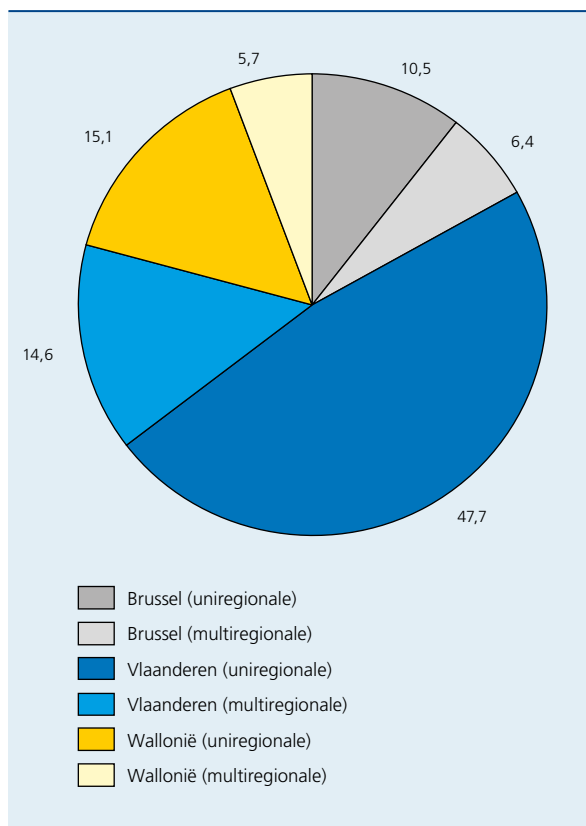
In 2009 waren er 1 402 multiregionale ondernemingen, dat zijn ondernemingen die in meer dan een gewest gevestigd zijn. Daarvan waren er 386 actief in de drie gewesten en 1 016 in twee gewesten. Multiregionale vennootschappen zijn meestal grote ondernemingen: de gemiddelde toegevoegde waarde ervan belooft ruim € 31 miljoen. Voor deze ondernemingen werden de rubrieken van de jaarrekeningen uitgesplitst in verhouding tot het aantal arbeidsplaatsen in elk gewest, wat betekent dat wordt uitgegaan van proportionaliteit tussen werkgelegenheid en boekhoudkundige posten. Multiregionale ondernemingen zijn goed voor iets meer dan een kwart van de totale toegevoegde waarde (zie verderop), zodat het grootste gedeelte van de regionale uitsplitsing niet door deze hypothese wordt beïnvloed. Het Instituut voor de Nationale Rekeningen hanteert eveneens een proportionele methode voor het opstellen van de regionale rekeningen.

Grafiek 15 toont de aan de hand van deze methode verkregen regionale uitsplitsing van de toegevoegde waarde. In 2010 vertegenwoordigden de Brusselse vennootschappen 16,9% van de totale toegevoegde waarde, waarvan 10,5% werd gecreëerd door uniregionale ondernemingen en 6,4% door multiregionale. Vlaanderen was goed voor 62,3% van het totaal (47,7% + 14,6%) en Wallonië voor 20,8% (15,1% + 5,7%). Ondanks hun relatief beperkte omvang, vertegenwoordigen de uniregionale ondernemingen, vanwege hun aantal, bijna drie vierde van de totale toegevoegde waarde (73,3%). De keuze van het bestudeerde aggregaat kan de regionale verdeling aanzienlijk wijzigen: zo is het aandeel van Brussel in het balanstotaal aanzienlijk groter (32,2%) omdat heel wat hoofdzetels in de hoofdstad gevestigd zijn.

Door elke hoofdzetel en alle bedrijfszetels in aanmerking te nemen, wordt een meer verfijnde regionale uitsplitsing mogelijk dan op grond van alleen maar de hoofdzetels. Deze laatste methode zou immers leiden tot vertekeningen voor de multiregionale ondernemingen en meer bepaald tot een overschatting van het Brussels aandeel: indien enkel rekening zou worden gehouden met de door de Kruispuntbank van Ondernemingen verzamelde gegevens over de hoofdzetels, zou Brussel goed zijn voor 27,4% van de toegevoegde waarde, Vlaanderen voor 56,0% en Wallonië voor 16,6%.

De sectorspecifieke ontleding van de toegevoegde waarde brengt een aantal specifieke regionale kenmerken aan het licht (tabel 6). Brussel onderscheidt zich door

GRAFIEK 15 REGIONALE UITSPLOITING VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE IN 2010
(in %)



Bron: NBB.

een sterke gerichtheid op de niet-verwerkende bedrijfstakken (meer dan 90% van de toegevoegde waarde), in het bijzonder telecommunicatie, informaticadiensten, de activiteiten van hoofdkantoren (groep 'overige diensten') en vastgoed. De bouwnijverheid en activiteiten in verband met vervoer, daarentegen, zijn in de hoofdstad minder sterk ontwikkeld.

De Vlaamse en Waalse sectorspecifieke structuren zijn doorgaans meer verwant en worden gekenmerkt door een aanzienlijk groter aandeel van de verwerkende nijverheid, in de orde van grootte van 30%. Toch lopen de structuren van de twee gewesten in meerdere opzichten uiteen. In de groep 'Chemische en farmaceutische nijverheid', bijvoorbeeld, is Wallonië vooral actief in de farmaceutische industrie, terwijl Vlaanderen een groter aandeel heeft in chemische basisproducten. Ook de groothandel is naar verhouding sterker ontwikkeld in Vlaanderen, onder meer in grondstoffen en industriële producten.

Behalve deze sectorspecifieke verschillen, zij ook melding gemaakt van het geringere aandeel van de kmo's in de

TABEL 6 REGIONALE STRUCTUUR VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE IN 2009
 (in % van het totaal)

	Brussel	Vlaanderen	Wallonië	België
Verwerkende nijverheid	8,6	29,8	30,8	26,4
waarvan :				
Voedingsnijverheid	1,6	5,0	4,4	4,3
Textiel, kleding en schoeisel	0,3	1,2	0,3	0,9
Hout, papier en drukkerijen	0,5	2,2	2,1	1,9
Chemische en farmaceutische nijverheid	2,3	6,8	9,8	6,7
Ijzer- en staalnijverheid	0,5	4,0	4,8	3,6
Metaalverwerkende nijverheid	2,7	5,6	4,8	4,9
Niet-verwerkende bedrijfstakken	91,4	70,2	69,2	73,6
waarvan :				
Handel	18,2	21,5	20,7	20,7
Vervoer en opslag	4,7	9,8	8,4	8,6
Accommodatie en maaltijden	3,5	1,5	1,6	1,8
Informatie en communicatie	17,4	5,2	4,7	7,1
Verhuur en handel in onroerende goederen	5,5	2,4	2,1	2,8
Overige diensten ⁽¹⁾	21,9	14,8	10,6	15,1
Energie, water en afval	9,3	4,2	6,7	5,6
Bouwnijverheid	4,3	8,0	8,1	7,4
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0

Bron : NBB.

(1) De overige diensten omvatten onder meer rechtskundige en boekhoudkundige dienstverlening, activiteiten van hoofdkantoren en adviesbureaus op het gebied van bedrijfsbeheer, architecten en ingenieurs, research en development, reclamewezen en marktonderzoek, leasing en terbeschikkingstelling van personeel.

toegevoegde waarde van Brussel (18 %), vergeleken met Vlaanderen (29 %) en Wallonië (28 %). Wat het aantal ondernemingen betreft, telt Brussel dan weer meer zeer kleine vennootschappen: 35 % van de Brusselse ondernemingen genereert minder dan € 10 000 toegevoegde waarde, tegen 24 % van de Vlaamse en 25 % van de Waalse ondernemingen.

Aangezien deze structurele verschillen rechtstreeks tot uiting komen in de financiële situatie van de ondernemingen, moet behoedzaam worden omgesprongen met de hieronder voorgestelde regionale gegevens. Vooral de resultaten betreffende de Brusselse vennootschappen moeten worden geïnterpreteerd in het licht van de specifieke kenmerken van deze ondernemingen, bijvoorbeeld hun grote verscheidenheid.

4.2 Verloop van de belangrijkste componenten van de exploitatierekening

De afgelopen jaren waren de regionale tendensen inzake toegevoegde waarde vergelijkbaar: in de drie gewesten werd tussen 2001 en 2008 een onafgebroken stijging opgetekend, gevolgd door een inkrimping in 2009 en een herstel in 2010 (tabel 7).

Tijdens de recente periode heeft de groothandel in hoge mate bijgedragen tot de schommelingen van de bedrijvigheid in Brussel. In Vlaanderen en Wallonië werden de ontwikkelingen vooral bepaald door de verwerkende bedrijfstakken, in het bijzonder door de metaalindustrie en de metaalverwerkende nijverheid. In Wallonië werd de bedrijvigheid geschaagd door de toename van de verkoop en door de verruiming van de marges in de farmaceutische nijverheid, ook op het dieptepunt van de recessie.

Door de specifieke kenmerken en de relatief beperkte omvang van de Brusselse economie, is deze laatste gevoeliger voor het verloop in bepaalde grote ondernemingen, wat aanleiding kan geven tot grillige ontwikkelingen. Zo kon de geringe groei van de Brusselse toegevoegde waarde in 2007 voornamelijk worden toegeschreven aan een grondige herstructurering in de automobielenijverheid. Brussel onderscheidt zich eveneens door het zwaardere gewicht van de 'overige bedrijfskosten' (rubriek 640/8 van de jaarrekening), dat in hoge mate kan worden verklaard door de boekhoudkundige verwerking van de accijnzen in de brandstoffenhandel.

In de drie gewesten maken de personeelskosten het leeuwendeel van de bedrijfskosten uit: in 2010 vertegenwoordigden ze 51,2% van de toegevoegde waarde in

Brussel, 57,9% in Vlaanderen en 59,4% in Wallonië. Na een zeer lichte stijging of zelfs een daling in 2009, nam het bedrag van de personeelskosten in 2010 in de drie gewesten opnieuw toe als gevolg van de vermeerdering van het aantal werknemers.

Na de personeelskosten zijn de afschrijvingen de belangrijkste bedrijfskosten: in 2010 maakten ze 18 tot 19% van de toegevoegde waarde uit, afhankelijk van het beschouwde gewest. Brussel viel in 2009 op door een forse stijging van de afschrijvingen, hoofdzakelijk als gevolg van de investeringen bij Infrabel. In Vlaanderen vertraagde de groei van de afschrijvingen tussen 2008 en 2010 als gevolg van de neergang en, later, de inkrimping van de investeringen in materiële vaste activa. Wallonië liet in 2008 en 2009 een vergelijkbaar verloop optekenen,

TABEL 7 VERLOOP VAN DE BELANGRIJKSTE COMPONENTEN VAN HET BEDRIJFSRESULTAAT PER GEWEST
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 r	In % van de toegevoegde waarde
							2010 r
Brussel							
Toegevoegde waarde	3,7	4,8	0,6	4,8	-6,0	6,4	100,0
Personeelskosten	2,2	-0,3	5,4	3,1	0,7	1,1	51,2
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾ (-)	0,2	8,5	1,0	5,1	11,4	4,8	18,5
Overige bedrijfskosten	4,1	23,4	-25,3	44,7	-5,8	-3,6	11,8
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	2,1	4,7	-0,5	8,6	1,8	1,2	81,5
Nettobedrijfsresultaat	9,4	5,2	4,5	-7,3	-35,4	36,9	18,5
Vlaanderen							
Toegevoegde waarde	5,0	6,3	7,6	2,1	-3,0	5,8	100,0
Personeelskosten	3,1	5,4	7,5	6,1	-0,3	2,5	57,9
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾ (-)	4,3	6,1	8,5	6,9	5,5	1,4	18,0
Overige bedrijfskosten	7,0	2,0	2,0	-0,4	-5,4	-7,1	4,5
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	3,6	5,3	7,3	5,8	0,6	1,7	80,5
Nettobedrijfsresultaat	10,3	10,0	8,7	-10,9	-17,9	27,2	19,5
Wallonië							
Toegevoegde waarde	4,6	6,6	8,5	4,4	-2,8	6,4	100,0
Personeelskosten	3,6	5,0	8,0	5,8	0,1	1,8	59,4
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾ (-)	1,8	0,6	12,6	6,9	3,7	5,8	17,9
Overige bedrijfskosten	10,6	32,1	-7,9	1,5	0,5	-0,6	4,9
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	3,6	5,7	7,7	5,7	0,8	2,5	82,2
Nettobedrijfsresultaat	9,6	10,6	11,9	-1,3	-19,8	29,7	17,8

Bron: NBB.

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

tot de groei van de afschrijvingen in 2010 aantrok door, onder meer, de activering van kosten voor O&O in de farmaceutische nijverheid.

Onder invloed van het verloop van de personeelskosten en de afschrijvingen stegen de totale bedrijfskosten in 2010 in de drie gewesten minder snel dan de toegevoegde waarde. Na twee jaren van achteruitgang liet het nettobedrijfsresultaat dan ook een forse verbetering optekenen: +36,9% in Brussel, +27,2% in Vlaanderen en +29,7% in Wallonië. Tijdens het afgelopen decennium werd het verloop van het bedrijfsresultaat in Vlaanderen en in Wallonië veel sterker bepaald door de industrie.

4.3 Verloop van de financiële situatie van de vennootschappen

In deze paragraaf worden regionale statistieken voorgesteld inzake rentabiliteit, financiële onafhankelijkheid en resultaten van het model voor de financiële gezondheid.

Teneinde dubbeltellingen te vermijden, berusten de statistieken inzake verdeling en frequentie op een meerderheidsverdeling per gewest: om deze statistieken te berekenen, worden multiregionale ondernemingen integraal toegerekend aan het gewest waar ze het grootste aantal banen tellen. Er zijn zeer weinig dergelijke ondernemingen (zie hierboven), zodat het effect van deze methode verwaarloosbaar is.

4.3.1 Rentabiliteit

Het afgelopen decennium vertoonden de drie gewesten vergelijkbare tendensen inzake rentabiliteit. Over het geheel van de periode waren de Vlaamse ondernemingen gemiddeld beschouwd rendabeler, ongeacht welke omvang of welke maatstaf in aanmerking wordt genomen (grafiek 16). Het verschil tussen de Waalse en Vlaamse ondernemingen is de afgelopen jaren evenwel verkleind geworden en in sommige gevallen zelfs omgeslagen. In deze paragraaf worden eerst de resultaten inzake nettorentabiliteit van het eigen vermogen en rentabiliteit van de bedrijfsactiva besproken. Vervolgens worden de verdelingselementen van de nettorentabiliteit van de totale activa behandeld: op basis daarvan kunnen onder meer bepaalde specifieke kenmerken van het Brussels gewest worden belicht.

4.3.1.1 Nettorentabiliteit van het eigen vermogen

In geglobaliseerde cijfers uitgedrukt, lag de nettorentabiliteit van het eigen vermogen over het geheel van de afgelopen tien jaar hoger in de grote Vlaamse ondernemingen.

Dat had voornamelijk te maken met een vennootschap die actief is in de aardolieraffinage. Deze onderneming int dividenden van verschillende buitenlandse dochterondernemingen. De deelnemingen in deze laatste worden grotendeels gefinancierd door leningen bij kredietinstellingen, zodat het eigen vermogen in verhouding tot de ontvangen dividenden gering is. Deze situatie geeft aanleiding tot een hoge rentabiliteit van het eigen vermogen die, gelet op de bedragen in kwestie, een belangrijke rol speelt in het gewestelijk totaal. Het rentabiliteitsverschil tussen Vlaanderen en de twee overige gewesten is minder groot als het wordt uitgedrukt in verhouding tot de totale activa, in plaats van tot het eigen vermogen. Tevens zij opgemerkt dat het verschil tussen de gewesten de laatste boekjaren verkleind is. Met name in 2010 was het verloop van de geglobaliseerde rentabiliteit in de grote Waalse ondernemingen veel gunstiger, zodat het verschil ten opzichte van hun Vlaamse tegenhangers grotendeels werd weggewerkt. Het herstel van de grote Waalse ondernemingen in 2010 was vooral toe te schrijven aan de verwerkende bedrijfstakken, zoals de farmaceutische nijverheid en de ijzer- en staalnijverheid. De stagnatie van de Vlaamse en Brusselse ondernemingen had grotendeels te maken met de verslechtering van de financiële resultaten.

In medianen uitgedrukt, is het verschil tussen de grote Waalse en Vlaamse ondernemingen geleidelijk verkleind, in die mate dat de Waalse en de Vlaamse mediaan zich sedert 2009 op hetzelfde peil bevinden. Het verschil tussen de Brusselse mediaan en de mediaan van de twee andere gewesten is tijdens dezelfde periode dan weer vergroot. De mediaan van de grote Brusselse ondernemingen werd beïnvloed door de verplaatsing van de niet-verwerkende bedrijfstakken – waaronder de detailhandel, de vastgoedsector, de horeca en de bouwnijverheid – naar de onderkant van de verdeling.

De ratio van de kmo's herstelde zich in 2010 in de drie gewesten, zowel in geglobaliseerde cijfers als in medianen. De geglobaliseerde ontwikkelingen zijn doorgaans omvangrijker voor de Brusselse kmo's als gevolg van, onder meer, de schommelingen van de groothandel en de vastgoedsector in de hoofdstad. De mediaan van de Waalse kmo's, die het hele decennium lang met een lichte achterstand kampte, haalde in 2009 die van de Vlaamse kmo's in. De keuze voor de rentabiliteit als maatstaf heeft evenwel een effect op de resultaten: de mediaan van de nettorentabiliteit van de totale activa blijft in Vlaanderen voor alle ondernemingsgroottes hoger.

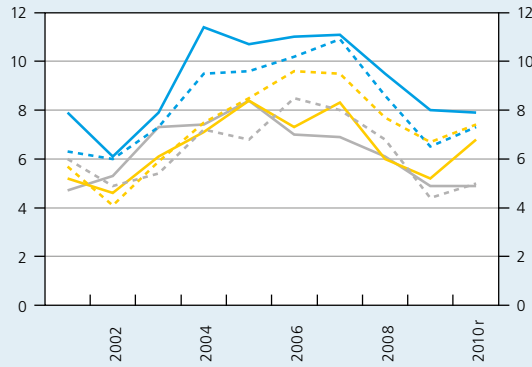
4.3.1.2 Nettorentabiliteit van de bedrijfsactiva

Een ander vergelijkingspunt is de nettorentabiliteit van de bedrijfsactiva, dat is de verhouding tussen het

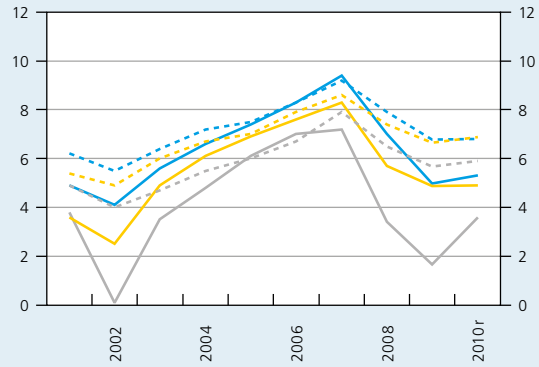
GRAFIEK 16 RENTABILITEIT VAN DE VENNOOTSCHAPPEN, PER GEWEST

NETTORENTABILITEIT VAN HET EIGEN VERMOGEN⁽¹⁾
(in %)

GROTE ONDERNEMINGEN

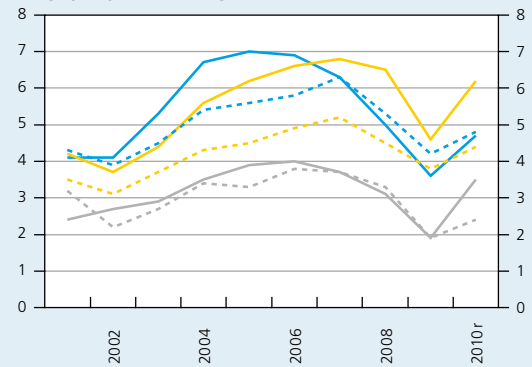


KMO's

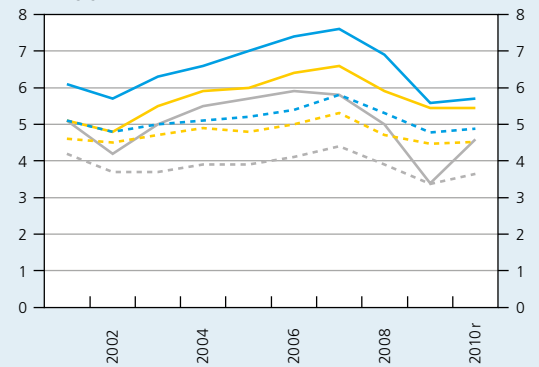


NETTORENTABILITEIT VAN DE BEDRIJFSACTIVA
(in %)

GROTE ONDERNEMINGEN



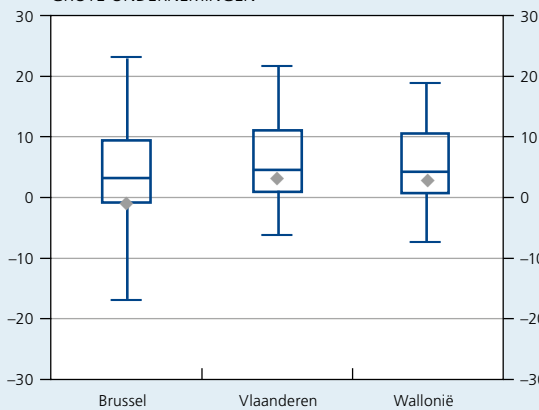
KMO's



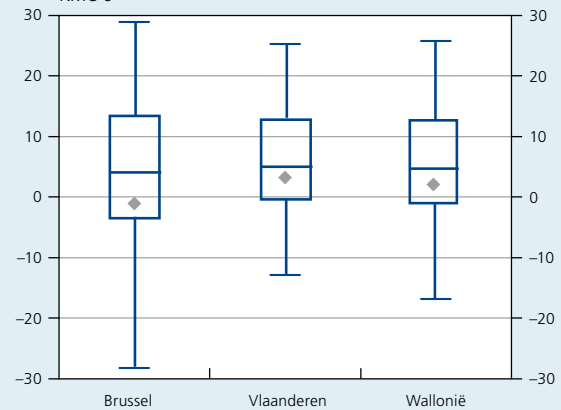
- Brussel (globalisatie) - - - Brussel (mediaan)
- Vlaanderen (globalisatie) - - - Vlaanderen (mediaan)
- Wallonië (globalisatie) - - - Wallonië (mediaan)

VERDELING VAN DE NETTORENTABILITEIT VAN DE TOTALE ACTIVA VOOR BELASTINGEN EN SCHULDENLASTEN
(in %, boekjaar 2010)

GROTE ONDERNEMINGEN



KMO's



Bron: NBB.
(1) Excl. activiteiten van hoofdkantoren.

nettobedrijfsresultaat en de bedrijfsactiva. Dankzij deze ratio kan het effect van de financiële elementen op de rentabiliteit van de ondernemingen worden uitgeschakeld. In dit artikel worden de bedrijfsactiva op dezelfde manier gedefinieerd als in Ooghe en Van Wymeersch (2006)⁽¹⁾:

Bedrijfsactiva = oprichtingskosten + immateriële vaste activa + materiële vaste activa + voorraden en bestellingen in uitvoering + vorderingen op ten hoogste een jaar + overlopende rekeningen.

De overige activa (financiële vaste activa, vorderingen op meer dan een jaar, thesauriebeleggingen en liquide middelen) worden beschouwd als financiële activa en komen niet voor in de noemer van de ratio.

In tegenstelling tot de nettorentabiliteit van het eigen vermogen, heeft de bedrijfsrentabiliteit van de grote ondernemingen zich in 2010 in de drie gewesten duidelijk hersteld. Bovendien ligt de geglobaliseerde ratio van de grote Waalse ondernemingen sinds 2007 hoger dan die van de grote Vlaamse ondernemingen. De mediaanratio's van de Vlaamse ondernemingen liggen over het geheel van de beschouwde periode op een hoger peil, zowel voor de grote ondernemingen als voor de kmo's. De afgelopen jaren is het verschil ten opzichte van de Waalse ondernemingen evenwel kleiner geworden.

4.3.1.3 Verdelingselementen

De hierboven opgetekende bevindingen moeten worden geïnterpreteerd tegen de achtergrond van de volledige verdelingen. In het derde gedeelte van grafiek 16 wordt de verdeling voorgesteld van de nettorentabiliteit van de totale activa vóór belastingen en schuldenlasten. Voor de analyse van de volledige verdeling verdient deze ratio de voorkeur, aangezien ze wordt berekend voor alle ondernemingen.

Over het algemeen liggen de Vlaamse verdelingen – voor alle ondernemingsgroottes – dicht bij de hogere waarden. De grafiek illustreert eveneens de specifieke kenmerken van de Brusselse verdelingen. Enerzijds zijn deze laatste duidelijk meer gedistribueerd rond lagere waarden: zo was het eerste deciel van de kmo's in 2010 gelijk aan -28% in Brussel, tegen -13% in Vlaanderen en -17% in Wallonië. Anderzijds zijn de Brusselse verdelingen ook meer gedistribueerd rond hogere waarden: in 2010 beliep het negende deciel van de kmo's 29% in Brussel, tegen 25% in Vlaanderen en in Wallonië. Kortom, Brussel telt verhoudingsgewijs een groter aantal weinig rendabele ondernemingen, maar ook een groter aantal zeer rendabele ondernemingen. Deze grotere spreiding is grotendeels toe te schrijven aan de kleinere

omvang en de tertiaire specialisatie van de Brusselse ondernemingen, twee elementen die de financiële ratio's doorgaans volatieler maken.

4.3.2 Graad van financiële onafhankelijkheid

De afgelopen tien jaar is de financiële onafhankelijkheid in de drie gewesten voor elke bestudeerde omvang en maatstaf verbeterd (grafiek 17).

