

De economische gevolgen van de Dienstenrichtlijn in België: een verkenning

Christophe Piette, Nationale Bank van België
Jan van der Linden, Federaal Planbureau

Nationale Bank van België n.v.
De Berlaimontlaan 14
1000 Brussel (België)

Tel.: +32-2-221.21.11
<http://www.nbb.be>

Federaal Planbureau
Kunstlaan 47-49
1000 Brussel (België)

Tel.: +32-2-507.73.11
<http://www.plan.be>

Verantwoordelijke uitgevers:
Henri Bogaert (Federaal Planbureau)
Jan Smets (Nationale Bank van België)

De gehele of gedeeltelijke reproductie van deze publicatie wordt onder vermelding van de bron toegelaten voor educatieve en niet-commerciële doeleinden.

Vormgeving: FPB - CIC
Kaft & druk: NBB TS - Prepress & Image

Gepubliceerd in december 2009
Wettelijk depot: D/2009/0210/1

Inhoudstafel

Samenvatting	1
Inleiding	7
I. De Dienstenrichtlijn	9
1. Voorgeschiedenis	9
2. Inhoud en toepassingsgebied van de Dienstenrichtlijn	10
3. Wijzigingen in de Belgische regelgeving	12
II. Omvang van de activiteiten waarop de Dienstenrichtlijn in België betrekking heeft	13
1. Aandeel van de diensten in de binnenlandse activiteit	13
2. Omvang van de internationale handel in diensten	16
3. De activiteit van de buitenlandse dochterondernemingen in de dienstverlenende bedrijfstacken	20
III. De sociaal-economische effecten in recente studies	23
1. Ex ante studies van de effecten van de Dienstrichtlijn	23
1.1. De analyse van de Europese Commissie	23
1.2. De studies van Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau	25
2. Micro-economische analyse	26
2.1. Prijs-kostenmarge als functie van marktregulering	26
2.2. Handel en investeringen als functie van reguleringsheterogeniteit	28
3. Modellen van algemeen evenwicht	31
3.1. Overeenkomsten tussen de modellen	31
3.2. Verschillen tussen de modellen	32
4. Macro-economische effecten	34
4.1. Elementaire mechanismen	34
4.2. Afleiding van de exogene verandering	35
4.3. Conservatieve simulatie en betrouwbaarheidsintervallen	36
4.4. Effecten op de economische activiteit	37
5. Conclusie	40
IV. Actualisering van de macro-economische effecten	41
1. Diensten- t.o.v. Bolkesteinrichtlijn	41
1.1. Redenering o.b.v. de studie van Copenhagen Economics	42
1.2. Redenering o.b.v. de studie van het Centraal Planbureau	43
2. Belgische wetgeving sinds 2003	44
3. Effect op de macro-economische analyse	47
4. Bespreking van de analyses	48
4.1. Kanttekeningen bij de toegepaste methode	48
4.2. Kanttekeningen bij de resultaten	49
5. Conclusie	51

V. Sectoriële analyse	53
1. Situatie in België van de bedrijfstakken waarop de Dienstenrichtlijn betrekking heeft	53
1.1. Aandeel van de activiteiten die binnen de werkingsfeer van de richtlijn vallen	54
1.2. Internationale openheid	57
1.3. Concurrentie in de dienstensectoren	64
2. Schatting van de invloed van de richtlijn op het dienstenverkeer met het buitenland en op de buitenlandse investeringen	69
2.1. Kwantificering van de belemmeringen die voortvloeien uit de regelgeving in België en in de overige EU-lidstaten	69
2.2. Invloed van de regelgeving op de buitenlandse handel en de buitenlandse directe investeringen van de dienstensectoren	75
2.3. Simulatie van de effecten van de omzetting van de Dienstenrichtlijn	86
3. Conclusie	95
VI. Concurrentie en productiviteit in de handelsbranche en gevolgen van de implementatie van de Dienstrichtlijn	99
1. De toestand in de handelsbranche in België	99
1.1. Omvang, structuur en performantie van de branche	99
1.2. Marktregulering in de detailhandel	103
2. Theoretisch kader	106
2.1. De invloed van regulering en andere factoren op concurrentie	106
2.2. De relatie tussen concurrentie en productiviteit	107
2.3. Maatschappelijke welvaart	108
3. Concurrentie in de Belgische groot- en detailhandel	108
3.1. Prijs-kostenmarge	109
3.2. Toe- en uittreding	110
3.3. Marktconcentratie	111
3.4. Winstelasticiteit	112
3.5. Marktstabiliteit	114
3.6. Synthese over concurrentie in de Belgische distributie	115
4. Het gevolg van de Dienstenrichtlijn voor de binnenlandse performantie van de groot-en detailhandel	116
5. Conclusie	118
Conclusie	121
Bibliografie	123
Bijlage 1 - Verschillen tussen de Belgische en de Luxemburgse economie	127
Bijlage 2 – Gedetailleerde statistische gegevens	129
Bijlage 3 – Modelleren van de internationale openheid van de dienstverlenende ondernemingen, schattingsmethode en gedetailleerde resultaten voor België	133
Bijlage 4 - Constructie van de indicatoren betreffende de verschillen ten opzichte van de Belgische regelgeving	145

