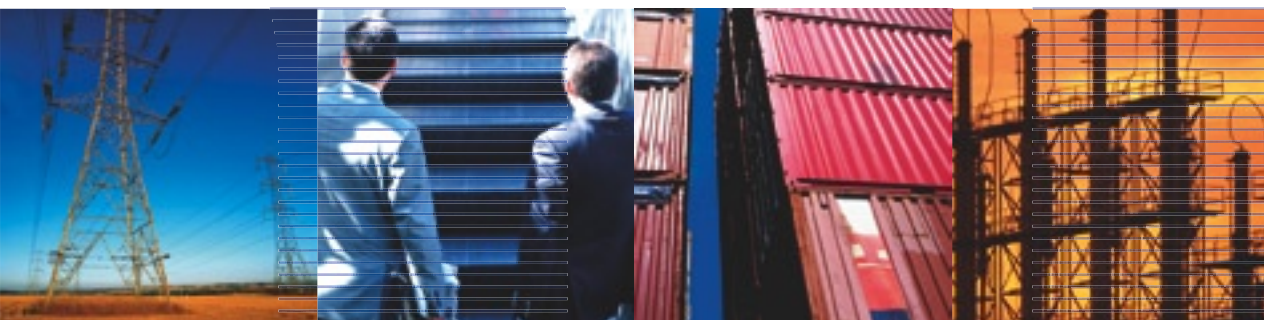


Economisch Tijdschrift

4 - 2004



© Nationale Bank van België

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

ISSN 1371-1229

Inhoud

ECONOMISCHE PROJECTIES VOOR BELGIË – NAJAAR 2004	7
PRIJSZETTING DOOR DE BELGISCHE BEDRIJVEN: RESULTATEN VAN DE AD-HOCENQUÊTE VAN DE BANK	17
DE FINANCIËN VAN GEMEENSCHAPPEN EN GEWESTEN	53
VERLOOP VAN DE RESULTATEN EN VAN DE FINANCIËLE STRUCTUUR VAN DE ONDERNEMINGEN IN 2003	73
DE SOCIALE BALANS 2003	95
SUMMARIES OF ARTICLES	135
ABSTRACTS OF THE WORKING PAPERS SERIES	139

Economische projecties voor België – najaar 2004

1. Inleiding

In het voorjaar van 2004 werd in de macro-economische projecties voor het eurogebied, die worden opgesteld in het kader van de halfjaarlijkse oefening van het Eurosysteem, rekening gehouden met een versteviging van het medio 2003 ingezette herstel van de activiteit. Dat herstel diende eerst te worden geschraagd door de uitvoer, onder invloed van de veerkracht van de wereld-economie en van de internationale handel, bij een gunstig klimaat op de financiële markten en de grondstoffenmarkten. In het bijzonder werd verondersteld dat de prijs voor een vat ruwe aardolie van het Brent-type, overeenkomstig het verloop van de in de termijncontracten weerspiegelde impliciete prijzen, vanaf de tweede helft van 2004 zou teruglopen ten opzichte van het gemiddelde peil van 37 dollar in het eerste semester.

Tegen die achtergrond verwachtte de Bank dat de sinds het derde kwartaal van 2003 opgetekende versteviging van de activiteit in België zich zou voortzetten in 2004 en 2005, na een lusteloze periode van meer dan twee jaar. Bovenop de oorspronkelijke impuls die door de uitvoer werd gegeven, zou geleidelijk een endogene versterking van de economie komen, via de investeringen en de werkgelegenheid. De versnelling van de groei zou echter de inflatie niet aanwakkeren, gelet op de matigende effecten van de recente appreciatie van de euro, de verwachte daling van de aardolieprijs en de relatief zwakke druk op het productievermogen, die tot een gematigde ontwikkeling van de loonkosten zou leiden.

Gelijktijdig met de publicatie van de nieuwe projecties voor het eurogebied, in het ECB-Maandbericht van december 2004, geeft dit artikel een beknopte toelichting bij de resultaten voor de Belgische economie. Deze resultaten,

die werden verkregen aan de hand van dezelfde methoden en procedures als in het voorjaar⁽¹⁾, omvatten de sindsdien opgetekende ontwikkelingen. Zo is de aardolieprijs na het voorjaar blijven stijgen en is de euro aan het einde van het jaar opnieuw in waarde toegenomen. In België is de groei van het bbp tot het derde kwartaal van 2004 krachtiger gebleken dan verwacht. In de nieuwe projecties werd bovendien rekening gehouden met de beschikbare overheidsbegrotingen voor 2005.

De afsluitingsdatum voor de projecties voor België is 19 november 2004.

2. Internationale omgeving en hypothesen

In 2004 heeft de wereldeconomie de top van de huidige conjunctuurcyclus bereikt, waarbij de reële groei bijna 5 pct. bedroeg. De expansie zou in 2005 stevig blijven, in de buurt van het potentiële groeipeil, maar zou toch afnemen ten opzichte van 2004, onder meer wegens de geleidelijke terugkeer naar een neutrale koers voor het economische beleid. Onder invloed van het verloop van de totale activiteit zou ook de wereldhandel krachtig blijven groeien.

De hoge aardolieprijzen zouden eveneens een afremmend effect uitoefenen op de groei. Als gevolg van een stevige vraag – onder meer vanwege de Verenigde Staten en China – de geringe voorraden, een beperkte productie- en transportcapaciteit en onzekerheden omtrent de continuïteit van de bevoorrading bij bepaalde belangrijke producenten, zijn de noteringen

(1) NBB (2004), «Economische projecties 2004-2005 voor België», Economisch Tijdschrift 2-2004.

Kader 1 – Hypothesen van het Eurosysteem

De economische projecties van het Eurosysteem voor het eurogebied en de desbetreffende projecties voor België berusten op de volgende technische hypothesen:

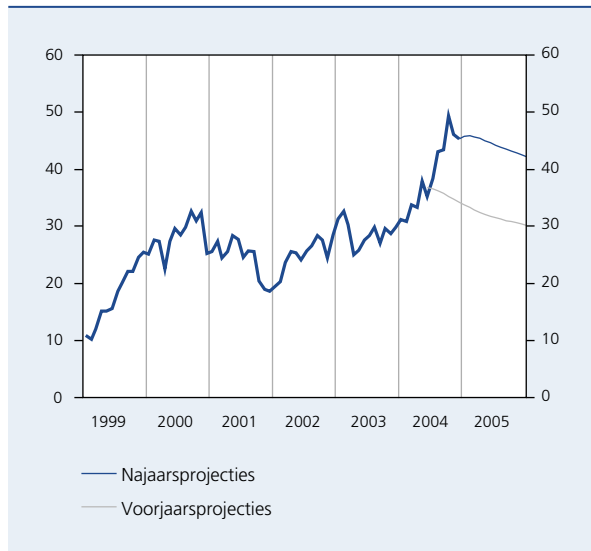
- de **korte-termijnrente** wordt over de projectieperiode vastgesteld op 2,2 pct.;
- de **lange-termijnrente** in euro wordt bepaald aan de hand van de marktverwachtingen; bij het opstellen van de projecties bedroeg ze 4 pct., en ze zou licht stijgen tot 4,3 pct. tegen eind 2005;
- de **bilaterale wisselkoersen van de euro** worden constant gehouden op hun waarde van midden november, namelijk voor de Amerikaanse valuta 1,29 dollar per euro;
- overeenkomstig het in de termijncontracten weerspiegelde verloop van de impliciete prijzen, zouden de **noteringen voor aardolie op de wereldmarkt** tijdens de door de projecties bestreken periode licht teruglopen ten opzichte van het in oktober 2004 bereikte peil van meer dan 49 dollar per vat. De prijs voor een vat aardolie van het Brent-type zou gemiddeld op jaarbasis 39 dollar bedragen in 2004 en 44,4 dollar in 2005, tegen 28,9 dollar in 2003;
- de **uitvoermarkten van België**, berekend als de gewogen som van de invoer van derde landen, met inbegrip van de partners in het eurogebied, zouden in 2004 en 2005 met ongeveer 7 pct. groeien;
- hoewel de appreciatie van de euro in 2003 zwaar heeft gewogen op de **prijzen van de concurrenten**, zou dit effect tijdens de beschouwde periode afzwakken. Verondersteld wordt dat de prijzen van de concurrenten, gemiddeld over een jaar beschouwd, in 2004 nog met 1,7 pct. zullen dalen en zich in 2005 zullen stabiliseren;
- bij de berekening van de resultaten van de **overheidsfinanciën** wordt rekening gehouden met de macro-economische omgeving en met de reeds aangekondigde en voldoende gepreciseerde begrotingsmaatregelen.

RESULTATEN VAN EN HYPOTHESEN BIJ DE PROJECTIES VAN HET EUROSISTEEM

	2003	2004	2005
Projecties voor het eurogebied		<i>(jaargemiddelden)</i>	
Bbp naar volume	0,5	1,6 – 2,0	1,4 – 2,4
Inflatie (HICP)	2,1	2,1 – 2,3	1,5 – 2,5
Hypothesen van het Eurosysteem			
Driemaands interbankenrente in euro	2,3	2,1	2,2
Rente op tienjaars obligaties	4,2	4,2	4,2
Wisselkoers van de euro t.o.v. de VS-dollar	1,13	1,24	1,29
Aardolieprijs (VS-dollar per vat)	28,9	39,0	44,4
		<i>(veranderingspercentages)</i>	
Voor België relevante exportmarkten	2,9	7,1	7,1
Prijzen van de concurrenten bij de uitvoer	–6,1	–1,7	0,2
waarvan: Concurrenten van het eurogebied	–0,1	0,4	0,5

Bron: ECB.

GRAFIEK 1 PRIJS VOOR RUWE AARDOLIE
(maandgemiddelden – vat van het Brent-type in dollar)



Bron : ECB.

op de internationale markten in de loop van het jaar verder gestegen, tot een maximum van gemiddeld meer dan 49 dollar per vat van het Brent-type in oktober 2004. De termijnmarkten verwachten thans een daling naar een peil van ongeveer 40 dollar per vat over twee jaar, dat is 10 dollar meer dan voorheen, wat wijst op een geleidelijke terugkeer naar een evenwichtsprijs die zelf opwaarts is herzien.

De weerslag van de stijging van de aardolieprijs op de economische activiteit in het eurogebied zou in het eerste gedeelte van het jaar geringer zijn geweest dan die van de dynamische buitenlandse vraag. Volgens de nieuwe projecties van het Eurosysteem zou het bbp in 2004 iets sneller groeien dan in juni was verwacht, namelijk tussen 1,6 en 2 pct., na een toename met slechts 0,5 pct. in 2003. Die groei zou in 2005 slechts licht versnellen en tussen 1,4 en 2,4 pct. uitkomen, maar hij zou steviger worden ondersteund door de binnenlandse vraag. De inflatie, zoals afgemeten aan de totale HICP, zou schommelen tussen 2,1 en 2,3 pct. in 2004 en tussen 1,5 en 2,5 pct. in 2005. De energiecomponent zou in ruime mate bijdragen aan de stijging van de HICP in 2004 en begin 2005. Vervolgens zou de inflatie teruglopen.

3. Activiteit, werkgelegenheid en vraag

Ook in België zette het in 2003 begonnen forse conjunctuurherstel zich gedurende het grootste gedeelte van 2004 ononderbroken door. Volgens de ramingen van het INR, die betrekking hebben op de periode tot het derde kwartaal, is het reële bbp sinds medio 2003 gestegen met 0,75 pct. per kwartaal. Tijdens het derde kwartaal van 2004 beliep de jaarop-jaargroei 3 pct., dat is de snelste jaarlijkse groei sedert vier jaar. Deze opleving was overigens krachtiger dan verhoopt, aangezien de bbp-groei de verwachtingen licht maar steevast kwartaal na kwartaal overtrof, als gevolg van opwaartse herzieningen van de gegevens van de nationale rekeningen en nieuwe, beter dan verwachte waarnemingen.

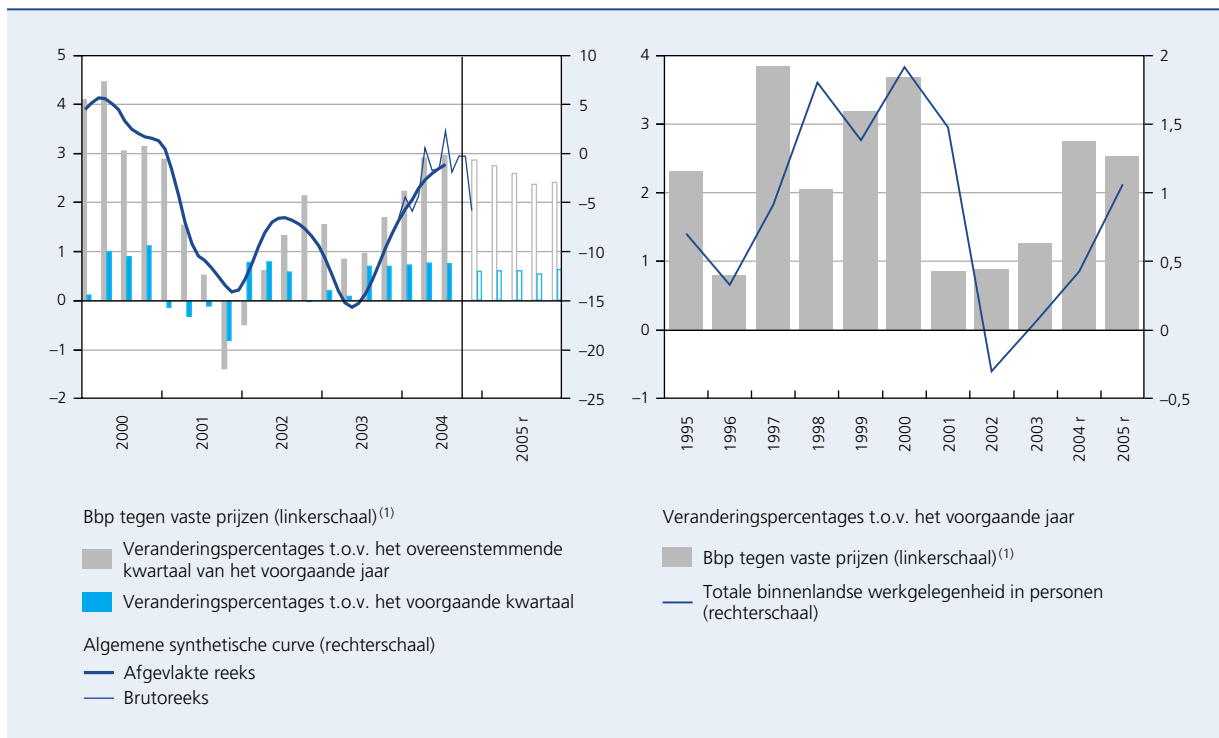
De stijging van het bbp zou zich duurzaam moeten voortzetten in een nog altijd stevig tempo, dat evenwel lager ligt dan dat van de afgelopen kwartalen. Op de korte termijn blijkt uit de recente resultaten van de conjunctuurenquêtes, de belangrijkste informatiebron voor de beoordeling van het verloop van de activiteit in reële tijd, dat de tot de zomer waargenomen opwaartse tendens omslaat. Meer ten gronde zou de samenstelling van de economische groei in 2004 en 2005 evenwichtiger moeten zijn, onder meer dankzij de stijging van de werkgelegenheid en de investeringen, terwijl eind 2003 de duidelijke activiteitsopleving werd geschraagd door de versnelling van de uitvoer en door een aanzienlijke aanvulling van de voorraden.

Al bij al zou de groei van de economie toenemen van 1,3 pct. in 2003 tot 2,7 pct. in 2004, dat is voor dit jaar een herziening van 0,4 procentpunt ten opzichte van de voorjaarsprojecties. In 2005 zou de groei 2,5 pct. belopen, een tempo dat opnieuw hoger ligt dan dat van het eurogebied.

De versteviging van de activiteit zou leiden tot een stijging van de werkgelegenheid in de particuliere sector met slechts 0,4 pct. in 2004 en vervolgens met 1,2 pct. in 2005. Derhalve zou het stijgingstempo van de productiviteit per persoon in 2005 tot 1,1 pct. teruglopen, na een aanzienlijke toename in 2004 als gevolg van het wegwerken van de arbeidsreserves die de ondernemingen tijdens de conjunctuurvertraging hadden opgebouwd, ondanks een daling van de werkgelegenheid met zowat 1 pct. over het geheel van de twee voorgaande jaren. Indien ook rekening wordt gehouden met een geringe personeelstoename in de overheidssector, zouden over het geheel van de periode 2004-2005 netto zowat 62.000 banen worden gecreëerd. Gelet op de aanwas van de beroepsbevolking door de stijging van de bevolking op arbeidsleeftijd en van de activiteitsgraad, zou de

GRAFIEK 2 BBP, CONJUNCTUURINDICATOR EN WERKGELEGENHEID

(seizoengezuiverde gegevens)



Bronnen : INR, NBB.

(1) Voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens.

werkgelegenheidscreatie leiden tot een stabilisatie van de werkloosheidsgraad tot gemiddeld 7,8 pct. in 2004 en 2005, tegenover 8 pct. in 2003.

De verbetering van de werkgelegenheid zal op beslissende wijze bijdragen tot de stijging van het beschikbare inkomen van de gezinnen in 2005. Deze versteviging zal eveneens voortvloeien uit het gunstige verloop van de niet aan lonen gerelateerde inkomens – dat samenhangt met de stijging van de bedrijfsresultaten van de ondernemingen – en dit op directe wijze voor de zelfstandigen en via de winstuitkeringen voor de vennootschappen. De particuliere consumptie zou in 2004 en 2005 in een stabiel tempo van 2,2 pct. toenemen; dat is vergelijkbaar met 2003, maar deze stijging zou voornamelijk het gevolg zijn van de verbetering van de koopkracht. De spaarquote zou zich in 2005 immers stabiliseren op 14,2 pct. van het beschikbare inkomen, na een gecumuleerde daling met meer dan 2 procentpunten tijdens de twee voorgaande jaren. De bijdrage van de particuliere consumptie tot de groei zou aanzienlijk blijven; dit verklaart ten dele de recente betere resultaten van de Belgische economie ten opzichte van het gemiddelde van het eurogebied. Dit resultaat berust

grotendeels op stabiele en evenwichtige fundamentals, die de verwachtingen van de gezinnen kunnen ondersteunen. Ook de overheidsconsumptie zou in België dynamischer zijn: in 2004 wordt een reële stijging met 3,5 pct. verwacht, onder meer als gevolg van de stijging van de uitgaven voor gezondheidszorg, en in 2005 een toename met 1,6 pct.

Na een aanzienlijke daling in 2002 en in 2003, lijkt zich begin 2004 een nog fragiel herstel van de bedrijfsinvesteringen te hebben afgetekend. Parallel met de verbetering van de werkgelegenheid zou dit herstel tijdens de door de projecties bestreken periode versnellen, voornamelijk dankzij de aanhoudende stijging van de vraag enerzijds en van de rentabiliteit anderzijds. Al met al zouden de bedrijfsinvesteringen toenemen met 3,5 pct. in 2004 en 4,9 pct. in 2005, of met respectievelijk 2,9 pct. en 4,7 pct. indien de aankopen van overheidsgebouwen buiten beschouwing worden gelaten. Ondanks deze laatste transacties zou de overheid fors investeren in het vooruitzicht van de lokale verkiezingen. De investeringen van particulieren in woongebouwen, van hun kant, zouden in 2005 versnellen, in overeenstemming met de versteviging van het beschikbare inkomen van de gezinnen.

TABEL 1 BBP, WERKGELEGENHEID EN BELANGRIJKSTE BESTEDINGSCATEGORIËN
(veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar, voor kalenderinvloeden gezuiverde gegevens)

	2002 ⁽³⁾	2003	2004 r	2005 r
Bbp ⁽¹⁾	0,9	1,3	2,7	2,5
Totale binnenlandse werkgelegenheid in personen	-0,3	0,1	0,4	1,1
<i>Componenten van de bestedingen⁽¹⁾</i>				
Consumptieve bestedingen van de particulieren	0,3	2,2	2,2	2,2
Consumptieve bestedingen van de overheid	2,3	2,7	3,5	1,6
Brutovorming van vast kapitaal	-3,4	-0,6	3,2	4,7
Woongebouwen	-3,3	2,6	1,0	2,6
Overheid	-0,6	1,0	6,6	8,9
Ondernemingen	-3,8	-1,9	3,5	4,9
Voorraadwijziging ⁽²⁾	0,7	-0,1	0,5	-0,1
Totaal van de binnenlandse bestedingen	0,6	1,6	3,2	2,5
Netto-uitvoer van goederen en diensten ⁽²⁾	0,3	-0,3	-0,4	0,1
Uitvoer van goederen en diensten	1,3	1,7	3,8	5,4
Invoer van goederen en diensten	1,0	2,1	4,4	5,5

Bronnen: INR, NBB.

(1) Tegen prijzen van 2000.

(2) Bijdrage tot de verandering van het bbp.

(3) Deze cijfers zijn beïnvloed door de herklassering van de openbare radio- en televisie maatschappijen van de sector van de niet-financiële vennootschappen naar die van de overheid. Indien met die herklassering geen rekening wordt gehouden, zijn de consumptieve bestedingen van de particulieren in 2002 met 0,8 pct. veranderd, die van de overheid met 1,7 pct., de brutovorming van vast kapitaal door de ondernemingen en de overheid met respectievelijk -3,7 pct. en -1,5 pct., de binnenlandse bestedingen met 0,8 pct. en het bbp met 1,0 pct.

Volgens de hypothesen van het Eurosysteem zou de buitenlandse vraag voor de Belgische economie in 2004 en 2005 gestaag toenemen. De reële uitvoergroei zou derhalve versnellen van 1,7 pct. in 2003 tot 3,8 pct. in 2004 en 5,4 pct. in 2005, naarmate de negatieve effecten van de voorbije appreciatie van de euro op het concurrentievermogen zullen wegebben. Het groeitempo van de invoer zou in 2005 dat van de uitvoer benaderen, hoewel de invoer in 2003 en begin 2004 sneller groeide dan de uitvoer. De bijdrage van de netto-uitvoer tot de groei zou derhalve opnieuw licht positief zijn in 2005, in tegenstelling tot die van de voorraadwijziging, na de aanzienlijke voorraadaanvullingen die bij het begin van het conjunctuurherstel waren opgetekend. Deze hebben er trouwens ook toe bijgedragen dat de groei in België hoger ligt dan in het eurogebied als geheel.

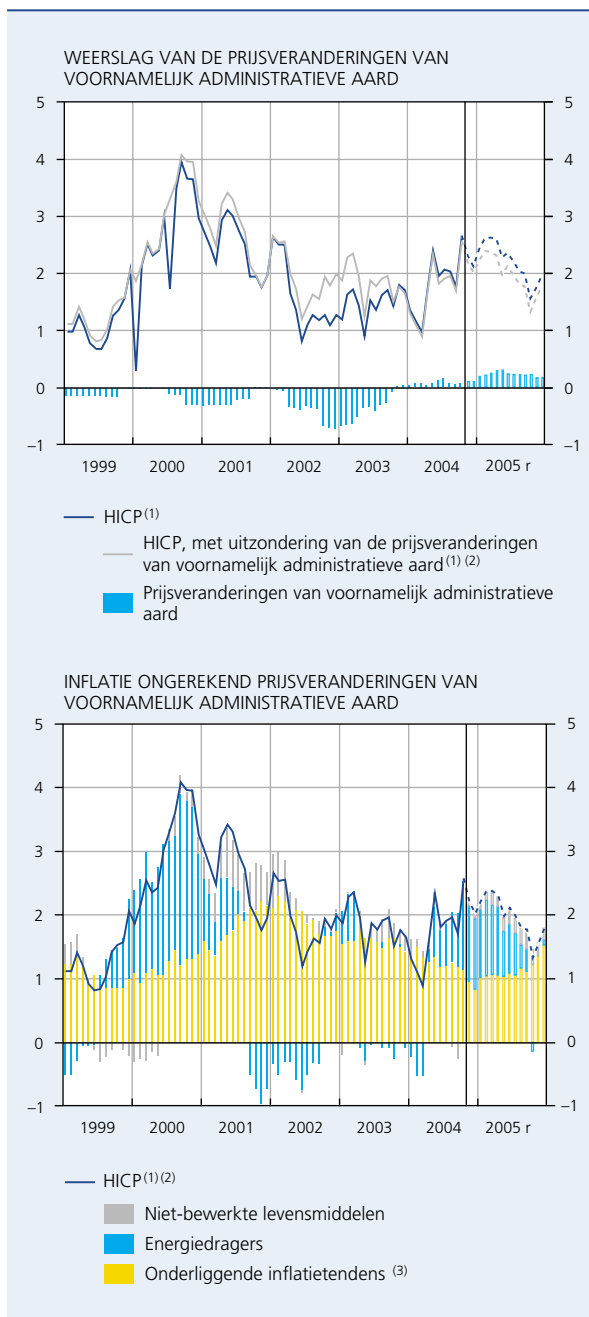
4. Prijzen en kosten

De inflatiebewegingen in 2004 en 2005 zijn voornamelijk een weerspiegeling van de recente stijgingen van de prijs voor ruwe aardolie en van de beperkte terugval die in de loop van 2005 wordt verwacht. Gemeten aan de hand van de HICP, is de inflatie versneld van 1 pct. in maart 2004 tot 2,7 pct. in oktober. Na een tijdelijke daling zou zij in de eerste maanden van 2005 naar dit niveau moeten terugkeren, alvorens tegen het einde van het jaar weer te zakken tot ongeveer 2 pct. In totaal zou de inflatie gemiddeld 1,9 pct. bedragen in 2004 en 2,2 pct. in 2005, dat wil zeggen respectievelijk 0,1 en 0,5 procentpunt meer dan in de voorjaarsprojecties. Deze herziening is vooral toe te schrijven aan de hogere aardolieprijzen.

De prijsveranderingen van voornamelijk administratieve aard zouden eveneens bijdragen aan de versnelling van de inflatie, waarbij hun bijdrage zou toenemen van 0,1 procentpunt in 2004 tot 0,2 procentpunt in 2005. Dit effect is iets hoger dan werd verwacht in het voorjaar, als gevolg van verhogingen van indirecte belastingen waartoe werd besloten in het kader van de begroting 2005.

GRAFIEK 3 INFLATIE : ANALYTISCHE UITSPLITSING

(bijdragen van de verschillende componenten in procentpunten, tenzij anders vermeld)



Bronnen : EC, NBB.

- (1) Veranderingspercentages t.o.v. de overeenstemmende maand van het voorgaande jaar.
- (2) Ongerekend het geraamde effect, in januari en juli 2000, van de opname van de koopjes in de HICP vanaf 2000.
- (3) Gemeten aan de hand van de HICP ongerekend niet-bewerkte levensmiddelen en energiedragers.

Ongerekend de prijsveranderingen van voornamelijk administratieve aard, de prijsveranderingen voor energiedragers en die voor niet-bewerkte levensmiddelen – waarvoor het gunstige effect van de milde weersomstandigheden in

2004 zou moeten verzwakken – zou de onderliggende inflatietendens gemiddeld 1,5 pct. moeten bedragen in 2004 en 1,4 pct. in 2005, tegen 2 pct. in 2003. Bovenop de indirecte effecten die de hogere grondstoffenprijzen zouden sorteren op de verkoopprijzen van de bewerkte producten of van sommige diensten, zou de inflatoire druk van zowel de invoer als de binnenlandse kosten gematigd blijven, althans indien zich in België en het eurogebied geen tweede-ronde-effecten via de lonen voordoen.

Zoals de twee voorgaande jaren het geval was, zou het loonkostenverloop per eenheid product in de particuliere sector gematigd moeten blijven gedurende de periode waarop de vooruitzichten betrekking hebben, met een gemiddelde van ongeveer 0,5 pct. Behalve van de sterke productiviteitsstijging in 2004 – een beweging die meestal wordt vastgesteld aan het begin van een fase van activiteitsversnelling en die in de loop van 2005 zou wegebben – zou dit verloop het gevolg zijn van relatief beperkte veranderingen in de uurloonkosten ten belope van 2,5 pct. per jaar voor de periode van 2003 tot 2005. De groei met 2,3 pct. van de uurloonkosten die voor 2005 in aanmerking wordt genomen, strookt met een technische hypothese die, zoals wordt voorgeschreven door de wet van 1996 tot bevordering van de werkgelegenheid en tot preventieve vrijwaring van het concurrentievermogen, gebaseerd is op de in de drie buurlanden verwachte gemiddelde ontwikkeling van de loonkosten, en loopt dus geenszins vooruit op de conclusies van de lopende onderhandeling tussen de sociale partners.

5. Overheidsfinanciën

Net als de voorjaarsramingen wijzen ook de najaarsprognoses, althans bij ontstentenis van nieuwe maatregelen aan het einde van het jaar, op een begrotingstekort van 0,3 pct. bbp in 2004. De opwaartse en neerwaartse herzieningen van de voorjaarsramingen voor de overheidsontvangsten en -uitgaven houden elkaar immers zowat in evenwicht. Wat de ontvangsten betreft, lijken de lopende belastingen veel hoger uit te vallen dan verwacht. Vooral de ontvangsten uit de vennootschapsbelasting en, in mindere mate, de btw-ontvangsten en de andere indirecte belastingen lieten in de eerste drie kwartalen van 2004 een relatief forse groei optekenen. Anderzijds heeft de regering de verwachte opbrengst van de eenmalige bevrijdende aangifte neerwaarts bijgesteld van 850 miljoen euro, de initiële raming die als technische hypothese in de voorjaarsprognoses was opgenomen, tot 200 à 300 miljoen euro. Dit wordt slechts ten dele gecompenseerd door de eenmalige kapitaaloverdracht, ten belope van 175 miljoen euro, van Belgocontrol in ruil voor de overname, door de overheid, van de pensioenverplichtingen

TABEL 2 INDICATOREN VAN PRIJZEN EN KOSTEN
(veranderingspercentages ten opzichte van het voorgaande jaar)

	2002	2003	2004 r	2005 r
Totale HICP	1,6	1,5	1,9	2,2
waarvan: Energiedragers	-3,6	0,2	6,9	7,5
Deflator van het bbp	1,8	2,0	2,0	2,2
Loonkosten in de particuliere sector				
Kosten per eenheid product	1,7	1,0	-0,1	1,1
Uurloonkosten	4,2	2,7	2,6	2,3 ⁽¹⁾

Bronnen: INR, NBB.

(1) Technische hypothese gebaseerd op het verwachte gemiddelde loonkostenverloop in de drie buurlanden.

van die vennootschap. Aan de uitgavenzijde vallen de kosten voor gezondheidszorg in het eerste halfjaar veel hoger uit dan verwacht en werd uitgegaan van een overschrijding van het budget voor gezondheidszorg met iets meer dan 625 miljoen euro in 2004. De in bepaalde gemeenschappen en gewesten in het najaar genomen besparingsmaatregelen hebben daarentegen een gunstig effect: naast niet-recurrente vastgoedverkoop gaat het om structurele uitgavenverminderingen.

De projectie voor het begrotingsaldo in 2005 is flink opwaarts herzien t.o.v. de voorjaarsraming, die nog een tekort van 1 pct. bbp aangaf. Dat komt o.m. omdat rekening werd gehouden met de in het najaar opgemaakte begrotingen voor 2005. Zo heeft de federale regering diverse consolidatiemaatregelen genomen. Wat de

structurele ingrepen betreft, gaat het hoofdzakelijk om de invoering van een algemene belasting op bedrijfswagens, een verhoging van de verpakkingshelling op dranken in wegwerpverpakkingen en van enkele andere, kleinere belastingen en, ten slotte, het verder opdrijven van de strijd tegen de fiscale en sociale fraude. Voor deze laatste maatregel werd de door de regering verwachte opbrengst als technische hypothese in de najaarsprognoses opgenomen. Verder zullen nieuwe niet-recurrente maatregelen worden doorgevoerd, zoals bijkomende vastgoedverkoop, die de gezamenlijke overheid 485 miljoen euro zouden opleveren, en de effectisering en verkoop van bepaalde belastingachterstanden, die 300 miljoen euro zou moeten opbrengen. Bovendien wordt gerekend op een eenmalige kapitaaloverdracht, ten belope van 150 miljoen euro, van BIAC in ruil voor de overname,

TABEL 3 OVERHEIDSREKENING
(procenten bbp)

	2002	2003	2004 r	2005 r
Ontvangsten	50,3	51,3	49,4	49,2
Primaire uitgaven	44,2	45,6	44,8	45,0
Primair saldo	6,1	5,7	4,6	4,2
<i>p.m. Structureel primair saldo</i>	6,0	4,5	4,2	4,0
Rentelasten	6,0	5,4	4,8	4,5
Financieringsbehoefte (-) of -vermogen	0,1	0,3	-0,3	-0,4
<i>p.m. Structureel saldo</i>	-0,1	-1,0	-0,7	-0,5
Schuld	105,4	100,0	96,1	95,3

Bronnen: INR, NBB.

door de overheid, van de pensioenverplichtingen van die vennootschap. Al bij al wordt in de projecties nu uitgegaan van een deficit van 0,4 pct. bbp voor de gezamenlijke overheid in 2005. Dat zou overeenkomen met een structureel tekort van 0,5 pct. bbp.

Het verschil met het door de regering vooropgestelde begrotingsevenwicht in 2005 is toe te schrijven aan diverse factoren. Zo kan in de projecties van het Eurosysteem, in tegenstelling met de begroting, nog geen rekening worden gehouden met een mogelijke opbrengst van de harmonisering van de spaarfiscaliteit in de EU aangezien er nog onzekerheid bestaat omtrent de inwerkingtreding van het wetgevende kader ter zake en de onmiddellijke impact ervan op de belastingopbrengsten. Verder wordt verondersteld dat de begrotingsoverschrijding, in 2004, voor de uitgaven voor gezondheidszorg volgend jaar niet volledig zal worden gecompenseerd, waardoor de projectie van deze uitgaven hoger ligt dan in de begroting voor 2005. Ten slotte is de begroting gebaseerd op een iets gunstiger ingeschatte macro-economische omgeving. De activiteitsgroei is iets hoger dan die in de voorliggende projecties (2,5 pct. tegenover 2,3 pct.⁽¹⁾) en deze laatste gaan uit

van een minder sterke groei van de loonmassa, wat een ongunstig effect heeft op de overheidsontvangsten.

De schuldratio, die eind 2003 reeds net onder 100 pct. uitkwam, zou verder blijven afnemen tot nog zowat 95,3 pct. in 2005. De schuldreductie wordt wel enigszins afgeremd door de opsplitsing, op 1 januari 2005, van de huidige NMBS. De entiteit die de infrastructuur en het grootste deel van de schulden van deze maatschappij zal beheren, zal immers naar alle waarschijnlijkheid binnen de statistische definitie van de overheidssector vallen en hierdoor zal de geconsolideerde brutoschuld met zowat 2,5 pct. bbp toenemen.

6. Beoordeling van de onzekerheidsfactoren

Dezelfde determinanten als in het voorjaar bepalen de projecties voor 2004-2005 voor België, te weten de consolidatie van de groei via de werkgelegenheid en de investeringen, tegen de achtergrond van een relatief gunstige buitenlandse vraag en van matige inflatoire druk, de prijsstijging voor energie buiten beschouwing gelaten. De mogelijkheid van een krachtiger dan verwacht herstel, die in de voorjaarsprojecties werd vermeld, kreeg concreet gestalte in België en in mindere mate in het eurogebied. De nieuwe stijgingen van de aardolieprijzen na het voorjaar, die ook als een element van onzekerheid werden vermeld, bleven voornamelijk beperkt tot de energiegcomponent van de inflatie en lijken de activiteit en de consumptieve vraag op korte termijn nauwelijks te hebben

(1) De bbp-groei met 2,3 pct. waarmee rekening werd gehouden om de vooruitzichten voor de overheidsfinanciën voor 2005 op te stellen, werd verkregen door een kalendereffect van -0,25 procentpunt toe te voegen aan de stijging met 2,5 pct. die in de rest van het artikel wordt toegelicht. Deze laatste stijging vloeit voort uit het verwachte verloop dat enkel gebaseerd is op de economische ontwikkelingen, die onder meer verband houden met de conjuncturele of trendmatige bewegingen. Het kalendereffect is negatief in 2005 omdat dit jaar één dag minder telt dan 2004 en 53 zaterdagen omvat. Dit effect wordt in aanmerking genomen teneinde zich af te stemmen op de wijze waarop de overheidsrekeningen in de nationale boekhouding worden opgesteld, en om dus zo goed mogelijk te anticiperen op de resultaten ervan.

TABEL 4 VERGELIJKING VAN DE VOORUITZICHTEN VOOR BELGIË
(veranderingspercentages ten opzichte van het voorgaande jaar)

	Reëel bbp ⁽¹⁾		Inflatie ⁽²⁾		Publicatiedatum
	2004	2005	2004	2005	
NBB – Najaar 2004	2,7	2,5	1,9	2,2	december 2004
<i>p.m. Voorjaar 2004</i>	2,3	2,6	1,8	1,7	<i>juni 2004</i>
INR	2,4	2,5	1,6	2,1	oktober 2004
IMF	2,5	2,3	1,8	1,6	september 2004
EC	2,5	2,5	2,0	1,9	oktober 2004
OESO	2,7	2,4	1,8	2,0	november 2004
Belgian Prime News ⁽³⁾	2,5	2,5	1,9	1,8	september 2004

(1) De vooruitzichten van de Bank en, in principe, die van het INR en de OESO worden opgesteld zonder rekening te houden met de kalendereffecten. Deze effecten zijn immers, in principe, opgenomen in de vooruitzichten van het IMF en de EC. Voor Belgian Prime News varieert de verwerking naar gelang van de deelnemende instellingen.

(2) HICP, behalve INR: nationale consumptieprijsindex.

(3) Gemiddelde van de vooruitzichten van de deelnemende instellingen.

aangetast. Deze elementen verklaren de opwaartse herziening van de groei in 2004 van 2,3 tot 2,7 pct., en die van de inflatie van 1,7 tot 2,2 pct. in 2005.

Er zij evenwel aan herinnerd dat de hier voorgestelde resultaten afhankelijk zijn van de informatie die beschikbaar was op het ogenblik dat de projecties werden opgesteld alsook van de aangenomen hypothesen. De ervaring heeft geleerd dat de algemene context soms snel ingrijpend kan worden gewijzigd, wat aanleiding zou kunnen geven tot grondige herzieningen voor 2004, en zeker voor 2005.

De ontwikkelingen op de internationale aardolie markten zijn nog altijd een belangrijke bron van onzekerheid. Het handhaven van de prijzen op een hoog peil zou de kracht van de wereldeconomie en van de internationale handel kunnen bedreigen. De hoge aardolieprijs zou tevens de inflatie kunnen aanwakkeren, met name indien die prijs aanleiding zou geven tot loonstijgingen. Een sneller dan verwachte daling van de noteringen kan echter niet worden uitgesloten.

De internationale omgeving zou ook kunnen worden getroffen door ongecontroleerde of brutale bewegingen van de wisselkoersen en de lange-rentetarieven, tegen een achtergrond van grote onevenwichtigheden in de

lopende rekeningen, of door een bruske vertraging in de economieën waar de groei buitengewoon dynamisch is geweest in de afgelopen jaren, met name in China. Bovendien moet de verwachte versteviging van de werkgelegenheid, de consumptie en de investeringen in het eurogebied als geheel nog worden bevestigd.

Dankzij de steun van de consumptie bood de Belgische economie sinds begin 2002 beter weerstand dan het eurogebied, en de in 2004 en 2005 verwachte groei ligt eveneens hoger. Het is echter niet erg waarschijnlijk dat er op middellange termijn een significant verschil blijft bestaan. België blijft immers altijd onderhevig aan de wisselvalligheden van de internationale conjunctuur en vertoont een potentiële groei die grotendeels vergelijkbaar is met die van de buurlanden.

De prognoses van de Bank onderscheiden zich van de vooruitzichten die recentelijk door het INR en de internationale instellingen werden gepubliceerd, doordat ze een iets krachtiger bbp-groei verwachten, vooral in 2004, alsook een sterkere inflatie in 2005. Deze verschillen zijn voornamelijk het gevolg van de stand van de informatie over de nationale rekeningen van België en over de hypothesen in verband met de aardolieprijzen op het ogenblik dat de diverse vooruitzichten werden opgesteld.

Bijlage 1

PROJECTIES VOOR DE BELGISCHE ECONOMIE : SYNTHESE VAN DE BELANGRIJKSTE RESULTATEN

(veranderingspercentages ten opzichte van het voorgaande jaar, tenzij anders vermeld)

	2001	2002	2003	2004 r	2005 r
Groei (voor kalendereffecten gezuiverde gegevens)					
Bbp tegen prijzen van 2000	0,9	0,9	1,3	2,7	2,5
Bijdragen aan de groei:					
Binnenlandse bestedingen, ongerekend voorraadwijziging	1,1	-0,1	1,6	2,6	2,5
Netto-uitvoer van goederen en diensten	0,6	0,3	-0,3	-0,4	0,1
Voorraadwijziging	-0,9	0,7	-0,1	0,5	-0,1
Prijzen en kosten					
Geharmoniseerde consumptieprijsindex	2,4	1,6	1,5	1,9	2,2
Gezondheidsindex	2,7	1,8	1,5	1,6	2,0
Bbp-deflator	1,8	1,8	2,0	2,0	2,2
Ruilvoet	0,1	1,0	-0,1	-0,5	0,1
Loonkosten per eenheid product in de particuliere sector	4,8	1,7	1,0	-0,1	1,1
Uurloonkosten in de particuliere sector	3,9	4,2	2,7	2,6	2,3 ⁽¹⁾
Productiviteit per arbeidsuur in de particuliere sector	-0,9	2,4	1,6	2,7	1,2
Arbeidsmarkt					
Binnenlandse werkgelegenheid (gemiddelde jaar-op-jaarverandering in duizenden eenheden)	60,5	-12,3	2,3	17,2	45,1
Geharmoniseerde werkloosheidsgraad (pct. van de beroepsbevolking)	6,7	7,3	8,0	7,8	7,8
Inkomens					
Reëel beschikbaar inkomen van de particulieren	2,7	0,1	1,1	0,9	1,8
Spaarquote van de particulieren (pct. van het beschikbaar inkomen)	16,3	16,6	15,5	14,3	14,2
Overheidsfinanciën					
Primair saldo (pct. bbp)	7,2	6,1	5,7	4,6	4,2
Financieringsbehoefte (-) of -vermogen van de overheid (pct. bbp)	0,6	0,1	0,3	-0,3	-0,4
Overheidsschuld (pct. bbp)	108,0	105,4	100,0	96,1	95,3
Lopende rekening (pct. bbp volgens de betalingsbalans)	3,9	5,7	4,2	3,9	3,6

Bronnen: EC, INR, NIS, NBB.

(1) Technische hypothese gebaseerd op het verwachte gemiddelde loonkostenverloop in de drie buurlanden.

Prijszetting door de Belgische bedrijven : resultaten van de ad-hocenquête van de Bank

L. Aucremanne
M. Druant⁽¹⁾

Inleiding

In dit artikel worden de resultaten voorgesteld van een ad-hocenquête naar het prijszettingsgedrag bij zowat 2.000 Belgische bedrijven uit de verwerkende nijverheid, de bouwnijverheid, de handel en de diensten aan bedrijven. De door de enquête gedekte sectoren vertegenwoordigen samen 60 pct. van het bbp. De enquête werd uitgevoerd door de Bank in februari 2004 en vormt het Belgische deel van een initiatief dat betrekking heeft op het hele eurogebied in de context van het « Eurosystem Inflation Persistence Network » (IPN). Dat researchnetwerk van het Eurosysteem onderzoekt de omvang, de oorzaken en de gevolgen van inflatiepersistentie.

Inflatiepersistentie verwijst, intuïtief geformuleerd, naar de tijd die het inflatieproces nodig heeft om, na het optreden van een schok, terug te keren naar zijn evenwichtswaarde. Die evenwichtswaarde is het niveau waar de inflatie op lange termijn naar tendeert, na uitwerking van alle schokken, en is in principe gegeven door het van kracht zijnde monetaire-beleidsstelsel en de feitelijke inflatiedoelstelling die daarbij – al dan niet expliciet – gehanteerd wordt. De monetaire-beleidsstrategie van het eurogebied bepaalt in dit verband dat de jaarlijkse inflatie op de middellange termijn minder dan 2 pct. moet bedragen, maar in de buurt van die drempel moet liggen. In de praktijk kent de inflatie echter korte-termijnafwijkingen van die doelstelling en deze zullen, voor een gegeven variantie van het

proces dat de schokken genereert, groter en hardnekkiger zijn naarmate de inflatiepersistentie sterker is.

De vragen waarop het IPN antwoorden wil bieden, hebben vooreerst betrekking op de mate waarin het inflatieproces in het eurogebied persistent is. Tevens wenst het IPN na te gaan of er in dit vlak asymmetrieën bestaan. Mogelijke asymmetrieën kunnen bestaan in het feit dat het inflatieproces persistenter is na opwaartse schokken dan na neerwaartse schokken, of dat de inflatiepersistentie verschilt volgens de aard of de omvang van de schok.

Een tweede reeks van vragen peilt naar de oorzaken van de inflatiepersistentie. Een mogelijke verklaring zou kunnen liggen in de rigide werking van de arbeids- en productenmarkten. Indien de lonen en de prijzen zich slechts na enige tijd aanpassen aan gewijzigde economische omstandigheden en/of indien de veranderingen van de lonen en prijzen niet steeds de gewijzigde economische realiteit ten volle in aanmerking nemen, ontstaat er inertie in de prijsaanpassing en in het inflatieproces. Inflatiepersistentie kan ook voortvloeien uit de manier waarop de verwachtingen gevormd worden. In de regel geven rationele verwachtingen, die per definitie « forward-looking » zijn, aanleiding tot een geringe mate van persistentie. Wanneer de verwachtingsvorming echter een aanzienlijke « backward-looking » component omvat, ontstaat er daarentegen een grotere persistentie omdat in dat geval de inflatie uit het verleden automatisch een determinant wordt van de toekomstige inflatie.

(1) De auteurs danken de zowat 2.000 bedrijven voor hun bereidwillige medewerking, de afdeling korte-termijnindicatoren van de NBB voor het uitvoeren van de enquête, en de deelnemers aan het IPN voor hun commentaar.

Wat de oorzaken betreft, wil het IPN ook achterhalen in welke mate de vastgestelde persistentie een intrinsiek kenmerk is van het inflatieproces, dan wel afhankelijk is van het van kracht zijnde monetaire-beleidsstelsel en de geloofwaardigheid ervan. In het eerste geval is de inflatiepersistentie een exogeen gegeven voor het monetaire beleid en derhalve een soort van structurele handicap waaraan niet getornd kan worden en waarmee het monetaire beleid in alle omstandigheden rekening moet houden. Het tweede geval is daarentegen gunstiger omdat dit het perspectief biedt dat het monetaire-beleidsstelsel zelf mee de mate van inflatiepersistentie bepaalt en deze derhalve kan reduceren indien dat stelsel op geloofwaardige wijze prijsstabiliteit ambieert.

Ten derde wil het IPN nagaan welke implicaties inflatiepersistentie heeft voor het beleid. Uiteraard wordt in eerste instantie gedacht aan de implicaties voor het

monetaire beleid zelf. Een persistent inflatieproces is immers moeilijker te controleren dan een minder persistent proces. Voorts wordt ook gepeild naar de andere beleidsimplicaties. Zo zou de vaststelling dat inflatiepersistentie in belangrijke mate is toe te schrijven aan fricties in de werking van de arbeids- en/of productenmarkten kunnen leiden tot aanbevelingen voor structurele hervormingen op die markten. De uitvoering daarvan zou dan de inflatiepersistentie kunnen verminderen, wat dan weer kan leiden tot een versoepeling van de monetaire-beleidstradeoffs.

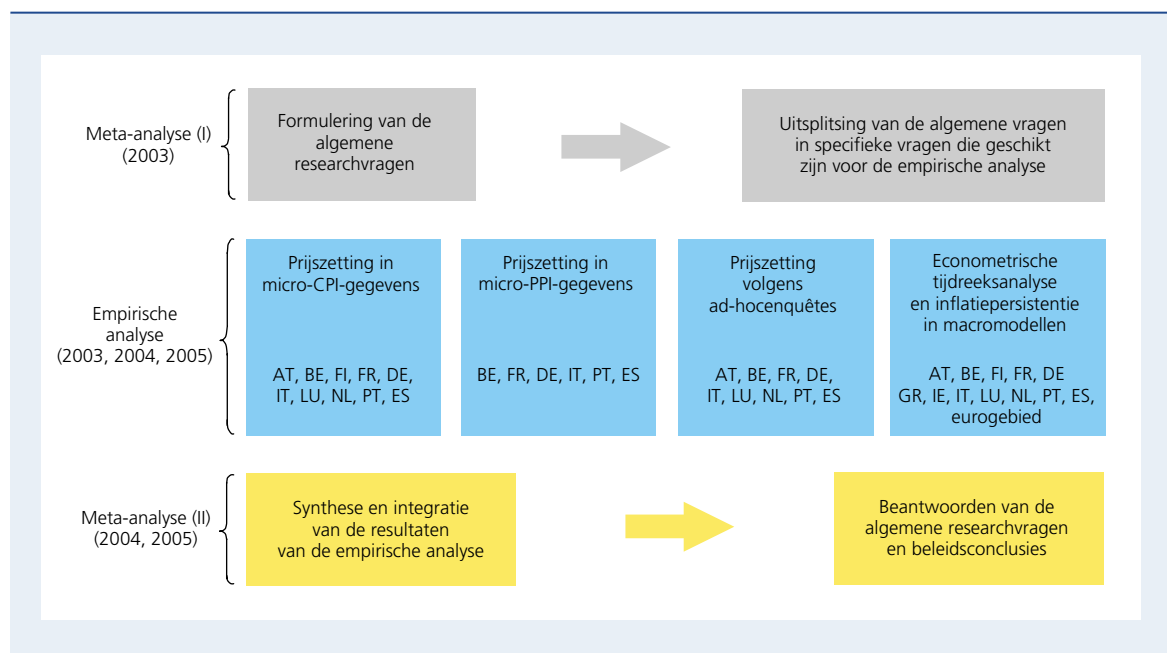
Om sommige van deze vragen te kunnen beantwoorden, oordeelde het IPN dat het nuttig zou zijn om, naast andere vormen van empirische analyse (zie Kader 1), een enquête te voeren in de verschillende landen van het eurogebied, teneinde een beter inzicht te krijgen in het prijszettingsgedrag van de bedrijven. De inspiratie voor een dergelijke

Kader 1 – Het Eurosystem Inflation Persistence Network (IPN)

Het IPN is een researchnetwerk van de 12 NCB's van het eurogebied, de ECB en de academische wereld dat de inflatiepersistentie in het eurogebied onderzoekt.

De globale output van het IPN is een combinatie van onderzoekswerk op bepaalde deelaspecten – de empirische analyse –, enerzijds, en de zogeheten meta-analyse, anderzijds, die tracht de gedetailleerde onderzoeksresultaten te integreren. Het netwerk startte in 2003 en zal in de loop van 2005 zijn onderzoeksactiviteit afronden.

WERKWIJZE VAN HET IPN



De meta-analyse gebeurt in twee fases. In een eerste fase werd het onderzoeksdomein afgebakend en werden de relevante researchvragen vastgelegd. Deze algemene vragen werden vervolgens opgesplitst in meer specifieke vragen die dan in de empirische analyse kunnen worden behandeld. Deze eerste fase van de meta-analyse vond in hoofdzaak plaats in de loop van 2003. Met het beschikbaar worden van de resultaten van het gedetailleerd onderzoek, is in de loop van 2004 ook de tweede fase van de meta-analyse van start kunnen gaan. Deze fase is erop gericht de weelde aan gedetailleerde onderzoeksresultaten te synthetiseren en te integreren in één globale visie, waardoor het mogelijk moet worden de gestelde onderzoeksvragen te beantwoorden en de relevante beleidsimplicaties af te leiden.

De empirische analyse betreft in grote lijnen vier types van gegevens, waarvan de drie eerste gegevensbestanden zijn die toelaten het prijszettingsgedrag op microvlak te bestuderen. Eén van de troeven van het IPN is dat het een dynamiek teweegbracht waardoor in tal van landen van het eurogebied een schat aan micro-economische informatie omtrent de prijszetting voor onderzoek beschikbaar werd. Dit onderdeel van het onderzoek is erop gericht de micro-economische fundamenteën van het macro-economische fenomeen inflatiepersistentie gedetailleerd in kaart te brengen. Zulks is van cruciaal belang om, naast de kwantitatieve raming van de graad van persistentie, ook tot een kwalitatief inzicht te komen in de factoren die eraan ten grondslag liggen. Meer in het bijzonder is een dergelijke analyse mede van belang om uit te maken of inflatiepersistentie al dan niet een intrinsiek kenmerk van het inflatieproces is.

De beschikbare micro-economische gegevens hebben vooreerst betrekking op de gedetailleerde databanken die aan de opstelling van de consumentenprijsindices (CPI) van de verschillende landen ten grondslag liggen. Dit zijn in de regel zeer goed gedocumenteerde databanken die een redelijk lange periode bestrijken en informatie bevatten over een ruime waaier van productcategorieën enerzijds en over tal van individuele observaties binnen iedere productcategorie anderzijds. Dergelijke gegevensbestanden zijn beschikbaar in 10 landen van het eurogebied.

In tweede instantie beschikken 6 landen over microgegevens die toelaten de prijszetting van de producenten te bestuderen. Dit kunnen kwalitatieve gegevens uit de maandelijkse conjunctuurenquêtes of kwantitatieve microgegevens zijn. Laatstgenoemde liggen ten grondslag aan de opstelling van de producentenprijsindex (PPI).

Een derde bron van micro-informatie omtrent het prijszettingsgedrag zijn de ad-hoc-enquêtes die georganiseerd werden door 9 NCB's van het eurogebied. Het comparatieve voordeel van dergelijke enquêtes bestaat, zoals hierna duidelijk zal blijken, in het feit dat kan gepeild worden naar de achterliggende motieven van het geobserveerde prijszettingsgedrag, terwijl die moeilijker te achterhalen zijn op grond van de bovengenoemde kwantitatieve gegevensbestanden.

Ten slotte meet het netwerk de graad van inflatiepersistentie aan de hand van econometrische tijdreeksanalyse en simulaties met macro-economische modellen. Hieraan ten grondslag liggen veelal macro-economische of sectorale tijdreeksen die vaak publiek beschikbaar zijn, zowel voor de landen van het eurogebied als voor het gebied in zijn geheel.

Wat België betreft, zijn gegevens beschikbaar voor elk van deze domeinen en is de Bank actief betrokken bij ieder onderdeel van de analyse.

enquête werd gehaald bij Blinder et al. (1998), die in de jaren negentig een gelijksoortige enquête hielden bij Amerikaanse bedrijven.

In dit artikel worden de resultaten besproken van de Belgische ad-hoc-enquête naar het prijszettingsgedrag van de bedrijven, dit evenwel zonder te willen vooruitlopen op de globale resultaten voor het eurogebied die pas in de

loop van 2005 zullen gepubliceerd worden. Het vervolg van dit artikel bestaat uit drie delen. Vooreerst wordt het ontwerp van de enquête behandeld. In een tweede deel worden de belangrijkste resultaten besproken. Tot slot worden de voornaamste bevindingen van de enquête samengevat.

1. Ontwerp van de enquête

1.1 Hoe kwam de enquête tot stand?

De Bank stond zowel in voor het ontwerpen van de vragenlijst als voor het uitvoeren van de enquête. De inhoud van de vragenlijst is hoofdzakelijk gebaseerd op die van soortgelijke enquêtes in de Verenigde Staten (Blinder et al. (1998)), het Verenigd Koninkrijk (Hall et al. (2000)), Zweden (Apel et al. (2001)) en Italië (Fabiani et al. (2004)). De lijst werd evenwel aangepast aan de specifieke Belgische context door het toevoegen van vragen betreffende het prijszettingsgedrag op buitenlandse markten.

Bovendien werd geprobeerd om rekening te houden met de meest recente ontwikkelingen in de economische literatuur in twee domeinen. Vooreerst werd een lange lijst van verklaringen voor prijsstarheid getest, die zowel van nominale als van reële aard zijn. Ten tweede werd een

vraag toegevoegd met betrekking tot de informatie die gebruikt wordt in het prijszettingsproces, omdat het soort van informatie (backward- versus forward-looking) een extra bron van persistentie kan zijn. Zover we weten, is dit de eerste enquête die dit onderwerp behandelt.

Een eerste ontwerp van vragenlijst werd in december 2003 verstuurd naar 20 bedrijven uit de verwerkende nijverheid. Aan deze testronde namen 14 bedrijven deel. Met al deze bedrijven werd achteraf telefonisch contact opgenomen om te peilen naar hun indruk over de enquête, die over het algemeen positief was. Terzelfder tijd werd hen gevraagd waarom ze bepaalde vragen niet beantwoord hadden. De vragenlijst werd vervolgens aangepast. In het definitieve enquêteformulier werd rekening gehouden met de opmerkingen van de testbedrijven. Enkele vragen, die in onvoldoende mate beantwoord werden of waarvan het duidelijk was dat de bedrijven ze niet goed begrepen hadden, werden geherformuleerd.

TABEL 1 STEEKPROEF: AANTAL BEDRIJVEN

	Populatie ⁽¹⁾	Steekproef ⁽²⁾	Aantal deelnemers	Responsgraad (pct.)	Gewichten op basis van omzet
Totaal	394.339	5.600	1.979	35	100,0
Verwerkende nijverheid	44.439	2.000	753	38	30,9
Bouwnijverheid	70.685	1.200	384	32	5,0
Handel	132.292	1.400	478	34	36,7
Diensten aan bedrijven	146.923	1.000	364	36	27,4
Verwerkende nijverheid					
0-49 werknemers	42.603	n.	433	n.	6,3
50-199 werknemers	1.363	n.	211	n.	5,2
200 en + werknemers	473	n.	109	n.	19,4
Bouwnijverheid					
0-49 werknemers	70.211	n.	330	n.	3,5
50-199 werknemers	403	n.	45	n.	0,9
200 en + werknemers	71	n.	9	n.	0,6
Handel					
0-49 werknemers	131.565	n.	429	n.	23,1
50-199 werknemers	585	n.	31	n.	6,5
200 en + werknemers	142	n.	18	n.	7,0
Diensten aan bedrijven					
0-49 werknemers	145.893	n.	291	n.	20,5
50-199 werknemers	822	n.	54	n.	3,5
200 en + werknemers	208	n.	19	n.	3,5

Bron : NBB.

(1) Btw-plichtige bedrijven behorend tot sectoren die door de enquête gedekt zijn; gegevens voor 2001.

(2) De steekproef is dezelfde als voor de maandelijkse conjunctuurenquête.

In februari 2004 werd de definitieve vragenlijst (zie bijlage 1 voor de vragenlijst voor de verwerkende nijverheid) opgestuurd naar de totale steekproef van bedrijven. Enkele dagen vooraf ontvingen ze een aankondigingsbrief, waarin het belang van de enquête werd uitgelegd. De bedrijven werden gevraagd om binnen de drie weken te antwoorden.

1.2 De steekproef

De steekproef van de ad-hocenquête is dezelfde als die van de maandelijkse conjunctuurenquête van de Bank. Ze bestaat uit 5.600 bedrijven uit de verwerkende nijverheid, de bouwnijverheid, de handel en de diensten aan bedrijven. Niet gedekt door de steekproef zijn de sectoren landbouw, energie, overheids- en financiële diensten, post en telecommunicatie, alsook diensten die rechtstreeks aan consumenten worden aangeboden (HORECA, gezondheid,...) (zie bijlage 2 voor een volledige lijst). De gedekte sectoren vertegenwoordigen 60 pct. van het bbp.

Er antwoordden 1.979 bedrijven op de enquête, wat een responsgraad van 35 pct. vertegenwoordigt. De respons is min of meer gelijk verdeeld over de sectoren en varieert tussen 38 pct. in de verwerkende nijverheid en 32 pct. in de bouwnijverheid. De responsgraad werd voldoende bevredigend geacht, zodat geen herinnering werd gestuurd naar de bedrijven die de enquête niet beantwoord hadden.

De manier waarop de steekproef is samengesteld, met name in nauwe samenwerking met de bedrijfsfederaties, leidde tot een oververtegenwoordiging van de grote bedrijven. Teneinde de resultaten van de enquête representatief te maken voor de totale populatie van bedrijven, werd voor de ad-hocenquête overgegaan tot een ex-post stratificatie. Hiertoe werd de populatie opgedeeld in 12 strata, naar gelang van de sector waartoe het bedrijf behoort en de grootteklasse in termen van aantal werknemers. Vervolgens werden op basis van de omzetcijfers gewichten per stratum berekend. Deze gewichten werden gebruikt om de enquêteresultaten te wegen. Uiteraard werden de resultaten voor een niveau van aggregatie dat lager is dan dit van een stratum niet gewogen. Dat laatste is met name het geval met de resultaten per subsector.

1.3 De vragenlijst

De vragenlijst bestaat uit drie delen. Deel A bevat vragen omtrent de belangrijkste afzetmarkt en het belangrijkste product waarop de antwoorden betrekking dienen te hebben. Daarnaast worden vragen gesteld omtrent de concurrentiegraad, de mate waarin het bedrijf beschikt

over marktmacht, of daarentegen zijn prijs afstemt op de prijs van zijn concurrent(en). Er wordt tevens gevraagd of het bedrijf al dan niet zijn prijs autonoom bepaalt. Deelnemers die niet zelf hun prijs bepalen, dienen een groot deel van de enquête niet in te vullen.

In deel B worden de prijsaanpassingen behandeld. De frequentie en het tijdstip van prijsberekeningen en prijsveranderingen komen aan bod, alsook de in het prijszettingproces gebruikte informatie. Op basis van de vragen in deel B kan tevens geconcludeerd worden of de prijsberekeningen tijdafhankelijk of situatieafhankelijk zijn en of de reactie van de prijzen op schokken – afhankelijk van de aard en de richting van de schok – asymmetrisch is. Bovendien wordt een lange lijst van verklaringen voor prijsstarheid – zowel van nominale als van reële aard – getest.

Deel C, ten slotte, dient enkel ingevuld te worden door de bedrijven uit de verwerkende nijverheid die op meer dan één afzetmarkt actief zijn. In dit deel wordt nagegaan of het prijszettinggedrag verschilt volgens de afzetmarkt, met andere woorden of er aan pricing-to-market gedaan wordt.

Er werd bewust voor gekozen om geen referentieperiode – bijvoorbeeld het voorbije jaar, in casu 2003 – te vermelden, teneinde de impact van specifieke gebeurtenissen tijdens die periode te weren. Deze werkwijze laat bovendien toe om, meer bepaald voor de vragen omtrent de prijsaanpassingen, ook een beeld te krijgen van aanpassingen die minder frequent voorkomen dan één keer per jaar.

De vragenlijst in bijlage 1 is die voor de verwerkende nijverheid. De vragenlijsten voor de bouwnijverheid, handel en diensten aan bedrijven verschillen er nauwelijks van. Daar laatstgenoemde sectoren bijna uitsluitend actief zijn op de Belgische markt, bevat hun vragenlijst geen enkele specificatie omtrent de afzetmarkt, dit terwijl de antwoorden van de industriële bedrijven betrekking dienen te hebben op de belangrijkste afzetmarkt. Deel C werd tevens weggelaten voor de niet-industriële bedrijven.

De vragenlijst bevat drie soorten vragen. In het eerste type van vragen worden de deelnemers gevraagd om het belang van een bepaalde uitdrukking aan te duiden, waarbij ze kunnen kiezen tussen « 1 = onbelangrijk », « 2 = weinig belangrijk », « 3 = belangrijk » en « 4 = zeer belangrijk » en « ? = ik weet het niet ». Voor dit type van vragen worden in deze nota gemiddelde scores gerapporteerd van de eerste vier keuzemogelijkheden, vraagtekens en blanco's buiten beschouwing latend. Bij het tweede type van vragen dienen de deelnemers één antwoord aan te kruisen uit een lijst van mogelijkheden.

In het derde type van vragen worden precieze cijfergegevens gevraagd. Deze laatste categorie werd zo beperkt mogelijk gehouden, teneinde het beantwoorden van de enquête te vergemakkelijken.

Voor elke afzonderlijke vraag werd een responsgraad berekend. Deze was telkens bevredigend (hoger dan 90 pct.), op één uitzondering na. De (moeilijke) vraag A6 naar de prijselasticiteit van de vraag werd door minder dan de helft van de deelnemers beantwoord. Het feit dat in vraag B4 een lange lijst van verklaringen voor prijsstarheid werd getest heeft niet gewogen op de responsgraad van deze vraag. Ook de vrij moeilijke vragen (B2a en B2b) over de informatie die gebruikt wordt bij de prijsherberekeningen werden zeer frequent beantwoord.

In de nota worden de resultaten telkens gerapporteerd voor het totaal van alle deelnemers. Indien relevant, wordt een opsplitsing naar sectoren of naar subsectoren toegevoegd. De opdeling naar subsectoren is geïnspireerd op de NACE-BEL-classificatie A31. Om voor elke subsector een voldoende aantal deelnemers te bereiken, moesten evenwel enkele hergroeperingen worden doorgevoerd (zie bijlage 3). Bovendien werd de kleinhandel bewust als een aparte subsector beschouwd. Er dient wel op gewezen te worden dat een decompositie van de variantie van alle enquêteresultaten uitgewezen heeft dat het leeuwendeel van de variantie afkomstig is van de spreiding binnen de strata en slechts gedeeltelijk van de spreiding tussen de (sub)sectoren. De spreiding tussen bedrijven naar grootte is steeds te verwaarlozen en een opsplitsing van de resultaten naar grootteklasse van bedrijven werd om die reden niet opgenomen in dit artikel. Een en ander had ook tot gevolg dat er uiteindelijk weinig verschil bestaat tussen de gewogen resultaten die in dit artikel worden gebruikt en de oorspronkelijke ongewogen resultaten.

2. Belangrijkste resultaten

De resultaten worden gerapporteerd in de vorm van zes hoofdthema's: in welke mate is de enquête representatief voor het prijszettingsgedrag? In welke omgeving zijn de bedrijven actief? Zijn de prijzen flexibel of star? Waarom zijn de prijzen star? Welke factoren leiden tot prijsaanpassingen? Als laatste thema worden bij wijze van samenvatting de kenmerken van bedrijven met een flexibele prijszetting vergeleken met deze van bedrijven met een starre prijszetting.