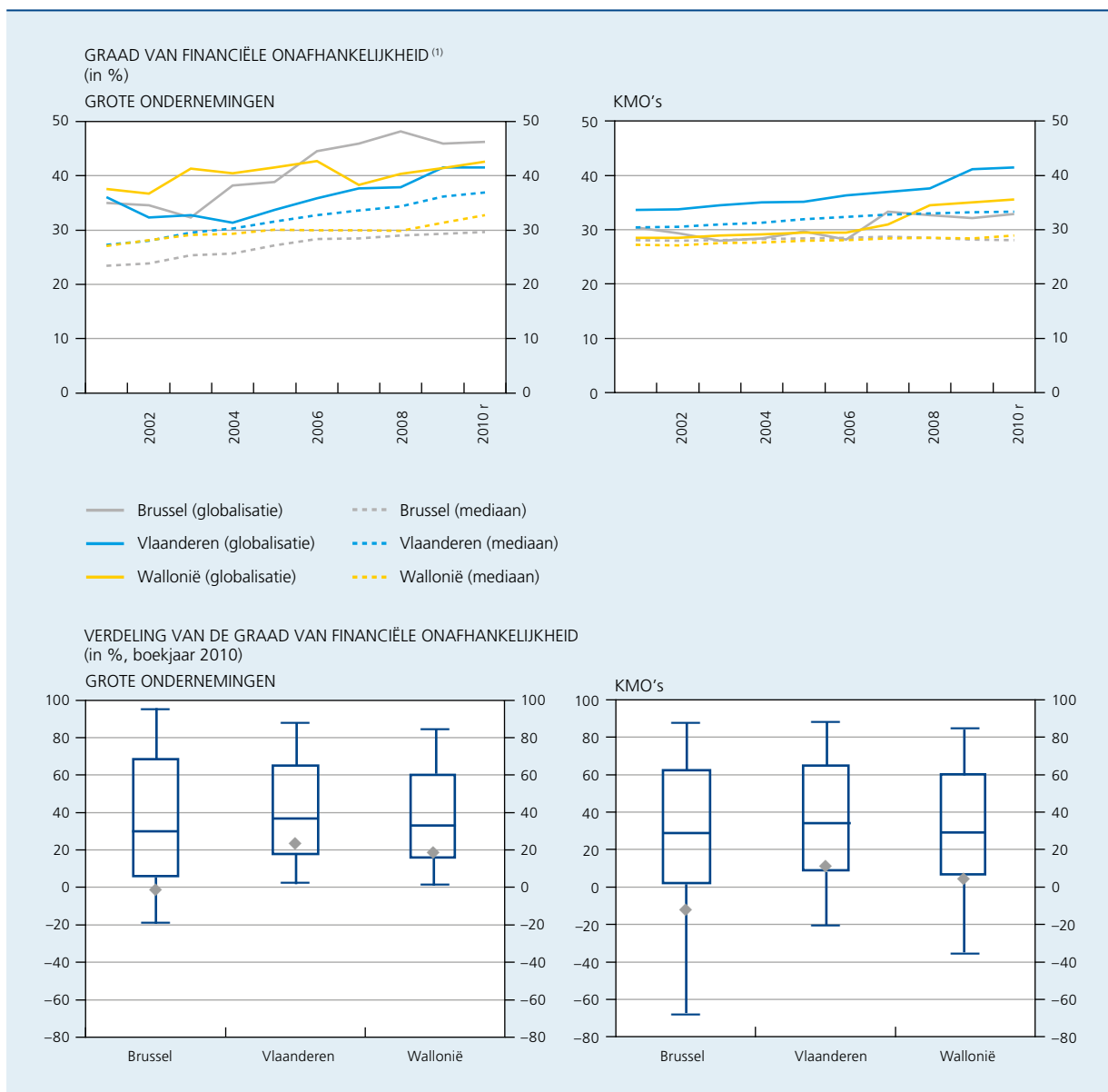
De sterkste geglobaliseerde stijging werd opgetekend bij de grote Brusselse ondernemingen, die hun ratio in tien jaar tijd met bijna 11 procentpunt zagen toenemen. Brussel kon vooral profijt trekken van de versterking van het eigen vermogen in bepaalde hoofdzetels van ondernemingen op zijn grondgebied. De geglobaliseerde ratio van de grote ondernemingen nam ook in de twee andere gewesten toe, zij het in geringere mate (+5,4 procentpunt in Vlaanderen, +5,0 procentpunt in Wallonië).

In de drie gewesten kwam de opwaartse tendens tot uiting in het merendeel van de grote ondernemingen: sinds 2001 steeg de mediaanwaarde van de financiële onafhankelijkheid met 9,2 procentpunt in Vlaanderen, 6,2 procentpunt in Brussel en 5,7 procentpunt in Wallonië. Als gevolg hiervan is het verschil tussen de Vlaamse mediaan en die van Brussel en Wallonië mettertijd geleidelijk groter geworden. De meeste bestudeerde bedrijfstakken droegen tot dit verloop bij. Zoals het geval is met de rentabiliteitsratio's, is de Brusselse verdeling aanzienlijk meer gespreid, zowel bij de lagere als de hogere waarden (tweede gedeelte van grafiek 17). In 2010 lagen vooral het derde kwartiel en het negende deciel van de grote ondernemingen in Brussel hoger dan in de twee andere gewesten.

Ook de geglobaliseerde ratio van de kmo's liet een opwaartse tendens optekenen: in tien jaar tijd steeg ze met 7,9 procentpunt in Vlaanderen, 7,2 procentpunt in Wallonië en 2,5 procentpunt in Brussel. Gedurende het vorige decennium in zijn geheel beschouwd, hadden de Vlaamse kmo's in de meeste onderzochte bedrijfstakken een grotere geglobaliseerde financiële onafhankelijkheid: in 2009 werd deze laatste gestimuleerd door de inschrijving van een aanzienlijke emissiepremie in de energiebranche. In Brussel en Wallonië werd de geglobaliseerde ratio van de kmo's in 2007 en 2008 geschaagd door kapitaalverhogingen in de diensten aan ondernemingen en in het vastgoed.

(1) Ooghe en Van Wymeersch (2006), *Handboek financiële analyse van de onderneming*, Intersentia, Antwerpen-Oxford.

GRAFIEK 17 SOLVABILITEIT VAN DE VENNOOTSCHAPPEN, PER GEWEST



Bron: NBB.
(1) Excl. activiteiten van hoofdkantoren.

De mediaan van de solvabiliteit van de kmo's, ten slotte, liet een meer gematigde stijging optekenen: in tien jaar tijd steeg deze met 2,9 procentpunt in Vlaanderen en met 1,7 procentpunt in Wallonië. In Brussel bleef de mediaan stabiel (+0,0 procentpunt). In 2010 bevond de Vlaamse verdeling zich als geheel dicht bij de hogere waarden. Er zij nog opgemerkt dat het eerste kwartiel en het eerste deciel van de kmo's het afgelopen decennium in de drie gewesten verslechterd zijn. Een aanzienlijk deel van de populatie in elk gewest liet dus een verloop optekenen tegengesteld aan de algemene opwaartse tendens. Dat verschijnsel kwam vooral tot uiting in Brussel.

4.3.3 Verloop van de financiële gezondheid

Bijlage 7 toont de verdeling van de ondernemingen over de financiële gezondheidsklassen. Deze worden gedefinieerd in paragraaf 3.3.1. Uit de tabel blijkt dat de regionale tendensen de afgelopen jaren vergelijkbaar waren. In de drie gewesten werd het aandeel van de vennootschappen die zich in de laatste klassen bevinden, tijdens de recessie aanzienlijk groter: tussen 2007 en 2009 steeg het percentage van de vennootschappen in de klassen 7 tot 10, dat wil zeggen de klassen met een faillissementsgraad op drie jaar van minstens

10 %, van 7,91 % tot 8,87 % in Brussel, van 5,24 % tot 6,11 % in Vlaanderen en van 6,09 % tot 7,13 % in Wallonië⁽¹⁾. Volgens het constante staal werd het aandeel van de ondernemingen in de laatste klassen in 2010 in de drie gewesten kleiner onder invloed van de gunstiger conjunctuur.

Sedert verschillende jaren neemt het percentage ondernemingen die als gezond worden beschouwd, in de drie gewesten toe. Zo is het aandeel van de vennootschappen die zich in de eerste twee klassen bevinden, dat wil zeggen in de klassen die overeenstemmen met een faillissementsgraad van minder dan of gelijk aan 0,23 %, toegenomen van 24,37 % tot 28,15 % in Brussel, van 25,01 % tot 32,12 % in Vlaanderen en van 21,44 % tot 27,52 % in Wallonië. Volgens het constante staal zette deze opwaartse beweging zich in 2010 voort.

Over het geheel genomen, zijn de Vlaamse ondernemingen doorgaans minder kwetsbaar. Die vaststelling moet evenwel worden gerelativeerd in het licht van de verschillen tussen het economisch weefsel van de gewesten. De verdeling over de klassen van financiële gezondheid varieert bijvoorbeeld volgens de omvang. Zo is het aandeel van grote Waalse ondernemingen die zich in de vier laatste klassen bevinden, kleiner in Wallonië: in 2009 beliep die verhouding 6,0 % in Brussel, 3,7 % in Vlaanderen en 3,4 % in Wallonië. Het percentage grote ondernemingen in de twee eerste klassen ligt dan weer hoger in Brussel: in 2009 beliep het 37,1 % in de hoofdstad, tegen 35,1 % in Vlaanderen en 33 % in Wallonië.

Conclusie

De conjuncturele opleving oefende in 2010 een gunstig effect uit op de inkomensvormingsrekening van de niet-financiële vennootschappen. Nadat de totale toegevoegde waarde tegen lopende prijzen in 2009 voor het eerst in meer dan vijftien jaar was teruggelopen, nam ze in 2010 immers opnieuw met 6 % toe. Tegelijkertijd gingen de personeelskosten opnieuw omhoog, zij het in een relatief gematigd tempo, terwijl de toename van de afschrijvingen voor het derde jaar op rij vertraagde, tegen de achtergrond van een nieuwe teruggang van de investeringen. Al met al namen de bedrijfskosten veel minder sterk toe (+1,8 %) dan de toegevoegde waarde.

Deze combinatie van kostenbeheersing en herstel van de bedrijvigheid leidde in 2010 tot een krachtige toename van het nettobedrijfsresultaat (+29,2%), na een daling

met 28% over het geheel van 2008 en 2009. Hoewel het in 2010 opgetekende bedrijfsresultaat (€ 33,1 miljard) onder het hoogtepunt van vóór de recessie bleef (€ 35,7 miljard in 2007), konden de ondernemingen dankzij de conjunctuurverbetering de effecten van de recessie op hun resultaten dus grotendeels wegwerken. Bovendien zij eraan herinnerd dat het nettobedrijfsresultaat tussen 2001 en 2007 meer dan verdubbeld was. De afgelopen drie jaar werden de grootste schommelingen in de inkomensvormingsrekening opgetekend in de verwerkende bedrijfstakken en de grote ondernemingen, dit als gevolg van hun gevoeligheid voor de buitenlandse vraag.

Ook de macro-economische ontwikkelingen hebben een weerslag gehad op de financiële situatie van de ondernemingen. De nettorentabiliteit die in 2008 en 2009 duidelijk was geslonken, herstelde zich in 2010, zowel in medianen als in geglobaliseerde cijfers. De ratio bleef evenwel merkelijk onder de pieken van vóór de recessie, ongeacht welke maatstaf in aanmerking wordt genomen. Onderzoek van de volledige verdeling geeft aan dat de conjunctuur zowel de meest als de minst rendabele lagen van de populatie beïnvloedde.

Al met al verbeterde ook de solvabiliteit in 2010. De mediane en geglobaliseerde financiële onafhankelijkheid nam opnieuw toe, in het verlengde van de opwaartse tendens van de afgelopen vijftien jaar. De stijging leek echter vooral tot uiting te komen in de meest solvabele strata van de populatie en in tal van ondernemingen was het verloop tegengesteld aan de algemene tendens, voornamelijk bij de kmo's. Volgens de meeste bestudeerde maatstaven liet de dekking van het vreemd vermogen door de cashflow in 2010 dan weer een verbetering optekenen, wat erop wijst dat het potentieel om de schulden van de onderneming af te lossen, gestegen is. De gemiddelde rentelasten van de financiële schulden, ten slotte, zijn voor het tweede jaar op rij teruggelopen. Het verloop van de ratio weerspiegelt de renteverlaging voor bankkredieten in 2009 en 2010.

Volgens de resultaten van het door de Bank ontwikkelde model voor financiële gezondheid werden de ondernemingen in 2010 minder kwetsbaar: na een aanzienlijke stijging in 2008 en 2009 als gevolg van de recessie, werd het aandeel van de vennootschappen die zich in de laatste financiële gezondheidsklassen bevinden – dat zijn de klassen die een groot faillissementsrisico lopen – in 2010 kleiner. Het aantal faillissementen nam dan weer veel minder sterk toe dan tijdens de jaren voordien.

In het laatste gedeelte van het artikel worden de jaarrekeningen geanalyseerd vanuit het oogpunt van de gewesten. De regionale uitsplitsing steunt op de gegevens

(1) In Brussel en Wallonië was het percentage reeds in 2007 licht toegenomen als gevolg van de economische vertraging tijdens de tweede helft van 2007.

van het Instituut voor de Nationale Rekeningen. De uni-regionale ondernemingen, dat wil zeggen de ondernemingen waarvan de hoofdzetel en de bedrijfszetel(s) zich in hetzelfde gewest bevinden, worden onmiddellijk aan een gewest toegewezen. Voor de multiregionale ondernemingen, dat zijn de vennootschappen die in meer dan een gewest gevestigd zijn, worden de rubrieken van de jaarrekeningen uitgesplitst in verhouding tot de werkgelegenheid in elk gewest, wat betekent dat uitgegaan wordt van proportionaliteit tussen de werkgelegenheid en de boekhoudkundige posten.

De sectorspecifieke uitsplitsing van de toegevoegde waarde en de analyse van de omvang van de ondernemingen tonen een aantal specifieke regionale kenmerken. Meer bepaald onderscheidt Brussel zich door een sterke dienstengerichtheid en door een groter aandeel van zeer kleine ondernemingen. Aangezien dergelijke verschillen rechtstreeks invloed uitoefenen op de financiële situatie van de ondernemingen, moeten de voorgestelde statistieken omzichtig worden geïnterpreteerd.

Al met al zijn de regionale tendensen van de inkomensvormingsrekening de afgelopen jaren vergelijkbaar gebleken. In de drie gewesten nam de toegevoegde waarde tussen 2001 en 2008 onafgebroken toe. In 2009 liep ze terug en in 2010 ging ze opnieuw stijgen. Ook het nettobedrijfsresultaat ging er in 2010 opnieuw krachtig op vooruit, na een duidelijke inkrimping tijdens de twee voorgaande jaren.

Over het hele afgelopen decennium waren de Vlaamse ondernemingen gemiddeld beschouwd rendabeler, ongeacht welke omvang of maatstaf in aanmerking wordt genomen. Het verschil tussen de Waalse en Vlaamse ondernemingen is tijdens de recente periode verkleind; in sommige gevallen is het zelfs omgeslagen. Uit de analyse van de verdelingen blijkt overigens dat Brussel naar verhouding een groter aantal weinig rendabele ondernemingen telt, maar ook een groter aantal zeer rendabele. Deze grotere spreiding is grotendeels toe te schrijven aan de kleinere omvang en de tertiaire specialisatie van de Brusselse ondernemingen, twee elementen die de financiële ratio's doorgaans volatieler maken.

De financiële onafhankelijkheid is de laatste jaren in de drie gewesten verbeterd voor elke bestudeerde omvang en maatstaf. In geglobaliseerde cijfers werd de sterkste stijging opgetekend bij de grote Brusselse ondernemingen, die vooral profijt trokken van de versterking van het eigen vermogen in een aantal hoofdzetels van ondernemingen. In medianen nam de financiële onafhankelijkheid sneller toe in Vlaanderen, ongeacht de omvang van de ondernemingen. Voorts blijkt dat, net als voor de rentabiliteitsratio's, de Brusselse verdeling aanzienlijk meer gespreid is. In elk gewest, ten slotte, geven het 1^e kwartiel en het 1^e deciel van de kmo's sedert tien jaar een verslechtering te zien. Een aanzienlijke groep van de populatie in elk gewest liet dus een verloop optekenen dat tegengesteld was aan de algemene opwaartse tendens.

Bijlage 1

SAMENSTELLING EN REPRESENTATIVITEIT VAN HET CONSTANT STAAL 2009-2010

(steekproef van 12 oktober 2011)

	Ondernemingen in het staal 2009-2010	Geheel van de niet-financiële vennootschappen in 2009	Representativiteit van het staal, in %
Aantal ondernemingen	182 432	314 631	58,0
Grote ondernemingen	14 041	18 476	71,2
Kmo's	168 391	296 155	56,8
Verwerkende nijverheid	13 012	21 941	58,8
Niet-verwerkende bedrijfstakken	169 420	292 690	57,6
Toegevoegde waarde (in € miljoen)⁽¹⁾	137 862	164 138	84,0
Grote ondernemingen	112 208	120 379	93,2
Kmo's	25 655	43 760	58,6
Verwerkende nijverheid	40 749	43 301	94,1
Niet-verwerkende bedrijfstakken	97 113	120 837	80,4
Balanstotaal (in € miljoen)⁽²⁾	1 171 361	1 424 392	82,2
Grote ondernemingen	1 044 397	1 208 724	86,4
Kmo's	126 963	215 668	58,9
Verwerkende nijverheid	280 120	283 430	98,8
Niet-verwerkende bedrijfstakken	891 239	1 140 962	78,1

Bron: NBB.

(1) Voor de ondernemingen uit het constante staal wordt de toegevoegde waarde van 2009 in aanmerking genomen.

(2) Voor de ondernemingen uit het constante staal wordt het balanstotaal van 2009 in aanmerking genomen.

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
Exploitatie van en handel in onroerend goed	68
Overige diensten	69-82
Energie, water en afval	35-39
Bouwnijverheid	41-43

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

Bijlage 3

DEFINITIE VAN DE RATIO'S

	Rubrieken toegewezen	
	in het volledig schema	in het verkort schema
1. Nettorentabiliteit van het eigen vermogen		
Teller (T)	9904	9904
Noemer (N)	10/15	10/15
Ratio = $T/N \times 100$		
Voorwaarden voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
$10/15 > 0^{(1)}$		
2. 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 = $T/N \times 100$		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
3. Graad van financiële onafhankelijkheid		
Teller (T)	10/15	10/15
Noemer (N)	10/49	10/49
Ratio = $T/N \times 100$		
4. Dekkingsgraad van het vreemd vermogen door de cashflow		
Teller (T)	9904 + 630 + 631/4 + 6501 + 635/7 + 651 + 6560 - 6561 + 660 + 661 + 662 - 760 - 761 - 762 + 663 - 9125 - 780 + 680	9904 + 631/4 + 635/7 + 656 + 8079 + 8279 + 8475 - 8089 - 8289 - 8485 - 9125 - 780 + 680
Noemer (N)	16 + 17/49	16 + 17/49
Ratio = $T/N \times 100$		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
5. Gemiddelde rentelasten van de financiële schulden		
Teller (T)	650	65 - 9125 - 9126
Noemer (N)	170/4 + 42 + 43	170/4 + 42 + 43
Ratio = $T/N \times 100$		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
6. Nettorentabiliteit van de bedrijfsactiva		
Teller (T)	9901	9901
Noemer (N)	20 + 21 + 22/27 + 3 + 40/41 + 490/1	20 + 21 + 22/27 + 3 + 40/41 + 490/1
Ratio = $T/N \times 100$		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		

(1) Voorwaarde geldig voor het berekenen van de mediaan, maar niet voor de geglobaliseerde gegevens.

Bijlage 4

TABEL 1 GROTE ONDERNEMINGEN – COMPONENTEN VAN DE INKOMENVORMINGSREKENING

(in € miljoen, lopende prijzen)

	2006	2007	2008	2009	2010 r
Toegevoegde waarde	117 677	122 744	126 154	120 379	128 661
Personeelskosten	(–) 66 685	70 119	74 034	73 465	74 852
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾	(–) 17 158	18 294	19 610	20 964	21 675
Overige bedrijfskosten	(–) 8 977	7 736	8 784	8 297	7 606
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>92 820</i>	<i>96 149</i>	<i>102 427</i>	<i>102 726</i>	<i>104 132</i>
Nettobedrijfsresultaat	24 857	26 595	23 727	17 653	24 529

Bron: NBB.

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

TABEL 2 KMO'S – COMPONENTEN VAN DE INKOMENVORMINGSREKENING

(in € miljoen, lopende prijzen)

	2006	2007	2008	2009	2010 r
Toegevoegde waarde	37 224	42 229	43 869	43 760	45 377
Personeelskosten	(–) 19 352	22 168	23 384	23 870	24 547
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾	(–) 7 856	8 702	9 173	9 576	9 746
Overige bedrijfskosten	(–) 1 954	2 259	2 400	2 373	2 546
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>29 162</i>	<i>33 129</i>	<i>34 957</i>	<i>35 819</i>	<i>36 840</i>
Nettobedrijfsresultaat	8 062	9 099	8 912	7 941	8 538

Bron: NBB.

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

TABEL 3 VERWERKENDE BEDRIJFSTAKKEN – COMPONENTEN VAN DE INKOMENVORMINGSREKENING
(in € miljoen, lopende prijzen)

	2006	2007	2008	2009	2010 r
Toegevoegde waarde	48 286	47 976	46 468	43 301	46 954
Personeelskosten	(–) 27 149	28 064	28 620	27 240	27 747
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾	(–) 8 199	8 041	8 339	8 396	8 386
Overige bedrijfskosten	(–) 2 465	1 350	1 850	1 770	1 872
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>37 814</i>	<i>37 455</i>	<i>38 809</i>	<i>37 407</i>	<i>38 005</i>
Nettobedrijfsresultaat	10 472	10 521	7 658	5 894	8 949

Bron: NBB.

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

TABEL 4 NIET-VERWERKENDE BEDRIJFSTAKKEN – COMPONENTEN VAN DE INKOMENVORMINGSREKENING
(in € miljoen, lopende prijzen)

	2006	2007	2008	2009	2010 r
Toegevoegde waarde	106 615	116 997	123 556	120 837	127 084
Personeelskosten	(–) 58 887	64 223	68 798	70 095	71 652
Afschrijvingen en waardeverminderingen ⁽¹⁾	(–) 16 816	18 956	20 443	22 144	23 035
Overige bedrijfskosten	(–) 8 466	8 645	9 333	8 900	8 280
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>84 168</i>	<i>91 824</i>	<i>98 575</i>	<i>101 138</i>	<i>102 967</i>
Nettobedrijfsresultaat	22 447	25 174	24 981	19 700	24 118

Bron: NBB.

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

Bijlage 5

TOEGEVOEGDE WAARDE PER BEDRIJFSTAK

(in € miljoen, lopende prijzen)

	2006	2007	2008	2009	2010 r
Verwerkende nijverheid	48 286	47 976	46 468	43 301	46 954
waarvan:					
Voedingsnijverheid	6 305	6 316	6 583	7 065	6 947
Textiel, kleding en schoeisel	1 884	1 891	1 644	1 443	1 513
Hout, papier en drukkerijen	3 380	3 471	3 250	3 082	3 048
Chemische en farmaceutische nijverheid	11 812	10 672	10 444	10 928	12 403
Ijzer- en staalnijverheid	7 222	8 238	7 569	5 867	6 676
Metaalverwerkende nijverheid	9 930	9 393	9 095	8 083	9 176
Niet-verwerkende bedrijfstakken	106 615	116 997	123 556	120 837	127 084
waarvan:					
Handel	34 834	35 825	35 937	34 060	37 023
Vervoer en opslag	11 374	14 244	15 528	14 170	14 747
Accommodaties en maaltijden	2 600	2 946	3 044	3 027	3 180
Informatie en communicatie	11 048	11 629	11 987	11 705	11 951
Verhuur en handel in onroerende goederen	3 893	4 062	4 617	4 668	4 678
Overige diensten	19 701	22 778	25 147	24 813	25 882
Energie, water en afval	7 794	8 014	8 609	9 151	9 990
Bouwnijverheid	10 403	11 501	12 226	12 144	12 369
Totaal	154 901	164 973	170 023	164 138	174 039

Bron: NBB.

Bijlage 6

NETTOBEDRIJFSRESULTAAT PER BEDRIJFSTAK

(in € miljoen, lopende prijzen)

	2006	2007	2008	2009	2010 r
Verwerkende nijverheid	10 472	10 521	7 658	5 894	8 949
waarvan:					
Voedingsnijverheid	1 317	1 272	1 240	1 686	1 603
Textiel, kleding en schoeisel	301	312	94	108	204
Hout, papier en drukkerijen	672	732	523	392	463
Chemische en farmaceutische nijverheid	3 275	2 493	1 649	2 153	3 075
Ijzer- en staalnijverheid	1 366	2 023	1 152	-8	834
Metaalverwerkende nijverheid	1 703	1 625	1 288	767	1 495
Niet-verwerkende bedrijfstakken	22 447	25 174	24 981	19 700	24 118
waarvan:					
Handel	7 976	9 117	7 800	5 529	7 952
Vervoer en opslag	1 330	1 642	1 913	-41	578
Accommodaties en maaltijden	157	209	188	63	174
Informatie en communicatie	2 967	3 054	3 193	2 880	3 063
Verhuur en handel in onroerende goederen	1 471	1 489	1 779	1 627	1 478
Overige diensten	3 150	3 753	4 067	3 472	3 947
Energie, water en afval	2 231	2 223	2 471	2 768	3 392
Bouwnijverheid	1 774	2 177	2 223	1 990	2 096
Totaal	32 919	35 694	32 639	25 594	33 067

Bron: NBB.

Bijlage 7

VERDELING VAN DE POPULATIE OVER DE FINANCIËLE GEZONDHEIDSKLASSEN, PER GEWEST

(in % van het aantal ondernemingen)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Staal	
								2009	2010
Brussel									
Klasse 1	8,87	9,50	9,81	10,40	11,11	11,03	11,07	13,58	14,40
Klasse 2	15,50	16,06	16,61	16,95	17,26	17,38	17,08	19,48	20,29
Klasse 3	14,19	14,27	14,54	14,94	14,52	14,74	14,65	15,98	16,06
Klasse 4	15,08	14,82	15,08	14,40	15,01	14,26	14,04	14,26	14,22
Klasse 5	24,48	24,30	23,60	23,48	22,03	22,23	22,21	20,07	19,20
Klasse 6	13,20	12,99	12,65	12,22	12,15	12,09	12,08	9,83	9,78
Klasse 7	6,03	5,60	5,59	5,50	5,58	5,55	6,04	4,75	4,34
Klasse 8	1,67	1,59	1,34	1,43	1,47	1,75	1,84	1,37	1,18
Klasse 9	0,60	0,63	0,54	0,48	0,61	0,66	0,69	0,47	0,36
Klasse 10	0,38	0,25	0,22	0,18	0,25	0,32	0,30	0,21	0,16
Totaal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Vlaanderen									
Klasse 1	8,14	8,72	9,32	9,96	10,83	11,20	12,00	13,11	13,86
Klasse 2	16,88	17,60	18,39	19,19	19,82	19,77	20,12	21,47	22,22
Klasse 3	15,89	16,39	16,59	16,78	17,10	16,86	16,37	16,93	17,08
Klasse 4	16,18	15,92	15,95	15,93	15,51	15,31	14,87	14,96	14,97
Klasse 5	24,61	24,03	23,47	22,64	21,76	21,28	20,85	20,02	19,21
Klasse 6	11,66	11,04	10,47	10,06	9,74	9,82	9,68	8,64	8,21
Klasse 7	4,69	4,48	4,12	3,91	3,72	3,98	4,16	3,50	3,22
Klasse 8	1,22	1,18	1,10	1,00	0,98	1,09	1,18	0,89	0,79
Klasse 9	0,50	0,44	0,41	0,38	0,37	0,48	0,49	0,33	0,31
Klasse 10	0,25	0,21	0,16	0,15	0,17	0,22	0,27	0,16	0,14
Totaal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Wallonië									
Klasse 1	6,61	7,00	7,31	7,90	8,67	8,94	9,51	11,32	12,21
Klasse 2	14,82	15,59	16,13	16,61	17,31	17,81	18,01	20,12	20,45
Klasse 3	15,68	15,73	16,16	16,37	16,43	16,00	15,90	17,20	17,34
Klasse 4	16,23	16,39	16,25	16,21	16,37	16,06	15,70	15,78	15,69
Klasse 5	26,82	26,37	25,87	25,21	23,92	23,35	22,69	20,89	20,27
Klasse 6	12,84	12,11	11,89	11,63	11,20	11,10	11,06	9,28	8,84
Klasse 7	4,98	4,88	4,60	4,38	4,35	4,65	4,83	3,70	3,75
Klasse 8	1,35	1,34	1,23	1,09	1,15	1,31	1,44	1,15	0,93
Klasse 9	0,44	0,40	0,41	0,42	0,42	0,54	0,58	0,39	0,36
Klasse 10	0,24	0,19	0,15	0,17	0,16	0,24	0,27	0,17	0,17
Totaal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Bron: NBB.

De sociale balans 2010

P. Heuse

H. Zimmer

Inleiding

Voor de ondernemingen die een sociale balans invullen, kan aan de hand van de daarin voorkomende informatie een analyse worden gemaakt van het verloop van het personeelsbestand, van het aantal arbeidsuren en van de personeelskosten, alsook van opleidingsinspanningen ten behoeve van de werknemers van die ondernemingen.