Lijst van tabellen

I. De Dienstenrichtlijn

II. Omvang van de activiteiten waarop de Dienstenrichtlijn in België betrekking heeft

Tabel II-1:	Aandeel van de dienstenactiviteiten in de Belgische economie	13
Tabel II-2:	In- en uitvoer van goederen en diensten	16
Tabel II-3:	Handelssaldi met de andere landen van de EU27 in procenten van het BBP en gebleken comparatieve voordelen	18
Tabel II-4:	Omzet van buitenlandse filialen	20

III. De sociaal-economische effecten in recente studies

Tabel III-1:	Betrouwbaarheidsinterval van de tariefequivalenten zoals berekend door CE	28
Tabel III-2:	Door het CPB geschat effect van regulering op handel en investeringen door dienstenbranches	30
Tabel III-3:	Door het CPB geschat effect van de Bolkesteinrichtlijn op handel en investeringen door branches die onder haar werkingssfeer zouden vallen	31
Tabel III-4:	Enkele verschillen tussen de modellen CETM en WorldScan	33
Tabel III-5:	Schatting van het effect van de Bolkesteinrichtlijn op de tariefequivalenten (TE) in CETM	35
Tabel III-6:	Geschatte afname van niet-tarifaire barrières a.g.v. een vermindering van de reguleringsheterogeniteit	36
Tabel III-7:	Macro-economische simulatie van de Bolkesteinrichtlijn	38
Tabel III-8:	Effect op de buitenlandse activiteit van de door CE onderzochte branches	39

IV. Actualisering van de macro-economische effecten

Tabel IV-1:	Analyse van de economische effecten van de definitieve Dienstrichtlijn t.o.v. de Bolkesteinrichtlijn	42
Tabel IV-2:	Tariefequivalenten (TE) na afzwakking van het land-van-oorsprongbeginsel	43
Tabel IV-3:	Kwantificering van recente maatregelen in België	46
Tabel IV-4:	Actualisering van de welvaartseffecten in België	47

V. Sectoriële analyse

Tabel V-1:	Opsplitsing naar bedrijfstak van de niet-financiële ondernemingen	55
Tabel V-2:	Opsplitsing van de internationale handel in goederen en diensten naar bedrijfstak	58
Tabel V-3:	Concurrentiegraad en groei van de sectoren	67
Tabel V-4:	Kenmerken van de ondernemingen volgens hun betrokkenheidsgraad op de internationale markten	77
Tabel V-5:	Tekens van de geschatte coëfficiënten van de vergelijking met betrekking tot de kans om diensten te exporteren naar andere EU-landen	81
Tabel V-6:	Tekens van de geschatte coëfficiënten van de vergelijking met betrekking tot de kans om een dochteronderneming op te richten in andere EU-landen	83
Tabel V-7:	Tekens van de geschatte coëfficiënten van de vergelijking met betrekking tot de kans om een beroep te doen op dienstverleners afkomstig van andere EU-landen	85
Tabel V-8:	Gemiddelde kans op het uitvoeren van diensten naar andere EU-landen, rekening houdend met de verwachte effecten van de Dienstenrichtlijn	90
Tabel V-9:	Gesimuleerde effecten van de richtlijn op de uitvoer van diensten naar de andere landen van de EU en op de omzet van de ingezeten ondernemingen	92
Tabel V-10:	Gemiddelde kans op het invoeren van bouwkundige diensten uit andere landen van de EU, rekening houdend met de verwachte effecten van de Dienstenrichtlijn	94
Tabel V-11:	Gesimuleerde effecten van de richtlijn op de invoer en op de penetratiegraad van de invoer van bouwkundige diensten	95

VI. Concurrentie en productiviteit in de handelsbranche en gevolgen van de implementatie van de Dienstrichtlijn

Tabel VI-1: Omvang van de handelsbranche in België	100
Tabel VI-2: Evolutie van de op de Belgische distributie toegepaste concurrentiemaatstaven	115

Bijlage 1 - Verschillen tussen de Belgische en de Luxemburgse economie

Tabel A-1: Macro-economische aggregaten van België, Luxemburg en de BLEU	128
--	-----

Bijlage 2 – Gedetailleerde statistische gegevens

Tabel A-2: Invoer van diensten naar bedrijfstak	129
Tabel A-3: Voornaamste uitvoermarkten	130
Tabel A-4: Voornaamste invoermarkten	131

Bijlage 3 – Modelleren van de internationale openheid van de dienstverlenende ondernemingen, schattingsmethode en gedetailleerde resultaten voor België