2.1 Representativiteit van de enquête voor het prijszettingsgedrag

De globale representativiteit van de enquête, in termen van de deelnemende sectoren en responsgraad, werd hierboven reeds besproken. Desondanks wordt in dit gedeelte bijkomend stilgestaan bij de vraag of de enquêteresultaten een representatief beeld kunnen geven omtrent het prijszettingsgedrag. Vooreerst wordt nagegaan of de deelnemende bedrijven, en meer in het bijzonder hun respondenten, wel degelijk iets te vertellen hebben over de prijszetting. Al bij al werd het staal van de enquête samengesteld voor andere doeleinden, namelijk conjunctuuronderzoek. Daarnaast wordt onderzocht of de specifieke producten waarvoor geantwoord werd wel voldoende representatief zijn.

2.1.1 Wie bepaalt de prijs?

Het leeuwendeel van de bedrijven bepaalt autonoom de prijs (82 pct.), terwijl bij de resterende deelnemers de prijs bepaald wordt door de overheid (1 pct.), het moederbedrijf of de groep waartoe het bewuste bedrijf behoort (7 pct.) of anderen (10 pct.). Het moederbedrijf of de groep speelt een belangrijke rol in het prijszettingsgedrag van de subsectoren vervaardiging van transportmiddelen, overige niet-metaalhoudende minerale producten, rubber en kunststof, groothandel, handel en herstelling van auto's en chemie. Opmerkelijk is tevens het aanzienlijke aandeel van de kleinhandelsbedrijven (21 pct.) dat verklaart dat de prijs bepaald wordt door «anderen». In de vragenlijst werd bij deze optie gevraagd te specificeren wie dan de prijs bepaalt, en in dit geval werd vaak de leverancier genoemd. Voor sommige merkartikelen is het inderdaad gebruikelijk dat de producent de aan te rekenen prijs oplegt aan de kleinhandel.

Dat 82 pct. van de bedrijven autonoom zijn prijzen bepaalt, betekent dat voor de meeste bedrijven het volledige beslissingsproces dat met de prijszetting gepaard gaat in het bedrijf zelf plaatsvindt. Deze bedrijven konden dan ook de volledige vragenlijst beantwoorden, d.i. met inbegrip van alle vragen die peilen naar de kwalitatieve aspecten van de prijszetting. De andere bedrijven dienden daarentegen enkel een fors ingekorte lijst van vragen te beantwoorden, waarbij vooral de nadruk lag op de frequentie van de prijsveranderingen. Die informatie is immers steeds beschikbaar, ook al geschiedt de eigenlijke prijszetting niet in het bedrijf zelf.

TABEL 2 VRAAG A8 : WIE BEPAALT DE PRIJS?
(procenten)

	Bedrijf zelf	Overheid	Moederbedrijf of groep	Anderen	<i>p.m.</i> <i>Responsgraad</i>
Totaal	82,3	1,1	7,1	9,5	99,7
Verwerkende nijverheid	85,8	1,1	8,2	4,9	99,8
Bouwnijverheid	96,9	0,3	0,3	2,5	99,4
Handel	75,1	1,3	9,0	14,6	100,0
Diensten aan bedrijven	88,0	1,0	4,0	7,1	99,3
Voeding	90,8	1,4	2,8	4,9	99,3
Textiel en leder	94,4	0,0	2,2	3,3	98,9
Hout	93,1	0,0	3,4	3,4	100,0
Papier en uitgeverijen	93,2	0,0	1,4	5,5	100,0
Chemie	78,0	3,4	11,9	6,8	100,0
Rubber en kunststof	86,7	0,0	13,3	0,0	100,0
Overige niet-metaalhoudende minerale producten	82,7	2,9	14,7	0,0	100,0
Metallurgie en metaalproducten	90,0	0,0	6,4	3,6	100,0
Machines en werktuigen	96,8	0,0	1,6	1,6	100,0
Elektrische en elektronische apparaten	82,6	2,2	8,7	6,5	100,0
Vervaardiging van transportmiddelen	70,8	0,0	20,8	8,3	100,0
Overige verwerkende nijverheid	86,4	0,0	0,0	13,6	100,0
Groothandel, handel en herstelling van auto's	77,9	2,7	13,3	6,2	100,0
Kleinhandel	71,0	0,4	7,9	20,6	100,0
Vervoer en opslag	85,6	3,2	4,0	7,2	100,0
Onroerende goederen, verhuur en andere diensten aan bedrijven	89,5	0,0	4,6	5,9	99,2

Bron : NBB.

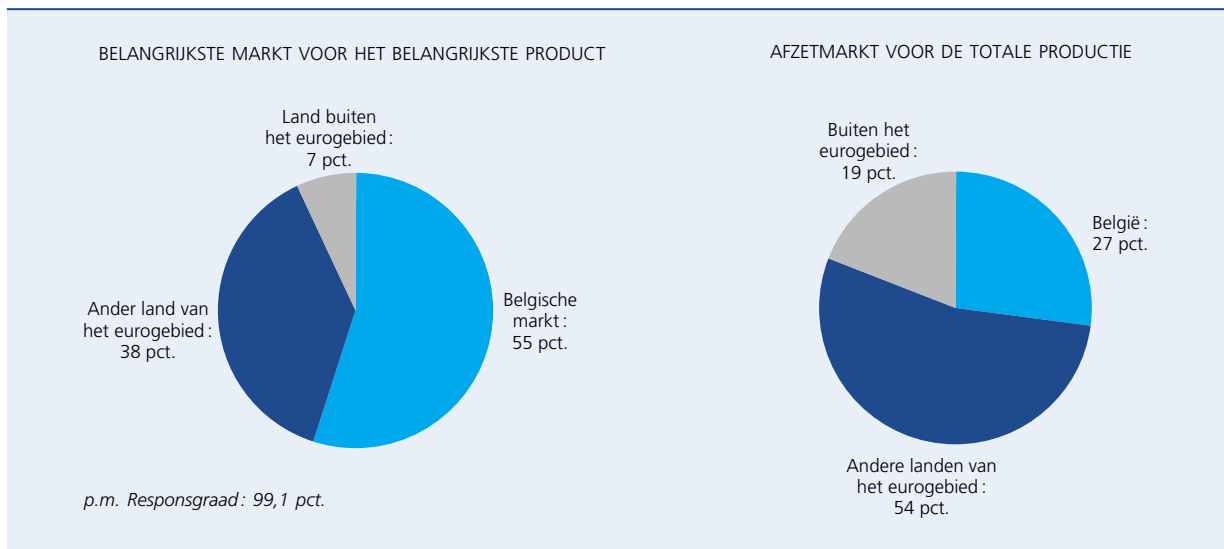
2.1.2 Belangrijkste product

Aangezien de deelnemers gevraagd wordt hun antwoorden te relateren aan het belangrijkste product, doet het er toe of dit product al dan niet representatief is voor het bedrijf. Dit is het geval, aangezien gemiddeld 69 pct. van de omzet afkomstig is van het belangrijkste product. Dit percentage verschilt echter aanzienlijk tussen de sectoren en is het hoogst in de dienstverlening aan bedrijven en in de bouwnijverheid (nagenoeg 90 pct.), terwijl het een stuk lager is in de verwerkende nijverheid (68 pct.) en nog geringer in de handel (53 pct.). De bedrijven van laatstgenoemde sector, en vooral van de subsector kleinhandel, verhandelen een ruime waaier aan producten en het is voor hen vaak moeilijk om één enkel « belangrijkste product » te definiëren. Het belang van dit aspect van de enquête schuilt in het feit dat de bedrijven één specifiek product voor ogen dienen te houden teneinde een betrouwbaar antwoord te geven op de vragen omtrent de frequentie van prijsaanpassingen, maar dat tegelijkertijd

de representativiteit van het product voor het hele bedrijf niet in het gedrang mag komen. Door te focussen op het belangrijkste product, werden representativiteit, enerzijds, en een voldoende mate van specificiteit, anderzijds, tegenover elkaar afgewogen.

2.1.3 Belangrijkste markt

Meer dan de helft van de industriële bedrijven antwoordt dat de Belgische markt de belangrijkste afzetmarkt is voor hun belangrijkste product. De tegenstrijdigheid met het open karakter van de Belgische economie – meer dan 70 pct. van de omzet van de deelnemende bedrijven uit de verwerkende nijverheid wordt gerealiseerd in het buitenland – is slechts schijnbaar omdat de vraag peilt naar één specifieke afzetmarkt voor het belangrijkste product. Dit is meestal de Belgische markt, daar de uitvoer gespreid is over meerdere buitenlandse afzetmarkten en het belang van één specifiek uitvoerland zelden hoger is dan dit van de binnenlandse markt. Het toespitsen van de



Bron : NBB.

enquête op de belangrijkste markt gebeurt om dezelfde beweegredenen als de keuze voor het belangrijkste product, met name de wens om een voldoende graad van specificiteit te bereiken.

De deelnemende bedrijven uit de subsectoren textiel en leder, machines en werktuigen en vervaardiging van transportmiddelen zijn het meest exportgericht; zij behalen bijna 90 pct. van hun omzet in het buitenland. De bedrijven uit de subsectoren overige verwerkende nijverheid, voeding, hout, papier en uitgeverijen zijn meer actief op de binnenlandse markt dan het gemiddelde.

2.2 Omgevingsfactoren: marktstructuur en concurrentie

Marktstructuur en concurrentiegraad zijn cruciale omgevingsfactoren in het prijszettingsgedrag. Zo is een zekere mate van marktmacht noodzakelijk teneinde de prijsbeslissing van een bedrijf inhoud te geven. Bij afwezigheid van marktmacht (perfecte concurrentie) is de prijs immers steeds gelijk aan de marginale kosten en wordt er geen mark-up toegepast. In een dergelijke omgeving is er ook geen ruimte voor prijsstarheid. De nieuw-Keynesiaanse modellen met starre prijzen vertrekken tegenwoordig dan ook vaak van een situatie van monopolistische concurrentie, waarin de prijs gelijk is aan de marginale kosten, vermeerderd met een mark-up⁽¹⁾. Precies het bestaan van deze mark-up laat de bedrijven enige ruimte om de prijs niet aan te passen als de kosten

veranderen. De enquête peilt dan ook uitgebreid naar deze omgevingsfactoren.

2.2.1 Belangrijkste klanten

Terwijl in de verwerkende nijverheid en de dienstverlening aan bedrijven ongeveer 60 pct. van de omzet behaald wordt bij klanten met wie een of andere lange-termijnrelatie bestaat (de klant is ofwel een bedrijf binnen de groep ofwel een bedrijf buiten de eigen groep met wie de deelnemer expliciet vermeldt een lange-termijnrelatie te onderhouden), is de handel veeleer gericht op de rechtstreekse verkoop aan consumenten (65 pct.). De hypothese werd gemaakt dat een lange-termijnrelatie bij laatstgenoemden doorgaans onbestaande is. Dit werd evenwel niet getoetst in de enquête, omdat er voor gekozen werd de vragenlijst zo beperkt mogelijk te houden. De consumentengerichtheid van de handel is hoofdzakelijk terug te vinden in de subsector kleinhandel (87 pct.). De bouwnijverheid behaalt eveneens een belangrijk deel van de omzet bij consumenten (49 pct.). Het verrassend hoge percentage van de verkoop aan consumenten bij de diensten aan bedrijven (23 pct.) situeert zich vooral bij de verhuur van auto's, verzekeringsmakelaars, informatica en aanverwante activiteiten, advocaten en notarissen. Dat zijn inderdaad diensten die bij een gemengd publiek – zowel bedrijven, als particulieren – afzet vinden.

(1) Blanchard en Kiyotaki (1987) zijn een klassieke referentie in dit vlak.

TABEL 3 VRAAG A5: BELANGRIJKSTE KLANTEN
(procenten)

	Verwerkende nijverheid	Bouw- nijverheid	Handel	<i>p.m.</i> <i>Kleinhandel</i>	Diensten aan bedrijven	Totaal
Afdelingen en bedrijven binnen uw groep	18,5	4,1	7,8	7,9	9,8	10,8
Bedrijven buiten uw groep						
waarmee een lange-termijnrelatie bestaat	45,2	16,4	19,3	2,6	46,0	32,7
waarmee geen lange-termijnrelatie bestaat	19,4	9,3	6,0	1,8	17,0	12,4
Consumenten	14,2	48,7	64,6	86,8	23,3	40,2
Overheid	2,7	21,6	2,3	1,0	3,9	3,8
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>p.m. Responsgraad</i>	93,5	97,7	91,8	90,1	93,1	93,8

Bron : NBB.

2.2.2 Concurrentiegraad

De concurrentiegraad wordt op verschillende plaatsen in de enquête gemeten.

In vraag A4 wordt gepeild naar het aantal concurrenten en 43 pct. van de deelnemers blijkt actief te zijn in een markt met 5 tot 20 concurrenten, terwijl telkens ongeveer 30 pct. minder dan 5 of meer dan 20 concurrenten heeft. Vooral in de verwerkende nijverheid is het aantal bedrijven met meer dan 20 concurrenten beperkt: slechts 16 pct., tegenover

nagenoeg 45 pct. voor de bouwnijverheid en voor de diensten aan bedrijven. Wellicht is dit vooral een indicatie van het feit dat zowel de deelnemers uit de industrie als hun concurrenten hoofdzakelijk grote bedrijven zijn, dan wel een indicatie dat de effectieve graad van mededinging in de industrie geringer zou zijn. Al bij al wijken de resultaten omtrent het aantal concurrenten duidelijk af van een situatie van perfecte concurrentie, maar ook van de situatie van monopolistische concurrentie die in de moderne macromodellen gebruikt wordt. De resultaten wijzen eerder in de richting van een oligopolistische marktstructuur.

TABEL 4 VRAAG A4: HOEVEEL CONCURRENTEN HEEFT U OP UW BELANGRIJKSTE MARKT VOOR UW BELANGRIJKSTE PRODUCT?
(procenten)

	Verwerkende nijverheid	Bouwnijverheid	Handel	Diensten aan bedrijven	Totaal
Geen	3,1	1,9	2,2	4,9	3,1
Minder dan 5	31,1	10,9	24,2	21,8	24,7
Tussen 5 en 20	49,8	43,6	47,6	28,3	43,1
Meer dan 20	16,0	43,6	26,1	45,0	29,1
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>p.m. Responsgraad</i>	96,9	89,4	89,4	90,0	93,3

Bron : NBB.

TABEL 5 VRAAG A6: MET WELK PERCENTAGE ZOU DE OMZET VAN UW BELANGRIJKSTE PRODUCT DALEN INDIEN U DE PRIJS MET 10 PCT. ZOU VERHOGEN?
(procenten)

Procenten daling omzet	Verwerkende nijverheid	Bouwnijverheid	Handel	Diensten aan bedrijven	Totaal
0-10	12,0	10,6	24,7	33,9	22,7
11-25	19,5	11,2	26,6	18,1	21,6
26-50	26,9	30,0	32,2	27,8	29,4
51-75	14,7	11,6	5,4	12,0	10,1
76-100	26,9	36,6	11,2	8,1	16,2
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gemiddelde	50,2	57,8	32,6	34,9	39,9
Mediaan	50,0	54,9	26,8	25,0	34,9
Standaardafwijking	33,2	33,0	26,3	29,8	31,1
<i>p.m. Responsgraad</i>	53,3	49,9	43,7	46,2	47,1

Bron: NBB.

De vraag betreffende de prijselasticiteit (vraag A6) kan extra informatie verstrekken omtrent de mededingingsgraad. Ze werd echter door minder dan de helft van de deelnemers beantwoord en was blijkbaar de moeilijkste van de enquête. Bovendien antwoordde 23 pct. van de deelnemers dat een prijsstijging van 10 pct. zou leiden tot een omzetsdaling van minder dan 10 pct., wat een prijselasticiteit van minder dan 1 – de ondergrens in theoretische modellen – zou betekenen. Dit kan wellicht verklaard worden door verschillen in de periode die de deelnemers voor ogen hielden; het korte-termijneffect van een relatieve prijsstijging is wellicht minder belangrijk dan het lange-termijneffect ervan. Al bij al is dus enige voorzichtigheid geboden bij de interpretatie van de uit deze vraag afgeleide informatie.

Gemiddeld geeft een prijsstijging met 10 pct. aanleiding tot een daling van de omzet van 40 pct., wat, na omzetting naar hoeveelheden, een gemiddelde vraagelasticiteit van 4,5 impliceert. De gemiddelde mark-up die hieruit kan afgeleid worden, bedraagt 29 pct.⁽¹⁾. Deze waarden beantwoorden evenmin aan een situatie van perfecte concurrentie (oneindig grote prijselasticiteit en afwezigheid van mark-up). De elasticiteit is het hoogst in de bouwnijverheid en de verwerkende nijverheid en het laagst in de handel. Op grond daarvan lijken de twee eerstgenoemde sectoren het meest concurrentieel, maar er dient aangestipt dat de vastgestelde verschillen niet significant blijken op de gebruikelijke statistische drempels.

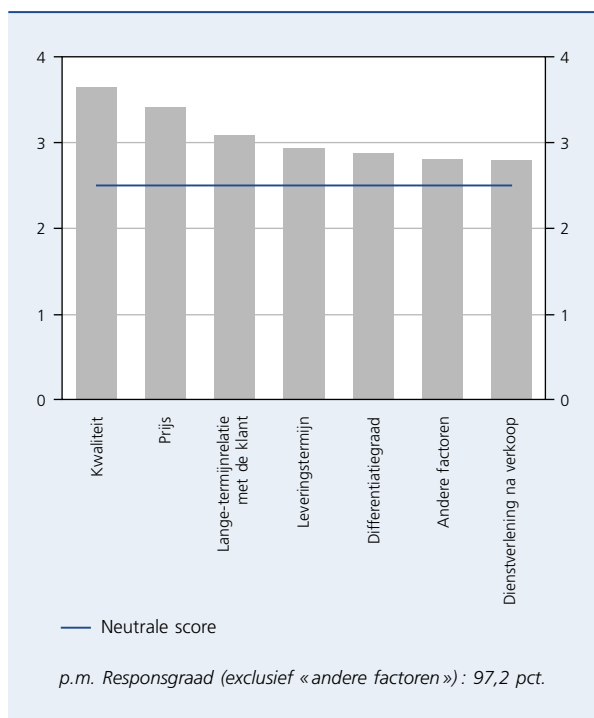
In een situatie van perfecte concurrentie verkopen alle bedrijven tegen eenzelfde prijs waarbij de markt in evenwicht is en bijgevolg is enkel de prijs bepalend voor het concurrentievermogen. Indien echter mocht blijken dat ook andere factoren van belang zijn voor het concurrentievermogen, dan is dit een bijkomende indicatie dat bedrijven in staat zijn een zekere marktmacht te verwerven. In vraag A7 wordt gepeild naar deze factoren.

De kwaliteit van het product blijkt een belangrijkere determinant van de concurrentiepositie van de bedrijven te zijn dan de prijs. De concurrentiekracht wordt daarnaast bepaald door het bestaan van lange-termijnrelaties met klanten, de leveringstermijn, de differentiatiegraad, andere factoren (vaak gespecificeerd als innovatie, persoonlijk contact met klanten, marketing...) en dienstverlening na verkoop. De scores voor deze factoren overschrijden alle de neutrale gemiddelde score van 2,5. De bedrijven blijken dus op verschillende terreinen speelruimte te hebben om hun product te onderscheiden van dat van de concurrentie en aldus enige marktmacht op te bouwen.

Het vermogen van de bedrijven om de winstmarge volledig zelf te kunnen bepalen geeft eveneens indicaties omtrent hun marktmacht. De mate waarin de bedrijven dit kunnen, komt aan bod in vraag A9.

(1) Indien ϵ de prijselasticiteit van de vraag voorstelt, dan wordt de winst gemaximaliseerd indien de prijs als volgt wordt bepaald: $p = \epsilon/(\epsilon-1) mc$, waarbij mc de marginale kost voorstelt en de factor $\epsilon/(\epsilon-1)$ de mark-up in multiplicatieve vorm is. Steunend op de resultaten van de enquête, belooft deze factor gemiddeld 1,29. De eigenlijke mark-up bedraagt derhalve 29 pct.

GRAFIEK 2 VRAAG A7 : FACTOREN DIE BEPALEND ZIJN
VOOR HET CONCURRENTIEVERMOGEN
(gemiddelde scores)



Bron : NBB.

In deze vraag dient een score toegekend te worden aan twee uitdrukkingen, met name « we bepalen onze prijs geheel in functie van onze kosten en een volledig zelf vooropgestelde winstmarge » en « we stemmen onze prijs volledig af op die van onze belangrijkste concurrent(en), zodat we onze winstmarge niet autonoom bepalen ». De gemiddelde score voor de eerste optie bedraagt 3,0 en is iets hoger dan voor de tweede optie (2,8).

Zoals verwacht kon worden, zijn de scores voor beide opties negatief met elkaar gecorreleerd op het niveau van de individuele antwoorden. De correlatie bedraagt $-0,29$ en is, gelet op het grote aantal bedrijven, statistisch significant verschillend van nul. In economisch opzicht is zij echt relatief laag. Dit wijst erop dat een niet te verwaarlozen aantal bedrijven moeite had om een uitgesproken voorkeur te geven aan een van beide uitdrukkingen. Desalniettemin lijken de Belgische bedrijven gemiddeld genomen iets meer prijszetter dan prijsnemer te zijn, behalve in de verwerkende nijverheid, waar beide opties dezelfde gemiddelde score krijgen.

2.2.3 Pricing-to-market

Gezien het open karakter van de Belgische economie, is de belangrijkste markt wellicht niet de enige afzetmarkt voor de industriële bedrijven. Om een beeld te krijgen van het prijszettingsgedrag op de andere afzetmarkt(en), werd deel C toegevoegd aan de ad-hocenquête.

Bij zowat 60 pct. van de bedrijven uit de verwerkende nijverheid wordt de prijs aangepast aan de afzetmarkt. Dit is een zeer hoog percentage, rekening houdend met het feit dat binnen het eurogebied in één gemeenschappelijke munt betaald wordt en dat het leeuwendeel van de Belgische export naar landen van het eurogebied gaat. In de verwerkende nijverheid wordt 73 pct. van de omzet behaald in het buitenland; 19 pct. wordt gerealiseerd buiten het eurogebied en 54 pct. binnen het eurogebied.

Pricing-to-market wordt vooral toegepast in de subsectoren chemie, hout, overige niet-metaalhoudende minerale producten en voeding en het minst in de subsector machines en werktuigen. Bij laatstgenoemde blijft het percentage toch tegen de 40 pct. aanleunen.

TABEL 6 VRAAG A9 : WELKE METHODE WORDT TOEGEPAST BIJ DE PRIJSZETTING – PRIJSZETTER VERSUS PRIJSNEMER ?
(gemiddelde scores)

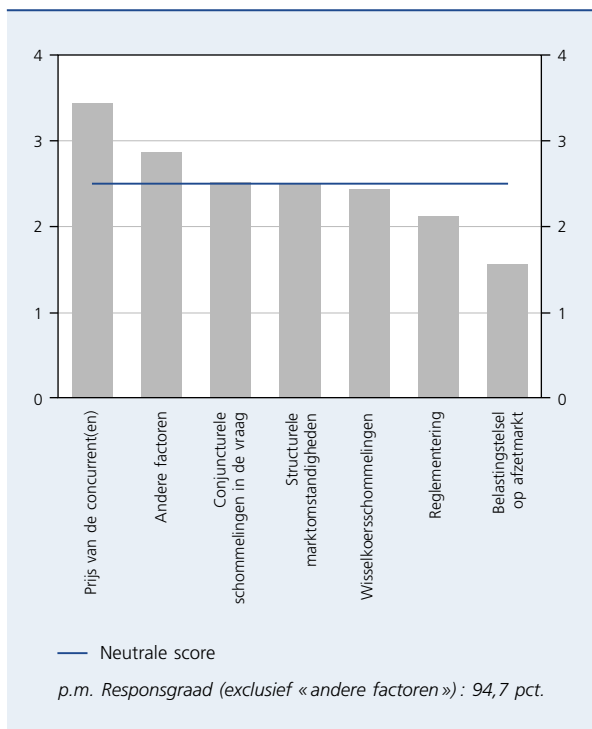
	Verwerkende nijverheid	Bouwnijverheid	Handel	Diensten aan bedrijven	Totaal
We bepalen onze prijs geheel in functie van onze kosten en een volledig zelf vooropgestelde winstmarge	2,9	3,5	3,0	3,1	3,0
We stemmen onze prijs volledig af op die van onze belangrijkste concurrent(en), zodat we onze winstmarge niet autonoom bepalen	2,9	2,6	2,8	2,7	2,8
p.m. Responsgraad	95,5	82,0	89,6	93,3	91,8

Bron : NBB.

GRAFIEK 3

VRAAG C2: FACTOREN DIE AANZETTEN TOT PRICING-TO-MARKET IN DE VERWERKENDE NIJVERHEID

(gemiddelde scores)



Bron : NBB.

De voornaamste beweegreden voor het toepassen van pricing-to-market is dat rekening wordt gehouden met de prijs van de concurrent(en). Tweede in de rangschikking zijn de andere factoren, die vaak worden gespecificeerd als transportkosten, verzekeringskosten, commissies... Hierna volgen de conjuncturele schommelingen in de vraag op de afzetmarkt, structurele marktomstandigheden ter plaatse – zoals smaak en levensstandaard – en wisselkoersschommelingen, die allemaal ongeveer dezelfde gemiddelde score halen. De verschillen qua reglementering zijn iets minder belangrijk en de laatste in de rangschikking blijkt het belastingstelsel op de afzetmarkt te zijn. Dat laatste heeft hoofdzakelijk betrekking op de indirecte belastingen, die uitsluitend voor consumenten een kostenfactor vormen. Bedrijven die meer rechtstreeks aan consumenten verkopen, hechten dan ook een groter belang aan het belastingstelsel als factor die aanzet tot het toepassen van pricing-to-market.

Tot slot wordt in deel C van de vragenlijst gevraagd of de concurrentie sterker is op de buitenlandse markt. Bijna 60 pct. van de deelnemers antwoordt dat dit het geval is. Blijkbaar beschikken de bedrijven uit de verwerkende nijverheid over een soort « thuisvoordeel » en hebben ze

gemiddeld meer marktmacht op de binnenlandse markt. De enquête kwam tot deze vaststelling, ondanks de openheid van de Belgische markt, getuige de afwezigheid van handelsbelemmeringen en het feit dat buitenlandse bedrijven er erg actief zijn.

Samenvattend blijkt dat de omgeving waarin de bedrijven uit de verwerkende nijverheid en de dienstverlening aan bedrijven actief zijn, wordt gekenmerkt door vele lange-termijnrelaties met klanten. De bouwsector en de handel zijn daarentegen meer gericht op de rechtstreekse verkoop aan consumenten. Alhoewel de Belgische bedrijven heel wat concurrentie ondergaan, wijken de resultaten duidelijk af van een situatie van perfecte concurrentie. Zij wijzen evenmin op een omgeving van monopolistische concurrentie, die nochtans aan de meeste macromodellen ten grondslag ligt. De marktstructuur lijkt eerder oligopolistisch te zijn. De bedrijven blijken iets meer prijszetter te zijn dan prijsnemer en beschikken naast de kwaliteit van hun product over een ruime waaier aan factoren – zoals lange-termijnrelaties met klanten, productdifferentiatie... – om marktmacht te verwerven. Het merendeel van de industriële bedrijven past pricing-to-market toe. De resultaten wijzen erop dat de verwerkende nijverheid het meest concurrentie ondergaat. De prijselasticiteit van de vraag is er hoger en de industriële bedrijven zijn meer prijsnemer dan gemiddeld. Bovendien verklaren ze over minder marktmacht te beschikken op de buitenlandse markt dan op de binnenlandse markt.

2.3 Flexibele of starre prijzen? Tijdstip en frequentie van de prijsaanpassing

De frequentie van prijsaanpassingen is een cruciale determinant van de inflatiedynamiek en speelt een belangrijke rol in de moderne macro-economische en monetaire theorie. Volgens de theorie is precies het feit dat niet alle prijzen zich op ieder ogenblik aanpassen aan de gewijzigde economische context – met andere woorden het bestaan van prijsstarheid – de reden waarom het monetaire beleid op de korte termijn een invloed heeft op de reële rente en, via dit kanaal, op de economische activiteit. Prijsrigiditeiten vormen aldus een factor waarmee het monetaire beleid wel degelijk rekening moet houden en ze hebben een belangrijke impact op de manier waarop de monetaire-beleidsmakers het nastreven van prijsstabiliteit zullen afwegen tegen het meer algemene belang dat ze hechten aan de reële economische ontwikkelingen.

Op het micro-economische vlak hebben prijsrigiditeiten een belangrijke impact op de manier waarop de gezinnen en bedrijven zich aanpassen aan schokken. Op het macro-economische niveau kunnen zij een bron zijn van

persistentie in de schommelingen van inflatie, output en werkgelegenheid. In de enquête wordt dan ook veel belang gehecht aan het meten van prijsstarheid, enerzijds, en aan de mogelijke verklaringen ervan, anderzijds.

Het prijsaanpassingsproces verloopt doorgaans in twee fases. In een eerste stadium overloopt een bedrijf zijn winstmaximalisatieschema teneinde de prijs te bepalen die het zou willen aanrekenen, de prijsherberekeningsfase genoemd. Omdat met dit proces kosten gepaard gaan, is het weinig waarschijnlijk dat een bedrijf de prijzen die het aanrekent op een continue basis evalueert, zodat het zinvol is na te gaan hoe frequent dit herberekeningsproces doorlopen wordt. Indien de uit dit proces voortvloeiende optimale prijs verschilt van de effectief aangerekende prijs, kan deze laatste veranderd worden, alhoewel dit niet noodzakelijk het geval is. Prijsherberekeningen en prijsveranderingen gebeuren immers niet noodzakelijk tegelijkertijd en eerstgenoemde zullen wellicht frequenter voorkomen, aangezien er nog bijkomende specifieke kosten verbonden zijn aan de prijsverandering zelf. Derhalve is het ook zinvol om, los van de prijsherberekeningen, na te gaan hoe vaak prijzen effectief veranderd worden. Deze gefaseerde werkwijze impliceert tevens dat het waarschijnlijker is voor prijsherberekeningen een regelmatig louter tijdsgebonden patroon te vinden dan voor de prijsveranderingen. Dit betekent dat het onderzoek of de prijsaanpassingen tijdafhankelijk of situatieafhankelijk zijn, dient te gebeuren in de eerste fase van het aanpassingsproces, met name vóór de prijsherberekeningen. Om die redenen worden in deel B van de vragenlijst beide aspecten van de prijsaanpassing afzonderlijk behandeld.

De enquête heeft in deze een comparatief voordeel ten opzichte van de kwantitatieve databanken met micro-CPI- of PPI-gegevens. Bij deze laatste beperkt de analyse zich (noodgedwongen) tot de frequentie van effectieve prijsveranderingen.

2.3.1 Tijdafhankelijke versus situatieafhankelijke prijsherberekening

In de relevante literatuur wordt inderdaad vaak een onderscheid gemaakt tussen een tijdafhankelijk en een situatieafhankelijk prijszettingsgedrag⁽¹⁾. Bij tijdafhankelijke prijszetting is het moment van de prijsaanpassing exogeen; het is met andere woorden niet afhankelijk van de economische toestand. Een bedrijf dat bij het begin van ieder jaar zijn prijs aanpast, is een voorbeeld van een louter tijdafhankelijke prijszetting. Bij een situatieafhankelijk prijszettingsgedrag hangt het tijdstip van

de prijsaanpassing wel af van de economische toestand: de prijs zal aangepast worden als, ingevolge economische schokken, de afwijking tussen de aangerekende prijs en zijn nieuwe optimale niveau voldoende groot is geworden om de kosten van een aanpassing te compenseren. In een situatieafhankelijke context zullen de prijzen derhalve meteen reageren op (voldoende) grote schokken, terwijl de bedrijven in een tijdafhankelijke context, zelfs bij grote schokken, zullen blijven wachten tot hun bij voorbaat vastliggend tijdstip gekomen is. De meeste macromodellen gaan uit van een tijdafhankelijk prijsaanpassingsproces, omdat dit gemakkelijker te modelleren is.

In de enquête wordt de deelnemers gevraagd wanneer ze de prijs herberekenen en ze kunnen kiezen tussen de volgende mogelijkheden: « met een vaste periodiciteit » (wordt geïnterpreteerd als tijdafhankelijk), « als reactie op specifieke gebeurtenissen » (wordt geïnterpreteerd als situatieafhankelijk) en « doorgaans met een vaste periodiciteit, maar ook als reactie op specifieke gebeurtenissen » (wordt geïnterpreteerd als voornamelijk tijdafhankelijk maar overgaand naar situatieafhankelijk als een voldoende belangrijke gebeurtenis zich voordoet).

Zuivere tijdafhankelijke prijsherberekening (d.w.z. altijd, dus ook als een voldoende belangrijke specifieke gebeurtenis zich voordoet) komt voor bij 26 pct. van de bedrijven, terwijl 34 pct. zuivere situatieafhankelijke

TABEL 7 VRAAG B1a: PRIJSHERBEREKENINGEN – TIJDAFHANKELIJK VERSUS SITUATIEAFHANKELIJK (procenten)

	Normale toestand	Specifieke gebeurtenissen
Tijdafhankelijke prijsherberekening	65,7 (48,7)	25,7 (25,1)
Verwerkende nijverheid	65,9	23,5
Bouwnijverheid	53,4	17,1
Handel	63,9	29,4
Diensten aan bedrijven	70,8	24,6
Situatieafhankelijke prijsherberekening	34,3 (51,3)	74,3 (74,9)
Verwerkende nijverheid	34,1	76,5
Bouwnijverheid	46,6	82,9
Handel	36,1	70,6
Diensten aan bedrijven	29,2	75,4

Bronnen: Apel et al., NBB.
(...) Zweedse resultaten.
p.m. Responsgraad België: 94 pct.; Zweden: 92 pct.

(1) In de Engelstalige literatuur worden beide termen aangeduid met respectievelijk « time-dependent » en « state-dependent » price-setting behaviour.

prijsherberekening toepast (d.w.z. altijd, dus ook als de toestand normaal is). Voor 40 pct. van de bedrijven is het prijsherberekeningsproces normaal tijdafhankelijk, maar het kan situatieafhankelijk worden als een voldoende belangrijke specifieke gebeurtenis zich voordoet. Dit betekent dat als de toestand normaal is, het leeuwendeel van de bedrijven (66 pct.) aan tijdafhankelijke prijsherberekening doet. Doet zich echter een voldoende grote schok voor, zal 40 pct. daarvan omschakelen naar een situatieafhankelijke prijsherberekening, zodat uiteindelijk 74 pct. van de bedrijven een dergelijk gedrag zullen vertonen, terwijl 26 pct. hun prijs verder zullen herberekenen met een vaste periodiciteit. Ook in het onderzoek van de microprijzen die aan de basis liggen van de Belgische consumptieprijsindex (Aucremanne en Dhyne (2004)) werd het bestaan van zowel tijdafhankelijk als situatieafhankelijk prijszettingsgedrag waargenomen. Bovendien zijn bovenstaande cijfers en de Zweedse resultaten in de enquête van Apel et al. (2001) zeer gelijkaardig. Zij zetten derhalve de momenteel gebruikte macromodellen, die over het algemeen uitgaan van een tijdafhankelijk prijszettingsgedrag, enigszins in een nieuw daglicht.

2.3.2 Informatie gebruikt in het prijsherberekeningsproces

Reeds in het begin van dit artikel werd melding gemaakt van een vraag met betrekking tot de informatie waarop het prijsherberekeningsproces gebaseerd is (vragen B2a en B2b). In principe houdt een bedrijf bij zijn prijszetting rekening met alle informatie die relevant is voor de maximalisatie van de winst en dus ook met verwachtingen omtrent de toekomst, aangezien, in geval van prijsstarheid, de nieuwe prijs gedurende een zekere tijd (in de toekomst) van kracht zal blijven. Een bedrijf kan daar evenwel van afwijken omdat er kosten verbonden zijn aan het verzamelen van alle relevante informatie.

In dat geval is de prijszetting niet langer «optimaal» vanuit macro-economisch oogpunt en, naarmate de prijszetting minder «forward-looking» wordt, is zij een bron van extra inflatiepersistentie.

Wat de gebruikte informatie betreft, kunnen de bedrijven in de enquête kiezen uit twee opties, namelijk de toepassing van een vuistregel (b.v. verandering met een vast bedrag/percentage, indexering aan de hand van de consumptieprijsindex...) of het in beschouwing nemen van een ruime waaier van informatie (vraag, kosten, prijs van de concurrenten...) die relevant is voor de winstmaximalisatie. Aan de bedrijven die de tweede optie kozen, wordt vervolgens gevraagd of deze informatie betrekking heeft op de huidige omgeving of op zowel de huidige als de verwachte toekomstige omgeving waarin het bedrijf actief is. Enkel laatstgenoemd prijszettingsgedrag, dat een beroep doet op de meest complete informatieset, wordt geassocieerd met een volledig optimaliserend gedrag.

De betreffende vraag verwijst specifiek naar de laatste keer dat de prijs herberekend werd. Uit de testronde bleek immers dat het niet voor de hand lag de bedrijven te vragen naar hun algemeen gedrag in dit verband. Het is immers best mogelijk dat zij gedurende een bepaalde periode een vuistregel toepassen en na verloop van tijd overschakelen naar een optimaal gedrag als ze zich realiseren dat de prijs te ver afgeweken is van zijn optimale niveau. Bijgevolg kan deze vraag weliswaar een beeld geven omtrent het belang van vuistregels in het prijszettingsgedrag in het algemeen, maar ze laat niet toe op zinvolle wijze een onderscheid te maken tussen bedrijven waarvoor het gebruik van vuistregels belangrijk is en bedrijven waarvoor een optimale prijszetting belangrijk is.

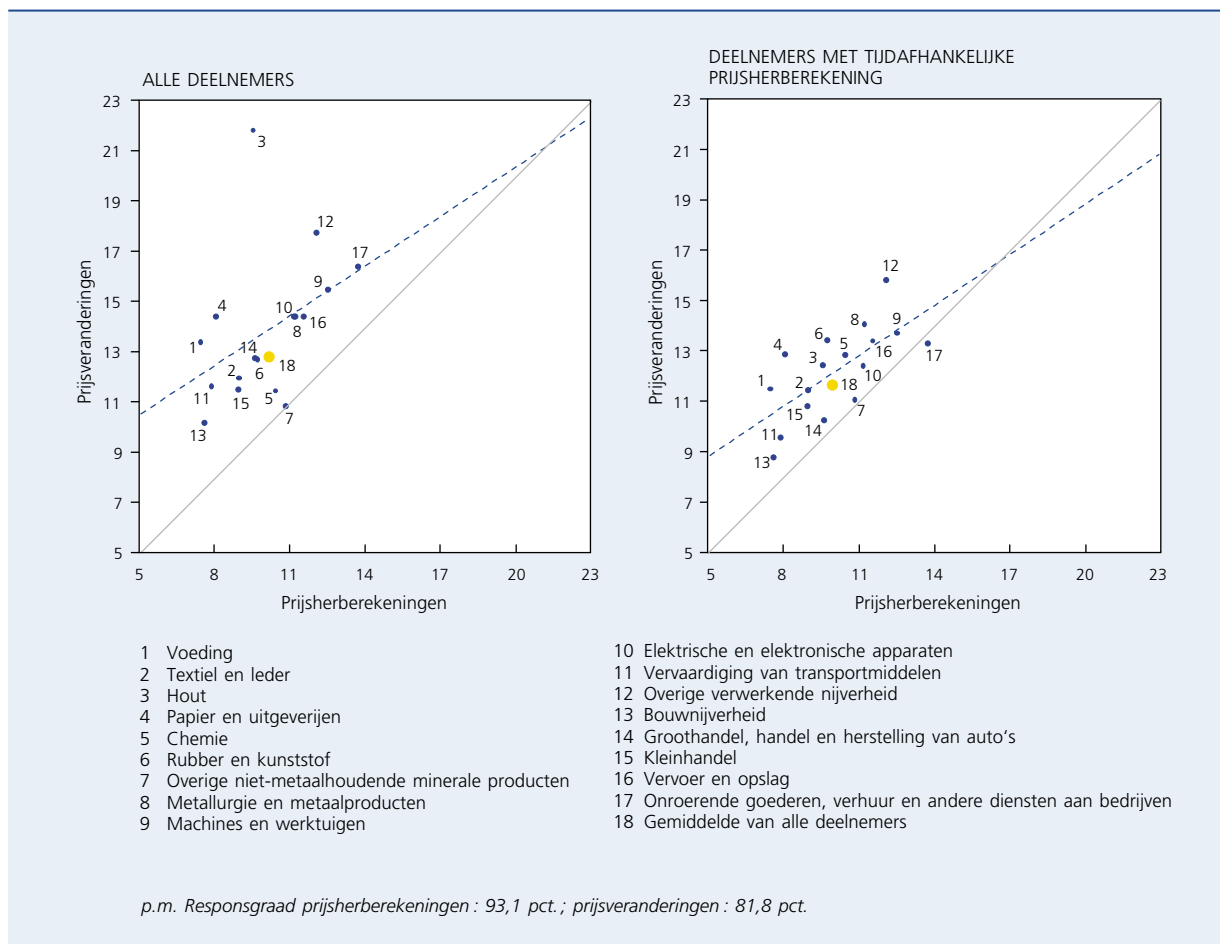
TABEL 8 VRAAG B2a EN B2b : HOE HEBT U DE LAATSTE KEER DE PRIJS VAN UW BELANGRIJKSTE PRODUCT HERBEREKEND? (procenten)

	Verwerkende nijverheid	Bouwnijverheid	Handel	Diensten aan bedrijven	Totaal
We hebben een vuistregel toegepast	28,7	35,8	35,0	46,1	36,6
We namen een ruime waaier van informatie in overweging					
m.b.t. de huidige omgeving	26,6	38,5	34,6	22,9	29,4
m.b.t. de huidige en toekomstige omgeving . .	44,7	25,7	30,4	30,9	34,0
<i>p.m. Responsgraad</i>	95,3	97,1	94,0	98,0	95,7

Bron : NBB.

GRAFIEK 4 VRAAG B1b EN B5: PRIJSHERBEREKENINGEN VERSUS PRIJSVERANDERINGEN VOOR DE SUBSECTOREN

(gemiddelde duur tussen 2 opeenvolgende herberekeningen of 2 opeenvolgende veranderingen)



Bron : NBB.

De laatste prijsherberekening gebeurde op optimale wijze bij 34 pct. van de bedrijven. Nog een derde van de bedrijven neemt een tussenpositie in door weliswaar een ruime waaier van informatie in beschouwing te nemen, maar deze had enkel betrekking op de huidige economische toestand. Ongeveer 37 pct. van de bedrijven paste een vuistregel toe. Een en ander betekent dat het prijszettingsgedrag in belangrijke mate op niet-optimale wijze gebeurt en dat deze frictie in de prijszetting een niet te verwaarlozen bron van inflatiepersistentie kan zijn. De verwerkende nijverheid scoort het hoogst inzake volledig optimaliserend gedrag (45 pct. van de bedrijven neemt een ruime waaier van informatie in beschouwing die ook vooruitblik op de toekomst) en het laagst voor het gebruik van vuistregels (slechts 29 pct.). Deze sector is inderdaad meer onderhevig aan concurrentie en is derhalve meer geneigd aan optimaal prijszettingsgedrag te doen dan de andere sectoren. Een « foutief » gezette prijs heeft er immers een grotere impact op de vraag. Het

gebruik van een vuistregel, zoals bijvoorbeeld het louter indexeren van de prijs aan de hand van de consumptieprijsindex, is van zijn kant het meest uitgesproken voor de sector dienstverlening aan bedrijven.

2.3.3 Frequentie van prijsaanpassingen

Aan de bedrijven die tijdafhankelijke prijsherberekeningen toepassen (altijd of als zich geen specifieke gebeurtenissen voordoen), werd gevraagd hoe vaak ze de prijs herberekenen (vraag B1b). Bovendien werd aan alle bedrijven gevraagd aan te duiden hoe vaak ze hun prijs effectief veranderen (vraag B5). Beide vragen geven een beeld omtrent de frequentie van de prijsaanpassingen en laten toe de gemiddelde impliciete duur te berekenen tussen twee opeenvolgende prijsherberekeningen en tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen. Die gemiddelde duur wordt uitgedrukt in maanden.

Alle deelnemers samen genomen, belooft de gemiddelde tijdsduur tussen twee opeenvolgende prijsberekeningen 10 maanden en tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen bijna 13 maanden. Het feit dat prijzen minder vaak veranderd dan herberekend worden, is coherent met het bestaan van specifieke kosten verbonden aan het prijsveranderingsproces. Het is echter ook mogelijk dat het prijsberekeningsproces uitwees dat een verandering niet noodzakelijk is. Daarenboven zijn beide positief gecorreleerd: bedrijven met een korte duur tussen twee herberekeningen rapporteren in de regel ook een korte tijdsduur tussen twee veranderingen en vice versa.

Beide vaststellingen gelden tevens op het niveau van de subsectoren: de trendlijn die door de waarnemingen kan getrokken worden, is stijgend (positieve correlatie) en alle subsectoren bevinden zich boven de diagonale lijn, namelijk in dat deel van de grafiek 4 waar de tijdsduur tussen prijsveranderingen groter is dan tussen prijsberekeningen.

De subsectoren die zich het verst in de rechterbovenhoek van het linkerluik van de grafiek bevinden, vertonen de langste gemiddelde duur tussen zowel prijsberekeningen als -veranderingen en zijn dus het meest star. Dit is onder meer het geval voor de subsectoren vervoer en opslag en onroerende goederen, verhuur en overige diensten aan bedrijven die samen de meer afgeschermd sector dienstverlening aan bedrijven vormen. De bouwsector is daarentegen het meest flexibel (linkeronderhoek van het linkerluik van de grafiek). De meeste subsectoren van de verwerkende nijverheid en de groothandel nemen een tussenpositie in, terwijl de kleinhandel een enigszins meer flexibel prijszettingsgedrag vertoont. De resultaten voor de subsector hout zijn verrassend. Hoewel de prijzen er redelijk frequent herberekend worden, worden ze er blijkbaar zelden effectief aangepast. De gemiddelde tijdsduur tussen twee prijsveranderingen wordt er evenwel fors beïnvloed door het antwoord van twee bedrijven, die bovendien de vraag omtrent de frequentie van de prijsberekeningen niet dienden in te vullen, daar ze geen tijdafhankelijke prijsberekening toepassen.

De bedrijven met situatieafhankelijke prijsberekening buiten beschouwing latend, wordt voor de gemiddelde duur tussen twee prijsberekeningen en twee prijsveranderingen hetzelfde staal van bedrijven met elkaar vergeleken. Dit wordt weergegeven in het rechterdeel van de grafiek. Het is opvallend dat het beeld niet grondig verandert; de correlatie tussen de gemiddelde tijdsduur tussen twee prijsveranderingen voor alle deelnemers en

voor de beperkte groep van deelnemers met tijdafhankelijke prijsberekening is dan ook 60 pct. Enkel voor de houtsector verandert het beeld grondig en wordt de gemiddelde tijdsduur tussen twee prijsveranderingen 12 maanden in plaats van 22 maanden. Ongerekend deze sector stijgt de correlatie tussen de gemiddelde tijdsduur tussen twee prijsveranderingen voor alle deelnemers en voor de beperkte groep van deelnemers met tijdafhankelijke prijsberekening naar 82 pct. De gemiddelde tijdsduur tussen twee prijsveranderingen valt over het algemeen wel enigszins terug indien enkel de bedrijven met tijdafhankelijke prijsberekening in beschouwing worden genomen.

Aan de bedrijven die doorgaans een tijdafhankelijk proces doorlopen en bovendien hun prijs precies één keer per jaar herberekenen (d.i. aan zowat 40 pct. van het totaal aantal deelnemers), werd tevens gevraagd in welke maand dit gebeurt. Bij 43 pct. daarvan (of zowat 16 pct. van het totale aantal deelnemers) is dit het geval in januari, bij 9 pct. in december en 8 pct. voert de herberekening door in maart. Het aandeel van de andere maanden is telkens kleiner dan 5 pct. De synchronisatie van prijsberekeningen in januari is het grootst in de dienstverlening aan bedrijven.

Deze resultaten wijzen al bij al op een niet te verwaarlozen graad van prijsstarheid. Bovendien zijn ze in grote lijnen coherent met de resultaten die werden gevonden in de analyse van de Belgische microgegevens voor de berekening van de CPI (Aucremanne en Dhyne (2004)). Ook daar werd vastgesteld dat het gros van de prijzen infrequent verandert: in de helft van de gevallen is dat minder dan eens om de 13 maanden. Wel werd daar gevonden dat de prijsaanpassing voor bepaalde productcategorieën (niet-bewerkte levensmiddelen en olieproducten) veel frequenter is. De dienstprijzen blijken ook in die analyse gekenmerkt te worden door een grotere prijsstarheid dan gemiddeld en door een zekere mate van synchronisatie in januari. Bovendien werden ook in die analyse kenmerken genoteerd van zowel een tijdafhankelijk als een situatieafhankelijk prijszettingsgedrag.

2.4 Waarom zijn prijzen star?

De enquête laat tevens toe na te gaan waarom de prijszetting star is. Wellicht is zij hiervoor zelfs de enige bron van informatie. In de vragenlijst werd daartoe een redelijk lange lijst van 15 mogelijke verklaringen voor prijsstarheid opgenomen en aan de deelnemers werd gevraagd het belang van elke van deze verklaringen voor hun bedrijf aan te duiden met een score tussen 1 en 4. Deze

lijst heeft betrekking op zowel het bestaan van nominale prijsrigiditeiten als reële rigiditeiten (zie Kader 2). De mogelijke verklaringen voor prijsstarheid dienden op intuïtieve wijze verwoord te worden in situaties die

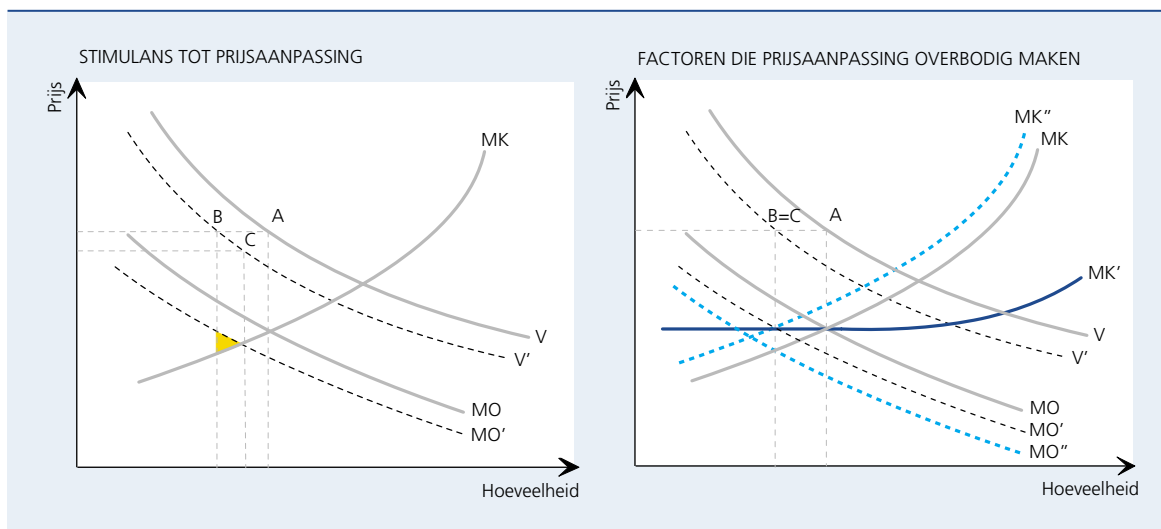
in de realiteit van het bedrijfsleven voorkomen. Dit was wellicht het moeilijkste onderdeel van de enquête. Desondanks was de responsgraad van de desbetreffende vraag heel hoog (94 pct.).

Kader 2 – Nominale en reële rigiditeiten als verklaring voor prijsstarheid

Zowel nominale als reële rigiditeiten liggen ten grondslag aan prijsstarheid. Nominale prijsrigiditeit impliceert het niet frequent aanpassen van prijzen als gevolg van prijsaanpassingskosten. Er is sprake van reële rigiditeiten indien, zelfs bij ontstentenis van prijsaanpassingskosten, de reële of relatieve prijs niet ingrijpend verandert bij een wijziging in de geaggregeerde output. Die reële of relatieve prijs kan op zijn beurt worden opgesplitst in, enerzijds, reële marginale kosten en, anderzijds, een gewenste mark-up. Iedere factor van deze prijsdecompositie kan een bron van reële rigiditeit zijn, zoals hieronder, steunend op Romer (2001), wordt uiteengezet.

Daartoe wordt er in het linkergedeelte van de bijgaande grafiek van uitgegaan dat een (representatief) bedrijf zich aanvankelijk in zijn flexibele-prijsevenwicht bevindt. Derhalve produceert het, als gevolg van zijn winstmaximaliseringsprogramma, die hoeveelheid waarbij de marginale opbrengsten (MO) gelijk zijn aan de marginale kosten (MK) en rekent het een prijs aan die gelijk is aan de marginale kosten vermeerderd met een mark-up. Dit stemt overeen met het punt A op de vraagcurve (V). Wanneer de geaggregeerde vraag daalt, zullen de vraag- en marginale-opbrengstencurve van het bewuste bedrijf inwaarts verschuiven. Indien het bedrijf zijn prijs onveranderd laat, zal de geproduceerde hoeveelheid bepaald worden door de tegen die prijs gevraagde hoeveelheid. Dit stemt overeen met punt B, dat het nieuwe evenwicht in geval van prijsstarheid is. Bij dat evenwicht is de verschuiving van de vraagcurve integraal tot uiting gekomen in een daling van de geproduceerde hoeveelheid.

REËLE RIGIDITEIT



Bij dit productieniveau zijn de marginale opbrengsten evenwel hoger dan de marginale kosten, zodat het bedrijf er eigenlijk belang bij heeft om, via een prijsdaling, zijn productie op te voeren tot op het punt waar marginale kosten en marginale opbrengsten opnieuw aan elkaar gelijk zijn. Dit is het geval in het punt C, dat het nieuwe flexibele-prijsevenwicht is. In dit punt is de verschuiving van de vraagcurve gespreid over een prijsdaling en een

daling van de geproduceerde hoeveelheid, zodat het effect op deze laatste geringer is dan in het geval van prijsstarheid.

De oppervlakte van de geel gekleurde driehoek in de bijgaande grafiek stemt overeen met de winsttoename die met een dergelijke prijsaanpassing gepaard gaat en meet derhalve het belang dat het bedrijf heeft bij een prijsaanpassing. Uiteraard zal het bedrijf deze winsttoename afwegen tegen de kosten die verbonden zijn aan de prijsaanpassing zelf en, afhankelijk van die afweging, zijn prijs al dan niet veranderen. Voor gegeven prijsaanpassingskosten – d.i. voor een gegeven graad van nominale rigiditeit – vergroot de kans dat prijsstarheid een evenwicht is naarmate de bewuste driehoek kleiner is. Reële rigiditeit is een verzamelnaam voor het geheel van factoren die deze driehoek doen verkleinen. Welke factoren dit kunnen zijn, wordt geïllustreerd in het rechtergedeelte van de bijgaande grafiek.

Een eerste bron van reële rigiditeit bestaat in het feit dat vraagschommelingen weinig of geen invloed kunnen hebben op de reële marginale kosten, omdat de marginale-kostencurve vlak is (zoals in het geval van de curve MK') of omdat ze contra-cyclische verschuivingen ondergaat. Bij een negatieve vraagschok verschuift ze dan opwaarts (naar de curve MK''). Daarnaast is het niet uitgesloten dat de eventuele cycliciteit van de marginale kosten (curve MK) gecompenseerd wordt door contra-cyclische bewegingen in de mark-up, waardoor de inwaartse verschuiving van de marginale-opbrengstencurve wordt versterkt (zoals in het geval van de curve MO''). In elk van de voorbeelden werd een extreme mate van reële rigiditeit geïllustreerd, in de zin dat zij elk aanleiding gaven tot een volledige verschrompeling van de gele driehoek, zodat het nieuwe flexibele-prijsevenwicht samenvalt met het nieuwe evenwicht in geval van prijsstarheid. Met andere woorden, in dit voorbeeld is de graad van reële rigiditeit dermate groot dat er geen nominale rigiditeit vereist is opdat prijsstarheid een evenwicht zou zijn. In de praktijk komen beide fenomenen evenwel tot op zekere hoogte voor en is prijsstarheid precies een gevolg van hun interactie.

Uiteraard geldt wat voorafgaat, mutatis mutandis, ook bij een toename van de geaggregeerde vraag.

2.4.1 Rangschikking van de mogelijke verklaringen voor prijsstarheid

Op basis van de gemiddelde scores van elke mogelijke verklaring voor prijsstarheid werd een rangschikking opge maakt. In de eerste kolom van tabel 9 wordt de naam van de economische theorie beknopt weergegeven en tussen haakjes wordt de ermee overeenstemmende code van de intuïtieve formulering in de vragenlijst vermeld. In de tweede kolom wordt het type van rigiditeit weergegeven, volgens de in Kader 2 gemotiveerde classificatie.

Vooraan in de rangschikking staan twee theorieën m.b.t. nominale rigiditeiten. Het betreft vooreerst de theorie over de *impliciete* contracten, die in de vragenlijst omschreven wordt als « onze klanten verkiezen een vaste prijs en een aanpassing ervan zou de relatie met onze klanten schade kunnen berokkenen, zelfs indien onze concurrenten ook hun prijzen aanpassen ». De bedrijven willen aldus ongenoegen bij de klanten vermijden door niet te vaak hun prijzen aan te passen. Vooral de toevoeging « zelfs indien onze concurrenten ook hun prijzen aanpassen » laat toe deze verklaring te rangschikken bij de nominale rigiditeiten. Het gaat dan immers om een ongenoegen over prijsaanpassingen in het algemeen en niet omdat de rela-

tieve prijs verandert. Deze verklaring wordt onmiddellijk gevolgd door de theorie m.b.t. *expliciete* contracten die zegt dat het bestaan van een geschreven contract ertoe leidt dat de prijs enkel kan veranderd worden als over het contract opnieuw onderhandeld wordt. De vooraanstaande rol van beide is coherent met de eerder vermelde resultaten m.b.t. de belangrijkste klanten. Zij toonden aan dat een aanzienlijk deel van de omzet (gemiddeld meer dan 40 pct.) afkomstig is van klanten waarmee een lange-termijnrelatie bestaat. In de verwerkende nijverheid en de dienstverlening aan bedrijven, waar de score van impliciete en expliciete contracten iets hoger is dan gemiddeld genomen, benadert het aandeel van dit soort klantenrelaties zelfs 60 pct.

Derde in de rangschikking is de theorie betreffende de *vlakke marginale kosten*, in de vragenlijst opgenomen als « onze variabele kosten veranderen niet veel naar gelang van de economische activiteit, dit houdt de prijs min of meer constant ». Reële marginale kosten kunnen vlak zijn – dit betekent dat ze geen uitgesproken procyclisch verloop vertonen – omdat de reële lonen weinig procyclisch zijn of wegens een flexibele organisatie van het productieproces.

TABEL 9 VRAAG B4: RANGSCHIKKING VAN DE MOGELIJKE VERKLARINGEN VOOR PRIJSSTARHEID
(gemiddelde scores)

	Soort rigiditeit	Verwerkende nijverheid	Bouwnijverheid	Handel	Diensten aan bedrijven	Totaal
Impliciete contracten (244)	N	2,6	2,5	2,4	2,6	2,5
Expliciete contracten (241)	N	2,9	2,9	1,8	2,7	2,4
Vlakke marginale kosten (247)	R/A	2,3	2,6	2,4	2,5	2,4
Belang van vaste kosten/liquiditeitsbeperkingen (246)	R/B	2,2	2,4	2,2	2,2	2,2
Geknikte vraagcurve (245)	R/B	2,4	2,0	2,3	2,0	2,2
Wisselende klantenkring (251)	R/B	1,9	2,1	2,2	2,1	2,1
Dikke markt aan de vraagzijde (248)	R/B	2,0	1,9	2,3	1,8	2,0
Kwaliteitsbeoordeling via de prijs (254)	N	1,7	1,9	2,1	2,0	1,9
Dikke markt aan de aanbodzijde (249)	R/C	1,7	1,8	1,9	1,7	1,8
Risico prijs te moeten aanpassen in tegengestelde zin (253)	N	1,8	1,6	1,8	1,7	1,8
Aanpassen andere elementen dan prijs (255)	N	1,9	2,0	1,6	1,6	1,7
Contracyclische financieringskosten (250)	R/C	1,6	1,8	1,7	1,7	1,7
Psychologische prijsdrempels (252)	N	1,4	1,6	2,0	1,6	1,7
Kosten voor het verzamelen van informatie (243)	N	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6
Menukosten (242)	N	1,5	1,5	1,6	1,4	1,5
<i>p.m. Responsgraad</i>		<i>94,2</i>	<i>93,3</i>	<i>88,9</i>	<i>93,8</i>	<i>91,9</i>

Bron : NBB.

(...) Overeenstemmende code in de vragenlijst.

N: Nominale rigiditeit.

R/A: Reële rigiditeit/vlakke reële marginale kosten.

R/B: Reële rigiditeit/contracyclische gewenste mark-up.

R/C: Reële rigiditeit/contracyclische verschuiving van de reële marginale kostencurve.

Daarop volgen vier verklaringen die aanleiding geven tot een contracyclisch verloop van de gewenste mark-up. De eerste van deze groep van vier theorieën benadrukt het *belang van vaste kosten en/of van liquiditeitsbeperkingen*, die wij als een en dezelfde theorie beschouwen. De theorie stelt dat in een recessie, als de cashflow laag is, de prijs dient behouden te blijven (waardoor de mark-up toeneemt) teneinde over voldoende liquide middelen te kunnen blijven beschikken. In feite worden hier twee elementen gecombineerd. Vooreerst wordt verondersteld dat klanten slechts geleidelijk reageren op een prijsdaling en het dus enige tijd duurt vooraleer deze daling resulteert in een hogere omzet. Ten tweede wordt uitgegaan van het bestaan van kapitaalmarktperfectionen die leiden tot liquiditeitsbeperkingen. Laatstgenoemde zijn het resultaat van een verminderde cashflow in combinatie met het feit dat een (aanzienlijk) deel van de kosten intussen vast blijft. Tijdens de voorbije conjuncturele teruggang werd bijvoorbeeld vaak gewezen op het feit dat de bedrijven hun balansen dienden te herstructureren en dat deze factor hen ervan

weerhield hun prijzen te laten dalen (of minder te laten stijgen dan uiteindelijk het geval was), wat uiteindelijk de cyclische teruggang van de inflatie beperkte.

Volgens de theorie van de *geknikte vraagcurve* zijn bedrijven niet geneigd om als eerste de prijs aan te passen. Ze zijn bang dat de concurrenten een (relatieve) prijsstijging niet zullen nabootsen en dat er dus marktaandeel zal verloren gaan. Een (relatieve) prijsdaling zou een proces op gang kunnen brengen dat voor alle marktparticipanten nadelig zal uitvallen. De bedrijven verkiezen in beide gevallen om af te wachten tot de concurrentie iets onderneemt en zullen dan volgen. Ondertussen geven ze er de voorkeur aan hun mark-up neerwaarts (opwaarts) bij te stellen als de marginale kosten opwaarts (neerwaarts) evolueren in hoogconjunctuur (laagconjunctuur).

De theorie *wisselende klantenkring* suggereert het bestaan van twee soorten klanten. Enerzijds zijn er de trouwe klanten bij wie de vraagelasticiteit laag is en anderzijds zijn er de minder trouwe klanten met een

hogere vraagelasticiteit. Aangezien de trouwe groep klant blijft tijdens een recessie, is de prijselasticiteit van de vraag dan lager dan tijdens bloeiperiodes. Bijgevolg kan de mark-up toenemen in recessies, waardoor de prijs onveranderd kan blijven of slechts in geringe mate terugloopt. In hoogconjunctuur doet zich net het omgekeerde voor: hoge elasticiteit, lagere mark-up en onveranderde of slechts in geringe mate stijgende prijzen.

De laatste theorie omtrent contracyclische mark-ups heeft te maken met *dikke-markteffecten aan de vraagzijde*. Zij wordt omschreven als «wanneer onze klanten veel kopen, hebben ze er meer belang bij prijzen te vergelijken dan wanneer ze weinig kopen. Ze zijn dus gevoeliger voor prijsveranderingen in periodes van economische bloei dan tijdens recessies». Dit impliceert dat de vraagelasticiteit groter is tijdens booms, wat de prijzen drukt door een vermindering van de mark-up. Tijdens recessies is de vraagelasticiteit dan lager en de mark-up hoger, en deze factor belemmert op zijn beurt prijsdalingen.

Achtste in de rangschikking is de theorie *kwaliteitsbeoordeling via prijs*, die enkel van toepassing is bij een prijsdaling en die stelt dat de klanten bij een neerwaartse prijsaanpassing zouden kunnen denken dat de kwaliteit van het product verminderd is. Dit zou prijsdalingen kunnen belemmeren.

Naast *dikke-markteffecten aan de vraagzijde*, kunnen soortgelijke effecten aan de *aanbodzijde* een prijsaanpassing overbodig maken. In een periode van economische bloei verminderen immers de kosten voor het aantrekken van klanten, wat de prijs laag houdt. Deze theorie suggereert het bestaan van contracyclische verschuivingen van de marginale kostencurve, door de aanwezigheid van schaaffecten.

Vervolgens komen twee theorieën m.b.t. nominale rigiditeiten aan bod. De eerste wijst op het *risico dat de prijs later opnieuw in de omgekeerde richting zal moeten aangepast worden*. De bedrijven verkiezen dus om niets te ondernemen, teneinde hun prijsaanpassingskosten te minimaliseren. De tweede suggereert dat een vraagstijging kan worden opgevangen door *andere elementen dan het verhogen van de prijs*, b.v. het verlengen van de leveringstermijn.

De theorie betreffende *contracyclische financieringskosten* neemt de twaalfde plaats in. Door kapitaalmarktimperfections wordt externe financiering duurder tijdens recessies. Dit houdt de marginale kosten, en dus de prijs, hoog. Uiteraard kan deze verklaring voor prijsstarheid – mutatis mutandis – ook worden toegepast op een situatie van hoogconjunctuur.

Aan het einde van de rangschikking komen drie theorieën m.b.t. nominale rigiditeiten. Het gebruik van *psychologische prijsdrempels* kan een belemmering voor prijsaanpassingen vormen, tenzij het bedrijf meteen kan overschakelen op een nieuwe aantrekkelijke prijs. Laatstgenoemde kan een afgeronde prijs zijn (eindigend op «0» of «5») of een zogenaamde psychologische prijs (eindigend op «9»). Deze nominale bron van prijsstarheid vindt, gemiddeld genomen, weinig aanhang.