In dit artikel worden de resultaten toegelicht van de voor het boekjaar 2010 neergelegde sociale balansen. In dat jaar trok de werkgelegenheid opnieuw aan, terwijl de gevolgen van de grote recessie van 2008 tijdens het boekjaar 2009 sterk voelbaar waren.

De resultaten in kwestie werden verkregen op basis van een beperkte populatie⁽¹⁾ van ondernemingen die bestaat uit 43 166 vennootschappen of 52 % van de bedrijven van de totale populatie in 2009⁽²⁾. De in aanmerking genomen ondernemingen legden zowel voor het boekjaar 2010 als voor het boekjaar 2009 een sociale balans neer, zodat het verloop van een reeks variabelen accuraat kan worden gemeten. Het aanwenden van een constante populatie heeft echter een aantal beperkingen. Nieuw opgerichte en verdwenen vennootschappen worden automatisch buiten beschouwing gelaten, wat een verschil kan teweegbrengen tussen de veranderingen die worden

opgetekend in respectievelijk de beperkte populatie en de totale populatie. De tijd die nodig is alvorens men over informatie betreffende alle ondernemingen beschikt en de door de representativiteit van de beperkte populatie geboden garanties inzake banen, rechtvaardigen evenwel een dergelijke aanpak. Aangezien de constante populatie verhoudingsgewijs meer grote ondernemingen telt dan de totale populatie, zijn de 1 535 716 personen die in de bedrijven van de beperkte populatie werken, goed voor 78 % van de werknemers van de totale populatie voor het boekjaar 2009.

Het artikel bestaat uit drie delen. In het eerste deel wordt het werkgelegenheidsverloop tussen 2009 en 2010 toegelicht, eerst voor alle ondernemingen en, vervolgens, voor dezelfde populatie uitgesplitst naar gewestelijke vestigingsplaats van de bedrijven. Het tweede deel bevat de belangrijkste opleidingsindicatoren die werden verkregen aan de hand van de sociale balansen, inclusief op gewestelijk niveau. In het derde deel worden de structurele kenmerken behandeld van de bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten», die zich onderscheidt door een gestage personeelstoename en door de uitdagingen waarvoor hij zich geplaatst weet.

1. Werkgelegenheidsverloop

1.1 Alle ondernemingen

Zoals blijkt uit de in 2010 gepubliceerde analyse van de sociale balansen, kwamen de gevolgen van de grote recessie voor de arbeidsmarkt in 2009 duidelijk tot uiting in het verloop van de werkgelegenheid en van het arbeidsvolume. Het aantal gewerkte uren liep veel

(1) Rekening houdend met de termijn waarover de ondernemingen beschikken om hun boekhoudkundige verplichtingen na te komen en met de tijd die nodig is om de rekeningen te controleren, waren niet alle op 31 december 2010 afgesloten sociale balansen beschikbaar op 18 oktober 2011, toen de voor de analyse vereiste gegevens werden ontleend.

(2) In bijlage 1 worden summier de methodologische principes beschreven die ten grondslag liggen aan de samenstelling van de analysepopulaties en aan hun gewestelijke verdeling. De opsplitsing naar bedrijfstak berust op de secties en afdelingen van de nomenclatuur NACE-BEL (versie 2008) die is opgenomen in bijlage 2. De officiële benamingen werden in de tekst zelf afgekort ten behoeve van de leesbaarheid. De bijlagen 3 tot 10 bevatten een aantal gedetailleerde indicatoren per bedrijfstak. In de bijlagen 11 tot 13 wordt een aantal resultaten uitgesplitst naar het gewest waarin de ondernemingen actief zijn.

TABEL 1 VERLOOP VAN DE WERKGELEGENHEID TUSSEN 2009 EN 2010
(beperkte populatie)

	Voltijds		Deeltijds		Totaal	
	Eenheden	%	Eenheden	%	Eenheden	%
Jaargemiddelde	-9 078	-0,8	16 155	3,5	7 077	0,5
Op 31 december	4 714	0,4	10 043	2,2	14 757	1,0

Bron: NBB (sociale balansen).

sterker terug dan het aantal werknemers, onder meer als gevolg van de maatregelen inzake arbeidsduurverkorting (bijvoorbeeld de tijdelijke werkloosheid of het crisistijds-krediet) waarop de werkgevers een beroep konden doen om de activiteitsschok op te vangen. Het arbeidsvolume wordt doorgaans aangepast vóór het personeelsbestand, wat zorgt voor de vertraagde reactie van de werkgelegenheid op de conjunctuurverslechtering. Doordat de crisis om zich heen greep, kromp het personeelsbestand in 2009 sneller in.

In 2010 herstelde de economie zich in haar geheel. Het bbp groeide met 2,3 %, na een inkrimping met 2,7 % het jaar voordien. Deze kentering kwam tot uiting in het werkgelegenheidsverloop zoals dat in de sociale balansen werd opgetekend. Het aantal werknemers ging in de loop van het jaar immers sneller stijgen. In de 43 166 ondernemingen van de beperkte populatie nam de werkgelegenheid tussen 2009 en 2010 met gemiddeld 0,5 % of 7 077 extra personen toe. Eind 2010 lieten de ondernemingen een groei van hun personeelsbestand optekenen met 1 % per jaar – dat is tweemaal zoveel als gemiddeld over het jaar. De versnelling was uitsluitend toe te schrijven aan het verloop van het aantal voltijdwerkers, dat tegen het einde van het jaar positief was geworden, terwijl de groei van het deeltijdwerk in de loop van het jaar vertraagde.

Aan het einde van de periode waren het de kmo's⁽¹⁾ die de sterkste werkgelegenheids groei lieten optekenen, met circa 1,7 %, terwijl de grote ondernemingen – die nagenoeg de helft van het aantal arbeidsplaatsen uitmaken – een meer bescheiden herstel van 0,3 % lieten optekenen.

Het verloop van de totale werkgelegenheid in de ondernemingen van de beperkte populatie verhuult belangrijke verschillen tussen de bedrijfstakken. Tussen 2009 en 2010 groeide het aantal arbeidskrachten veruit het snelst in de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten », met gemiddeld 3,6 %, gevolgd door de « zakelijke diensten » (1,7 %). Deze laatste bedrijfstak omvat een aantal in

het kader van het stelsel van dienstencheques erkende ondernemingen. Volgens de gegevens van de RSZ is de werkgelegenheid in dit stelsel exponentieel toegenomen sinds de invoering van het systeem. Met een recordgroei van 19 000 extra werknemers in 2008, liet de groei van de werkgelegenheid in het stelsel in 2009 slechts een lichte vertraging optekenen (+18 500 werknemers), en beliep hij nog steeds 15 000 personen in 2010. Aan het andere uiteinde van het spectrum kromp het personeelsbestand in de industrie met op jaarbasis gemiddeld 1,9 % in. Ook in de « financiën en verzekeringen » werd een negatief verloop opgetekend (-1,2 %) en in mindere mate in de « informatie en communicatie » (-0,4 %). De werkgelegenheidssituatie op 31 december gaf in de loop van het jaar in verschillende bedrijfstakken een verbetering te zien, aangezien de werkgelegenheids groei er versterkt was. De daling van het aantal arbeidskrachten in de industrie en in de « financiën en verzekeringen » liet bovendien een aanzienlijke vertraging optekenen.

Uit het onderliggende personeelsverloop blijkt een toename van zowel de intredingen als de uittredingen van werknemers, ten belope van respectievelijk 9,5 en 7 % in 2010, wat resulteerde in een totale netto-intreding van 15 381 werknemers in 2010⁽²⁾. De uitsplitsing van de netto-intredingen naar voltijds en deeltijds wijst erop dat voltijdwerkers in de loop van het jaar omschakelden naar een stelsel met beperkte arbeidsduur. De toename van het aantal voltijdwerkers tussen 31 december 2009 en 2010 viel immers veel bescheidener uit dan de sterk positieve netto-intredingen, terwijl tegelijkertijd een relatief significante stijging van het aantal deeltijdwerkers werd opgetekend. Die stijging contrasteerde met de netto-uittredingen die voor dit type van arbeidsstelsel werden vastgesteld op grond van het personeelsverloop.

(1) De kleine ondernemingen tellen maximaal 50 werknemers in VTE, de middelgrote ondernemingen tellen meer dan 50 tot 250 VTE, en de grote ondernemingen meer dan 250 VTE.

(2) De op 31 december opgetekende personeelsveranderingen op jaarbasis stemmen niet altijd overeen met het saldo van de personeelsintredingen en -uittredingen, als gevolg van fouten in de neergelegde sociale balansen.

TABEL 2 PERSONEELSINTREDINGEN EN -UITTREDINGEN

(eenheden, beperkte populatie)

	Intredingen		Uittredingen		Netto-intredingen	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Voltijds	332 702	362 361	334 364	344 701	-1 662	17 660
Deeltijds	243 712	268 911	241 135	271 190	2 577	- 2 279
Totaal	576 414	631 272	575 499	615 891	915	15 381

Bron: NBB (sociale balansen).

Aan de hand van de inlichtingen die werden verstrekt door de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, kunnen de kenmerken van de arbeidskrachten en het verloop ervan worden verfijnd omdat ze informatie bevatten over de aanwending van uitzendkrachten⁽¹⁾ of ter beschikking gestelde werknemers, informatie die niet in de verkorte schema's voorkomt.

In die ondernemingen was de toename van de in VTE uitgedrukte gemiddelde werkgelegenheidsgroei, die in 2010 in totaal 0,2 % beliep, grotendeels toe te schrijven aan de stijging van het aantal uitzendkrachten, aangezien het aantal in het personeelsregister ingeschreven werknemers tijdens het boekjaar afnam. Ook het ter beschikking

gestelde personeel nam lichtjes toe, maar bleef marginaal (0,8 % van het totaal in 2010), behalve in een aantal specifieke bedrijfstakken waaronder de opslag en de vervoerondersteunende activiteiten, waar 13 % van de ondernemingen er een beroep op deden, zodat 5 % van de werkgelegenheid in VTE onder dit systeem viel.

Het aantal uitzendkrachten nam met 18,9 % toe, zodat het aandeel van dit type van arbeidskrachten in 2010 goed was voor 3,3 % van de gemiddelde werkgelegenheid, tegen 2,8 % het jaar voordien. In de bedrijfstak « financiën en verzekeringen » groeide de uitzendarbeid met meer dan 70 %, evenwel uitgaande van een vrij laag niveau. De toename bedroeg bijna 30 % in de bedrijfstak « overige diensten », alsook in de industrie. In deze laatste bedrijfstak, waar ongeveer vier ondernemingen op vijf een beroep doen op deze specifieke arbeidsovereenkomsten,

(1) Het aantal in de volledige schema's gerapporteerde uitzendkrachten heeft betrekking op iets minder dan de helft van de door Federgon (de federatie van partners voor werk) geregistreerde uitzendarbeid.

TABEL 3 UITSPLOITING VAN DE IN VTE UITGEDRUKTE WERKGELEGENHEID IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN

(jaargemiddelden, tenzij anders vermeld, beperkte populatie)

	Personeelsbestand in 2010		Verandering t.o.v. 2009	
	Eenheden	% van het totaal	Eenheden	%
Totaal	1 176 982	100,0	2 408	0,2
Uitzendkrachten	39 214	3,3	6 235	18,9
Ter beschikking gesteld personeel	9 210	0,8	104	1,1
Ingeschreven personeel	1 128 559	95,9	-3 930	-0,3
<i>p.m. Op 31 december ingeschreven personeel</i> ..	<i>1 133 046</i>	<i>100,0⁽¹⁾</i>	<i>6 437</i>	<i>0,6</i>
<i>Vast personeel</i>	<i>1 079 596</i>	<i>95,3⁽¹⁾</i>	<i>3 894</i>	<i>0,4</i>
<i>Tijdelijk personeel⁽²⁾</i>	<i>53 451</i>	<i>4,7⁽¹⁾</i>	<i>2 544</i>	<i>5,0</i>

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) In % van het op 31 december ingeschreven personeel.

(2) Werknemers met een overeenkomst voor bepaalde duur, met een vervangingsovereenkomst of met een overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk.

was een derde van de stijging toe te schrijven aan de indienstneming van uitzendkrachten voor de vervaardiging en de assemblage van motorvoertuigen.

De op jaarbasis beschouwde gemiddelde daling van het aantal ingeschreven werknemers (-0,3 %) in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, sloeg tussen 31 december 2009 en dezelfde datum in 2010 om in een toename met 0,6 %. Het personeel met een tijdelijke arbeidsovereenkomst (een overeenkomst voor bepaalde duur, een vervangingsovereenkomst of een overeenkomst voor de uitvoering van een duidelijk omschreven werk) nam in de loop van het jaar fors toe (+5 %), en had betrekking op een totaal van 4,7 % van het op 31 december 2010 ingeschreven personeel. Het personeel met een vaste overeenkomst is minder sterk toegenomen, namelijk met 0,4 %.

Net zoals de jaren voordien het geval was, deden de ondernemingen die een volledig schema neerleggen een ruim beroep op niet-vast personeel teneinde in te spelen op de wijzigingen in de vraag. Tussen 2008 en 2009 liep het beroep op uitzendarbeid fors terug en werd een aanzienlijk aantal tijdelijke overeenkomsten niet verlengd als gevolg van de onmiskenbare inkrimping van de bedrijvigheid. Voor het vast personeel liep vooral het aantal indienstnemingen fors terug, zodat er netto-uitredingen werden opgetekend van werknemers met een overeenkomst voor onbepaalde duur.

Zoals reeds vermeld, zette tussen 2009 en 2010 een omgekeerde beweging in voor uitzendkrachten en werknemers met een tijdelijke arbeidsovereenkomst. Het aantal nieuwe arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde duur, van zijn kant, nam weliswaar toe, maar het kon de uitredingen, die in 2010 nochtans enigszins afnamen, niet compenseren. De toename van het aantal vaste arbeidskrachten was dus in de eerste plaats het resultaat van de omzetting van tijdelijke overeenkomsten voor onbepaalde duur, wat mogelijks getuigde van het vertrouwen van de ondernemers in het blijvende karakter van het herstel, maar ook van een toegenomen onderhandelingsvermogen van de nieuw in dienst genomen arbeidskrachten tegen de achtergrond van de opleving op de arbeidsmarkt.

Traditioneel liggen de in- en uitredingen van tijdelijke arbeidskrachten zeer hoog. Zij verklaren vrijwel 60 % van de personeelsbewegingen, terwijl de tijdelijke werknemers in totaal minder dan 5 % van de arbeidskrachten uitmaken. Ook de loontrekkenden met een vaste arbeidsovereenkomst vertonen een zekere rotatie, hoewel hun werkgelegenheid stabiel is. Al met al verliet tijdens het boekjaar 2010 13,2 % van de vaste werknemers hun

werkgever, dat is een lichte achteruitgang tegenover het jaar voordien. Dat rotatiepercentage varieert zeer sterk van de ene onderneming tot de andere, afhankelijk van de omvang van deze laatste – het is lager in de grote ondernemingen als gevolg van, onder meer, de talrijker mogelijkheden voor interne mobiliteit – maar ook, en vooral, afhankelijk van de aard van de activiteit ervan. Zo laat de bedrijfstak «overige diensten» een bijzonder hoog uittredingspercentage optekenen als gevolg van de activiteiten die verband houden met kunst en amusement, waar het personeel vaak verandert. Dit is ook het geval voor het «verschaffen van accommodatie en maaltijden», met een traditioneel zeer hoge rotatiegraad van het vast personeel. Omgekeerd ligt deze rotatiegraad vrij laag in de industrie, in de «financiën en verzekeringen», en in de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten».

De volumegroei van de personeelsuitredingen in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, was voornamelijk toe te schrijven aan het toegenomen aantal

TABEL 4 PERSONEELSINTREDINGEN EN -UITTREDINGEN IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN
(beperkte populatie)

	2009	2010
Intredingen (eenheden)		
Totaal	339 672	383 777
waarvan: vast personeel	145 018	153 741
Uitredingen (unités)		
Totaal	346 554	371 718
waarvan: vast personeel	160 156	159 140
Rotatiegraad (en %)		
Totaal	27,5	29,7
waarvan: vast personeel	13,3	13,2
Redenen voor uittrekking (in % van het totaal)		
Pensioen	2,7	2,6
Bruggpensioen	2,7	2,5
Ontslag	16,1	13,3
Einde van een tijdelijke overeenkomst ⁽¹⁾	53,8	57,2
Andere redenen ⁽²⁾	24,7	24,4

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Overeenkomst voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomst of overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk.

(2) Spontane uitredingen, overleden werknemers.

beëindigingen van tijdelijke overeenkomsten (+14%). De ontslagen, daarentegen, daalden met ongeveer 11%, terwijl de spontane uittredingen, die het merendeel van de «andere redenen» voor uittreding uitmaken, met bijna 6% toenamen. Deze ontwikkelingen wezen op een verbetering van het conjunctuurklimaat: de werknemers bleken meer geneigd te zijn hun onderneming spontaan te verlaten omdat ze meer mogelijkheden hadden om elders een baan te vinden. De categorie «andere redenen» was in 2010 goed voor bijna een kwart van de uittredingen en het aandeel van de ontslagen bedroeg ongeveer 13%. De pensioneringen namen met bijna 5% toe, terwijl de brugpensioneringen licht terugliepen. Deze factoren voor uittreding betreffen echter maar een beperkt aantal werknemers en al met al maken de uittredingen om deze twee redenen slechts 5% van het totaal uit.

De toename van de personeelsuittredingen in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, werd voornamelijk geschraagd door de branche «handel en vervoer» (+26%). Die stijging was gedeeltelijk toe te schrijven aan een toegenomen beroep, in een grote onderneming uit de detailhandel, op jobstudenten (met

een tijdelijke overeenkomst) die per definitie een hoge rotatiegraad hebben. In de industrie, daarentegen, liepen de personeelsuittredingen terug, voornamelijk omdat het aantal ontslagen daalde en er minder tijdelijke overeenkomsten werden beëindigd.

1.2 Verloop in de gewesten

De uniregionale ondernemingen zijn die waarvan de hoofdzetel en de bedrijfszetel(s) zich in een enkel gewest bevinden. In 2010 vertegenwoordigden die ondernemingen 98% van de ondernemingen van de beperkte populatie, of 42 413 bedrijven. Deze laatste zijn doorgaans vrij klein: gemiddeld hadden ze 26 werknemers in dienst. De 753 resterende – zogeheten multiregionale – ondernemingen hebben een vestiging in meer dan één gewest. Zij telden gemiddeld 570 werknemers.

Het personeelsbestand van de ondernemingen met vestigingen in meerdere gewesten kan onder deze laatste worden uitgesplitst aan de hand van de verdeelsleutel die het INR gebruikt voor het opstellen van de regionale

TABEL 5 VERLOOP VAN DE WERKGELEGENHEID TUSSEN 2009 EN 2010 IN DE GEWESTEN

(gegevens op 31 december, opgesplitst volgens een proportionele verdeelsleutel, beperkte populatie)

	Eenheden		Verandering t.o.v. 2009, in %	In % van het totaal in 2010
	2009	2010		
België				
Totaal	1 532 136	1 546 893	1,0	100,0
waarvan:				
Uniregionale ondernemingen	1 101 239	1 119 183	1,6	72,4
Multiregionale ondernemingen	430 897	427 710	-0,7	27,6
Brussel				
Totaal	235 991	237 861	0,8	15,4
waarvan:				
Uniregionale ondernemingen	124 474	126 576	1,7	53,2 ⁽¹⁾
Vlaanderen				
Totaal	990 989	996 443	0,6	64,4
waarvan:				
Uniregionale ondernemingen	713 553	722 569	1,3	72,5 ⁽¹⁾
Wallonië				
Totaal	305 156	312 589	2,4	20,2
waarvan:				
Uniregionale ondernemingen	263 212	270 038	2,6	86,4 ⁽¹⁾

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Aandeel van de werkgelegenheid in uniregionale ondernemingen in de totale werkgelegenheid van het overeenstemmende gewest.

rekeningen van de werkgelegenheid. Die sleutel wordt berekend op basis van de door de RSZ verzamelde gegevens per instelling, aan de hand waarvan het INR de werkgelegenheid kan uitsplitsen naargelang van de arrondissementen waar de hoofdzetel en de bedrijfszetels van de onderneming zijn gevestigd. Een dergelijke sleutel is relevant voor de regionale uitsplitsing van de werkgelegenheid, maar hij kan niet worden gebruikt voor alle posten van de sociale balans. Dit geldt bijvoorbeeld voor de opleiding, die in deel 2 wordt behandeld. Op dat vlak kan de houding van de ondernemingen echter aanzienlijk verschillen naargelang van de activiteit, de organisatie en de vestiging van de verschillende bedrijfszetels en, eventueel, van het aanbod inzake opleiding.

In 2010 waren de uniregionale ondernemingen van de beperkte populatie in totaal goed voor 72 % van de werknemers. Dat percentage verschilt aanzienlijk van gewest tot gewest: in Brussel – waar meer hoofdkantoren van multiregionale vennootschappen gevestigd zijn – beliep het 53 % en in Wallonië 86 %. In totaal werkte in 2010 64 % van de werknemers in Vlaanderen, 20 % in Wallonië

en 15 % in Brussel. In de door het INR opgemaakte regionale rekeningen bedroegen die percentages respectievelijk 58, 27 en 15 %.

Tussen 31 december 2009 en 31 december 2010 steeg de werkgelegenheid in de uniregionale ondernemingen met 1,6 %, terwijl deze in de multiregionale ondernemingen met 0,7 % daalde. In de gewesten waar deze laatste vennootschappen het sterkst vertegenwoordigd zijn, nam de werkgelegenheid dus het minst toe. In Brussel en Vlaanderen steeg het personeelsbestand met respectievelijk 0,8 en 0,6 %, terwijl het in Wallonië met 2,4 % toenam. De uniregionale ondernemingen waren in alle gewesten dynamischer dan het gemiddelde: in Wallonië steeg het aantal werknemers met 2,6 %, in Brussel met 1,7 % en in Vlaanderen met 1,3 %.

De uniregionale bedrijven onderscheiden zich van de multiregionale ondernemingen niet alleen qua omvang. Ook hun uitsplitsing naar bedrijfstak is aanzienlijk anders. Binnen de groep van de uniregionale ondernemingen blijken eveneens verschillen in specialisatie te bestaan;

TABEL 6 STRUCTUUR VAN DE WERKGELEGENHEID NAAR GEWEST

(gegevens op 31 december 2010, in % van het totaal, tenzij anders vermeld, beperkte populatie)

	Uniregionale ondernemingen				Multiregionale ondernemingen	Totaal
	Brussel	Vlaanderen	Wallonië	Totaal		
Aantal ondernemingen (eenheden)	4 612	28 183	9 618	42 413	753	43 166
Aantal werknemers (eenheden)	126 576	722 569	270 038	1 119 183	427 710	1 546 893
Gemiddeld aantal werknemers per onderneming (eenheden)	27	26	28	26	570	36
Opsplitsing naar bedrijfstak						
Landbouw	0,0	0,3	0,2	0,3	0,0	0,2
Industrie	8,5	28,8	26,9	26,0	15,8	23,2
Bouwnijverheid	2,6	7,4	7,6	6,9	4,8	6,3
Handel en vervoer	20,7	23,1	19,6	22,0	37,9	26,4
Informatie en communicatie	8,6	2,7	1,7	3,1	5,3	3,7
Financiën en verzekeringen	9,0	1,9	1,3	2,5	16,5	6,4
Vastgoed	1,5	0,5	0,8	0,7	0,1	0,5
Zakelijke diensten	19,7	8,2	6,4	9,1	8,2	8,8
Gezondheidszorg en maatschappelijke diensten	23,5	25,2	33,6	27,0	10,5	22,5
Overige diensten	6,0	1,9	2,0	2,3	0,9	1,9
Opsplitsing naar omvang ⁽¹⁾						
Kleine ondernemingen	35,3	34,3	33,2	34,2	1,7	25,2
Middelgrote ondernemingen	30,9	29,3	27,7	29,1	8,4	23,4
Grote ondernemingen	33,8	36,4	39,0	36,7	89,9	51,4

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De kleine ondernemingen tellen maximaal 50 werknemers in VTE, de middelgrote ondernemingen tellen meer dan 50 tot 250 VTE, en de grote ondernemingen meer dan 250 VTE.

de meest opmerkelijke verschillen worden opgetekend tussen de werkgevers in Brussel en de in Vlaanderen of Wallonië gevestigde bedrijven.

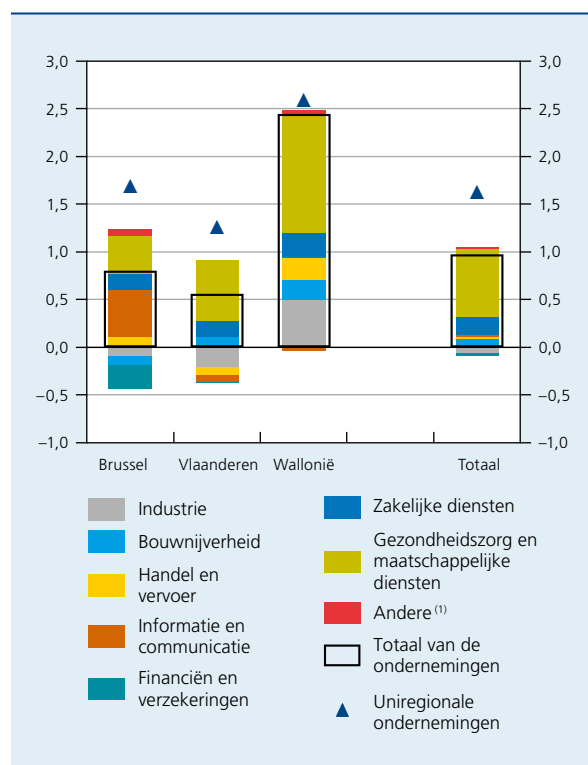
In de multiregionale ondernemingen tekent de bedrijfstak «handel en vervoer» voor ongeveer 38% van de werkgelegenheid, terwijl dat in de uniregionale bedrijven gemiddeld 22% is. De industrie vertegenwoordigt slechts 16% van de werkgelegenheid in de multiregionale ondernemingen, terwijl die bedrijfstak in de uniregionale bedrijven in Vlaanderen en Wallonië goed is voor respectievelijk 29 en 27% van de werkgelegenheid, tegen minder dan 9% in Brussel, waar de dienstensector de belangrijkste positie inneemt. Bijna 17% van de loontrekkenden van de multiregionale ondernemingen werkt in de bedrijfstak «financiën en verzekeringen»; in de vennootschappen die uitsluitend in Vlaanderen en Wallonië gevestigd zijn, is dat echter minder dan 2%, tegen 9% in Brussel. De «zakelijke diensten» vertegenwoordigen ongeveer 8% van de werkgelegenheid in de multiregionale ondernemingen, 20% in de Brusselse uniregionale bedrijven en respectievelijk 8 en 6% in de Vlaamse en Waalse uniregionale ondernemingen. Tot slot tekenen de uniregionale bedrijven doorgaans voor de werkgelegenheid in de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten». Deze activiteit is zowel in Brussel als in Vlaanderen goed voor ongeveer een kwart van de werkgelegenheid in de uniregionale ondernemingen, tegen een derde in Wallonië.

In totaal was het de bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» die voor het grootste gedeelte van de werkgelegenheidsgroei tekende. Nog bedrijfstakken die in 2010 een positieve bijdrage leverden, waren de «zakelijke diensten» – met onder meer bedrijven voor thuis schoonmaak waarvan de werknemers bezoldigd worden via het systeem van de dienstencheques – en de bouwnijverheid.