Tabel A-5: Geschatte coëfficiënten van de vergelijking betreffende de kans op het uitvoeren van diensten	142
Tabel A-6: Geschatte coëfficiënten van de vergelijking betreffende de kans op het vestigen van een filiaal	143
Tabel A-7: Geschatte coëfficiënten van de vergelijking betreffende de kans op het invoeren van diensten	144

Bijlage 4 - Constructie van de indicatoren betreffende de verschillen ten opzichte van de Belgische regelgeving

Tabel A-8: Indicatoren van de verschillen in regelgeving ten opzichte van België	146
--	-----

Lijst van figuren

I. De Dienstenrichtlijn

II. Omvang van de activiteiten waarop de Dienstenrichtlijn in België betrekking heeft

Figuur II-1:	Bijdragen tot de groei van de toegevoegde waarde	14
Figuur II-2:	Bijdragen tot de groei van de binnenlandse werkgelegenheid	15

III. De sociaal-economische effecten in recente studies

IV. Actualisering van de macro-economische effecten

V. Sectoriële analyse

Figuur V-1:	Verdeling van de ondernemingspopulatie naar grootte	56
Figuur V-2:	Aandeel van de exporterende bedrijven per bedrijfstak	59
Figuur V-3:	Aandeel van de importerende bedrijven naar bedrijfstak	60
Figuur V-4:	Verdeling van de invoer van diensten naar ontvangende bedrijfstak	61
Figuur V-5:	Aandeel van de buitenlandse ondernemingen per bedrijfstak	63
Figuur V-6:	Aandeel naar bedrijfstak van de ingezeten ondernemingen die directe investeringen in het buitenland gedaan hebben	64
Figuur V-7:	Internationale openheid en concurrentie	65
Figuur V-8:	Belang van de transversale regelgeving	71
Figuur V-9:	Belang van de regelgeving eigen aan de professionele diensten	73
Figuur V-10:	Belang van de regelgeving in de detailhandel	74
Figuur V-11:	Verwachte weerslag van de Dienstenrichtlijn op het niveau van de transversale regelgeving	87
Figuur V-12:	Verwachte weerslag van de Dienstenrichtlijn op het niveau van de specifieke regelgeving voor de detailhandel	88

VI. Concurrentie en productiviteit in de handelsbranche en gevolgen van de implementatie van de Dienstrichtlijn

Figuur VI-1:	Prijsniveau van consumptiegoederen	101
Figuur VI-2:	Arbeidsproductiviteit in de Belgische handel	102
Figuur VI-3:	Totalefactorproductiviteit in de Belgische handel	103
Figuur VI-4:	Regulering in de Belgische detailhandel	105
Figuur VI-5:	Prijs-kostenmarge van de Belgische distributie	109
Figuur VI-6:	Toe- en uittreding in de Belgische distributie	110
Figuur VI-7:	Marktconcentratie in de Belgische distributie	112
Figuur VI-8:	Winstelasticiteiten in de Belgische distributie	113
Figuur VI-9:	Marktstabiliteit in de Belgische distributie	114

Samenvatting

De lidstaten van de Europese Unie moeten tegen eind december 2009 de richtlijn 2006/123/EG betreffende diensten op de interne markt omzetten. Die richtlijn is er in hoofdzaak op gericht de belemmeringen op de vrijheid van vestiging en de ontwikkeling van het dienstenverkeer tussen de landen van de Unie op te heffen. In dat kader werd aan de lidstaten gevraagd hun wetgeving te evalueren en de aspecten die in tegenspraak zijn met de bepalingen uit de richtlijn te wijzigen.

In België werd, parallel aan dit proces, aan het Federaal Planbureau (FPB) en de Nationale Bank van België (NBB) gevraagd een studie te maken over de potentiële gevolgen van die richtlijn voor de economie. De studie stond onder toezicht van een begeleidingscomité samengesteld uit de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (CRB), de Nationale Arbeidsraad (NAR) en de gewestelijke Economische en Sociale Raden. Het voorliggende rapport is de synthese van dit gezamenlijke werk.

Van de Bolkesteinrichtlijn naar de Dienstenrichtlijn

In 2004 heeft de Europese Commissie een voorstel van richtlijn uitgewerkt om de belemmeringen, voortvloeiend uit reglementering, die het vrije verkeer van diensten binnen de Unie verhinderden, op te heffen. Die aanpak, die past in het kader van de Lissabonstrategie, had tot doel de interne markt voor de diensten te voltooiën en, bijgevolg, de concurrentiekracht van de Europese economie te versterken.

Het voorstel van richtlijn, de zgn. 'Bolkesteinrichtlijn', genoemd naar de Commissaris die toen belast was met de interne markt, had vooral betrekking op twee grote beginselen, namelijk de vrijheid van vestiging en het land-van-oorsprongbeginsel. Het eerste beginsel beoogde een beperking van de voorwaarden en een vereenvoudiging van de procedures voor het verlenen van een vergunning aan de dienstverleners die een dochteronderneming wensen te vestigen op het grondgebied van een andere lidstaat. Het tweede beginsel had tot doel de grensoverschrijdende verrichtingen van diensten te bevorderen, waarbij de dienstverleners enkel aan de regelgeving zouden dienen te voldoen die in hun land van oorsprong van toepassing is.