Enigszins verrassend zijn de lage scores van de twee nominale theorieën m.b.t. kosten die gepaard gaan met het prijsaanpassingsproces. De rangschikking helemaal onderaan in de lijst van de theorie betreffende het bestaan van *kosten voor het verzamelen van informatie* contrasteert met de bevinding dat het prijsherberekeningsproces star is – gemiddeld genomen wordt een prijs slechts om de 10 maanden herberekend – en met het feit dat het niet steeds gebaseerd is op een complete waaier van relevante informatie. Beide resultaten zouden wel coherent kunnen zijn indien de relatief lage score voor de kosten voor het verzamelen van informatie betrekking heeft op de beperkte informatie die gebruikt wordt in geval van niet-optimaal prijszettingsgedrag. De *menukosten*, die in de economische literatuur vaak aangehaald worden als verklaring voor prijsstarheid, bevinden zich helemaal onderaan de ranglijst. Dit kan wellicht verklaard worden door de letterlijke interpretatie die eraan gegeven werd, namelijk de aanwezigheid van fysieke prijsaanpassingskosten zoals het drukken van een nieuwe catalogus, het veranderen van prijskaartjes... In de relevante macroliteratuur zijn de menukosten daarentegen veeleer een metafoor, zodat ze impliciet een ruime waaier dekken van (vaste) kosten die gepaard gaan met de prijsaanpassing.

De rangschikking vertoont, op twee uitzonderingen na, weinig verschillen tussen de sectoren. In de handel wordt veel minder belang gehecht aan de theorie m.b.t. de expliciete contracten. De handelsbedrijven kennen daarentegen een hogere score toe aan het gebruik van psychologische prijsdrempels. Uit de analyse van de subsectoren blijkt dat beide verschillen nog meer uitgesproken zijn voor de kleinhandel. Dit lijkt logisch, aangezien de kleinhandel veel meer gericht is op de rechtstreekse verkoop aan consumenten, waarmee wellicht zelden expliciete contracten afgesloten worden maar waarbij het gebruik van prijsdrempels wel ingeburgerd is.

TABEL 10 RANGSCHIKKING VAN DE MOGELIJKE VERKLARINGEN VOOR PRIJSSTARHEID: INTERNATIONALE VERGELIJKING

	Soort rigiditeit	België (15)	Zweden (13)	VS (12)	GB (11)	Italië (6)
Impliciete contracten (244)	N	1	1	4	5	–
Expliciete contracten (241)	N	2	2	5	1	1
Vlakke marginale kosten (247)	R/A	3	3	2	2	–
Belang van vaste kosten/liquiditeitsbeperkingen (246)	R/B	4	6	–	–	–
Geknikte vraagcurve (245)	R/B	5	4	1	3	2
Wisselende klantenkring (251)	R/B	6	8	7	9	–
Dikke markt aan de vraagzijde (248)	R/B	7	12	–	–	–
Kwaliteitsbeoordeling via de prijs (254)	N	8	–	12	10	–
Dikke markt aan de aanbodzijde (249)	R/C	9	10	–	–	–
Risico prijs te moeten aanpassen in tegengestelde zin (253)	N	10	–	–	–	3
Aanpassen andere elementen dan prijs (255)	N	11	–	3	8	–
Contracyclische financieringskosten (250)	R/C	12	5	–	–	–
Psychologische prijsdrempels (252)	N	13	7	8	4	5
Kosten voor het verzamelen van informatie (243)	N	14	13	6	–	6
Menukosten (242)	N	15	11	6	11	4
Spearman's rank correlation coefficient			0,80	0,46	0,63	0,83
(aantal gemeenschappelijke verklaringen)			(12)	(10)	(9)	(6)

Bronnen: Apel et al., Fabiani et al., Blinder et al., Hall et al., NBB.

(...) Overeenstemmende code in de vragenlijst.

N: Nominale rigiditeit.

R/A: Reële rigiditeit/vlakke reële marginale kosten.

R/B: Reële rigiditeit/contracyclische gewenste mark-up.

R/C: Reële rigiditeit/contracyclische verschuiving van de reële marginale kostencurve.

2.4.2 Internationale vergelijking

Niettegenstaande soortgelijke enquêtes in andere landen op verschillende manieren werden uitgevoerd, niet dezelfde lijst van theorieën werd getest (het aantal geteste theorieën wordt tussen haakjes aangeduid in de tabel) en de gebruikte formulering niet identiek was, krijgen de in België als hoogst gerangschikte verklaringen voor prijsstarheid eveneens een plaats bovenaan de ranglijst in andere landen. Het bestaan van prijsrigiditeiten wordt in alle landen hoofdzakelijk verklaard door impliciete en expliciete contracten, vlakke marginale kosten, het belang van vaste kosten of liquiditeitsbeperkingen en de theorie van de geknikte vraagcurve. De nominale theorieën betreffende de kosten voor het verzamelen van informatie en het bestaan van menukosten zijn overal heel laag gerangschikt.

De berekening van de « Spearman's rank correlation coefficient » bevestigt bovenstaande bevinding. In deze test wordt de rangschikking van de verklaringen voor prijsstarheid in België vergeleken met die in andere landen,

vanzelfsprekend enkel voor de verklaringen die gemeenschappelijk zijn. Deze coëfficiënt is positief en betrekkelijk hoog, wat wijst op een hoge graad van symmetrie in de rangschikking tussen de landen. Hij bedraagt 0,83 voor de vergelijking België – Italië (6 gemeenschappelijke theorieën), 0,80 voor de vergelijking België – Zweden (12 gemeenschappelijke theorieën), 0,63 voor België – Verenigd Koninkrijk (9 gemeenschappelijke theorieën) en 0,46 voor de vergelijking België – Verenigde Staten (10 gemeenschappelijke theorieën).

De resultaten wijzen er dus op dat zowel nominale als reële rigiditeiten een rol spelen in het prijsaanpassingsproces en dat het samenspel tussen beide belangrijk is voor een goed begrip van de inflatiedynamiek. Deze bevinding is coherent met zowel de recente theoretische ontwikkelingen in dit vlak⁽¹⁾, als met recente empirische toetsingen op grond van algemene-evenwichtsmodellen⁽²⁾.

(1) Zie bijvoorbeeld Romer (2001).

(2) Zie bijvoorbeeld Eichenbaum and Fisher (2004).

TABEL 11 VRAAG B3: FACTOREN DIE AANZETTEN TOT EEN PRIJSSTIJGING/PRIJSDALING
(gemiddelde scores)

	Verwerkende nijverheid	Bouwnijverheid	Handel	Diensten aan bedrijven	Totaal
Prijsstijging					
Loonkosten	3,0	3,5	2,5	3,3	2,9
Andere productiekosten	3,1	2,9	2,8	2,7	2,9
Andere factoren	2,3	2,6	3,2	2,2	2,6
Prijs concurrent(en)	2,7	2,3	2,6	2,3	2,5
Vraag	2,3	2,5	2,0	2,3	2,2
Financiële kosten	2,0	2,5	2,3	2,2	2,2
Productiviteit	2,1	2,4	1,9	1,9	2,0
Prijsdaling					
Prijs concurrent(en)	3,1	2,6	3,0	2,5	2,9
Vraag	2,7	2,8	2,5	2,4	2,5
Andere factoren	2,5	2,1	3,1	1,5	2,4
Andere productiekosten	2,6	2,4	2,2	2,1	2,3
Loonkosten	2,1	2,7	1,9	2,2	2,1
Productiviteit	2,2	2,4	1,9	2,0	2,0
Financiële kosten	1,6	2,1	1,8	1,8	1,8
<i>p.m. Responsgraad (exclusief « andere factoren »)</i>					
<i>Prijsstijging</i>	92,8	94,1	87,7	93,7	91,1
<i>Prijsdaling</i>	87,9	89,5	79,3	83,9	83,4

Bron: NBB.

2.5 Welke factoren leiden tot prijsaanpassingen?

Hoe reageren de prijzen op schokken en is deze reactie verschillend voor een prijsstijging en een prijsdaling? In vraag B3 wordt aan de deelnemers gevraagd om het belang aan te duiden van een reeks van factoren die aanzetten tot respectievelijk een prijsverhoging en een prijsverlaging. Kostenfactoren, met name loonkosten en andere productiekosten, lijken de voornaamste drijvende kracht te zijn achter *prijsstijgingen* en hun gemiddelde scores zijn beduidend hoger dan deze voor andere factoren – vaak gespecificeerd als wisselkoersschommelingen – en voor een toename van de prijs van de concurrent(en). Schommelingen in de vraag, financiële kosten en een daling van de productiviteit behalen de laagste scores.

De prijs van de concurrent(en) vormt de belangrijkste drijfveer voor *prijsdalingen*. Hierop volgen drie factoren met gelijksoortige gemiddelde scores, met name vraagschommelingen, andere factoren – naast wisselkoersschommelingen vaak gespecificeerd als « op vraag van de klant » – en andere productiekosten. Het laagst

scoren de loonkosten, productiviteitstoenames en de financiële kosten.

Samenvattend kan gesteld worden dat de bedrijven asymmetrisch reageren op schokken. Kostenfactoren zijn de belangrijkste drijfveer voor prijsstijgingen, terwijl de prijs van de concurrent(en) en vraagschommelingen een belangrijker motief zijn voor prijsdalingen. Het belang dat aan deze asymmetrie mag gehecht worden is evenwel met enige onzekerheid omgeven, daar de responsgraad veel hoger was voor prijsverhogingen (91 pct.) dan voor prijsverminderingen (83 pct.). Bovendien zijn de gemiddelde scores voor prijsdalingen over het algemeen lager. Hieruit zou kunnen worden afgeleid dat de bedrijven niet gewoon zijn dat de prijzen dalen en bijgevolg deze reeks vragen niet beantwoorden of de neiging vertonen alle factoren als onbelangrijk aan te duiden. Het is bovendien best mogelijk dat een bedrijf dat recent niet geconfronteerd werd met een kostendaling, ook niet geneigd is aan te duiden dat dit tot een prijsdaling kan leiden. Aangezien de bedrijven beter vertrouwd zijn met een afname van de vraag, kan dit de hogere score voor laatstgenoemde factor verklaren.

De sectorale verschillen zijn het meest opvallend in de handel, waar de « andere factoren » het hoogst scoren, dit zowel voor een prijsstijging als voor een prijsdaling. In de industrie wordt meer belang gehecht aan het prijsverloop van de concurrenten dan gemiddeld genomen en dit geldt zowel voor prijsstijgingen als voor prijsdalingen. Ook hier lijkt de enquête aan te geven dat de verwerkende nijverheid de sector is die het meest aan concurrentie is blootgesteld.

2.6 Kenmerken van bedrijven met flexibele en starre prijszetting

Door de antwoorden op verschillende vragen te kruisen, kunnen enkele kenmerken van bedrijven met flexibele en starre prijszetting onderscheiden worden. Een bedrijf waarvan de gemiddelde tijdsduur tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen kleiner dan of gelijk is aan 3 maanden,

wordt beschouwd als een bedrijf met een flexibele prijszetting. De keuze van deze drempel is ingegeven door het feit dat het kwartaal de minimale frequentie is die gehanteerd wordt in macromodellen, ook al is een gemiddelde tijdsduur tussen twee prijsveranderingen van 3 maanden op zich geen teken van grote flexibiliteit. Een bedrijf met een starre prijszetting wordt gedefinieerd als een bedrijf waarvan de gemiddelde tijdsduur tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen hoger is dan 12 maanden. In principe dienen alle bedrijven die afwijken van het voor bedrijven met een flexibele prijszetting gehanteerde criterium, in dit geval kleiner dan of gelijk aan 3 maanden, beschouwd te worden als bedrijven met een starre prijszetting. Het is evenwel noodzakelijk gebleken de grote groep van bedrijven die hun prijs één keer per jaar veranderen uit de analyse te weren, zo niet waren de resultaten minder eenduidig. Deze grote groep van bedrijven vertoont immers uiteenlopende kenmerken, terwijl ze alle dezelfde frequentie van prijsverandering hebben.

TABEL 12 **BEDRIJVEN MET FLEXIBELE EN STARRE PRIJSZETTING**
(gemiddelde scores, tenzij anders vermeld)

	Bedrijven met een flexibele prijszetting ⁽¹⁾	Bedrijven met een starre prijszetting ⁽²⁾
Bedrijven met een flexibele prijszetting ondergaan meer concurrentie		
A4 – Meer dan 5 concurrenten (pct.)	82	67
A6 – Gemiddelde daling van de omzet (pct.)	56	36
A9 – Prijs wordt afgestemd op die van de concurrent(en)	2,8	2,8
B3 – Belang prijs concurrent(en)		
bij prijsstijging	2,6	2,3
bij prijsdaling	3,0	2,6
C2 – Belang prijs concurrent(en) bij <i>pricing-to-market</i>	3,5	3,1
Bedrijven met een flexibele prijszetting hebben minder lange-termijnrelaties (A5)		
Meer dan 50 pct. van de belangrijkste klanten zijn		
bedrijven binnen de groep (pct.)	6	8
bedrijven buiten de groep met lange-termijnrelatie (pct.)	22	35
Bedrijven met een flexibele prijszetting zijn iets meer exportgericht		
Omzet behaald op buitenlandse markten (pct.)	46	38
Optimaal prijszettingsgedrag (B2a/b)		
We hebben een vuistregel toegepast (pct.)	24	34
We namen een ruime waaier van informatie in overweging (pct.)	76	66
m.b.t. de huidige omgeving (pct.)	35	36
m.b.t. de huidige en toekomstige omgeving (pct.)	41	30
Bedrijven met een flexibele prijszetting hechten minder belang aan mogelijke verklaringen voor prijsstarheid		
Verklaringen voor nominale starheid	1,9	2,0
Verklaringen voor reële starheid	2,1	2,1

Bron : NBB.

(1) Bedrijven waarbij de gemiddelde tijdsduur tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen kleiner dan of gelijk aan 3 maanden is.

(2) Bedrijven waarbij de gemiddelde tijdsduur tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen groter is dan 12 maanden.

Een eerste conclusie van deze gekruiste analyse is dat bedrijven met een flexibele prijszetting meer concurrentie lijken te ondergaan; 82 pct. van de bedrijven met flexibele prijszetting heeft meer dan 5 concurrenten, terwijl dit het geval is bij 67 pct. van de bedrijven met een starre prijszetting. Bovendien is de vraagelasticiteit hoger bij bedrijven met een flexibele prijszetting. Zij hechten ook meer belang aan de prijs van de concurrent(en) bij de beslissing om de prijs te verhogen of te verlagen en om pricing-to-market toe te passen. Er kan daarentegen geen duidelijk onderscheid gemaakt worden tussen beide groepen aangaande de gemiddelde score voor de optie prijsnemer, geformuleerd als «we stellen onze prijs volledig af op die van de concurrent(en)». Deze bevindingen suggereren enigszins dat concurrentie prijsflexibiliteit in de hand werkt.

Ten tweede hebben bedrijven met een flexibele prijszetting minder lange-termijnrelaties met klanten (bedrijven binnen de groep en bedrijven buiten de groep waarmee ze expliciet verklaren een lange-termijnrelatie te onderhouden). Het bestaan van dergelijke relaties lijkt derhalve prijsstarheid in de hand te werken.

Ten derde zijn bedrijven met een flexibele prijszetting iets meer exportgericht. Dit is coherent met de bevinding dat ze meer concurrentie ondergaan, aangezien de bedrijven in deel C van de vragenlijst verklaren dat ze minder marktmacht hebben op de buitenlandse markt dan op de Belgische markt.

De resultaten omtrent de mate waarin het prijszettingsgedrag optimaal is, zijn moeilijk te interpreteren. De verwachting is dat als een bedrijf met starre prijszetting zijn prijs aanpast, de nieuwe prijs dan meteen optimaal zal zijn, dit wil zeggen dat alle beschikbare relevante informatie m.b.t. de huidige en toekomstige omgeving in acht zal worden genomen. Volgens de enquêteresultaten blijken de bedrijven met een starre prijszetting evenwel vaker een vuistregel te hebben toegepast en is hun prijszettingsgedrag minder «forward-looking» dan bij bedrijven met een flexibele prijszetting. Dit verwarrende resultaat vindt wellicht zijn oorsprong in het feit dat de vraag enkel betrekking heeft op de laatste prijsberekening en niet toelaat de structurele kenmerken van het bedrijf in dit opzicht te meten.

Bedrijven met een flexibele prijszetting hechten ten slotte iets minder belang aan mogelijke verklaringen voor prijsstarheid. De gemiddelde score wat de nominale theorieën betreft is immers enigszins lager dan voor bedrijven met een starre prijszetting. Voor de reële theorieën is de gemiddelde score evenwel niet verschillend. Toch is deze bevinding al bij al in overeenstemming met wat kan

verwacht worden op basis van de economische literatuur, namelijk dat nominale theorieën een meer cruciale rol spelen in de totale graad van prijsstarheid. Zonder nominale rigiditeit, zullen reële rigiditeiten immers typisch leiden tot kleine prijsaanpassingen, maar niet tot weinig frequente prijsaanpassingen.

3. Conclusies

De omgeving waarin de Belgische bedrijven actief zijn, wijkt duidelijk af van een situatie van perfecte concurrentie. De bedrijven beschikken over een zekere marktmacht, die groter is op de Belgische markt dan in het buitenland. Het merendeel van de bedrijven uit de verwerkende nijverheid past pricing-to-market toe. Alle voorwaarden blijken dus vervuld te zijn opdat het prijsbeslissingsproces betekenisvol zou zijn en opdat prijsstarheid (tijdelijk) een evenwicht zou kunnen zijn.

Dit betekent evenwel niet dat relaties met klanten en het gedrag van de concurrenten niet belangrijk zouden zijn voor het prijszettingsgedrag van de Belgische bedrijven. De prijs van de concurrent(en) wordt door de bedrijven immers aangeduid als een belangrijke factor voor de bepaling van de eigen prijs en als een bron van prijsaanpassingen, dit laatste meer voor prijsverhogingen dan voor prijsverlagingen. De prijs van de concurrenten speelt een iets prominenter rol in de verwerkende nijverheid. Ook andere resultaten van de enquête suggereren dat de omgeving waarin de industriële bedrijven actief zijn, globaal genomen concurrentiëler is dan voor de andere sectoren. Kosten spelen eveneens een belangrijke rol in het prijszettingsgedrag, iets meer in opgaande dan in neerwaartse zin, terwijl de vraag-schommelingen vooral een motief blijken te zijn om over te gaan tot een prijsdaling.

Wat de frequentie en het tijdstip van de prijsaanpassing betreft, wijzen de enquêteresultaten op een relatief hoge graad van prijsstarheid. De gemiddelde tijdsduur tussen twee opeenvolgende prijsberekeningen bedraagt 10 maanden en die tussen twee opeenvolgende prijsveranderingen 13 maanden. De hoogste graad van prijsstarheid werd genoteerd voor de dienstverlening aan bedrijven en de laagste werd opgetekend in de bouwnijverheid. Bij het leeuwendeel van de bedrijven is de prijsberekening tijdfafhankelijk als de toestand normaal is. Indien er zich voldoende belangrijke economische schokken voordoen, wordt het proces evenwel grotendeels situatieafhankelijk.

De verklaringen voor prijsstarheid zijn zowel van nominale als van reële aard. Eerstgenoemde hebben vooral te maken met het bestaan van impliciete en expliciete contracten en slechts in geringe mate met het bestaan

van menukosten of kosten voor het verzamelen van voor de prijszetting relevante informatie. De reële rigiditeiten hebben vooral betrekking op (i) een vlak cyclisch verloop van de marginale kostencurve en (ii) verschillende bronnen van contracyclische bewegingen in de gewenste mark-up. Deze bevindingen zijn conform met de recente economische theorie waar precies de interactie tussen beide soorten rigiditeit naar voren wordt geschoven ter verklaring van de inertie in de prijszetting.

Daarenboven werd vastgesteld dat de laatste prijssherberekening slechts voor een derde van de bedrijven gebeurde op basis van een volledige informatieset, die ook verwachtingen omtrent de toekomst behelst, terwijl de andere bedrijven zich baseerden op een beperktere informatieset of een vuistregel toepasten. Het prijszettingsgedrag is het meest op de toekomst gericht in de verwerkende nijverheid, terwijl het gebruik van vuistregels het hoogst is in de dienstverlening aan bedrijven. Het bestaan van een aanzienlijke graad van niet op de toekomst georiënteerd prijszettingsgedrag kan een extra bron van inertie in het inflatieproces vormen.

Referenties

Apel, M., Friberg, R., Hallsten, K. (2001), « Micro foundations of macroeconomic price adjustment: survey evidence from Swedish firms », Sveriges Riksbank Working Paper Series, nr. 128.

Aucremanne, L., Dhyne, E. (2004), « How frequently do prices change? Empirical evidence based on the micro data underlying the Belgian CPI », National Bank of Belgium Working Paper nr. 44 - Research Series.

Blanchard, O., Kiyotaki, N. (1987), « Monopolistic competition and the effects of aggregate demand », American Economic Review, LXXVII, pp 647-666.

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

Eichenbaum, M., Fisher, J. (2004), « Evaluating the Calvo model of sticky prices », NBER Working Paper, No W10617, July.

Fabiani, S., Gattulli, A., Sabbatini, R. (2004), « The pricing behaviour of Italian firms: new survey evidence on price stickiness », ECB Working Paper Series nr. 333.

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

Romer, D. (2001): Advanced macroeconomics, University of California, Berkeley.

Bijlage 1



Contactpersoon voor de vragenlijst: +32(0)2 221 42 70

Gelieve uw vragenlijst terug te sturen tegen
uiterlijk 3 maart 2004

ENQUÊTE NAAR HET PRIJSZETTINGSGEDRAG VERWERKENDE NIJVERHEID

Voor het terugsturen van uw antwoorden, kunt u gebruik maken van bijgevoegde retourenveloppe of van ons
gratis fax nr. 0800 95 969 (enkel geldig binnen België) of van het faxnummer +32 (0)2 221 31 07 (vanuit het buitenland).

Voorafgaande opmerking: Met "prijs" wordt de effectief toegepaste verkoopprijs bedoeld, ook al kan die in sommige gevallen afwijken van de catalogusprijs. Indien u verschillende prijzen hebt voor verschillende klanten, dan dient uw antwoord betrekking te hebben op het meest voorkomende klantentype.

Totaal omzetcijfer van uw bedrijf tijdens
het laatst beschikbare boekjaar (excl. BTW):

euro

Welk percentage van die omzet wordt gerealiseerd:

- in België%	101
- in andere landen van het eurogebied%	102
- buiten het eurogebied%	103

	100 %	

Aantal werknemers van uw bedrijf,
volgens uw laatste aangifte bij de RSZ:

personen 104

Deel A - Informatie omtrent uw belangrijkste product en de markt waarop het verkocht wordt

A1 Wat is uw belangrijkste product,
dit is het product met de grootste omzet? 105

A2 Welk percentage van uw omzet is afkomstig van uw belangrijkste product? % 106

A3 Welke is, in termen van omzet, de belangrijkste afzetmarkt voor uw belangrijkste product?
(slechts één antwoord aankruisen) 107

- ₁ de Belgische markt
- ₂ een ander land van het eurogebied
- ₃ een land buiten het eurogebied

REFERENTIE:

Vanaf nu dienen uw antwoorden verband te houden met de **belangrijkste afzetmarkt** voor uw **belangrijkste product**. Met andere woorden, hou bij het invullen van de vragen steeds het belangrijkste product (**A1**) en de belangrijkste afzetmarkt (**A3**) voor ogen.

A4 Hoeveel concurrenten heeft u op uw belangrijkste afzetmarkt voor uw belangrijkste product? (slechts één antwoord aankruisen) 108

- ₁ geen
- ₂ minder dan 5
- ₃ tussen 5 en 20
- ₄ meer dan 20
- ₅ ik weet het niet

A5 Welk deel van de omzet van uw belangrijkste product wordt behaald bij:

- andere afdelingen en bedrijven binnen uw groep %	109
- bedrijven buiten uw groep waarmee een lange-termijnrelatie bestaat %	110
- bedrijven buiten uw groep waarmee geen lange-termijnrelatie bestaat %	111
- rechtstreeks bij consumenten %	112
- overheid %	113
	100 %	

A6 Indien u de prijs van uw belangrijkste product met 10% zou verhogen, en in de veronderstelling dat alle andere factoren ongewijzigd blijven (dus ook de prijzen van uw concurrenten), met welk percentage zou de omzet van uw belangrijkste product dan dalen?

- met% 114
- ₁ ik weet het niet 115

A7 Verschillende elementen kunnen bepalend zijn voor uw concurrentievermogen. In welke mate spelen onderstaande factoren een rol in uw bedrijf?

gelieve voor elk antwoord het belang aan te duiden door één van volgende opties te kiezen:
₁ = onbelangrijk ₂ = weinig belangrijk ₃ = belangrijk ₄ = zeer belangrijk _? = ik weet het niet

- de prijs van ons product 116
- de kwaliteit van ons product 117
- de mate waarin ons product zich onderscheidt van dat van de concurrenten 118
- de leveringstermijn 119
- het bestaan van een lange-termijnrelatie met klanten 120
- de dienstverlening na verkoop 121
- andere factoren; gelieve te specificeren welke 122

REFERENTIE:

A8 Kan uw bedrijf de prijs van het belangrijkste product **autonoom bepalen** of wordt de prijs door iemand anders bepaald? (**slechts één antwoord aankruisen**)

- | | | | |
|--------------------------|--|------------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | ₁ we bepalen zelf onze prijs | ☞ ga verder naar A9 | 123 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ onze prijs wordt bepaald door de overheid | } ☞ ga verder naar B5 | |
| <input type="checkbox"/> | ₃ onze prijs wordt bepaald door het moederbedrijf of de groep | | |
| <input type="checkbox"/> | ₄ anderen bepalen de prijs; gelieve te specificeren wie | | |

A9 De prijs van uw belangrijkste product kan op **verschillende manieren bepaald** worden. In welke mate worden volgende methodes toegepast in uw bedrijf?

gelieve voor elk antwoord het belang aan te duiden door één van volgende opties te kiezen:

1 = onbelangrijk **2** = weinig belangrijk **3** = belangrijk **4** = zeer belangrijk **?** = ik weet het niet

- | | | |
|--------------------------|--|-----|
| <input type="checkbox"/> | we bepalen onze prijs geheel in functie van onze kosten en een volledig zelf vooropgestelde winstmarge | 131 |
| <input type="checkbox"/> | we stemmen onze prijs volledig af op die van onze belangrijkste concurrent(en), zodat we onze winstmarge niet autonoom bepalen | 132 |

Deel B - Prijsaanpassingen

B1a Wanneer herberekent u de prijs die u wenst toe te passen voor uw belangrijkste product (dit hoeft niet noodzakelijk te betekenen dat de prijs effectief veranderd wordt)? (**slechts één antwoord aankruisen**)

- | | | | |
|--------------------------|--|-------------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | ₁ met een vaste periodiciteit | } ☞ ga verder naar B1b | 201 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ doorgaans met een vaste periodiciteit, maar ook als reactie op specifieke gebeurtenissen (bv. een sterke verandering van onze kosten) | | |
| <input type="checkbox"/> | ₃ als reactie op specifieke gebeurtenissen (bv. een sterke verandering van onze kosten) | } ☞ ga verder naar B2a | |
| <input type="checkbox"/> | ₄ ik weet het niet | | |

B1b Indien u met een vaste periodiciteit uw prijzen herberekent, **hoe vaak** gebeurt dit dan (dit hoeft niet noodzakelijk te betekenen dat de prijs effectief veranderd wordt)? (**slechts één antwoord aankruisen**)

- | | | | | |
|--------------------------|---|-----|-------------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | ₁ meer dan één keer per jaar | 202 | ☞ hoeveel keer per jaar?..... | 203 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ één keer per jaar | 204 | ☞ in welke maand..... | 205 |
| <input type="checkbox"/> | ₃ minder dan één keer per jaar | 206 | ☞ om de hoeveel jaar?..... | 207 |

REFERENTIE :

B2a Hoe hebt u de laatste keer de prijs van uw belangrijkste product herberekend?
(slechts één antwoord aankruisen)

211

- ₁ we hebben een vuistregel toegepast (bv. verandering met een vast bedrag/percentage, indexering aan de hand van de consumptieprijsindex, ...)
☞ ga verder naar **B3**
- ₂ we namen een ruime waaier van informatie (vraag, kosten, prijs van de concurrenten, ...) in overweging die relevant is voor het maximaliseren van de winst van ons bedrijf
☞ ga verder naar **B2b**

B2b Indien u een ruime waaier van informatie in overweging nam tijdens uw laatste prijsherberekening, waarop had deze dan betrekking?
(slechts één antwoord aankruisen)

212

- ₁ deze waaier van informatie had enkel betrekking op de huidige omgeving waarin ons bedrijf actief is
- ₂ deze waaier van informatie had zowel betrekking op de huidige als de verwachte toekomstige omgeving waarin ons bedrijf actief is

B3 Welke factoren zetten u ertoe aan om de prijs van uw belangrijkste product te verhogen/verlagen?
gelieve voor elk antwoord het belang aan te duiden door één van volgende opties te kiezen:

1 = onbelangrijk **2** = weinig belangrijk **3** = belangrijk **4** = zeer belangrijk **?** = ik weet het niet

Per factor mogen de cijfers verschillen van de ene kolom tot de andere.

Factoren die aanzetten tot een prijsverhoging

- een toename van onze loonkosten 221
- een toename van onze financiële kosten 222
- een toename van onze andere kosten 223
- een daling van onze productiviteit 224
- een stijging van de vraag 225
- een prijsstijging bij onze concurrent(en) 226
- andere factoren; gelieve te specificeren 227
welke

Factoren die aanzetten tot een prijsverlaging

- een daling van onze loonkosten 231
- een daling van onze financiële kosten 232
- een daling van onze andere kosten 233
- een toename van onze productiviteit 234
- een daling van de vraag 235
- een prijsdaling bij onze concurrent(en) 236
- andere factoren; gelieve te specificeren 237
welke

REFERENTIE :

B4 Er zijn verschillende redenen denkbaar om een prijs gedurende een bepaalde periode niet (of slechts heel weinig) aan te passen. Gelieve aan te geven in welke mate zij belangrijk zijn voor uw bedrijf.

gelieve voor elk antwoord het belang aan te duiden door één van volgende opties te kiezen:

1 = onbelangrijk **2** = weinig belangrijk **3** = belangrijk **4** = zeer belangrijk **?** = ik weet het niet

- | | | |
|--------------------------|--|-----|
| <input type="checkbox"/> | we hebben een geschreven contract met onze klanten dat bepaalt dat de prijs enkel kan worden gewijzigd als over het contract opnieuw onderhandeld wordt | 241 |
| <input type="checkbox"/> | het veranderen van prijzen op zich kost geld (bv. drukken van nieuwe catalogus, prijskaartjes veranderen, website aanpassen, ...) | 242 |
| <input type="checkbox"/> | het kost tijd en/of geld om de relevante informatie m.b.t. prijsbeslissingen in te winnen en te verwerken | 243 |
| <input type="checkbox"/> | onze klanten verkiezen een vaste prijs en een aanpassing ervan zou de relatie met onze klanten schade kunnen berokkenen, zelfs indien onze concurrenten ook hun prijzen aanpassen | 244 |
| <input type="checkbox"/> | het risico bestaat dat concurrerende bedrijven hun prijzen niet zullen aanpassen en wij de eerste zullen zijn. We wachten tot onze concurrenten handelen en volgen hen | 245 |
| <input type="checkbox"/> | in een recessie, als de cashflow laag is, dient onze prijs behouden te worden teneinde over voldoende liquide middelen te beschikken. Een niet onaanzienlijk deel van onze kosten is immers vast, terwijl het enige tijd duurt vooraleer een prijsdaling leidt tot een hogere omzet | 246 |
| <input type="checkbox"/> | onze variabele kosten veranderen niet veel naar gelang van de economische activiteit, dit houdt onze prijs min of meer constant | 247 |
| <input type="checkbox"/> | wanneer onze klanten veel kopen hebben ze er meer belang bij prijzen te vergelijken dan wanneer ze weinig kopen. Ze zijn dus gevoeliger voor prijsveranderingen in periodes van economische bloei dan tijdens recessies | 248 |
| <input type="checkbox"/> | in een periode van economische bloei verminderen de kosten voor het bereiken van klanten, wat op zijn beurt onze prijs laag houdt | 249 |
| <input type="checkbox"/> | tijdens een recessie is het moeilijker om externe financiering (bv. bankleningen) te bekomen, dit houdt onze prijs hoog | 250 |
| <input type="checkbox"/> | de samenstelling van ons cliënteel verandert naargelang van de economische activiteit; tijdens een recessie verliezen we onze minst trouwe klanten, terwijl de trouwste overblijven. Deze laatste zijn minder prijsgevoelig en dus kan onze prijs onveranderd blijven tijdens een recessie | 251 |
| <input type="checkbox"/> | onze prijs is vastgesteld op een aantrekkelijk niveau (bv. 4,99 euro of 25,00 euro) en wordt enkel aangepast als het mogelijk is om een nieuwe aantrekkelijke prijs te bepalen | 252 |
| <input type="checkbox"/> | het risico bestaat dat we onze prijs later opnieuw in de omgekeerde richting zullen moeten aanpassen | 253 |
| <input type="checkbox"/> | indien we onze prijs neerwaarts bijstellen, zouden onze klanten kunnen denken dat de kwaliteit van ons product verminderd is | 254 |
| <input type="checkbox"/> | een stijging van de vraag naar ons product wordt opgevangen door andere elementen dan het verhogen van onze prijs, bv. het verlengen van de leveringstermijn | 255 |

REFERENTIE:

B5 Hoe vaak wordt de prijs van uw belangrijkste product effectief veranderd, kortingen meegerekend maar geen rekening houdend met de koopjesperiode of uitverkoop? (slechts één antwoord aankruisen)

- | | | | | |
|--------------------------|---|-----|--------------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | ₁ meer dan één keer per jaar | 261 | ☞ hoeveel keer per jaar? | 262 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ één keer per jaar | 263 | | |
| <input type="checkbox"/> | ₃ minder dan één keer per jaar | 264 | ☞ om de hoeveel jaar? | 265 |

Deel C - Prijszettingsgedrag op andere markten dan de belangrijkste afzetmarkt

(enkel in te vullen door ondernemingen waarvoor de in vraag **A3** aangeduide afzetmarkt niet de enige afzetmarkt is)

C1 Het is mogelijk dat u niet dezelfde verkoopprijs hanteert op elke afzetmarkt. Welke situatie is van toepassing op uw belangrijkste product? (slechts één antwoord aankruisen)

- | | | | |
|--------------------------|--|----------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | ₁ de prijs uitgedrukt in euro is dezelfde voor alle landen | ☞ ga verder naar C3 | 301 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ de prijs uitgedrukt in euro is dezelfde voor landen in het eurogebied, maar niet voor landen daarbuiten | ☞ ga verder naar C2 | |
| <input type="checkbox"/> | ₃ de prijs uitgedrukt in euro is verschillend, zowel voor de landen in het eurogebied als daarbuiten | ☞ ga verder naar C2 | |

C2 In welke mate spelen volgende factoren een rol bij de specifieke prijszetting naar afzetmarkt?

gelieve voor elk antwoord het belang aan te duiden door één van volgende opties te kiezen:

1 = onbelangrijk **2** = weinig belangrijk **3** = belangrijk **4** = zeer belangrijk **?** = ik weet het niet

- | | | |
|--------------------------|--|-----|
| <input type="checkbox"/> | de wisselkoersschommelingen van de munt waarin betaald wordt | 311 |
| <input type="checkbox"/> | het belastingstelsel van de afzetmarkt (bv. het BTW-tarief) | 312 |
| <input type="checkbox"/> | de structurele marktomstandigheden op de afzetmarkt (bv. smaak, levensstandaard,...) | 313 |
| <input type="checkbox"/> | de conjuncturele schommelingen in de vraag op de afzetmarkt | 314 |
| <input type="checkbox"/> | de prijs van de concurrent(en) op de afzetmarkt | 315 |
| <input type="checkbox"/> | reglementering op de afzetmarkt | 316 |
| <input type="checkbox"/> | andere factoren; gelieve te specificeren welke..... | 317 |

REFERENTIE:

C3 Is de concurrentie m.b.t. uw belangrijkste product sterker op de buitenlandse markt dan op de Belgische markt? (slechts één antwoord aankruisen)

- ₁ ja
- ₂ nee
- ₃ ons bedrijf is niet actief op de Belgische markt
- ₄ ik weet het niet

321

Naam en telefoonnummer van de persoon die het formulier heeft ingevuld:

NAAM:

.....

Tel.:

.....

Hartelijk dank voor uw medewerking.

REFERENTIE:

Bijlage 2

SECTORALE DEKKING (NACE-CODES)

(de sectoren die in het vet gedrukt zijn, behoren tot de steekproef van de enquête)

Code	Omschrijving	Sector
01	Landbouw, jacht en aanverwante diensten	
02	Bosbouw, bosexploitatie en aanverwante diensten	
05	Visserij en het kweken van vis en schaal- en schelpdieren	
10	Winning van steenkool, bruinkool en turf	
11	Winning van aardolie en aardgas en aanverwante diensten	
12	Winning van uranium- en thoriumerts	
13	Winning van metaalerts	
14	Overige winning van delfstoffen	
15	Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken	Verwerkende nijverheid
16	Vervaardiging van tabaksproducten	
17	Vervaardiging van textiel	
18	Vervaardiging van kleding en bontnijverheid	
19	Leernijverheid en vervaardiging van schoeisel	
20	Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout, kurk, riet en vlechtwerk	
21	Papier- en kartonnijverheid	
22	Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media	
23	Vervaardiging van cokes, geraffineerde aardolieproducten en splijt- en kweekstoffen	
24	Chemische nijverheid	
25	Rubber- en kunststofnijverheid	
26	Vervaardiging van overige niet-metaalhoudende minerale producten	
27	Metallurgie	
28	Vervaardiging van producten van metaal	
29	Vervaardiging van machines, apparaten en werktuigen	
30	Vervaardiging van kantoormachines en computers	
31	Vervaardiging van elektrische machines en apparaten	
32	Vervaardiging van audio-, video- en telecommunicatieapparatuur	
33	Vervaardiging van medische apparatuur, van precisie- en optische instrumenten en van uurwerken	
34	Vervaardiging en assemblage van auto's, aanhangwagens en opleggers	
35	Vervaardiging van overige transportmiddelen	
36	Vervaardiging van meubels; overige industrie	
37	Recuperatie van recyclebaar afval	
40	Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en warm water	
41	Winning, zuivering en distributie van water	
45	Bouwnijverheid	Bouwnijverheid

SECTORALE DEKKING (NACE-CODES) (vervolg)

(de sectoren die in het vet gedrukt zijn, behoren tot de steekproef van de enquête)

Code	Omschrijving	Sector
50	Verkoop en reparatie van auto's en motorrijwielen; kleinhandel in motorbrandstoffen] Handel ⁽¹⁾
51	Groothandel en handelsbemiddeling, exclusief de handel in auto's en motorrijwielen	
52	Kleinhandel, exclusief auto's en motorrijwielen; reparatie van consumentenartikelen	
55	Hotels en restaurants	
60	Vervoer te land] Diensten aan bedrijven
61	Vervoer over water	
62	Luchtvaart	
63	Vervoerondersteunende activiteiten] Diensten aan bedrijven
64	Post en telecommunicatie	
65	Financiële instellingen ⁽²⁾] Diensten aan bedrijven
66	Verzekeringswezen	
67	Hulpbedrijven i.v.m. financiële instellingen] Diensten aan bedrijven
70	Verhuur en handel in onroerende goederen	
71	Verhuur zonder bedieningspersoneel	
72	Informatica en aanverwante activiteiten	
73	Speur- en ontwikkelingswerk	
74	Overige zakelijke dienstverlening	
75	Openbaar bestuur, algemene collectieve diensten en verplichte sociale verzekering	
80	Onderwijs	
85	Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	
90	Afvalwater- en afvalverzameling; straatreiniging	
91	Diverse verenigingen	
92	Recreatie, cultuur en sport	
93	Overige diensten	
95	Particuliere huishoudens met werknemers	
99	Extraterritoriale organisaties en lichamen	

(1) Uitgezonderd de handelsbemiddeling die deel uitmaakt van de « Diensten aan bedrijven ».

(2) Enkel de financiële leasing is inbegrepen in de « Diensten aan bedrijven ».

Bijlage 3

LIJST VAN DE SUBSECTOREN VOLGENS DE NACE-BEL-CLASSIFICATIE

A31	Afdelingen van A60	Naam van de subsector	Aantal deelnemers
DA	15 + 16	Voeding	143
DB + DC	17 + 18 + 19	Textiel en leder	91
DD	20	Hout	29
DE	21 + 22	Papier en uitgeverijen	73
DF + DG	23 + 24	Chemie	59
DH	25	Rubber en kunststof	30
DI	26	Overige niet-metaalhoudende minerale producten	34
DJ	27 + 28	Metallurgie en metaalproducten	140
DK	29	Machines en werktuigen	62
DL	30 + 31 + 32 + 33	Elektrische en elektronische apparaten	46
DM	34 + 35	Vervaardiging van transportmiddelen	24
DN	36 + 37	Overige verwerkende nijverheid	22
FF	45	Bouwnijverheid	384
GG exclusief kleinhandel	50 + 51 (exclusief 51.1)	Groothandel, handel en herstelling van auto's	226
Kleinhandel	52	Kleinhandel	252
II	60 + 63	Vervoer en opslag	125
KK	70 + 71 + 72 + 73 + 74 + 90 + 51.1 + 65.21 + 67.20	Onroerende goederen, verhuur en andere diensten aan bedrijven	239
Totaal			1.979

De financiën van de gemeenschappen en gewesten

Johan Claeys
Thomas Stragier
Kris Van Cauter
Luc Van Meensel

Inleiding

Sinds 1970 is het Belgische staatsbestel geëvolueerd naar een federale structuur met drie gemeenschappen en drie gewesten. Het Vlaamse, het Waalse en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest zijn territoriaal afgebakende gebieden, die bevoegd zijn voor onder meer ruimtelijke ordening, huisvesting, leefmilieu, openbare werken, toezicht op ondergeschikte besturen en bepaalde aspecten van het landbouw-, energie-, vervoer-, werkgelegenheids- en economisch beleid. De Vlaamse, Franse en Duitstalige Gemeenschap, waartoe de inwoners van respectievelijk het Vlaamse, Franse en Duitse taalgebied behoren, zijn in hoofdzaak bevoegd voor persoonsgebonden materies, zoals onderwijs, cultuur, welzijnzorg en sommige aspecten van het gezondheidsbeleid⁽¹⁾. In Vlaanderen zijn de gemeenschaps- en gewestinstellingen gefusioneerd.

De Belgische staatshervorming verliep in vijf fases, respectievelijk in 1970, 1980, 1988/89, 1993 en 2001, waarbij steeds meer bevoegdheden van het federale niveau naar de deelgebieden werden overgeheveld. Tegelijkertijd werd voorzien in de middelen ter financiering van die bevoegdheden. De staatshervorming heeft dan ook een zware impact gehad op de Belgische overheidsfinanciën.

Dit artikel bestaat uit vijf hoofdstukken. Het eerste hoofdstuk schetst de positie van de gemeenschappen en gewesten in de gezamenlijke overheid. In het tweede hoofdstuk worden de ontvangsten van de gemeenschappen en gewesten geanalyseerd. In het derde hoofdstuk

worden hun uitgaven besproken. Het vierde hoofdstuk bevat een analyse van het niveau en het verloop van het financieringssaldo en de schuld. En in het vijfde hoofdstuk, ten slotte, worden de resultaten toegelicht van de projecties met betrekking tot het verloop van de financiën van de gemeenschappen en gewesten.

1. Positie van de gemeenschappen en gewesten in de gezamenlijke overheid

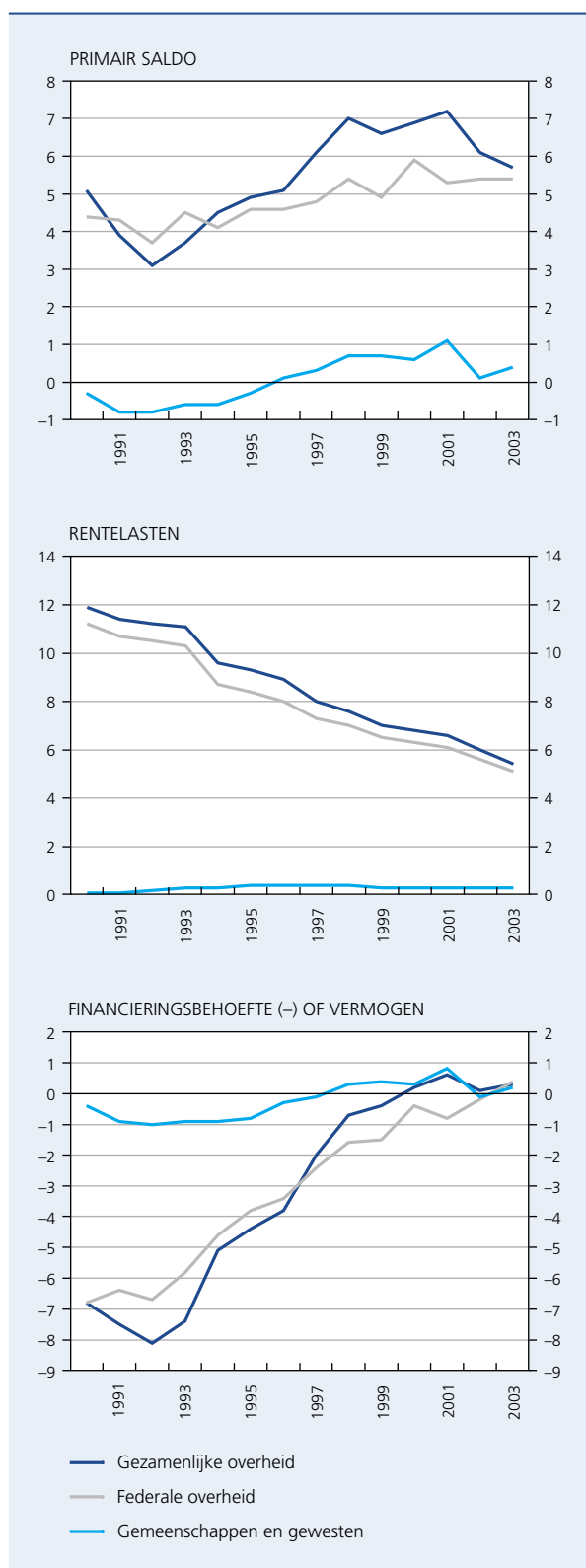
Zowel de ontvangsten als de uitgaven van de gemeenschappen en gewesten maken momenteel ongeveer een kwart uit van de ontvangsten en uitgaven van de gezamenlijke overheid. Ongeveer de helft van het uitgavenpakket van de gemeenschappen en gewesten betreft onderwijs.

Gedurende het afgelopen decennium is het financieringssaldo van de gezamenlijke overheid trendmatig verbeterd. Het tekort, dat in 1990 nog 6,8 pct. bbp beliep, sloeg om in een overschot dat in 2003 0,3 pct. bbp beliep, wat vrijwel volledig toe te schrijven was aan het verloop van het saldo van de federale overheid. De verbetering van dat saldo hield deels verband met de stijging van het primaire overschot, maar was vooral te danken aan de rentelasten, die tussen 1990 en 2003 met 6,1 pct. bbp slonken.

(1) In het tweetalige gebied Brussel-Hoofdstad worden de gemeenschapsbevoegdheden uitgeoefend door de Franse Gemeenschapscommissie, de Vlaamse Gemeenschapscommissie en de Gemeenschappelijke Gemeenschapscommissie.

GRAFIEK 1 PRIMAIR SALDO, RENTELASTEN EN FINANCIERINGSSALDO VAN DE OVERHEID

(procenten bbp)



Bron : INR.

TABEL 1 UITGAVEN EN ONTVANGSTEN VAN DE OVERHEID ⁽¹⁾

(jaarlijkse gemiddelde veranderingspercentages tegen vaste prijzen, 1991-2003) ⁽²⁾

	Primaire uitgaven	Ontvangsten
Gezamenlijke overheid	2,5	2,3
Federale overheid	0,9	1,0
Gemeenschappen en gewesten	2,5	3,1
Lokale overheid	3,0	2,5
Sociale zekerheid	2,5	2,1
<i>p.m. Bbp-groei</i>		1,8

Bronnen : INR, NBB.

(1) Gecorrigeerd voor de belangrijkste eenmalige factoren.

(2) Gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

Ook het saldo van de gemeenschappen en gewesten is erop vooruitgegaan. Terwijl aan het begin van de jaren negentig nog tekorten van ongeveer 1 pct. bbp werden opgetekend, hebben de gemeenschappen en gewesten de laatste jaren eerder begrotingsevenwichten en zelfs -overschotten gerealiseerd. Gegeven de relatief geringe rentelasten van de gemeenschappen en gewesten, heeft die verbetering voornamelijk te maken met het verloop van het primaire saldo. De primaire tekorten van de gemeenschappen en gewesten die in de eerste helft van de jaren negentig nog konden oplopen tot 0,8 pct. bbp, hebben de laatste jaren plaats gemaakt voor primaire surplusen.

De verklaring voor deze trendmatige verbetering van het saldo van de gemeenschappen en gewesten ligt in het feit dat het reële groeitempo van hun primaire uitgaven, dat identiek was aan dat van de gezamenlijke overheid, tussen 1990 en 2003 gemiddeld 0,6 procentpunt lager lag dan het groeitempo van hun ontvangsten. Deze laatste lieten immers een forse stijging optekenen: de gemeenschappen en gewesten zagen hun ontvangsten met reëel 3,1 pct. per jaar heel wat sterker oplopen dan de gezamenlijke overheid die haar ontvangsten met 2,3 pct. zag toenemen ⁽¹⁾.

(1) In dit artikel zijn de gegevens van de nationale rekeningen aangepast om breuken in de reeksen te vermijden en om beter aan te sluiten bij de budgettaire realiteit. Om rekening te houden met de herklassering, in 2002, van de openbare omroepen bij de overheidssector werden de ontvangsten- en uitgavencijfers eerder gecorrigeerd. Er is geen rekening gehouden met de toegerekende pensioenen noch met de toegerekende sociale bijdragen. De gegevens betreffende het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest vóór 1995 zijn gecorrigeerd om rekening te houden met het effect van de overname, door het Gewest, van de bevoegdheden van de Brusselse Agglomeratie vanaf 1995. Deze correcties hebben weliswaar een invloed op het ontvangsten- en uitgavenverloop, maar zijn neutraal voor de saldi.

De schuldgraad van de gezamenlijke overheid beliep in 2003 100 pct. bbp. De geconsolideerde brutoschuld – met andere woorden de verplichtingen minus de door de overheid zelf aangehouden overheidseffecten – is voor ruim 90 pct. bij de federale overheid gelokaliseerd. Slechts een klein deel van de schuld bevindt zich bij de gemeenschappen en gewesten. Doordat deze laatste gedurende een groot deel van de jaren negentig tekorten lieten optekenen, klom hun schuldgraad van 3,2 pct. bbp in 1990 tot maximaal 7,4 pct. bbp in 1996. Dankzij betere financieringssaldi kon dat peil vervolgens worden teruggebracht tot 5,2 pct. bbp aan het einde van 2003.

2. Ontvangsten

2.1 Algemeen overzicht

De ontvangsten van de gemeenschappen en gewesten kunnen worden onderverdeeld in drie categorieën:

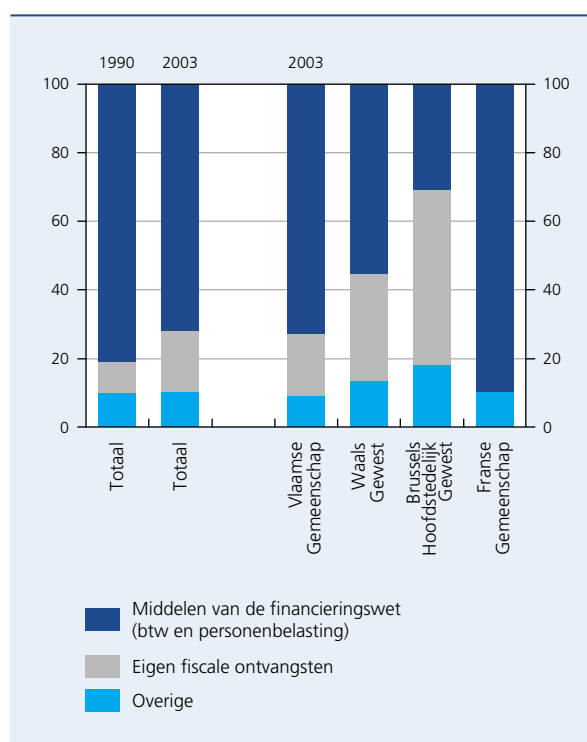
- hun middelen bestaan voornamelijk – in 2003 ten belope van 72 pct. – uit een gedeelte van de personenbelasting en de btw, dat hun door de federale overheid wordt afgestaan volgens de parameters die zijn vastgelegd in de financieringswet van 1989⁽¹⁾, aangevuld door het Sint-Michielsakkoord van 1993 en het Lambermont-akkoord van 2001. Hieronder worden deze ontvangsten « middelen van de financieringswet » genoemd;
- de eigen fiscale ontvangsten, zoals registratierechten, successierechten, verkeersbelastingen, water- en milieuheffingen, maken momenteel ongeveer 18 pct. van hun ontvangsten uit;
- de resterende 10 pct. zijn andere overdrachten vanwege de federale overheid, de opbrengst van de verkoop van goederen en diensten en andere diverse ontvangsten.

De structuur van de ontvangsten is nogal verschillend naargelang van de individuele entiteiten. In de praktijk beschikken de gemeenschappen nauwelijks over eigen fiscale ontvangsten wegens het gebrek aan territoriale grondslag⁽²⁾. De middelen van de financieringswet vertegenwoordigen in de totale ontvangsten van de Franse Gemeenschap dan ook een heel wat ruimer aandeel dan elders. In de twee « zuivere » gewesten, het Waalse Gewest en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, zijn de eigen fiscale ontvangsten relatief aanzienlijk. In het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest maken ze zelfs de helft van de totale ontvangsten uit. Het aandeel van de eigen

(1) Bijzondere wet van 16 januari 1989 betreffende de financiering van de gemeenschappen en de gewesten.

(2) De Franse Gemeenschap heeft een kleine ontvangst van heffingen op de RTBF, RTL-TVI en de privé-radio's.

GRAFIEK 2 STRUCTUUR VAN DE ONTVANGSTEN VAN DE GEMEENSCHAPPEN EN GEWESTEN (procenten van het totaal)



Bronnen: INR, NBB.

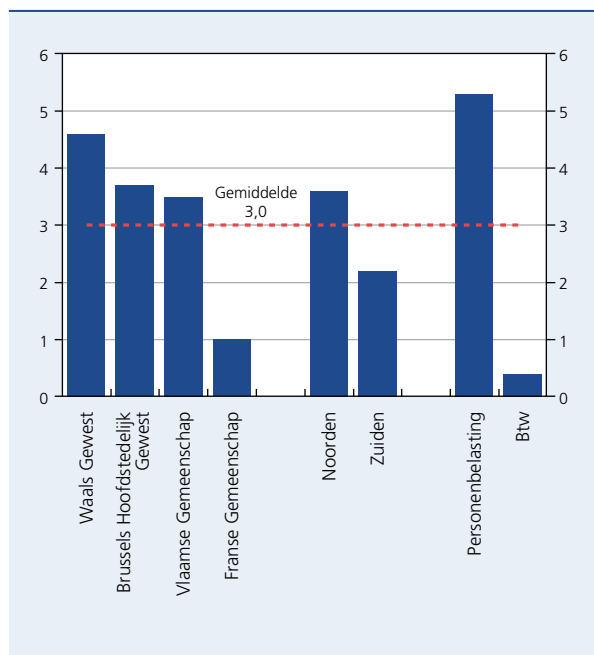
fiscale ontvangsten in de Vlaamse Gemeenschap houdt het midden tussen die van de andere deelgebieden, wat te verwachten valt voor een entiteit die zowel gemeenschap als gewest is.

Ingevolge het Lambermont-akkoord dat de gewesten een grotere fiscale autonomie heeft verleend, zijn de eigen fiscale ontvangsten van de gemeenschappen en gewesten vanaf 2002 sterk toegenomen. De budgettaire invloed daarvan werd geneutraliseerd door een vermindering van de in het kader van de financieringswet afgestane personenbelasting via de zogeheten negatieve term. Deze verschuiving tussen middelen heeft geen invloed op het geheel van de ontvangsten van de deelgebieden, maar zij vertekent wel het groeitempo van de afzonderlijke ontvangstenrubrieken. In dit artikel worden die groeitempo's gezuiverd voor de invloed van die verschuiving.

Sinds 1990 zijn de totale ontvangsten van de deelgebieden in reële termen met 3,1 pct. per jaar toegenomen. De drie onderscheiden ontvangstencategorieën groeiden elk met ongeveer 3 pct. Verderop in dit hoofdstuk wordt nader ingegaan op de verklaringen hiervoor.

GRAFIEK 3 MIDDELEN VAN DE FINANCIERINGSWET

(jaarlijkse gemiddelde veranderingspercentages tegen vaste prijzen, 1991-2003)⁽¹⁾



Bronnen : FOD Financiën, INR, NBB.

(1) Gedefinieerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

2.2 Middelen van de financieringswet

De ontvangsten van de gemeenschappen en gewesten bestaan hoofdzakelijk uit het gedeelte van de opbrengst van de personenbelasting en de btw, waar zij volgens de regels van de financieringswet recht op hebben. Deze middelen zijn in de periode tussen 1990 en 2003 met naar volume gemiddeld 3 pct. gestegen, wat heel wat meer is dan de reële bbp-groei (1,8 pct.) en de toename van de ontvangsten van de gezamenlijke overheid (2,3 pct.)⁽¹⁾.

Naargelang van de individuele entiteiten vertoonden de middelen van de financieringswet een sterk uiteenlopende gemiddelde groei: 4,6 pct. voor het Waalse Gewest, ongeveer 3,5 pct. voor het Brussels Hoofdstedelijke Gewest en de Vlaamse Gemeenschap en slechts 1 pct. voor de Franse Gemeenschap.

Deze verschillen hoeven niet te verwonderen aangezien de cijfers betrekking hebben op heterogene entiteiten – zowel gemeenschappen en gewesten als de Vlaamse entiteit, die én gemeenschap én gewest is – en de in de financieringswet bepaalde dynamiek van de ontvangsten erg verschillend is naargelang deze laatste dienen ter financiering van het onderwijs – in budgettair opzicht veruit de belangrijkste bevoegdheid van de

gemeenschappen – of van de andere bevoegdheden van de gemeenschappen en gewesten⁽²⁾. Sinds 1990 zijn de middelen voor onderwijs – dat zijn de toegewezen btw-middelen – in reële termen immers met slechts 0,4 pct. per jaar gestegen, terwijl de toegewezen personenbelasting met 5,3 pct. is toegenomen.

Een middel om de invloed van de institutionele verschillen te elimineren en meer homogene entiteiten te vergelijken, bestaat erin de ontvangsten van het noorden en het zuiden van het land te berekenen. Het noorden wordt daarbij gedefinieerd als de Vlaamse Gemeenschap en 20 pct. van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest; het zuiden bestaat uit de Franse Gemeenschap, het Waalse Gewest, de Duitstalige Gemeenschap en 80 pct. van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Uit de berekeningen blijkt dat de middelen van de financieringswet in de periode tussen 1990 en 2003 in het noorden toegenomen zijn met reëel 3,6 pct. per jaar, tegen slechts 2,2 pct. in het zuiden.

In het vervolg van dit artikel wordt dat verschil in groeitempo uitgelegd aan de hand van de belangrijkste mechanismen die ten grondslag liggen aan de toename van de aan de gewesten en de gemeenschappen afgestane middelen, in de vorm van zowel btw als personenbelasting.

2.2.1 Toename van de btw-middelen

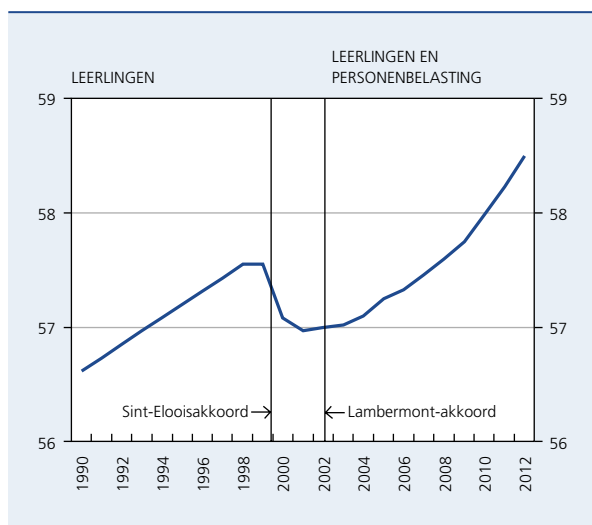
Zoals reeds vermeld, zijn de btw-middelen die aan de beide gemeenschappen ter financiering van hun onderwijsuitgaven worden toegekend, tussen 1990 en 2003 in reële termen met gemiddeld 0,4 pct. per jaar toegenomen. Die zeer zwakke groei heeft te maken met het in de financieringswet van 1989 ingebouwde mechanisme, dat maakt dat die middelen enkel worden aangepast aan het verloop van de consumptieprijzen en aan 80 pct. van de groei van het aantal personen onder de 18 jaar in de gemeenschap waar het aantal jongeren het sterkst stijgt of het minst daalt⁽³⁾. De facto is dat de Franse Gemeenschap geweest, waar het aantal jongeren in zeer geringe mate is toegenomen (met gemiddeld 0,1 pct. per jaar). Dit mechanisme toont aan dat er tussen het verloop van de toegekende middelen, ondanks de benaming ervan, en het verloop van de btw-ontvangsten geen enkele band bestaat. Ingevolge

(1) Ingevolge het Sint-Michielsakkoord (1993) en het Lambermont-akkoord (2001) kregen de gewesten meer bevoegdheden. Er werden hen daartoe ook meer budgettaire middelen afgestaan. De invloed daarvan op de gemiddelde ontvangstengroei voor de periode tussen 1990 en 2003 is echter marginaal (ongeveer 0,04 pct. per jaar).

(2) De btw-middelen stemden bij de aanvang van de financieringswet van 1989 overeen met de vroegere dotaties voor onderwijs. Sindsdien is er geen expliciete band meer tussen beide, aangezien de gemeenschappen autonoom kunnen beslissen over het geheel van hun ontvangsten.

(3) Hierbij werd vooropgesteld dat 20 pct. van de onderwijsuitgaven vaste kosten zijn die niet worden beïnvloed door het verloop van het aantal schoolplichtigen. Het aantal jongeren onder de 18 jaar in het Brussels Hoofdstedelijke Gewest wordt voor 80 pct. aan de Franse Gemeenschap en voor 20 pct. aan de Vlaamse Gemeenschap toegerekend.

GRAFIEK 4 AANDEEL VAN DE VLAAMSE GEMEENSCHAP IN DE AAN DE GEMEENSCHAPPEN TOEGEWEEZEN BTW-MIDDELEN (procenten)



Bronnen : Rijksmiddelenbegroting, NBB.

het Lambermont-akkoord hebben de gemeenschappen vanaf 2002 additionele forfaitaire middelen toegewezen gekregen, respectievelijk 198 miljoen euro in 2002 en nogmaals 149 miljoen euro in 2003.

In de periode 1990-2003 groeiden de toegewezen btw-middelen voor de Vlaamse Gemeenschap met 0,5 pct. per jaar iets sneller dan die voor de Franse Gemeenschap (0,3 pct.). Die groeiverschillen hebben te maken met de gehanteerde verdeelsleutels.

De financieringswet van 1989 voorzag in een geleidelijke overschakeling van de in 1988 bestaande verdeling van de kredieten voor onderwijs, namelijk 56,5 pct.

voor de Vlaamse Gemeenschap en 43,5 pct. voor de Franse Gemeenschap, op een verdeling volgens het in 1987 geregistreerde aantal leerlingen, namelijk 57,55 pct. in de Vlaamse Gemeenschap en 42,45 pct. in de Franse Gemeenschap. Als gevolg daarvan is de verdeelsleutel geleidelijk gewijzigd in het voordeel van de Vlaamse Gemeenschap.

Ingevolge het Sint-Elooisakkoord werden de kredieten vanaf 2000 verdeeld op basis van een jaarlijkse telling van het aantal leerlingen. Daardoor kromp het aandeel van de Vlaamse Gemeenschap vanaf 2000 van 57,55 pct. tot ongeveer 57 pct., waardoor haar middelen in die periode iets trager groeiden dan die van de Franse Gemeenschap.

Het Lambermont-akkoord heeft ervoor gezorgd dat het aantal leerlingen niet langer als enige verdeelsleutel voor de btw-middelen geldt, maar dat geleidelijk meer belang wordt gehecht aan de opbrengst van de personenbelasting in elke gemeenschap. Concreet betekent dit dat in 2002 de in het Lambermont-akkoord overeengekomen supplementaire middelen – dus niet de initieel in de financieringswet van 1989 bepaalde enveloppe – voor 65 pct. werden verdeeld op basis van het aantal leerlingen en voor 35 pct. op basis van de opbrengst van de personenbelasting; dit laatste percentage stijgt geleidelijk tot 100 pct. in 2012.

Het aandeel van de Vlaamse Gemeenschap in de personenbelasting beliep in 2003 64 pct., wat veel meer is dan wat het aantal leerlingen betreft (57 pct.). In de veronderstelling dat deze cijfers ongewijzigd blijven, zal de verdeling van de btw-middelen de komende jaren veranderen ten voordele van de Vlaamse Gemeenschap – volgens de simulaties zou deze laatste haar aandeel zien stijgen van 57 pct. tot om en nabij 58,5 pct. in 2012 – en ten nadele van de Franse Gemeenschap.