In Brussel waren het voornamelijk de bedrijfstakken «informatie en communicatie» en «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» die het positieve verloop van de werkgelegenheid ondersteunden, ten belope van respectievelijk 0,5 en 0,4 procentpunt. Zij maakten de inkrimping van het aantal werknemers in de financiële en verzekeringsondernemingen en in mindere mate in de bouwnijverheid en de industrie meer dan goed. De werkgelegenheidsstructuren in Vlaanderen en Wallonië komen vrij sterk overeen, maar hun voornaamste bedrijfstakken lieten wel een ander verloop optekenen. In Wallonië droegen vrijwel alle bedrijfstakken tot de werkgelegenheidsgroei bij, zij het in verschillende mate: de ondernemingen uit de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» droegen ten belope van 1,2 procentpunt bij tot de groei, gevolgd door de industrie met 0,5 procentpunt.

GRAFIEK 1 BIJDRAGE VAN DE BEDRIJFSTAKKEN TOT DE WERKGELEGENHEIDSVERRANDERING IN DE GEWESTEN TUSSEN 2009 EN 2010

(gegevens op 31 december, in procentpunt, beperkte populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Landbouw, vastgoed, overige diensten.

In Vlaanderen werd de daling van de werkgelegenheid in de bedrijfstakken «handel en vervoer», «informatie en communicatie» en vooral in de industrie gecompenseerd door de stijging in de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» (+0,6 procentpunt).

2. Opleiding⁽¹⁾

De uitgaven voor opleiding vertonen een uitgesproken cyclisch profiel. Tegen de achtergrond van de vertraging van de bedrijvigheid in 2009, waren de budgetten voor formele en informele opleiding neerwaarts bijgesteld, terwijl de – verhoudingsgewijs zeer geringe – uitgaven in verband met initiële opleiding waren toegenomen.

(1) De opleidingsinitiatieven in de sociale balans omvatten de activiteiten inzake voortgezette beroepsopleiding voor de werknemers (onderverdeeld in formele opleiding en informele of minder formele opleiding) en de activiteiten voor initiële beroepsopleiding verstrekt aan personen die tewerkgesteld zijn in het kader van alternerend leren en werken. Voor een exacte definitie van de verschillende typen van opleiding en de gevraagde informatie, zie deel 5 van het artikel «De sociale balans 2008», dat verschenen is in het Economisch Tijdschrift van december 2009 en terug te vinden is op de website van de Nationale Bank van België (www.nbb.be), alsook de «Toelichtingsnota met betrekking tot de opleidingsactiviteiten opgenomen in de sociale balans» op http://www.nbb.be/doc/ba/socialbalance/notice_formation_n1_4%20avril%202008.pdf

De participatiegraad van de werknemers inzake opleiding was stabiel gebleven, behalve voor informele opleiding. In 2010 investeerden de ondernemingen meer in de formele en informele opleiding van hun werknemers, van wie ook een groter aantal aan dergelijke opleidingen deelnam. De indicatoren inzake initiële opleiding waren daarentegen neerwaarts gericht.

2.1 Ondernemingen die opleiding verstrekken

In 2010 registreerde 22 % van de ondernemingen uit de beperkte populatie een of ander opleidingsinitiatief in hun sociale balans, tegen 21,8 % een jaar eerder. Het aantal bedrijven dat melding maakte van formele en informele opleidingsactiviteiten nam toe, terwijl de groep bedrijven die de rubrieken met betrekking tot initiële opleiding invulde, kleiner werd.

Er zij opgemerkt dat het aandeel van de ondernemingen met opleidingsactiviteiten groter is in de beperkte dan in de totale populatie, net zoals het peil van de overige opleidingsindicatoren er hoger is. Deze laatste omvat verhoudingsgewijs immers meer grote ondernemingen die in grotere getale de ter zake gevraagde informatie verstrekken. Nagenoeg alle ondernemingen met meer dan 250 VTE vermeldden in 2010 opleidingsactiviteiten, net zoals vier op vijf middelgrote ondernemingen. Slechts 16 % van de kleine ondernemingen, daarentegen, vulde de rubrieken van de sociale balans in verband met opleiding in.

Dit heeft gevolgen voor het relatieve belang van de ondernemingen met opleidingsactiviteiten volgens vestigingsplaats. Drie op vier multiregionale bedrijven registreerden in 2010 opleidingsactiviteiten, tegen slechts een op vijf uniregionale vennootschappen, die gemiddeld beschouwd aanzienlijk kleiner zijn. In deze laatste groep beliep het aandeel van de opleiding verstreckende ondernemingen in Vlaanderen iets minder dan 20 %, terwijl het in de andere gewesten groter was dan 23 %. Het verschil is vooral groot voor initiële opleiding: 7 % van de ondernemingen die uitsluitend in Wallonië actief zijn, maakte gewag van een dergelijke activiteit, tegen 3 % in Brussel en 2 % in Vlaanderen. Waalse bedrijven registreerden naar verhouding ook ietwat meer initiatieven inzake informele opleiding. In Brussel bevinden zich echter de meeste ondernemingen die formele opleidingsactiviteiten financieren: één bedrijf op vijf organiseerde dergelijke activiteiten in de hoofdstad, tegen 18,4 % in Wallonië en 17,2 % in Vlaanderen.

Het uiteenlopend beleid op lokaal niveau beïnvloedt wellicht het gedrag van de ondernemingen inzake opleiding. Hoewel een aantal maatregelen, zoals het betaald educatief verlof en het industrieel leerlingwezen, momenteel nog onder de federale overheid ressorteren, zijn de deelgebieden immers verantwoordelijk voor onderwijs en hebben ze de meeste bevoegdheden inzake beroepsopleiding.

TABEL 7 OPLEIDING VERSTREKKENDE ONDERNEMINGEN⁽¹⁾ IN 2010
(in % van het totaal, beperkte populatie)

	Totaal	Multiregionale ondernemingen	Uniregionale ondernemingen	waarvan:		
				Brussel	Vlaanderen	Wallonië
Ondernemingen met opleidingsactiviteiten	22,0	75,3	21,1	23,3	19,7	24,1
waarvan:						
formele opleiding	18,7	70,4	17,8	20,3	17,2	18,4
minder formele of informele opleiding	9,1	43,1	8,5	8,5	8,3	9,0
initiële opleiding	3,4	15,5	3,1	3,0	1,9	7,0
Ondernemingen die verschillende opleidingstypen combineren ⁽²⁾	8,1	45,1	7,4	7,6	6,9	8,8

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Een onderneming verricht opleidingsactiviteiten als de netto-opleidingskosten niet gelijk zijn aan nul. Een onderneming die bijdragen of stortingen aan collectieve fondsen vermeldt in de desbetreffende kostenrubriek kan dus als een opleiding verstreckende onderneming worden beschouwd, zelfs indien haar werknemers tijdens het boekjaar niet aan een opleidingsactiviteit hebben deelgenomen.

(2) Wanneer een onderneming verschillende opleidingstypen combineert, wordt ze geboekt als onderneming met opleidingsactiviteiten voor elk van deze categorieën, wat betekent dat de percentages van ondernemingen met opleidingsactiviteiten voor de verschillende opleidingstypen niet kunnen worden opgeteld om het totale aandeel van de ondernemingen met opleidingsactiviteiten te berekenen.

2.2 Doelstellingen van de private sector inzake opleiding

Er bestaan reeds verschillende jaren kwantitatieve doelstellingen voor de opleidingsinspanningen van de ondernemingen uit de private sector. Wat participatie betreft, diende één werknemer op twee vanaf 2010 een opleiding te volgen. Op het vlak van kosten moeten de opleidingsuitgaven 1,9 % van de loonsom uitmaken.

De opleidingsinspanningen van de private sector in zijn geheel beschouwd, worden elk jaar beoordeeld door de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (CRB), die de resultaten ervan publiceert in zijn Technisch Verslag over de maximale beschikbare marges voor de loonkostenontwikkeling. Het is niet mogelijk om aan de hand van de sociale balansen een totale participatiegraad te berekenen, aangezien een werknemer die deelneemt aan verschillende typen van opleiding in elk van de betrokken tabellen wordt geregistreerd en deze dubbelstellingen niet kunnen worden gecorrigeerd. De beoordeling van de financiële inspanning door de CRB berust op het geheel van de sociale balansen die voor een bepaald boekjaar worden neergelegd. Die gegevens zijn vijftien maanden na de afsluiting van het boekjaar beschikbaar, zodat de resultaten voor het meest recente jaar worden geraamd aan de hand van de resultaten van het voorgaande jaar en de verandering tussen deze beide periodes in de – als basis voor dit artikel dienende – beperkte populatie. Deze laatste is het resultaat van een specifieke selectie op basis van een reeks criteria (onder meer de duur en de afsluitingsdatum van het boekjaar, alsook de neerlegging van een sociale balans voor de twee opeenvolgende boekjaren),

waardoor het staal kleiner wordt qua omvang. Ondanks het restrictieve karakter van de beperkte populatie, is deze voldoende representatief om het verloop ervan te mogen beschouwen als een goede indicator voor de verwachte ontwikkelingen in het geheel van ondernemingen die een sociale balans neerleggen.

Aangezien volgens de conclusies van het Technisch Verslag van de CRB van november 2010 de financiële opleidingsinspanningen onder de doelstelling voor 2008 en (op basis van de voorlopige gegevens) 2009 bleven, dienden de sectoren die geen collectieve arbeidsovereenkomst hadden gesloten waarin uitdrukkelijk werd voorzien in een verhoging van hun financiële opleidingsinspanning of van de participatiegraad van hun werknemers inzake opleiding, in 2011 voor het eerst een boete te betalen in de vorm van een extra bijdrage voor de financiering van het stelsel van betaald educatief verlof.

2.2.1 Deelname aan opleiding

Meer dan 40 % van de werknemers in de ondernemingen van de beperkte populatie nam in 2010 deel aan formele opleidingsactiviteiten en 23,3 % genoot een minder formele of informele opleiding. Tussen 2009 en 2010 stegen deze percentages met respectievelijk 1,3 et 2,1 %. Het – zeer klein blijvende – relatieve aandeel van personen met een leer- of stagecontract in een stelsel van alternerend leren, kromp daarentegen licht in tot 0,9 % van de werkgelegenheid.

In de multiregionale ondernemingen heeft 60 % van de loontrekkenden een of meerdere formele opleidingen

TABEL 8 DEELNAME AAN OPLEIDINGSACTIVITEITEN IN 2010: UITSPLOITING NAAR VESTIGINGSPLAATS VAN DE ONDERNEMINGEN
(aantal opgeleide werknemers, in % van de gemiddelde werkgelegenheid, tenzij anders vermeld, beperkte populatie)

	Formele opleiding		Informele opleiding		Initiële opleiding	
	2010	Verandering tussen 2009 en 2010, in procentpunten	2010	Verandering tussen 2009 en 2010, in procentpunten	2010	Verandering tussen 2009 en 2010, in procentpunten
Uniregionale ondernemingen	34,4	1,3	19,3	2,1	1,1	-0,2
waarvan :						
Brussel	37,1	3,5	16,0	1,0	1,2	-0,7
Vlaanderen	34,5	1,1	22,3	2,9	0,9	-0,1
Wallonië	32,7	0,6	13,0	0,4	1,5	-0,2
Multiregionale ondernemingen	60,0	1,9	33,7	2,3	0,5	0,0
Totaal	41,5	1,3	23,3	2,1	0,9	-0,1

Bron : NBB (sociale balansen).

gevolgd; een derde van de werknemers nam bovendien deel aan informele opleidingsinitiatieven. Personen met een leer- of stagecontract maakten daarentegen slechts 0,5% van de loontrekkenden van deze ondernemingen uit, twee keer minder dan in de uniregionale ondernemingen.

In deze laatste ondernemingen volgde 34,4% van de werknemers in 2010 een formele en 19,3% een informele opleiding. De verschillen tussen de gewesten zijn minder groot voor de formele opleiding (er is slechts 5 procentpunt verschil tussen de participatiegraad in Wallonië, namelijk 32,7%, en in Brussel, namelijk 37,1%) dan voor de informele opleiding (bijna 10 procentpunt verschil tussen Wallonië en Vlaanderen, waar dit aandeel respectievelijk 13 en 22,3% beliep).

Het aandeel van de personen die een stage in de onderneming combineren met een schoolopleiding is groter dan gemiddeld beschouwd in de uniregionale ondernemingen (1,1%), maar de verschillen tussen de drie gewesten zijn aanzienlijk. De gegevens uit de sociale balansen tonen aan dat alternerend leren verhoudingsgewijs meer succes heeft in de Franse dan in de Vlaamse Gemeenschap. Daarbij zij opgemerkt dat de organisatie van leercontracten in België via twee belangrijke kanalen verloopt: via de scholen, die zodoende een alternatief voor voltijdonderwijs aanbieden, en via de opleidingsinstellingen van de middenstand. Uit de statistische jaarboeken van de schoolbevolking blijkt inderdaad dat het aantal leerlingen dat deeltijdonderwijs volgt, groter is in de Franse dan in de Vlaamse Gemeenschap⁽¹⁾.

In de Waalse uniregionale ondernemingen maakten personen met een leercontract en stagiairs in 2010 1,5% van het personeelsbestand uit. Ze waren vooral vertegenwoordigd in de industrie, de bedrijfstak «handel en vervoer» en de bouwnijverheid. In Brussel had dit type van opleiding betrekking op 1,2% van de werknemers, waarbij meer dan een derde van de deelnemers aan de slag was in de branche «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten». In Vlaanderen werkte minder dan 1% van de werknemers in een stelsel van alternerend leren, voornamelijk in de industrie en de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten».

2.2.2 Opleidingskosten

Worden alle activiteiten samen beschouwd, dan maakten de door de ondernemingen van de analysepopulatie meegedeelde opleidingsuitgaven in 2010 in totaal 1,71% van de personeelskosten uit, dat is 3,4% méér dan een jaar eerder. De bruto-uitgaven voor formele opleiding beliepen 1,21% van de personeelskosten, en zowat 7% daarvan

werd gerecupereerd via ontvangen subsidies of andere financiële tegemoetkomingen. De nettokosten (na aftrek van eventuele subsidies) voor de informele en initiële opleiding bedroegen respectievelijk 0,48 en 0,06% van de personeelskosten.

De in de sociale balansen vermelde bijdragen en stortingen aan collectieve fondsen die zijn gedaan krachtens de wettelijke of paritaire verplichtingen van de ondernemingen beliepen gemiddeld 0,06% van de personeelskosten. Volgens de berekeningen van de CRB was deze rubriek in 2009 goed voor 0,184% van de loonsom, wat drie keer meer is dan het totaal dat is meegedeeld in de sociale balansen. Een groot aantal ondernemingen vult in deze rubriek blijkbaar geen enkel bedrag in en bovendien lopen de bijdrageratio's van de ondernemingen die de rubriek wél invullen, sterk uiteen. Verhoudingsgewijs ontlopen op dat vlak veel meer kleine dan grote ondernemingen hun rapporteringsverplichting.

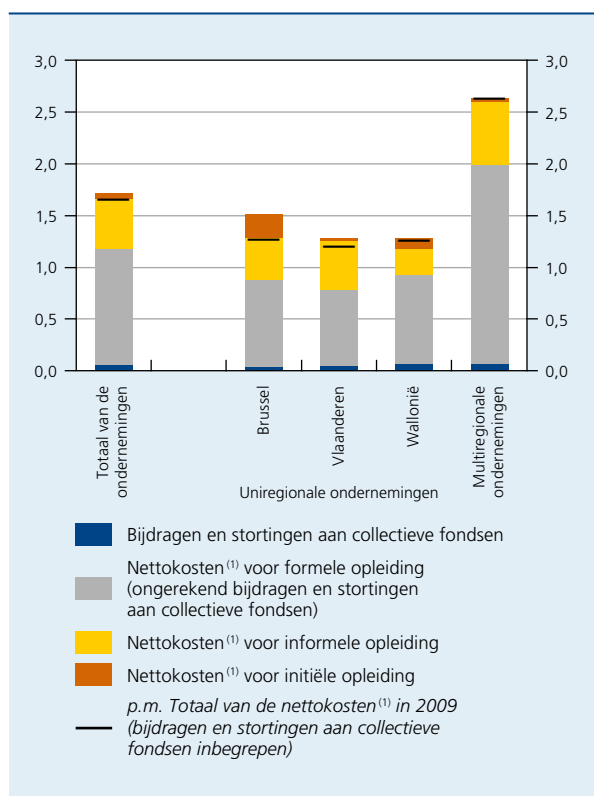
De multiregionale bedrijven namen drie vierde van de netto-opleidingskosten voor formele opleiding voor hun rekening, 23% voor informele opleiding en slechts 1% voor initiële opleiding. Deze kosten beliepen in 2010 in totaal 2,63% van de personeelskosten, wat twee keer meer is dan bij de uniregionale ondernemingen.

Op het vlak van formele opleiding is er een significant verschil tussen de multiregionale en de uniregionale ondernemingen. De brutokosten van de formele opleiding bedroegen minder dan 1% van de personeelskosten van de Vlaamse, Brusselse en Waalse uniregionale ondernemingen, tegen 2,06% in de multiregionale bedrijven. De ontvangen subsidies en andere financiële tegemoetkomingen maken daarentegen een iets groter deel uit van de bruto-opleidingskosten in de uniregionale ondernemingen (7,8%) dan in de multiregionale bedrijven (6,5%). De subsidiëeringsmaatregelen voor formele opleiding zijn inderdaad in de eerste plaats op de kleine ondernemingen gericht. In Wallonië kunnen ondernemingen met minder dan 250 werknemers opleidingen van hun loontrekkenden betalen met opleidingscheques, ten belope van de helft van de uitgaven voor die opleidingen. In Vlaanderen wordt voortgezette opleiding aangemoedigd door middel van een individueel recht van de werknemer op opleidingscheques; daarnaast worden subsidies verstrekt voor de door de kmo's ondersteunde opleidingsactiviteiten (de «KMO-portefeuille»), waarvan het opleidingsgedeelte € 2 500 per onderneming per jaar

(1) In het schooljaar 2008-2009 (het laatste waarvoor de gegevens voor de twee gemeenschappen beschikbaar zijn) waren meer dan 9 000 leerlingen ingeschreven in de CEFA (Centres d'éducation et de formation en alternance), die de instellingen groepeerd die dit type van onderwijs in de Franse Gemeenschap aanbieden, tegen iets minder dan 7 000 leerlingen in het overeenstemmende stelsel in de Vlaamse Gemeenschap (deeltijds secundair onderwijs).

GRAFIEK 2 OPLEIDINGSKOSTEN IN 2010: UITSPLITSING NAAR VESTIGINGSPLAATS VAN DE ONDERNEMINGEN

(in % van de personeelskosten, beperkte populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De netto-opleidingskosten worden verkregen door de ontvangen subsidies en andere financiële tegemoetkomingen af te trekken van de brutokosten.

bedraagt en waardoor ondernemingen hun opleidingskosten met de helft kunnen reduceren. In het Brussels Gewest, daarentegen, dienen de subsidies om de opleiding van werkzoekenden vóór of na hun indienstneming te financieren (een opleiding in taal of informatie- en communicatietechnologie). Hoewel ieder gewest zijn eigen regeling heeft, liggen de subsidiebedragen, uitgedrukt in procenten van de bruto-opleidingskosten, niet zo heel ver uiteen: 6,7 % in Wallonië, 7,2 % in Brussel en 8,4 % in Vlaanderen.

Terwijl de Vlaamse en Waalse uniregionale ondernemingen in totaal een even groot budget aan opleidingsactiviteiten besteden, namelijk iets minder dan 1,3 % van de personeelskosten, verschilt de verdeling tussen de verschillende opleidingsactiviteiten toch aanzienlijk. De Vlaamse ondernemingen besteden 37 % van hun budget aan informele opleiding, dat is 17 procentpunt meer dan de Waalse uniregionale ondernemingen. In Vlaanderen blijft de initiële opleiding stiefmoederlijk behandeld worden: er wordt slechts 2 % van het opleidingsbudget aan besteed, tegen 7 % in Wallonië en 15 % in Brussel.

Het is evenwel niet uitgesloten dat de komende jaren in de drie gewesten meer initiële opleiding zal worden gegeven. Begin 2010 verminderde de federale regering immers de sociale-zekerheidsbijdragen voor werkgevers die een aantal van hun werknemers toestemming verlenen om opleiding te geven of om personen te begeleiden die een opleiding volgen op de werkvloer. Deze maatregel moet ondernemingen ertoe aansporen meer stageplaatsen aan te bieden en de overdracht van vaardigheden door middel van mentorschap te valoriseren.

2.3 Overige opleidingsindicatoren

De opleidingsinitiatieven verschillen van elkaar qua kosten en duur.

In 2009 werd nog een achteruitgang opgetekend, maar in 2010 gaven de ondernemingen opnieuw meer formele opleiding. De nettokosten stegen met 2,4 %, iets minder dan de stijging van het aantal deelnemers, wat maakt dat de kosten per opgeleid werknemer, die onder meer het loon van de lesgevers en dat van de cursisten bevatten,

TABEL 9 KOSTEN EN DUUR VAN DE OPLEIDINGEN IN DE OPLEIDING VERSTREKKENDE ONDERNEMINGEN
(beperkte populatie)

	Formeel	Informeel	Initieel
Nettokosten⁽¹⁾ per deelnemer (in €, tenzij anders vermeld)			
2009	1 331	957	2 801
2010	1 314	988	2 918
Verandering, in %	-1,3	3,2	4,2
Nettokosten⁽¹⁾ per uur opleiding (in €, tenzij anders vermeld)			
2009	49,4	36,9	12,9
2010	52,3	37,7	12,7
Verandering, in %	5,9	2,0	-1,0
Opleidingsduur per deelnemer (in uren, tenzij anders vermeld)			
2009	28,4	25,9	217,6
2010	26,4	26,2	228,9
Verandering, in %	-6,8	1,2	5,2

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De netto-opleidingskosten worden verkregen door de ontvangen subsidies en andere financiële tegemoetkomingen af te trekken van de brutokosten. De nettokosten voor formele opleiding omvatten daarenboven de betaalde bijdragen en stortingen aan collectieve fondsen.

licht daalden, tot € 1 314. Ook de gemiddelde opleidingsduur per deelnemer werd korter, van 28,4 tot 26,4 uur.

Tussen 2009 en 2010 lieten zowel het aantal deelnemers als de aan informele opleiding bestede bedragen en tijd een stijging met meer dan 10% optekenen. Deze op zich opmerkelijke toename zou deels kunnen worden verklaard door een betere registratie van de informele opleiding. In 2009 was het totale volume gewerkte uren overigens aanzienlijk geslonken als gevolg van de economische recessie in tal van sectoren, waardoor de tijd die werd besteed aan opleiding op de werkvloer dat jaar wellicht terugliep. In 2010 werd per deelnemer gemiddeld 26,2 uur uitgetrokken voor informele opleiding, wat ongeveer evenveel is als de gemiddelde werktijd die aan formele opleiding werd besteed. De aan informele opleiding verbonden kosten per deelnemer bleven niettemin heel wat lager, namelijk € 988 per persoon of 75% van de gemiddelde uitgave voor formele opleiding. Dit geldt ook voor de kosten per uur van deze twee opleidingstypen, die respectievelijk € 37,7 en € 52,3 bedroegen. De kosten voor formele opleiding omvatten immers de inschrijvingskosten en eventueel de reis-, restauratie- en verblijfskosten van de deelnemers, terwijl informele opleiding hoofdzakelijk op de werkvloer plaatsvindt.

De variabelen inzake initiële opleiding lieten een ander verloop optekenen dan die van de voortgezette opleiding: het aantal stagiairs en werknemers met een leercontract verminderde met bijna 13%, en de uren en de kosten daalden met iets minder dan 10%. De kosten per opleidingsuur liepen dus terug, terwijl de uitgaven per deelnemer en de gemiddelde duur van de opleidingen toenamen. Het peil van de indicatoren van de initiële

opleiding verschilt sterk van dat met betrekking tot de formele of informele opleiding. Zo werd in 2010 per deelnemer gemiddeld ongeveer 230 uur initiële opleiding gegeven aangezien de werknemers met een leercontract en stagiairs de tijd die ze in de onderneming doorbrengen grotendeels aan hun opleiding besteden. Omdat deze werknemers een laag loon hebben, liggen de kosten per uur voor initiële opleiding met iets minder dan € 13 heel wat lager dan de uurkosten voor voortgezette opleiding.

3. Gezondheidszorg en maatschappelijke diensten

3.1 Recente ontwikkelingen

De branche «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» werd dit jaar grondiger geanalyseerd. De in niveau weergegeven cijfers betreffen de totale populatie van 2009, terwijl de variaties tussen 2009 en 2010 gebaseerd zijn op de beperkte populatie. Deze bedrijfstak verschaftte ongeveer 20% van de werkgelegenheid van de ondernemingen uit de totale populatie in 2009 en was de op een na belangrijkste dienstenbranche, na de bedrijfstak «handel en vervoer». Die grotendeels door de overheid gesubsidieerde branche onderscheidt zich van de andere bedrijfstakken doordat de gesalarieerde werkgelegenheid er reeds tal van jaren fors groeit – met ongeveer 3% de afgelopen tien jaren op basis van de nationale rekeningen – en ze de Grote recessie heeft doorstaan zonder aan dynamiek in te moeten boeten. De ondernemingen uit de tak «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» die een sociale balans hebben neergelegd, zagen in 2010

TABEL 10 VERLOOP VAN DE WERKGELEGENHEID IN DE GEZONDHEIDSZORG EN MAATSCHAPPELIJKE DIENSTEN TUSSEN 2009 EN 2010

(jaargemiddelden, beperkte populatie)

	Voltijds		Deeltijds		Totaal	
	Eenheden	%	Eenheden	%	Eenheden	%
Gezondheidszorg en maatschappelijke diensten . .	2 848	2,0	8 999	4,8	11 847	3,6
waarvan :						
Menselijke gezondheidszorg	1 354	1,8	3 097	3,7	4 451	2,8
Maatschappelijke dienstverlening met huisvesting	598	2,0	2 809	5,4	3 407	4,1
Maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting	896	2,2	3 093	6,1	3 990	4,3

Bron: NBB (sociale balansen).

de gemiddelde werkgelegenheid het sterkst toenemen, met 3,6 %, tegen 0,5 % voor de bedrijfstakken als geheel.

De bedrijfstak verdient ook bijzondere aandacht vanwege de problemen waarvoor hij zich, onder meer inzake menselijke en financiële middelen, geplaatst weet, tegen de achtergrond van de vergrijzing van de bevolking en de technologische ontwikkelingen. De analyse van de knelpuntberoepen die de regionale diensten voor arbeidsbemiddeling in België jaarlijks uitvoeren, wijst op een structurele schaarste aan arbeidskrachten in verschillende medische en sociale domeinen, wat ook blijkt uit de korte werkloosheidsduur van de jonge afgestudeerden uit de medische studierichtingen⁽¹⁾. In 2010 ontvingen de overheidsdiensten voor arbeidsbemiddeling bijna 17 000 vacatures voor knelpuntberoepen in de gezondheidszorg, de maatschappelijke dienstverlening en de diensten aan personen, waarvan 14 000 in Vlaanderen. De meeste daarvan hadden betrekking op verpleegkundigen en verzorgenden. Bovendien was in 2009 in Vlaanderen slechts 0,5 % van de houders van een professionele bachelor van verpleger een jaar na het afstuderen nog ingeschreven als werkloze (VDAB, 2011). Het tekort aan verplegend personeel heeft vooral te maken met een gebrek aan kandidaten (kwantitatief tekort aan gediplomeerden) dat kan worden versterkt door vaak ongunstig geachte arbeidsvoorwaarden (dienstregeling, moeilijkheidsgraad van de taken, enz.). De toename van de verzorging, de vooruitgang van de technologie en de strengere kwalitatieve normen verhogen evenwel het vereiste aantal verpleegkundigen en de scholingsgraad van deze laatsten.