Het voorstel van richtlijn gaf aanleiding tot een scherpe polemiek tussen en binnen de lidstaten, met als meest omstreden punt het land-van-oorsprongbeginsel, dat algemeen ervaren werd als het openzetten van de deur naar sociale dumping. De draagwijdte van het toepassingsgebied, dat betrekking had op alle diensten die nog niet onder de toepassing van andere richtlijnen vielen, wakkerde ook de vrees aan voor een mogelijke kwaliteitsvermindering van de overheidsdiensten.

Met de aanname van de definitieve versie van de richtlijn in december 2006 – die sindsdien de 'Dienstenrichtlijn' wordt genoemd – hebben het Europees Parlement en de Raad dus een aantal amendementen doorgevoerd. Meer bepaald werd het 'land-van-oorsprongbeginsel' afgeschaft en vervangen door het beginsel van 'het vrij verrichten van diensten'. Volgens dit beginsel moet elke lidstaat de vrije toegang tot het uitoefenen van diensten garanderen aan dienstverleners uit andere landen van de Unie. De lidstaten hebben echter de vrijheid om die uitoefening te onderwerpen aan een aantal vereisten, voor zover die gerechtvaardigd worden door redenen van algemeen belang, in verhouding staan tot de nagestreefde doelstellingen en niet discriminerend zijn. De richtlijn omvat onder meer een luik dat gewijd is aan de vereenvoudiging van de administratieve

procedures die van toepassing zijn op de dienstverleners. Die vereenvoudiging zou met name concreet vorm krijgen in de oprichting van het 'uniek loket'. Voorts werd het toepassingsgebied van de richtlijn beperkt ten opzichte van het eerste ontwerp, waarbij bepaalde bijzonder gevoelige sectoren (zoals de niet-economische diensten van algemeen belang, de uitzendbedrijven en de gezondheidszorg) werden uitgesloten.

In België, net zoals in andere Europese landen, is uit de evaluatie van de wetgeving door de overheid gebleken dat de materie die gedekt wordt door de Dienstenrichtlijn slechts zelden het voorwerp uitmaakt van bepalingen die het vrij verrichten van diensten of de vrijheid van vestiging onrechtmatig beperken. Concreet zou de omzetting van de richtlijn vooral tot uiting komen in de oprichting van het uniek loket en de verlichting van de administratieve lasten. Bepaalde specifieke bepalingen moeten ook worden aangepast, in het bijzonder in de wet van 2004 betreffende de vergunning van handelsvestigingen (bijgenaamd 'Ikeawet'). Die wet voorziet in een procedure voor het verlenen van vergunningen. In de terminologie van de richtlijn omvat die procedure een economische test, wat niet meer wordt toegelaten. Vaak gerechtvaardigd door overwegingen van algemeen belang zullen, na de omzetting, verschillende voorwaarden voor de toegang tot de uitoefening van bepaalde beroepen (die met name verbonden zijn aan kwalificatievereisten) blijven bestaan.

Belang van het toepassingsgebied van de Dienstenrichtlijn in België

In zijn definitieve vorm heeft het toepassingsgebied van de richtlijn betrekking op diverse dienstencategorieën die zowel aan ondernemingen als particulieren worden aangeboden. Het omvat de bouw, de vastgoedsector, de verhuur, diverse technische en adviesdiensten, de handel, de horeca, de persoonlijke dienstverlening en de vrijetijdsdiensten. In België vertegenwoordigen die sectoren - vooral de bouw, de handel en de dienstverlening aan ondernemingen - een aanzienlijk deel van de binnenlandse economische activiteit. Op basis van gegevens uit de nationale rekeningen voor het jaar 2007 blijkt inderdaad dat de branches die grotendeels onder het toepassingsgebied van de Dienstenrichtlijn vallen ongeveer 45 % van de geproduceerde toegevoegde waarde en ongeveer 43 % van de werkgelegenheid vertegenwoordigen.

Ondanks het gewicht van die activiteiten in de economie heeft de invoer en uitvoer van de aan hen toegeschreven diensten slechts een heel gering aandeel in de buitenlandse handel. Met uitzondering van de transacties die niet vallen onder het beginsel van het vrij verrichten van diensten, zoals die met betrekking tot de financiële diensten en de transportdiensten, bedragen ze minder dan 5% van het BBP. Ter vergelijking, de uitvoer en invoer van goederen vertegenwoordigt 70% van het BBP. Een verklaring voor het geringe belang van het buitenlandse dienstenverkeer berust bij het feit dat de levering van een dienst vaak een zekere nabijheid tot de afnemer vereist. Dat verklaart ook waarom de verkoop via buitenlandse dochterondernemingen veel groter is dan die via grensoverschrijdende verrichtingen.