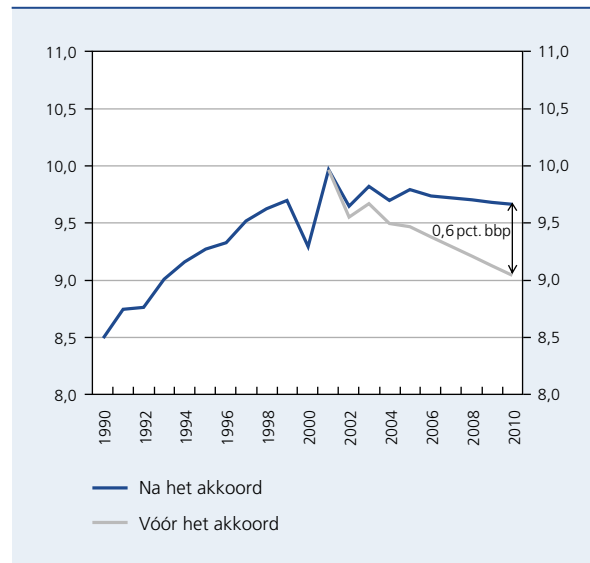
Impact van het Lambermont-akkoord op het verloop van de ontvangsten van de gemeenschappen en gewesten

De bijzondere wet van 13 juli 2001 tot herfinanciering van de gemeenschappen en uitbreiding van de fiscale bevoegdheden van de gewesten, waarmee uitvoering werd gegeven aan het Lambermont-akkoord, hield een grondige wijziging in van de berekening van de budgettaire middelen die worden toegewezen aan de gemeenschappen en gewesten.

Het Lambermont-akkoord voorzag vooral in een aanzienlijke supplementaire financiering van de gemeenschappen. Tijdens de zogeheten overgangperiode van de financieringswet, tot 1999, werden de aan de gemeenschappen overgedragen btw-middelen immers enkel aangepast aan de inflatie en aan 80 pct. van het verloop van het

aantal jongeren onder de 18 jaar. Door het Lambermont-akkoord werden deze btw-middelen flink opgetrokken door forfaitaire verhogingen toe te kennen van 198 miljoen euro in 2002, 149 miljoen euro in 2003 en 2004, 372 miljoen euro in 2005, 124 miljoen euro in 2006 en 25 miljoen euro in de periode van 2007 tot 2011. Bovendien zullen de totale btw-middelen vanaf 2007 ten belope van 91 pct. aan de reële groei van het bruto nationaal inkomen worden gekoppeld.

GRAFIEK 5 IMPACT VAN HET LAMBERMONT-AKKOORD OP DE TOEGEWEEZEN MIDDELEN ⁽¹⁾
(procenten bbp)



Bronnen : Rijksmiddelenbegroting, INR, NBB.

(1) Personenbelasting (ongerekend het effect van de overdracht aan nieuwe gewestbelastingen vanaf 2002) en btw.

Krachtens de financieringswet tijdens de zogenoemde overgangperiode van 1989 tot 1999 vertoonden de middelen die inzake personenbelasting en btw aan de gemeenschappen en gewesten werden toegekend, een trendmatige stijging in verhouding tot het bbp. Bij ontstentenis van het Lambermont-akkoord zou zich vanaf 2000 het omgekeerde scenario hebben voorgedaan. Dankzij het akkoord wordt het aandeel van de gemeenschappen en gewesten in de overheidsontvangsten tegen 2010 met 0,6 pct. bbp verruimd. Als resultaat daarvan zullen de aan de gemeenschappen en gewesten overgedragen middelen voortaan nauw aansluiten bij het verloop van het bbp, zonder dit laatste evenwel te overschrijden.

2.2.2 Groei van de middelen in de vorm van personenbelasting

Eerst wordt uitgelegd waarom het aan het geheel van de gemeenschappen en gewesten toegewezen gedeelte van de opbrengst van de personenbelasting fors is gegroeid. Vervolgens wordt nader ingegaan op het tussen de verschillende entiteiten uiteenlopende groeitempo.

2.2.2.1 Geheel van de gemeenschappen en gewesten

De opbrengst van de in België geïnde personenbelasting wordt voor een deel afgestaan aan de gewesten en, in mindere mate, aan de gemeenschappen ter financiering van hun andere bevoegdheden dan onderwijs ⁽¹⁾. Het aan de gemeenschappen en gewesten toegewezen

(1) Ook de gemeenschapscommissies en de gemeenten van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest ontvangen sinds 2002, ingevolge het Lambermont-akkoord, een klein gedeelte van de personenbelasting (ongeveer 50 miljoen euro per jaar).

bedrag aan personenbelasting bedroeg in 2003 ongeveer 30 pct. méér dan de overgedragen btw-middelen.

In de periode 1990-2003 zijn deze middelen in reële termen met gemiddeld 5,3 pct. per jaar toegenomen. De financieringswet van 1989 maakt voor het toegewezen gedeelte van de opbrengst van de personenbelasting een onderscheid tussen de overgangperiode – van 1989 tot 1999 – en de definitieve periode, die in 2000 inzette. De gemiddelde reële groei van 5,3 pct. in de periode 1991-2003 is het resultaat van een uitermate forse toename met 6,8 pct. in de overgangperiode en een veel gematigder groeitempo van 2 pct. vanaf 2000.

Tijdens de overgangperiode zorgden vooral twee mechanismen, de zogeheten « annuïteiten » en « boni », voor de sterke groei van de overdrachten in de vorm van personenbelasting⁽¹⁾.

De gemeenschappen en gewesten hebben niet ieder jaar onmiddellijk het volledige bedrag ontvangen dat de federale overheid hen voor de nieuwe bevoegdheden diende over te dragen. Het grootste deel van dit ontbrekende bedrag werd echter met vertraging gestort in de vorm van voor een periode van 9 à 10 jaar berekende annuïteiten. Derhalve ontvingen de deelgebieden in het jaar $t+1$ een eerste annuïteit die betrekking had op het jaar t ; in het jaar $t+2$ ontvingen ze de tweede annuïteit voor het jaar t en de eerste voor het jaar $t+1$, enz. Zodoende zorgde de geleidelijke accumulatie van de verschillende annuïteiten in de jaren negentig voor een snel groeitempo.

Door de financieringswet van 1989 werd de verdeling van de middelen tussen de verschillende deelgebieden gewijzigd in de zin dat geleidelijk werd overgeschakeld van de tot 1988 bestaande sleutel op de relatieve bijdragen van de deelgebieden aan de opbrengst van de personenbelasting⁽²⁾. Tijdens de overgangperiode gebeurde dat volgens twee technieken.

1. Voor een deel van de bevoegdheden dienden, aan het einde van de overgangperiode, de aan ieder gewest in verhouding tot de op hun eigen grondgebied geïnde personenbelasting toegekende budgettaire middelen gelijk te zijn aan het gemiddelde voor het geheel van de gewesten. Teneinde het effect van dat criterium te matigen – de relatief arme deelgebieden verliezen op die manier immers middelen, terwijl de rijkere deelgebieden middelen winnen – voorziet de financieringswet wel in een solidariteitstussenkomst ten voordele van de gewesten waar de per inwoner betaalde personenbelasting onder het gemiddelde ligt. Deze techniek wijzigt – tijdens de overgangperiode –

alleen de verdeling van de middelen tussen de drie gewesten onderling, maar zij heeft geen impact op het geheel van de middelen die de federale overheid aan de deelgebieden afstaat en dus ook niet op het groeitempo ervan.

2. Voor een ander deel van de bevoegdheden, daarentegen, werden de aan iedere entiteit in verhouding tot de op hun grondgebied geïnde personenbelasting toegekende middelen gaandeweg gelijkgeschakeld met het hoogste percentage dat voor de verschillende deelgebieden werd berekend. Door deze techniek werden de middelen van de armere deelgebieden niet gereduceerd, maar werd enkel de toewijzing aan de rijkere entiteiten verhoogd. Deze geleidelijke toekenning van « boni » tijdens de overgangperiode implieerde extra middelen vanwege de federale overheid en verklaart dus grotendeels waarom de afgestane middelen in de jaren negentig zo snel zijn gegroeid.

Sedert de start van de definitieve periode in 2000, is de berekening van de aan de gemeenschappen en gewesten toegekende personenbelasting eenvoudiger. Voor het geheel van de deelgebieden wordt het reële groeitempo voornamelijk bepaald door de toename van het reëel bruto nationaal inkomen⁽³⁾ en door de wijzigingen (tegen vaste prijzen) in het totale bedrag van de solidariteitstussenkomst⁽⁴⁾. Dergelijke veranderingen doen zich voor wanneer de per inwoner betaalde personenbelasting in de respectieve gewesten een uiteenlopende ontwikkeling laat optekenen⁽⁵⁾.

Van 2000 tot 2003 is de afgestane personenbelasting in reële termen jaarlijks met gemiddeld 2 pct. toegenomen doordat het bruto nationaal inkomen met 1,4 pct. groeide en daarbovenop de hogere solidariteitstussenkomsten kwamen ten voordele van het Waalse Gewest en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Op deze tweede factor wordt aan het einde van het volgende deel nader ingegaan.

(1) Tijdens de eerste jaren van de overgangperiode werd het groeitempo ook opgedreven doordat de vrijmaking van de voor de gewesten bestemde ontvangsten gebeurde naarmate de gewesten de hen toegekende bevoegdheden (kapitaaluitgaven) daadwerkelijk dienden op te nemen. Aangezien in dit artikel enkel de periode vanaf 1990 wordt beschouwd, is deze factor echter van minder belang.

(2) De tot 1988 geldende verdeelsleutel was gebaseerd op de bevolking, de oppervlakte en de personenbelasting in ieder deelgebied.

(3) Sinds het Lambertmont-akkoord is de berekening iets complexer. In eerste instantie worden de middelen gekoppeld aan de reële groei van het bruto nationaal inkomen en aan de nationale consumptieprijsindex, maar daarna worden ze verminderd met de zogeheten negatieve term. Deze laatste evolueert echter met slechts 91 pct. van de reële groei van het bruto nationaal inkomen waardoor het groeitempo van de afgestane personenbelasting per saldo iets hoger ligt dan dat van het bruto nationaal inkomen.

(4) Per jaar wordt de groei van de toegewezen middelen ook beïnvloed door correcties in verband met de voor het voorgaande jaar verschuldigde bedragen omdat de definitieve parameters kunnen afwijken van de voorlopig opgenomen waarden.

(5) Tijdens de overgangperiode had de solidariteitstussenkomst geen invloed op het geheel van de toegewezen middelen. Tijdens de definitieve periode, daarentegen, beïnvloedt iedere wijziging het bedrag van de totale toegewezen middelen.

2.2.2.2 Afzonderlijke deelgebieden

Voor de afzonderlijke entiteiten zijn de verschillen in groeitempo veel groter voor het toegewezen gedeelte van de opbrengst van de personenbelasting dan voor de btw-middelen. Wat de gewesten betreft, zijn de middelen in de vorm van personenbelasting tussen 1990 en 2003 met 6,5 pct. gestegen voor het Vlaamse Gewest (alleen gewestbevoegdheden), tegen 4,6 pct. voor het Waalse Gewest en slechts 3,7 pct. voor het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Op het niveau van de gemeenschappen, zijn die middelen met 6 pct. toegenomen voor de Vlaamse Gemeenschap (alleen gemeenschapsbevoegdheden), precies het dubbele van het percentage voor de Franse Gemeenschap. Samengevat, betekent dit voor het noorden van het land een toename van de personenbelasting met 6,3 pct., tegen 4 pct. voor het zuiden.

Deze opmerkelijke verschillen zijn toe te schrijven aan de financieringswet van 1989 die bepaalt dat bij de verdeling, tussen de verschillende entiteiten, van het toegewezen gedeelte van de opbrengst van de personenbelasting rekening moet worden gehouden met de personenbelasting die op ieder grondgebied wordt geïnd⁽¹⁾, met dien verstande evenwel dat dit principe van de zogeheten « juste retour » wordt afgezwakt door het toekennen van een solidariteitstussenkomst aan economisch zwakkere gewesten.

De technische wijze waarop dit principe in de cijfers tot uiting wordt gebracht, is vrij ingewikkeld. Het mechanisme dat de groeiverschillen tussen de deelgebieden verklaart, kan echter worden geïllustreerd aan de hand van twee vaststellingen.

Om te beginnen, werden er in 1989 – het eerste jaar dat het nieuwe financieringsstelsel van kracht was –, tussen de afzonderlijke deelgebieden grote verschillen opgetekend in de op basis van de vroegere federale kredieten toegewezen middelen, uitgedrukt in verhouding tot de in ieder deelgebied geïnde personenbelasting. Zoals reeds vermeld, werd in de financieringswet besloten om die percentages – althans voor een deel van de toegewezen middelen – langzamerhand gelijk te schakelen met het hoogste percentage dat voor de verschillende deelgebieden werd berekend⁽²⁾. Voor het relevante deel van de middelen ter financiering van de gewestbevoegdheden beliepen deze percentages in 1989 15,8 pct. voor het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, 19,1 pct. voor het Vlaamse Gewest en 28,5 pct. voor het Waalse Gewest. Voor de middelen ter financiering van de gemeenschapsbevoegdheden met uitzondering van het onderwijs bedroegen ze 12,4 pct. voor de Vlaamse Gemeenschap en 15,4 pct. voor de Franse Gemeenschap.

Concreet betekende dit dat de Franse Gemeenschap in 1989 voor de bevoegdheden exclusief onderwijs een bedrag toegewezen kreeg dat gebaseerd was op de vroegere federale kredieten; in verhouding tot de in dat deelgebied geïnde personenbelasting was dat bedrag gelijk aan 15,4 pct. Het overeenstemmende percentage voor de Vlaamse Gemeenschap beliep slechts 12,4 pct. Omstreeks het einde van de overgangperiode moest, ceteris paribus, dit laatste percentage worden opgetrokken tot 15,4 pct., waardoor aan de Vlaamse Gemeenschap tijdens de jaren negentig supplementaire middelen – de zogeheten « boni » – werden toegekend. Voor de overeenstemmende gewestbevoegdheden werd een identiek mechanisme toegepast. Het feit dus dat, voor een deel van de bevoegdheden, de toegekende middelen in verhouding tot de eigen personenbelasting in de Vlaamse Gemeenschap en in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest in 1989 relatief beperkt waren, zorgde ervoor dat aan die deelgebieden geleidelijk extra middelen werden toegekend, waardoor zij hun ontvangsten relatief fors in de hoogte zagen gaan.

Ten tweede leidde het principe om de toegekende budgettaire middelen geleidelijk aan de opbrengst van de personenbelasting te koppelen, in ieder deelgebied tot verschillende groeitempo's, niet alleen vanwege de zopas besproken « boni » in verband met de verdeling in 1989, maar ook doordat de personenbelasting in de drie gewesten op een verschillende wijze is geëvolueerd. In de beschouwde periode 1990-2003 groeide de opbrengst van de personenbelasting op jaarbasis met reëel 3,6 pct. in het Vlaamse Gewest, tegen 2,7 pct. in het Waalse Gewest en slechts 1 pct. in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest⁽³⁾. Deze divergerende economische dynamiek in de loop van die periode is een tweede reden waarom het aan de Vlaamse Gemeenschap toegewezen gedeelte van de opbrengst van de personenbelasting relatief snel is gegroeid.

Voor het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest valt de groei van de toegekende middelen minder eenduidig te verklaren. Enerzijds waren de aan dat gewest toegekende middelen in 1989 relatief gering vergeleken met de opbrengst van de personenbelasting en kwam het

(1) Voor de bepaling van de verdeelsleutel voor de gemeenschappen wordt de in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest geïnde personenbelasting voor 80 pct. toegerekend aan de Franse Gemeenschap en voor 20 pct. aan de Vlaamse Gemeenschap.

(2) Voor de gewestbevoegdheden ging het om het zogenoemde tweede en derde gedeelte van de middelen, die betrekking hebben op de vroegere kredieten voor het Gemeente- en Provinciefonds en de vroegere dotaties. Voor de gemeenschapsbevoegdheden betrof het de bevoegdheden met uitzondering van het onderwijs.

(3) Deze verschillen in groeitempo's hebben weinig te maken met de demografische ontwikkeling – in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest ligt de bevolkingsgroei met gemiddeld 0,1 pct. wel iets lager dan de 0,3 pct. in de rest van het land –, maar geven grotendeels het divergerende verloop van de opbrengst van de personenbelasting per inwoner weer.

Brusselse Hoofdstedelijke Gewest dus, net als de Vlaamse Gemeenschap, in aanmerking voor de geleidelijke toekenning van «boni». De gunstige invloed hiervan werd echter ruimschoots geneutraliseerd door de tijdens de jaren negentig uitermate zwakke groei van de personenbelasting per inwoner in dat gewest.

Zoals reeds vermeld, wordt de impact van de opbrengst van de personenbelasting op de toegekende middelen gematigd door de eventuele toekenning van een solidariteitstussenkomst. De financieringswet voorziet in een dergelijke tussenkomst zodra voor een bepaald gewest het niveauverschil tussen de personenbelasting per inwoner en diezelfde variabele voor het hele land negatief is, waarbij het bedrag wordt bepaald op basis van het niveau van die afwijking⁽¹⁾.

Voor het Waalse Gewest was dat ieder jaar het geval: de negatieve afwijking van de geïnde personenbelasting nam toe van 9,4 pct. in 1990 tot 11,5 pct. in 1993, een niveau dat vrijwel gehandhaafd bleef tot het einde van de jaren negentig; vervolgens liep ze verder op tot 13,9 pct. in 2003⁽²⁾. In het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest is de geïnde personenbelasting per inwoner relatief sterk geslonken. In 1990 lag het niveau van de personenbelasting per inwoner nog 12 pct. hoger dan het nationale gemiddelde (tegen slechts 3 pct. voor Vlaanderen). Vanaf 1997 werd die positieve afwijking negatief tot

zelfs 6,4 pct. in 2003. Daardoor maakt het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest sedert 1997 aanspraak op een toenemende solidariteitstussenkomst.

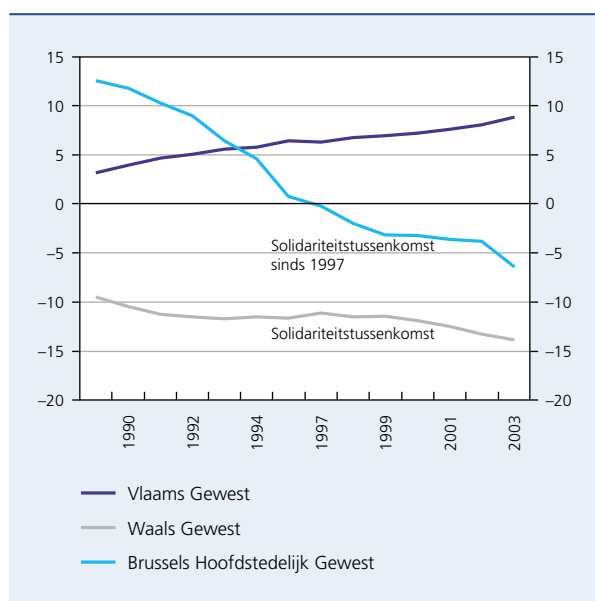
2.3 Eigen fiscale ontvangsten

2.3.1 Algemeen overzicht en omvang van de eigen fiscale ontvangsten

De gewesten oefenen hun fiscale bevoegdheid op drie manieren uit. In de eerste plaats bevat de financieringswet een lijst van belastingen – vroegere federale ontvangsten – die aan de gewesten worden overgedragen. Ten tweede beschikken de gewesten over de mogelijkheid om op de personenbelasting opcentiemen te heffen of kortingen toe te staan⁽³⁾. Ten slotte zijn de gewesten fiscaal bevoegd voor materies waarop nog niet door een andere overheid belastingen worden geheven.

De overgedragen gewestbelastingen zijn, met een aandeel van 89 pct. in 2003, veruit de belangrijkste categorie van de eigen fiscale ontvangsten. Concreet betreft het de registratierechten, de successierechten, de verkeersbelasting, de belasting op de inverkeerstelling, de onroerende voorheffing, het eurovignet, de schenkingsrechten en drie kleinere belastingen, nl. de belasting op automatische ontspanningstoestellen, de belasting op spelen en weddenschappen en de openingsbelasting op dranksluiterijen. Ook het kijk- en luistergeld maakt deel uit van de overgedragen gewestbelastingen. Vóór 2002 ging de opbrengst van deze belasting naar de gemeenschappen; nadien werd ze ingevolge het Lambermont-akkoord een ontvangst voor de drie gewesten. Deze wijziging sorteerde geen budgettair effect aangezien de afgestane personenbelasting voor de gemeenschappen en voor de gewesten met een zelfde bedrag werd verhoogd respectievelijk verlaagd. Daarnaast verleende het Lambermont-akkoord de gewesten ook integrale beslissingsbevoegdheid voor deze belasting, waar de drie gewesten gebruik van maakten. In Vlaanderen en in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest werd het kijk- en luistergeld immers afgeschaft en in het Waalse Gewest werden de tarieven verlaagd.

GRAFIEK 6 OPBRENGST VAN DE PERSONENBELASTING PER INWONER
(afwijking in procenten t.o.v. het nationale gemiddelde)



Bronnen : Rijksmiddelenbegroting, NBB.

(1) Het basisbedrag van de solidariteitstussenkomst bedraagt, in franken van 1988, 468 frank (11,60 euro) per inwoner en per procentpunt-afwijking tussen het gewest en het land wat de opbrengst van de personenbelasting per inwoner betreft. Dit bedrag wordt jaarlijks aan de nationale consumptieprijsindex aangepast.

(2) De vermelde cijfers zijn de percentages die worden gebruikt voor de berekening van de middelen in een bepaald jaar, maar ze hebben betrekking op de laatste beschikbare statistieken, nl. die van het voorgaande aanslagjaar.

(3) De gewesten kunnen opcentiemen heffen of kortingen toestaan – ten bedrage van maximaal 3,25 pct. vanaf 1 januari 2001 en 6,75 pct. vanaf 1 januari 2004 – op de in het gewest gelocaliseerde opbrengst van de personenbelasting. Deze belastingvermeerderingen of -verminderingen mogen evenwel niet leiden tot een daling van de progressiviteit van de personenbelasting, terwijl tevens iedere vorm van oneerlijke fiscale concurrentie wordt uitgesloten.

TABEL 2 EIGEN FISCALE ONTVANGSTEN IN PROCENTEN VAN DE FINANCIERINGSWETMIDDELEN
(2003)

	Vlaamse Gemeenschap	Waals Gewest	Brussels Hoofdstedelijk Gewest	p.m. Totaal (miljoenen euro's)
1. Overgedragen gewestbelastingen	21,5	52,7	135,3	5.279
Registratierechten	8,3	19,1	67,7	2.088
Successierechten	5,0	11,9	36,4	1.239
Verkeersbelasting	5,2	11,1	18,5	1.151
Belasting op inverkeerstelling	1,1	2,0	6,0	248
Onroerende voorheffing	0,9	0,9	2,7	164
Kijk- en luistergeld	0,0	5,4	0,0	153
Eurovignet	0,4	0,6	0,8	82
Schenkingsrechten	0,3	0,5	1,0	63
Andere	0,3	1,2	2,3	91
2. Water- en milieuheffingen	2,5	3,2	3,8	463
3. Overige heffingen	0,3	0,8	22,7	201
Totaal	24,3	56,7	161,8	5.944

Bronnen : INR, NBB.

Ingevolge het Lambermont-akkoord werd de omvang van deze overgedragen gewestbelastingen vanaf 2002 beduidend groter. Bestaande gewestbelastingen, die voorheen niet (verkeersbelasting op autovoertuigen) of slechts gedeeltelijk (41,408 pct. van de registratierechten op de overdrachten ten bezwarende titel) werden geristorneerd, werden voortaan integraal aan de gewesten doorgestort. Bovendien werden supplementaire gewestbelastingen overgedragen: de belasting op de inverkeerstelling, het registratierecht op de vestiging van hypotheke en op de verdeling van onroerende goederen, het eurovignet en de schenkingsrechten. In totaal ging het om ongeveer 2,7 miljard euro aan additionele gewestbelastingen, waarvan de budgettaire impact, zoals reeds vermeld, werd geneutraliseerd door een vermindering van de afgestane personenbelasting via de zogeheten negatieve term. Ook werd een aantal federale beperkingen ten aanzien van de gewestelijke belastingen opgeheven en kunnen de gewesten volledig autonoom de heffingsgrondslag, de aanslagvoeten en de vrijstellingen bepalen⁽¹⁾.

Naast de overgedragen gewestbelastingen hebben alle gewesten ook water- en milieuheffingen ingevoerd. Ten slotte hebben ze, voor een bescheiden bedrag, andere belastingen ingevoerd op materies die niet door een andere overheid worden belast. Concreet betreft het in hoofdzaak de forfaitaire belasting op gezinshoofden, ondernemingen en zelfstandigen in het Brusselse

Hoofdstedelijke Gewest en de belasting op gebouwen die er niet tot bewoning dienen.

Het budgettaire belang van de eigen fiscale ontvangsten, uitgedrukt in verhouding tot de middelen van de financieringswet, is sterk verschillend. Voor de Vlaamse Gemeenschap is deze ontvangstencategorie relatief onbelangrijk omdat het gaat over een entiteit die zowel gemeenschap als gewest is⁽²⁾. In het Waalse Gewest liggen de eigen fiscale ontvangsten iets hoger dan de helft van de middelen van de financieringswet. In het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, daarentegen, zijn die middelen zeer belangrijk: het bedrag aan eigen fiscale middelen is er zelfs meer dan 60 pct. groter dan het toegewezen gedeelte van de personenbelasting. Deze hoge cijfers zijn het resultaat van de relatief hoge opbrengst van registratierechten, successierechten, verkeersbelasting en van de overige heffingen zoals de forfaitaire gewestelijke belasting en de belasting op gebouwen die niet tot bewoning dienen.

(1) Hoewel de gewesten bevoegd zijn voor de heffingsgrondslag inzake onroerende voorheffing kunnen zij het federale kadastrale inkomen niet wijzigen. Voor de verkeersbelasting, de belasting op de inverkeerstelling en het eurovignet is de uitoefening van deze bevoegdheid afhankelijk van een vooraf tussen de drie gewesten te sluiten samenwerkingsovereenkomst.

(2) De verhouding van de eigen fiscale ontvangsten van de Vlaamse Gemeenschap ten opzichte van de middelen van de financieringswet voor alleen de gewestelijke bevoegdheden bedraagt 75 pct.

2.3.2 Verloop van de eigen fiscale ontvangsten per gewest⁽¹⁾

Voor alle deelgebieden samen groeiden de eigen fiscale ontvangsten tussen 1990 en 2003 met reëel 3,2 pct. per jaar. Die groei is echter niet homogeen: terwijl de jaarlijkse gemiddelde groei in Vlaanderen slechts 2,1 pct. bedroeg, liep hij in Brussel op tot 3,8 pct. en in Wallonië zelfs tot 4,5 pct. Dit komt overeen met een groei van 2,2 pct. in het noorden en 4,3 pct. in het zuiden, tegengesteld dus aan het groeitempo van de middelen van de financieringswet.

Dat de eigen fiscale ontvangsten niet op homogene wijze groeiden, heeft te maken met het verloop van de verschillende ontvangstencategorieën. De belangrijkste deelrubriek, te weten de overgedragen gewestbelastingen, nam met 3,5 pct. per jaar in het Waalse Gewest veel sneller toe dan in de beide andere gewesten, waar de toename in de buurt van 1,5 pct. lag. In het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest werd die zwakke groei echter grotendeels gecompenseerd door een veel sterkere uitbreiding van de overige belastingen, in casu de invoering en de verhoging van de forfaitaire gewestelijke belasting ten laste van gezinshoofden, ondernemingen en zelfstandigen en een belasting op gebouwen die niet tot bewoning dienen. In het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest droegen de water- en milieuheffingen weliswaar iets minder dan elders bij aan de groei van het budget.

TABEL 3 EIGEN FISCALE ONTVANGSTEN

(jaarlijkse gemiddelde veranderingspercentages tegen vaste prijzen, 1991-2003)⁽¹⁾

	Waals Gewest	Brussels Hoofdstedelijk Gewest	Vlaamse Gemeenschap
Totaal	4,5	3,8	2,1
Overgedragen gewestbelastingen	3,5	1,3	1,6
Bijdrage van ⁽²⁾ :			
Water- en milieuheffingen	0,8	0,3	0,7
Overige	0,2	1,7	0,1

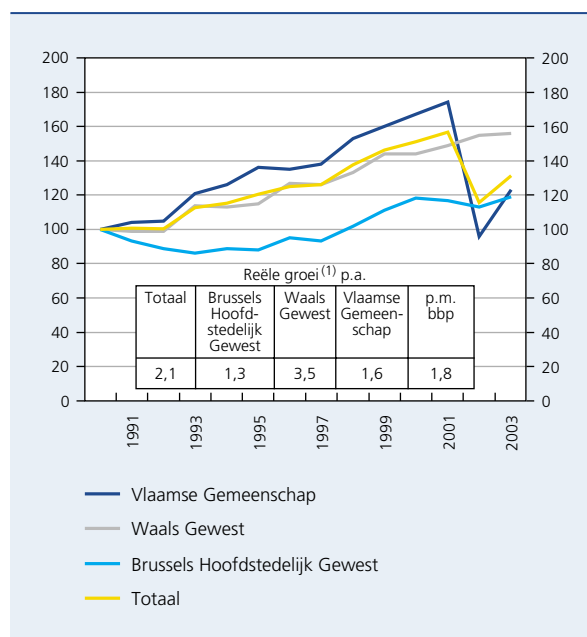
Bronnen: FOD Financiën, INR, NBB.

(1) Gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

(2) Voor de water- en milieuheffingen en de overige belastingen worden de cijfers in bijdragen gegeven (en niet in groeitempo) omdat hun opbrengst in 1990 in de meeste gevallen gelijk was aan nul.

GRAFIEK 7 VERLOOP VAN DE OVERGEDRAGEN GEWESTBELASTINGEN

(indexcijfers tegen vaste prijzen⁽¹⁾, 1990 = 100)



Bronnen: FOD Financiën, INR, NBB.

(1) Gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

Hieronder wordt nader ingegaan op het verloop van de overgedragen gewestbelastingen. Het is zinvol daarbij een onderscheid te maken tussen de periode vóór en na 2002. Vóór 2002 werden voor enkele kleinere belastingen de tarieven gewijzigd – bijvoorbeeld voor de belasting op spelen en weddenschappen, voor de belasting op automatische ontspanningstoestellen alsook voor de onroerende voorheffing –, maar de impact daarvan op het geheel van de gewestbelastingen bleef gering. Dit impliceert dat de sterke uitbreiding van dit belastingpakket in de periode 1990-2001 – een gemiddelde reële groei met 3,6 pct.⁽²⁾ – grotendeels spontaan is verlopen en verwijst naar de dynamiek van de belastbare basissen in kwestie. Opvallend is wel dat die dynamiek sterk verschillend is afhankelijk van de gewesten: in 2001 wordt het indexcijfer met het 1990-niveau gelijk aan 100 berekend op 174 in Vlaanderen, tegen 149 in het Waalse Gewest en slechts 117 in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest.

(1) Om het verloop van de eigen fiscale ontvangsten per gewest te kunnen bepalen, wordt het kijk- en luistergeld vóór 2002 toegerekend aan de verschillende gewesten, hoewel het in werkelijkheid in die periode een ontvangst was voor de gemeenschappen.

(2) Na correctie voor de impact van het Sint-Michielsakkoord, nl. de beslissing om vanaf 1993 de opbrengst van het kijk- en luistergeld integraal toe te wijzen aan de gemeenschappen.

TABEL 4 BELANGRIJKSTE RECENTE FISCALE MAATREGELEN
(miljoenen euro's)

	Vlaamse Gemeenschap (2002)	Brussels Hoofdstedelijk Gewest (2002-2003)	Waals Gewest (2003)
A. Structureel			
Kijk- en luistergeld . .	-455	-63	-19
Registratierechten . .	-367	-11	-
Successierechten . .	-	12	0
Andere	-	63	-20
Totaal	-822	0	-39
B. Eenmalige vermindering personenbelasting . .	-223	-	-
Totaal	-1.045	0	-39

Bronnen: Begrotingen van de gemeenschappen en de gewesten, INR.

Vanaf 2002 hebben de gewesten echter in belangrijke mate gebruik gemaakt van de hen ingevolge het Lambertmont-akkoord toegestane verruimde fiscale autonomie. In het Waalse Gewest bleef de impact van de belastingverminderingen relatief beperkt en in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest werd het effect van de tariefverlagingen volledig geneutraliseerd door verhogingen van andere belastingen. In de Vlaamse Gemeenschap, daarentegen, liep de vermindering op tot 0,8 miljard euro structureel – d.i. ongeveer 40 pct. van hun eigen fiscale ontvangsten in 2001 – en tot 1 miljard euro indien de eenmalige vermindering in 2002 wordt meegerekend.

Wat de Vlaamse Gemeenschap betreft, zij vooral melding gemaakt van de invoering, in 2002, van een nultarief voor het kijk- en luistergeld alsook van de registratierechten die in datzelfde jaar werden verlaagd⁽¹⁾. Behalve deze structurele maatregelen werd ook een eenmalige vermindering van 62 euro per persoon toegekend voor de op de inkomens van het jaar 2000 verschuldigde personenbelasting. Concreet verliep die vermindering via de inkohierungen en ze had vooral een budgettaire impact op het jaar 2002 (223 miljoen euro). De budgettaire invloed van de maatregelen was duidelijk zichtbaar in de Vlaamse Gemeenschap. In 2002 verminderden haar eigen fiscale ontvangsten met 45 pct.⁽²⁾; in 2003 gingen ze opnieuw met 14 pct. in de hoogte, voornamelijk als gevolg van het wegvallen van de eenmalige forfaitaire vermindering van de personenbelasting.

Ook in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest werd in 2002 een nultarief voor het kijk- en luistergeld ingevoerd. Deze belastingverlaging werd echter geneutraliseerd door een verhoging van de forfaitaire belasting ten laste van de gezinshoofden, de ondernemingen en de zelfstandigen alsook door een verhoging van de belasting op gebouwen die niet tot bewoning dienen. In 2003 werden, wat de successierechten betreft, bepaalde tarieven verlaagd en werd een preferentieel tarief voor woningen ingevoerd. Dit werd echter ruimschoots gecompenseerd door een verhoging van de successierechten bij erfenis tussen verwanten in de zijlijn en tussen niet-verwanten. Daarnaast werd een korting toegekend van 5.625 euro – in bepaalde stadswijken 7.500 euro – op de te betalen registratierechten. Die korting werd deels gecompenseerd door de afschaffing van het zogeheten klein beschrijf.

In het Waalse Gewest werd het kijk- en luistergeld in 2003 verlaagd van 200 euro tot 140 euro voor televisies en van 29,4 euro tot 25 euro voor autoradio's. Ook de forfaitaire belasting op huishoudelijk afval werd in 2003 afgeschaft. Er vond tevens een budgettair neutrale hervorming van de successierechten plaats: de verhoging, tot 25.000 euro, van de vrijgestelde eerste schijf voor erfenissen tot 125.000 euro per persoon en de aanpassing voor hersamengestelde gezinnen werden gecompenseerd door een verhoging van het tarief voor erfenissen tussen niet-verwanten.

2.4 Totaalbeeld van de middelen van de financieringswet en de eigen fiscale ontvangsten

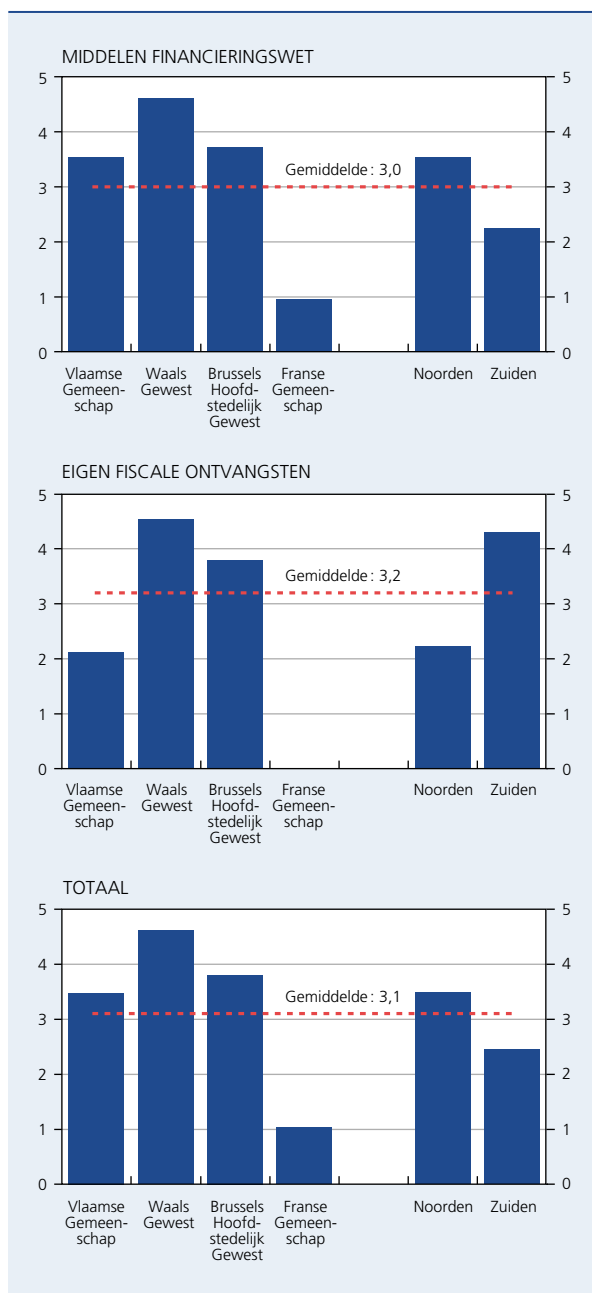
Zoals reeds is aangetoond, lieten de middelen van de financieringswet en de eigen fiscale ontvangsten in de periode 1990-2003 in de respectieve deelgebieden een uiteenlopende ontwikkeling optekenen. Het mechanisme van de financieringswet, dat voornamelijk voorziet in een overschakeling naar de verdeling van de middelen volgens de betaalde personenbelasting, heeft ervoor gezorgd dat de middelen van de financieringswet in het noorden van het land duidelijk forser zijn gegroeid dan in het zuiden, nl. met respectievelijk 3,6 pct. in reële termen, tegen 2,2 pct. Daardoor is in het noorden van het land recentelijk ruimte vrijgekomen om de eigen fiscale ontvangsten fors te verlagen, terwijl in het zuiden de hervormingen veeleer binnen een budgettair neutraal kader dienden te

(1) Ten eerste werden de bestaande tarieven met ongeveer 20 pct. verlaagd. Ten tweede konden voortaan en onder bepaalde voorwaarden de vroeger betaalde registratierechten tot een maximumbedrag van 12.500 euro in rekening worden gebracht bij de aankoop van een nieuwe woning en, ten slotte, werd bij de aankoop van een eerste woning de eerste aankoopsschijf tot 12.500 euro vrijgesteld.

(2) Zoals reeds vermeld exclusief supplementaire middelen van het Lambertmont-akkoord.

GRAFIEK 8 **MIDDELEN VAN DE FINANCIERINGSWET EN EIGEN FISCALE ONTVANGSTEN**

(jaarlijkse gemiddelde veranderingspercentages tegen vaste prijzen, 1991-2003)⁽¹⁾



Bronnen: FOD Financiën, INR, NBB.

(1) Gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

2.5 Overige ontvangsten

Naast de middelen van de financieringswet en de eigen fiscale ontvangsten, beschikken de gemeenschappen en gewesten nog over verschillende andere inkomstenbronnen. Noemenswaardig zijn de overdrachten vanwege andere overheden exclusief de toegewezen gedeelten van de btw en de personenbelasting.

De overdrachten vanwege de federale overheid bedroegen in 2003 1.137 miljoen euro⁽¹⁾. Het ging daarbij vooral om middelen die aan de gewesten worden toegekend ter financiering van de programma's tot wedertewerkstelling van werklozen. Het betrof tevens een dotatie ter financiering van de buitenlandse studenten in het universitaire onderwijs. In het kader van het Sint-Elooisakkoord van 1999 werden de bedragen van deze beide middelen aanzienlijk opgetrokken. Ook is er de dotatie aan de Duitstalige Gemeenschap, waarvan de financiering door een aparte wet wordt geregeld⁽²⁾. Een gedeelte van de winst van de Nationale Loterij wordt jaarlijks over de gemeenschappen verdeeld. Het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest krijgt een dotatie voor de financiering van initiatieven tot uitbouw en bevordering van de internationale rol en de hoofdstedelijke functie van Brussel. Ook de Gemeenschappelijke Gemeenschapscommissie ontvangt een federale dotatie. Tot slot is er een dotatie voor de zogenoemde «dode hand», die in feite neerkomt op een gedeeltelijke compensatie voor de vrijstelling van onroerende voorheffing voor gebouwen van openbare instellingen ten gunste van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest.

De overdrachten vanwege de lokale overheid beliepen in 2003 137 miljoen euro. Het ging hoofdzakelijk om de overdracht van de bevoegdheden van de Brusselse Agglomeratie aan het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. De voornamelijk fiscale ontvangsten van de Brusselse Agglomeratie worden immers overgeheveld naar de ontvangstenbegroting van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, die alle uitgaven van de agglomeratie ten laste neemt.

De overige ontvangsten bestaan voor een groot deel uit de verkopen van geproduceerde goederen en diensten, bijvoorbeeld inschrijvingsgelden van universiteiten.

gebeuren. In het noorden van het land zijn de eigen fiscale ontvangsten dan ook veel minder sterk gegroeid, nl. met 2,2 pct. in reële termen, tegen 4,3 pct. in het zuiden. Zelfs na de belastingverlagingen zijn de middelen van de financieringswet en de eigen fiscale ontvangsten samen in het noorden van het land met gemiddeld nog om en nabij één procentpunt per jaar sterker gestegen.

(1) Sommige dotaties zijn in de financieringswet vastgelegd, andere worden krachtens een gewone wet of krachtens jaarlijkse begrotingswetten toegekend.

(2) Wet van 31 december 1984 tot hervorming der instellingen voor de Duitstalige Gemeenschap.

TABEL 5 **PRIMAIRE UITGAVEN GEMEENSCHAPPEN EN GEWESTEN**

(1995-2003, jaarlijkse gemiddelde veranderingspercentages tegen vaste prijzen, tenzij anders vermeld)⁽¹⁾

	Procentueel aandeel ⁽²⁾	Groei uitgaven ⁽³⁾	p.m. Standaard- afwijking
Gemeenschappen en gewesten	-	1,8	1,9
waarvan :			
Vlaamse Gemeenschap	56	2,1	2,2
Franse Gemeenschap	21	0,3	1,6
Waals Gewest	16	2,3	5,2
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	6	2,6	6,0
Noorden	57	2,1	2,2
Zuiden	43	1,4	2,3

Bronnen: INR, NBB.

(1) Gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

(2) In 2003.

(3) Gecorrigeerd voor de belangrijkste eenmalige factoren.

3. Uitgaven

De primaire uitgaven van de gemeenschappen en gewesten groeiden in de periode 1994-2003 met reëel gemiddeld 1,8 pct. per jaar⁽¹⁾. Die uitgaven kwamen in 2003 voor 56 pct. voor rekening van de Vlaamse Gemeenschap, voor 21 pct. van de Franse Gemeenschap, voor 16 pct. van het Waalse Gewest en voor 6 pct. van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest.

De gemeenschappen en gewesten vertoonden evenwel geen homogene uitgavengroei. Terwijl de Franse Gemeenschap in de periode 1994-2003 haar uitgaven slechts zeer weinig zag toenemen – in reële termen met 0,3 pct. –, schommelde het groeitempo in de andere deelgebieden tussen 2,1 à 2,6 pct. Een en ander houdt ongetwijfeld verband met de in de Franse Gemeenschap veel zwakkere ontvangstendynamiek. Samenvattend mag dus worden gesteld dat, sedert 1994, de uitgaven in het noorden met 2,1 pct. per jaar zijn gegroeid, wat duidelijk sneller is dan die in het zuiden, waar de toename beperkt is gebleven tot 1,4 pct.

(1) Het Instituut voor de Nationale Rekeningen publiceert sinds 1989 de rekeningen voor het geheel van de gemeenschappen en gewesten. Voor de gemeenschappen en gewesten afzonderlijk zijn pas vanaf 1994 nauwkeurige cijfers voorhanden.

De aan de hand van de standaardafwijking gemeten volatiliteit van de uitgavengroei is het grootst in het Waalse en in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, die als « zuivere » gewesten kunnen worden beschouwd. Die vaststelling is ongetwijfeld een gevolg van het specifieke karakter van de uitgaven van die gewesten: het gaat voornamelijk om investeringen, subsidies, kapitaaloverdrachten, enz. De Franse Gemeenschap vertoont de geringste volatiliteit doordat haar uitgavenpakket grotendeels uit onderwijsuitgaven bestaat die op hun beurt voornamelijk loonkosten zijn. De Vlaamse Gemeenschap, die zowel de gemeenschaps- als de gewestbevoegdheden uitoefent, sluit hier nauw bij aan.

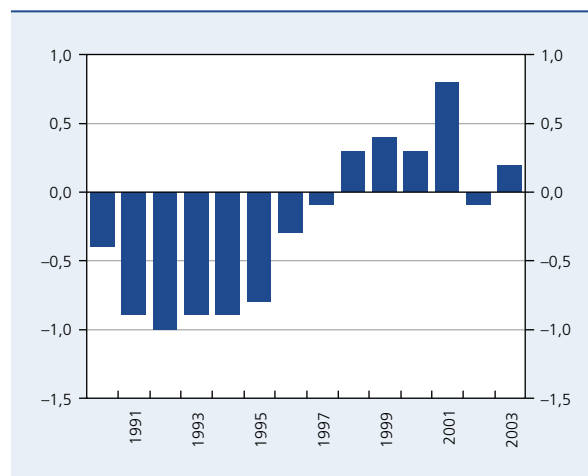
4. Verloop van saldi en schuld

4.1 Verloop van de saldi van de gemeenschappen en gewesten

Het saldo van het geheel van de gemeenschappen en gewesten is omgeslagen van een tekort van 0,4 à 1 pct. bbp aan het begin van de jaren negentig in een overschot van 0,2 pct. bbp in 2003.

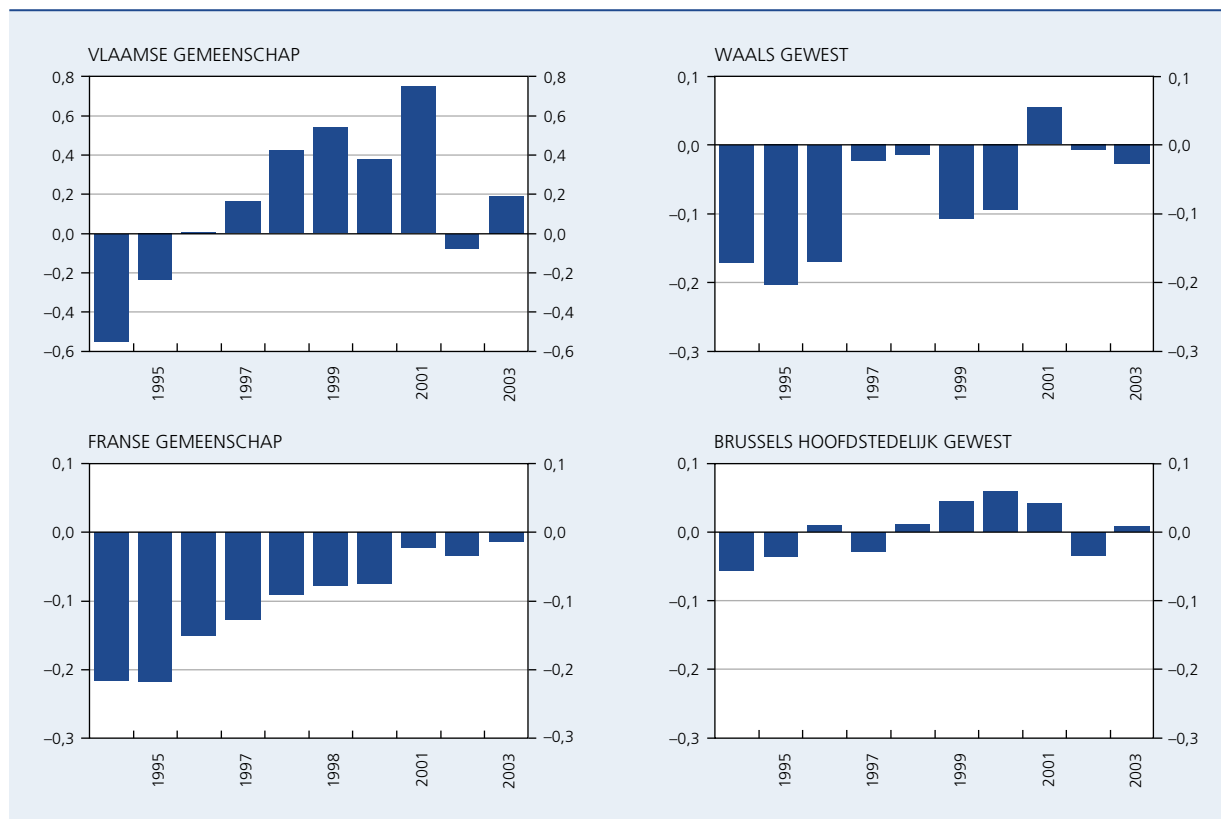
Daarbij kunnen twee fasen worden onderscheiden. Aan het einde van de overgangsfase van de financieringswet, in 1999, bedroeg het overschot 0,4 pct. bbp. De verbetering van het saldo was te danken aan de snelle groei van de ontvangsten, die in de periode 1990-1999 met reëel gemiddeld 4,3 pct. per jaar aantrokken, terwijl de

GRAFIEK 9 **FINANCIERINGSBEHOEFTE (-) OF -VERMOGEN VAN DE GEMEENSCHAPPEN EN GEWESTEN**
(procenten bbp)



Bron: INR.

GRAFIEK 10 FINANCIERINGSBEHOEFTE (-) OF -VERMOGEN VAN DE GEMEENSCHAPPEN EN GEWESTEN
(procenten bbp)



Bron : INR.

uitgaven met 3,1 pct. toenamen. Na 2000, daarentegen, in de definitieve fase van de financieringswet, liep de gemiddelde jaarlijkse reële ontvangstengroei terug tot 1,4 pct. als gevolg van, enerzijds, de tragere groei van de in het kader van de financieringswet overgedragen middelen en, anderzijds, de door sommige gewesten ten uitvoer gelegde belastingverlagingen. Aangezien de reële uitgavengroei in die periode weliswaar vertraagde, maar toch nog op 2,3 pct. uitkwam, slonk het overschot in 2003 tot 0,2 pct. bbp.

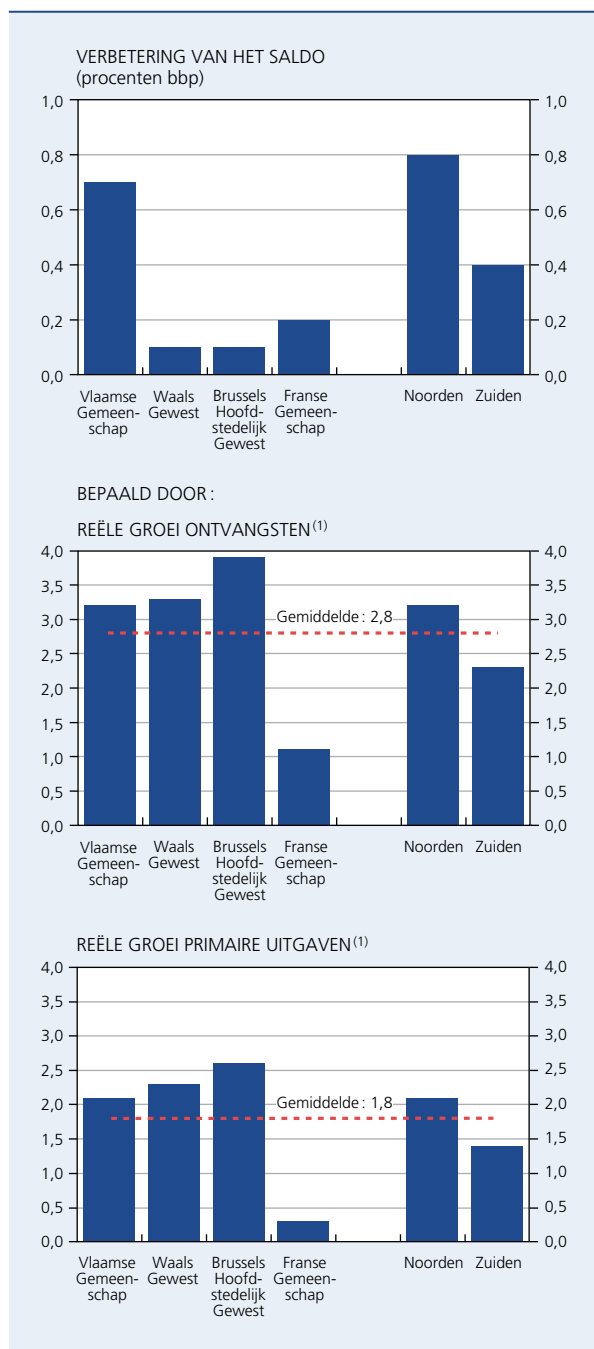
Alle gemeenschappen en gewesten zijn erin geslaagd hun saldo trendmatig te verbeteren. De Vlaamse Gemeenschap, die in 1994 nog een tekort van 0,6 pct. bbp vertoonde, registreerde vanaf 1996 een begrotingsoverschot dat in 2001 zelfs opliep tot 0,7 pct. bbp. Nadien kromp dat overschot opnieuw in tot 0,2 pct. bbp in 2003. De Franse Gemeenschap wist haar tekort, dat in 1994 nog iets meer dan 0,2 pct. bbp bedroeg, vrijwel volledig weg te werken zodat in 2003 nog slechts een zeer klein tekort restte. Het Waalse Gewest gaf nagenoeg een identieke ontwikkeling te zien, vermits het tekort van bijna 0,2 pct.

bbp in 1994 nadien aanzienlijk kon worden gereduceerd. In 2003 had het Waalse Gewest nog slechts een gering tekort. Het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, ten slotte, kon zijn tekort ombuigen naar een overschot, dat in 2000 een piek bereikte. In 2003 werd een beperkt overschot geboekt.

De trendmatige verbetering van de saldi is toe te schrijven aan het feit dat de ontvangsten forsler zijn gestegen dan de uitgaven. Voor de gemeenschappen en gewesten als geheel zijn de ontvangsten in de periode 1994-2003 met gemiddeld 2,8 pct. per jaar gegroeid, terwijl de primaire uitgaven met 1,8 pct. zijn toegenomen.

In de Vlaamse Gemeenschap, het Waalse Gewest en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest lag de reële groei van zowel de ontvangsten als de primaire uitgaven boven die gemiddelden. De Franse Gemeenschap daarentegen zag in die periode haar ontvangsten slechts traag toenemen en haar primaire uitgaven stegen in reële termen met gemiddeld slechts 0,3 pct.

GRAFIEK 11 VERLOOP VAN DE SALDI IN DE PERIODE 1994-2003



Bronnen : INR, NBB.

(1) Gedefleerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex.

Ondanks de belastingverminderingen aan het einde van die periode, namen de ontvangsten in het noorden van het land in de periode 1994-2003 met reël 3,2 pct. toe. De relatief gunstige middelenontwikkeling die er in die periode werd opgetekend, maakte een tamelijk snelle reële groei (+ 2,1 pct.) van de primaire uitgaven mogelijk en zorgde tevens voor een vrij aanzienlijke verbetering van

het saldo met 0,8 pct. bbp. In het zuiden, waar de reële ontvangsten in die periode met 2,3 pct. zijn toegenomen, was de verbetering van het saldo met 0,4 pct. bbp enkel mogelijk doordat de reële groei van de primaire uitgaven beperkt bleef tot 1,4 pct.

4.2 Begrotingscoördinatie tussen federale overheid en gemeenschappen en gewesten

Het is logisch dat in een federale staat iedere entiteit bijdraagt aan het realiseren van de begrotingsdoelstellingen die voor de gezamenlijke overheid gelden. Gelet op deze noodzakelijke begrotingscoördinatie werd in het kader van de financieringswet binnen de Hoge Raad van Financiën de afdeling «Financieringsbehoeften van de Overheid» opgericht. Die afdeling brengt jaarlijks een advies uit, met daarin aanbevelingen omtrent de begrotingssaldi zowel voor de gezamenlijke overheid als voor iedere gemeenschap en elk gewest.

In het samenwerkingsakkoord van 15 december 2000 werden op basis van die adviezen de begrotingsnormen tot 2005 vastgesteld⁽¹⁾. De basisfilosofie die aan deze normering ten grondslag ligt, is dat alle entiteiten uiterlijk in 2010 ten minste in evenwicht moeten zijn⁽²⁾. Voor de Vlaamse Gemeenschap komt dat neer op een geleidelijke afbouw van haar overschot. De overige entiteiten die nog tekorten vertonen, moeten die tekorten wegwerken.

Om na te gaan of de gemeenschappen en gewesten de in de opeenvolgende samenwerkingsakkoorden vastgelegde normen al dan niet hebben nageleefd, worden deze doelstellingen getoetst aan de ex post vastgestelde begrotingssaldi, zoals die worden berekend door de Hoge Raad van Financiën⁽³⁾.

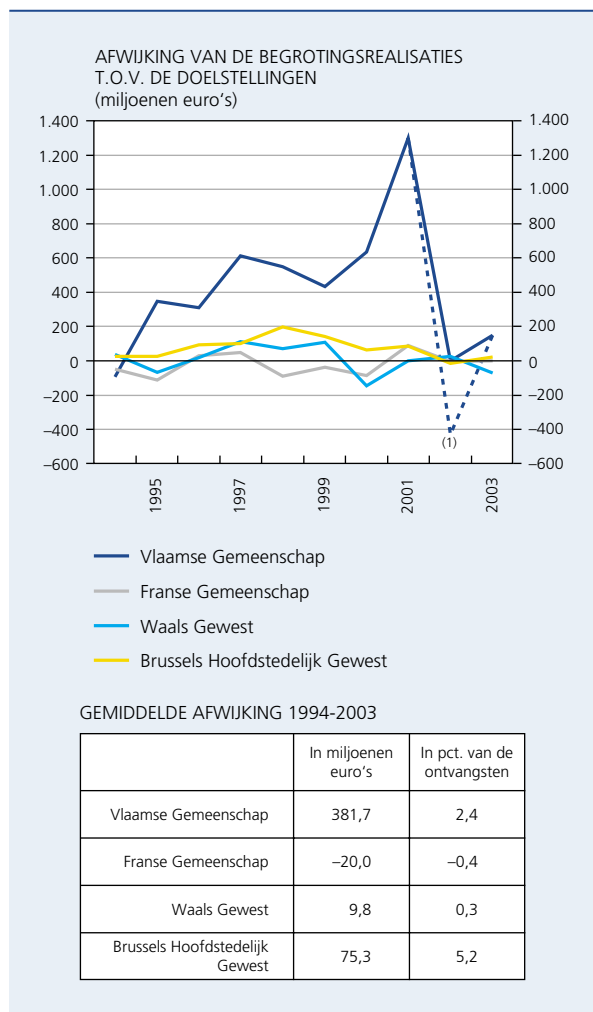
De Vlaamse Gemeenschap heeft in de periode 1994-2001 systematisch beter – en soms zelfs veel beter – gepresteerd dan de norm. Voor 2002 is de evaluatie evenwel niet eenduidig. De federale overheid en de gemeenschappen en gewesten waren in het akkoord van 21 maart 2002 overeengekomen de begrotingsresultaten voortaan te toetsen op basis van de ESR-methodologie. Voor 2002 gold een overgangsstelsel, waarbij rekening werd gehouden met de saldi van sommige instellingen die overeenkomstig het ESR met de overheid worden geconsolideerd.

(1) Het samenwerkingsakkoord van 15 december 2000 werd achteraf enigszins gewijzigd krachtens de beslissingen van de Overlegcomités van de federale overheid en de gemeenschaps- en gewestregeringen van 21 maart 2002, 22 september 2003 en 16 december 2003. Die aanpassingen waren veelal van technische aard.

(2) Voor de gewesten wordt een klein overschot aanbevolen ten belope van het bedrag aan uitgaven in de vorm van kredietverleningen en deelnemingen.

(3) De hiertoe door de Hoge Raad van Financiën tot 2001 gehanteerde definities wijken af van de ESR-saldi, zoals die worden berekend door het Instituut voor de Nationale Rekeningen en gebruikt in de andere tabellen.

GRAFIEK 12 REALISATIE VAN DE OVEREENGEKOMEN
BEGROTINGSDOELSTELLINGEN



Bronnen : HRF, NBB.

(1) Rekening houdend met de saldi van alle instellingen die volgens het ESR met de overheid moeten worden geconsolideerd.

Het aldus berekende saldo van de Vlaamse Gemeenschap stemde overeen met de afgesproken doelstelling. Het akkoord bepaalde echter ook dat de gemeenschappen en gewesten geen beslissingen zouden nemen die de saldi van de overige instellingen die met de overheid worden geconsolideerd, zouden verslechteren. Vanwege onder meer de negatieve saldi van die instellingen bedroeg de negatieve afwijking tussen het ESR-saldo van de Vlaamse Gemeenschap en de doelstelling in 2002 428 miljoen euro. Het begrotingsresultaat in 2003 was echter opnieuw beter dan afgesproken.

Tot het jaar 2000 is de Franse Gemeenschap er herhaalde malen niet in geslaagd de doelstellingen te bereiken. In 2001 daarentegen bleken de resultaten beter te zijn dan de begrotingsdoelstelling, terwijl in

2002 en 2003 vrijwel exact de normen werden gehaald. Hoewel het Waalse Gewest er meestal in is geslaagd de doelstellingen te bereiken, werd onder meer in 2000, maar ook in 2003, een negatieve afwijking ten opzichte van de norm vastgesteld. De resultaten van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest vielen systematisch beter uit dan de norm. De gemiddelde positieve afwijking in de periode 1994-2003 bedroeg zelfs 5,2 pct. van de ontvangsten van dit gewest. Aan het einde van de periode, in 2002 en 2003, kwamen de saldi zeer dicht in de buurt van de doelstellingen.

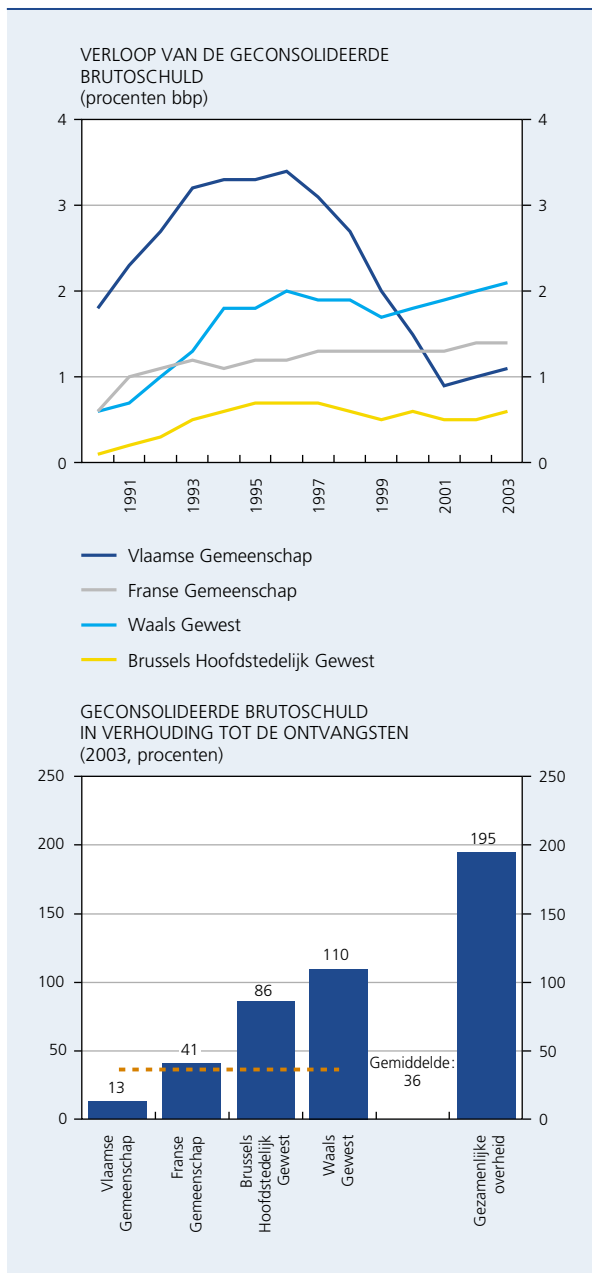
4.3 Schuld van de gemeenschappen en gewesten

Zoals reeds vermeld, vertegenwoordigt de schuld van de gemeenschappen en gewesten slechts een klein gedeelte van de schuld van de gezamenlijke overheid. Die schuld, die was gestegen van 3,2 pct. bbp in 1990 tot 7,4 pct. bbp in 1996, heeft sedert dat laatste jaar een gunstig verloop vertoond. In 2003 bedroeg de schuld van de gemeenschappen en gewesten 5,2 pct. bbp.

Deze trendmatige daling in verhouding tot het bbp is te danken aan de Vlaamse Gemeenschap, die erin is geslaagd haar schuld te reduceren als gevolg van, vooral, de positieve saldi die zij in de periode 1996-2001 wist te realiseren. Haar schuld daalde derhalve van 3,4 pct. bbp in 1996 tot 1,1 pct. bbp in 2003 en zakte aldus tot onder die van de Franse Gemeenschap (1,4 pct. bbp) en van het Waalse Gewest (2,1 pct. bbp). De schuld van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest bedroeg in 2003 0,6 pct. bbp.

Een van de manieren om het relatieve gewicht van de schuld weer te geven, bestaat erin die schuld te beschouwen in verhouding tot de ontvangsten. Daaruit blijkt dat het relatieve belang van de schuld sterk verschilt naargelang van de entiteiten. Voor de Vlaamse Gemeenschap is het gewicht van de schuld zeer gering, aangezien die verhouding in 2003 slechts 13 pct. bedroeg. Ook voor de Franse Gemeenschap ligt de verhouding (41 pct.) relatief laag. In het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest weegt de schuld relatief zwaarder: de verhouding bedroeg er in 2003 86 pct. In het Waalse Gewest, ten slotte, vertegenwoordigde de schuld in dat jaar 1,1 maal de jaarlijkse ontvangsten. Al deze schuldratio's liggen echter heel wat lager dan het hoge niveau van 195 pct. waaraan de gezamenlijke overheid – in casu de federale overheid – het hoofd moet bieden.

GRAFIEK 13 GECONSOLIDEERDE BRUTOSCHULD VAN DE GEMEENSCHAPPEN EN GEWESTEN



Bronnen : INR, NBB.