Sinds 2006 vult een groter aantal ondernemingen van de branche «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» een sociale balans in, als gevolg van de strengere verplichtingen voor vzw's en grote stichtingen⁽²⁾, waardoor de representativiteit van deze bedrijfstak kan worden verbeterd. Zo vertegenwoordigen de loontrekken van die ondernemingen in 2009 88,5 % van de overeenstemmende werkgelegenheid in de nationale rekeningen.

In de NACE-BEL 2008 classificatie wordt de branche «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» onderverdeeld in drie deeltakken⁽³⁾: de «menselijke gezondheidszorg», voornamelijk de activiteiten van ziekenhuizen; de «maatschappelijke dienstverlening met huisvesting»,

zoals rust- en verzorgingstehuizen voor ouderen en instellingen met huisvesting voor personen met een handicap; en de «maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting», die onder meer dagcentra of crèches omvat. Nagenoeg de helft van het personeelsbestand in de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» werkt in de «menselijke gezondheidszorg», terwijl de rest verdeeld is over de twee andere deeltakken.

In 2010 was de relatieve personeelstoename het grootst in de «maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting» en in de «maatschappelijke dienstverlening met huisvesting», namelijk meer dan 4 %. In de beroepen van de «menselijke gezondheidszorg» groeide de werkgelegenheid met 2,8 %. Die ontwikkelingen zijn niet nieuw; volgens de nationale rekeningen neemt de gesalarieerde werkgelegenheid in de «maatschappelijke dienstverlening» fors toe, reeds sedert enkele jaren sterker dan in de «menselijke gezondheidszorg».

In elk van de deeltakken groeide deeltijdarbeid – die in dit soort van activiteiten het meest voorkomt – sterker dan voltijdarbeid, gemiddeld beschouwd met respectievelijk 4,8 en 2 %.

3.2 Kenmerken van de bedrijfstak

3.2.1 Structuur van de ondernemingen en de werkgelegenheid

In 2009 telde de bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» 4 155 ondernemingen, die alles samen 385 557 werknemers in dienst hadden. Meer dan de helft van die ondernemingen waren vzw's die 79 % van de totale werkgelegenheid uitmaakten omdat meer bepaald enkele grote ziekenhuizen die rechtsvorm hadden aangenomen.

De werkgelegenheid was blijkbaar sterk geconcentreerd in enkele zeer grote ondernemingen. De werkgevers met meer dan 250 VTE, die in 2009 goed waren voor minder dan 5 % van het totaal van de ondernemingen, zorgden op zich al voor 60 % van de totale werkgelegenheid in de branche. Daarentegen telde 78 % van de ondernemingen maximaal 50 VTE met slechts 16 % van de loontrekken in dienst.

De uitsplitsing van de instellingen en het personeelsbestand ervan naar ondernemingsgrootte verschilt afhankelijk van de uitgeoefende activiteit. In de «menselijke gezondheidszorg» is drie vierde van de banen geconcentreerd in enkele grote ziekenhuizen met meer dan 500 VTE. Een instelling van die omvang heeft gemiddeld

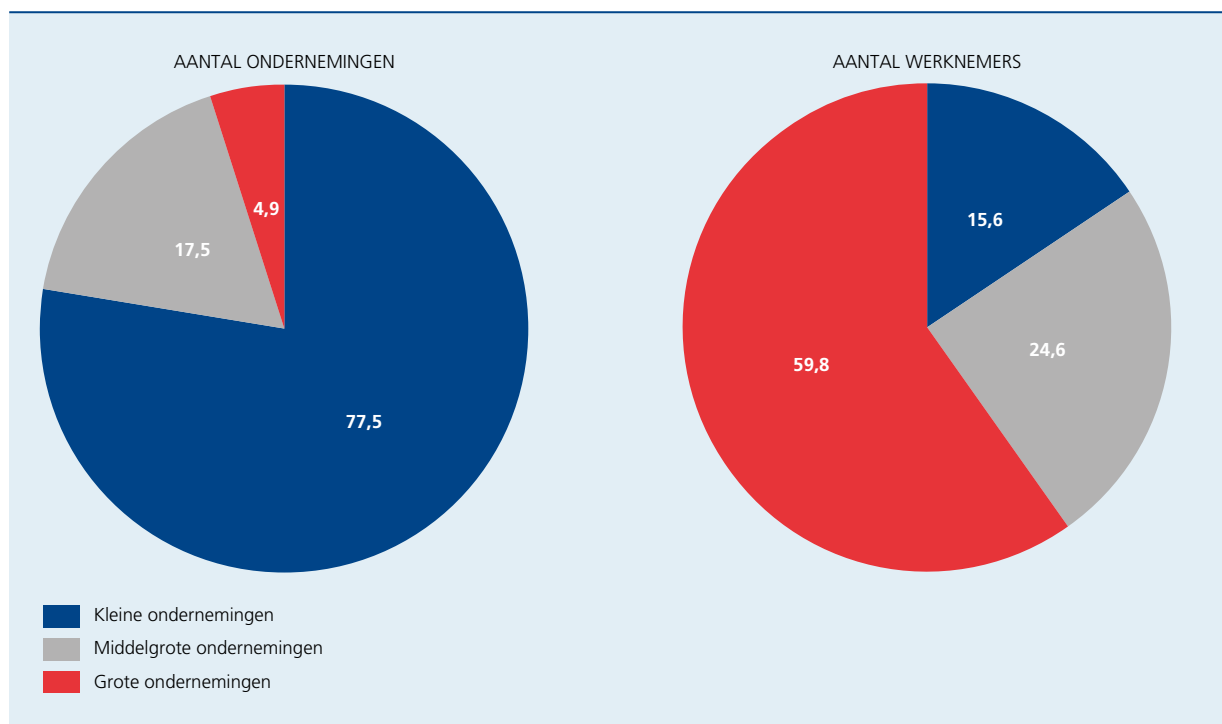
(1) VDAB (2011), Werkzoekende schoolverlaters in Vlaanderen, 25^e studie 2008-2009.

(2) De sociale balans moet worden ingevuld door alle vzw's en private stichtingen met ten minste 20 werknemers, gemiddeld op jaarbasis en uitgedrukt in voltijdse equivalenten (VTE). Voor de grote en zeer grote verenigingen en stichtingen maakt de sociale balans een integrerend deel uit van de – sinds 2006 geldende – genormaliseerde jaarrekening die ze bij de Nationale Bank van België moeten neerleggen. Als gevolg van die gewijzigde regelgeving zijn deze entiteiten sinds 2006 beter vertegenwoordigd in de sociale balansen, wat historische vergelijkingen binnen de branche bemoeilijkt.

(3) Codes 86, 87 en 88 van de nomenclatuur NACE-BEL 2008.

GRAFIEK 3 **STRUCTUUR VAN DE ONDERNEMINGEN EN DE WERKGELEGENHEID IN DE GEZONDHEIDSZORG EN MAATSCHAPPELIJKE DIENSTEN⁽¹⁾**

(gegevens op 31 december 2009, in % van het totaal, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De kleine ondernemingen tellen maximaal 50 werknemers in VTE, de middelgrote ondernemingen tellen meer dan 50 tot 250 VTE, en de grote ondernemingen meer dan 250 VTE.

1 900 personen in dienst. De zeer kleine structuren, met maximaal 10 VTE, zijn het talrijkst, maar ze vertegenwoordigen slechts 2 % van de werkgelegenheid. De « maatschappelijke dienstverlening met huisvesting » omvat een groot aantal structuren die meer dan 10 en maximaal 50 VTE in dienst hebben, maar bij de middelgrote werkgevers is de helft van de loontrekkenden werkzaam. In de « maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting », ten slotte, wordt één op twee banen uitgeoefend in – relatief weinig voorkomende – ondernemingen met meer dan 250 VTE. De kleine ondernemingen – die 76 % van de werkgevers uitmaken – zorgen dan weer voor 21 % van de arbeidsplaatsen.

3.2.2 Geslacht en arbeidsstelsel

De branche « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » heeft als bijzondere eigenschap dat ze hoofdzakelijk vrouwen in dienst heeft: in 2009 maakten ze bijna 80 % van het totale aantal werknemers uit. Ter vergelijking: het gemiddelde aandeel van de vrouwelijke werknemers, voor alle bedrijfstakken samen, bedroeg 43 %. In de andere branches van de tertiaire sector, zoals de « zakelijke diensten », de « financiën en verzekeringen »

en de « overige diensten » bestaat meer dan de helft van de arbeidskrachten uit vrouwen. Daartegenover werken er veel minder vrouwen in de bouwnijverheid en de industrie.

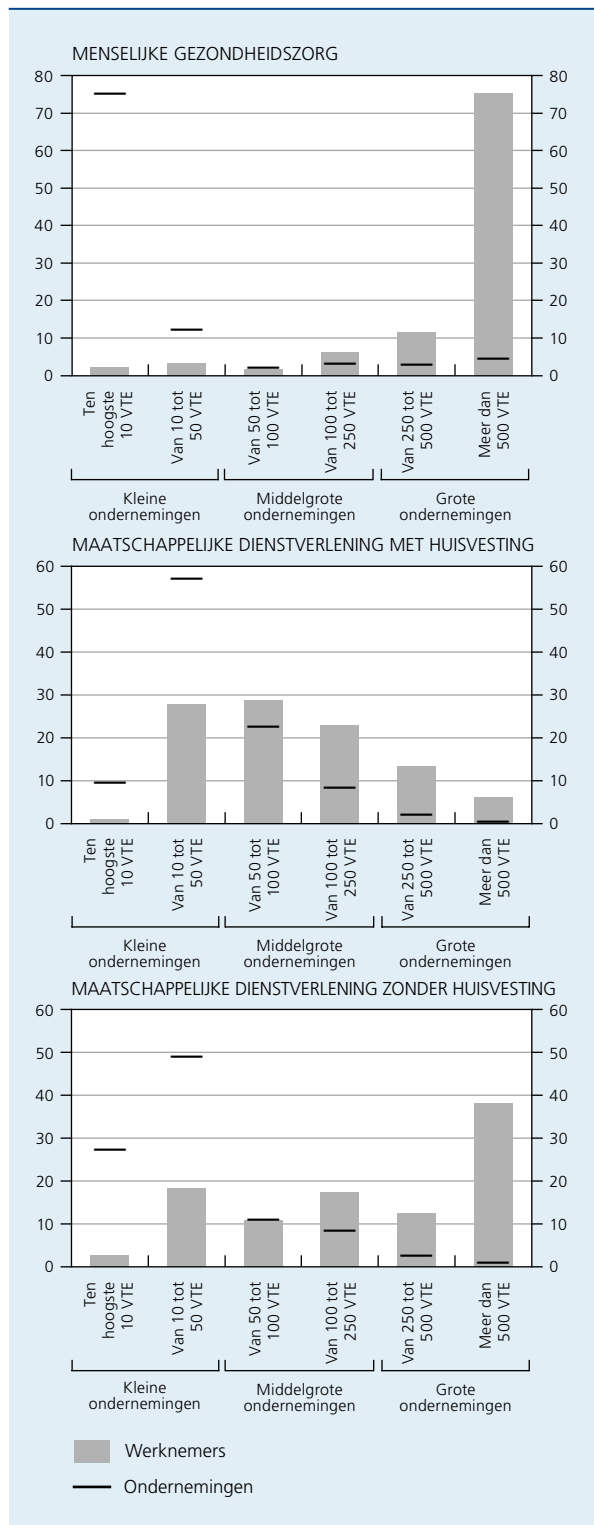
Die resultaten gaan vaak gepaard met de keuze van de studierichting, die nog steeds redelijk geslachtsgebonden blijft. Zo zijn vrouwen, wat het hoger onderwijs betreft, oververtegenwoordigd in de gezondheidswetenschappen en in de humane en sociale wetenschappen, zij het met sterke verschillen van de ene richting tot de andere (psychologie en pedagogie zijn bijvoorbeeld populairder bij vrouwen). Daartegenover zijn ze duidelijk ondervertegenwoordigd in de wetenschappen (zoals de ingenieurswetenschappen)⁽¹⁾.

In het totaal bedroeg het aandeel van de deeltijdarbeid in 2009 30,4 %. Meer dan de helft van de vrouwelijke werknemers had een deeltijdbaan, tegen 12,8 % van de mannen. Die aandelen zijn de afgelopen tien jaar constant

(1) Dit onderscheid berust op de terminologie van de Raad van rectoren van de Franstalige universiteiten van België, die de stof indelen naar drie grote domeinen: de humane wetenschappen, de wetenschappen en de gezondheidswetenschappen.

GRAFIEK 4 STRUCTUUR VAN DE ONDERNEMINGEN EN DE WERKGELEGENHEID IN DE DEELTAKKEN VAN DE GEZONDHEIDZORG EN MAATSCHAPPELIJKE DIENSTEN⁽¹⁾

(gegevens op 31 december 2009, in % van het totaal, totale populatie)

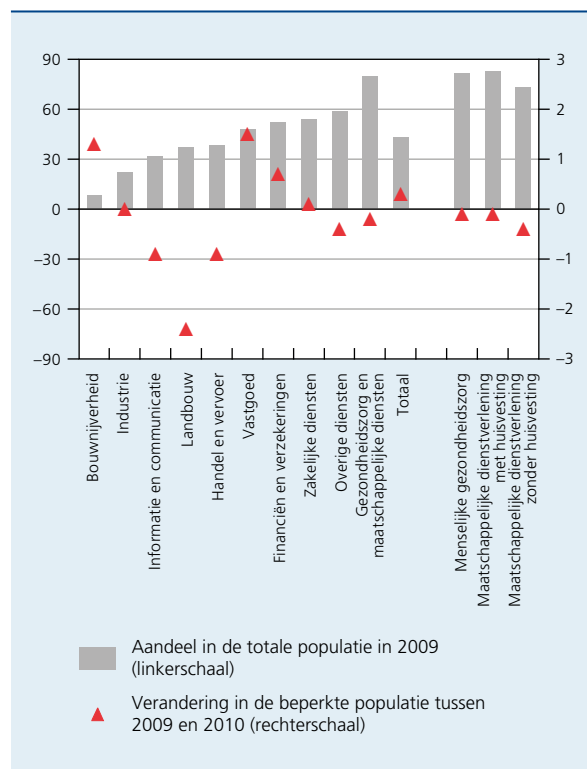


Bron : NBB (sociale balansen).

(1) De kleine ondernemingen tellen maximaal 50 werknemers in VTE, de middelgrote ondernemingen tellen meer dan 50 tot 250 VTE, en de grote ondernemingen meer dan 250 VTE.

GRAFIEK 5 AANDEEL VAN DE VROUWEN IN DE WERKGELEGENHEID VOLGENS BEDRIJFSTAK

(gegevens op 31 december, in %)



Bron : NBB (sociale balansen).

groter geworden en in het bijzonder voor de mannen is de graad van deeltijdarbeid verdubbeld, uitgaande van een lager initieel peil.

Uit de gegevens betreffende de beperkte populatie die voor de jaren 2009 en 2010 werd samengesteld, blijkt dat het aandeel van deeltijdarbeid nog lichtjes is vergroot.

Het beroep op dat arbeidsstelsel is niet gelijkelijk verdeeld over de verschillende bedrijfstakken; het relatieve belang ervan hangt blijkbaar samen met, onder meer, het aandeel van de vrouwelijke werkgelegenheid in die branches. Zo onderscheidt de branche « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » zich van de andere door een veel groter dan gemiddeld aandeel van de deeltijdarbeid, namelijk bijna 56 %, dat vrijwel integraal wordt verklaard door de werktijden van de vrouwen. In de « zakelijke diensten » en de « overige diensten » (eveneens bedrijfstakken met een meerderheid aan vrouwelijke werknemers) werkt 40 % van het personeel deeltijds. Op een gedetailleerder niveau wordt een ruimer beroep op verkorte werktijden vastgesteld in de « maatschappelijke dienstverlening met huisvesting », waar bijna twee derde van het personeel niet voltijds werkt.

Het aandeel van deeltijdarbeid nam in 2010 in zeer bescheiden mate toe in de « menselijke gezondheidszorg », terwijl het met respectievelijk 1,3 en 1,5 % steeg in de « maatschappelijke dienstverlening met huisvesting » en de « maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting ». Blijkbaar vallen die groeicijfers echter relatief beperkt uit ten opzichte van die in de bouwnijverheid, de « informatie en communicatie » en het vastgoed, branches waarin het aandeel van deeltijdarbeid onder het gemiddelde ligt.

Hoewel sommigen deeltijdarbeid beschouwen als een middel om beroeps- en gezinsleven met elkaar te verzoenen, is hij voor anderen in de eerste plaats een gedwongen keuze, omdat ze geen voltijd baan kunnen vinden. Volgens de resultaten van de geharmoniseerde arbeidskrachtentellingen van 2010 bedroeg het relatieve aandeel van de onvrijwillige deeltijdwerkers in België 10,7 % voor de vrouwen en 15,8 % voor de mannen. Volgens sommige enquêtes⁽¹⁾ is het niet uitgesloten dat deeltijdarbeid een reactie van de werknemers is op moeilijke arbeidsomstandigheden en een verhoging van de arbeidsintensiteit.

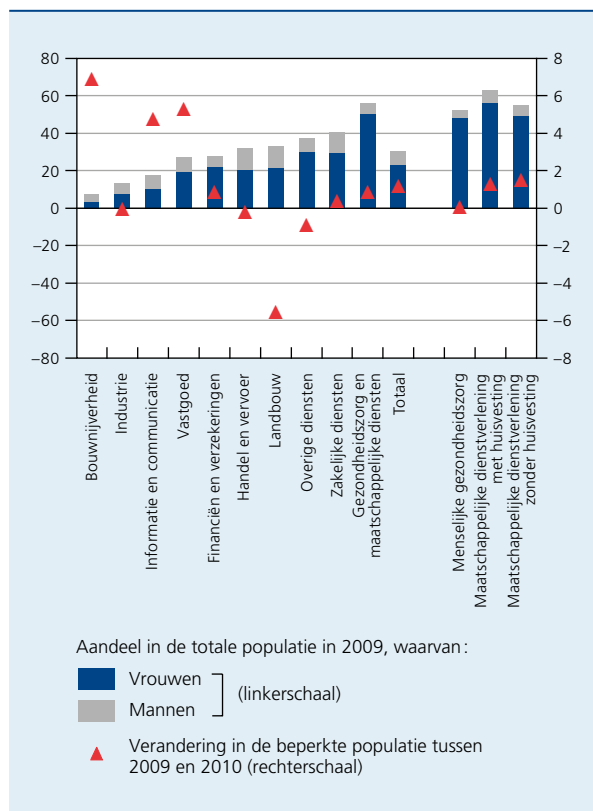
Dat is precies het geval in de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten », waar atypische werktijden frequent voorkomen (bijvoorbeeld vóór 7.00 u., na 18.00 u. of tijdens het weekend). In sommige gevallen verkiezen werkgevers overigens deeltijdwerkers in dienst te nemen vanwege een dagindeling met pieken: veel werk 's ochtends en 's avonds en een rustiger periode na de middag, wat typisch is voor ziekenhuizen.

3.2.3 Arbeidsovereenkomsten

Wat de soorten van arbeidsovereenkomsten betreft, ligt de branche « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » op hetzelfde niveau als de landbouw en de « overige diensten », met een percentage aan vaste arbeidsovereenkomsten in het totaal dat eind 2009 lager lag dan gemiddeld, namelijk ongeveer 89 %. Het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten bedraagt zelfs meer dan 15 % in de « maatschappelijke dienstverlening met huisvesting ». Aan de andere kant van het spectrum werken de « financiën en verzekeringen », de « informatie en communicatie », de industrie en de bouwnijverheid met minder dan 4 % tijdelijke arbeidsovereenkomsten.

Gemiddeld 82 % van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten bestaat uit overeenkomsten voor bepaalde duur. Niettemin treden er van de ene branche tot de andere, en ook binnen bepaalde bedrijfstakken, verschillen op. Zo bestaat twee derde van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten in de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » uit overeenkomsten voor bepaalde duur en een derde uit vervangingsovereenkomsten, die elders eerder zeldzaam zijn. In de « maatschappelijke dienstverlening met huisvesting » gaat het zelfs om twee op de vijf tijdelijke arbeidsovereenkomsten. Specifieke factoren kunnen het relatief grote gebruik van vervangingsovereenkomsten in de geneeskunde verklaren. Enerzijds moeten bepaalde arbeidsplaatsen worden opgevuld wegens het profylactisch verlof voor zwangere werknemers. Anderzijds wordt in een specifieke collectieve arbeidsovereenkomst voor de gezondheidszorg⁽²⁾ beoogd om de werktijd van het verplegend en verzorgend personeel vanaf 45 jaar te verlichten: werknemers worden jaarlijks gedurende een aantal uren vrijgesteld van arbeidsprestaties op grond van leeftijd en arbeidsstelsel. Om het tekort aan verplegend personeel op te vangen, bestaat er echter een alternatief, namelijk handhaving van de basiswerktijd met daarbij

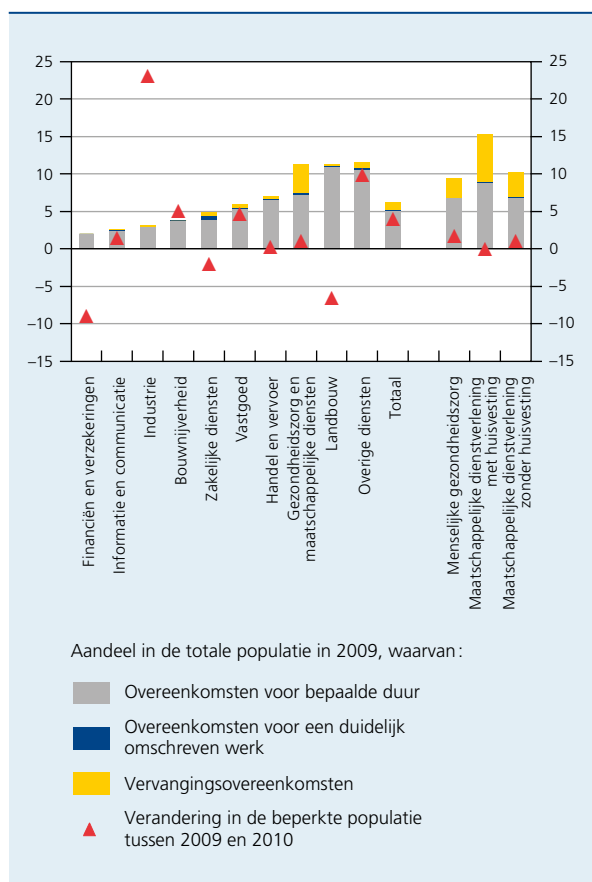
GRAFIEK 6 AANDEEL VAN DEELTIJDARBEID IN DE WERKGELEGENHEID VOLGENS BEDRIJFSTAK
(gegevens op 31 december, in %)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) FOREM (2006), *Les attitudes et les pratiques à l'égard de la gestion des ressources humaines dans l'écosystème du non-marchand en Région wallonne, Série 1: Hôpitaux et maisons de repos*, en VDAB (2010), *Analyse vacatures 2009: knelpuntberoepen*.
(2) Zie het koninklijk besluit van 1 oktober 2008 waarbij algemeen verbindend wordt verklaard de collectieve arbeidsovereenkomst van 26 oktober 2005, gesloten in het Paritair Comité voor de gezondheidsdiensten, betreffende de vrijstelling van arbeidsprestaties in het kader van de eindeloopbaanproblematiek en de toekenning van bijkomende verlopen ten voordele van bepaalde categorieën personeelsleden.

GRAFIEK 7 AANDEEL VAN DE TIJDELIJKE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN IN DE WERKGELEGENHEID VOLGENS BEDRIJFSTAK (gegevens op 31 december, in %)



Bron: NBB (sociale balansen).

een verhoging van het loon in de vorm van een premie. Andere personeelscategorieën krijgen vrijstellingen van prestaties in de vorm van extra vakantiedagen.

Gemiddeld beschouwd, is het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten tussen 2009 en 2010 met 4,1 % gestegen; er is een grote verscheidenheid in de groeicijfers per bedrijfstak, deels omdat ze uitgaan van een verschillend aanvangsspeel. In de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» groeide het percentage tijdelijke arbeidsovereenkomsten met 1,1 %, een bescheiden stijging vergeleken met bijvoorbeeld die in de «overige diensten» (bijna 10 %), waar het initiële niveau nochtans vergelijkbaar is met dat van de gezondheidszorg.

De ondernemingen die een sociale balans neerleggen in de vorm van een zogeheten volledig – en dus meer gedetailleerd – schema, verschaffen informatie over het gebruik van uitzendkrachten en ter beschikking van de onderneming gestelde werknemers. Een interessante

vaststelling is dat in de gezondheidszorg het minst gebruik wordt gemaakt van uitzendarbeid: 0,4 % van de arbeidskrachten die in 2009 in de branche werkten, had een uitzendcontract, tegen 2,8 % gemiddeld voor alle bedrijfstakken samen. Daarentegen ligt het percentage ter beschikking gestelde werknemers er hoger dan het gemiddelde, namelijk op 1,4 %, tegen 0,9 % gemiddeld. Enkel de branche «handel en vervoer» maakte in 2009 in ruimere mate gebruik van dat soort van arbeidskrachten (1,7 %).

Nochtans zou een beroep op uitzendkrachten a priori een van de oplossingen zijn voor het gebrek aan medisch personeel, in het bijzonder verpleegsters. Bepaalde factoren kunnen echter verklaren waarom de medisch-sociale sector op dat vlak terughoudend blijft. De verzorgingsinstellingen voeren organisatorische kosten aan omdat ze moeten werken met iemand die noch de patiënten noch de werking van de betrokken dienst kent en die onvoldoende tijd heeft om zich erin te integreren of om zich er meer mee in te laten. Voorts ontstaan er kwaliteitskosten omdat op middellange en lange termijn onmogelijk projecten tot stand kunnen worden gebracht⁽¹⁾.

3.2.4 Personeelskosten

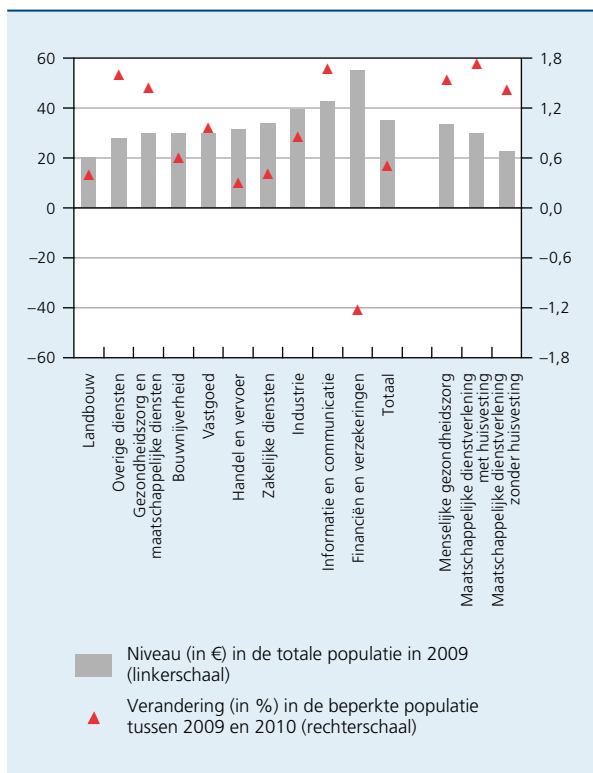
De in de sociale balansen vermelde personeelskosten omvatten de kosten voor de tewerkstelling van de in het personeelsregister ingeschreven werknemers⁽²⁾. Deze post bestaat uit de bezoldigingen en directe sociale voordelen, de werkgeversbijdragen voor de sociale zekerheid en de door de werkgever gedragen bovenwettelijke verzekeringspremies, alsook de overige personeelskosten (bijvoorbeeld maaltijdcheques en eco-cheques, verzekeringspremies voor arbeidsongevallen of beroepsziekten).