Verwachte effecten op macro-economisch niveau

Gegeven het relatief beperkte belang van de diensten in de buitenlandse transacties, vooral wat de internationale handel betreft, is het dus redelijk om te verwachten dat de gevolgen van de Dienstenrichtlijn voor de totale economie niet groot zullen zijn. Dat is onderzocht door het Deense studie bureau Copenhagen Economics (CE) en het Nederlandse Centraal Planbureau

(CPB). Beide bureaus baseerden zich op het eerste voorstel van de Commissie, de zgn. Bolkesteinrichtlijn, die ten tijde van het uitvoeren van de studies nog volop in discussie was. Hoewel de methodologie van beide studies zeer verschillend was, werd in essentie toch dezelfde aanpak gehanteerd. Daarbij werden de bestaande belemmeringen van handel en investeringen gemodelleerd als 'tariefequivalent'. Dat is een denkbeeldig handelstarief, waarin de belemmeringen gekwantificeerd zijn als 'kosten' die men moet maken om in het buitenland actief te kunnen zijn. De tariefequivalenten zijn berekend uit het resultaat van econometrische schattingen van prijskostenmarges (CE) en buitenlandse handel en investeringen (CPB). Daaruit bleek dat de afhankelijke variabelen steeds mede bepaald worden door het niveau van de regelgeving en de verschillen in regelgeving tussen landen.

Vervolgens is in twee stappen een berekening gemaakt van het economisch effect dat de richtlijn zou kunnen hebben. In de eerste stap werd een simulatie gemaakt van de gevolgen van de richtlijn voor de regelgeving. Met het resultaat daarvan werden de tariefequivalenten herberekend, waarbij ze uiteraard afnamen ten opzichte van de Ausgangssituatie. In de tweede stap werden die gesimuleerde tariefequivalenten doorgerekend in een model van toegepast algemeen evenwicht (TAE), om zo tot de macro-economische effecten te komen.

Hoewel beide studies tot verschillende effecten kwamen, lagen die globaal toch in dezelfde grootte-orde. Daarbij bleek dat het effect op de buitenlandse activiteiten van de branches die onder de werkingssfeer van de richtlijn zouden vallen aanzienlijk kon zijn, maar het effect op de totale economie relatief klein. Ten opzichte van de situatie in 2004 zouden de buitenlandse handel en investeringen van die branches met enkele tientallen procenten kunnen toenemen. Het effect op het Belgische BBP zou echter maar tussen 0,5% en 1,5% komen te liggen, wat gelijk is aan het gemiddelde voor de EU. Het effect op de werkgelegenheid zou in beide gevallen 0,3% zijn. Dat komt neer op ongeveer 600.000 arbeidsplaatsen in de hele EU, waarvan ongeveer 12.500 in België.

Met de studies van CE en CPB als uitgangspunt is beredeneerd of anno 2008 het effect van de definitieve richtlijn voor België anders zou zijn dan in beide studies geschat. Er was tenslotte een aantal elementen veranderd ten opzichte van de situatie van 2004. Ten eerste was, zoals boven vermeld, het 'land-van-oorsprongbeginsel' afgezwakt. Daardoor zou het effect op het Belgische BBP ongeveer 0,2%-punt minder kunnen zijn dan in de oorspronkelijke schattingen. Ten tweede was de werkingssfeer verkleind door uitsluiting van enkele branches. Ten derde was er sinds 2004 al een aantal maatregelen in de geest van de richtlijn getroffen. De belangrijkste daarvan waren de aanzienlijke versnelling van de procedure voor vestiging van een onderneming, de oprichting van de Kruispuntbank voor Ondernemingen en de Ondernemingsloketten en de inrichting van het e-depôt. De effecten van die twee veranderingen (werkingssfeer en nieuwe maatregelen) zouden het effect ten opzichte van beide studies verder drukken, maar waren moeilijk te kwantificeren. Daarom mag er verwacht worden dat het feitelijk effect van de richtlijn op het BBP dichterbij de benedengrens van de genoemde betrouwbaarheidsmarge (0,5% tot 1,5%) zal komen te liggen dan op basis van de studies van CE en CPB het geval zou zijn. Van het effect op de Belgische werkgelegenheid zouden ten opzichte van de studie van CE ongeveer 6.000 tot 9.000 arbeidsplaatsen over blijven.

Hoewel de effecten reëel lijken, moet toch gewezen worden op het rudimentaire karakter van de gehanteerde berekeningen. De simulatieresultaten zijn het gevolg van de kenmerken en structuur

van de gebruikte modellen, en de manier waarop de maatregelen uit de Dienstenrichtlijn zijn omgezet naar kwantitatieve input voor de berekening. Modellen van TAE geven meestal maar een beperkt inzicht in het aanpassingspad naar het nieuwe evenwicht, terwijl dat laatste juist van belang is voor de politieke besluitvorming. Ook houden zulke modellen niet altijd rekening met marktrigiditeiten die de tendens naar het evenwicht belemmeren. Ook zit er veel onzekerheid in de kwantificering van de maatregelen. Dat heeft CE ertoe aangezet een voorzichtige schatting te maken, en het CPB ertoe aangezet om ruime betrouwbaarheidsmarges te hanteren.