5.1 Projecties inzake ontvangsten

Een dergelijke oefening is alleen mogelijk op basis van een hele reeks veronderstellingen ten aanzien van toekomstige ontwikkelingen. De belangrijkste daarvan is dat het bruto nationaal inkomen in de periode 2004-2010 in reële termen met gemiddeld 2 pct. zal groeien⁽²⁾. Voorts wordt ervan uitgegaan dat het verloop van de personenbelasting in de drie gewesten identiek zal zijn. Ten slotte zijn de berekeningen gebaseerd op de hypothese dat het verloop van de eigen fiscale ontvangsten en de overige ontvangsten overeen zal stemmen met de bbp-groei⁽³⁾. Vooral in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest is het aandeel van deze ontvangsten vrij aanzienlijk. Ontwikkelingen die eventueel van deze hypothese afwijken, kunnen echter niet worden uitgesloten, vooral daar de gewesten over een in het kader van het Lambermont-akkoord verruimde fiscale autonomie beschikken. Het spreekt vanzelf dat indien de parameters anders evolueren dan waar hier wordt van uitgegaan, ook de resultaten anders zullen zijn. De projecties in dit artikel hebben dan ook een louter illustratief karakter.

Op basis van deze hypothesen zullen de middelen van de financieringswet tijdens de beschouwde periode met gemiddeld 1,8 pct. per jaar toenemen. Die ontwikkeling is evenwel verschillend naargelang van de entiteiten. De ontvangsten zullen relatief fors groeien in de Vlaamse Gemeenschap (1,9 pct.) en in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest (2,2 pct.), en minder sterk in de Franse Gemeenschap (1,5 pct.) en in het Waalse Gewest (1,6 pct.).

Aan deze uiteenlopende ontwikkelingen zijn verschillende factoren debet. Er is reeds vermeld dat, ceteris paribus, de sleutel voor de verdeling van de btw-middelen onder de gemeenschappen gaandeweg ten voordele van de Vlaamse en ten nadele van de Franse Gemeenschap zal evolueren. Voor de verdeling van de in het kader van het Lambermont-akkoord toegekende supplementaire middelen zal immers geleidelijk worden overgeschakeld op de opbrengst van de personenbelasting.

5. Projecties

Dit hoofdstuk bevat projecties met betrekking tot het ontvangstenverloop van de gemeenschappen en gewesten in de periode tot 2010. Ervan uitgaande dat alle entiteiten in 2010 ten minste een evenwicht zullen hebben bereikt – wat overeenstemt met de doelstellingen die door de Hoge Raad van Financiën zijn geformuleerd⁽¹⁾ – kan daaruit de toegestane stijging van de primaire uitgaven worden afgeleid.

- (1) Voor de gewesten wordt een klein overschot aanbevolen ten belope van het bedrag aan uitgaven in de vorm van kredietverleningen en deelnemingen. Voor de Franse Gemeenschap wordt rekening gehouden met een traject waarbij tegen 2010 een overschot van 100 miljoen euro wordt verkregen, zoals bepaald in haar plan inzake schuldafbouw (decreet van 19 december 2002).
- (2) Deze berekeningen berusten tevens op de hypothese van een gemiddelde jaarlijkse stijging van de nationale consumptieprijsindex met 1,75 pct., alsook op de bevolkingsprojecties van het Nationaal Instituut voor de Statistiek en het Federaal Planbureau. Voor het aantal leerlingen per gemeenschap worden de voor 2004 geldende verhoudingen doorgetrokken. Op basis van het verloop van het aantal leerlingen gedurende het voorbije decennium en de verwachte demografische ontwikkeling kan evenwel niet worden uitgesloten dat het aantal leerlingen in de Franse Gemeenschap iets gunstiger zal evolueren dan in de Vlaamse Gemeenschap.
- (3) Met uitzondering van de trekingsrechten inzake de wedertewerking van de werklozen – waarvoor nominale bedragen gelden – en de dotaties voor buitenlandse studenten – die enkel aan de inflatie worden aangepast.

TABEL 6 AFGELEIDE PRIMAIRE UITGAVENGROEI 2004-2010: GEMEENSCHAPPEN EN GEWESTEN

	Vlaamse Gemeenschap	Franse Gemeenschap	Waals Gewest	Brussels Hoofdstedelijk Gewest	Noorden	Zuiden	Totaal
Verloop van het saldo (procenten bbp) ⁽¹⁾	-0,2	0,1	0,1	0,0	-0,2	0,1	0,0
Reële groei ontvangsten ⁽²⁾	1,9	1,5	1,6	2,0	1,9	1,6	1,8
waarvan :							
Middelen van de financieringswet	1,9	1,5	1,6	2,2	1,9	1,5	1,8
Reële groei primaire uitgaven ⁽²⁾	2,3	1,4	1,3	2,1	2,3	1,4	2,0

Bronnen : HRF, INR, Rijksmiddelenbegroting, NBB.

(1) Noodzakelijk verloop om de HRF-doelstellingen voor 2010 te bereiken.

(2) Gedefieerd aan de hand van de nationale consumptieprijsindex (hypothese : 1,75 pct.).

Tevens is er het effect van de zogeheten negatieve term. Deze laatste duidt op de vermindering van de aan de gewesten overgedragen personenbelasting bij wijze van compensatie voor de vanaf 2002 geldende nieuwe gewestbelastingen. Het verloop van deze negatieve term is gekoppeld aan 91 pct. van de bni-groei; de compensatie voor het kijk- en luistergeld wordt enkel aangepast aan de inflatie. Aangezien het initiële bedrag van de afgestane personenbelasting gekoppeld is aan de reële bni-groei en aan de inflatie, en de negatieve term, waarmee dit initiële bedrag wordt verminderd, trager groeit, zal het bedrag dat finaal aan de deelgebieden wordt toegekend, sneller toenemen dan de bni-groei. Dit effect is vooral voordelig voor het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, aangezien de negatieve term er relatief omvangrijk is omdat de gewestbelastingen die in 2002 supplementair werden overgedragen er relatief groter zijn dan in de andere gewesten.

Ten slotte is er het effect van de solidariteitstussenkomst. In de financieringswet is bepaald dat de reële omvang van die tussenkomst afhangt van het verschil in niveau tussen de in ieder gewest per inwoner betaalde personenbelasting. Het feit dat er in deze projectie wordt van uitgegaan dat de personenbelasting in de drie gewesten op identieke wijze zal evolueren, impliceert dat het reële bedrag van de middelen in de vorm van een solidariteitstussenkomst niet zal toenemen; dit in tegenstelling tot de rest van het toegewezen gedeelte van de personenbelasting, die in reële termen iets forser zal stijgen dan het bni. Aangezien de solidariteitstussenkomst voor het Waalse Gewest ruim een kwart van de ontvangsten uit de

financieringswet uitmaakt ⁽¹⁾, wordt de reële toename van die ontvangsten hierdoor aanzienlijk afgeremd.

Al deze factoren samen maken dat de middelen van de financieringswet in het noorden van het land in de periode 2004-2010 met gemiddeld 1,9 pct. per jaar zullen aangroeien, terwijl de toename in het zuiden beperkt zal blijven tot 1,5 pct.

5.2 Afgeleide groei van de primaire uitgaven

Op basis van de vermelde benadering kan worden afgeleid dat de primaire uitgaven van het geheel van de gemeenschappen en gewesten in de periode 2004-2010 met gemiddeld 2 pct. per jaar mogen groeien. Dat percentage stemt exact overeen met de hypothese die is gehanteerd voor de groei, tijdens die periode, van het bbp tegen vaste prijzen en van het reële bni. Ook volgens andere groei-scenario's zou de afgeleide groei van de uitgaven blijven sporen met de expansie van de economische activiteit.

Voor de Vlaamse Gemeenschap mogen de primaire uitgaven met reëel 2,3 pct. groeien. Aangezien de ontvangsten net iets minder sterk zullen toenemen dan het bbp, is die relatief hoge groei toe te schrijven aan de mogelijkheid waarover de Vlaamse Gemeenschap beschikt om haar overschot af te bouwen. Voor het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest zouden de primaire uitgaven met reëel 2,1 pct. per jaar kunnen groeien, wat overeenstemt met de verwachte ontwikkeling van de middelen uit de financieringswet. In de Franse Gemeenschap en het Waalse Gewest daarentegen mogen de primaire uitgaven met reëel niet méér dan 1,3 à 1,4 pct. toenemen. Een en ander is het gevolg van de relatief lage ontvangstengroei

(1) In 2003 bedroeg de solidariteitstussenkomst 27 pct. van de aan het Waalse Gewest overgedragen personenbelasting (na aftrek van de negatieve term). Voor het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest was dat 17 pct.

van deze entiteiten, in combinatie met de noodzaak tot het verder terugdringen van hun tekorten. Samenvattend mag worden gesteld dat, voor de periode 2004-2010, in het noorden van het land een reële groei van de primaire uitgaven mogelijk is met 2,3 pct. per jaar, terwijl die toename in het zuiden beperkt zal blijven tot 1,4 pct.

Conclusie

Het financieringssaldo van de gemeenschappen en gewesten is het afgelopen decennium systematisch verbeterd, voornamelijk als gevolg van de stevige groei van de ontvangsten. Tijdens de zogeheten overgangperiode tot 1999 zorgden specifieke mechanismen in de financieringswet immers voor een uitermate forse toename van de toegewezen middelen in de vorm van personenbelasting. De uitgaven van het geheel van de gemeenschappen en gewesten groeiden even snel als die van de gezamenlijke overheid.

Voor het aan de gemeenschappen en gewesten toegewezen gedeelte van de personenbelasting werd geleidelijk overgeschakeld op een verdeelsleutel op basis van de opbrengst van de in iedere entiteit geïnde personenbelasting, waardoor de middelen van de financieringswet in het noorden van het land sneller groeiden dan in het zuiden.

Derhalve heeft het noorden recentelijk omvangrijke belastingverminderingen ten uitvoer kunnen leggen, terwijl de impact van de belastinghervormingen in het zuiden veel beperkter is gebleven. Aangezien de ontvangsten tijdens de voorbije tien jaar in alle entiteiten fors zijn gegroeid dan de uitgaven – deze laatste namen in het noorden sterker toe dan in het zuiden –, zijn alle gemeenschappen en gewesten erin geslaagd hun financieringssaldo te verbeteren.

Teneinde in 2010 de evenwichtsdoelstelling van de Hoge Raad van Financiën te bereiken, mogen de uitgaven van het geheel van de gemeenschappen en gewesten niet fors groeien dan het bbp. Het toegestane uitgavenverloop zal voor de afzonderlijke entiteiten wellicht niet identiek zijn. In het noorden van het land zullen de uitgaven iets krachtiger mogen toenemen dan in het zuiden omdat, met name, het noorden over de mogelijkheid beschikt zijn overschot terug te dringen, terwijl het zuiden zijn – weliswaar geringe – tekorten moet wegwerken.

Verloop van de resultaten en van de financiële structuur van de ondernemingen in 2003

David Vivet

Inleiding

Elk jaar analyseert de Nationale Bank in het vierde kwartaalnummer van het Economisch Tijdschrift de ontwikkelingen in de jaarrekeningen van de niet-financiële ondernemingen. In het najaar beschikt de Balanscentrale immers reeds over een representatief staal van de jaarrekeningen met betrekking tot het voorgaande jaar. De bevindingen op basis van dit staal kunnen derhalve op relatief betrouwbare wijze worden uitgebreid tot het geheel van de populatie.

Vroeger bestond dit artikel hoofdzakelijk uit een onderzoek van de ontwikkelingen in de resultatenrekening van de ondernemingen. De laatste jaren werd dat onderzoek geleidelijk aangevuld met een financiële en micro-economische analyse, niet enkel van de resultatenrekening, maar ook van de balans en de bijlagen van de jaarrekeningen. Deze ontwikkeling zet zich dit jaar verder door: voor het eerst worden de resultaten voorgesteld van een intern falingspredictiemodel. Door het vroegtijdig opsporen van financiële risico's biedt het model een nieuwe kijk op de financiële realiteit van de Belgische ondernemingen.

Het artikel bestaat uit drie delen. Het eerste beschrijft de methodologie en het staal die voor het onderzoek werden gebruikt. In het tweede deel wordt het verloop van de belangrijkste posten van de resultatenrekening geëxtrapoleerd. Het derde deel, tot slot, bevat een financiële analyse van de Belgische vennootschappen, aangevuld met de interpretatie van de resultaten van het falingspredictiemodel.

1. Methodologie en constant staal

1.1 Kenmerken van de gebruikte gegevens en samenstelling van het constante staal

Sinds het einde van de jaren zeventig verzamelt de Balanscentrale jaarlijks de gegevens over de rekeningen van de niet-financiële vennootschappen. Daartoe dienen de ondernemingen, uiterlijk zeven maanden na de afsluiting van het boekjaar, hun jaarrekeningen neer te leggen door middel van een gestandaardiseerd formulier. Vervolgens worden de gegevens eventueel gecorrigeerd teneinde te voldoen aan de vereiste kwaliteitsnormen, zodat vanaf september een eerste analyse kan worden gemaakt. Zoals elk jaar moeten evenwel twee methodologische kanttekeningen worden gemaakt inzake de aard van de beschikbare gegevens voor het laatste bestudeerde boekjaar, in dit geval 2003.

Enerzijds is de populatie van de jaarrekeningen van 2003 onvolledig. Dat is een gevolg van het feit dat veel jaarrekeningen met vertraging worden neergelegd of niet voldoen aan de rekenkundige en logische controles van de Balanscentrale. Voor het boekjaar 2002, bijvoorbeeld, bedroeg het aandeel van de niet neergelegde of onbruikbare jaarrekeningen op 31 augustus 2003 28 pct.⁽¹⁾, of bijna 75.000 eenheden. Doordat deze problemen zich vooral bij kleine ondernemingen voordoen, vertegenwoordigden de ontbrekende jaarrekeningen 12 pct. van

(1) Ter herinnering, op 31 december 2003 beliep deze verhouding nog slechts 5 pct.

TABEL 1 FINANCIEEL PROFIEL VAN DE ONDERNEMINGEN OP BASIS VAN DE NEERLEGGINGSTERMIJN VAN DE JAARREKENINGEN ⁽¹⁾
(2002, medianen)

	Vóór 31 augustus 2003 neergelegde jaarrekeningen	Na 31 augustus 2003 neergelegde jaarrekeningen
Liquiditeit in ruime zin . . .	1,22	1,11
Financiële onafhankelijkheidsgraad	30,62	23,23
Nettorentabiliteit van het eigen vermogen	5,37	4,44

Bron: NBB.

(1) De financiële ratio's zijn gedefinieerd in bijlage 2. Hun draagwijdte wordt toegelicht in het derde deel van het artikel.

de toegevoegde waarde van het geheel van de niet-financiële vennootschappen, met andere woorden een kleiner maar toch niet te verwaarlozen aandeel⁽¹⁾.

Anderzijds verkeren de ondernemingen die hun jaarrekening met vertraging neerleggen, in een structureel minder gunstige financiële situatie dan de andere. Tabel 1, met betrekking tot het boekjaar 2002, toont aan dat er significante verschillen bestaan tussen de ondernemingen naar gelang van het moment waarop ze hun jaarrekening indienen: ondernemingen die hun jaarrekening na 31 augustus 2003 hebben neergelegd zijn aanzienlijk minder liquide, minder solvabel en minder rendabel⁽²⁾. Naar alle waarschijnlijkheid schetsen de momenteel beschikbare gegevens voor 2003 dus een te optimistisch beeld van de realiteit.

Als gevolg van deze dubbele vertekening zijn de gegevens van 2003 niet rechtstreeks vergelijkbaar met die van de voorgaande jaren. Om toch een vergelijking te kunnen maken, wordt een beroep gedaan op de methode van het zogenaamde constante staal. Het constante staal 2002-2003 bestaat uit de ondernemingen die zowel voor 2002 als voor 2003 een jaarrekening hebben neergelegd en die voldoen aan de volgende voorwaarden:

- de twee jaarrekeningen hebben betrekking op een boekjaar van twaalf maanden;
- de twee jaarrekeningen voldoen aan de kwaliteitsvereisten van de Balanscentrale;
- de jaarrekening met betrekking tot het boekjaar 2002 werd neergelegd vóór 31 augustus 2003;
- de jaarrekening met betrekking tot het boekjaar 2003 werd neergelegd vóór 31 augustus 2004.

De methode bestaat erin de resultaten van 2003 te extrapoleren aan de hand van de ontwikkelingen binnen het constante staal: de cijfers van 2003 worden berekend door de binnen het staal opgetekende veranderingspercentages toe te passen op de definitieve cijfers van 2002. Er wordt dus uitgegaan van de hypothese dat de ontwikkelingen binnen het constante staal representatief zijn voor de ontwikkelingen in het geheel van de populatie. Zoals blijkt uit de voorgaande edities van het artikel, kunnen de ramingen als bevredigend worden omschreven, aangezien ze in een zeer grote meerderheid van de gevallen een duidelijk beeld schetsen van de richting en de omvang van de reële bewegingen.

1.2 Indelingen naar de omvang en de bedrijfstak van de vennootschappen

De niet-financiële ondernemingen vormen een heterogene populatie waarin soms zeer uiteenlopende ontwikkelingen kunnen worden vastgesteld. De uit de analyse van de algemene resultaten afgeleide tendensen dienen bijgevolg verder te worden verfijnd aan de hand van een studie volgens ondernemingsgrootte en bedrijfstak. De financieringswijze en, meer in het algemeen, de financiële situatie van de ondernemingen variëren doorgaans met de omvang van de onderneming. Bovendien zijn de ondernemingen onderhevig aan voor elke bedrijfstak specifieke conjunctuurontwikkelingen, die meestal tot uiting komen in het verloop van hun jaarrekening.

Het onderscheid op basis van de omvang berust op de criteria van het wetboek van vennootschappen. Volgens deze criteria kunnen de volgende ondernemingen als grote ondernemingen worden beschouwd:

- ondernemingen waarvan het jaargemiddelde van het aantal werknemers meer dan 100 bedraagt of
- ondernemingen die meer dan één van de volgende criteria overschrijden:
 - jaargemiddelde van het personeelsbestand: 50;
 - jaaromzet, exclusief btw: 6.250.000 euro;
 - balanstotaal: 3.125.000 euro⁽³⁾.

De ondernemingen die deze criteria niet overschrijden, dat wil zeggen de kmo's, mogen hun jaarrekening opstellen volgens een verkort schema, in tegenstelling tot de grote ondernemingen, die verplicht zijn een volledig schema in

(1) Bovendien moet worden opgemerkt dat elk jaar een aantal vennootschappen geen jaarrekening neerlegt, ondanks de wettelijke verplichting. Deze vennootschappen moesten noodgedwongen buiten beschouwing worden gelaten bij de berekening van de genoemde percentages.

(2) De termijn voor het neerleggen van de jaarrekening maakt overigens deel uit van de verklarende variabelen van het hierna voorgestelde falingspredictiemodel: hoe later een onderneming haar jaarrekening neerlegt, hoe groter het model het risico van een faillissement inschat.

(3) Deze criteria worden uitvoeriger omschreven in artikel 15 van het wetboek van vennootschappen.

te dienen. Niet alle kmo's maken evenwel gebruik van deze faciliteit. Die situatie heeft tot gevolg dat de populatie van volgens het volledige schema ingediende jaarrekeningen niet enkel jaarrekeningen van grote ondernemingen bevat, maar ook van een aanzienlijk aantal kmo's. Van de 16.000 ingediende volledige schema's in 2002, bijvoorbeeld, waren er bijna 7.500 afkomstig van een kmo, of 47 pct. Aan de hand van het type van schema kan derhalve tussen de ondernemingen geen accuraat onderscheid worden gemaakt naar hun omvang. Om die reden berust het onderscheid sedert 2001 niet meer op het type van neergelegd schema, maar wel op de strikte naleving van de criteria van het wetboek van vennootschappen. De kmo's die een volledig schema hebben neergelegd, worden niet langer in de populatie van de grote ondernemingen ingedeeld, maar in die van de kmo's⁽¹⁾.

Het onderscheid op basis van de bedrijfstak steunt op de activiteitennomenclatuur NACE-BEL, die voor de meeste statistieken met een uitsplitsing naar bedrijfstak in België wordt gebruikt. De samenstelling van de bestudeerde bedrijfstakken wordt toegelicht in bijlage 1.

1.3 Representativiteit van het constante staal

Het constante staal 2002-2003 wordt voorgesteld in tabel 2. Het bevat 134.493 ondernemingen, of 57 pct. van het totale aantal neergelegde jaarrekeningen in 2002. Net als de voorgaande jaren ligt de aan de hand van het balanstotaal gemeten representativiteitsgraad duidelijk hoger, met name op bijna 81 pct. Dat kan worden verklaard doordat de representativiteit traditioneel groter is bij de grote ondernemingen dan bij de kmo's. Zo ligt de dekingsgraad van de grote ondernemingen binnen het staal 2002-2003 17,5 procentpunten hoger inzake het aantal ondernemingen en 22,3 procentpunten wat het balanstotaal betreft. Grote ondernemingen zijn immers van nature geneigd hun jaarrekeningen sneller neer te leggen; bovendien worden ze bijzonder aandachtig gevolgd door de Balanscentrale, die zo snel mogelijk een hoge representativiteit inzake toegevoegde waarde wil bereiken. Daarnaast ligt de dekingsgraad in de verwerkende nijverheid hoger dan in de niet-verwerkende bedrijfstakken, voornamelijk als gevolg van het gewicht van de grote ondernemingen. Tot slot moet worden opgemerkt dat de representativiteit van het constante staal sinds twee jaar aanmerkelijk is toegenomen. Aan de oorsprong van deze verbetering ligt de programmawet van 8 april 2003, die administratieve boetes invoerde bij laattijdige neerlegging van de jaarrekening. Deze boetes werden van kracht vanaf de jaarrekeningen die werden afgesloten op 31 december 2002 en hadden een duidelijke invloed op de snelheid waarmee de jaarrekeningen werden neergelegd.

TABEL 2 SAMENSTELLING EN REPRESENTATIVITEIT VAN HET CONSTATE STAAL 2002-2003

	Vennootschappen in het staal 2002-2003	Totaal van de niet-financiële vennootschappen in 2002	Representativiteit van het staal, in pct.
Aantal ondernemingen	134.493	235.880	57,0
Grote ondernemingen . . .	6.378	8.627	73,9
Kmo's	128.115	227.253	56,4
Verwerkende nijverheid . .	13.596	21.828	62,3
Niet-verwerkende bedrijfstakken	120.897	214.052	56,5
Balanstotaal (in miljoenen euro's)⁽¹⁾ . . .	676.713	838.213	80,7
Grote ondernemingen . . .	578.941	682.117	84,9
Kmo's	97.772	156.096	62,6
Verwerkende nijverheid . .	162.337	184.024	88,2
Niet-verwerkende bedrijfstakken	514.376	654.189	78,6

Bron : NBB.

(1) Het balanstotaal van de vennootschappen van het constante staal is dat van 2002.

2. Verloop van de belangrijkste componenten van de resultatenrekening

2.1 Conjunctuurklimaat en verloop van de belangrijkste componenten van de resultatenrekening

In 2003 was het activiteitsverloop in België opnieuw aarzelend, tot het begin van het tweede semester. In totaal is het bbp in reële termen met 1,3 pct. toegenomen, na een stijging met respectievelijk 0,7 en 0,9 pct. in 2001 en 2002. Het is voor het eerst sinds het begin van de jaren tachtig dat in België een zo lange periode van zwakke groei werd opgetekend. Anders dan het jaar voordien bleken de gezinsbestedingen een belangrijke groeiondersteunende factor, terwijl de brutovorming van vast kapitaal door de ondernemingen opnieuw terugliep. Tegelijkertijd werd de bijdrage van de netto-uitvoer van goederen en diensten aan de groei negatief, als gevolg van de aanzienlijke versnelling van de invoer. In vergelijking met het eurogebied als geheel hield België relatief goed stand; de twee gebieden vertoonden nochtans een

(1) Voor meer bijzonderheden over deze herindeling, zie het artikel van vorig jaar.

TABEL 3 VOORNAAMSTE BESTANDDELEN VAN DE RESULTATENREKENING

	Veranderingspercentages t.o.v. het voorgaande jaar					Miljoenen euro's	Procenten van de toegevoegde waarde
	1999	2000	2001	2002	2003 r	2003 r	2003 r
Toegevoegde waarde	3,9	7,6	2,1	1,5	3,4	129.716	100,0
Personeelskosten (-)	5,0	6,0	3,9	3,2	1,5	77.277	59,6
Afschrijvingen, waardeverminderingen en voorzieningen (-)	3,6	10,2	5,2	-2,0	-4,3	24.102	18,6
Overige bedrijfskosten (-)	-2,7	11,4	7,8	-2,2	5,0	7.175	5,5
<i>Totaal van de bedrijfskosten</i>	<i>4,2</i>	<i>7,3</i>	<i>4,4</i>	<i>1,6</i>	<i>0,4</i>	<i>108.554</i>	<i>83,7</i>
Nettobedrijfsresultaat	2,7	8,7	-10,6	0,7	22,6	21.162	16,3
Financiële opbrengsten (+)	10,8	38,6	5,4	24,5	6,8	50.041	38,6
Financiële kosten (-)	6,9	33,1	4,6	38,8	3,1	44.346	34,2
<i>Financieel resultaat</i>	<i>44,2</i>	<i>73,7</i>	<i>9,4</i>	<i>-42,2</i>	<i>47,6</i>	<i>5.695</i>	<i>4,4</i>
Courant resultaat	7,9	19,5	-5,8	-11,3	27,2	26.857	20,7
Uitzonderlijk resultaat ⁽¹⁾ (+)	-	-	-	-	-	3.814	2,9
Nettoresultaat vóór belastingen	19,7	4,3	-10,1	-26,9	66,3	30.671	23,6
Belastingen op het resultaat (-)	10,4	11,5	-0,2	-4,9	7,3	6.606	5,1
Nettoresultaat na belastingen	22,5	2,3	-13,1	-34,5	95,8	24.065	18,6

Bron: NBB.

(1) De berekening van een veranderingspercentage is weinig relevant voor dit aggregaat, dat zich niet leent tot een betrouwbare raming.

gelijklopend groeiprofiel, namelijk een nagenoeg vlakke activiteitsontwikkeling in het eerste halfjaar en een aanmerkelijke opleving vanaf het derde kwartaal.

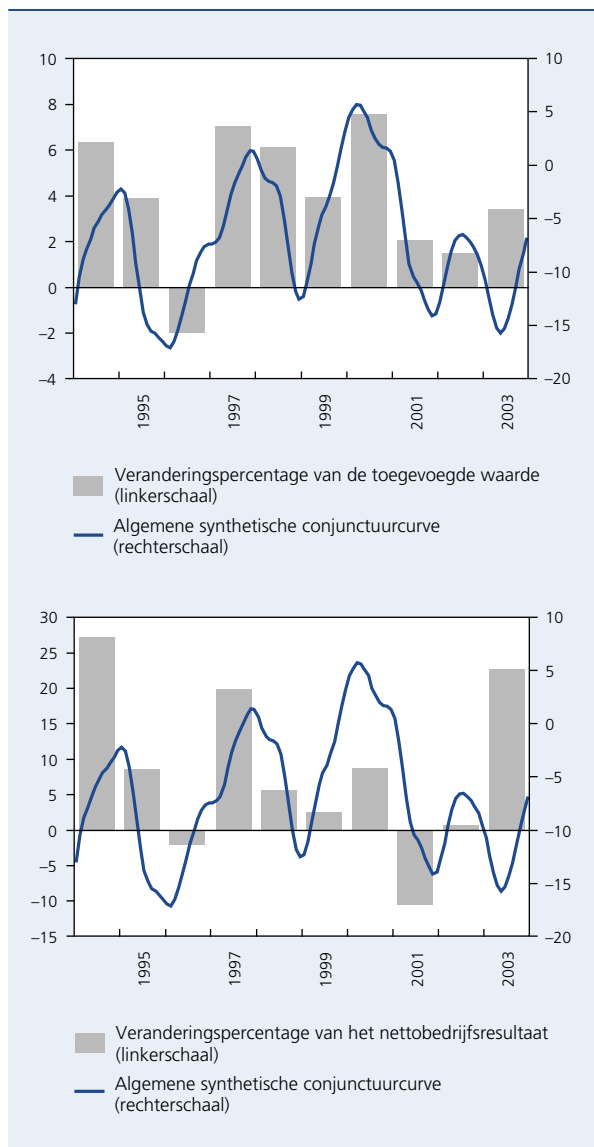
Tegen die achtergrond bedroeg de totale door de niet-financiële ondernemingen gecreëerde toegevoegde waarde, dat wil zeggen het verschil tussen de bedrijfsopbrengsten en de kostprijs van de door derden geleverde goederen en diensten, bijna 130 miljard euro (tegen werkelijke prijzen) in 2003. Daarmee steeg de totale toegevoegde waarde tussen 2002 en 2003 met 3,4 pct., het beste resultaat sinds drie jaar.

Dankzij de toegevoegde waarde die zij creëert, kan een onderneming haar bedrijfskosten dekken. Het verschil tussen beide is het nettobedrijfsresultaat. Dit laatste omvat de opbrengst van de handels- of industriële activiteit van de onderneming. De personeelskosten maken het leeuwendeel van de bedrijfskosten uit: in 2003 beliepen ze bijna 60 pct. van de toegevoegde waarde. Ten opzichte van 2002 stegen ze in een zeer gematigd tempo van 1,5 pct., de geringste stijging sinds 1996. Veruit de belangrijkste bedrijfskosten, na de personeelskosten, zijn de afschrijvingen: in 2003 beliepen ze 17,5 pct. van de

toegevoegde waarde. In 2003 liepen ze voor het tweede opeenvolgende jaar terug, als gevolg van de inkrimping van de bedrijfsinvesteringen. Grotendeels onder invloed van het verloop van de personeelskosten en de afschrijvingen bleven de totale bedrijfskosten nagenoeg onveranderd, met een stijging van amper 0,4 pct.

In tegenstelling tot de voorgaande jaren overtrof de stijging van de toegevoegde waarde dus ruimschoots die van de bedrijfskosten. Onder invloed van uiteenlopende ontwikkelingen is het nettobedrijfsresultaat van het geheel van niet-financiële vennootschappen met 23 pct. gestegen, tot 21,2 miljard euro. Een dergelijke stijging was niet meer opgetekend sinds 1997. De ontwikkelingen van de toegevoegde waarde en van het nettobedrijfsresultaat kunnen overigens worden vergeleken met het verloop van de conjunctuurindicator (grafiek 1). Deze drie grootheden vertonen traditioneel een soortgelijk verloop. Dat was opnieuw het geval in 2003: het duidelijke en algemene herstel van het ondernemersvertrouwen, dat tot uiting kwam vanaf het derde kwartaal van 2003 (en zich doorzette in 2004), kan in verband worden gebracht met de versterkte groei van de toegevoegde waarde en van het nettobedrijfsresultaat.

GRAFIEK 1 TOEGEVOEGDE WAARDE,
NETTOBEDRIJFSRESULTAAT EN
CONJUNCTUURINDICATOR



Bron : NBB.

In overeenstemming met de algemene tendens van het afgelopen decennium, stegen de financiële opbrengsten sneller dan de financiële kosten⁽¹⁾. Daardoor is het financiële resultaat opnieuw gestegen, tot bijna 5,7 miljard euro. Het uitzonderlijke resultaat beliep 3,8 miljard euro en komt voornamelijk voort uit een aanzienlijke meerwaarde op vaste activa in de bedrijfstak telecommunicatie. Als gevolg van de verbetering van hun rentabiliteit, ten slotte, zagen de vennootschappen hun belastingen op het resultaat in 2003 stijgen, na twee jaar van daling. Na aggregatie van alle componenten van de resultatenrekening lieten de niet-financiële vennootschappen een nettowinst

na belastingen van 24 miljard euro optekenen, dat is een stijging met 96 pct. ten opzichte van 2002. Indien ze wordt bevestigd door de definitieve gegevens, zou deze bijna-verdubbeling van de winst, na twee jaar van sterke daling, een historisch record betekenen.

2.2 Resultaten naar bedrijfstak

In de verwerkende nijverheid bedroeg de groei van de toegevoegde waarde in 2003 2,5 pct. (tabel 4). Voor het tiende opeenvolgende jaar was hij lager dan de groei die in de niet-verwerkende bedrijfstakken wordt opgetekend. Die matige groei is onder meer te wijten aan de appreciatie van de euro ten opzichte van de dollar – die de exportgerichte industrieën trof – alsook aan de hevige internationale concurrentie, in het bijzonder die van de lagekostenlanden. De branches die het meest te lijden hadden onder die trend waren de chemische nijverheid, waar de groei gering was, en de metaalverwerking, waar de activiteit opnieuw gekrompen is. De voedingsnijverheid is een van de enige takken met een noemenswaardige groei, die te danken was aan de stevige detailverkoop van levensmiddelen.

In tegenstelling tot de toegevoegde waarde is het nettobedrijfsresultaat van de verwerkende nijverheid, net als in 2001, fors gestegen, namelijk met 15 pct. Dit resultaat kwam vooral tot stand door een bijna-stagnatie van de personeelskosten, die resulteerde uit het banenverlies en de herstructureringen waardoor de meeste bedrijfstakken werden getroffen. In mindere mate heeft ook de zwakke groei (1,4 pct.) van de afschrijvingen bijgedragen tot de stijging van het bedrijfsresultaat. Ten slotte moet worden gewezen op de zorgwekkende situatie van de textielnijverheid en de houtnijverheid, twee middelgrote verwerkende bedrijfstakken. Als gevolg van een nieuwe en aanzienlijke inkrimping van de activiteit leidde het jaar 2003 in beide branches tot een scherpe correctie van het bedrijfsresultaat. Vooral de textielnijverheid was de laatste twee jaar het toneel van tal van herstructureringen.

In de niet-verwerkende bedrijfstakken bereikte de groei van de toegevoegde waarde bijna 4 pct. en veerde hij derhalve duidelijk op ten opzichte van 2001 en 2002. Die versteviging vond deels haar oorsprong in de handel en de telecommunicatie, die onder meer munt sloegen uit het herstel van de consumptieve bestedingen van de gezinnen. De bouwnijverheid heeft ook bijgedragen tot die ontwikkeling: na een stagnatie in 2002 is de activiteit in

(1) De voornaamste verklaring voor de snellere groei van de financiële opbrengsten ligt in het steeds grotere aandeel van de financiële activa in de balans van de ondernemingen. Met financiële activa worden financiële vaste activa bedoeld, alsook de vlottende rentedragende activa (waaronder thesauriebeleggingen en liquide middelen).

TABEL 4 TOEGEVOEGDE WAARDE EN NETTOBEDRIJFSRESULTAAT NAAR BEDRIJFSTAK

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

	Toegevoegde waarde		Nettobedrijfsresultaat		p.m. Procentueel belang van de bedrijfstak in de totale toegevoegde waarde in 2003
	2002	2003 r	2002	2003 r	
Verwerkende nijverheid	1,1	2,5	15,2	15,0	33,9
waarvan :					
Voedingsnijverheid	4,9	5,1	33,8	31,2	4,5
Textiel, kleding en schoeisel	-0,8	-11,4	1,1	-41,3	1,6
Houtnijverheid	-20,3	-4,8	-61,6	-77,1	0,4
Papier, uitgeverijen en drukkerijen	1,1	-0,4	8,5	17,8	2,6
Chemische nijverheid	4,3	0,8	33,5	11,5	9,0
IJzer- en staalnijverheid	2,8	0,2	51,3	51,7	4,5
Metaalverwerkende nijverheid	-4,4	-1,3	-2,3	11,4	6,8
Niet-verwerkende bedrijfstakken	1,7	3,9	-5,2	26,5	66,1
waarvan :					
Kleinhandel	9,2	8,7	4,2	34,3	8,5
Groothandel	-3,1	9,0	-24,9	19,8	12,8
Horeca	5,3	0,9	-3,1	-18,5	1,7
Vervoer	0,6	3,9	-76,0	3,1	7,4
Post en telecommunicatie	4,5	4,7	85,9	59,2	5,3
Verhuur en handel in onroerende goederen	4,1	2,9	-3,8	5,9	3,0
Diensten aan ondernemingen	2,7	2,7	11,8	14,5	12,0
Energie en water ⁽¹⁾	-0,6	-17,3	0,9	31,3	3,8
Bouwnijverheid	-0,1	3,2	-10,0	9,8	6,3

Bron: NBB.

(1) De sterke daling van de toegevoegde waarde, in 2003, in de bedrijfstak energie en water is afkomstig van de elektriciteitssector: krachtens de wet van 11 april 2003 hebben de vennootschappen Electrabel en SPE immers aan de vennootschap Synatom het beheer overgedragen van de voorzieningen die werden aangelegd voor de ontmanteling van de kerncentrales. Aangezien Synatom deel uitmaakt van de verwerkende nijverheid en dus niet behoort tot de bedrijfstak energie en water, werd de aan die overdracht verbonden daling van de toegevoegde waarde niet direct gecompenseerd in de bedrijfstak.

de branche in 2003 opnieuw toegenomen als gevolg van een opleving van de investeringen in woongebouwen, met name voor renovatie.

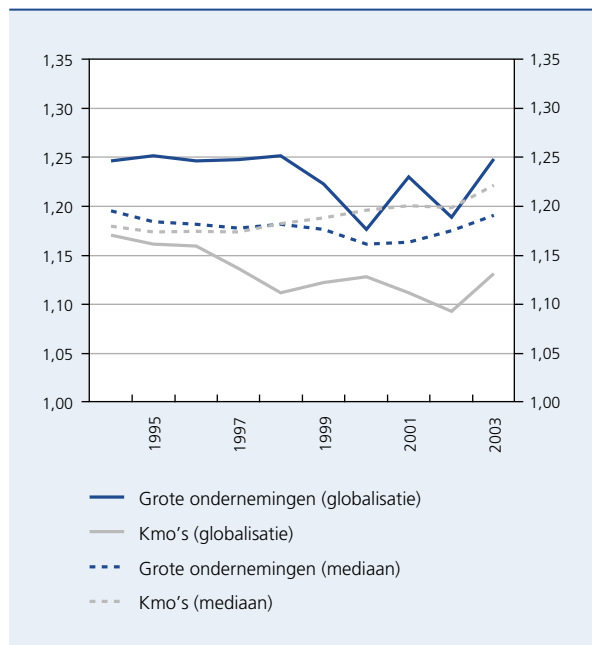
Na een inkrimping in 2002 is het bedrijfsresultaat van de niet-verwerkende bedrijfstakken van zijn kant met meer dan 26 pct. gegroeid. Het gaat om de grootste toename sinds meer dan tien jaar. Behalve aan de groei van de toegevoegde waarde is die stijging vooral toe te schrijven aan de forse daling van de toewijzingen aan afschrijvingen in meerdere bedrijfstakken, waaronder de diensten aan ondernemingen, het vervoer en de branche post en telecommunicatie. Over het geheel genomen zijn de afschrijvingslasten met meer dan 7 pct. teruggelopen; hieruit blijkt dat zowel in 2002 als in 2003 slechts geringe investeringsinspanningen werden geleverd (cf. *infra*). De toename van de personeelskosten met 2,1 pct., wat minder is dan de stijging van de toegevoegde waarde,

heeft eveneens bijgedragen tot de expansie van het netto-bedrijfsresultaat. Ten slotte werd in 2003 in verscheidene bedrijfstakken, namelijk de groothandel, het vervoer, de verhuur en handel in onroerende goederen en de bouwnijverheid, een hernieuwde groei van het bedrijfsresultaat opgetekend. Enkel de horeca, waarvan het bedrijfsresultaat voor het derde opeenvolgende jaar achteruitging, kon zich niet herstellen, vooral door de zwakke groei van de activiteit.

3. Verloop van de financiële situatie van de ondernemingen

De voorgestelde financiële analyse berust voornamelijk op de interpretatietheorie van de jaarrekeningen, waarvan in het bijzonder een aantal ratio's ontleend zijn. Aangezien het in het kader van dit artikel niet mogelijk

GRAFIEK 2 LIQUIDITEIT IN RUIME ZIN



Bron : NBB.

is de gehanteerde begrippen gedetailleerd te beschrijven, wordt de lezer, zo nodig, verzocht de standaardwerken terzake te raadplegen⁽¹⁾.

De financiële ratio's worden zowel voorgesteld in de vorm van globalisaties als in die van een mediaan. Een geglobaliseerde ratio is gelijk aan de deling van de som van de tellers door de som van de noemers van alle vennootschappen. De mediaan is dan weer de centrale waarde van een geordende verdeling: een gegeven ratio is voor 50 pct. van de vennootschappen hoger dan de mediaanratio en, derhalve, voor 50 pct. ervan lager dan die mediaan. Aangezien ze aan verschillende oogmerken beantwoorden, vullen beide maatstaven elkaar aan. Indien elke onderneming in aanmerking wordt genomen volgens haar reële gewicht in de teller en de noemer, weerspiegelt de geglobaliseerde ratio vooral de situatie van de grootste ondernemingen. Omdat ze de situatie van de centrale onderneming aangeeft, weerspiegelt de mediaan daarentegen de ontwikkeling van de hele populatie: de mediaan wordt immers in gelijke mate beïnvloed door elk van de bestudeerde ondernemingen, ongeacht hun omvang⁽²⁾.

(1) Voor de analyse van de jaarrekening in België, zie onder meer: Instituut der Bedrijfsrevisoren (1994), Lurkin P., Descendre N. en Lievens D. (1990), en Ooghe H. en Van Wymeersch C. (2003).

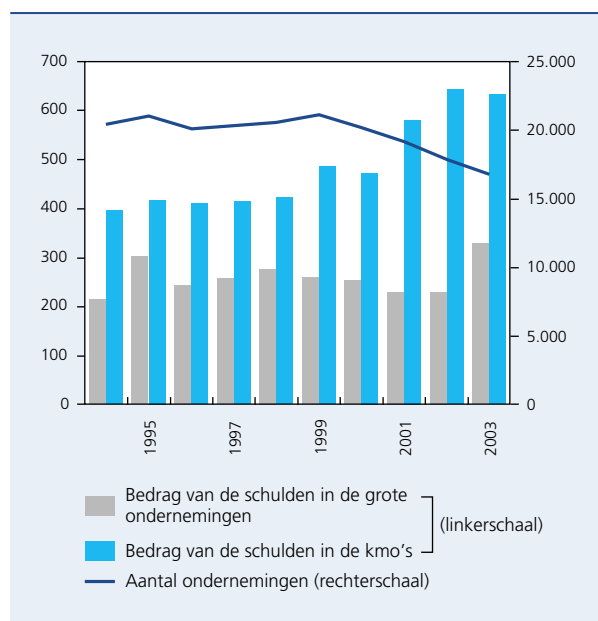
(2) Als micro-economische maatstaf kreeg de mediaan de voorkeur boven het gewone gemiddelde. In het kader van de analyse van de niet-financiële vennootschappen biedt de mediaan immers het voordeel dat ze robuuster is dan het gemiddelde, aangezien ze vrijwel niet wordt beïnvloed door de incidentele schommelingen van een klein aantal waarnemingen.

3.1 Liquiditeit

De liquiditeit heeft betrekking op het vermogen van de ondernemingen om de liquide middelen te mobiliseren die ze nodig hebben om aan hun korte-termijnverplichtingen te voldoen. Ze wordt traditioneel gewaardeerd aan de hand van de liquiditeitsratio in ruime zin. Deze laatste, die afgeleid is van het begrip nettobedrijfskapitaal, vergelijkt het totaal van de realiseerbare en beschikbare activa (voorraden, vorderingen op ten hoogste één jaar, thesauriebeleggingen, liquide middelen en overlopende rekeningen) met de korte-termijnpassiva (schulden op ten hoogste één jaar en overlopende rekeningen). Hoe hoger de liquiditeit in ruime zin, hoe beter de onderneming in staat is haar korte-termijnverplichtingen na te komen. Bij een ratio hoger dan één is het nettobedrijfskapitaal meer bepaald positief.

In 2003 bedroeg de globalisatieratio 1,25 voor de grote ondernemingen en 1,13 voor de kmo's (grafiek 2). In beide ondernemingscategorieën is de liquiditeit, na een inkrimping in 2002, verbeterd in 2003, wat wijst op een beter evenwicht in de vervaldagen. Uit de mediaanratio blijkt dat beide ondernemingscategorieën zeer stabiel bleven; hooguit kan sinds enkele jaren een licht verbeterende trend worden vastgesteld. Hoewel in grafiek 2 voor de liquiditeit van de Belgische vennootschappen een gelijkmatig beeld tot uiting komt, moet worden

GRAFIEK 3 VERVALLEN SCHULD JEGENS DE FISCUS EN DE RSZ (miljoenen euro's, tenzij anders vermeld)



Bron : NBB.

TABEL 5 VERVALLEN SCHULD JEGENS DE FISCUS EN DE RSZ, NAAR BEDRIJFSTAK

	Percentage betrokken ondernemingen		Bedrag van de schuld in pct. van het balanstotaal	
	2002	2003	2002	2003
Verwerkende nijverheid	7,3	7,1	0,06	0,07
waarvan :				
Voedingsnijverheid	7,0	6,2	0,06	0,08
Textiel, kleding en schoeisel	6,6	6,0	0,09	0,13
Houtnijverheid	8,3	8,2	0,23	0,28
Papier, uitgeverijen en drukkerijen	7,3	7,1	0,12	0,16
Chemische nijverheid	5,4	5,4	0,01	0,01
IJzer- en staalnijverheid	8,1	8,7	0,13	0,17
Metaalverwerkende nijverheid	7,6	7,7	0,09	0,09
Niet-verwerkende bedrijfstakken	7,0	6,5	0,12	0,13
waarvan :				
Kleinhandel	8,2	7,9	0,25	0,27
Groothandel	6,4	5,8	0,29	0,29
Horeca	11,7	11,3	0,46	0,49
Vervoer	7,1	7,0	0,18	0,44
Post en telecommunicatie	10,7	9,7	0,01	0,00
Verhuur en handel in onroerende goederen	3,6	3,0	0,15	0,10
Diensten aan ondernemingen	6,3	5,8	0,03	0,04
Energie en water	8,1	9,0	0,01	0,02
Bouwnijverheid	7,9	7,8	0,38	0,40

Bron : NBB.

opgemerkt dat 39 pct. van de ondernemingen een liquiditeit in ruime zin van minder dan één en bijgevolg een negatief nettobedrijfskapitaal liet optekenen.

De situatie van de vennootschappen met een precaire liquiditeit kan worden opgemaakt uit een onderzoek van de vervallen schuld jegens de fiscus en de RSZ, die wordt vermeld in de bijlage van de jaarrekening. De betalingsachterstallen tegenover die twee geprivilegieerde crediteuren gaan immers meestal gepaard met een ernstige kasmiddelencrisis in een onderneming; ze dienen trouwens als «knipperlichten» voor de opsporingsdiensten van de rechtbanken van koophandel in het kader van hun opdracht om ondernemingen in moeilijkheden op te sporen⁽¹⁾. De vervallen schuld jegens de fiscus en de RSZ vormt bovendien een van de centrale elementen van het hierna voorgestelde falingspredictiemodel.

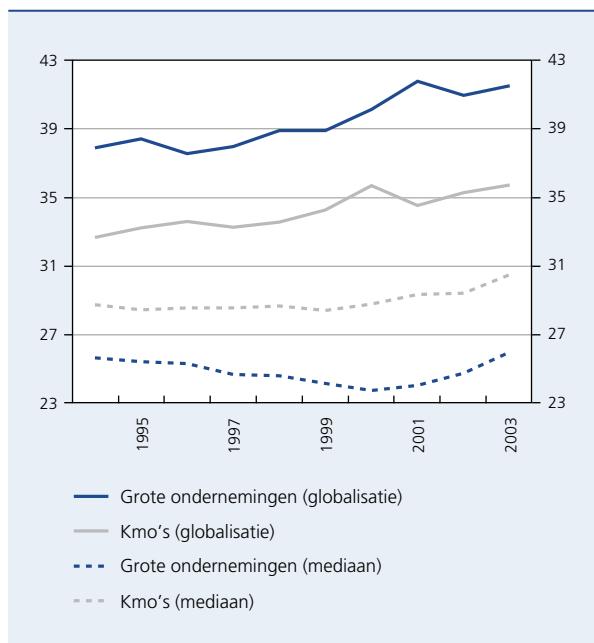
In 2003 maakten meer dan 16.500 vennootschappen (waaronder 95 pct. kmo's) gewag van vervallen schulden jegens de fiscus en de RSZ, voor een totaal bedrag van 1,1 miljard euro (grafiek 3). Die schulden vertoonden

een uiteenlopende ontwikkeling. Enerzijds loopt het aantal getroffen ondernemingen sinds 1999 voortdurend terug. In die beweging moet het effect worden gezien van de preventiemaatregelen die de rechtbanken van koophandel al verschillende jaren toepassen. Anderzijds is het totale volume van de vervallen schuld in 2001 en 2002 fors gestegen in de kmo's, onder invloed van de ongunstige economische conjunctuur. Die groei sloeg in 2003 echter om in een daling, doordat sommige van de betrokken ondernemingen erin slaagden te saneren of integendeel het slachtoffer waren van een faillissement. Bij de grote ondernemingen komt de opleving van 2003 op rekening van één enkele onderneming, die actief is in het personenvervoer.

Tabel 5 geeft een gedetailleerd overzicht van de toestand van de vervallen schuld jegens de fiscus en de RSZ naar bedrijfstak. Hoewel in de verwerkende bedrijfstakken het aantal betrokken ondernemingen vergelijkbaar is met dat

(1) Voor een volledig overzicht van de economische knipperlichten, zie De Boitselier J. (2003).

GRAFIEK 4 FINANCIËLE-ONAFHANKELIJKHEIDSGRAAD (procenten)



Bron : NBB.

in de niet-verwerkende branches, is het bedrag van de schulden in verhouding tot het balanstotaal hoger in deze laatste, waar de kmo's een groter aandeel in de activiteit hebben. Rekening houdend met de twee criteria zijn de in 2003 het sterkst getroffen branches de bouwnijverheid, de houtnijverheid, de horeca, de handel en het vervoer, terwijl de takken chemie, energie, vastgoed en diensten aan ondernemingen relatief gespaard bleven.

3.2 Solvabiliteit

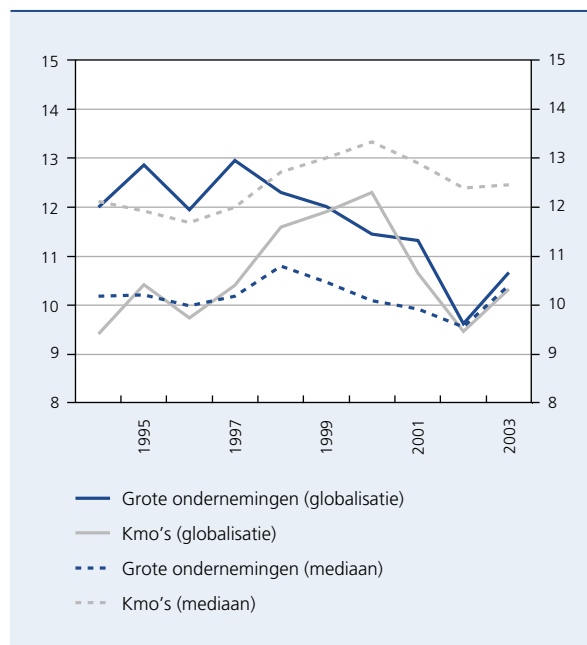
De solvabiliteit omvat het vermogen van de ondernemingen om te voldoen aan het geheel van hun verplichtingen, op korte en op lange termijn. In het kader van dit artikel wordt ze onderzocht via de graad van financiële onafhankelijkheid, de dekking van het vreemd vermogen door de cashflow en de rentelasten van de financiële schulden.

De graad van financiële onafhankelijkheid is gelijk aan de verhouding tussen het eigen vermogen en de totale passiva. Een hoge ratio betekent dat de onderneming onafhankelijk is van vreemde middelen, wat twee positieve gevolgen heeft: ten eerste zijn de financiële lasten gering en oefenen ze dus weinig druk uit op het resultaat; vervolgens kunnen nieuwe schulden, indien nodig, makkelijk en op gunstige voorwaarden worden aangegaan. De financiële-onafhankelijkheidsgraad kan eveneens

worden geïnterpreteerd als een maatstaf van het financiële risico van de onderneming, aangezien de vergoeding van derden vast is, in tegenstelling tot de resultaten van de onderneming, die schommelen in de tijd.

In 2003 bedroeg de geglobaliseerde financiële-onafhankelijkheidsgraad, die traditioneel hoger is voor de grote ondernemingen, 41,5 pct. voor deze laatste en 35,7 pct. voor de kmo's (grafiek 4). In beide ondernemingscategorieën gaf de ratio het afgelopen decennium een opwaartse trend te zien, die leidde tot een verbetering met zowat drie procentpunten. De mediaanratio liet de laatste jaren eveneens een lichte groei optekenen, die werd bevestigd in 2003. Net als voor de liquiditeit verhult het gezonde en stabiele beeld van de geglobaliseerde ratio en de mediaan de tussen de ondernemingen bestaande verschillen. Zo heeft meer dan 15 pct. van de Belgische vennootschappen te kampen met een negatieve financiële onafhankelijkheid, wat betekent dat de overgedragen verliezen boven het door de aandeelhouders belegde kapitaal uitstijgen.

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



Bron : NBB.

TABEL 6 FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEIDSGRAAD EN DEKKINGSGRAAD VAN HET VREEMD VERMOGEN DOOR DE CASHFLOW, NAAR BEDRIJFSTAK (procenten)

	Financiële onafhankelijkheidsgraad ⁽¹⁾			Dekkingsgraad van het vreemd vermogen ⁽¹⁾		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Verwerkende nijverheid	34,7	33,1	34,9	12,9	12,2	12,9
waarvan :						
Voedingsnijverheid	31,5	25,4	25,8	7,6	11,0	10,0
Textiel, kleding en schoeisel	36,1	39,3	39,9	13,1	16,3	8,7
Houtnijverheid	36,0	33,3	32,7	15,7	11,5	9,1
Papier, uitgeverijen en drukkerijen	33,4	32,4	31,4	25,6	10,2	17,6
Chemische nijverheid	40,8	39,7	47,2	16,2	16,3	18,4
IJzer- en staalnijverheid	36,8	36,5	35,0	11,5	7,4	9,7
Metaalverwerkende nijverheid	28,7	27,2	28,3	11,3	13,0	10,9
Niet-verwerkende bedrijfstakken	42,0	41,8	42,1	10,6	8,7	9,9
waarvan :						
Kleinhandel	28,9	31,0	29,7	7,8	8,1	7,8
Groothandel	31,1	31,4	31,7	7,6	6,8	8,7
Horeca	22,8	22,4	24,6	11,3	8,5	10,1
Vervoer	31,0	28,5	27,2	7,5	8,2	6,8
Post en telecommunicatie	23,9	21,9	32,2	19,3	20,2	33,2
Verhuur en handel in onroerende goederen	35,8	35,3	37,2	5,9	5,8	6,7
Diensten aan ondernemingen	53,4	53,5	53,4	10,6	6,1	6,6
Energie en water	56,9	53,3	51,4	31,6	27,4	20,9
Bouwnijverheid	24,7	25,2	26,8	9,7	9,2	10,4

Bron: NBB.
(1) Globalisatie.

De financiële-onafhankelijkheidsgraad en zijn inverse, de schuldgraad, geven een beeld van het algemene evenwicht van de balanscijfers. Hoewel dit beeld nodig is om de diagnose van de solvabiliteit te stellen, is het niet toereikend, aangezien het niet de mogelijkheid biedt het vermogen van de onderneming te beoordelen om haar schulden af te lossen, noch het peil van de daaruit voortvloeiende lasten. Die twee begrippen worden hieronder behandeld.

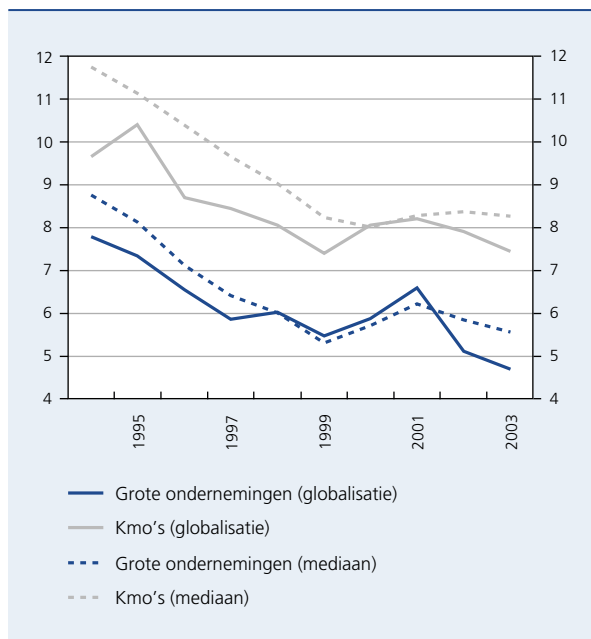
Bij een meting van het aandeel van de schulden die de onderneming zou kunnen aflossen indien ze daartoe de totale cashflow van het boekjaar zou aanwenden, meet de dekkingsgraad van het vreemd vermogen door de cashflow het aflossingspotentieel van de onderneming⁽¹⁾. De inverse van de ratio geeft het aantal jaren weer die nodig zouden zijn om de totale schulden terug te betalen, bij een constante cashflow. De door deze ratio verstrekte informatie vult die van de financiële-onafhankelijkheidsratio aan, daar een hoge schuldenlast

kan worden gerelativeerd door een grote solventie, en omgekeerd.

Na verscheidene jaren te zijn teruggelopen, is de dekking van de geglobaliseerde vreemde middelen zowel in de grote ondernemingen als in de kmo's opnieuw toegenomen, tot respectievelijk 10,7 en 10,3 in 2003. Deze cijfers blijven relatief laag ten opzichte van die van eind jaren negentig: terwijl de ondernemingen geleidelijk meer financiële onafhankelijkheid hebben verworven, was dat niet het geval voor de solvabiliteit. In tabel 6 komen de tussen de bedrijfstakken bestaande verschillen aan het licht. Terwijl de verwerkende nijverheid een grotere schuldenlast heeft dan de niet-verwerkende bedrijfstakken, is ze tevens beter in staat haar schulden terug te betalen.

(1) Met de Engelse term cashflow wordt tegenwoordig doorgaans de door de onderneming voortgebrachte netto liquiditeitsstroom aangeduid, met andere woorden het verschil tussen de ontvangen opbrengsten en de bestede lasten. De cashflow, die derhalve het vermogen tot zelffinanciering van de onderneming vertegenwoordigt, is van fundamenteel belang voor haar ontwikkeling: door middel van de cashflow kan de onderneming met name dividenden uitkeren, haar schulden aflossen of nieuwe investeringen financieren.

GRAFIEK 6 GEMIDDELDE RENTELASTEN VAN DE FINANCIËLE SCHULDEN (procenten)



Bron: NBB.

Indien beide criteria in aanmerking worden genomen, zijn de solvabelste bedrijfstakken in 2003 energie en water alsook de chemische nijverheid. Bepaalde branches verkeeren trouwens in een verschillende situatie, zoals post en telecommunicatie (geringe financiële onafhankelijkheid, hoge solventie) of de diensten aan ondernemingen (hoge financiële onafhankelijkheid, zwakke solventie).

Aan de hand van de gemiddelde rentelasten van de financiële schulden kunnen de kosten van het beroep op externe financieringsbronnen worden geraamd. In 2003 bedroegen die lasten 4,7 pct. voor de grote ondernemingen en 7,5 pct. voor de kmo's, voor wat de geglobaliseerde ratio betreft (grafiek 6). In beide ondernemingscategorieën zette de in 2002 begonnen neerwaartse beweging zich voort in 2003, als gevolg van een nieuwe daling van de marktrente. Op lange termijn beschouwd is de schuldenlast veel minder duur geworden: tussen 1994 en 2003 zijn de gemiddelde rentelasten teruggelopen met 3,1 procentpunten voor de grote ondernemingen en met 2,2 procentpunten voor de kmo's. De rentelasten van de grote ondernemingen zijn overigens structureel minder hoog dan die van de kmo's. Bij eenzelfde financieringswijze moeten deze laatste in het algemeen immers een risicopremie betalen omdat hun financiële profiel door de kredietverstrekkers minder solide wordt geacht. De kmo's maken bovendien vaker gebruik van kaskredieten, zijnde

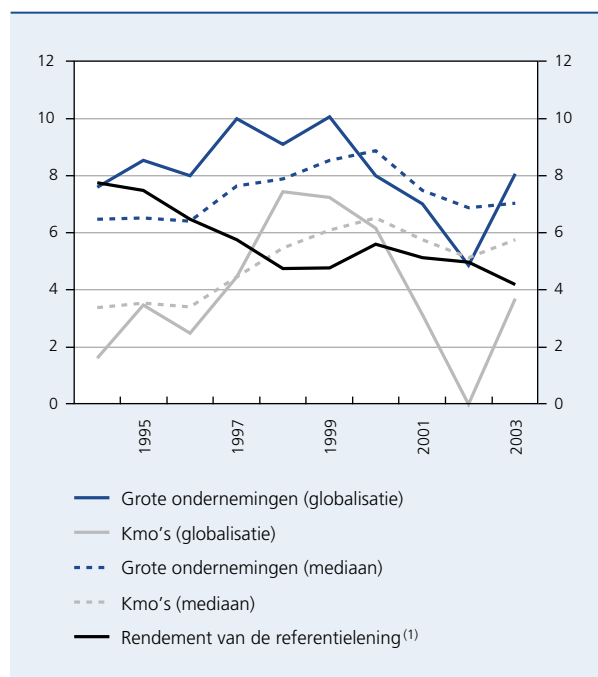
een duurdere kredietvorm. Het verschil tussen beide ondernemingscategorieën schommelt weinig in de tijd en bedroeg 2,7 procentpunten in 2003.

3.3 Rentabiliteit

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

In 2003 beliep de geglobaliseerde rentabiliteit van het eigen vermogen 8,1 pct. voor de grote ondernemingen en 3,7 pct. voor de kmo's (grafiek 7). Het verloop van die ratio wijst op een duidelijke gevoeligheid voor de

GRAFIEK 7 NETTORENTABILITEIT VAN HET EIGEN VERMOGEN EN RENDEMENT VAN DE REFERENTIELEENING (procenten)



Bron: NBB.

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

TABEL 7 NETTORENTABILITEIT VAN HET EIGEN VERMOGEN NA BELASTING, NAAR BEDRIJFSTAK
(procenten)

	Grote ondernemingen ⁽¹⁾			Kmo's ⁽¹⁾		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Verwerkende nijverheid	6,2	6,5	9,3	3,8	2,4	4,8
waarvan :						
Voedingsnijverheid	-0,2	12,6	12,0	3,5	4,3	5,1
Textiel, kleding en schoeisel	10,2	12,0	-0,7	3,3	0,0	0,0
Houtnijverheid	11,6	2,4	-14,8	3,2	1,9	3,3
Papier, uitgeverijen en drukkerijen	38,2	5,4	21,4	2,0	-0,5	2,6
Chemische nijverheid	6,5	8,4	9,9	3,2	1,8	8,3
Ijzer- en staalnijverheid	2,9	-7,6	-2,2	6,6	5,6	5,7
Metaalverwerkende nijverheid	-1,8	-6,4	6,6	2,7	-1,5	3,1
Niet-verwerkende bedrijfstakken	7,2	4,5	7,8	3,1	-0,3	3,5
waarvan :						
Kleinhandel	1,6	5,0	4,7	2,9	5,2	6,0
Groothandel	5,9	0,4	4,2	5,9	6,9	7,3
Horeca	10,9	-4,2	-2,7	-3,8	-3,5	5,0
Vervoer	-3,2	-10,7	-1,9	10,7	3,6	2,6
Post en telecommunicatie	13,4	12,8	41,7	-944,3	-73,3	6,2
Verhuur en handel in onroerende goederen	5,8	6,5	6,6	2,5	1,6	3,1
Diensten aan ondernemingen	6,3	3,7	4,0	1,0	-2,6	-0,9
Energie en water	16,7	15,2	17,4	10,1	7,7	7,0
Bouwnijverheid	10,0	6,0	8,5	7,4	5,7	7,1

Bron: NBB.

(1) Globalisatie.

conjunctuursituatie. Zo volgde na de recessie van 1993 tot het einde van de jaren negentig een fase van geleidelijk verbeterende rentabiliteit. Van 2000 tot 2002 brokkelde de ratio, als gevolg van de vertraging van de economie, sterk af bij de grote ondernemingen en stortte ze zelfs in bij de kmo's, waarvan de rentabiliteit in 2002 gelijk was aan nul. In een nog aarzelend conjunctuurklimaat, dat echter vanaf het derde kwartaal een aanzienlijk herstel te zien gaf, ging 2003 gepaard met een krachtige opleving van de rentabiliteit, die vooral toe te schrijven was aan de beheersing van de bedrijfskosten (personeelskosten en afschrijvingen) en de financiële kosten.

Zoals hiervoren aangegeven, kan de geglobaliseerde rentabiliteit van de grote ondernemingen worden vergeleken met het door de Staatsfondsen geboden rendement. In 2002 daalde de rentabiliteit van de grote ondernemingen, voor het eerst sinds 1994, tot een lager peil dan het referentierendement van de OLO's, dat nochtans over het gehele decennium een neerwaartse tendens vertoonde. Dat is niet langer het geval in 2003: samen

met een nieuwe vermindering van het rendement van de Staatsfondsen, verschaft de opleving van de rentabiliteit de aandeelhouders opnieuw een aanzienlijke risicopremie. Vanuit het standpunt van de belegger is de keuze voor een belegging in aandelen weer interessant geworden. Die vergelijking dient natuurlijk met enige omzichtigheid te worden beschouwd, enerzijds omdat de aandelen en de Staatsfondsen verschillende financiële instrumenten zijn, en anderzijds omdat vele grote ondernemingen niet beursgenoteerd zijn.