Het aanvangsniveau van de per gewerkt uur gemeten personeelskosten verschilt volgens de bedrijfstak. In 2009 bedroeg het gemiddelde € 34,7. De personeelskosten in de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» lagen bijna € 5 onder dat gemiddelde. Ze kwamen ongeveer € 25 lager uit dan de kosten in de bedrijfstak die de rangschikking aanvoert, namelijk de «financiën en verzekeringen». Net als voor andere posten van de sociale balans tekenen zich verschillen af tussen de activiteiten van de branche «gezondheidszorg en de maatschappelijke diensten». Zo liggen de personeelskosten per

(1) Hospitals.be (2007), «Uitzendarbeid in de verpleegsector: een onomkeerbare trend?», driemaandelijks tijdschrift, vol. 5, nr. 3, juli-augustus-september.

(2) Ze verschillen bijgevolg van het concept loonkosten dat in de nationale rekeningen wordt gehanteerd, omdat ze noch de betalingen aan het – niet meer in het personeelsregister opgenomen – gepensioneerde personeel omvatten, noch bepaalde aan eventuele herstructureringen verbonden kosten, die de ondernemingen in hun balans als uitzonderlijke kosten kunnen boeken.

GRAFIEK 8 GEMIDDELTE UURLOONKOSTEN VOLGENS
BEDRIJFSTAK



Bron: NBB (sociale balansen).

gewerkt uur zeer laag in de « maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting » (€ 22,7), maar benaderen ze het algemene gemiddelde voor de « menselijke gezondheidszorg » (€ 33,5). Die cijfers zijn toe te schrijven aan, onder meer, de kenmerken van de werknemers die variëren van de ene deeltak tot de andere, bijvoorbeeld het scholingsniveau. In de « menselijke gezondheidszorg » werken meer hooggeschoolden, waardoor de personeelskosten stijgen.

De totale toename van de uurloonkosten bleef in 2010 beperkt tot 0,5%. Ze bereikte 1,5% of meer in de « overige diensten », de « informatie en communicatie » en de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten ». Binnen deze laatste liet de « maatschappelijke dienstverlening met huisvesting » de sterkste groei optekenen, namelijk 1,7%. Het gemiddelde wordt neerwaarts beïnvloed door het verloop van de uurloonkosten in de « financiën en verzekeringen », die in 2010 met 1,2% terugliepen. De personeelskosten daalden er met 1,5%, wat ongeveer evenveel is als de afname van het aantal werknemers. Het arbeidsvolume daarentegen kromp slechts licht in omdat de gemiddelde arbeidsduur in deze branche toenam.

3.2.5 Opleiding

De resultaten inzake opleiding van de private sector worden gemeten aan de hand van de participatiegraad en van de uitgaven voor opleiding van alle ondernemingen samen. Er zijn tussen de bedrijfstakken echter zeer grote verschillen aangezien de opleidingsbehoeften aanzienlijk uiteenlopen naargelang van de toegepaste technologieën, de verrichte investeringen, de basisscholing van de werknemers en het aantal keren dat de vaardigheden worden bijgeschoold, alsook naargelang van de schaarste aan arbeidskrachten voor bepaalde activiteiten.

Hoewel één werknemer op twee in 2010 een opleiding had moeten volgen op grond van de doelstelling voor de private sector als geheel, kwam slechts één bedrijfstak, meer bepaald de « financiën en verzekeringen », in 2009 boven die drempel voor de formele opleiding uit. De bedrijfstak « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » nam de tweede plaats in, met een participatiegraad van 46%, evenveel als de branche « informatie en communicatie ». Ook voor informele opleiding staat de gezondheidszorg bovenaan de lijst, aangezien 26% van de loontrekkenden in 2009 een dergelijke opleiding volgden. Daarentegen bleef het percentage stagiairs en werknemers met een leercontract in het personeelsbestand van die bedrijfstak onder het gemiddelde.

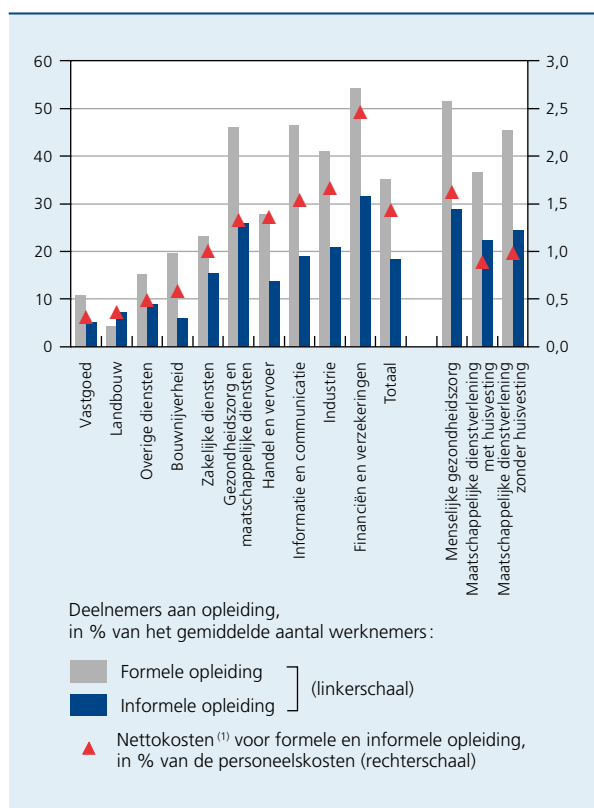
De opleidingen die de werknemers van de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » kunnen volgen, zijn goedkoper en ze duren minder lang dan in de andere bedrijfstakken. Voor de voortgezette opleiding (formele en informele opleiding samen) bedroegen de uitgaven in 2009 € 633 per deelnemer, dat is tweemaal minder dan het gemiddelde, dat € 1 243 beliep. De opleidingsduur per deelnemer was 21,8 uur, tegen 27,4 gemiddeld.

Aangezien de personeelskosten ook in de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » onder het gemiddelde liggen, komt de relatieve verhouding in deze branche tussen de kosten voor voortgezette opleiding en de personeelskosten, met 1,33%, slechts iets lager uit dan het gemiddelde van 1,44%. Voor de verschillende bedrijfstakken lopen de resultaten ter zake sterk uiteen. De kosten voor voortgezette opleiding maken in het vastgoed en de landbouw immers minder dan 0,5% van de personeelskosten uit, terwijl de « financiën en verzekeringen » er vijfmaal méér aan spenderen.

De verschillen zijn ook groot binnen de bedrijfstak « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » zelf. De ondernemingen die in de « menselijke gezondheidszorg » actief zijn, trekken 1,63% van hun personeelskosten uit voor opleiding, dat is meer dan het algemene

GRAFIEK 9 DEELNAME AAN EN KOSTEN VAN FORMELE EN INFORMELE OPLEIDING

(2009, in %, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De netto-opleidingskosten worden verkregen door de ontvangen subsidies en andere financiële tegemoetkomingen af te trekken van de brutokosten. De nettokosten voor formele opleiding omvatten daarenboven de betaalde bijdragen en stortingen aan collectieve fondsen.

gemiddelde. In de twee overige deeltakken ligt dat budget echter net onder de 1 %. In de « maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting » zijn de opleidingen gemiddeld minder duur, maar toegankelijk voor een ruimer deel van de personeelsleden dan in de deeltak « maatschappelijke dienstverlening met huisvesting ». In de « menselijke gezondheidszorg » volgde in 2009 meer dan de helft van het personeel een formele opleiding en bijna 30 % een informele opleiding, of amper minder dan in de branche « financiën en verzekeringen ».

Conclusies

De in 2010 opgetekende conjunctuuromslag vertaalde zich in een gemiddelde twaalfmaands stijging met 7 077 werknemers, of 0,5 % van het personeelsbestand, in de 43 166 ondernemingen van de beperkte populatie. Vanwege de tijd die verloopt tussen het aantrekken van de bedrijvigheid en de effectieve indienstneming van

nieuw personeel, was het aantal extra banen aan het einde van het boekjaar verdubbeld. De opleving deed zich echter niet in alle bedrijfstakken voor. In de industrie en de « financiën en verzekeringen » liep de personeelssterkte opnieuw terug, terwijl de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » en de « zakelijke diensten » gekenmerkt werden door een krachtige groei met respectievelijk 3,6 en 1,7 %. Uit de nationale rekeningen blijkt dat de werkgelegenheidscreatie in de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » reeds verschillende jaren boven het nationale gemiddelde ligt; de branche heeft ook zonder banenverlies de Grote recessie doorstaan.

In de ondernemingen die een volledig schema neerleggen werd het herstel van de werkgelegenheid ondersteund door de forse groei van de uitzendarbeid (+19 % gemiddeld op jaarbasis), waarvan het aandeel in de werkgelegenheid in VTE toenam van 2,8 tot 3,3 %, wat toch nog iets lager is dan vóór de crisis. Aan het einde van het jaar nam ook het aantal ingeschreven werknemers toe als gevolg van een stijging van het tijdelijk personeelsbestand (+ 5 %) en in mindere mate van het vast personeel (+0,4 %).

Dit jaar werd het verloop van de werkgelegenheid op het regionale niveau geanalyseerd. In 2009 hadden de uniregionale ondernemingen 72 % van de werknemers in dienst. Hun aantal steeg in 2010 met 1,6 %, terwijl het in de multiregionale ondernemingen met 0,7 % terugliep. De werkgelegenheids groei was dus het geringst in de gewesten waar deze laatste het meest voorkomen. In Brussel en Vlaanderen groeide het totale aantal werknemers met respectievelijk 0,8 en 0,6 %, terwijl het in Wallonië met 2,4 % toenam.

In Brussel waren het voornamelijk de branches « informatie en communicatie » en de gezondheidszorg die het positieve verloop van de werkgelegenheid ondersteunden, ten belope van respectievelijk 0,5 en 0,4 procentpunt. In Wallonië droegen vrijwel alle bedrijfstakken tot de werkgelegenheids groei bij: de ondernemingen uit de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » zorgden voor 1,2 procentpunt van de groei, gevolgd door de industrie, met 0,5 procentpunt. In Vlaanderen werd de daling van de werkgelegenheid in de branches « handel en vervoer », « informatie en communicatie » en, vooral, de industrie gecompenseerd door de stijging in de « gezondheidszorg en maatschappelijke diensten » (0,6 procentpunt).

Terwijl de uitgaven voor opleiding in 2009 verminderd waren tegen de achtergrond van een vertragende bedrijvigheid, investeerden de ondernemingen in 2010 meer in de formele en informele opleiding van hun werknemers.

Ook het aantal deelnemers steeg, tot respectievelijk 41,5 en 23,3 % van de werknemers. Daarentegen waren zowel de uitgaven als het aantal deelnemers aan initiële (alternerende) opleidingen – die marginaal blijven – neerwaarts gericht. Voor alle initiatieven samen beliepen de kosten voor opleiding in 2010 1,71 % van de personeelskosten, een stijging met 3 % ten opzichte van het jaar voordien.

De houding tegenover opleiding verschilt relatief sterk van gewest tot gewest. Zo maakte drie vierde van de multiregionale ondernemingen in 2010 melding van opleidingsactiviteiten in hun sociale balans, tegen 23 en 24 % van de Brusselse en Waalse uniregionale ondernemingen en 19 % van de bedrijven die uitsluitend in Vlaanderen gevestigd zijn. Hoewel formele opleiding in alle ondernemingsgroepen het grootste deel van de middelen in beslag neemt, is ze verhoudingsgewijs het belangrijkste in de multiregionale bedrijven. De Vlaamse uniregionale ondernemingen, van hun kant, spendeerden in 2010 bijna 40 % van hun opleidingsbudget aan informele opleidingen. Meer dan één werknemer op vijf nam deel aan deze activiteiten in Vlaanderen, tegen respectievelijk 16 en 13 % van de loontrekkenden van de uniregionale ondernemingen in Brussel en Wallonië. In deze laatste twee gewesten was de alternerende opleiding verhoudingsgewijs uitgebreider: ze nam 15 % van de totale opleidingsuitgaven in Brussel en 7 % ervan in Wallonië voor haar rekening tegen slechts 2 % in Vlaanderen. De werknemers met een stage- en leercontract vertegenwoordigden er respectievelijk 1,2 en 1,5 % van de werknemers, tegen 0,9 % in de Vlaamse uniregionale ondernemingen en 0,5 % in de multiregionale bedrijven.

In een deel van dit artikel wordt een grondige analyse gemaakt van de bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten», dit aan de hand van de gegevens betreffende de totale populatie voor het boekjaar 2009. De helft van de werkenden in deze branche is actief in de «menselijke gezondheidszorg». De werkgelegenheid is er geconcentreerd in enkele zeer grote ondernemingen. In de «maatschappelijke dienstverlening met huisvesting» zijn kleine bedrijven het talrijkst, maar hebben middelgrote ondernemingen de helft van de werknemers in dienst. In de «maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting», ten slotte, wordt

één baan op twee uitgeoefend in ondernemingen met meer dan 250 VTE, die vergeleken met kleine bedrijven relatief weinig voorkomen.

De werknemers in de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» zijn voor bijna 80 % vrouwen, dat is bijna het dubbele van het algemene gemiddelde. Tegelijkertijd is het aandeel van deeltijdarbeid er, met 56 %, groter dan gemiddeld. Het aandeel van de deeltijdse arbeidsstelsels loopt zelfs op tot twee derde in de «maatschappelijke dienstverlening met huisvesting». De atypische werktijden en de arbeidsvoorwaarden in de medische en sociale branches kunnen de werknemers – en de werkgevers – ertoe aanzetten voor zo'n stelsel te kiezen.

In de bedrijfstak «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» is ook het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten groter dan het gemiddelde. Het bedraagt er meer dan 11 %, net als in de landbouw en de branche «overige diensten». Die bedrijfstak onderscheidt zich vooral door het feit dat hij vaker dan andere een beroep doet op vervangingsovereenkomsten: deze maken een derde van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten uit en zelfs twee van de vijf in de «maatschappelijke dienstverlening met huisvesting». Er wordt daarentegen minder gebruik gemaakt van uitzendarbeid dan in de andere bedrijfstakken.

Het peil van de personeelskosten varieert aanzienlijk binnen de bedrijfstak. Een arbeidsuur kostte in 2009 € 33,5 in de «menselijke gezondheidszorg», maar slechts € 22,7 in de «maatschappelijke dienstverlening zonder huisvesting», dat is iets meer dan in de landbouw. Zodoende vallen de uurloonkosten in de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» in totaal lager uit dan het gemiddelde, dat € 34,7 bedroeg.

Met een participatiegraad van respectievelijk 46 % en 26 % van de loontrekkenden aan formele en informele opleidingen stond de «gezondheidszorg en maatschappelijke diensten» in 2009 bovenaan de lijst per bedrijfstak. Het percentage werknemers met een stage- en leercontract in het personeelsbestand bleef er daarentegen onder het gemiddelde. De opleidingen die de werknemers van die bedrijfstak kunnen volgen, zijn goedkoper en duren minder lang dan in de andere bedrijfstakken.

Bibliografie

Belgisch Staatsblad (2008), *Koninklijk besluit van 1 oktober 2008 waarbij algemeen verbindend wordt verklaard de collectieve arbeidsovereenkomst van 26 oktober 2005, gesloten in het Paritair Comité voor de gezondheidsdiensten, betreffende de vrijstelling van arbeidsprestaties in het kader van de eindeloopbaanproblematiek en de toekenning van bijkomende verloven ten voordele van bepaalde categorieën personeelsleden.*

CRB (2011), *Technisch verslag van het secretariaat over de maximale beschikbare marges voor de loonkostenontwikkeling.*

FOREM (2006), *Les attitudes et les pratiques à l'égard de la gestion des ressources humaines dans l'écosystème du non-marchand en Région wallonne, Série 1 : Hôpitaux et maisons de repos.*

Hospitals.be (2007), « Uitzendarbeid in de verpleegsector: een onomkeerbare trend? », driemaandelijks tijdschrift, vol. 5, nr. 3, juli-augustus-september.

VDAB (2010), *Analyse vacatures 2009: knelpuntberoepen.*

VDAB (2011), *Werkzoekende schoolverlaters in Vlaanderen, 25ste studie 2008-2009.*

Methodologische bijlage

1. Methodologische principes voor de samenstelling van de ondernemingspopulaties

De methodologische principes voor de samenstelling van de ondernemingspopulaties die worden gebruikt voor de analyse van de sociale balansen staan uitvoerig beschreven in bijlage 1 van het artikel «De sociale balans 2005» dat is verschenen in het Economisch Tijdschrift van december 2006 en dat terug te vinden is op de website van de Nationale Bank van België (www.nbb.be).

Wegens het streven naar betrouwbare en coherente gegevens wordt enkel rekening gehouden met de sociale balansen van de ondernemingen die aan een reeks criteria hebben voldaan. In het bijzonder moet het boekjaar twaalf maanden tellen en op 31 december worden afgesloten; de ondernemingen moeten behoren tot de private sector⁽¹⁾, ten minste één werknemer in VTE in dienst hebben, een duidelijk gedefinieerde economische activiteit uitoefenen en een nauwkeurig omschreven lokalisatie hebben⁽²⁾; de gegevens die in de sociale balans worden meegedeeld, mogen niet verschillen van die uit de jaarrekening⁽³⁾; de ondernemingen met abnormale waarden voor de personeelskosten per uur of voor de gemiddelde arbeidsduur worden weggelaten; de anomalieën inzake opleiding⁽⁴⁾ en het beroep op uitzendkrachten worden weggewerkt.

Als gevolg van de toepassing van deze methodologische principes is, voor elk boekjaar, het aantal – in het bestek van dit artikel – voor de analyse in aanmerking genomen sociale balansen aanzienlijk kleiner dan het totale aantal sociale balansen die bij de Balanscentrale worden neergelegd. Na afloop van het selectieproces bestond de totale populatie voor het boekjaar 2009 uit 83 373 ondernemingen die gemiddeld 1 961 460 in dienst hadden.

Bovendien berust de analyse van de voor 2010 ingediende sociale balansen op een beperkte⁽⁵⁾ en constante⁽⁶⁾ populatie, wat de dekking van de analysepopulatie ten opzichte van de bij de Balanscentrale neergelegde balansen nog verder vermindert. De in dit artikel voorgestelde resultaten weerspiegelen bijgevolg de ontwikkelingen die zich tussen de boekjaren 2009 en 2010 binnen een stabiele populatie hebben voorgedaan, en kunnen afwijken van het verloop dat, na de definitieve afsluiting, zal worden opgetekend voor alle ondernemingen die een sociale balans hebben neergelegd⁽⁷⁾.

De constante beperkte populatie telde in 2009 43 166 bedrijven die samen gemiddeld 1 535 716 werknemers in dienst hadden, wat overeenstemt met 78% van de werkgelegenheid in de totale populatie, hoewel het aantal in de beperkte populatie in aanmerking genomen ondernemingen slechts 52% vertegenwoordigt van de totale populatie. De werknemers uit de ondernemingen van de beperkte populatie vertegenwoordigen overigens 59% van de gesalarieerde werkgelegenheid in de private sector zoals die in de nationale rekeningen tot uiting komt.

(1) De werkgelegenheid in de private sector wordt gedefinieerd als de werkgelegenheid in de totale economie (S.1), verminderd met die in de overheidssector (S.13) en de huishoudens (S.14). Uit dat concept worden ook de ondernemingen weggelaten uit de bedrijfstakken NACE-BEL 84 «openbaar bestuur en defensie; verplichte sociale verzekeringen» en 85 «onderwijs». Bedrijfstak NACE-BEL 78 «terbeschikkingstelling van personeel», die onder meer de uitzendbureaus omvat, wordt eveneens weggelaten.

(2) De ondernemingen waarvan de activiteit of het adres onbekend is, worden niet in de populatie opgenomen.

(3) Dit betekent dat de ondernemingen waarvan een deel van de werknemers in het buitenland werkt of niet is ingeschreven in het personeelsregister (statutair personeel) niet in aanmerking worden genomen.

(4) Sedert het boekjaar 2010 voert de Balanscentrale scherpere kwaliteitscontroles uit op de rubrieken die betrekking hebben op opleiding. De stroomafwaartse controles die overblijven, dienen sindsdien in de eerste plaats om na te gaan of de ontwikkelingen die worden waargenomen in de ondernemingen van de beperkte populatie niet vertekend worden door fouten of methodologische veranderingen.

(5) De ondernemingen kunnen hun sociale balans tot zeven maanden na de datum van afsluiting van het boekjaar bij de Balanscentrale neerleggen. Gelet op de extra tijd die nodig is om de gegevens te verifiëren, waren op 18 oktober 2011, de datum waarop de gegevens werden overgenomen, nog niet alle sociale balansen betreffende het boekjaar 2010 beschikbaar.

(6) De ondernemingen die voor een van beide jaren geen sociale balans hebben neergelegd, worden uit de beperkte populatie weggelaten.

(7) Aangezien de Balanscentrale eerst de jaarrekeningen van de grote ondernemingen behandelt en de kleine ondernemingen in grotere getallen hun jaarrekening laat tijdig neerleggen, vertonen de resultaten op basis van de beperkte populatie een vertekening in het voordeel van de grote ondernemingen.

TABEL 1 REPRESENTATIVITEIT VAN DE BEPERKTE POPULATIE IN 2009

	Aantal werknemers			Representativiteit van de beperkte populatie	
	In de nationale rekeningen ⁽¹⁾	In de sociale balansen ⁽²⁾		In % van de gesalarieerde werkgelegenheid in de private sector ⁽¹⁾	In % van de totale populatie
		Totale populatie	Beperkte populatie		
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) / (1)	(5) = (3) / (2)
Op basis van de werkgelegenheid	2 619 447	1 961 460	1 535 716	58,6	78,3
Landbouw, bosbouw en visserij	11 542	5 728	3 113	27,0	54,3
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	575 552	450 605	366 601	63,7	81,4
Winning van delfstoffen	2 952	2 625	2 140	72,5	81,5
Industrie	527 600	406 884	332 993	63,1	81,8
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	20 077	19 864	12 402	61,8	62,4
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	24 923	21 232	19 065	76,5	89,8
Bouwnijverheid	203 335	150 189	97 015	47,7	64,6
Handel, vervoer en horeca	764 782	544 762	408 370	53,4	75,0
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	474 334	312 361	232 842	49,1	74,5
Vervoer en opslag	197 712	171 932	146 241	74,0	85,1
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	92 736	60 469	29 286	31,6	48,4
Informatie en communicatie	91 444	72 046	58 292	63,7	80,9
Financiële activiteiten en verzekeringen	128 877	114 340	100 367	77,9	87,8
Exploitatie van en handel in onroerend goed ...	16 250	11 504	7 688	47,3	66,8
Zakelijke dienstverlening	298 695	181 787	131 854	44,1	72,5
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	134 193	86 341	61 842	46,1	71,6
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽³⁾	164 502	95 446	70 012	42,6	73,4
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	435 494	385 557	332 117	76,3	86,1
Cultuur, recreatie en overige diensten	93 476	44 942	30 300	32,4	67,4
Kunst, amusement en recreatie	28 879	15 220	10 400	36,0	68,3
Overige diensten	64 597	29 722	19 900	30,8	67,0
Op basis van het aantal ondernemingen	n.	83 373	43 166	n.	51,8

Bronnen: INR, NBB (sociale balansen).

(1) Gesalarieerde werkgelegenheid in de private sector, namelijk de geregistreerde gesalarieerde werkgelegenheid in de totale economie (S.1), verminderd met de gesalarieerde werkgelegenheid in de overheidssector (S.13) en de huishoudens (S.14). Uit dat concept worden ook de werknemers weggelaten uit de bedrijfstakken NACE-BEL 84 (openbaar bestuur en defensie; verplichte sociale verzekeringen) en 85 (onderwijs).

(2) Gemiddeld aantal tewerkgestelde personen, namelijk de som van de rubrieken 1001 (voltijdwerkers) en 1002 (deeltijdwerkers).

(3) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

De representativiteit volgens het werkgelegenheids criterium verschilt van de ene bedrijfstak tot de andere. Uitgedrukt in procenten van het personeelsbestand van de ondernemingen van de totale populatie is de representativiteitsgraad lager in de bedrijfstakken met overwegend kleine ondernemingen, waarvan de jaarrekeningen vaak later worden neergelegd en/of behandeld. Dat is onder meer het geval in de landbouw en in de branche « verschaffen van accommodatie en maaltijden ».

Sommige ondernemingen of arbeidsplaatsen zijn overigens niet in de analysepopulatie opgenomen. Dit is het geval voor de zvw's met minder dan 20 werknemers, die niet verplicht zijn een sociale balans neer te leggen. De loontrekkenden

die door niet-vennootschappen zijn tewerkgesteld, zijn evenmin opgenomen aangezien enkel de vennootschappen verplicht zijn een sociale balans neer te leggen. Het resultaat daarvan is dat de representativiteit uitgedrukt in procenten van de in de nationale rekeningen geregistreerde werkgelegenheid bijzonder laag is voor de bedrijfstakken waarin die ondernemingen of die werknemers sterk vertegenwoordigd zijn, met name de landbouw, de takken «verschaffen van accommodatie en maaltijden» en «kunst, amusement en recreatie», en de «overige diensten».

In de analysepopulatie worden de ondernemingen uitgesplitst naar bedrijfstak op basis van de secties en afdelingen van de NACE-BEL die in bijlage 2 zijn opgenomen. In totaal maken de werknemers van de bedrijfstak «handel, vervoer, en horeca» 27 % van het personeel van de beperkte populatie uit en die van de branche «delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer» 24 %. De bedrijfstak «menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening» stelt 22 % van de loontrekkenden tewerk. Het relatieve aandeel van de overige bedrijfstakken is geringer, namelijk 9 % voor «zakelijke diensten», 6 % voor zowel «financiële activiteiten en verzekeringen» als bouwnijverheid, 4 % voor «informatie en communicatie» en 2 % voor «cultuur, recreatie en overige diensten». De tak «exploitatie van en handel in onroerend goed» en de landbouw hebben een heel gering aandeel (minder dan 1 %).

Naar grootte worden de ondernemingen ingedeeld op grond van het gemiddelde aantal werknemers uitgedrukt in voltijdse equivalenten (VTE) in 2009. De kleine ondernemingen, met maximaal 50 VTE, waren goed voor 91 % van de vennootschappen van de beperkte populatie. Zij hadden ongeveer 25 % van het personeel ervan in dienst, wat duidelijk minder is dan de 34 % die werd opgetekend in de totale populatie. De middelgrote vennootschappen, met meer dan 50 tot 250 VTE, beschikten over 23 % van het personeel van de beperkte populatie, wat 2 procentpunt meer

TABEL 2 KENMERKEN VAN DE TOTALE EN DE BEPERKTE POPULATIE VOOR HET BOEKJAAR 2009
(in % van het totaal, tenzij anders vermeld)

	Totale populatie		Beperkte populatie	
	Aantal ondernemingen	Aantal werknemers ⁽¹⁾	Aantal ondernemingen	Aantal werknemers ⁽¹⁾
<i>p.m. Eenheden</i>	83 373	1 961 460	43 166	1 535 716
Opsplitsing naar bedrijfstak				
Landbouw, bosbouw en visserij	0,9	0,3	0,7	0,2
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	12,2	23,0	13,4	23,9
Bouwnijverheid	15,5	7,7	13,4	6,3
Handel, vervoer en horeca	40,0	27,8	39,0	26,6
Informatie en communicatie	2,7	3,7	2,9	3,8
Financiële activiteiten en verzekeringen	4,6	5,8	4,7	6,5
Exploitatie van en handel in onroerend goed	1,8	0,6	1,7	0,5
Zakelijke dienstverlening ⁽²⁾	13,3	9,3	13,7	8,6
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	5,0	19,7	6,4	21,6
Cultuur, recreatie en overige diensten	4,0	2,3	4,0	2,0
Opsplitsing naar ondernemingsgrootte⁽³⁾				
Kleine ondernemingen (tot 50 VTE)	94,4	34,2	91,0	25,0
Middelgrote ondernemingen (meer dan 50 tot 250 VTE)	4,5	21,4	7,3	23,3
Grote ondernemingen (meer dan 250 VTE)	1,0	44,4	1,7	51,7

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Gemiddeld aantal tewerkgestelde personen, namelijk de som van de rubrieken 1001 (voltijdwerkers) en 1002 (deeltijdwerkers).