Verwachte effecten op het niveau van de betrokken sectoren

Bij gebrek aan gelijkaardige modellen als die gebruikt in het kader van de macro-economische analyse, werd een andere benadering gekozen om de gevolgen van de richtlijn voor het niveau van de verschillende branches die binnen het toepassingsgebied vallen, te evalueren. Dat luik van de studie houdt zich vooral bezig met de vraag of een beperking van de belemmeringen die voortvloeien uit de regelgeving daadwerkelijk kan zorgen voor een aanzienlijk grotere betrokkenheid van de ondernemingen die actief zijn in die sectoren op de markten van andere lidstaten van de Unie. De nadruk werd op deze vraag gelegd omdat het vooral via deze weg is dat de richtlijn de interne markt voor diensten wil versterken.

Dit deel van de studie is dan ook gericht op het meten van de gevolgen van de regelgeving voor de beslissingen inzake de uitvoer en invoer van diensten, alsook op de beslissing om in een bepaald land een dochteronderneming te vestigen. De daartoe uitgewerkte methode bestond erin die beslissingen te verklaren aan de hand van modellen die geschat zijn op basis van micro-economische gegevens. Hun specificatie veronderstelt dat de regelgeving *sunk costs* (gezonken kosten) veroorzaakt, d.w.z. niet-recupereerbare kosten die de ondernemingen moeten maken wanneer ze de eerste keer toetreden tot een buitenlandse markt, of in het geval van de invoer van diensten, vaste kosten die verbonden zijn aan het zoeken naar een leverancier die in staat is zich aan te passen aan de in België geldende regelgeving. De modellen houden ook rekening met andere factoren die de aanwezigheid van dienstverleners op de markten van andere lidstaten van de Europese Unie kunnen beïnvloeden. Dat zijn met name kenmerken die eigen zijn aan elke onderneming, zoals de grootte en het productiviteitsniveau, alsook de specifieke kenmerken van elk partnerland. In dat opzicht is de afstand tot België een belangrijke variabele. Die variabele maakt het mogelijk om rekening te houden met het feit dat het moeilijker is – en ook duurder – voor een onderneming om handelspartners te vinden in meer veraf gelegen landen.

De resultaten van de econometrische schattingen hebben geleid tot de vaststelling dat de Dienstenrichtlijn geen significante gevolgen zal hebben voor de directe buitenlandse investeringen, aangezien de beslissingen van de ondernemingen ter zake niet significant worden beïnvloed door de regelgeving. Dat kan waarschijnlijk worden verklaard uit het feit dat de kosten van de administratieve procedures vaak heel miniem ten opzichte van de overige kosten voor de vestiging van een dochteronderneming zijn, in dusdanige mate dat ze die beslissing niet beïnvloeden.

De richtlijn zou nauwelijks gevolgen hebben voor de invoer van diensten. Enkel voor de bouw kon een significant negatief effect van de regelgeving op de beslissing van de binnenlandse ondernemingen om een beroep te doen op een buitenlandse dienstverlener worden aangetoond. De gevolgen van de richtlijn voor de penetratiegraad van de invoer in die sector zouden niettemin

vrij beperkt zijn, onder meer omdat het initiële niveau van de regelgeving en administratieve belemmeringen in België relatief laag zijn.

Daartegenover staat dat voor de uitvoer van diensten een versoepeling van de regelgeving in de andere EU-lidstaten van toepassing is, en dit in nagenoeg alle beschouwde sectoren. De simulaties die werden gedaan op basis van de econometrische modellen hebben echter aangetoond dat de beslissing van een onderneming om diensten te leveren in het buitenland in grotere mate wordt bepaald door haar eigen kenmerken en door die van de mogelijke afzetmarkten, zoals hun omvang en hun afstand tot België, en niet door de regelgeving. De simulaties suggereren ook dat de richtlijn kan leiden tot een gevoelige groei van de uitvoer van diensten. Er dient evenwel te worden genoteerd dat, gelet op het initieel zeer lage niveau van de uitvoer, het effect op de totale omzet in elke branche ook vrij gering zou zijn.

De resultaten benadrukken ook dat de gevolgen van de Dienstenrichtlijn verschillen naargelang de sector. De gevolgen zouden groter zijn in sectoren die al vrij actief zijn op het vlak van de buitenlandse handel, zoals de informatica-activiteiten, de professionele diensten en de overige diensten aan ondernemingen. Omdat hun grensoverschrijdende activiteiten relatief soepel verlopen, is het aantal ondernemingen dat het potentieel heeft om dat soort activiteiten te realiseren, relatief groot. Omgekeerd is het effect kleiner in de sectoren waar de grensoverschrijdende verrichtingen minder soepel verlopen. Dat is met name het geval in de bouwsector, waar die verrichtingen inhouden dat de dienstverlener meestal ter plaatse gaat of dat loontrekkenden voor een lange periode gedetacheerd worden.