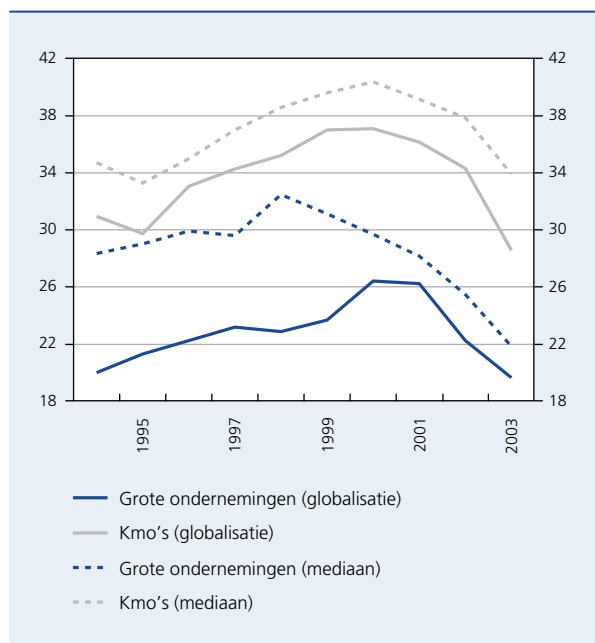
Al met al liet de verwerkende nijverheid de voorbije drie jaar een hogere rentabiliteit optekenen dan de niet-verwerkende bedrijfstakken, zowel voor de grote ondernemingen als voor de kmo's (tabel 7). Vanuit het oogpunt van de grote ondernemingen waren de meest rendabele bedrijfstakken van de Belgische economie in 2003 telecommunicatie, elektriciteit, papier en de voedingsnijverheid. Gedurende de hele periode van laagconjunctuur die de Belgische economie heeft doorgemaakt, handhaafde het rendement in de eerste twee bedrijfstakken zich

trouwens op een hoog peil. De grote ondernemingen in vijf bedrijfstakken, te weten textiel, hout, metaalnijverheid, horeca en vervoer, vertoonden in 2003 daarentegen een negatieve rentabiliteit. Wat de kmo's betreft, is de slechte prestatie die in 2002 voor alle niet-verwerkende bedrijfstakken werd opgetekend, te wijten aan zeer zware verliezen in de telecommunicatie alsook in de diensten aan ondernemingen (in het bijzonder de informatica en de technische consultancy).

3.4 Investerings

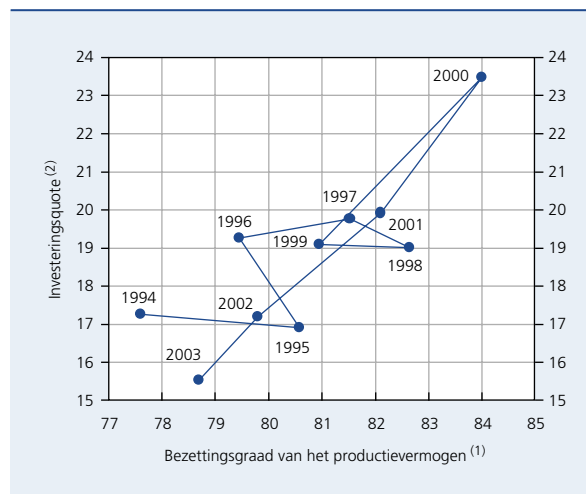
De investeringsinspanningen van de ondernemingen kunnen worden geraamd aan de hand van de investeringsquote, die gelijk is aan de verhouding tussen de aankopen van materiële vaste activa en de toegevoegde waarde in het boekjaar. In 2003 beliep de geglobaliseerde investeringsquote 19,7 pct. voor de grote ondernemingen en 28,6 pct. voor de kmo's (grafiek 8); die waarden liggen in de lijn van de neerwaartse tendens die zich de jongste jaren in de meeste bedrijfstakken van de Belgische economie aftekende. Nadat de investeringsquote in 2000 een hoogtepunt had bereikt, is ze teruggelopen tot het laagste niveau sedert het midden van de jaren negentig. De daling van de mediaanratio's hield ook aan: alle Belgische ondernemingen werden gekenmerkt door een fundamentele beweging van teruglopende investeringen.

GRAFIEK 8 INVESTERINGSQUOTE (procenten)



Bron : NBB.

GRAFIEK 9 INVESTERINGSQUOTE EN BEZETTINGSGRAAD VAN HET PRODUCTIEVERMOGEN, IN DE VERWERKENDE NIJVERHEID



Bron : NBB.

(1) Jaargemiddelde.

(2) Globalisatie van alle verwerkende ondernemingen.

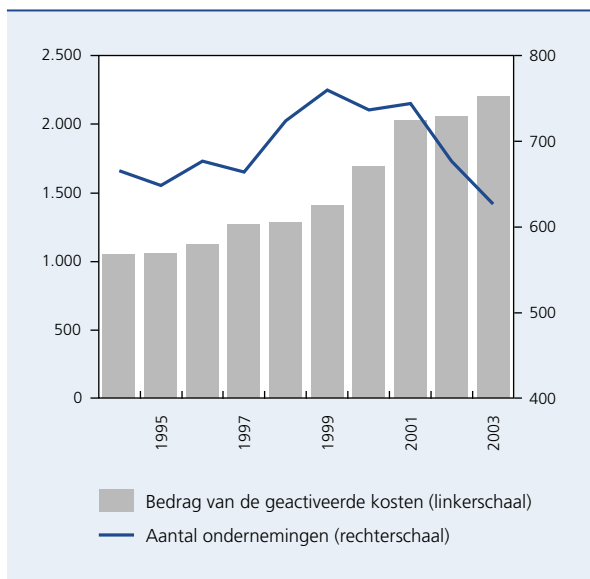
In de verwerkende nijverheid kan de investeringsquote worden gerelateerd aan de bezettingsgraad van de productiecapaciteit, die immers één van de fundamentele factoren van de investeringen is. Uit grafiek 9, die het sinds 1994 door de twee variabelen gevolgde gemeenschappelijke pad weergeeft, blijkt de positieve relatie die tussen beide bestaat. Nadat ze in 2000 een hoogtepunt hadden bereikt, ondergingen ze sindsdien een scherpe en gezamenlijke correctie en daalden ze in 2003 tot hun laagste peil sinds het midden van de jaren negentig.

De ondernemingen investeren in materiële vaste activa, maar ook in immateriële activa. In dat opzicht maakt de bijlage bij de jaarrekening het mogelijk de betrokkenheid van de ondernemingen inzake onderzoek en ontwikkeling te ramen⁽¹⁾. Een soortgelijke raming is niet onbelangrijk: het wordt thans algemeen aangenomen dat de activiteiten inzake onderzoek en ontwikkeling het groeipotentieel van de ondernemingen en dus van de gehele economie verhogen⁽²⁾.

(1) De informatie is maar beschikbaar voor de ondernemingen die een volledig schema neerleggen. Onder kosten van onderzoek en ontwikkeling moet worden verstaan 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 tot uitvoering van het Wetboek van vennootschappen, art. 95).

(2) Over het verband tussen innovatie en groeipotentieel, zie bijvoorbeeld Van Cayseele P., Peeters C., Webers H. en Van Herck J. (2001), die een empirische analyse op basis van de jaarrekening van de Belgische vennootschappen aanreiken.

GRAFIEK 10 GEACTIVEERDE KOSTEN VOOR ONDERZOEK EN ONTWIKKELING ⁽¹⁾
(miljoenen euro's, tenzij anders vermeld)



Bron: NBB.

(1) Aankopen tijdens het verslagjaar, inclusief de geproduceerde vaste activa.

In 2003 hebben zowat 630 niet-financiële vennootschappen uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling gedaan ten belope van in totaal meer dan 2,2 miljard euro (grafiek 10). De tien grootste investeerders terzake vertegenwoordigen drie vierde van dat bedrag. Onder impuls van de farmaceutische industrie (en, in bijkomende mate, van de technologische industrie), groeiden die uitgaven tot 2001 in een zeer krachtig tempo. Na een stabilisering in 2002 namen ze in 2003 opnieuw toe. Tegelijkertijd daalde het aantal betrokken ondernemingen opnieuw, daar heel wat ondernemingen, gezien het economische klimaat van de jongste jaren, niet meer wensten of niet meer in staat waren in innovatie te investeren.

3.5 Financiële risico's

3.5.1 Ontwikkeling van een falingspredictiemodel

Om de financiële risico's van de ondernemingen te beoordelen, heeft de Nationale Bank een intern falingspredictiemodel ontwikkeld. Het Economisch Tijdschrift van het eerste kwartaal van 2004 ⁽¹⁾ bevat een synthese van de methodologie van dit model. Het door de Bank ontwikkelde model maakt gebruik van de gegevens uit de jaarrekeningen die bij de Balanscentrale worden neergelegd. Zijn filosofie bestaat erin – op basis van de jaarrekeningen voor een bepaald jaar – de verschillen in financieel profiel

te onderzoeken tussen twee types van ondernemingen: de niet-faillierende ondernemingen en de binnen de drie daaropvolgende jaren faillierende ondernemingen. De definitie die voor faillierend wordt gehanteerd, berust op een juridisch criterium: een faillierende onderneming is een onderneming die failliet is verklaard of een gerechtelijk akkoord heeft aangevraagd, waarbij de overige ondernemingen als niet-faillierend worden beschouwd.

Dit model werd ontwikkeld voor de populatie van ondernemingen die hun jaarrekening volgens het volledige schema neerleggen, en werd in het kader van dit artikel toegepast op de ondernemingen die meer dan vijf werknemers in dienst hebben. De econometrische techniek die wordt gehanteerd, is die van de logistische regressie. Het wezenlijke voordeel van dit model is dat alle aspecten van de financiële situatie van een onderneming in één enkele waarde worden samengevat: de risicoscore L. De meeste verklarende variabelen zijn opgebouwd in de vorm van financiële ratio's; niet-financiële variabelen, zoals de leeftijd, de omvang of de termijn voor de neerlegging van de jaarrekeningen, werden eveneens uitgetest. Verscheidene concurrerende modellen werden eerst geraamd op een staal van ondernemingen, en vervolgens gevalideerd op het geheel van de jaarrekeningen neergelegd tussen 1991 en 1998.

Het uiteindelijk geselecteerde model telt acht verklarende variabelen en wordt voorgesteld in tabel 8. De coëfficiënten ramen de wijziging in de risicoscore L als de variabele waaraan ze gekoppeld zijn, met één eenheid stijgt of daalt, ceteris paribus. Bijvoorbeeld, als de ratio (cashflow/vreemd vermogen) met 0,1 toeneemt, daalt de L-score met 0,29. Hoe hoger de L-score, hoe meer het model de onderneming als een risico-onderneming beschouwt. Uit een onderzoek van de tabel blijkt dat de tekens van de coëfficiënten aansluiten bij de intuïtie: wanneer de liquiditeit, de solvabiliteit of de rentabiliteit toenemen, daalt het risico en omgekeerd. Behalve de traditionele coëfficiënten vermeldt de tabel tevens de gestandaardiseerde coëfficiënten, die het verklarende vermogen van elke variabele weergeven: hoe hoger een gestandaardiseerde coëfficiënt in absolute waarde, hoe meer de variabele waaraan deze gekoppeld is, bijdraagt tot de verklaring van het risico ⁽²⁾. De variabelen van het model zijn trouwens voorgesteld in de volgorde van deze bijdrage.

(1) Zie Coppens F., Hermesse A. en Vivet D. (2004).

(2) De gestandaardiseerde coëfficiënten worden verkregen aan de hand van een regressie die dezelfde verklarende variabelen bevat, maar dan wel gestandaardiseerd. Voor een gegeven variabele X_i , is de gestandaardiseerde variabele X_i^* gelijk aan $\frac{X_i - \bar{X}}{S_x}$, waarbij \bar{X} het gemiddelde van de variabele is en S_x haar standaardafwijking. De gestandaardiseerde variabelen hebben twee interessante kenmerken: hun gemiddelde is steeds gelijk aan nul, en hun standaardafwijking heeft als waarde steeds 1. Zo meten de coëfficiënten die eraan gekoppeld zijn de effecten van de veranderingen in termen van standaardafwijking, en hebben zij bijgevolg het voordeel dat ze onafhankelijk zijn van de meeteenheid van de variabelen. Hierdoor zijn de respectieve effecten van de variabelen rechtstreeks vergelijkbaar.

TABEL 8 FALINGSPREDICTIEMODEL

	Coëfficiënten	Variabelen	Gestandaardiseerde coëfficiënten
L =	-1,3		
	+27,1	Vervallen schuld jegens de fiscus en het RSZ/Totale activa	(+1,24)
	-2,9	Cashflow/Vreemd vermogen	(-0,66)
	-3,4	Brutowinst vóór belastingen en schuldenlasten/Totale activa	(-0,60)
	+2,3	Schulden jegens kredietinstellingen/Schulden op ten hoogste één jaar	(+0,47)
	+17,1	Schuldenlasten/Totale activa	(+0,34)
	+0,5	Termijn voor de neerlegging van de jaarrekeningen (aantal dagen)	(+0,20)
	-0,2	Liquide vlottende activa/Kapitaal van derden op korte termijn	(-0,19)
	-0,4	Eigen vermogen/Totale activa	(-0,17)

Bron: NBB.

De meeste variabelen van het model houden verband met de liquiditeits- en solvabiliteitsaspecten. Een en ander hangt nauw samen met de wetten inzake faillissement en gerechtelijk akkoord, waarin de problematiek van de opschorting van betaling centraal staat. Wat de liquiditeit betreft, dient vermeld dat de vervallen schuld jegens de fiscus en de RSZ de belangrijkste variabele van het model vormt. Het belang van deze variabele in de liquiditeitsdiagnose werd hierboven uiteengezet. Er dient te worden benadrukt dat de dekking van het vreemd vermogen door de cashflow (variabele 2) de solvabiliteit veel beter verklaart dan de financiële-onafhankelijkheidsgraad (variabele 8): het model gaat dus uit van de logica dat het minder erg is dat men schulden heeft, dan dat men zijn schulden niet kan terugbetalen. Het model omvat tevens een rentabiliteitsvariabele (variabele 3), een aspect dat uiteraard meespeelt in de financiële gezondheid van de ondernemingen. Tot slot wordt rekening gehouden met een niet-financiële variabele, de termijn voor de neerlegging van de jaarrekeningen: hoe langer een onderneming erover doet om haar jaarrekeningen neer te leggen, hoe meer zij door het model als risico-onderneming wordt beschouwd. Zo bestraft deze laatste variabele de ondernemingen die onvoldoende transparantie en stiptheid aan de dag leggen.

3.5.2 Risicoklassen

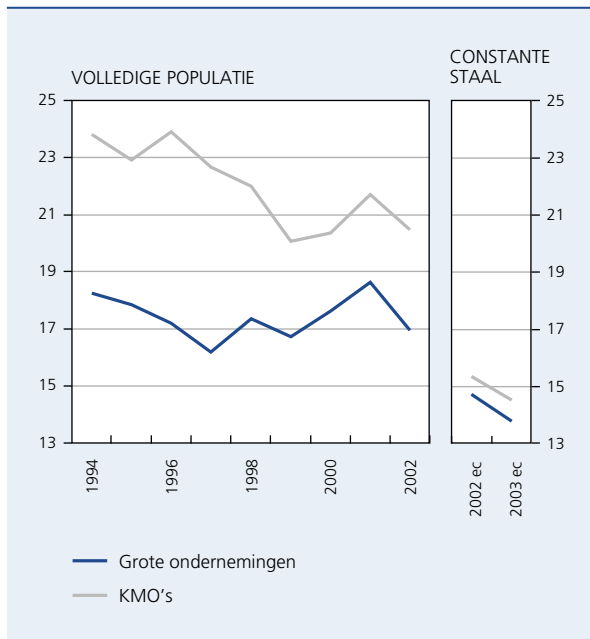
Aan de hand van de voor elke onderneming geraamde risicoscore en de reeds bekende falingen, werden risicoklassen gedefinieerd. Deze klassen verdelen de ondernemingen in homogene risicozones, op basis van het percentage ondernemingen dat daadwerkelijk failliet gaat.

Zo werden vier klassen gecreëerd die overeenstemmen met intervallen van de L-score:

- klasse 1: $L < -0,84$: gezonde ondernemingen (kans op faillissement binnen de drie jaar zo goed als nihil);
- klasse 2: $-0,84 \leq L < 0,21$: neutrale ondernemingen (kans op faillissement binnen de drie jaar vergelijkbaar met het gemiddelde);
- klasse 3: $0,21 \leq L < 1,10$: ondernemingen in moeilijkheden (kans op faillissement binnen de drie jaar 3 tot 4 keer hoger dan het gemiddelde);
- klasse 4: $1,10 \leq L$: ondernemingen in grote moeilijkheden (kans op faillissement binnen de drie jaar meer dan 10 keer hoger dan het gemiddelde).

Deze classificatie van de ondernemingen moet echter omzichtig worden geïnterpreteerd. Enerzijds krijgt een zeer klein percentage (tussen 1,5 en 2 pct. naar gelang van het jaar) van de onderzochte ondernemingen daadwerkelijk te maken met een faillissement of een gerechtelijk akkoord. De classificatie moet *ipso facto* veeleer als een indicatie voor de financiële gezondheid worden beschouwd dan als een faillissementsvoorspelling in de strikte zin: de ondernemingen uit de klassen 3 en 4 zijn niet noodzakelijk gedoemd om failliet te gaan, maar kampen wel met ernstige financiële problemen. Behalve tot een faillissement kunnen deze moeilijkheden leiden tot vertragingen in de terugbetaling van schulden of in de betaling van leveranciers, tot ontslagen, een herstructurering of zelfs een stopzetting van de activiteit. Voorts dient te worden vermeld dat een aantal Belgische ondernemingen in moeilijkheden deel uitmaakt van grote multinationals die bereid zijn hen minstens tijdelijk financieel te ondersteunen. Anderzijds vormt de classificatie slechts een gedeeltelijke beoordeling van de economische

GRAFIEK 11 PERCENTAGE VAN VENNOOTSCHAPPEN IN DE KLASSEN 3 EN 4



Bron: NBB.

toestand van de ondernemingen, aangezien ze enkel berust op de analyse van de jaarrekeningen. Er wordt dus geen rekening gehouden met andere belangrijke aspecten, zoals de kwaliteit van de bedrijfsleiders, de concurrentiële en conjuncturele omgeving of de toekomstige ontwikkelingsperspectieven⁽¹⁾. De classificatie dient bijgevolg te worden beschouwd als een strikt financiële beoordeling van de ondernemingen op een bepaald ogenblik.

3.5.3 Verloop van de financiële risico's

Zoals reeds benadrukt in het eerste deel van het artikel, zijn de niet tijdig neergelegde jaarrekeningen afkomstig van ondernemingen die over het algemeen een minder gunstig financieel profiel hebben. Deze vertraagde neerleggingen zijn een bijzonder heikel probleem bij de ondernemingen van de klassen 3 en 4, die hierdoor sterk ondervertegenwoordigd zijn in de jaarrekeningen die momenteel beschikbaar zijn voor het boekjaar 2003. Tests uitgevoerd op de voorgaande jaren hebben uitgewezen dat het binnen het constante staal vastgestelde risicoverloop niet systematisch representatief is voor de reële tendensen, vooral bij de kmo's. Om deze reden wordt het risiconiveau in de volgende paragrafen slechts becommentarieerd tot 2002. Om een eerste indruk te krijgen van de laatste tendensen,

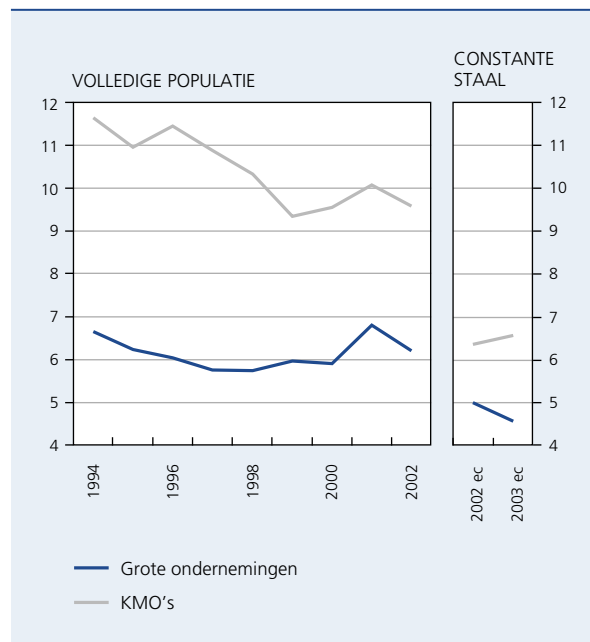
(1) Dergelijke kwalitatieve variabelen kunnen trouwens bezwaarlijk in aanmerking worden genomen in het kader van een statistisch onderzoek van verscheidene duizenden ondernemingen.

is het verloop van het constante staal eveneens opgenomen, maar dan wel apart. Deze ramingsmoeilijkheden moeten enigszins worden gerelativeerd: aangezien het model de faillissementsrisico's op drie jaar raamt, bestrijkt de situatie van 2002 dus de periode 2003-2005.

In 2002 bedroeg het percentage van de ondernemingen in de klassen 3 en 4 iets minder dan 17 pct. voor de grote ondernemingen en 20,5 pct. voor de kmo's (grafiek 11). Een vijfde van de Belgische ondernemingen ondervindt dus ernstige financiële moeilijkheden. Deze ondernemingen hebben in totaal 217.000 werknemers in dienst, waarvan 85.000 in klasse 4. Nadat de risico's aanzienlijk waren gestegen in 2000 en 2001, zijn ze in 2002 weer afgenomen, zowel in de grote ondernemingen als in de kmo's. Deze tendens heeft zich in 2003 doorgezet in de ondernemingen van het constante staal. Op de lange termijn vertoonden beide ondernemingscategorieën een enigszins tegengesteld verloop: terwijl de kwetsbaarheid van de kmo's sterk is teruggelopen sinds 1994, is die van de grote ondernemingen vrij stabiel gebleven.

In overeenstemming met de faillissementsstatistieken is het percentage ondernemingen met een kwetsbaar profiel structureel hoger bij de kmo's dan bij de grote ondernemingen. Sterker nog, uit grafiek 12 blijkt dat dit verschil bijna volledig voor rekening komt van het percentage ondernemingen in grote moeilijkheden (klasse 4).

GRAFIEK 12 PERCENTAGE VAN VENNOOTSCHAPPEN IN KLASSE 4



Bron: NBB.

TABEL 9 FINANCIËLE RISICO'S PER BEDRIJFSTAK

	Percentage van ondernemingen in de klassen 3 en 4			Percentage van bedreigde arbeidsplaatsen		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Verwerkende nijverheid	18,1	19,5	18,9	12,7	13,7	13,0
waarvan :						
Voedingsnijverheid	21,1	20,6	18,4	16,1	20,9	12,2
Textiel, kleding en schoeisel	23,9	27,3	26,9	18,0	23,3	18,7
Houtnijverheid	24,2	24,5	22,1	21,1	25,5	22,0
Papier, uitgeverijen en drukkerijen	14,0	18,6	15,9	12,6	14,5	9,9
Chemische nijverheid	15,5	18,4	15,7	13,2	8,9	7,6
Ijzer- en staalnijverheid	13,9	14,2	16,4	10,7	10,8	14,2
Metaalverwerkende nijverheid	18,6	18,5	19,3	8,4	10,1	13,2
Niet-verwerkende bedrijfstakken	20,3	21,6	20,0	14,9	17,4	14,8
waarvan :						
Kleinhandel	23,5	24,6	22,8	15,1	23,4	15,1
Groothandel	24,4	25,8	22,8	20,0	21,1	17,6
Horeca	27,9	29,1	28,1	15,3	19,1	19,3
Vervoer	12,5	12,7	11,4	12,2	9,1	6,7
Post en telecommunicatie	29,5	30,0	27,6	3,4	4,2	2,3
Verhuur en handel in onroerende goederen	22,0	23,1	24,0	22,0	22,0	23,5
Diensten aan ondernemingen	19,4	21,0	20,0	20,3	23,2	22,7
Energie en water	4,7	11,6	2,2	0,1	2,4	0,2
Bouwnijverheid	16,3	17,8	16,9	13,8	13,8	13,0

Bron : NBB.

Terwijl 6,2 pct. van de grote ondernemingen zich in 2002 in ernstige moeilijkheden bevond, bedroeg dit percentage immers 9,6 pct. bij de kmo's. Anderzijds is het aandeel van de kmo's in klasse 4 binnen het constante staal lichtjes gestegen in 2003, in tegenstelling tot de grote ondernemingen, die de in 2002 ingezette neerwaartse beweging hebben voortgezet.

Over het geheel genomen is het financiële risico van de niet-verwerkende bedrijfstakken structureel hoger dan dat van de verwerkende nijverheid, zowel inzake percentage van de ondernemingen in de klassen 3 en 4 als inzake percentage van bedreigde arbeidsplaatsen (tabel 9). Hoewel hun risiconiveau verschillend is, hebben beide ondernemingsgroepen de afgelopen jaren echter dezelfde trends gevolgd, te weten een geleidelijke verhoging van de risico's tot in 2001, gevolgd door een afname in 2002.

In het licht van de in de andere delen van dit artikel verzamelde elementen wekt het geen verbazing dat de textiel- en de houtnijverheid veruit de twee meest kwetsbare verwerkende bedrijfstakken zijn. In 2001 werd bijna

een kwart van de ondernemingen en arbeidsplaatsen in deze bedrijfstakken bedreigd door een faillissementsrisico. Hoewel dit percentage enigszins is gezakt in 2002, blijft het toch zeer hoog in vergelijking met de overige bedrijfstakken. In tegenstelling tot alle andere bedrijfstakken van de Belgische economie heeft de metaalverwerkende nijverheid in de ruime zin, van haar kant, in 2002 opnieuw een verhoogd risico van haar ondernemingen te zien gegeven, vooral bij de kmo's. Tot slot zijn de chemische nijverheid en de branche papier, uitgeverijen en drukkerijen de verwerkende bedrijfstakken die de grootste financiële gezondheid vertonen.

In de niet-verwerkende bedrijfstakken behoren de sectoren energie en water evenals vervoer tot de gezonde bedrijfstakken, terwijl de handel, de horeca, de vastgoedsector en de diensten aan ondernemingen bijzonder onderhevig zijn aan faillissementsrisico's. In de diensten aan ondernemingen vindt men bij de grote ondernemingen in de klassen 3 en 4 onder meer bureaus voor personeelsselectie en -voorziening, die uitermate sterk hebben geleden onder de onzekere conjunctuur van de

afgelopen jaren, alsook computerdiensten verlenende bedrijven, die van hun kant de algemene bekoeling van de geestdrift voor de informatie- en communicatietechnologieën hebben gevoeld. De tabel werpt ook een licht op de specifieke kenmerken van de telecommunicatie: in deze zeer geconcentreerde bedrijfstak bevinden talrijke ondernemingen van relatief beperkte omvang zich in (ernstige) moeilijkheden, in tegenstelling tot de dominerende en gezonde grote ondernemingen; het betreft doorgaans ondernemingen die relatief kort geleden op de markt zijn verschenen, en die tot dusver een matige rentabiliteit en een hoge schuldgraad hebben vertoond, onder meer als gevolg van belangrijke installatie-investeringen.

Conclusie

Tot het begin van de tweede jaarhelft was het activiteitsverloop in België opnieuw aarzelend in 2003. In het totaal is het bbp in reële termen met 1,3 pct. gestegen, na een toename met respectievelijk 0,7 en 0,9 pct. in 2001 en 2002. Het is sinds het begin van de jaren tachtig geleden dat nog zo'n lange periode van zwakke groei werd opgetekend. Tegen deze achtergrond is de totale toegevoegde waarde die door de niet-financiële vennootschappen werd gegenereerd, in nominale termen met 3,4 pct. toegenomen, het beste resultaat sinds drie jaar. Tegelijkertijd zijn de bedrijfskosten nagenoeg gestagneerd, als gevolg van de zeer matige groei van de personeelskosten (die onder meer toe te schrijven is aan de vermindering van de werkgelegenheid in de industrie) en de nieuwe inkrimping van de afschrijvingen (die wijst op de zwakke investeringsinspanningen van de ondernemingen zowel in 2002 als in 2003). In tegenstelling tot de situatie in de afgelopen jaren heeft de groei van de toegevoegde waarde dus ruimschoots de groei van de bedrijfskosten overtroffen. Als gevolg van deze tegengestelde ontwikkelingen is het nettobedrijfsresultaat van de vennootschappen in hun geheel met bijna 23 pct. aangegroeid tot 21,2 miljard euro. Het is sinds 1997 geleden dat nog een toename van een vergelijkbare omvang werd genoteerd. De financiële en uitzonderlijke resultaten, van hun kant, waren eens te meer ruimschoots positief. Na aggregatie van alle componenten van de resultatenrekening hebben de niet-financiële vennootschappen een nettowinst na belastingen van 24 miljard euro geboekt, een stijging met 96 pct. ten

opzichte van 2002. Als dit resultaat wordt bevestigd door de definitieve cijfers, zou deze bijna-verdubbeling van de winst een historisch record betekenen, weliswaar na twee jaar van scherpe daling.

De financiële situatie van de vennootschappen is over het algemeen verbeterd in 2003, na sterk te hebben geleden onder het sombere conjunctuurklimaat dat in 2001 en 2002 heerste. Inzake solvabiliteit werd – naast de nieuwe en lichte vooruitgang van de financiële onafhankelijkheid – een herstel opgetekend van het vermogen van de ondernemingen om hun schulden terug te betalen, nadat dit gedurende verschillende jaren was afgenomen. Bovendien zette de schuldenlast – geraamd aan de hand van de rentelasten van de financiële schulden – de in 2002 begonnen neerwaartse beweging voort, ten gevolge van een nieuwe daling van de marktrente. Terwijl de rentabiliteit van 2000 tot 2002 fors was uitgehold in de grote ondernemingen en zelfs was ingestort in de kmo's, is zij in 2003 opnieuw fors opgeveerd. Dit herstel is voornamelijk het gevolg van de beheersing van de bedrijfskosten (personeelskosten en afschrijvingen) en van de financiële lasten.

Tot slot werden voor het eerst de resultaten voorgesteld van een falingspredictiemodel. Dit model, dat onder meer de mogelijkheid biedt om de vennootschappen in risicoklassen in te delen, werpt een nieuw licht op de financiële realiteit van de Belgische ondernemingen. Het percentage van de ondernemingen in moeilijkheden bedraagt 17 pct. bij de grote ondernemingen en 20,5 pct. bij de kmo's. Deze ondernemingen vertegenwoordigen 217.000 werknemers, waarvan 85.000 in de meest kwetsbare risicoklasse. Na een aanzienlijke stijging in 2000 en 2001 zijn de faillissementsrisico's in 2002 teruggelopen, en dit zowel in de grote ondernemingen als in de kmo's. Deze saneringstrend heeft zich in 2003 doorgezet in de vennootschappen van het constante staal, vooral bij de grote ondernemingen. Al met al is het financiële risico van de niet-verwerkende bedrijfstakken structureel hoger dan dat van de verwerkende industrie, zowel in termen van percentage van ondernemingen in moeilijkheden als in termen van aantal bedreigde arbeidsplaatsen. De gezondste Belgische bedrijfstakken zijn de chemische nijverheid, vervoer, energie en water. De meest kwetsbare bedrijfstakken, daarentegen, zijn textiel, houtnijverheid, handel, horeca, vastgoed en diensten aan ondernemingen.

Bibliografie

Coppens F., Hermesse A. en Vivet D. (2004), « The ICT Sector in Belgium », Economic Review 1 – 2004, National Bank of Belgium, Brussels.

De Boitselier J. (2003), « De economische knipperlichten », Standaard Uitgeverij, Antwerpen.

Instituut der Bedrijfsrevisoren (1994), « Interpréter les comptes annuels: analyse par la méthode des ratios », IBR, Brussel.

Lurkin P., Descendre N. en Lievens D. (1990), « États financiers – analyse et interprétation », De Boeck-Wesmael, Brussel.

Ooghe H. en Van Wymeersch C. (2003), « Handboek financiële analyse van de onderneming », Intersentia, Antwerpen.

Van Cayseele P., Peeters C., Webers H. en Van Herck J. (2001), « De groeikracht van de economie », Universitaire Pers Leuven.

Bijlage 1 : Indelingen per sector

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

(1) Behalve 74151 (beheer van holdings).

Bijlage 2 : Definitie van de financiële ratio's

	Rubrieken gebruikt in het schema	
	volledig ⁽¹⁾	verkort
1. LIQUIDITEIT IN RUIME ZIN		
Teller (T)	3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1	3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1
Noemer (N)	42/48 + 492/3	42/48 + 492/3
Ratio = T/N		
2. FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEIDSGRAAD		
Teller (T)	10/15	10/15
Noemer (N)	10/49	10/49
Ratio = T/N*100		
3. DEKKINGSGRAAD VAN HET VREEMD VERMOGEN DOOR DE CASHFLOW		
Teller (T)	70/67 + 67/70 + 630 + 631/4 + 6501 + 635/7 + 651 + 6560 + 6561 + 660 + 661 + 662 - 760 - 761 - 762 + 663 - 9125 - 780 - 680	70/67 + 67/70 + 8079 + 8279 + 631/4 + 635/7 + 656 + 8475 + 8089 + 8289 + 8485 - 9125 - 780 - 680
Noemer (N)	16 + 17/49	16 + 17/49
Ratio = T/N*100		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
4. GEMIDDELDE RENTELASTEN VAN DE FINANCIËLE SCHULDEN		
Teller (T)	650	- 65 - 9125 - 9126
Noemer (N)	170/4 + 42 + 43	170/4 + 42 + 43
Ratio = T/N*100		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
5. NETTORENTABILITEIT VAN HET EIGEN VERMOGEN		
Teller (T)	70/67 + 67/70	70/67 + 67/70
Noemer (N)	10/15	10/15
Ratio = T/N*100		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
Boekjaar van 12 maanden		
10/15 > 0 ⁽²⁾		
6. INVESTERINGSQUOTE		
Teller (T)	8169 + 8229 - 8299	8169 + 8229 - 8299
Noemer (N)	70/74 - 740 - 60 - 61	70/61 + 61/70
Ratio = T/N*100		
Voorwaarde voor het berekenen van de ratio:		
70/74 - 740 - 60 - 61 > 0 (volledig schema) ⁽²⁾		
70/61 + 61/70 > 0 (verkort schema) ⁽²⁾		

(1) Waarbij de resultatenrekening in staffelvorm wordt voorgesteld.

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

De sociale balans 2003

P. Heuse

Ph. Delhez

Inleiding

De in het boekjaar 1996 ingevoerde sociale balans bevat een coherent geheel van gegevens met betrekking tot diverse aspecten van de werkgelegenheid in de ondernemingen. Dit artikel behandelt de voorlopige resultaten van de sociale balans over 2003, verkregen door de vroegtijdige afsluiting van de ontvangstperiode voor de jaarrekeningen op 9 september 2004. Die resultaten worden in voorkomend geval vergeleken met de definitieve resultaten voor de boekjaren 1997 tot 2002. De in dit artikel opgenomen gegevens hebben betrekking op alle ondernemingen die op 31 december een boekjaar met een standaardduur van twaalf maanden hadden afgesloten en waarvan de sociale balans voldoet aan de criteria inzake homogeniteit, kwaliteit en coherentie, zoals beschreven in de methodologie voor de samenstelling van de ondernemingspopulaties voor de boekjaren 1997 tot 2002. Die methodologie is opgenomen als bijlage 1.

Het eerste deel van het artikel bevat een toelichting bij het verloop, tussen 2002 en 2003, van de sociale balansen van een beperkte, voor beide boekjaren identieke ondernemingspopulatie, waarvan de samenstellingswijze (deel 1.6) en de kenmerken (deel 2) opgenomen zijn in bijlage 1. Door het gebruik van een constante populatie kan het verloop van een reeks variabelen tussen de boekjaren 2002 en 2003 worden geanalyseerd, terwijl een vergelijking met de volledige gegevens betreffende het boekjaar 2002, die betrekking hebben op een veel grotere populatie, de conclusies zou vertekenen. Het aanwenden van een constante populatie heeft echter ook beperkingen als het erom gaat de ontwikkelingen te interpreteren. De ondernemingen die in deze populatie zijn vertegenwoordigd, moeten immers per definitie sociale balansen van voldoende kwaliteit hebben ingediend die betrekking

hebben op een boekjaar van twaalf maanden en die voor de beide opeenvolgende boekjaren afgesloten zijn op 31 december. Nieuw opgerichte vennootschappen en gefailleerde vennootschappen zijn dus uitgesloten, waardoor een kloof kan ontstaan tussen de wijzigingen die worden vastgesteld in de beperkte populatie en die welke worden vastgesteld in de totale populatie. Het feit dat het te lang duurt vooraleer men over informatie betreffende het geheel van de ondernemingen beschikt en de garanties die worden geboden door de representativiteit van de beperkte populatie, rechtvaardigen evenwel een dergelijke aanpak.

De gegevens in tabel III van de sociale balans betreffende de aanwending van de maatregelen ter bevordering van de werkgelegenheid zijn niet benut. Niet alleen is de lijst ervan onvoldoende bijgewerkt, maar ook de vergelijking van de inhoud ervan met de administratieve statistieken die worden opgesteld door instellingen zoals de RVA en de RSZ lijken erop te wijzen dat ze niet representatief zijn voor het werkelijke gebruik van deze maatregelen. De analyse is gericht op het voor alle ondernemingen van de beperkte populatie opgetekende verloop van variabelen zoals de werkgelegenheid, de loonkosten en de opleiding, maar net als elk jaar zijn de gedetailleerde gegevens per bedrijfstak⁽¹⁾ (gebaseerd op de in bijlage 2 voorgestelde opsplitsing) opgenomen in de tabellen die als bijlagen 3 tot 9 gaan. Naast het verloop tussen 2002 en 2003, bieden die tabellen meestal retrospectieve gegevens voor de jaren 1997 tot 2002.

(1) Er zij opgemerkt dat de verkregen resultaten voor de horeca en de landbouw wellicht minder representatief zijn voor het reële verloop in die bedrijfstakken, gelet op het grote aantal werknemers in dienst van zelfstandigen die geen sociale balansen moeten neerleggen.

In het tweede deel van het artikel worden de sociale balansen geanalyseerd vanuit het oogpunt van de gewesten. De methodologie die wordt toegepast voor de verdeling van de ondernemingen over de gewesten wordt aan het begin van het tweede deel nader toegelicht. Aangezien de voor de analyse van de cijfers over 2003 gebruikte populatie beperkter is dan voor de andere boekjaren, dreigden de resultaten onvoldoende representatief te zijn voor de gewesten. Ook het boekjaar 1997 werd weggelaten vanwege het voor dat boekjaar kleinere aantal sociale balansen van voldoende kwaliteit. De analyse in het tweede deel van het artikel belicht bijgevolg de resultaten die zijn opgetekend in de sociale balansen van 1998 tot 2002. De bijlagen 10 tot 12 geven een groot gedeelte van de voor die regionale analyse gebruikte gegevens weer.

1. De sociale balans 2003

1.1 Werkgelegenheid

1.1.1 Algemene kenmerken van het verloop van de werkgelegenheid

In 2003 deed zich een vrij forse daling van het aantal werknemers in de ondernemingen van de beperkte populatie voor. Dat aantal liep immers met 10.773 eenheden terug, een vermindering met 0,8 pct. De verandering aan het einde van het boekjaar viel evenwel beperkter uit, namelijk -6.374 eenheden, of -0,5 pct., tussen 31 december 2002 en 31 december 2003, wat wees op een vertraging in het banenverlies. Er zij aan herinnerd dat die ontwikkelingen enkel de verandering weerspiegelen van het aantal werknemers

ingeschreven in het personeelsregister van de ondernemingen van de beperkte populatie, samengesteld volgens het principe van het constante staal. Er is bijgevolg geen rekening gehouden met de in nieuwe ondernemingen gecreëerde banen en met het banenverlies als gevolg van de verdwijning van ondernemingen tijdens de boekjaren 2002 en 2003.

Die inkrimping van het arbeidsvolume is voornamelijk het gevolg van de ontwikkelingen in de grote bedrijven, waar het aantal werkenden tussen december 2002 en december 2003 met 7.318 eenheden terugliep, en in de middelgrote ondernemingen, waar de daling 1.730 eenheden bedroeg. In de kleine ondernemingen steeg de werkgelegenheid daarentegen met 2.674 eenheden, vooral in de ondernemingen met minder dan 10 VTE.

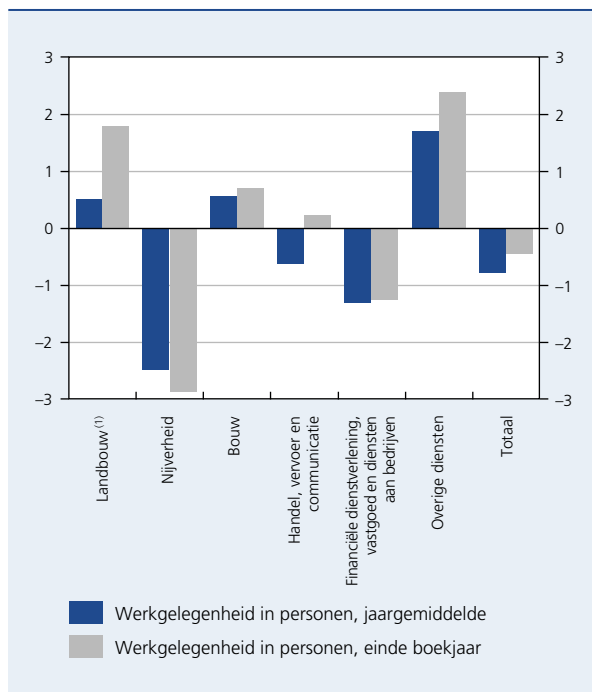
De daling van het aantal werknemers was bijzonder scherp in de industrie, waar het personeelsbestand dus blijft afbrokkelen. In tegenstelling tot de beweging die voor alle ondernemingen werd opgetekend, ging de werkgelegenheid er in de loop van het jaar zelfs nog sneller inkrimpen: zo gingen in die bedrijfstak tussen december 2002 en december 2003 meer dan 11.000 banen verloren, tegen gemiddeld 9.800 tijdens het boekjaar. De massale overschakeling op deeltijdarbeid, die er met meer dan 13 pct. gestegen is (zij het vanaf een lager dan gemiddeld niveau), was niet voldoende om de vermindering van het personeelsbestand af te remmen. Ook de bedrijfstak financiële dienstverlening en verzekeringen werd door de conjuncturele vertraging van de werkgelegenheid hard getroffen: die tak neemt meer dan 90 pct. van het banenverlies voor zijn rekening dat de branche financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven liet optekenen, te weten ongeveer 2.500 arbeidsplaatsen. De overige bedrijfstakken vertoonden aan het einde van

TABEL 1 VERLOOP VAN DE WERKGELEGENHEID TUSSEN 2002 EN 2003
(beperkte populatie)

	Werkenden			VTE	Gewerkte uren
	Voltsijds	Deeltsijds	Totaal		
Jaargemiddelde					
Eenheden	-25.314	14.541	-10.773	-12.318	-
Procenten	-2,3	4,8	-0,8	-1,0	-1,0
Op 31 december					
Eenheden	-25.012	18.638	-6.374	-8.716	-
Procenten	-2,3	6,1	-0,5	-0,7	-

Bron: NBB (sociale balansen).

GRAFIEK 1 VERLOOP VAN DE WERKGELEGENHEID TUSSEN 2002 EN 2003: OPSPLITSING NAAR BEDRIJFSTAK
(veranderingspercentages, beperkte populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).
(1) Weinig representatieve gegevens.

het boekjaar een positief saldo inzake werkgelegenheid. De stijging beliep 0,2 pct. in de branche handel, vervoer en communicatie (ondanks een uitgesproken daling in vervoer en communicatie) en 0,7 pct. in de bouw. In de landbouw bedroeg de stijging 1,8 pct. In de bedrijfstak overige diensten was de stijging het krachtigst, namelijk 2,4 pct. Ze was het gevolg van een toename van de werkgelegenheid met meer dan 6.000 eenheden in de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening, terwijl de sociale, collectieve en persoonlijke diensten een lichte daling lieten optekenen.

Het in een economie ingezette arbeidsvolume kan beter worden geraamd aan de hand van het in VTE uitgedrukte werkgelegenheidsvolume dan op basis van het aantal werknemers, omdat op die manier rekening wordt gehouden met de kortere arbeidsduur van de deeltijdwerkers. In 2003 liep het in VTE uitgedrukte werkgelegenheidsniveau met 1 pct. terug, terwijl het in personen uitgedrukte personeelsbestand met 0,8 pct. verminderde. Het in gewerkte uren uitgedrukte arbeidsvolume daalde nagenoeg even sterk als de in VTE uitgedrukte werkgelegenheid. Na tussen 2000 en 2002 zeer fors te zijn ingekort, zou de gemiddelde arbeidstijd van een voltijdwerker zich in 2002 en 2003 op ietwat minder

dan 1.550 arbeidsuren per jaar hebben gestabiliseerd, terwijl hij in 2000 nog 1.585 uren en in 1997 ongeveer 1.600 uren bedroeg.

Tussen 2002 en 2003 bleef de deeltijdarbeid toenemen; aan het einde van het boekjaar 2003 was het aantal werknemers met een verkorte arbeidsduur met 18.638 eenheden gestegen in vergelijking met het voorgaande jaar, dat is een toename met 6,1 pct. Tegelijkertijd daalde het aantal voltijdwerkers met meer dan 25.000 eenheden, of 2,3 pct.

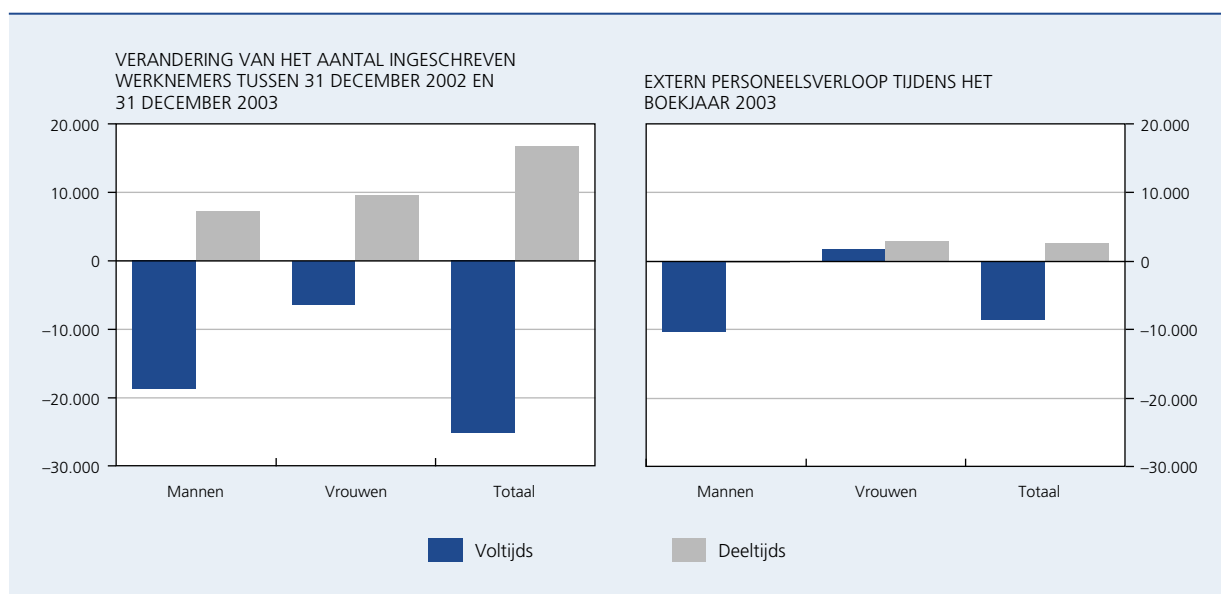
Die uitbreiding van de deeltijdarbeid tekende zich zowel bij mannelijke als bij vrouwelijke werknemers af, ten belope van respectievelijk 13 en 4 pct. In de bedrijfstak financiële dienstverlening en verzekeringen kwamen er ongeveer 1.000 mannelijke deeltijdwerkers bij, wat neerkomt op een groei met zowat 38 pct. In de industrie (2.600 personen) en de bouw (420 personen) lag de stijging rond of boven 25 pct. In de bedrijfstak vervoer en communicatie lag de toename in de buurt van 20 pct. (2.300 werknemers) en in de handel dicht bij 10 pct. (1.000 personen). Enkel in de bedrijfstakken landbouw en overige diensten werd een zeer gematigde vermindering van het aantal mannen met een deeltijdbaan opgetekend. De meeste deeltijdarbeiders zijn echter nog steeds vrouwen, zoals hieronder zal blijken.

In de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, zou de toename – tussen 31 december 2002 en 31 december 2003 – van het aantal deeltijds werkende mannen met ongeveer 7.200 eenheden voornamelijk stroken met overschakelingen van een voltijds op een deeltijds arbeidsstelsel. Uit de analyse van het externe personeelsverloop, waarvoor enkel de volledige sociale balansen het profiel schetsen van de in dienst genomen werknemers of van de werknemers van wie de overeenkomst tijdens het boekjaar is afgelopen, blijkt immers dat er in die ondernemingen minder deeltijds werkende mannen zijn bijgekomen dan er zijn weggegaan: er werden 300 netto-uittredingen van mannen met een deeltijdbaan opgetekend. De groei van de deeltijdarbeid bij vrouwen tussen 31 december van 2002 en 2003 heeft daarentegen voor ongeveer een derde te maken met het feit dat er meer vrouwen met een deeltijdbaan bijkwamen dan weggingen.

Bij de mannen is het hoge aantal overschakelingen van een voltijds op een deeltijds stelsel voor een stuk toe te schrijven aan het succes van het tijdskrediet, vooral bij 50-plussers. Door die ontwikkeling is het aandeel van de mannelijke deeltijdarbeid tussen 2002 en 2003 met nagenoeg 14 pct. verruimd, terwijl tussen 1997 en 2002 al een toename met zowat 50 pct. was opgetekend. Terzelfder tijd steeg het aandeel van de vrouwelijke deeltijdarbeid van 41,2 pct.

GRAFIEK 2 PERSONEELSVEROOP TIJDENS HET BOEKJAAR 2003 IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN : OPSPLITSING NAAR GESLACHT EN ARBEIDSTELSEL

(personen, beperkte populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).

in 1997 tot 46,9 pct. in 2002. De ondernemingen van de beperkte populatie lieten tussen 2002 en 2003 een toename met 3,7 pct. optekenen.

In 2003 waren er al bij al 23,8 pct. deeltijdwerkers in de ondernemingen van de beperkte populatie, tegen 22,3 pct. het voorgaande jaar. Terzelfder tijd is de gemiddelde

TABEL 2 DEELTIJDARBEID TUSSEN 1997 EN 2003

(procenten)

	Aandeel deeltijdarbeid (op 31 december)			Gemiddelde contractuele duur van een deeltijdbaan t.o.v. een voltijd baan ⁽¹⁾	Extra banen gecreëerd dankzij het beroep op deeltijdarbeid ⁽²⁾
	Mannen	Vrouwen	Totaal		
Totale populatie					
1997	5,7	41,2	18,5	55,6	8,9
1998	6,3	42,9	19,9	56,0	9,5
1999	6,8	43,6	20,7	56,5	9,9
2000	7,1	43,9	20,7	56,4	9,9
2001	7,4	45,4	21,8	56,9	10,4
2002	8,3	46,9	23,3	57,8	10,7
Beperkte populatie					
2002	7,4	46,6	22,3	60,0	9,6
2003	8,4	48,3	23,8	61,4	9,8
<i>p.m. Veranderingspercentages</i>	<i>13,9</i>	<i>3,7</i>	<i>6,6</i>	<i>2,2</i>	<i>2,3</i>

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Berekend op basis van de rubriek « 100 », gemiddeld aantal werknemers.

(2) Procentueel verschil tussen het werkelijke aantal banen (som van voltijd- en deeltijdbanen) en het aantal banen dat nodig zou zijn geweest om hetzelfde arbeidsvolume te bereiken met alleen maar voltijdwerkers.

TABEL 3 PROFIEL VAN DE VOLTIJD- EN DEELTIJDWERKERS IN 2003

(procenten van het totaal, gegevens op 31 december, beperkte populatie)

	Volgtijd- werkers	Deeltijd- werkers	Totaal
Naar geslacht			
Mannen	73,9	21,8	61,5
Vrouwen	26,1	78,2	38,5
Naar arbeidsovereenkomst			
Overeenkomsten voor onbepaalde duur . . .	95,7	89,6	94,3
Tijdelijke overeenkomsten ⁽¹⁾ . .	4,3	10,4	5,7
Naar beroeps categorie			
Arbeiders	46,7	35,4	44,0
Bedienden	50,8	63,4	53,8
Kaderleden	1,7	0,4	1,4
Overige	0,8	0,8	0,8

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Overeenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten, of overeenkomsten voor een duidelijk omschreven werk.

contractuele arbeidsduur van een deeltijdwerker gestegen van 60 pct. van een voltijdse baan tot 61,4 pct. Het aantal extra banen als gevolg van de spreiding van het arbeidsvolume over een groter aantal werknemers, dankzij het beroep op deeltijdarbeid, is bijgevolg trager gestegen dan de deeltijdarbeid: in 2003 beliep dat aantal 9,8 pct. van het personeelsbestand van de beperkte populatie, tegen 9,6 pct. in 2002.

Uit de sociale balans kan worden afgeleid dat het profiel van de deeltijdwerkers vrij sterk verschilt van dat van de voltijdwerkers. Hoewel vrouwen in 2003 al bij al meer dan 38 pct. van de werknemers in de ondernemingen van de beperkte populatie vertegenwoordigden, maken zij nagenoeg 80 pct. van de deeltijdwerkers uit en slechts 26 pct. van de voltijdwerkers. In de gezinnen waar beide echtgenoten werken, dragen de vrouwen immers nog steeds het vaakst de lasten van het gezinsleven. Dat geldt ook voor eenoudergezinnen waar de volwassene in de meeste gevallen een vrouw is. Bovendien heeft het streven van de werkgevers naar een grotere flexibiliteit van het arbeidsvolume wellicht ook te maken met de oververtegenwoordiging van vrouwen in het deeltijdwerk als gevolg van hun recentere toetreding tot de arbeidsmarkt.

Voorts worden deeltijdwerkers, meer dan voltijdwerkers, in dienst genomen op basis van flexibele typen van arbeidsovereenkomsten, zoals arbeidsovereenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten of overeenkomsten voor een duidelijk omschreven opdracht: 10 pct. van hen vallen onder dat type van overeenkomsten, tegen maar 4 pct. voor de voltijdwerkers. Ten slotte zijn 63 pct. van de deeltijdwerkers bedienden en slechts 35 pct. arbeiders, terwijl die verhoudingen voor voltijdwerkers respectievelijk 51 en 47 pct. bedragen.

1.1.2 Personeelsverloop in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen

Zoals blijkt uit tabel 1, verhullen de veranderingen van het aantal op 31 december ingeschreven werknemers in werkelijkheid een aanzienlijk personeelsverloop. In de ondernemingen van de beperkte populatie als geheel werden in 2003 404.000 nieuwe arbeidsovereenkomsten afgesloten, terwijl ongeveer 407.000 overeenkomsten afliepen. Meer dan twee derde van die bewegingen vonden plaats in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen: tijdens het jaar 2003 werden 265.000 nieuwe werknemers in dienst genomen, terwijl terzelfder tijd ongeveer 271.000 werknemers die vennootschappen verlieten. Aan de hand van de volledige sociale balansen kunnen de personeelsbewegingen worden opgesplitst naar geslacht (dat is ook in het vorige deel gebeurd om een beeld te krijgen van de veranderingen in de mannelijke en vrouwelijke deeltijdarbeid), naar type van arbeidsovereenkomst, maar ook naar opleidingsniveau.

TABEL 4 IN- EN UITTREDINGEN VAN PERSONEEL IN 2003 (eenheden, beperkte populatie)

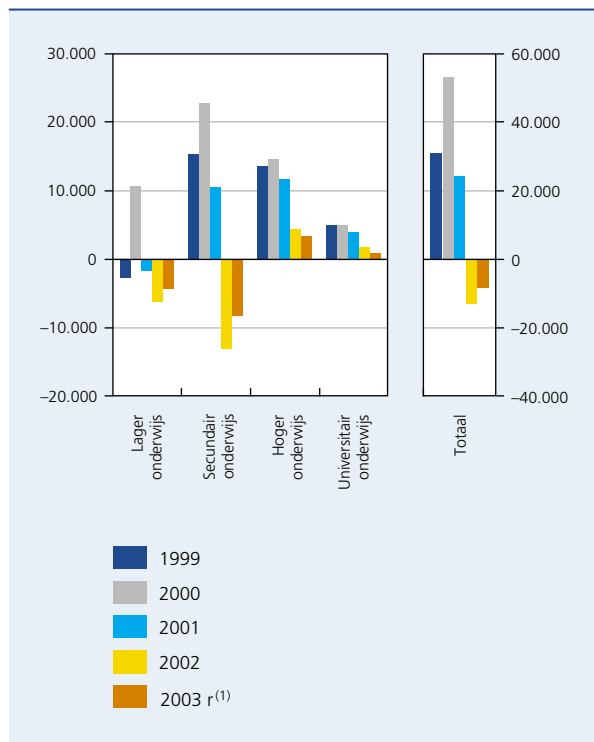
	2002	2003
Intredingen		
Totaal	378.220	404.233
waarvan: Volledige schema's . .	253.867	264.678
Uittredingen		
Totaal	379.426	406.968
waarvan: Volledige schema's . .	263.196	270.687
Netto-intredingen		
Totaal	-1.206	-2.735
waarvan: Volledige schema's . .	-9.329	-6.009

Bron: NBB (sociale balansen).

GRAFIEK 3

NETTO EXTERN PERSONEELVERLOOP IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN SINDE DE CONJUNCTUUROMSLAG IN HET VIERDE KWARTAAL VAN 1998: OPSPLITSING NAAR OPLEIDINGSNIVEAU

(eenheden, totale populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).

(1) De resultaten voor 2003 zijn berekend door de tussen 2002 en 2003 voor de beperkte populatie opgetekende verandering toe te passen op de in 2002 voor de totale populatie vastgestelde waarde.

Voorts bevatten ze een opsplitsing van de personeelsuittredingen volgens de reden van beëindiging van de overeenkomst.

Net als in 2002 betroffen de netto-uittredingen van personeel in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, vooral de laagstgeschoolden die houder zijn van een getuigschrift van lager of secundair onderwijs, hoewel de omvang van die bewegingen kleiner was dan het voorgaande jaar. Die netto-uittredingen van laag- of middengeschoolde personeelsleden werden niet gecompenseerd door de netto-indienstnemingen van hooggeschoolde werknemers, die daalden in vergelijking met 2002 eveneens.

Uit de analyse van de nettobewegingen naar opleidingsniveau sinds het boekjaar 1999, dat is het jaar dat onmiddellijk volgde op het begin van de in het vierde kwartaal van 1998 ingezette laatste conjunctuurcyclus, blijkt een toename van de netto-intredingen van personeel tot 2000, gevolgd door een vertraging in 2001 en netto-uittredingen in 2002.

Het verloop tussen 2002 en 2003 lijkt erop te wijzen dat het conjuncturele dieptepunt inzake werkgelegenheid werd bereikt en dat voor het boekjaar 2004 opnieuw een stijging van de werkgelegenheid mag worden verwacht.

Sinds 1999 hadden de werknemers met een getuigschrift van ten hoogste lager onderwijs slechts in beperkte mate baat bij de conjuncturele opleving en was het boekjaar 2000 het enige waarin netto-indienstnemingen van laaggeschoolde werknemers werden opgetekend. Hoewel het getuigschrift van middelbaar onderwijs betere kansen biedt voor toetreding tot de arbeidsmarkt, vielen de werknemers met dat scholingsniveau, zodra het hoogtepunt van de conjunctuurcyclus was bereikt, evenzeer uit de boot. Daarentegen werden tijdens elk jaar van de verslagperiode netto-intredingen van geschoolde arbeidskrachten uit het hoger of universitair onderwijs opgetekend, hoewel de omvang van die netto-indienstnemingen varieerde naargelang van de conjunctuur.

In 2003 werden 271.000 overeenkomsten beëindigd in de ondernemingen van de beperkte populatie die een volledig schema neerleggen, wat een stijging met 2,3 pct. betekent in vergelijking met 2002. Wat die uittredingen betreft, werd in 2003 in nagenoeg 6.000 gevallen pensionering opgegeven als reden voor het beëindigen van de overeenkomst, dat is 15 pct. meer dan tijdens het voorgaande jaar. Het aantal vervroegde pensioneringen nam tussen 2002 en 2003 fors toe, namelijk met zowat 10 pct. Samen verklaarden die beide factoren 6 pct. van de in 2003 opgetekende afvloeiingen, tegen 5,5 pct. in 2002. De beëindigingen van arbeidsovereenkomsten wegens ontslag stegen daarentegen amper, namelijk

TABEL 5 BRUTO PERSONEELSUITTREDINGEN UIT DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN: OPSPLITSING NAAR REDEN (beperkte populatie)

	Procenten van het totaal		Eenheden
	2002	2003	2003
Pensioen	2,0	2,2	5.947
Brugpensioen	3,5	3,8	10.174
Ontslag	17,9	17,7	47.888
Beëindiging van een tijdelijke arbeidsovereenkomst	46,3	49,2	133.183
Andere reden	30,3	27,2	73.495
Totaal	100,0	100,0	270.687

Bron : NBB (sociale balansen).

TABEL 6 IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHREVEN WERKNEMERS: OPSPLITSING NAAR ARBEIDSOVEREENKOMST

(gegevens op 31 december, beperkte populatie)

	Procenten van het totaal		Eenheden, veranderingen tussen 2002 en 2003
	2002	2003	
Overeenkomsten voor onbepaalde duur . .	94,0	94,3	-2.903
Overeenkomsten voor bepaalde duur	4,7	4,6	-1.312
Vervangingsovereenkomsten . .	1,2	1,0	-1.968
Overeenkomsten voor een duidelijk omschreven werk . .	0,1	0,1	-191
Totaal	100,0	100,0	-6.374

Bron : NBB (sociale balansen).

met 1,6 pct., aangezien de ondernemingen, naast (vervroegde) pensioneringen, de voorkeur gaven aan de niet-verlenging van overeenkomsten voor bepaalde duur (133.000 beëindigingen van arbeidsovereenkomsten, of een toename met 9,4 pct.) om het arbeidsvolume aan te passen. De beëindigingen van arbeidsovereenkomsten wegens andere redenen, namelijk vooral de spontane uittredingen van werknemers, zijn dan weer fors teruggelopen en maken nog slechts 27 pct. uit van de beëindigingen van arbeidsovereenkomsten, tegen 30 pct. in 2002.

1.1.3 Structuur van het personeel naar arbeidsovereenkomst

Hoewel de inkrimping van het personeelsbestand tussen 31 december 2002 en 31 december 2003 varieerde naargelang van de omvang en de bedrijfstak van de ondernemingen, kwam ze in alle soorten van arbeidsovereenkomsten tot uiting. Het aantal overeenkomsten met een expliciet of impliciet beperkte duur liep met bijna 3.500 eenheden terug: de overeenkomsten voor bepaalde duur daalden met 1.312 eenheden (-2 pct.), de vervangingsovereenkomsten met 1.968 eenheden (-12,1 pct.) en de arbeidsovereenkomsten die worden afgesloten voor een duidelijk omschreven werk met 191 eenheden (-11,9 pct.). Tegelijkertijd vermindert het aantal overeenkomsten voor onbepaalde duur met zowat 3.000 eenheden, of 0,2 pct. van het totaal.

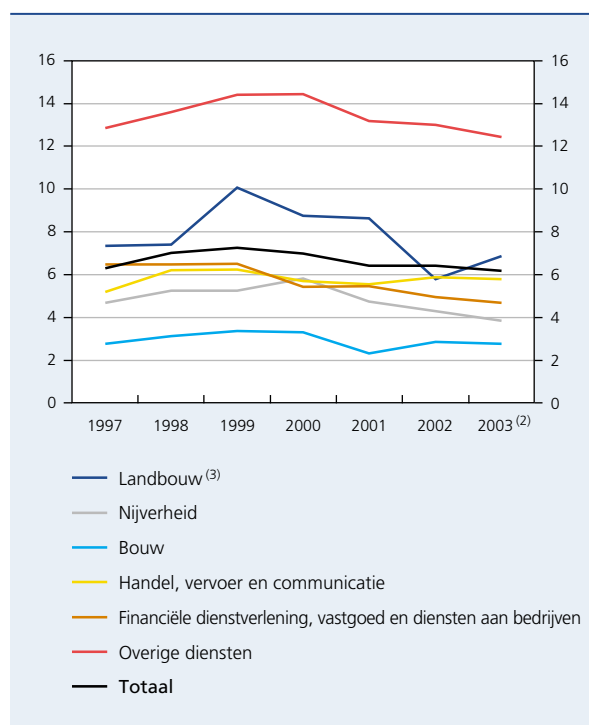
Deze ontwikkelingen blijven echter marginaal in het licht van de relatieve omvang van die verschillende overeenkomsten, zodat de opsplitsing van het personeel in de ondernemingen van de beperkte populatie tussen

2002 en 2003 vrijwel onveranderd is gebleven. Hoewel hun aantal licht daalt, blijven werknemers met een overeenkomst voor onbepaalde duur het leeuwendeel uitmaken van het totale personeelsbestand: 94,3 pct., tegen 94 pct. een jaar eerder. Het aandeel van de overeenkomsten voor bepaalde duur daalde van 4,7 tot 4,6 pct. en dat van de vervangingsovereenkomsten van 1,2 tot 1 pct. Arbeidsovereenkomsten die worden afgesloten voor een duidelijk omschreven werk blijven een uitzondering vormen: zowel in 2002 als in 2003 vertegenwoordigden ze amper 0,1 pct. van het personeelsbestand.

De nieuwe inkrimping van het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten, met een expliciet of impliciet beperkte duur, tussen 2002 en 2003 sluit aan bij de tendens die sinds 1999 in de totale populatie wordt opgetekend. In dat jaar bereikte dat aandeel een hoogtepunt, namelijk 7,3 pct. Sindsdien liep het aandeel van de tijdelijke contracten nagenoeg onophoudelijk terug: sedert 1999 bedroeg de daling in totaal ongeveer 1 procentpunt. Ze kwam in alle bedrijfstakken tot uiting, zij

GRAFIEK 4 AANDEEL VAN DE TIJDELIJKE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN⁽¹⁾: OPSPLITSING NAAR BEDRIJFSTAK

(procenten van het totaal, totale populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).

- (1) Overeenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten of overeenkomsten die worden gesloten voor een duidelijk omschreven werk.
- (2) De resultaten voor 2003 zijn berekend door de tussen 2002 en 2003 in de beperkte populatie opgetekende verandering toe te passen op de in 2002 voor de totale populatie geregistreerde waarde.
- (3) Weinig representatieve gegevens.