(2) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

(3) Bepaald naargelang van de waarde van rubriek 1003 (werknemers in VTE) in 2009.

is dan het percentage in de totale populatie. De grote ondernemingen, met meer dan 250 VTE, hadden daarentegen meer dan de helft van de werknemers van de ondernemingen uit de beperkte populatie in dienst, tegen 44 % in de totale populatie. De ontwikkelingen verkregen op basis van de beperkte populatie worden bijgevolg beïnvloed door de oververtegenwoordiging van de grote ondernemingen.

2. Methodologie voor de regionale uitsplitsing van de sociale balansen

De analysepopulaties zijn in het bestek van dit artikel regionaal uitgesplitst. Voor de boekjaren 1998 tot 2009 zijn de verdeelsleutels gebruikt die ook door het INR gehanteerd zijn voor de regionalisering van de nationale rekeningen van de werkgelegenheid van het overeenkomstige jaar. Aangezien de verdeelsleutel voor het jaar 2010 nog niet beschikbaar was, werd die van het jaar 2009 gebruikt om de beperkte populatie te regionaliseren, zowel voor het boekjaar 2009 als voor het boekjaar 2010.

De uniregionale ondernemingen zijn die waarvan de hoofdzetel en de bedrijfszetel(s) zich in één enkel gewest bevinden. Uit tabel 6 van dit artikel blijkt dat op 31 december 2010 de beperkte populatie 42 413 uniregionale ondernemingen telde, of 98 % van de firma's. Doorgaans zijn die bedrijven van beperkte omvang: zij stelden gemiddeld 26 personen tewerk. De 753 resterende – zogeheten multiregionale – ondernemingen hadden een vestiging in verschillende gewesten. Zij telden gemiddeld 570 werknemers.

Voor de ondernemingen die in verschillende gewesten actief zijn, werd de methode van proportionele verdeling enkel toegepast op het aantal werknemers op 31 december; die methode bestaat erin de gegevens uit de sociale balans te verdelen over de gewesten waarin de onderneming actief is. Deze variabele benadert immers het meest de door de RSZ verzamelde basisgegevens per vestiging (namelijk het aantal werknemers aan het einde van het vierde kwartaal), die het INR gebruikt om de nationale rekeningen van de werkgelegenheid te regionaliseren. Voor de overige rubrieken van de sociale balans is deze verdeelsleutel niet helemaal toereikend. Dit is bijvoorbeeld het geval voor de werkgelegenheid die is opgesplitst naar geslacht, diploma of arbeidsovereenkomst. Het gedrag van de bedrijfszetels van eenzelfde onderneming kan inderdaad aanzienlijk verschillen naargelang van hun bedrijvigheid en hun eigen organisatiemethode. In het geval van opleiding of uitzendarbeid kunnen ook de lokalisatie van de firma en het beschikbare aanbod van opleiding of uitzendarbeid een rol spelen. Het zou dan ook niet opportuun zijn een uniforme verdeelsleutel op alle rubrieken toe te passen. De multiregionale bedrijven blijven derhalve een groep die zich voor alle variabelen onderscheidt van de uniregionale ondernemingen, behalve voor het totale aantal werknemers op 31 december.

De uniregionale ondernemingen onderscheiden zich niet alleen door hun beperktere omvang van de multiregionale bedrijven, maar ook door hun respectievelijke specialisaties. Vergeleken met de uniregionale ondernemingen, stellen multiregionale bedrijven verhoudingsgewijs meer personen tewerk in de bedrijfstak « handel, vervoer en horeca » en in de « financiële activiteiten en verzekeringen », terwijl de bedrijfstak « delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer », alsook de « zakelijke diensten », in verhouding minder werknemers tellen. Binnen de groep van de uniregionale ondernemingen blijken eveneens verschillen in specialisatie te bestaan: de firma's in Brussel zijn meer op diensten gericht, terwijl de in Vlaanderen en Wallonië gevestigde ondernemingen vaker actief zijn in de industrie. Deze heterogeniteit verklaart deels de verschillen die tussen de gewesten worden opgetekend voor de in de bijlagen 11 tot 13 opgenomen indicatoren.

Bijlage 2

Indeling van de ondernemingen naar bedrijfstak

De indeling van de ondernemingen naar bedrijfstak berust op de activiteitscode uit het bedrijfsregister van de Nationale Bank van België, opgesteld met het oog op de opmaak van de nationale rekeningen. Dit register omvat een reeks administratieve gegevens met betrekking tot de tijdens een bepaald jaar actieve ondernemingen. Het register met betrekking tot het jaar 2009, op basis van de nomenclatuur NACE-BEL 2008, werd als referentie gekozen om te bepalen tot welke sector of bedrijfstak de ondernemingen tijdens de periode van 1998 tot 2010 behoorden. De ondernemingen die niet voorkomen in het register voor 2009, behouden de hun in de vorige registers toegekende activiteitscode of, bij ontstentenis, de hun door de Balanscentrale toegewezen activiteitscode.

De beschrijvingen in het artikel berusten doorgaans op een uitsplitsing in tien bedrijfstakken. De omschrijvingen van de bedrijfstakken werden vereenvoudigd ten behoeve van de leesbaarheid (kolom « Verkorte omschrijving »). In de bijlagen 3 tot 10 wordt de uitsplitsing in tien bedrijfstakken gedetailleerd teneinde de afdelingen A tot S van de nomenclatuur NACE-BEL 2008 weer te geven.

CLASSIFICATIE VOOR DE ANALYSE VAN DE SOCIALE BALANSEN EN LIJST VAN SECTIES EN AFDELINGEN VAN DE ACTIVITEITENNOMENCLATUUR NACE-BEL

Omschrijving	Verkorte omschrijving	Sectie	Afdeling
Landbouw, bosbouw en visserij	Landbouw	A	01-03
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	Industrie	B-E	05-39
Winning van delfstoffen		B	05-09
Industrie		C	10-33
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht		D	35
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering		E	36-39
Bouwnijverheid	Bouwnijverheid	F	41-43
Handel, vervoer en horeca	Handel en vervoer	G-I	45-56
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen		G	45-47
Vervoer en opslag		H	49-53
Verschaffen van accommodatie en maaltijden		I	55-56
Informatie en communicatie	Informatie en communicatie	J	58-63
Financiële activiteiten en verzekeringen	Financiën en verzekeringen	K	64-66
Exploitatie van en handel in onroerend goed	Vastgoed	L	68
Zakelijke dienstverlening ⁽¹⁾	Zakelijke diensten	M-N	69-82
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten		M	69-75
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽¹⁾		N	77-82
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	Gezondheidszorg en maatschappelijke diensten	Q	86-88
Cultuur, recreatie en overige diensten	Overige diensten	R-S	90-96
Kunst, amusement en recreatie		R	90-93
Overige diensten		S	94-96

(1) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 3

VERLOOP VAN HET AANTAL IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHEVEN WERKNEMERS IN DE ONDERNEMINGEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE TUSSEN 2009 EN 2010

	Voltijdse equivalenten			Aantal personen						
	Gemiddelde werkgelegenheid		Werkgelegenheid op 31 december	Voltijds		Deeltijds		Totaal		Werkgelegenheid op 31 december
	Eenheden	%		Eenheden	%	Eenheden	%	Eenheden	%	
			%							
Landbouw, bosbouw en visserij . . .	24	0,9	0,0	18	0,9	-16	-1,6	2	0,1	-1,0
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	-7 242	-2,1	-0,2	-7 604	-2,4	587	1,3	-7 017	-1,9	-0,2
Winning van delfstoffen	-36	-1,7	-0,4	-63	-3,1	31	24,4	-32	-1,5	-0,3
Industrie	-7 879	-2,5	-0,5	-7 927	-2,7	267	0,6	-7 661	-2,3	-0,4
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	488	4,0	3,3	349	3,1	81	7,5	430	3,5	3,1
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	185	1,0	1,2	37	0,2	208	9,8	245	1,3	1,5
Bouwnijverheid	604	0,6	1,4	172	0,2	571	8,7	743	0,8	1,5
Handel, vervoer en horeca	-159	0,0	0,1	-2 036	-0,7	2 437	2,0	401	0,1	0,0
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	152	0,1	1,4	-944	-0,6	1 850	2,5	906	0,4	0,1
Vervoer en opslag	-550	-0,4	0,1	-1 058	-0,9	423	1,3	-635	-0,4	0,1
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	239	1,1	0,0	-34	-0,2	165	1,1	131	0,4	-0,8
Informatie en communicatie	-742	-1,3	-0,2	-1 047	-2,2	827	8,1	-220	-0,4	0,6
Financiële activiteiten en verzekeringen	-1 318	-1,4	-0,5	-1 750	-2,4	527	1,9	-1 223	-1,2	-0,6
Exploitatie van en handel in onroerend goed	89	1,3	0,3	13	0,2	50	2,4	62	0,8	1,8
Zakelijke dienstverlening	1 584	1,4	2,6	204	0,2	2 080	4,5	2 283	1,7	2,2
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	583	1,0	2,7	349	0,7	277	2,0	625	1,0	2,4
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽¹⁾	1 001	1,7	2,4	-145	-0,4	1 803	5,5	1 658	2,4	2,0
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	8 473	3,2	3,2	2 848	2,0	8 999	4,8	11 847	3,6	3,3
Cultuur, recreatie en overige diensten	230	0,9	0,9	106	0,6	93	0,8	198	0,7	0,4
Kunst, amusement en recreatie	138	1,6	2,9	79	1,2	19	0,5	98	0,9	1,6
Overige diensten	93	0,6	-0,1	27	0,2	74	1,0	100	0,5	-0,2
Totaal	1 544	0,1	0,9	-9 078	-0,8	16 155	3,5	7 077	0,5	1,0

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 4

GEMIDDELDE ARBEIDSDUUR VAN DE IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHREVEN WERKNEMERS

	Uren, per jaar (totale populatie)									Veranderingspercentages tussen 2009 en 2010 (beperkte populatie)		
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009			Per voltijds equi- valent	Per voltijds werk- nemer	Per deeltijds werk- nemer
	Per voltijds equivalent						Per voltijds equi- valent	Per voltijds werk- nemer	Per deeltijds werk- nemer			
Landbouw, bosbouw en visserij . . .	1 582	1 601	1 562	1 612	1 603	1 627	1 614	1 613	898	0,6	0,7	2,8
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	1 508	1 532	1 516	1 520	1 523	1 514	1 447	1 445	1 001	3,2	3,3	2,0
Winning van delfstoffen	1 499	1 491	1 464	1 479	1 500	1 510	1 447	1 445	990	0,3	0,6	-1,0
Industrie	1 509	1 537	1 518	1 522	1 524	1 513	1 441	1 439	997	3,5	3,6	1,9
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	1 332	1 349	1 368	1 400	1 446	1 465	1 467	1 464	1 106	0,9	1,3	5,4
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	1 628	1 617	1 628	1 598	1 572	1 560	1 547	1 547	1 039	-0,2	-0,3	0,9
Bouwnijverheid	1 437	1 471	1 448	1 449	1 451	1 466	1 433	1 428	982	-1,1	-1,2	1,2
Handel, vervoer en horeca	1 620	1 607	1 581	1 579	1 576	1 576	1 555	1 561	896	0,1	0,1	0,7
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	1 600	1 608	1 598	1 589	1 589	1 591	1 575	1 583	952	0,3	0,2	0,5
Vervoer en opslag	1 664	1 615	1 559	1 565	1 560	1 554	1 528	1 537	969	-0,3	-0,2	0,8
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	1 567	1 562	1 562	1 564	1 558	1 556	1 530	1 502	662	0,6	1,3	1,9
Informatie en communicatie	1 631	1 634	1 613	1 609	1 605	1 606	1 600	1 608	1 054	0,2	0,3	-3,6
Financiële activiteiten en verzekeringen	1 427	1 444	1 428	1 424	1 441	1 442	1 430	1 452	929	1,1	1,2	1,5
Exploitatie van en handel in onroerend goed	1 605	1 610	1 603	1 591	1 592	1 599	1 572	1 568	920	-0,2	-0,2	3,8
Zakelijke dienstverlening	1 611	1 608	1 591	1 588	1 596	1 598	1 564	1 576	944	0,0	0,0	0,4
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	1 650	1 663	1 640	1 637	1 641	1 647	1 623	1 624	1 054	0,1	-0,1	1,4
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽¹⁾	1 574	1 555	1 543	1 540	1 549	1 544	1 503	1 509	897	0,0	0,1	0,1
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	1 530	1 524	1 496	1 482	1 489	1 488	1 461	1 440	918	0,1	0,4	-0,2
Cultuur, recreatie en overige diensten	1 572	1 561	1 573	1 562	1 573	1 573	1 561	1 555	862	0,3	0,4	1,2
Kunst, amusement en recreatie	1 626	1 592	1 618	1 602	1 616	1 606	1 604	1 588	765	-0,6	-0,6	1,9
Overige diensten	1 548	1 548	1 552	1 543	1 550	1 556	1 541	1 536	906	0,8	1,0	0,8
Totaal	1 545	1 552	1 532	1 530	1 532	1 531	1 497	1 496	926	0,9	1,0	0,4

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 5

OPSPLITSING VAN HET AANTAL IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHREVEN WERKNEMERS NAAR ARBEIDSOVEREENKOMST EN GESLACHT

(in % van de werkgelegenheid op 31 december)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2010
	(totale populatie)							(beperkte populatie)	
Naar arbeidsovereenkomst									
Arbeidsovereenkomst voor onbepaalde duur . . .	93,9	93,9	93,8	93,4	93,5	93,4	93,8	94,3	94,1
Arbeidsovereenkomst voor bepaalde duur	4,9	5,0	5,1	5,4	5,4	5,4	5,1	4,5	4,7
Landbouw, bosbouw en visserij	5,6	5,7	6,7	6,3	12,7	11,2	10,9	5,4	4,9
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	3,5	3,8	3,9	4,4	4,7	4,4	2,9	2,6	3,3
Winning van delfstoffen	6,0	6,0	6,2	8,2	6,9	6,1	4,5	3,9	4,7
Industrie	3,4	3,7	3,7	4,3	4,6	4,4	2,8	2,6	3,3
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	7,5	6,7	7,2	7,3	6,6	6,0	5,3	5,5	5,3
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	3,5	3,4	3,0	3,8	3,0	2,9	2,1	1,8	2,2
Bouwnijverheid	2,7	2,7	2,9	3,2	3,3	3,5	3,7	2,3	2,4
Handel, vervoer en horeca	5,8	5,6	6,3	6,1	6,0	6,5	6,6	5,5	5,5
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	6,1	5,7	6,2	5,8	5,9	6,6	6,6	6,0	6,9
Vervoer en opslag	3,7	3,3	3,4	3,2	3,3	3,3	3,3	3,2	2,1
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	11,4	12,6	15,0	15,6	14,9	15,8	15,9	12,7	12,2
Informatie en communicatie	3,8	3,7	3,6	3,8	3,1	3,0	2,4	2,3	2,2
Financiële activiteiten en verzekeringen	3,1	2,9	2,8	2,8	2,5	2,0	2,0	1,9	1,7
Exploitatie van en handel in onroerend goed	3,7	4,5	4,1	4,2	5,0	5,1	5,4	1,9	1,7
Zakelijke dienstverlening	4,6	5,0	5,4	5,6	5,6	3,8	3,9	3,1	3,0
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	4,1	3,8	3,3	3,8	3,3	3,3	3,4	3,0	3,0
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽¹⁾	5,0	5,9	7,0	7,2	7,7	4,4	4,2	3,2	2,9
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	7,4	7,7	7,4	7,6	7,5	7,7	7,3	7,2	7,3
Cultuur, recreatie en overige diensten	7,3	6,5	7,4	7,6	8,2	9,0	10,5	8,9	9,8
Kunst, amusement en recreatie	9,1	7,9	10,4	9,7	9,2	11,3	13,0	12,1	13,2
Overige diensten	6,5	5,9	6,1	6,5	7,6	7,8	9,3	7,3	8,1
Vervangingsovereenkomst	1,0	1,0	0,9	1,1	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Naar geslacht									
Mannen	60,7	60,7	60,9	59,3	58,8	58,0	57,0	56,5	56,3
Vrouwen	39,3	39,3	39,1	40,7	41,2	42,0	43,0	43,5	43,7

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 6

OPSPLITSING VAN DE WERKGELEGENHEID NAAR WERKNEMERSSTATUUT IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN

(in % van de gemiddelde werkgelegenheid, uitgedrukt in VTE)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2010
	(totale populatie)							(beperkte populatie)	
In het personeelsregister ingeschreven werknemers	96,4	95,8	95,6	93,7	93,5	93,8	96,3	96,4	95,9
Uitzendkrachten	2,7	3,1	3,3	3,7	4,0	3,7	2,8	2,8	3,3
Landbouw, bosbouw en visserij	5,8	7,2	5,2	8,0	7,8	8,3	8,6	8,2	4,6
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	4,5	5,2	5,2	6,1	6,3	5,8	4,1	4,3	5,6
Winning van delfstoffen	3,1	2,3	2,5	2,8	3,2	3,4	2,2	1,5	2,8
Industrie	4,6	5,4	5,4	6,3	6,5	6,0	4,2	4,4	5,8
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	1,2	1,2	2,5	1,5	1,7	1,4	1,6	1,4	1,4
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	5,5	5,6	5,5	6,4	6,7	6,3	5,5	5,5	6,1
Bouwnijverheid	1,2	1,2	1,6	2,0	2,1	2,1	1,8	1,8	1,8
Handel, vervoer en horeca	3,0	3,5	3,8	4,2	4,5	4,7	3,9	3,8	4,2
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	3,5	3,8	3,9	4,4	4,5	4,4	3,8	3,7	4,1
Vervoer en opslag	2,4	3,1	3,7	4,0	4,4	4,8	3,8	3,7	4,0
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	4,0	3,9	4,2	6,1	7,7	7,1	5,5	5,3	7,1
Informatie en communicatie	1,8	2,1	2,4	2,7	3,1	3,1	2,5	2,4	2,3
Financiële activiteiten en verzekeringen	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0	0,9	0,6	0,5	0,9
Exploitatie van en handel in onroerend goed ...	1,2	1,4	1,5	1,6	2,0	2,2	1,7	1,6	1,3
Zakelijke dienstverlening	2,5	3,0	3,1	3,7	4,2	3,8	2,9	2,9	3,2
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	2,5	3,4	3,2	3,8	4,0	4,1	3,2	3,4	3,9
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽¹⁾	2,5	2,7	3,0	3,7	4,3	3,4	2,6	2,5	2,7
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Cultuur, recreatie en overige diensten	3,2	3,1	3,6	3,8	4,2	4,2	3,9	4,0	5,1
Kunst, amusement en recreatie	3,3	3,6	4,2	4,1	3,7	3,9	3,4	3,8	3,9
Overige diensten	3,1	2,8	3,3	3,7	4,4	4,4	4,2	4,0	5,5
Ter beschikking van de onderneming gestelde personen⁽²⁾	0,9	1,1	1,1	2,6	2,6	2,5	0,9	0,8	0,8

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

(2) De werknemers die aan een onderneming verbonden zijn door de inschrijving in het personeelsregister ervan en die ter beschikking gesteld zijn van een andere onderneming die een sociale balans moet neerleggen, worden tweemaal geteld.

Bijlage 7

PERSONEELSKOSTEN PER VTE⁽¹⁾

	In €, per jaar (totale populatie)							Veranderingspercentages tussen 2009 en 2010 (beperkte populatie)
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Landbouw, bosbouw en visserij	31 105	32 055	31 375	31 020	30 748	31 748	32 604	1,0
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	49 253	51 123	52 185	54 003	55 881	57 821	57 177	4,1
Winning van delfstoffen	45 836	46 199	46 711	48 001	50 644	52 557	52 776	0,4
Industrie	48 334	49 966	51 018	52 843	54 672	56 452	55 664	4,1
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	83 553	85 459	86 430	89 656	91 875	97 968	92 604	3,7
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	44 932	46 635	48 305	48 195	49 256	51 426	52 917	1,5
Bouwnijverheid	36 766	37 955	38 154	39 338	40 417	42 457	43 022	-0,5
Handel, vervoer en horeca	40 438	41 531	42 815	44 084	45 340	47 296	48 703	0,5
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	41 502	42 413	43 553	44 837	46 337	48 195	49 697	0,7
Vervoer en opslag	41 404	42 986	44 736	46 127	47 154	49 551	50 806	-0,0
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	27 485	28 228	28 701	29 525	30 040	31 726	33 443	2,3
Informatie en communicatie	57 969	59 675	60 085	62 105	63 688	66 331	68 218	1,9
Financiële activiteiten en verzekeringen ..	65 471	67 713	69 337	71 243	73 315	77 353	78 229	-0,1
Exploitatie van en handel in onroerend goed	40 175	41 817	41 957	43 360	44 012	46 087	47 262	0,8
Zakelijke dienstverlening	47 507	47 071	47 857	49 118	49 552	52 699	52 895	0,5
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	57 649	56 766	57 318	58 797	59 958	63 507	64 205	1,1
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽²⁾	37 946	37 743	38 741	39 569	38 776	41 032	41 176	-0,2
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	38 606	39 324	39 884	40 080	42 110	43 062	43 728	1,6
Cultuur, recreatie en overige diensten ..	34 298	34 436	35 297	37 513	38 536	41 616	43 602	2,0
Kunst, amusement en recreatie	37 734	36 887	37 859	40 224	41 538	43 671	47 018	0,2
Overige diensten	32 802	33 401	34 157	36 241	36 995	40 598	41 910	2,9
Totaal	45 298	46 488	47 509	48 542	49 961	51 889	52 229	1,4

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Rubriek 1023 / rubriek 1003.

(2) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 8

PERSONEELSKOSTEN PER GEWERKT UUR⁽¹⁾

	In € (totale populatie)							Veranderingspercentages tussen 2009 en 2010 (beperkte populatie)
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Landbouw, bosbouw en visserij	19,7	20,0	20,1	19,2	19,2	19,5	20,2	0,4
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	32,7	33,4	34,4	35,5	36,7	38,2	39,5	0,9
Winning van delfstoffen	30,6	31,0	31,9	32,5	33,8	34,8	36,5	0,1
Industrie	32,0	32,5	33,6	34,7	35,9	37,3	38,6	0,6
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	62,7	63,3	63,2	64,1	63,5	66,9	63,1	2,8
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	27,6	28,8	29,7	30,2	31,3	33,0	34,2	1,7
Bouwnijverheid	25,6	25,8	26,4	27,2	27,9	29,0	30,0	0,6
Handel, vervoer en horeca	25,0	25,8	27,1	27,9	28,8	30,0	31,3	0,3
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	25,9	26,4	27,3	28,2	29,2	30,3	31,6	0,4
Vervoer en opslag	24,9	26,6	28,7	29,5	30,2	31,9	33,2	0,2
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	17,5	18,1	18,4	18,9	19,3	20,4	21,9	1,7
Informatie en communicatie	35,5	36,5	37,2	38,6	39,7	41,3	42,6	1,7
Financiële activiteiten en verzekeringen . .	45,9	46,9	48,5	50,0	50,9	53,7	54,7	-1,2
Exploitatie van en handel in onroerend goed	25,0	26,0	26,2	27,2	27,6	28,8	30,1	1,0
Zakelijke dienstverlening	29,5	29,3	30,1	30,9	31,0	33,0	33,8	0,4
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	34,9	34,1	34,9	35,9	36,5	38,5	39,5	1,0
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽²⁾	24,1	24,3	25,1	25,7	25,0	26,6	27,4	-0,2
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	25,2	25,8	26,7	27,1	28,3	28,9	29,9	1,5
Cultuur, recreatie en overige diensten . .	21,8	22,1	22,4	24,0	24,5	26,5	27,9	1,6
Kunst, amusement en recreatie	23,2	23,2	23,4	25,1	25,7	27,2	29,3	0,8
Overige diensten	21,2	21,6	22,0	23,5	23,9	26,1	27,2	2,1
Totaal	29,3	29,9	31,0	31,7	32,6	33,9	34,9	0,5

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Rubriek 1023 / rubriek 1013.

(2) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 9

OPLEIDING IN 2010 IN DE ONDERNEMINGEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE

	Deelnemers aan een opleidingsactiviteit ⁽¹⁾			Aan opleidingsactiviteiten bestede uren				Aan opleidingsactiviteiten verbonden nettokosten ⁽²⁾			
	(in % van de gemiddelde werkgelegenheid)			(in % van de gewerkte uren)				(in % van de personeelskosten)			
	For- mele ⁽³⁾	Infor- mele ⁽⁴⁾	Ini- tiële ⁽⁵⁾	For- mele ⁽³⁾	Infor- mele ⁽⁴⁾	Ini- tiële ⁽⁵⁾	Totaal	For- mele ⁽³⁾	Infor- mele ⁽⁴⁾	Ini- tiële ⁽⁵⁾	Totaal
Landbouw, bosbouw en visserij ...	12,9	9,6	0,4	0,2	0,3	0,0	0,5	0,22	0,39	0,04	0,65
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	46,7	26,5	1,3	0,8	0,7	0,1	1,7	1,24	0,70	0,05	1,99
Winning van delfstoffen	42,8	23,0	0,4	0,6	1,1	0,1	1,8	0,82	1,24	0,04	2,10
Industrie	44,7	26,9	1,2	0,8	0,8	0,1	1,7	1,07	0,73	0,05	1,85
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	82,7	30,8	3,9	2,4	0,7	0,0	3,2	4,22	0,49	0,06	4,77
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	57,3	16,8	0,6	0,7	0,3	0,0	1,0	1,12	0,25	0,02	1,39
Bouwnijverheid	26,1	10,0	1,9	0,4	0,2	0,4	1,1	0,53	0,25	0,09	0,87
Handel, vervoer en horeca	34,8	18,5	0,8	0,8	0,3	0,2	1,2	1,21	0,31	0,03	1,55
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	30,3	15,3	1,0	0,4	0,4	0,2	1,0	0,64	0,38	0,05	1,07
Vervoer en opslag	45,0	26,6	0,4	1,4	0,2	0,0	1,7	2,16	0,22	0,01	2,38
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	20,3	3,5	1,3	0,3	0,1	0,2	0,6	0,33	0,14	0,05	0,52
Informatie en communicatie ...	51,4	16,2	0,7	1,0	0,2	0,1	1,3	1,52	0,27	0,02	1,81
Financiële activiteiten en verzekeringen	59,8	41,3	0,2	1,3	0,9	0,0	2,2	2,12	0,78	0,01	2,90
Exploitatie van en handel in onroerend goed	15,5	8,7	2,0	0,2	0,1	0,1	0,5	0,24	0,15	0,05	0,44
Zakelijke dienstverlening	30,2	17,1	0,6	0,6	0,3	0,1	1,0	0,82	0,32	0,02	1,15
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	31,9	16,7	0,9	0,7	0,2	0,1	1,0	0,87	0,26	0,03	1,15
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽⁶⁾ ..	28,6	17,5	0,3	0,6	0,3	0,0	1,0	0,74	0,41	0,01	1,16
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	48,6	29,4	0,7	1,0	0,4	0,2	1,6	0,92	0,43	0,15	1,51
Cultuur, recreatie en overige diensten	18,3	10,5	1,0	0,4	0,2	0,2	0,8	0,45	0,16	0,05	0,65
Kunst, amusement en recreatie	13,6	9,3	1,0	0,3	0,2	0,1	0,5	0,24	0,15	0,02	0,41
Overige diensten	20,8	11,1	1,0	0,5	0,2	0,3	1,0	0,55	0,16	0,06	0,78
Totaal	41,5	23,3	0,9	0,8	0,5	0,2	1,4	1,18	0,48	0,06	1,71

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Wegens de dubbelstellingen die ontstaan doordat een zelfde persoon aan meer dan één opleidingstype kan hebben deelgenomen, wordt hier geen totaal berekend.