Algemeen gezien bevestigt de sectorale analyse de op basis van de macro-economische modellen voorspelde grote groei van de uitvoer van diensten. De analyse toont echter ook dat dit effect beperkt zou blijven tot een klein aantal ondernemingen. Dankzij de toepassing van de richtlijn zouden microbedrijven en voldoende performante KMO's gebruik kunnen maken van in andere EU-landen bestaande mogelijkheden, terwijl hen dit tot op vandaag altijd werd ontnomen door de zware administratieve afhandeling. Op die manier kunnen die ondernemingen hun omzet verhogen en zich sneller ontwikkelen dan wanneer zij enkel op lokaal niveau actief zouden blijven. Die ondernemingen zouden zich makkelijker kunnen richten op de geografisch meest toegankelijke markten en de markten waar de Dienstenrichtlijn zou kunnen leiden tot de belangrijkste opheffing van belemmeringen. Dat zou met name voor de handel met Duitsland gelden.

Het specifieke geval van de handelssector

Uit de branches die onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen is in deze studie extra aandacht besteed aan de groot- en detailhandel. De redenen daarvoor zijn dat die branche relatief belangrijk voor de economie is, de performantie niet optimaal lijkt en de richtlijn relatief sterk ingrijpt in haar regelgeving. Wat dat eerste betreft heeft ze zowel in termen van toegevoegde waarde als van werkgelegenheid een aandeel van ongeveer 13% in de Belgische economie. Wat dat tweede betreft hebben prijzen en productiviteit zich ongunstig ontwikkeld ten opzichte van de groot- en detailhandel in omliggende landen. Bij de productiviteit mag zelfs van een stagnatie gesproken worden, hoewel de groei gedurende de afgelopen jaren weer aangetrokken is. Wat het derde betreft blijkt dat de economische toets, die op grond van de Ikeawet gedaan moet worden alvorens een vergunning voor de vestiging van een winkel te krijgen, met de richtlijn in strijd is en dus afgeschaft zal moeten worden.

Naar verwachting zal de Dienstenrichtlijn dan ook veeleer invloed hebben op de binnenlandse performantie van de branche dan op haar buitenlandse dienstentransacties en investeringen. Om daar een cijfermatige schatting van te maken waren er echter onvoldoende geschikte gegevens. Daarom is de analyse beperkt gebleven tot een kwalitatieve redenering.

Volgens de economische literatuur kan bepaalde marktregulering de concurrentie verstoren en kan daardoor ook de productiviteitsgroei belemmerd worden. De marktregulering ten aanzien van de detailhandel is tot ongeveer 2000 relatief zwaar geweest. Daarna is er, door onder andere verbeteringen aan de wetgeving op de handelsvestigingen, de mededingingswetgeving en de administratieve vereenvoudiging, verlichting opgetreden. Juist in die periode is de eerder vermelde stagnatie van de productiviteitsgroei tot een einde gekomen. De arbeidsproductiviteit in de groot- en detailhandel is sterker gaan groeien, terwijl de afname van de totalefactorproductiviteit is omgebogen tot een lichte groei. De samenhang met concurrentie is minder eenduidig. Concurrentie is een abstract begrip en kan slechts aan de hand van haar symptomen gemeten worden. In het kader van deze studie zijn berekeningen gemaakt van: prijs-kostenmarge, toe- en uittreding, marktconcentratie, winstelasticiteit en marktstabiliteit. Onafhankelijk van de soms dubbelzinnige interpretatie van die maatstaven, gaven ze geen eenduidig beeld van de evolutie van de concurrentie. Nochtans wijzen ze, rekening houdend met het specifieke karakter van de Belgische regelgeving, er eerder op dat de concurrentie recent is toegenomen dan afgenomen. Op basis van de gebruikte gegevens mag daarom geconcludeerd worden dat de recente deregulering eerder een positief dan een negatief effect op de concurrentie en de productiviteit van de groot- en detailhandel hebben gehad. Naar verwachting zal de implementatie van de Dienstenrichtlijn dat positief effect voortzetten.