TABEL 7 UITZENDARBEID IN DE ONDERNEMINGEN
DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN
(beperkte populatie)

	2002	2003
In procenten van het totaal		
Aantal VTE	2,6	2,7
Gewerkte uren	3,1	3,2
Personeelskosten	2,2	2,3
In eenheden		
Aantal VTE	27.772	28.157
Gewerkte uren (duizenden)	52.068	52.954
Gewerkte uren per VTE	1.875	1.881
Personeelskosten per gewerkt uur (in euro's)	21,59	22,15
In procenten van de door Federgon opgetekende uitzendarbeid		
Aantal VTE	42,2	42,7
Gewerkte uren	40,3	40,8

Bronnen : Federgon, NBB (sociale balansen).

het in verschillende mate. Ze beliep meer dan 3 procentpunten in de landbouw⁽¹⁾, 2 procentpunten in de «overige diensten» (als gevolg van een aanzienlijke daling in de gezondheidszorg en de maatschappelijke dienstverlening), 1,8 procentpunt in de financiële dienstverlening, vastgoed en verzekeringen en 1,4 procentpunt in de industrie. De daling bleef geringer in de branche handel, vervoer en communicatie (-0,5 procentpunt) en in de bouw (-0,6 procentpunt), een bedrijfstak waarin zeer weinig tijdelijke overeenkomsten voorkomen.

Hoewel het beheer van tijdelijke arbeidsovereenkomsten voor de ondernemingen een belangrijk instrument is om het personeelsbestand aan te passen, vooral in een periode van vertraging of versnelling van de conjunctuur, kan ook uitzendarbeid een nuttig middel zijn om het arbeidsvolume beter op de productievereisten af te stemmen. Doordat uitzendarbeid flexibel kan worden aangewend, is een toename in het gebruik van deze arbeidsvorm trouwens een van de eerste tekenen die wijzen op een opleving van de economische activiteit.

De sociale balans verzamelt enkel gegevens over het beroep op uitzendarbeid in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen. In 2003 vertegenwoordigde het door uitzendkrachten gewerkte arbeidsvolume in de 4.655 ondernemingen van de beperkte populatie die

gebruik maken van uitzendarbeid, evenwel meer dan 40 pct. van het totale arbeidsvolume dat werd geregistreerd door Federgon, de federatie van uitzendbedrijven. De gegevens van de sociale balansen kunnen bijgevolg als voldoende representatief worden beschouwd voor de analyse.

Tussen 2002 en 2003 steeg het aantal door uitzendkrachten gewerkte uren in de ondernemingen van de beperkte populatie die een volledig schema neerleggen met 1,7 pct. Gelet op de lichte stijging van de gemiddelde arbeidsduur van een uitzendkracht in VTE (van 1.875 tot 1.881 uur per jaar), groeide het aantal uitzendkrachten met zowat 350 VTE, of 1,4 pct. Het aandeel van de uitzendarbeid in de totale gesalarieerde werkgelegenheid, uitgedrukt in VTE, in de ondernemingen van de beperkte populatie steeg van 2,6 pct. in 2002 tot 2,7 pct. in 2003. Deze toename vormt een breuk met de dalende tendens die werd opgetekend sedert het jaar 2000, toen de uitzendarbeid 3 pct. van het personeel vertegenwoordigde.

Het volume van uitzendarbeid is niet in alle bedrijfstakken even sterk gestegen. In de branche financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven werd zelfs een daling met 6 pct. opgetekend. In de bouwnijverheid, een branche waarin het gebruik van uitzendarbeid op de werf pas sinds 1 januari 2002 is toegestaan, beliep de daling 3,5 pct., terwijl ze in de branche overige diensten beperkt bleef tot 0,4 pct. Samen vertegenwoordigden deze drie bedrijfstakken in 2003 echter minder dan 20 pct. van het totale aantal door uitzendkrachten gewerkte uren in de ondernemingen van de beperkte populatie. De grootste gebruikers blijven de industrie, die alleen al meer dan de helft van het volume uitzendarbeid voor haar rekening neemt, en de bedrijfstak handel, vervoer en communicatie, die bijna 30 pct. van het totaal vertegenwoordigt. In die twee bedrijfstakken is het door uitzendkrachten gewerkte arbeidsvolume daarentegen gestegen met respectievelijk 2 en 4,6 pct.

Samen met de 1,7 pct. belopende stijging van het arbeidsvolume, zijn de kosten voor het gebruik van uitzendarbeid met 4,4 pct. toegenomen voor het geheel van de ondernemingen die een beroep doen op uitzendarbeid. De personeelskosten per uur voor deze categorie van werknemers zijn derhalve met 2,6 pct. gestegen. De gemiddelde prijs die in 2003 werd aangerekend aan de ondernemingen die gebruik maken van uitzendarbeid, kwam aldus op 22,15 euro per arbeidsuur.

(1) Weinig representatieve resultaten.

1.2 Verloop van de personeelskosten

De personeelskosten voor het geheel van de in het personeelsregister van de ondernemingen uit de beperkte populatie ingeschreven werknemers zijn tussen 2002 en 2003 met 1,6 pct. gestegen. Aangezien de in VTE uitgedrukte werkgelegenheid in diezelfde periode met 1 pct. is afgenomen en het gemiddelde aantal per VTE gewerkte uren onveranderd bleef, zijn de personeelskosten per VTE en die per arbeidsuur in nagenoeg dezelfde mate gestegen, met respectievelijk 2,6 en 2,7 pct., een stijging die vergelijkbaar is met de toename die werd opgetekend bij de uitzendkrachten.

De gemiddelde jaarlijkse kosten per VTE stegen aldus van 44.874 euro in 2002 tot 46.044 euro in 2003. Tegelijkertijd stegen de gemiddelde kosten van een arbeidsuur van 28,98 tot 29,76 euro. Met 2,5 pct. bleef de stijging van de uurloonkosten voor voltijdwerkers geringer dan die voor deeltijdwerkers, voor wie ze 4,8 pct. bedroeg. In 2003 vertegenwoordigde de kostprijs per uur van een deeltijdwerker derhalve 88,2 pct. van die van een voltijdwerker, tegen 86,2 pct. in 2002. Zoals in het verleden reeds werd opgemerkt, zijn deze uiteenlopende ontwikkelingen echter niet het gevolg van een ontsparing van de kosten voor deeltijdwerkers, maar zijn ze te wijten aan de veranderende kenmerken van de groep van deeltijdwerkers. De ontwikkeling van dit arbeidsstelsel, dat steeds meer van toepassing is op geschoolde werknemers en, door de uitbreiding van het tijdskrediet, op oudere en beter betaalde werknemers dan gemiddeld, brengt structurele

effecten mee die evenwel moeilijk kunnen worden gekwantificeerd.

De stijging van de uurloonkosten per VTE bleef beperkter in de grote ondernemingen, waar ze niet méér dan 2,6 pct. beliep, dan in de kleine en middelgrote ondernemingen, waar ze 3,1 pct. bedroeg. De bedrijfstakken met de sterkste stijging waren de landbouw⁽¹⁾ (4,9 pct.) en de «overige diensten» (3,7 pct.). In deze laatste bedrijfstak weerspiegelt die ontwikkeling vooral de stijging van de uurloonkosten in de gezondheidszorg en de maatschappelijke dienstverlening, waar de aanzienlijke groei van het in uren uitgedrukte arbeidsvolume, met 1,9 pct. op, gepaard ging met een forse toename van de personeelskosten, met bijna 6 pct. In de handel, vervoer en communicatie liepen de personeelskosten per uur met 3,2 pct. op. In de industrie en in de bedrijfstak financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven was dat respectievelijk 2,7 en 2,5 pct. In de bouwnijverheid namen de personeelskosten het minst toe, namelijk met minder dan 2 pct.

1.3 Verloop van de opleiding

Sedert het boekjaar 2002 bevat de sociale balans twee rubrieken over opleiding. De eerste, die altijd heeft bestaan, heeft in principe enkel betrekking op de formele opleiding, dat wil zeggen de opleiding die plaatsvindt in daartoe bestemde lokalen, binnen of buiten de onderneming. Uitgesloten daarvan zijn dus bijvoorbeeld opleidingen op de werkvloer, mentorschap en zelfstudie. De manier waarop het aantal personeelsleden die een opleiding volgen, de opleidingsuren en -kosten worden geregistreerd, wordt duidelijk omschreven in een methodologische toelichting die via de website van de Balanscentrale⁽²⁾ ter beschikking wordt gesteld van de ondernemingen. De tweede rubriek is bedoeld om een beeld te krijgen van de omvang van de activiteiten van vorming, begeleiding of mentorschap die werden verstrekt krachtens de wet van 5 september 2001 tot verbetering van de werkgelegenheidsgraad van de werknemers. Aangezien het boekjaar 2003 pas het tweede jaar is waarin deze rubriek moet worden ingevuld, kan de kwaliteit van de verstrekte gegevens vooralsnog moeilijk worden beoordeeld. Niettemin is de sociale balans ook in dit opzicht een unieke informatiebron.

Tijdens het boekjaar 2003 hebben 4.172 ondernemingen, of 10,3 pct. van het totaal van de beperkte populatie de rubriek inzake formele opleiding van de werknemers

TABEL 8 PERSONEELSKOSTEN VOOR DE IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHREVEN WERKNEMERS

(jaargemiddelden, beperkte populatie)

	2002	2003	Veranderings- percentages tussen 2002 en 2003
Per VTE, in euro's . . .	44.874	46.044	2,6
Per gewerkt uur, in euro's			
Per voltijdwerker . .	29,58	30,31	2,5
Per deeltijdwerker . .	25,50	26,74	4,8
Totaal	28,98	29,76	2,7
Kostprijs per uur van een deeltijdwerker in procenten van een voltijdwerker . .	86,2	88,2	-

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Weinig representatieve resultaten.

(2) <http://www.bnb.be/BA/N/pdf/Tewerkstellingsmaatregelen.pdf>.

TABEL 9 PERMANENTE VORMING IN DE ONDERNEMING

	Ondernemingen met opleidingsactiviteiten (in pct. van het totale aantal ondernemingen)	Aantal personen die een opleiding volgen (in pct. van de werkgelegenheid op 31 december)	Opleidingsduur		Opleidingskosten	
			(in pct. van het totale aantal gewerkte uren)	(gemiddelde per begunstigde, in uren)	(in pct. van de personeelskosten)	(gemiddelde per begunstigde, in euro's)
Totale populatie						
1997	6,7	29,6	0,68	34,0	1,22	42,9
1998	7,5	33,3	0,75	32,9	1,34	44,3
1999	7,9	34,9	0,75	31,1	1,30	44,2
2000	7,6	35,2	0,86	35,3	1,41	42,8
2001	7,1	35,7	0,84	33,3	1,35	43,9
2002	7,3	35,1	0,79	31,3	1,26	45,8
Beperkte populatie						
2002	10,0	37,6	0,83	31,2	1,26	43,9
2003	10,3	37,6	0,83	31,2	1,20	42,8
<i>p.m. Veranderingspercentages</i> ..	2,2	0,1	0,5	0,2	-4,5	-2,5

Bron : NBB (sociale balansen).

ingevuld. Dit aantal is sedert de invoering van de sociale balans voortdurend toegenomen, van 6,7 pct. van de totale populatie in 1997 tot 7,3 pct. in 2002, op dat ogenblik goed voor zowat 5.200 ondernemingen.

Deze toename toont aan dat de bedrijven steeds meer en meer aandacht besteden aan de opleiding van hun personeel en, in het verlengde daarvan, aan het verstrekken van gegevens met betrekking tot het ter zake gevoerde beleid. Om initiatieven in dit verband aan te moedigen, was in het centrale akkoord van eind 1998 immers een kwantitatieve doelstelling geformuleerd voor de beroepsopleiding van de werknemers. Volgens dat akkoord moest het opleidingsbudget van alle ondernemingen samen in 2004 1,9 pct. van de loonsom bedragen. Voor 2000 en 2002 waren tussentijdse doelstellingen vastgesteld op respectievelijk 1,4 en 1,6 pct. De doelstelling van 1,9 pct. werd herhaald tijdens de Werkgelegenheidsconferentie van september en oktober 2003. Op die conferentie werd overigens overeengekomen dat tegen 2010 elk jaar 60.000 extra werknemers een opleiding zouden volgen, zodat vanaf die datum één werknemer op twee elk jaar een opleiding volgt.

Om die doelstellingen te bereiken, moet het opleidingsbeleid worden losgekoppeld van de conjunctuurontwikkelingen: opleiding van werknemers moet worden aangemoedigd, zowel in periodes van hoogconjunctuur als in tijden van laagconjunctuur. Dit is duidelijk nog niet het geval: het opleidingsbeleid blijft te zeer afhankelijk van

de conjunctuursituatie. De opleidingsbudgetten worden immers verlaagd als de activiteit vertraagt, wellicht omdat ze worden beschouwd als een op de korte termijn weinig schadelijk instrument voor kostenbeheersing. Achteraf duurt het echter lang vooraleer ze weer hun vroegere peil bereiken.

De door de ondernemingen van de beperkte populatie aan opleiding gependeerde middelen zijn tussen 2002 en 2003 opnieuw gedaald, in totaal met 3 pct. Uitgedrukt als percentage van de loonsom, daalden de opleidingskosten van 1,26 pct. in 2002 tot 1,20 pct. in 2003. Aangezien dit percentage in 1998 1,34 pct. van de loonsom beliep, zou een stijging met iets meer dan 0,1 procentpunt per jaar nodig zijn geweest om tegen 2004 de doelstelling van 1,9 pct. te halen. De sedert 2001 opgetekende daling heeft de inspanningen van de voorgaande jaren echter tenietgedaan. Het aandeel van de opleidingskosten in de personeelskosten van de beperkte populatie in 2003 is vergelijkbaar met dat van de totale populatie in 1997. Die ontwikkeling kan ten dele worden toegeschreven aan het feit dat ondernemingen meer toegang hebben tot gesubsidieerde, en dus minder dure, opleidingsinitiatieven. Dit neemt niet weg dat ook de andere opleidingsindicatoren na 2000 tot stilstand zijn gekomen en dat inzake opleidingsparticipatie een aanzienlijke vertraging is opgelopen.

In de beperkte populatie had 37,6 pct. van de werknemers in 2003 toegang tot een opleiding, of ongeveer 515.000 werknemers. Dat aantal is minder dan in 2002,

maar aangezien ook de werkgelegenheid erop achteruitging, bleef de participatiegraad nagenoeg onveranderd. Deze ontwikkeling strookt echter niet met de tijdens de Werkgelegenheidsconferentie geformuleerde doelstelling.

Na een daling tussen 2000 en 2002, bleef ook het aantal uren opleiding, uitgedrukt in procenten van het totale aantal gewerkte uren, tussen 2002 en 2003 vrijwel onveranderd: de ondernemingen van de beperkte populatie besteedden 0,83 pct. van het aantal gewerkte uren aan opleiding. De gemiddelde opleidingsduur bedroeg in 2003 overigens zowat 31 uur per werknemer die een opleiding volgde. De kostprijs hiervan beliep gemiddeld 1.336 euro per begunstigde.

In de rubriek met betrekking tot de activiteiten inzake opleiding, begeleiding of mentorschap worden de 50-plussers geregistreerd die een uitkering genieten omdat ze hun arbeidstijd met de helft hebben vermindert en die de daardoor vrijgekomen tijd besteden aan de opleiding van nieuwe personeelsleden in hun bedrijf of in hun bedrijfstak. In 2003 vulden 327 ondernemingen van de beperkte populatie, of minder dan 1 pct. van het geheel, deze rubriek in, tegen 276 een jaar eerder. Het aantal geregistreerde opleiders nam fors toe, van 5.125 in 2002 tot 6.075 in 2003, net als het aantal personeelsleden dat deze opleidingen volgde. Hun aantal steeg in dezelfde periode van 21.758 tot 26.123 werknemers, of 1,9 pct. van het totale personeelsbestand in 2003. Het aantal uren opleiding dat door de werknemers van meer dan 50 jaar werd gegeven, liep daarentegen licht terug. In 2003 spendeerden ze elk gemiddeld slechts 116 werkuren aan deze activiteiten, tegen 138 in 2002.

2. Regionale opsplitsing van de sociale balansen

In dit artikel worden de sociale balansen vanuit een nieuwe invalshoek geanalyseerd, namelijk op basis van de opsplitsing van de ondernemingen die een sociale balans neerleggen naar het gewest waarin ze zijn gevestigd. De methodologie die aan deze verdeling ten grondslag ligt, wordt in deel 2.1 toegelicht. In de andere delen worden achtereenvolgens de structuur van de werkgelegenheid, de arbeidsduur en de arbeidskosten, de aard van de arbeidsovereenkomsten en, tot slot, het opleidingsbeleid vanuit deze invalshoek onderzocht.

Aangezien de voor de analyse van 2003 gebruikte populatie kleiner is dan die voor de voorgaande boekjaren – ze werd immers verkregen door de vroegtijdige afsluiting op 9 september 2004 – bestond het gevaar dat de resultaten voor dit boekjaar op regionaal niveau onvoldoende

representatief waren. Daarom werd het jaar 2003 uit de analyse geweerd. Ook het boekjaar 1997 werd weggelaten, vanwege het te geringe aantal kwalitatief toereikende sociale balansen voor dat jaar. De analyse in dit gedeelte steunt dus op de resultaten van de sociale balansen voor de boekjaren 1998 tot 2002.

2.1 Methodologie

De voor de regionale opsplitsing gebruikte methode bestaat erin dat de volledige sociale balans van een onderneming wordt toegewezen aan het gewest waarin zij het grootste aantal arbeidsplaatsen registreert. Een en ander gebeurt op basis van de gegevens die de RSZ verzamelt in zijn vestigingenbestand dat is opgesteld op 30 juni van het betreffende boekjaar.

Voor de ondernemingen waarvan de hoofdzetel en de verschillende vestigingen zich in een en hetzelfde gewest bevinden, de uniregionale ondernemingen, doet de toewijzing aan een gewest geen problemen rijzen. In 2002 waren er 70.615 dergelijke uniregionale ondernemingen, of 98,5 pct. van alle bedrijven die voor dat boekjaar een kwalitatief toereikende sociale balans hadden neergelegd. Deze vennootschappen zijn doorgaans vrij klein: gemiddeld hebben ze minder dan 20 werknemers in dienst, terwijl de ondernemingen die in meer dan één gewest zijn gevestigd gemiddeld 460 personeelsleden tellen.

Voor de multiregionale ondernemingen, die in verschillende gewesten zijn gevestigd, wordt het geheel van de rubrieken van de sociale balans aan één enkel gewest toegewezen, namelijk dat waarin de onderneming het grootste aantal banen registreert. Deze methode kreeg de voorkeur boven die op basis van een proportionele verdeelsleutel, waarin het totaal van de rubrieken van de sociale balans van de multiregionale ondernemingen verdeeld wordt over de gewesten waarin hun hoofdzetel en hun vestigingen zijn gevestigd. Voor de werkgelegenheid kan een dergelijke verdeelsleutel gemakkelijk worden berekend aan de hand van de gegevens van de RSZ, of voor de lonen op basis van de fiscale statistieken, zoals het INR dat doet voor de opstelling van de regionale rekeningen. Op dit ogenblik is het daarentegen niet mogelijk een relevante verdeelsleutel te berekenen voor een reeks andere variabelen, zoals geslacht, arbeidsstelsel of soort van arbeidsovereenkomst. Evenmin zijn er gegevens beschikbaar op basis waarvan de permanente vorming of het aantal uitzendkrachten van een onderneming kan worden opgesplitst naar de verschillende vestigingen van een onderneming. De attitudes van de ondernemingen ten aanzien van die materies kunnen evenwel aanzienlijk verschillen van het ene gewest tot het andere, afhankelijk

TABEL 10 OPSPLITSING NAAR GEWEST VAN DE ONDERNEMINGEN DIE IN 2002 EEN SOCIALE BALANS HEBBEN NEERGELEGD ⁽¹⁾
(totale populatie)

	Aantal ondernemingen	Aantal in het personeelsregister ingeschreven werknemers	Loonsom
Brussel			
Eenheden ⁽²⁾	9.305	301.552	15.108
In pct. van het totaal	13,0	16,4	20,5
waarvan :			
Uniregionale ondernemingen	96,7	58,0	53,4
Multiregionale ondernemingen	3,3	42,0	46,6
Vlaanderen			
Eenheden ⁽²⁾	44.566	1.161.960	45.386
In pct. van het totaal	62,2	63,3	61,6
waarvan :			
Uniregionale ondernemingen	98,8	73,8	70,7
Multiregionale ondernemingen	1,2	26,2	29,3
Wallonië			
Eenheden ⁽²⁾	17.811	372.560	13.218
In pct. van het totaal	24,8	20,3	17,9
waarvan :			
Uniregionale ondernemingen	98,8	83,9	80,4
Multiregionale ondernemingen	1,2	16,1	19,6
België			
Eenheden ⁽²⁾	71.682	1.836.072	73.711
In pct. van het totaal	100,0	100,0	100,0
waarvan :			
Uniregionale ondernemingen	98,5	73,2	68,9
Multiregionale ondernemingen	1,5	26,8	31,1

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Resultaten op grond van een meerderheidsopsplitsing, waarbij de sociale balans van een onderneming wordt toegerekend aan het gewest waar ze het grootste aantal werknemers in dienst heeft.

(2) Voor de loonsom, miljoenen euro's.

van de specifieke kenmerken van elke vestiging en, eventueel, het beschikbare aanbod.

In totaal werden in 2002 dus 1.067 multiregionale ondernemingen aan één gewest toegerekend. Van deze ondernemingen telden er 535 het grootste aantal banen in Vlaanderen. Deze vennootschappen vertegenwoordigden 26,2 pct. van de werknemers van de uitsluitend of hoofdzakelijk in Vlaanderen gevestigde ondernemingen die een sociale balans neerleggen. In Wallonië en Brussel waren er respectievelijk 221 en 311 multiregionale ondernemingen, wat overeenkomt met respectievelijk 16,1 en 42 pct. van de werknemers die werden geregistreerd in de sociale balansen van de aan deze twee gewesten toegewezen ondernemingen. Nog steeds voor het boekjaar 2002

hadden de multiregionale ondernemingen gemiddeld 270 werknemers in dienst in Wallonië, 407 in Brussel en 570 in Vlaanderen.

Deze methode voor regionale verdeling leidt vanzelfsprekend tot vertekeningen in de opsplitsing van de werkgelegenheid. Indien, zoals in de nationale rekeningen, een proportionele opsplitsing toegepast zou zijn, zou het Vlaamse Gewest 1.093.000 banen tellen, 69.000 minder dan volgens de in dit artikel gebruikte methode van de meerderheidsverdeling. De werkgelegenheid in het Waalse Gewest zou dan weer 61.000 eenheden hoger liggen dan volgens de meerderheidsverdeling en het Brusselse Gewest zou 7.000 banen extra laten optekenen. Deze verschillen

TABEL 11 REGIONALE REPRESENTATIVITEIT VOLGENS HET CRITERIUM VAN DE WERKGELEGENHEID IN 2002

(eenheden, tenzij anders vermeld)

	Aantal werknemers			Representativiteit ⁽¹⁾ (pct. van het totaal)	
	In de sociale balansen ⁽²⁾		In de nationale rekeningen ⁽⁵⁾		
	Meerderheids-opsplitsing ⁽³⁾	Proportionele opsplitsing ⁽⁴⁾			Verskil
(1)	(2)	(3) = (2) - (1)	(4)	(5) = (2) : (4)	
Brussel	301.552	308.988	7.436	420.059	73,6
Vlaanderen	1.161.960	1.093.429	-68.531	1.559.783	70,1
Wallonië	372.560	433.655	61.095	621.024	69,8
Totaal	1.836.072	1.836.072	0	2.600.866	70,6

Bronnen: INR, NBB (sociale balansen).

(1) Gebaseerd op de proportionele opsplitsing.

(2) Totale populatie.

(3) Bij de meerderheidsopsplitsing wordt de sociale balans van een onderneming toegerekend aan het gewest waarin ze het grootste aantal banen registreert.

(4) Bij de proportionele opsplitsing wordt het geheel van de rubrieken van de sociale balans van een onderneming verdeeld over de gewesten waar ze gevestigd is, afhankelijk van het aantal in elk gewest geregistreerde banen.

(5) Gesalarieerde werkgelegenheid in de particuliere sector, ofwel de werkgelegenheid van de totale economie (S1), verminderd met de werkgelegenheid in de overheidssector (S13). Dit begrip omvat evenmin de werknemers van de bedrijfstakken L « openbaar bestuur », M « onderwijs » en P « particuliere huishoudens met werknemers ».

vloeien grotendeels voort uit het feit dat de ondernemingen die over het hele Belgische grondgebied actief zijn, toegewezen worden aan Vlaanderen, dat 44 pct. van het grondgebied omvat, maar waar op 1 januari 2004 58 pct. van de Belgische bevolking woonde. Andere ondernemingen, daarentegen, die hun hoofzetel hebben in het Brusselse Gewest, waar een groot aantal diensten en dus werknemers zijn gecentraliseerd, worden aan dit gewest toegewezen.

Deze vertekeningen, die het gevolg zijn van een ongelijke verdeling van het grondgebied, de bevolking en de economische activiteit van het land over de drie gewesten, nopen tot enig voorbehoud bij de interpretatie van de resultaten. Om die reden wordt in de grafieken en tabellen van dit hoofdstuk voor elk gewest een onderscheid gemaakt tussen multiregionale en uniregionale ondernemingen. Het is derhalve steeds mogelijk een vergelijking te maken tussen de specifieke regionale kenmerken van de ondernemingen die slechts in een van de drie gewesten van het land gevestigd zijn, zonder dat deze resultaten beïnvloed worden door die van de grote multiregionale ondernemingen die vaak in de drie gewesten actief zijn.

Al bij al telden de 71.862 ondernemingen van de totale populatie in 2002 1.836.072 werknemers, dat is 71 pct. van de door de nationale rekeningen geregistreerde particuliere gesalarieerde werkgelegenheid. Op het niveau van de gewesten beliep de representativiteitsgraad, gecorrigeerd voor de vertekeningen als gevolg van de

meerderheidsopsplitsing, 74 pct. in Brussel en 70 pct. in Vlaanderen en Wallonië. De iets lagere resultaten voor het Vlaamse en het Waalse Gewest houden mogelijkerwijs verband met het feit dat kleine VZW's die minder dan 20 VTE in dienst hebben en zelfstandigen met personeel in loondienst, die in deze twee gewesten wellicht vaker voorkomen, niet verplicht zijn een sociale balans neer te leggen.

2.2 Structuur van de regionale werkgelegenheid

De regionale verdeling van de sociale balansen brengt enkele specifieke economische kenmerken van de gewesten aan het licht.

Bij de uniregionale ondernemingen onderscheidt Brussel zich door een aanzienlijke concentratie van de activiteit in de bedrijfstakken « financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven » en « handel, vervoer en communicatie », die elk 30 pct. van de totale werkgelegenheid vertegenwoordigen. De werknemers in de bedrijfstak overige diensten vertegenwoordigen nog eens een vierde van het personeelsbestand en die in de nijverheid 10 pct., terwijl de bouw een marginale activiteitssector blijft (3,6 pct.) en er, weinig verrassend, in de landbouw nagenoeg geen werkgelegenheid is. De opsplitsing van de uniregionale Vlaamse en Waalse ondernemingen naar bedrijfstak vertoont op een aantal punten sterke gelijkenissen: handel, vervoer en communicatie vertegenwoordigen er 25 pct.

TABEL 12 **STRUCTUUR VAN DE REGIONALE WERKGELEGENHEID IN 2002**

(procenten van het totaal, totale populatie)

	Uniregionale ondernemingen			Multiregionale ondernemingen			België
	Brussel	Vlaanderen	Wallonië	Brussel	Vlaanderen	Wallonië	
Naar bedrijfstak							
Landbouw ⁽¹⁾	0,1	0,7	0,6	0,0	0,0	0,0	0,5
Nijverheid	10,8	33,7	28,0	7,4	22,2	43,3	27,2
Bouw	3,6	8,4	10,4	5,0	3,9	8,7	7,3
Handel, vervoer en communicatie	30,7	25,2	25,1	29,9	53,3	26,3	30,7
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	30,0	10,7	7,7	55,4	13,7	16,0	15,8
Overige diensten	24,8	21,3	28,1	2,3	6,9	5,7	18,6
Naar geslacht							
Mannen	56,0	61,5	60,4	60,4	64,0	64,7	61,2
Vrouwen	44,0	38,5	39,6	39,6	36,0	35,3	38,8

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Weinig representatieve gegevens.

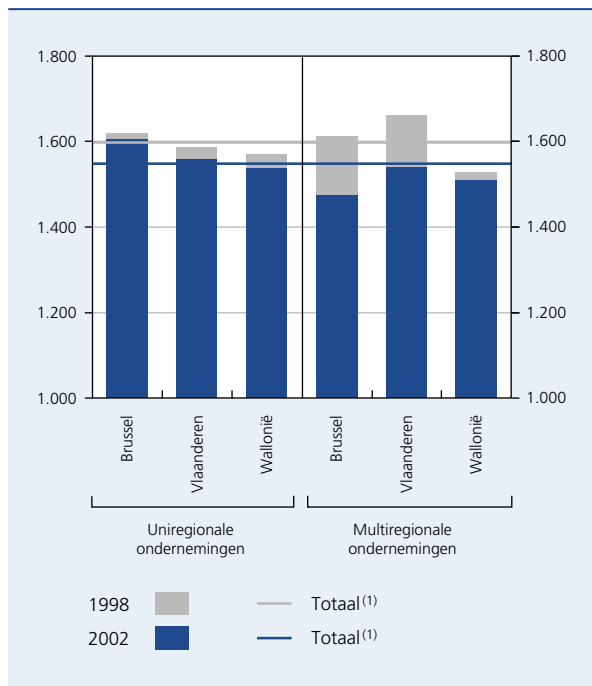
van de werkgelegenheid, de bouwsector en de financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven 8 tot 10 pct. van het totaal en de landbouw minder dan 1 pct. De werkgelegenheid in de nijverheid vertegenwoordigt daarentegen 34 pct. van het geheel in Vlaanderen, tegen slechts 28 pct. in Wallonië. Overigens vertegenwoordigt de bedrijfstak van de overige diensten 21 pct. van de Vlaamse werkgelegenheid en 28 pct. van de Waalse. Hoewel de bedrijfstak collectieve, sociale en persoonlijke diensten verhoudingsgewijs even belangrijk is in de twee gewesten, is die van de gezondheidszorg en de maatschappelijke dienstverlening relatief belangrijker in Wallonië.

De opsplitsing naar bedrijfstak van de werkgelegenheid in de multiregionale ondernemingen weerspiegelt ten dele de vertekeningen ten gevolge van de regionale opsplitsingsmethode. Meer dan de helft van de werknemers van de hoofdzakelijk in Brussel gevestigde multiregionale ondernemingen is actief in de bedrijfstak financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven, voornamelijk als gevolg van de concentratie van de hoofdzetels van banken en verzekeringsmaatschappijen in de hoofdstad. De toewijzing aan het Vlaamse Gewest van de grootste ondernemingen in de handel en in vervoer en communicatie ligt ten grondslag aan de aanzienlijke densiteit (53 pct.) van de Vlaamse multiregionale werkgelegenheid in die bedrijfstak, terwijl die branche in Wallonië minder dan 30 pct. van de banen vertegenwoordigt. De nijverheid, daarentegen, vertegenwoordigt 43 pct. van de

multiregionale werkgelegenheid in Wallonië, tegen slechts 22 pct. in Vlaanderen. Ook de bouw is er relatief sterker ontwikkeld en hetzelfde geldt, zij het in mindere mate, voor de financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven.

De werkgelegenheid is het meest gelijk verdeeld over mannen en vrouwen in de uniregionale, in Brussel gevestigde ondernemingen: vrouwen vertegenwoordigen er immers zowat 44 pct. van het personeel, terwijl ze in Vlaanderen en Wallonië verhoudingsgewijs minder dan 40 pct. vertegenwoordigen, net trouwens als in het geheel van de multiregionale ondernemingen. Ook in deze laatste categorie onderscheidt Brussel zich van de twee andere gewesten door een iets ruimer aandeel van vrouwen, namelijk 39,6 pct., tegen respectievelijk 36 en 35,3 pct. in Vlaanderen en Wallonië. De omvang van de vrouwelijke werkgelegenheid in Brussel kan ten dele worden verklaard door het feit dat veel dienstenactiviteiten in dat gewest geconcentreerd zijn. Die activiteiten namen de afgelopen jaren overigens een hoge vlucht en oefenden een sterke aantrekkingskracht uit op de beschikbare arbeidskrachten, veelal vrouwen.

GRAFIEK 5 ARBEIDSDUUR PER VTE
(jaargemiddelden, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Uniregionale en multiregionale ondernemingen van de drie gewesten.

2.3 Arbeidsduur en -kosten

In 2002 beliep de gemiddelde arbeidsduur van een VTE in België 1.550 arbeidsuren. Deze variabele verschilt echter aanzienlijk tussen de gewesten: in de Brusselse uniregionale ondernemingen is de gemiddelde arbeidsduur het hoogst, met 1.606 uren. In de uniregionale Vlaamse ondernemingen bedraagt hij 1.557 uur, gemiddeld zowat twintig uur meer dan in de Waalse. De gemiddelde arbeidsduur is over het algemeen korter in de multiregionale ondernemingen. De gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur in deze ondernemingen beloopt 1.542 uur in Vlaanderen, 1.511 uur in Wallonië en slechts 1.475 uur in Brussel.

Deze verschillen zijn toe te schrijven aan de structurele verschillen in het economisch weefsel van elke regio. De gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur in de hoofdzakelijk in Brussel gevestigde multiregionale ondernemingen ligt hoger dan die van de andere gewesten voor de nijverheid en de bouw en even hoog in de bedrijfstak handel, vervoer en communicatie. Hij is daarentegen duidelijk korter (langer) dan die in Wallonië (Vlaanderen) in de bedrijfstak overige diensten en ontegenzeggelijk het kortst in de bedrijfstak financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven, waarin meer dan de helft van het

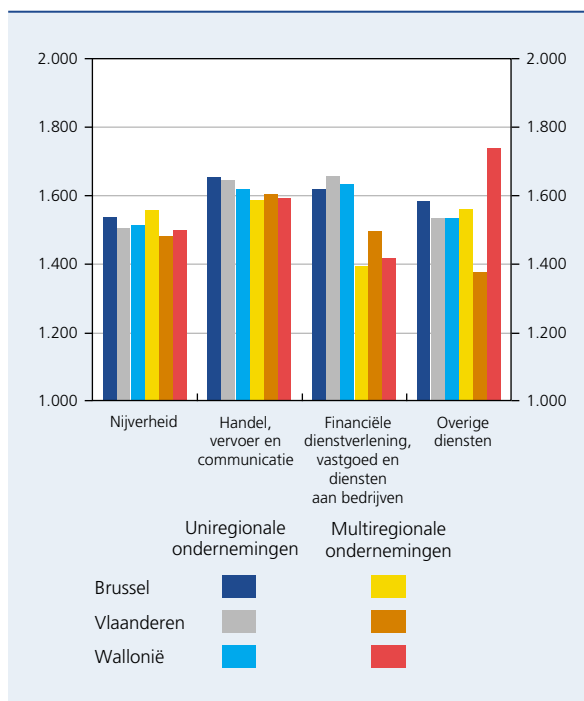
personeel van de Brusselse multiregionale ondernemingen werkzaam is.

In de uniregionale ondernemingen zijn de verschillen tussen de drie gewesten beperkt in het vlak van de bedrijfstakken. Het relatieve belang van deze laatste verklaart dus het grootste deel van de verschillen die voor de gewesten als geheel tot uiting komen.

Sinds 1998 wordt in alle ondernemingscategorieën een daling van de gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur opgetekend, maar ze was veel sterker in de hoofdzakelijk in Brussel en Vlaanderen gevestigde multiregionale ondernemingen; daar verminderde de arbeidsduur met respectievelijk 8,5 en 7,2 pct., terwijl de daling in Wallonië beperkt bleef tot minder dan 2 pct. In totaal beliep de arbeidsduurverkortung voor het land als geheel 3,1 pct.

Het overwicht van de financiële dienstverlening en de verzekeringen in de economische activiteit van Brussel beïnvloedt eveneens de gemiddelde arbeidskosten. Die bedrijfstak is de branche met de gemiddeld beschouwd hoogste uurloonkosten van de hele economie, met uitzondering van de branche energie en water. Die kosten bedroegen in 2002 45 euro per arbeidsuur, tegen gemiddeld 28,7 euro in alle bedrijfstakken samen. Hierdoor

GRAFIEK 6 ARBEIDSDUUR PER VTE IN 2002 IN DE VOORNAAMSTE BEDRIJFSTAKKEN
(jaargemiddelden, totale populatie)



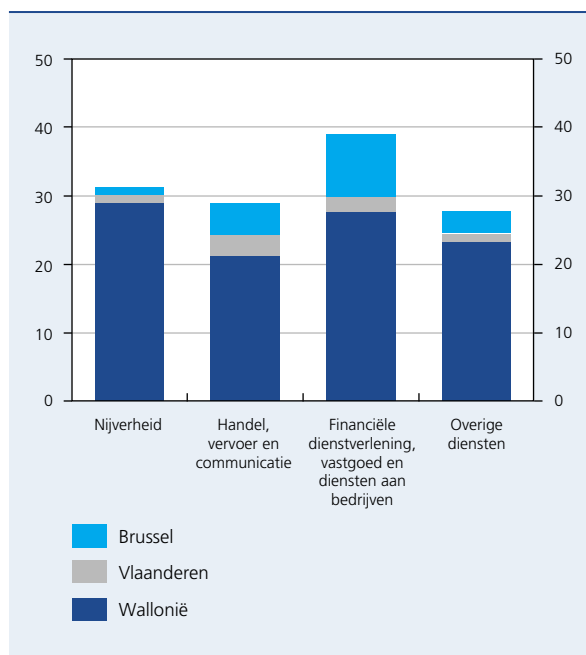
Bron: NBB (sociale balansen).

liggen de uurloonkosten in de multiregionale ondernemingen van Brussel het hoogst, namelijk bijna 40 euro, tegen zowat 31 euro in de multiregionale ondernemingen van de twee andere gewesten. Voor de uniregionale ondernemingen zijn de uurloonkosten eveneens het hoogst in Brussel, te weten 31,7 euro, tegen respectievelijk 26,9 en 24,6 euro in Vlaanderen en in Wallonië.

Voor de personeelskosten per gewerkt uur blijft de hiërarchie tussen de gewesten in de verschillende bedrijfstakken identiek voor de uniregionale ondernemingen, in tegenstelling tot de resultaten inzake arbeidsduur. Die kosten liggen steeds het laagst in de in Wallonië gevestigde ondernemingen en het hoogst in Brussel. Terwijl in de nijverheid de verschillen tussen de gewesten vrij miniem blijven, zijn ze meer uitgesproken voor de branches « handel, vervoer en communicatie » en « overige diensten » en nog belangrijker bij de « financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven ». In de laatstgenoemde bedrijfstak bedragen de uurloonkosten immers 39 euro in Brussel, tegen ongeveer 30 in Vlaanderen en slechts 28 in Wallonië.

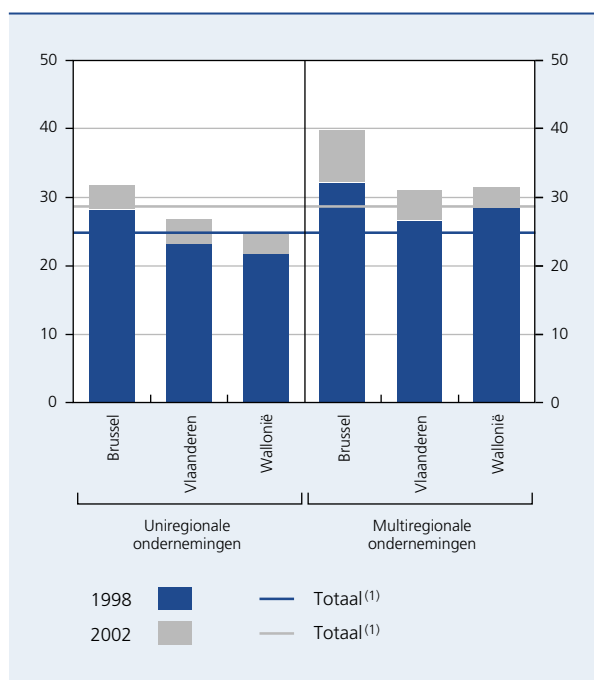
Hoewel de uurloonkosten van gewest tot gewest verschillen, is het verloop ervan tussen 1998 en 2002 relatief homogeen gebleken. Gemiddeld bedroeg de stijging iets

GRAFIEK 8 PERSONEELSKOSTEN PER GEWERKT UUR IN 2002 IN DE VOORNAAMSTE BEDRIJFSTAKKEN VAN DE UNIREGIONALE ONDERNEMINGEN
(jaargemiddelden, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

GRAFIEK 7 PERSONEELSKOSTEN PER GEWERKT UUR
(jaargemiddelden, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Uniregionale en multiregionale ondernemingen van de drie gewesten.

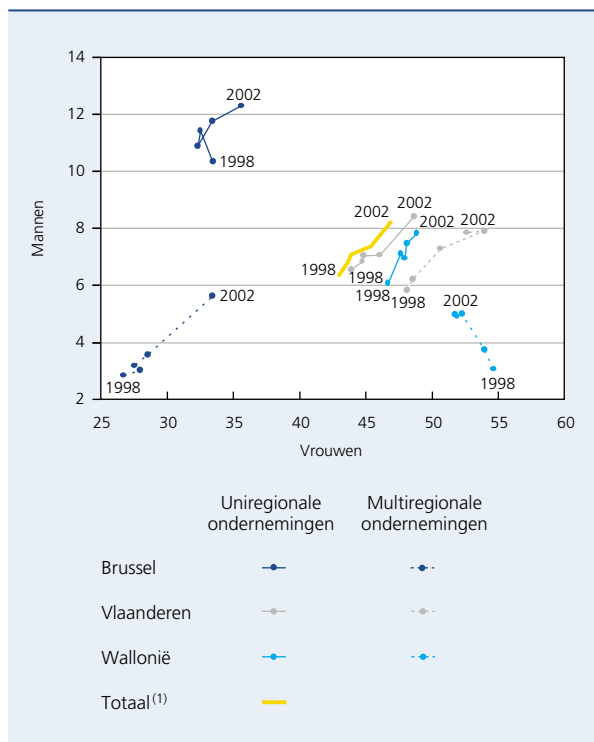
meer dan 15 pct. In Vlaanderen gingen die kosten iets sneller in de hoogte, namelijk met 16 pct., zowel voor de uniregionale als voor de multiregionale ondernemingen. Elders bleef het groeitempo matiger, behalve in de hoofdzakelijk in Brussel gevestigde multiregionale ondernemingen, waar de stijging, uitgaande van een nochtans reeds hoger peil, 24 pct. beliep.

2.4 Aard van de arbeidsovereenkomsten

Reeds vele jaren neemt het succes van deeltijdarbeid toe. Dit traditioneel meer bij de vrouwen ingeburgerde arbeidstype is recentelijk ook bij de mannelijke werknemers populairder geworden. In dat opzicht gedroegen de uniregionale ondernemingen in Vlaanderen en in Wallonië zich sinds 1998 vrij vergelijkbaar, zodat het aandeel van deeltijdarbeid, zowel voor mannen als voor vrouwen, er in 2002 even groot was, namelijk zowat 8 pct. voor de mannen en 48 pct. voor de vrouwen. Hoewel het verloop in de hoofdzakelijk in Vlaanderen gevestigde multiregionale ondernemingen vergelijkbaar was met dat in de net beschreven bedrijven, volgden die welke voornamelijk in Wallonië gevestigd zijn een atypische ontwikkeling: uitgaande van een weliswaar zeer hoog peil is het aandeel van de deeltijdarbeid voor vrouwen er teruggelopen, van

GRAFIEK 9 VERLOOP VAN DE DEELTIJDARBEID VOOR MANNEN EN VROUWEN TUSSEN 1998 EN 2002

(procenten van de werkgelegenheid aan het einde van het boekjaar, totale populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Uniregionale en multiregionale ondernemingen van de drie gewesten.

bijna 55 pct. in 1988 tot 52 pct. in 2002. De deeltijdarbeid voor mannen, die zeer weinig voorkwam, is er daarentegen fors gestegen.

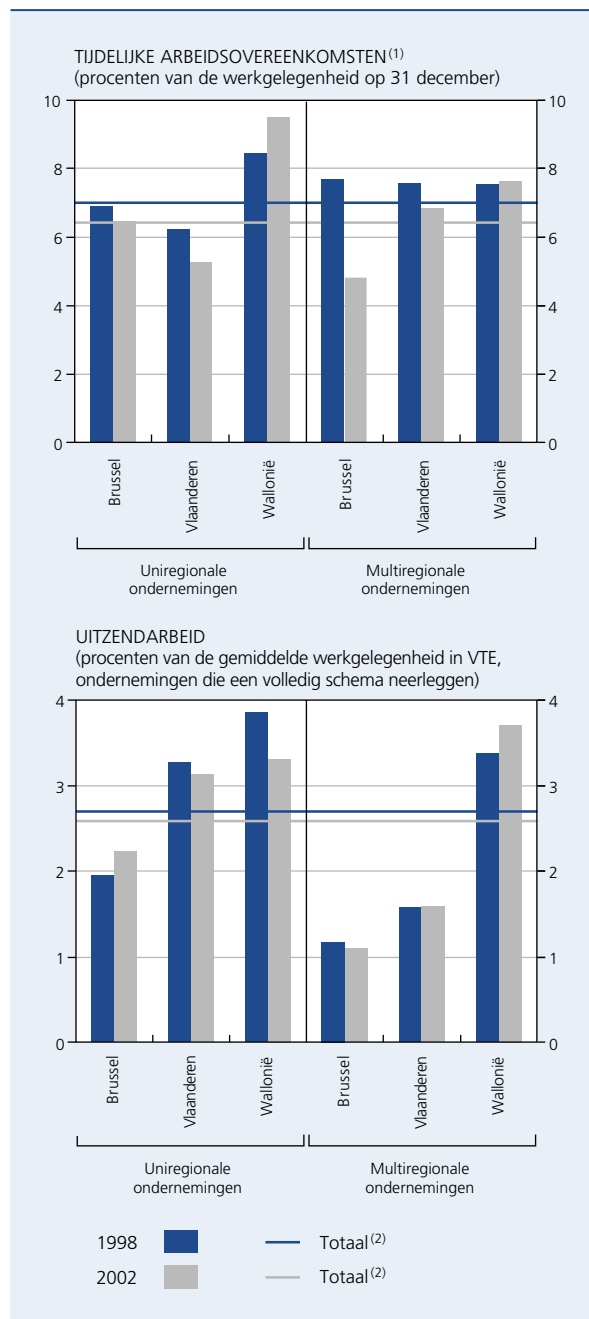
Ten slotte onderscheiden de ondernemingen in het Brusselse Gewest zich van de andere door het relatief geringe aandeel van deeltijdarbeid voor vrouwen. In 2002 werkte ongeveer 35 pct. van de vrouwelijke werknemers in de Brusselse uniregionale ondernemingen deeltijds; in de multiregionale ondernemingen was dat aandeel nog geringer, terwijl het nationale gemiddelde bijna 47 pct. bedroeg. De deeltijds werkende mannen, daarentegen, maakten meer dan 12 pct. uit van het mannelijke personeelsbestand in de Brusselse uniregionale ondernemingen, terwijl ze in alle andere ondernemingscategorieën minder dan 8,5 pct. vertegenwoordigden.

Hoewel deeltijdarbeid in de in Wallonië gevestigde uniregionale ondernemingen niet veel vaker voorkomt dan in de voornamelijk in Vlaanderen actieve ondernemingen, maken de eerstgenoemde daarentegen meer dan de tweede gebruik van soepeler vormen van

arbeidsovereenkomsten, namelijk van tijdelijke contracten voor de in het personeelsregister ingeschreven werknemers en van uitzendcontracten voor de externe werknemers.

GRAFIEK 10 GEBRUIK VAN SOEPELE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN

(totale populatie)



Bron : NBB (sociale balansen).

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

(2) Uniregionale en multiregionale ondernemingen van de drie gewesten.

In de uitsluitend in Wallonië gevestigde ondernemingen beliep het aandeel van de tijdelijke contracten (namelijk arbeidsovereenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten en arbeidsovereenkomsten die worden afgesloten voor een duidelijk omschreven werk) in 2002 9,5 pct. van het in het personeelsregister ingeschreven personeel, terwijl het in de Brusselse en de Vlaamse uniregionale ondernemingen respectievelijk op 6,5 en 5,3 pct. uitkwam. Dat aandeel was er tussen 1998 en 2002 bovendien gekrompen, terwijl het in de Waalse ondernemingen met een procentpunt was toegenomen.

Tijdelijke arbeidsovereenkomsten komen eveneens frequenter voor in de hoofdzakelijk in het Waalse Gewest gevestigde multiregionale ondernemingen: 7,6 pct. van de werknemers wordt er met een dergelijk contract in dienst genomen, een cijfer dat tussen 1998 en 2002 slechts weinig varieerde. In de Vlaamse multiregionale bedrijven werd tijdens die periode een daling met 0,8 procentpunt opgetekend, terwijl in Brussel het aandeel van de tijdelijke arbeidsovereenkomsten teruggelopen is van 7,7 pct. van het totaal in 1998 tot minder dan 5 pct. in 2002.

De Waalse ondernemingen doen ook vaker een beroep op uitzendarbeid. Dit arbeidstype, dat aanvankelijk werd gecreëerd om tijdelijk extra werk te kunnen opvangen, wordt thans ook dikwijls gehanteerd als instrument om nieuw personeel te selecteren, aangezien het een deel van de indienstnemingskosten afwentelt op het uitzendbedrijf en het de ondernemingen in staat stelt een werknemer pas in dienst te nemen nadat deze heeft bewezen wat hij waard is. Er zij aan herinnerd dat enkel de ondernemingen die verplicht zijn een volledig schema neer te leggen, informatie over het beroep op uitzendkrachten moeten meedelen. Het aandeel van uitzendarbeid in de in VTE uitgedrukte werkgelegenheid bedroeg in Wallonië, in 2002, 3,7 pct. in de multiregionale ondernemingen en 3,3 pct. in de uniregionale, terwijl het in België gemiddeld 2,6 pct. beliep. Het in 2002 opgetekende peil was weliswaar hoog, maar impliceerde toch een achteruitgang ten opzichte van de situatie in 2000, een jaar met een bijzonder krachtige economische groei. In dat jaar steeg het aandeel van de uitzendarbeid in Wallonië tot boven 4 pct. van de werkgelegenheid in VTE, en dit zowel in de uniregionale als in de multiregionale ondernemingen. In dit laatste geval moet het intensieve beroep op uitzendkrachten in verband worden gebracht met de sterkere specialisatie van deze ondernemingen in de nijverheid, een branche die meer dan de helft van de in alle sociale balansen samen geregistreerde uitzendkrachten in dienst heeft.

De Vlaamse ondernemingen doen in mindere mate een beroep op uitzendarbeid en de Brusselse ondernemingen nóg minder. De voornamelijk in Brussel gevestigde multiregionale ondernemingen behoren immers grotendeels tot de financiële sector, waar het beroep op uitzendkrachten beperkt blijft: in totaal maakten deze laatste er in 2002 amper iets meer dan 1 pct. van het personeelsbestand in VTE uit. In de Vlaamse multiregionale ondernemingen lag dat aandeel nauwelijks hoger, namelijk 1,6 pct. Dit lage percentage wordt verklaard door de aanwezigheid van zeer grote, in de branche vervoer en communicatie opererende bedrijven, waarin uitzendarbeid eveneens weinig voorkomt. In de uniregionale ondernemingen van die twee gewesten, waar de economische activiteit meer gevarieerd is, vertegenwoordigt uitzendarbeid een groter aandeel van de werkgelegenheid in VTE, te weten 2,2 pct. in Brussel en 3,1 pct. in Vlaanderen.

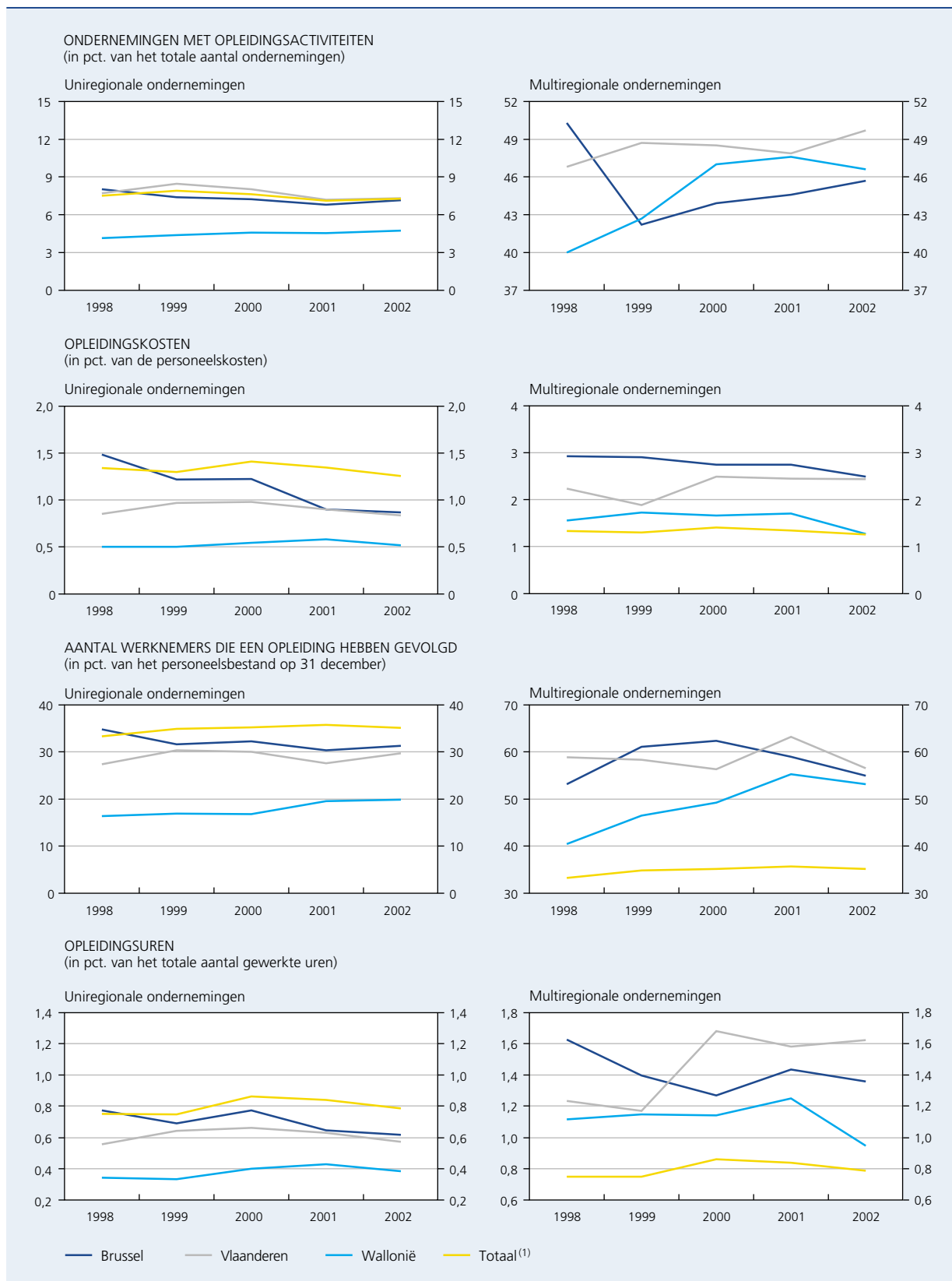
2.5 Opleiding

Hoewel de aard van de activiteit het opleidingsbeleid van de ondernemingen beïnvloedt, zijn de verschillen tussen de bedrijven vooral toe te schrijven aan hun omvang. Er bestaan immers sterke verschillen tussen het peil van de opleidingsindicatoren voor de – grote – multiregionale ondernemingen en voor de – kleinere – uniregionale bedrijven.

In 2002 deelden 5.200 ondernemingen informatie mee over hun opleidingsbeleid, dat is 7,3 pct. van het totale aantal vennootschappen die een sociale balans neerlegden. In de uniregionale ondernemingen, die in elk van de drie gewesten gemiddeld ongeveer 19 werknemers in dienst hebben, lag dat aandeel in de buurt van 7 pct. in Vlaanderen en Brussel, maar 5 pct. in Wallonië. Ter vergelijking, ongeveer de helft van de multiregionale vennootschappen, met gemiddeld 460 werknemers, verstrekten in hun sociale balans inlichtingen over hun opleidingsinspanningen. In 2001 was het aandeel van multiregionale ondernemingen met opleidingsactiviteiten identiek in het Vlaamse en het Waalse Gewest, terwijl de Waalse multiregionale ondernemingen gemiddeld de helft kleiner zijn dan hun Vlaamse tegenhangers. In 2002 is echter een verschil ontstaan. Het aandeel van de ondernemingen die een opleiding verstrekken, werd immers groter in Vlaanderen (49,7pct.) en kleiner in Wallonië (46,6 pct.). Het blijft er echter hoger dan dat in Brussel, dat 45,7 pct. beliep.

GRAFIEK 11 PERMANENTE FORMING IN DE ONDERNEMINGEN

(procenten, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Uniregionale en multiregionale ondernemingen van de drie gewesten.

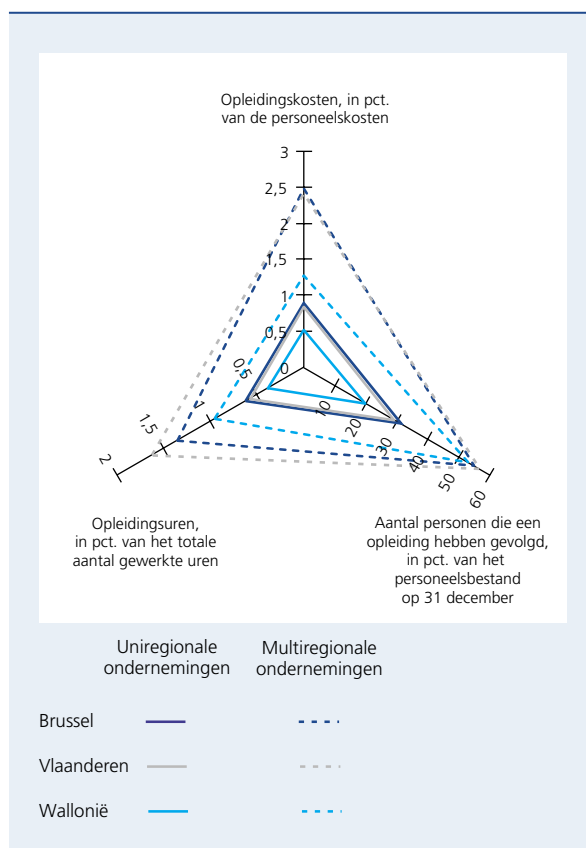
Uitgedrukt in procenten van het personeelsbestand op 31 december is het aandeel van de opgeleide werknemers in de multiregionale ondernemingen eveneens zeer sterk vergelijkbaar in de verschillende gewesten. In dat verband gaf Wallonië een opmerkelijke vooruitgang te zien, daar het aandeel van de werknemers die een opleiding volgden tussen 1998 en 2001 ononderbroken is toegenomen – van 40 tot 55,3 pct. –, alvorens af te nemen tot 53,1 pct. in 2002. In de andere gewesten liep de ontwikkeling uiteen. In Brussel is de participatiegraad gestegen van 53 pct. in 1998 tot 62 pct. in 2000; daarna liep hij terug tot 55 pct. in 2002. In Vlaanderen werd de tussen 2000 en 2001 opgetekende stijging in 2002 volledig tenietgedaan, in dat jaar volgde 56,6pct. van het personeel een opleiding.

In de Waalse uniregionale ondernemingen was de 3,5 procentpunten belopende groei van de participatiegraad aan opleiding die tussen 1998 en 2002 werd opgetekend, onvoldoende om de achterstand weg te werken, ook al nam die ratio in de beide andere gewesten nauwelijks toe. In 2002 bedroeg de participatiegraad zowel in Vlaanderen als in Brussel ongeveer 30 pct., terwijl hij in Wallonië nog iets minder dan 20 pct. beliep.

De achterstand van de Waalse uniregionale ondernemingen op de Vlaamse en Brusselse ondernemingen uit diezelfde categorie kan blijkbaar niet worden verklaard door het verschil in economische structuur. Ongeacht de bedrijfstak is de participatie aan opleiding in de Waalse ondernemingen immers lager, soms veel lager, dan in de beide andere gewesten. Een dergelijke achterstand is ook merkbaar voor de relatieve opleidingsduur en de relatieve kosten daarvan.

Voor deze twee laatstgenoemde indicatoren doen de Waalse multiregionale ondernemingen het ook beduidend minder goed dan de Vlaamse en de Brusselse tegenhangers. De verschillen zijn wellicht gedeeltelijk toe te schrijven aan de kleinere omvang van de Waalse ondernemingen: de ecarts tussen de ondernemingen voor de in uren en in budget uitgedrukte opleidingsinspanningen zijn immers veel groter dan die inzake participatiegraad. De bedrijfstak speelt echter voor die multiregionale ondernemingen ook een doorslaggevende rol. De ondernemingen uit de branche van de financiële diensten (die voornamelijk in Brussel gevestigd zijn) en die uit de bedrijfstak vervoer en communicatie (toegerekend aan het Vlaamse Gewest), zijn grote verbruikers van opleidingen, terwijl de nijverheid (de verhoudingsgewijs belangrijkste bedrijfstak in Wallonië) ter zake minder besteedt.

GRAFIEK 12 DE PERMANENTE FORMING IN DE ONDERNEMINGEN IN 2002: VERDUIDELIJKING VAN DE REGIONALE VERSCHILLEN
(procenten, totale populatie)



Bron: NBB (sociale balansen).

Aldus bedroeg volgens de indicator m.b.t. de opleidingsduur het aandeel van het totale aan opleiding bestede arbeidsvolume in 2002 0,95 pct. voor de Waalse multiregionale ondernemingen, tegen 1,36 pct. in Brussel en 1,62 pct. in het Vlaamse Gewest. Het verschil tussen Wallonië en de andere gewesten is tussen 2001 en 2002 sterk vergroot. In de uniregionale ondernemingen bleef die indicator in de drie gewesten relatief stabiel. Het in Wallonië opgetekende peil van 0,38 pct. beliep ongeveer twee derde van het niveau in de twee andere gewesten, dat uitkwam op zowat 0,60 pct.

De kostenindicator bleef tussen 1998 en 2002 in de Waalse uniregionale ondernemingen nagenoeg onveranderd. De stijging ervan bleef immers beperkt tot 4 pct., terwijl tegelijkertijd de opleidingsduur uitgedrukt in verhouding tot het aantal gewerkte uren met 12 pct. toenam en de participatiegraad van de werknemers met 21 pct. in de hoogte ging. De meer gematigde stijging van die kostenindicator is misschien toe te schrijven aan het

groter gebruik van de opleidingscheques die vanaf 1998 in Wallonië zijn ingevoerd en die een deel van de opleidingsuitgaven van de kmo's subsidiëren. Een soortgelijk subsidiëeringsmechanisme werd in het Vlaamse Gewest pas in 2002 opgezet, zodat de effecten ervan wellicht nog maar in beperkte mate tot uiting komen in de sociale balansen betreffende dat boekjaar. In totaal beliep het opleidingsbudget in 2002 0,52 pct. van de personeelskosten van de Waalse uniregionale ondernemingen, tegen respectievelijk 0,84 en 0,87 pct. in de Vlaamse en Brusselse ondernemingen. In deze laatste bedroeg het in 2002 bereikte peil minder dan 60 pct. van dat in 1998, wat wijst op een geleidelijke verlaging van de voor opleiding uitgetrokken middelen.

In de – qua omvang grotere – multiregionale ondernemingen is het aan opleiding bestede budget verhoudingsgewijs veel ruimer dan in de uniregionale bedrijven: zo vertegenwoordigden opleidingen in Vlaanderen en in Brussel ongeveer 2,5 pct. van de personeelskosten, terwijl Wallonië, met zowat 1,3 pct., duidelijk achterbleef.

Conclusie

De in 1996 ingevoerde sociale balans bevat waardevolle informatie over het werkgelegenheids-, loon- en opleidingsbeleid van de ondernemingen.

In het eerste deel van het artikel worden de voorlopige resultaten toegelicht die uit de analyse van de sociale balansen voor het jaar 2003 zijn afgeleid. Aangezien nog niet alle sociale balansen voor dat boekjaar beschikbaar zijn, berust de studie op een beperkte populatie, die samengesteld is volgens het principe van het constante staal. In die beperkte populatie is de werkgelegenheid in 2003 met gemiddeld 0,8 pct. op jaarbasis gedaald, maar is het banenverlies aan het einde van het jaar licht vertraagd. Terwijl de voltijdse werkgelegenheid verminderd is, is het aantal deeltijdwerkers opnieuw gestegen. Zo is het aantal deeltijds werkende mannen met 13 pct. toegenomen. Uit de analyse van de personeelsbewegingen, die enkel mogelijk is voor de ondernemingen die een volledig schema neerleggen, blijkt dat die toename vooral te maken heeft met de omzetting van voltijdse in deeltijdse arbeidsovereenkomsten. Overigens werd tussen 2002 en 2003 een vertraging van de netto-uitredingen van laag- en middengeschoold personeel opgetekend. Daarentegen bleef de netto-instroom van hooggeschoold personeel lager dan tijdens het voorgaande jaar. Om hun personeel in te krimpen, gaven de werkgevers de voorkeur aan de sociaal meest aanvaardbare oplossingen. Het aantal ontslagen is tussen 2002 en 2003 immers slechts weinig toegenomen, in tegenstelling tot de (brug)pensioneringen en de

niet-verlenging van tijdelijke arbeidsovereenkomsten. Al met al is het aantal tijdelijke contracten gedaald. Ook het aantal arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde duur is verminderd, hoewel trager. Derhalve is de structuur van de werkgelegenheid naar arbeidsovereenkomst, die zeer sterk wordt gedomineerd door de arbeidsovereenkomsten voor onbepaalde duur, nauwelijks veranderd. Het beroep op uitzendarbeid is daarentegen gestegen en bevestigt aldus de tekenen die wijzen op een verbetering in de situatie van de ondernemingen uit de beperkte populatie.

De personeelskosten zijn tussen 2002 en 2003 met 1,6 pct. gestegen. Aangezien de werkgelegenheid in VTE met gemiddeld 1 pct. afnam en de arbeidsduur per VTE onveranderd bleef, zijn de kosten per gewerkt uur met 2,7 pct. toegenomen, waarbij de stijging meer uitgesproken was in de kleine en middelgrote ondernemingen dan in de grote.