(2) Brutokosten, waarvan de ontvangen subsidies en andere financiële tegemoetkomingen worden afgetrokken. De nettokosten voor formele opleiding omvatten daarenboven de betaalde bijdragen en stortingen aan collectieve fondsen.

(3) Door lesgevers uitgewerkte cursussen en stages. De lesgevers zijn verantwoordelijk voor de organisatie en inhoud ervan ten behoeve van een groep cursisten op een andere plaats dan de werkplek.

(4) Andere opleidingsactiviteiten waarvan de organisatie en de inhoud in hoge mate worden bepaald door de cursist afhankelijk van zijn individuele behoeften en in rechtstreeks verband met het werk of de werkplek. Deze activiteiten omvatten ook het bijwonen, voor leerdoeleinden, van conferenties of handelsbeurzen.

(5) Opleiding die gedurende minimaal zes maanden wordt verstrekt aan personen die tewerkgesteld zijn in het kader van alternierend leren en werken en die het behalen van een diploma tot doel heeft.

(6) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 10

OPLEIDING, IN 2010, IN DE ONDERNEMINGEN MET OPLEIDINGSACTIVITEITEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE

	Aan opleidingsactiviteiten bestede uren (gemiddelden per cursist, in uren)			Aan opleidingsactiviteiten verbonden nettokosten ⁽¹⁾ (gemiddelden per cursist, in €)		
	Formele ⁽²⁾	Informele ⁽³⁾	Initiële ⁽⁴⁾	Formele ⁽²⁾	Informele ⁽³⁾	Initiële ⁽⁴⁾
Landbouw, bosbouw en visserij	24	40	187	23,5	33,1	16,8
Delfstoffen, industrie, energie, water en afvalbeheer	26	40	121	60,7	38,5	17,7
Winning van delfstoffen	19	70	380	54,1	41,5	16,1
Industrie	25	41	135	55,2	38,4	16,7
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	43	32	17	106,3	44,4	77,3
Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	18	24	44	57,4	33,5	30,9
Bouwnijverheid	22	32	334	40,9	34,6	6,5
Handel, vervoer en horeca	31	23	251	51,2	33,2	6,9
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	18	34	307	52,6	32,8	6,8
Vervoer en opslag	45	11	90	51,5	35,2	10,2
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	17	43	174	26,2	25,7	5,8
Informatie en communicatie	28	23	174	68,4	47,6	8,0
Financiële activiteiten en verzekeringen	28	29	107	92,3	47,8	20,5
Exploitatie van en handel in onroerend goed . . .	22	22	88	32,2	34,6	13,4
Zakelijke dienstverlening	29	23	143	44,4	37,9	11,4
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	31	22	123	53,0	41,6	13,6
Administratieve en ondersteunende diensten ⁽⁵⁾	26	23	194	34,5	34,9	7,6
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	23	16	371	28,6	32,8	20,6
Cultuur, recreatie en overige diensten	29	23	317	34,1	27,2	5,7
Kunst, amusement en recreatie	26	26	118	27,1	24,4	7,2
Overige diensten	30	21	421	36,1	28,8	5,5
Totaal	26	26	229	52,3	37,7	12,7

Bron: NBB (sociale balansen).

- (1) Brutokosten, waarvan de ontvangen subsidies en andere financiële tegemoetkomingen worden afgetrokken. De nettokosten voor formele opleiding omvatten daarenboven de betaalde bijdragen en stortingen aan collectieve fondsen.
- (2) Door lesgevers uitgewerkte cursussen en stages. De lesgevers zijn verantwoordelijk voor de organisatie en inhoud ervan ten behoeve van een groep cursisten op een andere plaats dan de werkplek.
- (3) Andere opleidingsactiviteiten waarvan de organisatie en de inhoud in hoge mate worden bepaald door de cursist afhankelijk van zijn individuele behoeften en in rechtstreeks verband met het werk of de werkplek. Deze activiteiten omvatten ook het bijwonen, voor leerdoeleinden, van conferenties of handelsbeurzen.
- (4) Opleiding die gedurende minimaal zes maanden wordt verstrekt aan personen die tewerkgesteld zijn in het kader van alternerend leren en werken en die het behalen van een diploma tot doel heeft.
- (5) Met uitzondering van de terbeschikkingstelling van personeel (NACE-BEL 78), die onder meer de uitzendbureaus omvat.

Bijlage 11

AARD EN STRUCTUUR VAN DE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN NAAR GEWEST

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Veranderings- percentages tussen 2009 en 2010
	(totale populatie)							(beperkte populatie)
Deeltijdwerk								
(in % van de werkgelegenheid op 31 december)								
Uniregionale ondernemingen	24,3	25,0	25,1	26,7	27,0	27,8	29,7	1,1
Brussel	22,0	22,7	22,7	23,3	24,8	25,5	28,0	1,0
Vlaanderen	24,5	25,4	25,6	27,4	27,2	28,1	29,6	1,3
Wallonië	24,7	24,9	25,1	26,6	27,3	28,2	30,8	0,7
Multiregionale ondernemingen	25,6	26,6	28,5	29,4	30,1	30,5	32,9	1,5
Totaal	24,7	25,4	26,0	27,4	27,8	28,5	30,4	1,2
Tijdelijk werk⁽¹⁾								
(in % van de werkgelegenheid op 31 december)								
Uniregionale ondernemingen	6,1	6,1	6,3	6,9	6,8	7,0	6,6	5,6
Brussel	5,8	6,2	5,8	6,1	6,9	6,6	6,6	1,8
Vlaanderen	5,0	5,0	5,3	5,9	5,6	5,5	5,0	7,1
Wallonië	9,1	9,0	9,0	9,6	9,7	10,6	10,5	4,3
Multiregionale ondernemingen	6,1	6,0	6,0	5,8	5,8	5,4	4,9	-1,3
Totaal	6,1	6,1	6,2	6,6	6,5	6,6	6,2	4,1
Uitzendarbeit in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen								
(in % van de gemiddelde VTE-werkgelegenheid)								
Uniregionale ondernemingen	3,1	3,6	3,8	4,4	4,7	4,2	3,2	18,2
Brussel	2,3	2,5	2,7	2,7	3,3	2,5	2,6	18,7
Vlaanderen	3,2	3,8	4,1	4,8	4,9	4,5	3,3	19,5
Wallonië	3,3	3,6	3,8	4,4	4,5	4,3	3,3	14,3
Multiregionale ondernemingen	2,0	2,2	2,3	2,4	2,7	2,7	2,0	19,2
Totaal	2,7	3,1	3,3	3,7	4,0	3,7	2,8	18,7

Bron : NBB (sociale balansen).

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

Bijlage 12

ARBEIDSDUUR EN PERSONEELSKOSTEN NAAR GEWEST

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Veranderings- percentages tussen 2009 en 2010
	(totale populatie)							(beperkte populatie)
Gewerkte uren per VTE (eenheden, per jaar)								
Uniregionale ondernemingen	1 552	1 566	1 549	1 547	1 548	1 546	1 509	1,0
Brussel	1 587	1 597	1 577	1 574	1 590	1 588	1 563	0,4
Vlaanderen	1 554	1 573	1 554	1 553	1 552	1 547	1 508	1,3
Wallonië	1 530	1 534	1 525	1 520	1 522	1 525	1 487	0,4
Multiregionale ondernemingen	1 528	1 514	1 486	1 482	1 488	1 488	1 456	0,5
Totaal	1 545	1 552	1 532	1 530	1 532	1 531	1 497	0,9
Personeelskosten per VTE (in €, per jaar)								
Uniregionale ondernemingen	42 763	44 058	45 054	45 819	47 450	49 138	49 778	1,7
Brussel	51 031	52 710	53 685	53 857	56 080	58 824	59 169	1,5
Vlaanderen	42 777	43 961	45 053	45 939	47 684	49 301	49 945	1,7
Wallonië	38 691	40 205	41 167	42 110	43 252	44 714	44 901	1,7
Multiregionale ondernemingen	51 721	53 458	54 324	56 051	57 046	59 723	60 263	1,0
Totaal	45 298	46 488	47 509	48 542	49 961	51 889	52 229	1,4
Personeelskosten per gewerkt uur (in €)								
Uniregionale ondernemingen	27,6	28,1	29,1	29,6	30,6	31,8	33,0	0,7
Brussel	32,2	33,0	34,0	34,2	35,3	37,0	37,9	1,1
Vlaanderen	27,5	28,0	29,0	29,6	30,7	31,9	33,1	0,4
Wallonië	25,3	26,2	27,0	27,7	28,4	29,3	30,2	1,2
Multiregionale ondernemingen	33,8	35,3	36,6	37,8	38,3	40,1	41,4	0,5
Totaal	29,3	29,9	31,0	31,7	32,6	33,9	34,9	0,5

Bron: NBB (sociale balansen).

Bijlage 13

FORMELE OPLEIDING IN DE BEDRIJVEN NAAR GEWEST⁽¹⁾

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Veranderings- percentages tussen 2009 en 2010
	(totale populatie)							(beperkte populatie)
Deelnemers aan een opleidingsactiviteit (in % van de gemiddelde werkgelegenheid)								
Uniregionale ondernemingen	26,6	27,1	27,5	27,1	27,5	26,6	28,5	3,8
Brussel	27,8	28,9	27,7	27,3	28,1	25,8	28,9	10,4
Vlaanderen	29,0	29,2	29,6	28,7	29,4	27,7	29,6	3,4
Wallonië	19,7	21,0	22,1	22,8	22,6	24,2	25,4	1,8
Multiregionale ondernemingen	56,6	61,4	60,8	61,9	61,7	54,7	57,3	3,3
Totaal	35,0	35,9	36,3	36,2	36,4	33,8	35,2	3,3
Aan opleidingsactiviteiten bestede uren (in % van de gewerkte uren)								
Uniregionale ondernemingen	0,56	0,53	0,54	0,54	0,56	0,50	0,54	1,7
Brussel	0,59	0,49	0,55	0,56	0,52	0,50	0,56	2,7
Vlaanderen	0,62	0,59	0,58	0,57	0,58	0,53	0,57	0,7
Wallonië	0,38	0,39	0,44	0,44	0,50	0,42	0,45	4,2
Multiregionale ondernemingen	1,31	1,31	1,29	1,43	1,58	1,43	1,46	-10,1
Totaal	0,77	0,73	0,73	0,77	0,82	0,73	0,75	-4,2
Aan opleidingsactiviteiten verbonden nettokosten⁽²⁾ (in % van de personeelskosten)								
Uniregionale ondernemingen	0,75	0,73	0,73	0,71	0,72	0,71	0,69	6,9
Brussel	0,73	0,63	0,70	0,70	0,70	0,67	0,69	11,5
Vlaanderen	0,85	0,82	0,77	0,74	0,74	0,73	0,69	4,5
Wallonië	0,48	0,56	0,60	0,61	0,67	0,66	0,68	10,5
Multiregionale ondernemingen	2,08	2,07	2,06	2,28	2,41	2,18	2,09	-3,0
Totaal	1,18	1,13	1,13	1,19	1,23	1,15	1,06	0,9
Ondernemingen met opleidingsactiviteiten (in % van het totale aantal ondernemingen)								
Uniregionale ondernemingen	6,3	6,3	6,1	6,3	6,4	12,8	14,1	3,3
Brussel	6,6	6,9	6,6	7,0	7,0	12,5	14,1	7,6
Vlaanderen	7,1	6,9	6,8	6,9	7,0	12,7	13,9	1,7
Wallonië	4,4	4,4	4,3	4,6	4,8	13,1	14,5	5,4
Multiregionale ondernemingen	42,8	43,5	44,8	43,6	41,9	50,9	61,2	4,8
Totaal	7,0	6,7	6,6	6,8	6,9	13,3	14,6	3,3

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De invoering van een nieuw formulier voor de sociale balans, dat van toepassing is op de vanaf 1 december 2008 afgesloten boekjaren, veroorzaakt een breuk in de reeksen tussen de gegevens voor het jaar 2008 en die betreffende de voorgaande jaren.

(2) Brutokosten, waarvan de ontvangen subsidies en andere financiële tegemoetkomingen worden afgetrokken. De nettokosten voor formele opleiding omvatten daarenboven de betaalde bijdragen en stortingen aan collectieve fondsen.

Summaries of articles

Economic projections for Belgium – Autumn 2011

The economic and financial environment has become much gloomier in recent months, with the slowdown in activity and international trade, the dramatic worsening of the sovereign debt crisis in the euro area and its impact on financial institutions, and the plummeting confidence of business leaders and consumers.

The prospects for the euro area have therefore been sharply downgraded since all the main categories of demand are likely to contribute to the weakness of activity, including public expenditure on consumption and investment in the countries implementing fiscal consolidation measures.

In Belgium, during the summer of 2011, the deterioration in the external environment, the rising financial tensions and the accompanying heightened uncertainty halted the recovery apparent since mid-2009. According to the NAI's flash estimates, GDP stagnated in the third quarter and growth is expected to remain close to zero at the end of the year and in early 2012. Activity is expected to pick up thereafter, but the revival is likely to be modest. GDP growth is estimated at 2 % in 2011 and 0.5 % in 2012. These figures have been revised downwards by 0.6 and 1.8 percentage points respectively since the projections published in June.

The slowdown in activity has brought a marked reduction in job creation, even though the figures are still supported by the expansion in the number of persons employed under the service voucher system and in the health sector and other non-market services. In net terms, the increase in the number of persons employed is expected to fall from around 56 000 units in the course of 2011 to 5 000 in 2012. The declining trend in unemployment, down from 8.5 % in the spring of 2010 to 6.6 % in October 2011, will be reversed in 2012. On average, the harmonised unemployment rate is put at 7 % for that year.

While the recovery of GDP gradually spread to all factors of demand up to the second quarter of 2011, the resurgence of financial tensions and the widespread deterioration in the business climate and the outlook will probably affect both exports and demand for household consumption and private investment.

The rise in energy prices has propelled overall inflation to more than 3 % since the beginning of 2011. Taking account of the assumption of a slight dip in oil prices compared to the previous year, inflation should gradually subside during 2012. As an annual average, inflation is forecast at 3.5 % in 2011 and 2.4 % in 2012, which will fuel the rise in labour costs.

The projections for public finances presented in this article do not go beyond 2011, since the budgetary agreement concluded on 26 November 2011 in connection with the formation of the

federal government came after the cut-off date for the projections. Public finances are expected to record a deficit of 4.2 % of GDP at the end of 2011. The government debt ratio has increased as a result of the loans contracted by the Belgian State to finance the purchase of Dexia Bank Belgium and by the loans granted to Greece, Ireland and Portugal. It is set to rise from 96.2 % of GDP in 2010 to 97.7 % in 2011.

JEL codes: E17, E25, E37, E66

Key words: Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem

Public sector wages

Remuneration paid by public administrations in Belgium amounted to one-quarter of their primary expenditure in 2010. Because current conditions call for fiscal consolidation, it is important to examine whether this component of spending could be a source of budget savings, including by adjusting wages.

The article focuses principally on wage gaps between the public sector and the private sector. The authors are especially interested in the situation in Belgium as compared with those of nine other euro area countries (Germany, Austria, Spain, France, Greece, Italy, Ireland, Portugal and Slovenia), a study of which using microeconomic data was recently completed.

In most of the countries analysed, wages are higher in the public sector than in the private sector, regardless of whether macroeconomic or microeconomic data are used. With the former, it is not possible to consider differences in the characteristics of the populations working in each of the two sectors. Indeed, the public sector – notably in Belgium – is more composed of women, older workers, and those with a higher level of education, but public sector employees work fewer hours and are less likely to occupy a managerial position. To take these factors – gender, seniority or age, education level, and managerial duties – into consideration when comparing wages between the two sectors, microeconomic data from the EU-SILC survey were used. The observations the authors were able to make based on the microeconomic and macroeconomic data overwhelmingly corroborate each other.

The analysis shows that the countries where the average wage gap is the biggest in favour of the public sector are also the countries experiencing the toughest budget woes.

In most of the countries studied, the salary advantage enjoyed by public sector workers holds for every sub-set of workers, although to differing extents. For example, wage gaps are the widest for women, for lower levels of income, for those who do not have supervisory functions, and in the branches of administration and education. The impact of education level on wage gaps varies from one country to the next.

The wage gap between sectors in Belgium is one of the narrowest of any country studied, regardless of what data are used. According to macroeconomic data, it slightly favours the private sector. According to microeconomic data, in which wages are adjusted to control for individual characteristics, for many groups of workers the gaps are so limited that they are not statistically significant.

JEL codes: H59, J31, J45

Key words: public expenditure, wages

The distributive trade sector and its impact on euro area prices

At a time of a consolidation and an increasing internationalisation of the distributive trade sector, three major phenomena have been simultaneously altering the structure of euro area trade for several years now: the success of hard discounters, the emergence of private-label products, and the growth in online shopping. All three tend to exert downward pressure on price levels. Whereas the first two factors are particularly pronounced in Belgium, online shopping is less of a factor.

There have been no significant competition anomalies uncovered in the sector in Belgium. Retailers are not particularly concentrated at either the local or national level. And yet, despite improvements in recent years, Belgian regulation of the sector remains very invasive and could discourage the opening of new points of sale.

Given the impact of the distributive trade sector's structural characteristics on price-setting behaviour, and the differences in price levels within each country and between euro area countries, structural reforms are needed to enhance competition and take better advantage of the common market. However, even though harmonising regulations and eliminating implicit barriers should help lessen differences within the euro area, some differences are unavoidable due to consumer preferences and cultural differences from one country to the next, and even regionally.

JEL codes: L81, K23, L11, D40

Key words: retail, regulation, competition, market structure, pricing

International trade in services

Service activities hold an ambiguous position in the economy. Although they represent a dominant share of activity and employment, they have only a minor position in international trade. Generally speaking, trade in services has therefore attracted less interest than trade in goods in the context of competitiveness policy, and economic research has paid less attention to it.

Yet despite the low gross volume of international trade in services, the services balance has grown in Belgium over the past fifteen years. Compensating in part for the deteriorating balance of trade in goods, net exports of services have gradually become the primary driver of the current account balance.

Belgium's central position in the European economic fabric is one of the main contributory factors in the good performance of Belgium's trade in services. This has led to the development of trade and logistics services, particularly thanks to the importance of the port of Antwerp in maritime traffic. Given its central position combined with the quality of its human capital, Belgium is also the location for the headquarters of the European institutions and several multinational bodies, and that is another decisive factor in the growth of service exports.

However, Belgium's good general performance in trade in services is not seen in all service categories. In particular, services connected with information and communication technologies have not grown particularly strongly. Yet these services constitute a growth catalyst that could benefit the whole economy, and the human capital needed for such a development is available in Belgium.

JEL codes: F14, D22

Key words: services, competitiveness, market share, transport, services for public authorities, business services

Financial structure and results of firms in 2010

The article looks at the financial situation of non-financial corporations in Belgium over the period from 1 January to 31 December 2010. After briefly describing the methodology and the population studied, it presents an extrapolation of the main operating result items for 2010. It then assesses the financial situation of companies as regards profitability and solvency. Since last year, the scope of this assessment has been widened to cover the entire population, examining not only the medians but also the first and third quartiles and the tenth and ninetieth percentiles. Moreover, the results of the financial health model developed by the Bank are also reported. Finally, section 4 presents a regional analysis of the data.

JEL codes: D39, G30, G33, L60, L80

Key words: firms' results, financial structure, bankruptcy risk, sectoral analysis, distribution analysis

The 2010 social balance sheet

The economic recovery which followed the Great Recession of 2008 was reflected in a 0.5% average increase in the workforce according to the social balance sheets used for the analysis of the year 2010. That expansion gathered pace during the year to 1%, pointing to the usual time lag between the revival of activity and the actual recruitment of new staff. The growth in the number of temporary workers was particularly strong, as was the rise in the number of agency staff. SMEs proved considerably more dynamic than large firms in terms of job creation. At regional level, the expansion of employment was stronger in Wallonia than in Brussels and Flanders. In Wallonia, almost all branches of activity contributed to the job creation, but the health and social work branch accounted for the largest share. In Brussels, it was mainly the information and communication branch and the health sector that supported the employment growth. In Flanders, the contraction of employment in trade and transport, information and communication, and especially industry was counterbalanced by the expansion in the health sector.

In 2010, firms invested more in formal and informal training for their workers, who also participated in such training in greater numbers. Conversely, both the amount spent and the number of participants were in decline in the case of initial training (alternating study and work experience) – which remains marginal. Firms operating in more than one Region are considerably larger than the average and proportionately more numerous to report training activities in their social balance sheet. Moreover, there are evident differences in training policy between firms located exclusively in Brussels, Flanders or Wallonia.

The health and social work branch, which has been growing steadily for a number of years, was analysed separately. Over half of the workers in this sector, of whom 80% are female, work part-time. The percentage of temporary contracts is above the average, and substitution contracts account for a third of them. Conversely, agency work is less common. The level of staff costs varies considerably within this branch, while remaining below the average. Finally, workers in the health and social work branch have broad access to training, but the training provided is less expensive and of shorter duration than in other branches of activity.

JEL codes: J20, J24, J30, M51, M53, M55

Key words: employment, health and social work, social balance sheet, staff costs, training, employment contract, full-time, part-time, temporary worker

Abstracts from the Working Papers series

216. Verti-zontal differentiation in monopolistic competition, by F. Di Comite, J-F. Thisse, H. Vandebussche, October 2011

The recent availability of trade data at a firm-product-country level calls for a new generation of models able to exploit the large variability detected across observations. By developing a model of monopolistic competition in which varieties enter preferences non-symmetrically, the authors show how consumer taste heterogeneity interacts with quality and cost heterogeneity to generate a new set of predictions. Applying their model to a unique micro-level dataset on Belgian exporters with product and destination-market information, they find that heterogeneity in consumer tastes is the missing ingredient of existing monopolistic competition models necessary to account for observed data patterns.

217. The evolution of Alexandre Lamfalussy's thought on the international and European monetary system (1961-1993), by I. Maes, November 2011

The establishment of the European Monetary Institute, the predecessor of the European Central Bank, on 1 January 1994, was a milestone in the process of European monetary integration. The author looks at the work on the international and European monetary system of Alexandre Lamfalussy, its first President. Lamfalussy pursued a threefold career: as a private banker, a central banker and an academic. Partly under the influence of Robert Triffin, Lamfalussy soon became interested in international monetary issues. The author analyses his views on the international monetary system and on European monetary integration, including his contributions to the Delors Report, which provided the framework for European Monetary Union. He draws extensively on archival research in the Lamfalussy papers at the Bank for International Settlements and the minutes of the European Economic Community Committee of Governors' meetings. The paper provides not only an analysis of Lamfalussy's thought on European monetary integration, but also offers crucial insight into the *Weltanschauung* and way of thinking of European central bankers in this period.



Conventionele tekens

– het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
p.m. pro memorie

Lijst van afkortingen

Landen

BE	België
DE	Duitsland
EE	Estland
IE	Ierland
EL	Griekenland
ES	Spanje
FR	Frankrijk
IT	Italië
CY	Cyprus
LU	Luxemburg
MT	Malta
NL	Nederland
AT	Oostenrijk
PT	Portugal
SI	Slovenië
SK	Slowakije
FI	Finland
EA	Eurogebied
BG	Bulgarije
CZ	Tsjechië
DK	Denemarken
LV	Letland
LT	Litouwen
HU	Hongarije
PL	Polen
RO	Roemenië
SE	Zweden
UK	Verenigd Koninkrijk
EU-15	Europese Unie, ongerekend de landen die na 2003 zijn toegetreden
EU-25	Europese Unie, ongerekend de landen die in 2007 zijn toegetreden
CH	Zwitserland

NO	Noorwegen
VS	Verenigde Staten

Andere

ADSEI	Algemene Directie Statistiek en Economische informatie
Bbp	Bruto binnenlands product
BDI	Buitenlandse directe investeringen
BEA	Bureau of Economic Analysis (US Department of Commerce)
BTW	Belasting over de toegevoegde waarde
BVBA	Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
CBS	Centraal bureau voor de Statistiek (Pays-Bas)
CEIC	CEIC Macroeconomic Databases For Emerging and Developed Markets
CEFA	Centre d'éducation et de formation en alternance
CR	Concentration ratio
CPB	Centraal Planbureau (Pays-Bas)
CPI	Consumptieprijsindex
CRB	Centraal Raad voor het Bedrijfsleven
DESTATIS	Statistisches Bundesamt Deutschland (Duits federaal statistische bureau)
EAK	Enquête naar de Arbeidskrachten
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
EDP	Excessive Deficit Procedure
EPL	Employment protection legislation
ESR	Europees Systeem van Rekeningen
EU	Europese Unie
EU-SILC	European Union – Statistics on Income and Living Conditions (Europees geharmoniseerde enquête naar inkomens en levensomstandigheden)
Federgon	Federatie van partners voor werk
FOD	Federale overheidsdienst
Forem	Service public wallon de l'emploi et de la formation
FPB	Federaal Planbureau
GATS	General Agreement on Trade in Services
HHI	Herfindahl-Hirschman index
HICP	Geharmoniseerde consumptieprijsindex
IGDFI	Indirect gemeten diensten van financiële intermediairs
IMF	Internationaal Monetair Fonds
INR	Instituut voor de Nationale Rekeningen
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
IPN	Inflation persistence network
KMO	Kleine en middelgrote onderneming
Libor	London Interbank Offered Rate
LOOP	Law of one price

NACE	Activiteitennomenclatuur in de Europese Gemeenschap
NACE-BEL	Activiteitennomenclatuur in de Europese Gemeenschap, Belgische versie
NBB	Nationale Bank van België
NCB	Nationale Centrale Bank
NSECD	Nationaal Sociaal-Economisch Comité voor de Distributie
OIS	Overnight Index Swap
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
PMR	Product market regulation
PPP	Purchasing power parity (Koopkrachtpariteit)
RSZ	Rijksdienst voor sociale zekerheid
SBS	Structural business Statistics
SIR	Structural Issues Report
S.13	Overheidssector, volgens ESR 95
UKCC	United Kingdom Competition Commission
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VAR	Vector Auto Regression
VDAB	Vlaamse dienst voor arbeidsbemiddeling en beroepsopleiding
VTE	Voltijdse equivalenten
VZW	Vereniging zonder winstoogmerk
WTO	World Trade Organization

Nationale Bank van België
Naamloze vennootschap
RPR Brussel – Ondernemingsnummer: 0203.201.340
Maatschappelijke zetel: de Berlaimontlaan 14 – BE-1000 Brussel
www.nbb.be



Verantwoordelijk uitgever

Jan Smets

Directeur

Nationale Bank van België
de Berlaimontlaan 14 – BE-1000 Brussel

Contactpersoon voor het Tijdschrift

Luc Dufresne

Secretaris-generaal

Tel. +32 2 221 24 96 – Fax +32 2 221 30 91
luc.dufresne@nbb.be

© Illustraties: Nationale Bank van België
Omslag en opmaak: NBB AG – Prepress & Image
Gepubliceerd in december 2011