Het opleidingsbeleid weerspiegelde nog steeds de conjuncturele onzekerheden waarmee de werkgevers in 2002 te kampen hadden. De participatiegraad aan opleiding stagneerde, net als het aandeel van de arbeidsuren die worden besteed aan het verwerven of op peil houden van de vaardigheden van het personeel. De indicator van de financiële inspanningen van de ondernemingen voor opleiding, die het opleidingsbudget plaatst tegenover de totale personeelskosten, is tussen 2002 en 2003 met 4,5 pct. teruggelopen, tot 1,2 pct. Deze nieuwe daling doet de inspanningen teniet die eind jaren negentig ter zake waren geleverd, zodat tussen 1998 en 2003 al met al geen enkele stijging werd opgetekend in de richting van de in het centrale akkoord van 1998 vastgelegde doelstelling van 1,9 pct.

In het tweede deel van het artikel worden de specifieke kenmerken belicht van de in de drie gewesten van het land opererende ondernemingen, waarbij de verdeling van de sociale balansen tussen die drie entiteiten gebeurd is op grond van het gewest waarin voor de onderneming het grootste aantal banen wordt opgetekend. Met betrekking tot het relatieve aandeel van elk gewest in de totale werkgelegenheid leidt deze werkmethode tot scheefftrekkingen: grote ondernemingen met een vestiging in de drie gewesten van het land worden immers toegerekend aan een bepaald gewest als gevolg van, bijvoorbeeld, de centralisatie van een reeks activiteiten in hun hoofdzetel. De sociale balansen werden derhalve opgesplitst naargelang de ondernemingen actief waren in slechts één enkel gewest of in meerdere gewesten. Aldus onderscheiden we uniregionale Brusselse, Vlaamse en Waalse bedrijven en multiregionale hoofdzakelijk Brusselse, Vlaamse en Waalse ondernemingen.

Die verdeling brengt de specifieke kenmerken van elke ondernemingsgroep aan het licht en de grotere of kleinere invloed van de aard van hun activiteiten op de resultaten die worden verkregen voor bijvoorbeeld de arbeidsduur of het opleidingsbeleid. Deze analyse vormt echter slechts een eerste benadering van de regionale kenmerken van de ondernemingen via de sociale balans. Zij zou moeten worden verdiept teneinde, onder meer, beter de oorzaken van de verschillen tussen de ondernemingen van de drie gewesten te begrijpen.

Zo weerspiegelt de gemiddelde arbeidsduur in de zes ondernemingsgroepen de uiteenlopende activiteitsstructuur, aangezien binnen de bedrijfstakken de in de verschillende gewesten opgetekende arbeidsduur relatief homogeen is. Dat geldt in mindere mate voor de personeelskosten, althans voor de uniregionale ondernemingen. Zo liggen bijvoorbeeld de uurloonkosten systematisch lager in de Waalse ondernemingen en hoger in de Brusselse, hoewel die bedrijven gemiddeld beschouwd van dezelfde omvang zijn.

Inzake opleidingsbeleid blijven de Waalse uniregionale ondernemingen, ondanks de stijgingen van de participatie van de gesalarieerden, achter bij de twee andere gewesten. Voor de multiregionale ondernemingen zijn de minder goede resultaten in Wallonië wellicht voor een deel te wijten aan het feit dat de Waalse ondernemingen gemiddeld kleiner zijn, alsook aan het overwicht van de nijverheid, waar traditioneel minder middelen aan opleiding worden besteed dan bijvoorbeeld in de branche financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven – die 55 pct. van het personeel van de Brusselse multiregionale ondernemingen in dienst heeft – en in de bedrijfstak handel, vervoer en communicatie, die meer dan de helft van het personeelsbestand van de Vlaamse multiregionale ondernemingen omvat.

Bijlage 1

Methodologie voor de samenstelling van de ondernemingspopulaties voor de boekjaren 1997 tot 2003 en kenmerken van de beperkte populatie gebruikt voor de analyse van 2003

De ondernemingspopulaties aan de hand waarvan de resultaten worden berekend die zijn opgenomen in de tabellen en grafieken van dit artikel, bestaan uit ondernemingen waarvan de sociale balansen met goed gevolg bepaalde homogeniteits-, coherentie- en kwaliteitscontroles hebben doorstaan. De methodologische principes die bepalen of de ondernemingen al dan niet worden opgenomen, zijn identiek, zowel voor de boekjaren waarvoor een definitieve afsluiting gebeurde (namelijk 1997 tot 2002) als voor het boekjaar 2003, dat op 9 september 2004 vervroegd werd afgesloten.

1. Methodologie voor de samenstelling van de voor analyse in aanmerking komende ondernemingspopulaties

1.1 Duur en afsluitingsdatum van het boekjaar

Teneinde de interne coherentie van de sociale balansen en de homogeniteit van de periode waarop de analyse betrekking heeft, te garanderen, worden alleen de ondernemingen in aanmerking genomen die op 31 december een boekjaar van 12 maanden hebben afgesloten.

1.2 Uitsluiting van sommige categorieën van ondernemingen of activiteiten

In de analyse is geen rekening gehouden met de ondernemingen die volgens de nationale rekeningen tot de overheidssector behoren en die hoofdzakelijk opgenomen zijn in de bedrijfstakken L « openbaar bestuur » (in de sociale balans vooral ziekenfondsen) en M « onderwijs », teneinde zo dicht mogelijk het concept van de particuliere sector te benaderen, waarin de ondernemingen een homogener gedrag vertonen. Daartegenover zijn de overheidsbedrijven opgenomen in de referentiepopulatie in de bedrijfstakken waarin zij hun bedrijvigheid uitoefenen.

De ondernemingen van de afdeling NACE-BEL 80 « onderwijs » uit de particuliere sector, alsook de ondernemingen die geen zichtbare activiteit uitoefenen of waarvan de activiteit onvoldoende is gepreciseerd en de extraterritoriale organisaties die tot de particuliere sector behoren, zijn eveneens buiten beschouwing gelaten. Voorts zijn de uitzendkantoren, gelet op het specifieke karakter van de bedrijfstak en de moeilijkheid om de anomalieën in hun sociale balans te onderkennen, evenmin opgenomen.

Tot slot zijn de ondernemingen die minder dan één VTE-werknemer in dienst hebben uit de analyse weggelaten vanwege de talrijke anomalieën in hun sociale balansen.

1.3 Coherentie tussen jaarrekening en sociale balans

Om een vergelijking te kunnen maken tussen de jaarrekening en de sociale balans van de ondernemingen die deze beide documenten moeten neerleggen, worden enkel die ondernemingen in aanmerking genomen waarvoor die documenten betrekking hebben op eenzelfde loontrekkende populatie, wat erop neer komt dat de ondernemingen waarvan een deel van de werknemers in het buitenland werkt of niet in het personeelsregister is ingeschreven (statutair personeel), worden uitgesloten. In de praktijk betekent dit dat de rubrieken die de tewerkgestelde werknemers registreren, namelijk 1003 in de sociale balans en 9087 in de jaarrekening, gelijk moeten zijn. Een klein verschil, van minder dan 0,5 VTE, wordt evenwel geduld.

1.4 Kritieke drempelwaarden voor enkele ratio's

Tal van ondernemingen geven voor een of ander jaar abnormale waarden op inzake personeelskosten per arbeidsuur of gewerkte uren per VTE. Daarom zijn kritieke waarden voor die ratio's vastgesteld. In sommige gevallen zijn de drempelwaarden versoepeld teneinde rekening te houden met specifieke, sectorgebonden situaties. De ondernemingen die, voor een bepaald jaar, resultaten meedelen waarvan de ratio's buiten die kritieke waarden vallen, worden voor dat jaar uit de populatie geweerd. Op basis van dat criterium kan een onderneming dus voor een welbepaald jaar uitgesloten zijn, maar voor de overige jaren wel opgenomen worden.

De gemiddelde *kosten per uur* die worden verkregen door rubriek 1023 te delen door rubriek 1013, moeten tussen 10 en 100 euro liggen. Voor restaurants en cafés, kapsalons, taxi's en beschutte werkplaatsen is de onderste grenswaarde verlaagd tot 7 euro.

Het *jaarlijks aantal gewerkte uren per VTE*, dat wordt verkregen door rubriek 1013 te delen door rubriek 1003, mag noch lager zijn dan 800 (behalve in de bouw en burgerlijke bouwkunde, waar de grenswaarde tot 600 uren is verminderd), noch hoger dan 2200 (behalve in het goederenvervoer over de weg, waar deze drempelwaarde tot 3000 uren is opgetrokken).

1.5 Correcties aan de opleidingsrubrieken

De sociale balans is momenteel het enige instrument om jaarlijks de opleidingsinspanning van de ondernemingen te meten; die inspanning wordt zowel door de sociale gesprekspartners als door de Europese overheidsinstanties als essentieel beschouwd.

Ieder jaar opnieuw worden echter aanzienlijke, en soms zelfs recurrente, anomalieën vastgesteld in de rubrieken met betrekking tot de opleiding (aantal opgeleide werknemers, opleidingsuren en -kosten). Om die anomalieën weg te werken en toch de sociale balansen in hun geheel te behouden voor de ondernemingen waar de bedoelde anomalieën worden vastgesteld, werden de opleidingsgebonden rubrieken voor deze ondernemingen op nul gezet, terwijl de rest van de sociale balans integraal is behouden. Bij het opsporen van anomalieën worden twee ratio's gebruikt: het aantal opleidingsuren per opgeleide werknemer mag niet méér bedragen dan 15 pct. van het aantal uren dat een VTE per jaar werkt, terwijl de gemiddelde opleidingskosten per uur niet meer dan vijfmaal hoger mogen liggen dan de gemiddelde personeelskosten per uur. Daartegenover wordt geen enkele correctie toegepast op de sedert het boekjaar 2002 ingevoerde rubrieken met betrekking tot het mentorschap.

De toepassing van deze strikte methodologische principes voor de samenstelling van de basispopulaties vermindert onvermijdelijk het aantal in de analyse opgenomen ondernemingen ten opzichte van de ondernemingspopulatie die een sociale balans had neergelegd voor elk van de betreffende boekjaren, zoals blijkt uit de door de Balanscentrale gepubliceerde geglobaliseerde gegevens.

Bovendien verschilt de in dit artikel gehanteerde rangschikking van de ondernemingen volgens bedrijfstak van de door de Balanscentrale gehanteerde rangschikking, omdat de activiteitscode in het door het NIS op grond van de DBRIS-databank⁽¹⁾ uitgewerkte bedrijfsregister stelselmatig de voorkeur kreeg op de door de Balanscentrale toegewezen code. De herclassificaties die daaruit zijn voortgevloeid, hadden evenwel slechts betrekking op een beperkt aantal ondernemingen.

Ondanks de uitsluiting van een aantal ondernemingen, ingegeven door de bekommernis om te steunen op betrouwbare en coherente historische gegevens, blijven de voor de jaren 1997 tot 2002 in aanmerking genomen ondernemingspopulaties ruimschoots representatief voor het totaal, zowel wat het aantal ondernemingen als het aantal werknemers betreft. De voor die boekjaren verkregen resultaten mogen als representatief worden beschouwd voor de hele loontrekkende populatie.

(1) Het door het NIS voor 2002 uitgewerkt bedrijfsregister (dat een reeks administratieve inlichtingen bevat met betrekking tot de tijdens een bepaald jaar actieve ondernemingen) werd als referentie gekozen. Dit betekent dat een onderneming over de volle zeven jaar van de analyse dezelfde activiteitscode behoudt, voor zover zij is opgenomen in het register dat het NIS heeft opgesteld voor 2002. Zo niet behoudt de onderneming voor de jaren waarin ze in de populatie is opgenomen, de door de Balanscentrale toegekende activiteitscode.

Het is echter niet uitgesloten dat de geaggregeerde gegevens worden vertekend door eenmalige gebeurtenissen of door juridische wijzigingen in sommige grote ondernemingen. Die anomalieën zijn niet gecorrigeerd.

1.6 Samenstelling van een stabiele populatie voor de analyse 2002-2003

Het verloop tussen 2002 en 2003 wordt gemeten aan de hand van een constante beperkte populatie. Dat met een beperkte populatie wordt gewerkt, heeft te maken met het beperkte aantal ondernemingen dat bij de vervroegde afsluiting voor de analyse in aanmerking kan worden genomen. De aanwending van een constante populatie is dan weer noodzakelijk om het verloop van sommige variabelen te kunnen meten. De vergelijking van de resultaten die op grond van een beperkte populatie worden verkregen met die welke worden berekend op grond van de volledige populatie zou immers het risico impliceren vertekeningen te veroorzaken en de conclusies van de analyse te vervormen. De in dit artikel voorgestelde resultaten weerspiegelen bijgevolg de binnen een stabiele populatie opgetekende ontwikkelingen en kunnen verschillen van het verloop dat na de definitieve afsluiting voor de volledige populatie zal worden vastgesteld. De gehanteerde werkwijze impliceert immers dat de informatie verloren gaat betreffende de ondernemingen die geen sociale balans hebben neergelegd, hetzij in 2002 (pas opgerichte ondernemingen of ondernemingen die een eerste werknemer in dienst hebben genomen), hetzij in 2003 (te laat neergelegde of verwerkte sociale balans, faillissement, fusie, overname, splitsing). Aangezien de Balanscentrale bij voorrang de jaarrekeningen van de grote ondernemingen verwerkt, leiden de resultaten die op de beperkte populatie voor het jaar 2003 steunen overigens tot een zekere vertekening in het voordeel van de grote ondernemingen.

Voor de analyse van de resultaten over 2003 bestaat de beperkte populatie uit de vennootschappen die op 9 september 2004 zowel voor 2002 als voor 2003 een sociale balans hadden neergelegd, die bovendien voldeed aan de voor alle ondernemingen geldende kwaliteitscriteria (zie de punten 1.1 tot 1.5). Daarenboven is geen rekening gehouden met de door juridische wijzigingen (fusie, overname, splitsing) getroffen ondernemingen ingeval zij incoherenties vertoonden in de geregistreerde personeelsbewegingen of wanneer als abnormaal beschouwde ontwikkelingen werden vastgesteld inzake gemiddelde personeelskosten per gewerkt uur of inzake het gemiddelde jaarlijkse arbeidsvolume, die wijzen op een verkeerde registratie van de consequenties van die juridische wijzigingen.

Aan het einde van de selectieprocedure telde de beperkte populatie 40.630 ondernemingen die in het jaar 2003 samen 1.371.916 loontrekkenden in dienst hadden (zie tabel 2 van bijlage 1).

Aangezien de ondernemingspopulaties van de jaren 1997 tot 2002 een ander statuut hebben dan die van het jaar 2003, bevatten de tabellen van de bijlagen 3 tot 9 alleen gegevens over het niveau voor de jaren 1997 tot 2002. Voor 2003 worden vooral veranderingen weergegeven, die het verloop weerspiegelen dat tussen 2002 en 2003 in de ondernemingen van de beperkte populatie is vastgesteld. In sommige gevallen is voor de jaren 2002 en 2003 echter het niveau vermeld van de resultaten uit de beperkte populatie, waardoor de aandacht kan worden gevestigd op de mogelijke verschillen tussen de resultaten afkomstig van de totale populatie en die verkregen aan de hand van de beperkte populatie.

2. Kenmerken van de beperkte populatie gebruikt voor de analyse van de sociale balansen van het boekjaar 2003

2.1 Representativiteit

De werknemers ingeschreven in het register van de ondernemingen die deel uitmaken van de beperkte populatie vertegenwoordigden, in 2002, 53,3 pct. van de particuliere gesalarieerde werkgelegenheid zoals die is opgenomen in de nationale rekeningen⁽¹⁾ en 75,3 pct. van de werknemers in het geheel van de ondernemingen die een sociale balans neerlegden, hoewel het aantal in de beperkte populatie opgenomen ondernemingen slechts 56,7 pct. van de totale populatie van ondernemingen uitmaakt.

(1) Het hier gebruikte begrip gesalarieerde werkgelegenheid in de particuliere sector stemt overeen met de werkgelegenheid in de totale economie (S1) verminderd met de werkgelegenheid in de overheidssector (S13). Uit dat concept zijn nog de werknemers weggelaten die tewerkgesteld zijn in de branches L « openbaar bestuur », M « onderwijs » en P « particuliere huishoudens met werknemers », die in de sociale balansen niet volledig in aanmerking worden genomen.

TABEL 1 REPRESENTATIVITEIT VAN DE BEPERKTE POPULATIE IN 2002

	Aantal tewerkgestelde personen			Representativiteit van de beperkte populatie	
	In de nationale rekeningen ⁽¹⁾	In de sociale balans van de ondernemingen van de totale populatie ⁽²⁾	In de sociale balans van de ondernemingen van de beperkte populatie ⁽²⁾	In pct. van de gesalarieerde werkgelegenheid in de particuliere sector	In pct. van de totale populatie
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) : (1)	(5) = (3) : (2)
Volgens het criterium van de werkgelegenheid					
Landbouw	28.243	8.451	4.916	17,4	58,2
Nijverheid	631.929	498.823	395.818	62,6	79,4
Extractieve nijverheid	3.049	2.902	2.578	84,6	88,8
Verwerkende nijverheid	603.125	472.692	384.353	63,7	81,3
Energie en water	25.755	23.228	8.887	34,5	38,3
Bouw	187.061	133.727	92.648	49,5	69,3
Handel, vervoer en communicatie	804.757	564.008	432.028	53,7	76,6
Handel en reparaties	451.718	294.699	215.654	47,7	73,2
Horeca	99.338	48.874	25.073	25,2	51,3
Vervoer en communicatie	253.701	220.435	191.300	75,4	86,8
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	491.664	290.093	214.114	43,5	73,8
Financiële dienstverlening en verzekeringen	130.699	119.883	90.372	69,1	75,4
Vastgoed en diensten aan bedrijven	360.965	170.211	123.743	34,3	72,7
Overige diensten	451.878	340.970	243.165	53,8	71,3
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	353.831	301.765	218.966	61,9	72,6
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	98.047	39.205	24.199	24,7	61,7
Totaal	2.595.532	1.836.072	1.382.689	53,3	75,3
Volgens het criterium van het aantal ondernemingen					
	n.	71.682	40.630	n.	56,7

Bronnen : INR, NBB.

(1) Het hier gebruikte begrip gesalarieerde werkgelegenheid in de particuliere sector stemt overeen met de werkgelegenheid in de totale economie (S1) verminderd met de werkgelegenheid in de overheidssector (S13). Uit dat concept zijn nog de werknemers weggelaten die tewerkgesteld zijn in de branches L « openbaar bestuur », M « onderwijs » en P « particuliere huishoudens met werknemers », die in de sociale balansen niet volledig in aanmerking worden genomen.

(2) Rubriek 1001 + rubriek 1002.

De representativiteit volgens het criterium van de werkgelegenheid verschilt van bedrijfstak tot bedrijfstak. Uitgedrukt in procenten van het totale aantal werknemers die zijn tewerkgesteld in de ondernemingen van de totale populatie voor het boekjaar 2002, ligt de representativiteitsgraad het laagst in de bedrijfstakken waarin de zelfstandige ondernemers die, zelf indien ze personeel tewerkstellen, geen sociale balans dienen neer te leggen, sterk vertegenwoordigd zijn, evenals in de branches met overwegend kleine ondernemingen, die hun jaarrekeningen doorgaans later neerleggen. Dat is onder meer het geval in de landbouw en de horeca. De geringe representativiteit van de branche energie en water is toe te schrijven aan het feit dat in de beperkte populatie uitzonderlijk een toonaangevende onderneming ontbreekt, omdat haar juridisch statuut in 2003 wijzigde.

2.2 Kenmerken van de beperkte populatie in 2003

Van de 40.630 ondernemingen uit de populatie die wordt gebruikt voor de analyse van de situatie in 2003, hebben 1.120 ondernemingen – die voornamelijk behoren tot de tak gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening alsook tot de financiële dienstverlening, en die samen ongeveer 300.000 werknemers in dienst hebben – een

TABEL 2 KENMERKEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE IN 2003

	Aantal ondernemingen		Aantal werknemers ⁽¹⁾ (jaargemiddelde)	
	Eenheden	In pct. van het totaal	Eenheden	In pct. van het totaal
Ondernemingen die een sociale balans hebben neergelegd	40.630	100,0	1.371.916	100,0
waarvan :				
Ondernemingen die enkel een sociale balans hebben neergelegd	1.120	2,8	300.860	21,9
Ondernemingen die een jaarrekening met een bijlage sociale balans hebben neergelegd	39.510	97,2	1.071.056	78,1
waarvan :				
Ondernemingen die een verkort schema hebben neergelegd	32.121	79,1	260.313	19,0
Ondernemingen die een volledig schema hebben neergelegd	8.509	20,9	1.111.603	81,0
Opsplitsing per bedrijfstak				
Landbouw	638	1,6	4.940	0,4
Nijverheid	6.816	16,8	385.976	28,1
Extractieve nijverheid	71	0,2	2.496	0,2
Verwerkende nijverheid	6.705	16,5	374.526	27,3
Energie en water	40	0,1	8.954	0,7
Bouw	6.068	14,9	93.164	6,8
Handel, vervoer en communicatie	17.245	42,4	429.256	31,3
Handel en reparaties	12.830	31,6	218.675	15,9
Horeca	1.785	4,4	24.984	1,8
Vervoer en communicatie	2.630	6,5	185.597	13,5
Financiële dienstverlening, vastgoed, verhuur en diensten aan bedrijven	7.242	17,8	211.299	15,4
Financiële dienstverlening en verzekeringen	1.295	3,2	87.428	6,4
Vastgoed en diensten aan bedrijven	5.947	14,6	123.871	9,0
Overige diensten	2.621	6,5	247.281	18,0
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	1.484	3,7	223.251	16,3
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	1.137	2,8	24.030	1,8
Opsplitsing volgens de grootte van de ondernemingen⁽²⁾				
Ten hoogste 10 VTE	27.431	67,5	118.996	8,7
Meer dan 10 tot 50 VTE	9.962	24,5	243.851	17,8
Meer dan 50 tot 100 VTE	1.557	3,8	119.277	8,7
Meer dan 100 tot 250 VTE	1.026	2,5	169.359	12,3
Meer dan 250 tot 500 VTE	352	0,9	132.321	9,6
Meer dan 500 VTE	302	0,7	588.112	42,9

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Rubriek 1001 + rubriek 1002.

(2) Bepaald op grond van het aantal VTE (rubriek 1003) in 2002.

afzonderlijke sociale balans neergelegd. Voorts stelden de 32.121 ondernemingen die een verkort schema indienden, 260.313 loontrekkenden tewerk, wat overeenstemt met een gemiddelde bedrijfsgrootte van 8,1 loontrekkenden per onderneming, tegen gemiddeld 130,6 loontrekkenden in de 8.509 ondernemingen die een volledig schema hadden

neergelegd. De ondernemingen die een volledig schema neerleggen, vertegenwoordigen bijgevolg 20,9 pct. van de sociale balansen en 81 pct. van het totale aantal werknemers.

Ten behoeve van de analyse werden de ondernemingen die een sociale balans neerlegden, opgesplitst naar bedrijfstak en volgens het gemiddelde aantal tewerkgestelde werknemers uitgedrukt in VTE.

De verwerkende nijverheid stelt 27,3 pct. van de werknemers van de beperkte populatie tewerk. De tak gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening en de handel hebben ongeveer 16 pct. van dat personeelsbestand in dienst en de ondernemingen actief in vervoer en communicatie bijna 14 pct. De tak vastgoed en diensten aan bedrijven heeft 9 pct. van de werknemers in dienst, en de bouw en de financiële dienstverlening en verzekeringen respectievelijk 6,8 en 6,4 pct. De overige bedrijfstakken zijn van betrekkelijk gering belang; ze vertegenwoordigen elk minder dan 2 pct. van de werkenden die in deze studie in beschouwing worden genomen.

De indeling van de ondernemingen naar het aantal werknemers berust op het in het boekjaar 2002 geregistreerde gemiddelde aantal werknemers uitgedrukt in VTE⁽¹⁾. De kleine ondernemingen, met ten hoogste 50 VTE, dit is 92 pct. van het totaal, hadden in 2003 iets meer dan een vierde van het personeel van de beperkte populatie in dienst, terwijl de middelgrote bedrijven, die 50 tot 250 VTE tewerkstellen, 2.583 ondernemingen en bijna 290.000 werknemers omvatten, zijnde 21 pct. van het totaal. Er waren 654 grote ondernemingen, dat zijn bedrijven met meer dan 250 VTE, die in 2003 720.000 personen tewerkstelden, van wie meer dan 80 pct. in de ondernemingen met meer dan 500 VTE werkten.

(1) Rubriek 1003 van de sociale balans.

Bijlage 2

LIJST VAN DE VOOR DE ANALYSE GEBRUIKTE SECTIES EN AFDELINGEN VAN DE ACTIVITEITENNOMENCLATUUR NACE-BEL

Omschrijving	Sectie	Afdeling
Landbouw	A-B	01-05
Nijverheid		
Extractieve nijverheid	C	10-14
Verwerkende nijverheid	D	15-37
Energie en water	E	40-41
Bouw	F	45
Handel, vervoer en communicatie		
Handel en reparaties	G	50-52
Horeca	H	55
Vervoer en communicatie	I	60-64
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven		
Financiële dienstverlening en verzekeringen	J	65-67
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	K	70-74
Overige diensten		
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	N	85
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	O	90-93

(1) Met uitzondering van uitzendbedrijven (code NACE-BEL 74.502).

Bijlage 3

WERKGELEGENHEIDSVOLTOEGING TUSSEN 2002 EN 2003 IN DE ONDERNEEMINGEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE

	In voltijdse equivalenten			In aantal personen						
	Gemiddelde werkgelegenheid		Werkgelegenheid aan het einde van het boekjaar	Gemiddelde werkgelegenheid						
	(eenheden)	(pct.)		Voltijds		Deeltijds		Totaal		(pct.)
			(eenheden)	(pct.)	(eenheden)	(pct.)	(eenheden)	(pct.)		
Landbouw	40	0,9	1,7	67	1,8	-4,2	-3,5	25	0,5	1,8
Nijverheid	-11.427	-3,0	-3,3	-15.131	-4,1	5.288	17,2	-9.842	-2,5	-2,9
Extractieve nijverheid	-86	-3,4	0,2	-104	-4,2	22	23,5	-82	-3,2	0,4
Verwerkende nijverheid	-11.398	-3,0	-3,4	-15.022	-4,2	5.195	17,2	-9.827	-2,6	-3,0
Energie en water	57	0,7	0,4	-5	-0,1	71	13,5	67	0,8	0,7
Bouw	318	0,3	0,6	-168	-0,2	684	20,3	516	0,6	0,7
Handel, vervoer en communicatie	-1.013	-0,3	0,0	-5.775	-1,7	3.003	3,0	-2.772	-0,6	0,2
Handel en reparaties	1.887	1,0	1,0	-385	-0,3	3.405	5,5	3.021	1,4	1,3
Horeca	84	0,5	0,1	2	0,0	-91	-0,7	-89	-0,4	0,4
Vervoer en communicatie	-2.984	-1,6	-1,1	-5.392	-3,2	-312	-1,3	-5.704	-3,0	-1,1
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	-3.327	-1,7	-0,9	-5.485	-3,4	2.669	5,2	-2.816	-1,3	-1,3
Financiële dienstverlening en verzekeringen	-3.416	-4,0	-3,9	-4.880	-6,6	1.937	11,7	-2.944	-3,3	-2,8
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	90	0,1	1,4	-605	-0,7	733	2,1	128	0,1	-0,2
Overige diensten	3.091	1,6	2,5	1.177	0,9	2.939	2,5	4.116	1,7	2,4
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	3.314	1,9	3,0	1.495	1,4	2.790	2,5	4.285	2,0	2,8
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	-223	-1,1	-1,3	-317	-1,8	148	2,3	-169	-0,7	-1,3
Totaal	-12.318	-1,0	-0,7	-25.314	2,3	14.541	4,8	-10.773	-0,8	-0,5

Bron : NBB (sociale balansen).

Bijlage 4

AANTAL DOOR DE IN HET PERSONEELSREGISTER INGESCHREVEN WERKNEMERS GEWERKTE UREN

	Eenheden, per jaar (totale populatie)								Veranderingspercentages tussen 2002 en 2003 (beperkte populatie)		
	1997	1998	1999	2000	2001	2002			Per voltijds equivalent	Per voltijd- werker	Per deeltijd- werker
	Per voltijds equivalent					Per voltijds equivalent	Per voltijd- werker	Per deeltijd- werker			
Landbouw	1.576	1.553	1.572	1.573	1.538	1.545	1.535	854	0,1	-0,2	1,7
Nijverheid	1.538	1.546	1.537	1.534	1.518	1.506	1.505	967	0,2	0,3	-0,9
Extractieve nijverheid	1.500	1.490	1.516	1.517	1.479	1.487	1.485	863	0,6	0,5	9,1
Verwerkende nijverheid	1.539	1.549	1.539	1.540	1.523	1.510	1.509	966	0,2	0,3	-1,0
Energie en water	1.497	1.498	1.501	1.417	1.415	1.427	1.430	1.005	-1,1	-1,1	2,5
Bouw	1.433	1.430	1.469	1.462	1.439	1.428	1.423	920	0,4	0,4	0,5
Handel, vervoer en communicatie	1.724	1.709	1.706	1.674	1.638	1.626	1.625	911	-0,3	0,2	1,7
Handel en reparaties	1.661	1.660	1.650	1.634	1.627	1.609	1.610	947	-0,5	-0,1	-1,5
Horeca	1.636	1.634	1.620	1.624	1.581	1.590	1.562	659	-1,9	-1,2	-1,1
Vervoer en communicatie	1.824	1.790	1.804	1.727	1.660	1.654	1.649	1.061	0,0	0,6	10,6
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	1.618	1.628	1.612	1.601	1.588	1.551	1.552	878	-0,5	0,2	-1,8
Financiële dienstverlening en verzekeringen	1.556	1.573	1.534	1.529	1.500	1.428	1.440	915	-0,2	0,9	-4,1
Vastgoed en diensten aan bedrijven	1.678	1.676	1.676	1.657	1.653	1.645	1.641	860	-0,9	-0,7	-0,7
Overige diensten	1.579	1.567	1.560	1.558	1.536	1.536	1.526	912	0,1	0,0	0,6
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	1.576	1.563	1.555	1.553	1.530	1.528	1.515	924	0,1	-0,2	0,6
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	1.610	1.596	1.599	1.595	1.581	1.592	1.584	765	0,7	0,7	0,9
Totaal	1.601	1.598	1.594	1.585	1.562	1.549	1.544	912	-0,1	0,2	0,5

Bron : NBB (sociale balansen).

Bijlage 5

OPSPLITSING VAN DE GESALARIEERDE WERKGELEGENHEID NAAR ARBEIDSOVEREENKOMST EN GESLACHT

(procenten van het totale aantal in het personeelsregister ingeschreven werknemers aan het einde van het boekjaar)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002	2003
	(totale populatie)						(beperkte populatie)	
Naar arbeidsovereenkomst								
Overeenkomst voor onbepaalde duur	93,7	93,0	92,7	93,0	93,6	93,6	94,0	94,3
Overeenkomst voor bepaalde duur	4,9	5,4	5,7	5,5	4,9	5,1	4,7	4,6
Landbouw	5,3	6,3	8,8	7,4	7,5	5,2	4,6	5,9
Nijverheid	4,1	4,7	4,6	5,2	4,2	3,9	3,6	3,2
Extractieve nijverheid	2,9	3,4	4,5	6,1	5,6	5,8	6,2	6,0
Verwerkende nijverheid	4,1	4,5	4,5	5,1	4,0	3,7	3,6	3,2
Energie en water	–	8,4	8,7	8,0	7,4	6,2	4,3	3,6
Bouw	2,6	3,0	3,2	3,1	2,1	2,7	2,1	2,1
Handel, vervoer en communicatie	4,2	4,9	5,1	4,6	4,7	5,1	5,0	5,2
Handel en reparaties	3,8	4,4	4,7	5,1	5,6	5,6	5,8	6,0
Horeca	6,2	7,2	8,1	9,8	8,9	9,7	8,0	9,5
Vervoer en communicatie	4,3	5,0	4,8	2,8	2,5	3,5	3,7	3,5
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	4,6	4,5	5,0	4,7	4,1	4,1	3,7	3,7
Financiële dienstverlening en verzekeringen	4,1	4,3	4,9	4,8	4,4	3,5	3,8	3,0
Vastgoed en diensten aan bedrijven	5,0	4,7	5,0	4,6	3,9	4,5	3,6	4,1
Overige diensten	8,6	9,2	9,9	9,6	8,3	8,7	7,7	7,5
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	8,9	9,4	10,0	9,6	8,2	8,6	7,5	7,3
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	6,2	7,2	8,6	9,0	9,0	8,9	9,4	8,6
Vervangingsovereenkomst	1,2	1,4	1,4	1,3	1,3	1,1	1,2	1,0
Overeenkomst voor een duidelijk omschreven werk	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1
Naar geslacht								
Mannen	63,8	62,9	62,3	63,2	61,9	61,2	61,9	61,5
Vrouwen	36,2	37,1	37,7	36,8	38,1	38,8	38,1	38,5

Bron : NBB (sociale balansen).

Bijlage 6

OPSPLITSING VAN DE WERKGELEGENHEID NAAR WERKNEMERSSTATUUT IN DE ONDERNEMINGEN DIE EEN VOLLEDIG SCHEMA NEERLEGGEN

(procenten van de gemiddelde werkgelegenheid in VTE)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002	2003
	(totale populatie)						(beperkte populatie)	
In het personeelsregister ingeschreven werknemers	96,8	96,4	96,5	96,3	96,6	96,7	96,6	96,4
Uitzendkrachten	2,4	2,7	2,7	3,0	2,7	2,6	2,6	2,7
Landbouw	3,3	2,9	3,3	2,9	3,7	5,4	6,7	6,6
Nijverheid	4,0	4,3	4,2	4,8	4,2	4,1	4,2	4,4
Extractieve nijverheid	2,8	2,9	2,9	4,1	3,3	3,7	3,9	3,3
Verwerkende nijverheid	4,0	4,5	4,4	5,0	4,4	4,3	4,3	4,5
Energie en water	1,6	0,7	0,8	1,2	0,9	0,9	1,1	1,1
Bouw	1,2	1,3	1,5	1,5	1,5	1,2	1,2	1,2
Handel, vervoer en communicatie	2,2	2,7	2,7	2,8	2,7	2,7	2,4	2,5
Handel en reparaties	2,8	3,4	3,2	3,7	3,5	3,4	3,3	3,4
Horeca	3,0	3,8	4,3	6,1	5,1	4,7	4,1	3,9
Vervoer en communicatie	1,5	1,9	2,0	1,8	1,8	1,9	1,7	1,8
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	1,3	1,6	1,9	2,0	2,0	1,7	1,7	1,6
Financiële dienstverlening en verzekeringen	0,5	0,8	1,1	1,2	1,2	0,8	0,8	0,6
Vastgoed en diensten aan bedrijven	2,3	2,5	2,7	2,8	2,7	2,6	2,5	2,5
Overige diensten	0,8	0,7	0,9	1,0	0,8	0,8	0,9	0,9
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	0,5	0,4	0,4	0,6	0,4	0,4	0,5	0,5
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ..	4,8	4,6	5,8	5,4	5,2	4,7	5,9	5,9
Ter beschikking van de onderneming gestelde personen ⁽¹⁾	0,8	0,9	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) De werknemers die verbonden zijn aan een onderneming door een inschrijving in het personeelsregister van die onderneming en die ter beschikking worden gesteld van een andere onderneming die een sociale balans moet neerleggen, worden tweemaal geteld.

Bijlage 7

PERSONEELSKOSTEN PER VTE⁽¹⁾

	Euro's, per jaar (totale populatie)						Veranderings- percentages tussen 2002 en 2003 (beperkte populatie)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Landbouw	24.995	25.284	26.344	26.656	27.040	28.417	2,6
Nijverheid	40.647	43.066	44.183	44.984	46.490	48.724	2,7
Extractieve nijverheid	37.615	37.942	38.998	39.958	41.812	43.949	3,1
Verwerkende nijverheid	40.511	41.541	42.761	43.839	45.311	47.316	3,0
Energie en water	63.014	79.864	77.816	70.491	74.023	77.462	-0,4
Bouw	30.753	31.332	32.960	33.664	34.690	35.828	3,3
Handel, vervoer en communicatie	34.481	35.699	36.932	37.546	38.877	40.593	2,7
Handel en reparaties	36.059	37.193	37.815	38.304	39.714	41.000	2,6
Horeca	23.452	23.865	24.473	24.766	25.170	26.530	2,9
Vervoer en communicatie	34.077	35.569	37.996	38.561	39.940	42.220	3,3
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	50.331	51.522	52.538	53.592	55.179	56.156	2,5
Financiële dienstverlening en verzekeringen ..	58.327	59.122	61.530	62.535	63.947	64.318	2,1
Vastgoed en diensten aan bedrijven	42.523	44.811	45.290	46.607	48.599	49.923	2,5
Overige diensten	33.187	33.253	33.548	34.083	35.191	37.448	2,8
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	33.558	33.465	33.669	34.229	35.324	37.413	3,8
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ..	30.039	31.529	32.591	33.029	34.209	37.701	3,3
Totaal	38.279	39.690	40.646	41.384	42.740	44.457	2,6

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Rubriek 1023 / rubriek 1003.

Bijlage 8

PERSONEELSKOSTEN PER GEWERKT UUR ⁽¹⁾

	Euro's (totale populatie)						Veranderings- percentages tussen 2002 en 2003 (beperkte populatie)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Landbouw	15,86	16,29	16,76	16,94	17,58	18,40	4,9
Nijverheid	26,43	27,85	28,75	29,32	30,62	32,35	2,7
Extractieve nijverheid	25,07	25,46	25,73	26,35	28,27	29,56	2,5
Verwerkende nijverheid	26,33	26,83	27,79	28,47	29,75	31,33	2,7
Energie en water	42,09	53,30	51,83	49,76	52,30	54,28	0,7
Bouw	21,46	21,91	22,43	23,03	24,10	25,08	1,9
Handel, vervoer en communicatie	20,00	20,89	21,64	22,43	23,73	24,96	3,2
Handel en reparaties	21,71	22,40	22,92	23,45	24,40	25,48	3,1
Horeca	14,33	14,60	15,10	15,25	15,92	16,69	4,8
Vervoer en communicatie	18,68	19,87	21,07	22,33	24,06	25,53	3,2
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	31,10	31,65	32,58	33,48	34,75	36,20	2,5
Financiële dienstverlening en verzekeringen ..	37,47	37,59	40,11	40,90	42,62	45,05	2,3
Vastgoed en diensten aan bedrijven	25,33	26,73	27,03	28,13	29,40	30,34	3,4
Overige diensten	21,01	21,22	21,51	21,87	22,91	24,39	3,7
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	21,30	21,41	21,65	22,04	23,09	24,49	3,8
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten ..	18,66	19,75	20,38	20,71	21,63	23,69	2,6
Totaal	23,92	24,84	25,49	26,12	27,36	28,71	2,7

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Rubriek 1023 / rubriek 1013.

Bijlage 9

OPLEIDING, IN 2003, IN DE ONDERNEMINGEN VAN DE BEPERKTE POPULATIE

	Aantal werknemers die een opleiding hebben gevolgd			(procenten van het aantal gewerkte uren)	Aantal uren opleiding			(procenten van de personeelskosten)	Opleidingskosten		
	(procenten van het personeelsbestand op 31 december)				(gemiddelde per begunstigde, eenheden)				(gemiddelde per begunstigde, in euro)		
	Totaal	Mannen	Vrouwen		Totaal	Mannen	Vrouwen		Totaal	Mannen	Vrouwen
Landbouw	10,7	7,6	19,8	0,25	32,1	39,8	24,7	0,53	1.329	1.757	911
Nijverheid	43,6	46,2	37,5	1,04	34,9	35,6	31,9	1,41	1.564	1.601	1.396
Extractieve nijverheid	22,9	22,8	15,7	0,45	29,2	28,2	43,9	0,53	1.070	897	3.644
Verwerkende nijverheid	43,6	46,3	37,5	1,05	35,3	36,0	32,1	1,43	1.575	1.614	1.400
Energie en water	50,1	51,6	42,2	0,70	21,4	21,6	20,7	1,02	1.232	1.249	1.145
Bouw	14,0	14,2	11,8	0,25	25,7	25,7	25,0	0,29	782	778	853
Handel, vervoer en communicatie	32,5	34,7	27,5	0,84	38,0	41,3	30,6	1,14	1.362	1.555	927
Handel en reparaties	24,1	23,7	23,9	0,50	29,3	30,5	27,9	0,59	919	1.048	773
Horeca	7,7	7,1	8,1	0,27	40,7	43,1	38,4	0,20	552	613	495
Vervoer en communicatie	45,8	46,0	42,6	1,24	43,3	45,7	33,9	1,78	1.654	1.777	1.172
Financiële dienstverlening, vastgoed en diensten aan bedrijven	39,7	41,4	38,4	0,86	29,8	32,4	26,5	1,59	2.056	2.174	1.905
Financiële dienstverlening en verzekeringen	55,7	55,9	56,6	1,18	28,0	29,5	26,5	2,32	2.610	2.785	2.422
Vastgoed en diensten aan bedrijven ⁽¹⁾	28,4	31,8	24,6	0,65	32,3	35,7	26,6	0,84	1.288	1.464	1.004
Overige diensten	44,9	34,6	47,8	0,69	18,8	21,4	18,2	0,69	478	599	449
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	47,7	37,5	49,8	0,73	18,7	21,7	18,1	0,73	473	603	446
Collectieve, sociale en persoonlijke diensten	19,0	23,1	15,2	0,28	20,4	19,1	22,5	0,33	585	572	609
Totaal	37,6	37,4	38,1	0,83	31,2	35,5	24,5	1,20	1.336	1.573	963

Bron : NBB (sociale balansen).

Bijlage 10

ARBEIDSDUUR EN -KOSTEN IN DE GEWESTEN ⁽¹⁾

(totale populatie)

	1998	1999	2000	2001	2002
Gemiddelde arbeidsduur van een VTE (uren, per jaar)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	1.620	1.627	1.619	1.621	1.606
Vlaanderen	1.585	1.581	1.577	1.561	1.557
Wallonië	1.570	1.569	1.562	1.552	1.538
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	1.613	1.613	1.566	1.527	1.475
Vlaanderen	1.662	1.649	1.622	1.566	1.542
Wallonië	1.529	1.544	1.546	1.519	1.511
Totaal	1.598	1.594	1.585	1.562	1.549
Personeelskosten per VTE (euro, per jaar)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	45.746	46.075	47.281	48.732	50.982
Vlaanderen	36.720	37.782	38.713	40.181	41.872
Wallonië	34.007	34.843	35.547	36.740	37.869
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	51.758	54.475	56.360	57.660	58.699
Vlaanderen	44.230	45.345	44.293	45.140	47.753
Wallonië	43.377	44.119	44.420	46.928	47.587
Totaal	39.690	40.646	41.384	42.740	44.457
Personeelskosten per gewerkt uur (gemiddelden, euro)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	28,24	28,31	29,21	30,07	31,74
Vlaanderen	23,17	23,90	24,54	25,75	26,89
Wallonië	21,66	22,21	22,75	23,67	24,62
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	32,10	33,78	35,99	37,77	39,80
Vlaanderen	26,61	27,50	27,30	28,83	30,98
Wallonië	28,36	28,57	28,73	30,90	31,50
Totaal	24,84	25,49	26,12	27,36	28,71

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Resultaten op grond van een meerderheidsopplitsing naar gewest, waarbij de sociale balans van een onderneming wordt toegerekend aan het gewest waar ze het grootste aantal werknemers heeft.

Bijlage 11

AARD EN STRUCTUUR VAN DE ARBEIDSOVEREENKOMSTEN IN DE GEWESTEN ⁽¹⁾

(totale populatie)

	1998	1999	2000	2001	2002
Deeltijdarbeid (procenten van de werkgelegenheid op 31 december)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	20,2	20,4	19,9	21,1	22,5
Vlaanderen	20,2	21,0	21,0	21,7	23,9
Wallonië	21,4	22,6	22,1	23,2	24,1
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	11,3	12,0	12,4	13,1	16,7
Vlaanderen	21,1	21,6	21,6	25,0	24,0
Wallonië	19,8	21,5	21,7	21,0	21,5
Totaal	19,9	20,7	20,7	21,8	23,3
Tijdelijke arbeid ⁽²⁾ (procenten van de werkgelegenheid op 31 december)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	6,9	7,3	7,4	6,1	6,5
Vlaanderen	6,2	6,3	6,3	5,4	5,3
Wallonië	8,5	9,3	9,6	9,1	9,5
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	7,7	7,2	6,2	5,6	4,8
Vlaanderen	7,6	8,0	6,0	6,6	6,8
Wallonië	7,5	8,1	8,8	8,0	7,6
Totaal	7,0	7,3	7,0	6,4	6,4
Uitzendarbeid in de ondernemingen die een volledig schema neerleggen (procenten van de gemiddelde werkgelegenheid in VTE)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	2,0	2,2	2,3	2,3	2,2
Vlaanderen	3,3	3,2	3,6	3,2	3,1
Wallonië	3,9	3,7	4,2	3,7	3,3
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	1,2	1,3	1,6	1,5	1,1
Vlaanderen	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6
Wallonië	3,4	3,2	4,1	3,8	3,7
Totaal	2,7	2,7	3,0	2,7	2,6

Bron : NBB (sociale balansen).

(1) Resultaten op grond van een meerderheidsplitsing naar gewest, waarbij de sociale balans van een onderneming wordt toegerekend aan het gewest waar ze het grootste aantal werknemers heeft.

(2) Arbeidsovereenkomsten voor bepaalde duur, vervangingsovereenkomsten en arbeidsovereenkomsten die worden afgesloten voor een duidelijk omschreven werk.

Bijlage 12

OPLEIDING IN DE ONDERNEMINGEN: OPSPLITSING NAAR GEWEST⁽¹⁾

(totale populatie)

	1998	1999	2000	2001	2002
Aantal personen die een opleiding volgen (pct. van de werkgelegenheid op 31 december)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	34,8	31,6	32,3	30,3	31,3
Vlaanderen	27,3	30,3	30,0	27,6	29,7
Wallonië	16,4	16,9	16,8	19,6	19,9
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	53,2	61,1	62,3	58,9	54,9
Vlaanderen	58,9	58,3	56,4	63,2	56,5
Wallonië	40,5	46,5	49,2	55,3	53,1
Totaal	33,3	34,9	35,2	35,7	35,1
Aantal opleidingsuren (pct. van het aantal gewerkte uren)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	0,77	0,69	0,77	0,65	0,62
Vlaanderen	0,56	0,64	0,66	0,63	0,57
Wallonië	0,34	0,33	0,40	0,43	0,38
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	1,63	1,40	1,27	1,43	1,36
Vlaanderen	1,23	1,17	1,68	1,58	1,62
Wallonië	1,12	1,15	1,14	1,25	0,95
Totaal	0,75	0,75	0,86	0,84	0,79
Opleidingskosten (pct. van de personeelskosten)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	1,49	1,22	1,23	0,90	0,87
Vlaanderen	0,85	0,97	0,98	0,90	0,84
Wallonië	0,50	0,50	0,55	0,58	0,52
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	2,93	2,91	2,76	2,75	2,49
Vlaanderen	2,24	1,89	2,50	2,45	2,43
Wallonië	1,56	1,72	1,67	1,70	1,27
Totaal	1,34	1,30	1,41	1,35	1,26
Ondernemingen met opleidingsactiviteiten (pct. van het totale aantal ondernemingen)					
Uniregionale ondernemingen					
Brussel	8,0	7,3	7,2	6,8	7,1
Vlaanderen	7,7	8,4	8,0	7,2	7,3
Wallonië	4,1	4,4	4,6	4,5	4,8
Multiregionale ondernemingen					
Brussel	50,3	42,2	43,9	44,6	45,7
Vlaanderen	46,8	48,7	48,5	47,9	49,7
Wallonië	40,0	42,7	47,0	47,6	46,6
Totaal	7,5	7,9	7,6	7,1	7,3

Bron: NBB (sociale balansen).

(1) Resultaten op grond van een meerderheidsopsplitsing naar gewest, waarbij de sociale balans van een onderneming wordt toegerekend aan het gewest waar ze het grootste aantal werknemers heeft.

Summaries of articles

Economic projections for Belgium, autumn 2004

Twice a year, in June and December, the National Bank of Belgium publishes the macroeconomic projections for the Belgian economy for the current and the following year. The current projections are an update of the projections for 2004 and 2005 published last June. These projections make up the national component of the broad macroeconomic projection exercise conducted within the Eurosystem; the ECB publishes the aggregated results of this exercise for the euro area economy.

At the current juncture, real GDP growth in the world's leading economies is projected to remain robust in 2005, after having reached a peak in 2004. Compared to June, the Eurosystem has revised its projections for 2004 slightly upwards and still expects an acceleration in 2005, albeit at a more modest pace. Since the actual performance was better than expected, real GDP growth in Belgium has been revised upwards by 0.4 p.p. in 2004; it is now expected to accelerate from 1.3 p.c. in 2003 to 2.7 p.c. in 2004 and to stabilise at 2.5 p.c. in 2005, as the pace of growth is decelerating somewhat. It is still outstripping euro area growth, partly owing to stronger private consumption. Having significantly reduced their savings ratio in 2003 and 2004, individuals will gradually be able to rely on an improvement in their purchasing power, largely due to a better employment outlook. Job creation is expected to total 62,000 jobs over the period 2004-2005 while, following a slight fall in 2004, the unemployment rate is likely to remain unchanged, at 7.8 p.c., in 2005. Also, while exports will continue to benefit from robust external demand, the recovery should gradually extend to business investment in a context of strengthening demand, strong profitability and a sound financial environment. On the whole, economic growth should thus be more balanced. Compared to the June projection, headline inflation is expected to be higher, especially in 2005 when it is likely to accelerate to 2.2 p.c., as a result of the increase in oil prices. Underlying inflation excluding energy, unprocessed food and administrative prices is projected to remain moderate due to limited wage increases and subdued pressures from import prices, notwithstanding the high level of commodity prices. Despite a more favourable economic environment, the general government balance is expected to revert from a surplus of 0.3 p.c. of GDP in 2003 to a deficit of 0.3 p.c. in 2004 and 0.4 p.c. in 2005, mainly owing to the disappearance of one-off measures. The latter projection is nevertheless noticeably more favourable than in June. This difference is explained, *inter alia*, by the inclusion of the fiscal measures adopted in the 2005 budget of the various entities.

JEL classification : E17, E27, E37, E66.

Key words : Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem.

Price-setting behaviour in Belgium : what can be learned from an ad hoc survey ?

The article reports the results of an ad hoc survey on price-setting behaviour conducted in February 2004 among 2,000 Belgian firms. The reported results clearly deviate from a situation of perfect competition and show that firms have some market power. Pricing-to-market is applied by a majority of industrial firms. Prices are rather sticky. The average duration between two consecutive price reviews is 10 months, whereas it amounts to 13 months between two consecutive price changes. This evidence is consistent with the fact that both the price-reviewing process and the act of changing a price entail specific costs. Most firms adopt time-dependent price-reviewing under normal circumstances. However, when specific events occur, the majority will adopt a state-dependent behaviour. Evidence is found in favour of both nominal (mainly implicit and explicit contracts) and real rigidities (including flat marginal costs and counter-cyclical movements in desired mark-ups), in line with the recent macro-literature where the interplay between both types of rigidity is emphasised. The survey results point to a non-negligible degree of non-optimal price-setting, suggesting that informational frictions could also be a source of sluggishness in the inflation process.

JEL classification: D40, E31, L11.

Key words: price-setting behaviour, price rigidity, real rigidity, survey, time-dependent pricing, pricing-to-market

The finances of the communities and regions

Throughout the successive phases of the Belgian state reform, powers were increasingly devolved from federal level to the communities and regions. The present article deals with the revenues and expenditure of the communities and regions. The article also contains an analysis of the changes in the financing balance and debt level. Finally, the results of the projections regarding the movement in community and regional finances are also highlighted. The analysis concerns both the communities and regions as a whole, and the individual federated entities. In order to eliminate the influence of institutional differences and compare more uniform entities, a distinction is also made between the north and south of the country.

The past decade has seen a systematic improvement in the financing balance of the communities and regions. The explanation for this improving trend lies in the fact that the real rate of growth in their primary expenditure was lower than the growth of their revenues. Revenues in fact increased sharply. During the so-called transitional period which ended in 1999, the special mechanisms provided under the Finance Act indeed contributed towards a very steep increase in the funds allocated in respect of personal income tax. As regards the part of personal income tax allocated to the communities and regions, the gradual switch to an allocation formula based on the proceeds of the personal income tax collected in each entity caused the Finance Act funding to rise faster in the north than in the south. Since revenues have grown faster than expenditure over the past ten years in each entity – with expenditure rising by more in the north than in the south of the country – all the communities and regions succeeded in achieving an improvement in their financing balance.

In order to achieve the target of a balanced budget in 2010, set by the High Council of Finance, the increase in expenditure for the communities and regions as a whole must not outpace GDP growth. The permissible expenditure growth will probably not be the same for each individual entity. In the north, expenditure can increase by slightly more than in the south, partly because the north has scope for gradually reducing its surplus, while in the south the deficits – albeit small – need to be eliminated.

JEL classification : H70, H74.

Key words : public finance, fiscal devolution, Belgian administrative reform, Finance Act, communities and regions.

Trend in the financial structure and results of firms in 2003

Each year, in the 4th quarter's Economic Review, the Bank examines the situation regarding the annual accounts of Belgian non-financial corporations. By that time, the Central Balance Sheet Office has already collected a representative number of annual accounts for the preceding year.

The article is in three parts. The first part describes the methodology used and the sample. The second part studies the main developments in the profit account. Finally, the third part contains a financial analysis of Belgian companies; this analysis is completed by the interpretation of the results of the default model developed by the Bank.

The main findings of the study can be summarized as follows. In 2003, the total value added created by Belgian non-financial corporations increased by 3.4 p.c., which is the best result since 2000. At the same time, the operating costs (mainly personnel costs and depreciation) almost stagnated. So, unlike in previous years, value added growth far exceeded the rise in operating costs. As a result, the net operating profit increased by 23 p.c. After taking into account the other elements of the results, and particularly the financial result, which once again was largely positive, non-financial corporations made a net profit after tax of 24 billion euros, representing growth of 96 p.c. If this is confirmed by the final figures, this doubling of the growth rate after two years of steep decline will constitute a historical record.

As far as the financial situation of the companies is concerned, it improved overall in 2003, after having clearly suffered from the weak economic situation in 2001 and 2002. In particular, the return on equity, which had been severely eroded in large companies and actually collapsed in SMEs, recovered strongly in 2003. Finally, a default model developed by the Bank has made it possible to evaluate the financial risks run by Belgian companies. After having reached a peak in 2001, financial risks declined in 2002. This trend continued in 2003, especially in large companies. Yet, according to the model, a large number of companies are distressed: the proportion of companies experiencing problems amounts to 17 p.c. for large companies and 20.5 p.c. for SME's. These distressed companies employ 217,000 workers.

JEL classification : G30, L60, L80, C35, G33.

Key words : firms results, financial structure, bankruptcy prediction, sectoral analysis.

The social balance sheet in 2003

The first part of the article sets out the provisional results of the analysis of the social balance sheets for the year 2003. Since not all the social balance sheets are available for that year as yet, the study is based on a reduced population constructed according to the constant sample principle, comprising 40,630 enterprises employing around 1,372,000 workers in 2003. The main results of the analysis of that reduced population are as follows.

Employment declined at an annual average rate of 0.8 p.c. in 2003, but the rate of job losses slowed down slightly at the end of the year. While the number of full-time workers declined, the number of part-timers increased once again. Net staff departures slowed down between 2002 and 2003, particularly in the case of workers with primary or secondary school level skills. On the other hand, net recruitment of highly skilled staff remained below the levels recorded the previous year. Results confirm that employers have tried to use the most socially acceptable ways of implementing job cuts, as there was only a small rise in redundancies between 2002 and 2003, in contrast to the numbers taking normal or early retirement and the numbers whose fixed-term contracts were not renewed. At the same time, there was little change in the structure of employment by type of contract, where permanent contracts predominate by a long way, as the numbers of both fixed-term and permanent contracts declined. On the other hand, there was an increase in the use of agency workers, providing evidence of the steady improvement in the situation of enterprises in the reduced population.

Staff costs were up by 1.6 p.c. between 2002 and 2003. Since employment in terms of full-time equivalents (FTEs) was down by 1 p.c. on average and the working hours per FTE remained unchanged, costs per hour worked increased by 2.7 p.c.

Regarding the training policy, participation rates stagnated in 2003, as did the percentage of working hours devoted to acquiring skills or keeping them up to standard. The indicator of the amount spent on training declined: it represented just 1.2 p.c. of the wage bill. This renewed fall negates the efforts made here in the late 1990s, so that altogether, between 1998 and 2003, there has been no progress towards the objective of 1.9 p.c. fixed in the 1998 interprofessional agreement.

The second part of the article analyses the characteristics of the enterprises according to their geographical location; firms operating in only one region were distinguished from those with establishments in more than one region. In the latest case, the social balance sheets were allocated into the three regions of the country according to the one in which the largest number of jobs was recorded by the National Social Security Office. The analysis presented is an initial appraisal of the regional characteristics of firms which have to submit a social balance sheet.

The average working hours recorded in the six groups of enterprises, namely single-region and multi-regional enterprises operating in Brussels, Flanders and Wallonia, reflects the differences in the structure of activity, since working hours within the actual branches of activity are relatively uniform in the different regions. That is less true of staff costs, in any case for single-regional enterprises, as hourly costs are systematically lower in Wallonian enterprises, for each branch of activity, and higher in Brussels enterprises, even though the firms are of the same average size.

As regards the training policy, single-regional Wallonian enterprises are still lagging behind their counterparts in the other two regions, despite the progress made in terms of participation rates. For multi-regional enterprises, the weaker results in Wallonia are probably due in part to the smaller average size of the firms, and the preponderance of industrial enterprises. The latest devote fewer resources to their training policy than the financial, real estate and business services branches, for example, which account for 55 p.c. of the staff employed by Brussels multi-regional enterprises, and than the trade, transport and communications branches which represent over half of the workforce of multi-regional enterprises in Flanders.

JEL classification: M51, M53, J20, J31.

Key words: employment, staff costs, vocational training, working hours employment contract, full-time, part-time, region.

Abstracts of the Working Papers Series

59. "Liberalisation of network industries: Is electricity an exception to the rule?", by F. Coppens and D. Vivet, Document series, September 2004

For quite a long time, network industries used to be regarded as (natural) monopolies. This was due to these industries having some special characteristics. Network externalities and economies of scale in particular justified the (natural) monopoly thesis. Recently, however, a trend towards deregulation of such industries has been observed. This trend started with the successful introduction of competition in the telecommunications sector. The main reason behind this success is that the economies of scale have disappeared as a result of emerging new technologies. The successful deregulation in telecommunications is in line with micro-economic theory, which predicts an increase in efficiency and lower prices when markets are opened up to competition.

The success in the telecommunications sector is often used as an argument for opening up other network industries to competition as well. In this paper the authors analyse whether this reasoning can be transposed to the electricity sector. It is argued that the two sectors, electricity and telecommunications, are similar in that they are both network industries which used to be characterised by economies of scale, and that technological progress might have put an end to this scale effect. There are however certain differences. Firstly, technological progress on the supply side was accompanied by a strong growth in demand in the telecommunications sector. This demand side effect is absent in electricity. Moreover, due to physical characteristics, the electricity sector seems to be more complicated: in order to introduce competition in the sector, it has to be split up into subsectors (production, transmission, distribution and supply). Competition is introduced in production and supply, transmission and distribution remain monopolies. This splitting up creates a new kind of costs, the so-called transaction costs.

The paper is centered around two issues: (i) are the basic assumptions behind the theoretical model of the perfectly free market met in the deregulated subsectors? and (ii) do the transaction costs (partly) offset possible price decreases in competitive segments?

There is no hard evidence that the hypotheses behind the theoretical model are met in the electricity sector, and there are strong indications that these transaction costs might be substantial. Moreover, in addition to the deregulation process, the electricity sector is also subject to other changes such as the internalisation of externalities (see the Kyoto protocol) and the debate on nuclear energy. These elements could exert an upward pressure on prices. Since electricity is ubiquitous, the deregulation process should be closely monitored.

60. "Forecasting with a Bayesian DSGE model: an application to the euro area", by F. Smets and R. Wouters, Research series, September 2004

In monetary policy strategies geared towards maintaining price stability conditional and unconditional forecasts of inflation and output play an important role. The paper illustrates how modern sticky-price dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) models, estimated using Bayesian techniques, can become an additional useful tool in the forecasting kit of central banks. First, it shows that the forecasting performance of such models compares well with a-theoretical vector autoregressions. Moreover, it illustrates how the posterior distribution of the model can be used to calculate the complete distribution of the forecast, as well as various inflation risk measures that have been proposed in the literature. Finally, the structural nature of the model allows computing forecasts conditional on a policy path. It also allows examining the structural sources of the forecast errors and their implications for monetary policy. Using those tools, the authors analyse macroeconomic developments in the euro area since the start of EMU.

61. "Comparing shocks and frictions in US and euro area business cycles: a Bayesian DSGE approach", by F. Smets and R. Wouters, Research series, October 2004

The paper estimates a DSGE model with many types of shocks and frictions for both the US and the euro area economy over a common sample period (1974-2002). The structural estimation methodology allows the authors to investigate whether differences in business cycle behaviour are due to differences in the type of shocks that affect the two economies, differences in the propagation mechanism of those shocks or differences in the way the central bank responds to those economic developments. Their main conclusion is that each of those characteristics is remarkably similar across both currency areas.

62. "Voting on pensions: a survey", by G. de Walque, Research series, October 2004

The paper presents a non-exhaustive survey of the literature designed to explain emergence, size and political sustainability of pay-as-you-go pension systems. It proposes a simple framework of analysis (a small open two overlapping generation economy model), around which some variants are displayed. Dictatorship of the median voter is assumed. The text is organized to answer the following questions: (i) do political equilibria with pay-as-you-go pension schemes exist, (ii) why do they emerge, (iii) what are the conditions for the participation constraint of the pension game to be verified, and finally (iv) what is the size of the pension system chosen by the median voter and how is this size influenced by an exogenous (e.g. demographic) shock.

63. "Asymmetric growth and inflation developments in the acceding countries: a new assessment", by S. Ide and Ph. Moës, Research series, November 2004

In the paper, the authors use a structural vector autoregression (SVAR) model in order to study the asymmetry of growth and inflation developments in the acceding countries vis-à-vis the euro area over the years 1995-2003. The model combines two strands of the literature, the explanation in terms of country-specific and euro area shocks, and a further split between supply and demand shocks. The four structural shocks may all create asymmetries vis-à-vis the euro area. It appears that country-specific shocks are the main source of growth or inflation divergence, rather than the distinct way in which acceding countries react to euro area shocks. But whereas country-specific supply shocks are mainly

responsible for growth divergence, country-specific demand shocks are mainly responsible for inflation asymmetry. Hence, a low asymmetry in terms of growth does not necessarily imply a low asymmetry in terms of inflation, although the latter is particularly important for countries aiming to join the euro area. There is some evidence that both asymmetries were on the fall over the last years of the sample.

64. "Economic importance of the Port Autonome de Liège: report 2002", by F. Lagneaux, Document series, November 2004

The paper provides an extensive overview of the economic importance and development of the Port Autonome de Liège, over the period 1997-2002. Focusing on the three major variables of value added, salaried employment and investment, it also provides information about the financial situation of some vital segments in this inland port. In addition, it includes figures with respect to the ongoing growth of several cargo traffic segments and attempts to establish a link between these and the progress of the production in the industries at stake.

The breakthrough of this research – compared to its first edition issued last year – consists of evaluating the indirect effects of the sectors in question in terms of value added and employment. A few refinements have also been made, such as the routine geographical and functional selection of companies according to the cluster they belong to (NACE-Bel code approach), the limitation of administrative work incurred, the review of the company-size analysis, etc. Annual reports data from the Central Balance Sheet have been computed for the calculation of direct effects, the study of financial ratios and the analysis of the social balance sheet. For the estimation of indirect effects, Supply and Use Tables from the National Accounts Institute have been resorted to.

The developments in inland ports are numerous nowadays, as a parallel to the ever congesting road networks and the growing maritime traffic (e.g. increase in containerized shipments). The Port Autonome de Liège is the second largest inland port in Europe and therefore plays an important role in the development of inland waterways and of their traffic. Moreover, as it is the case for the maritime ports, the increase in scale and specialization of the vessels inevitably impacts the operation of this port.

Production, trade and transport are no longer considered as individual, isolated activities, but are integrated within a single system. Therefore, ports have to evolve from mere centres of transport (discharging and loading of vessels) to logistic centres. The Port Autonome de Liège is a very good example of this evolution as it offers high-quality connections with the railways, motorways and the Liège airport. Intermodality is a great asset for the Port Autonome de Liège and is the spearhead of its future.

Conventionele tekens

–	het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
n.	niet beschikbaar
pct.	procent
p.m.	pro memorie
r	raming

Lijst van afkortingen

BBP	Bruto binnenlands product
BIAC	Brussels International Airport Company
BNI	Bruto nationaal inkomen
BTW	Belasting op de toegevoegde waarde
CPI	Consumentenprijsindex
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
ESR	Europees Systeem van Rekeningen
EU	Europese Unie
FOD	Federale overheidsdienst
HICP	Geharmoniseerde consumptieprijsindex
HRF	Hoge Raad van Financiën
IMF	Internationaal Monetair Fonds
INR	Instituut voor de Nationale Rekeningen
IPN	Inflation Persistence Network
KMO	Kleine of middelgrote onderneming

NACE-BEL	Belgische versie van de activiteitennomenclatuur
NBB	Nationale Bank van België
NCB	Nationale Centrale Bank
NIS	Nationaal Instituut voor de Statistiek
NMBS	Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
PPI	Producentenprijsindex
RSZ	Rijksdienst voor Sociale Zekerheid
RVA	Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening
VTE	Voltijdse equivalenten

Verantwoordelijke uitgever

J. HILGERS

Directeur

Nationale Bank van België
de Berlaimontlaan 14 – BE-1000 Brussel

Contactpersoon voor het Tijdschrift

Ph. QUINTIN

Chef van de dienst Communicatie

Tel. +32 2 221 22 41 – Fax +32 2 221 30 91
philippe.quintin@nbb.be

© Illustraties: fotostockdirect – goodshoot
gettyimages – digitalvision
gettyimages – photodisc
Nationale Bank van België

Opmaak: NBB Prepress
Omslag: NBB Multimedia

Gepubliceerd in december 2004