*

* *

Globaal gezien tonen de resultaten van de macro-economische simulaties en van de analyse van de verschillende betrokken sectoren dat de Dienstenrichtlijn in België een positieve maar geringe impact zou hebben, zowel wat betreft de betrokkenheid van de dienstverleners op de buitenlandse markten als het ontwikkelen van nieuwe activiteiten en jobcreatie. Toch moet ook gewezen worden op de beperkingen van de in het kader van deze studie gemaakte analyses, die vooral verband houden met de hypothesen waarop zij steunen. Eén van die hypothesen veronderstelt een volledige omzetting van de bepalingen van de richtlijn in alle lidstaten van de Europese Unie, wat uiteraard heel belangrijk is aangezien het gaat om de concretisering van de verwachte effecten. Ten slotte moet worden vermeld dat de gunstige effecten op de efficiëntie op binnenlands niveau, die zouden voortvloeien uit de administratieve vereenvoudiging, in deze studie niet werden becijferd. Al vormen die voordelen geen expliciete doelstelling van de richtlijn, toch mogen ze niet worden veronachtzaamd.

Inleiding

In 2004 heeft de Europese Commissie een voorstel van richtlijn uitgewerkt om de interne markt voor diensten te voltooiën. In tegenstelling tot de handel in goederen waren er nog heel wat hinderpalen voor het vrije verkeer van diensten binnen de EU. Tot op dat ogenblik hadden de pogingen om via hervormingen die interne markt te creëren slechts betrekking op een aantal specifieke branches, zoals de gas- en elektriciteitssector, de transportsector, de communicatiesector en de financiële diensten. De Dienstenrichtlijn had dus tot doel de leemtes te vullen door ook voor andere types van verhandelbare diensten een interne markt te creëren.

Met een aantal amendementen werd richtlijn 2006/123/EG uiteindelijk in december 2006 door het Europees Parlement en de Raad van Europese Unie goedgekeurd. De richtlijn, die sindsdien de ‘Dienstenrichtlijn’ wordt genoemd, moet tegen 28 december 2009 door de lidstaten worden omgezet.

In België werd, in het kader van de implementatiemaatregelen van de federale regering, aan het Federaal Planbureau (FPB) en de Nationale Bank van België (NBB) gevraagd een studie te maken van de sociaal-economische gevolgen van de richtlijn, onder auspiciën van een begeleidingscomité samengesteld uit de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, de Nationale Arbeidsraad en de gewestelijke Economische en Sociale Raden.

De studie bestaat uit twee delen. Het eerste deel omvat een evaluatie van de gevolgen van de Dienstenrichtlijn op macro-economisch niveau. Het tweede deel onderzoekt wat de gevolgen zijn voor de branches die onder het toepassingsgebied van de richtlijn vallen.

Het macro-economisch deel van de studie bestaat voornamelijk uit een kritische analyse van de studies van het studiebureau Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau van Nederland. Beide instellingen hadden een kwantitatieve verkenning gemaakt van de eventuele gevolgen van het voorontwerp van richtlijn uit 2004, met name op het vlak van BBP en werkgelegenheid. De resultaten die deze studies voor België geven werden geactualiseerd, vooral door rekening te houden met de amendementen die werden aangebracht in de finale versie van de richtlijn en met de relevante wetgeving die sinds 2004 gelanceerd is.

In het tweede deel is vooral gepoogd de gevolgen van de richtlijn te evalueren op de grensoverschrijdende handel en de directe buitenlandse investeringen van de sectoren die onder het toepassingsgebied vallen. Die nadruk werd gelegd omdat het via die twee kanalen is, die elk beantwoorden aan een leveringswijze van diensten, dat de richtlijn zou bijdragen tot het versterken van de interne markt.

Ook werd bijzondere aandacht besteed aan de mogelijke gevolgen van de toepassing van de Dienstenrichtlijn in de groot- en detailhandel. Op het vlak van de regelgeving is die sector – die een belangrijk aandeel in de economie heeft – inderdaad het nauwst betrokken bij de omzetting van de richtlijn in België, aangezien de economische test voorzien in de wet op de handelsvestingen niet meer toegelaten wordt.

Het voorliggende rapport is de synthese van die werkzaamheden en is als volgt gestructureerd. Na een korte samenvatting, in Deel I, van de bepalingen uit de twee versies van de Dienstenrichtlijn (d.w.z. het oorspronkelijke voorstel van de Commissie en de definitieve versie), geeft Deel II een overzicht van het belang van de betrokken sectoren in de binnenlandse economische activiteit, de internationale handel en de buitenlandse investeringen. Deel III geeft een overzicht van bestaande studies, met een nadruk op de verkenningen van de mogelijke gevolgen van de eerste versie van de richtlijn voor de Belgische economie. De weerslag die de aangebrachte wijzigingen, zowel in de richtlijn als in de Belgische wetgeving sinds 2004, zouden kunnen hebben op die verkenning, komt aan bod in Deel IV. De analyse van de mogelijke effecten van het opheffen van de uit regelgeving voortvloeiende belemmeringen op de openingsgraad van de verschillende betrokken sectoren is te vinden in Deel V. Deel VI onderzoekt het belang van de reglementering en de mogelijke gevolgen van hun versoepeling in de groot- en detailhandel. De conclusies van de studie staan aan het einde van dit document.

Dankwoord

We danken Luc Dresse (NBB) en Joost Verlinden (FPB) voor hun supervisie en hun waardevolle adviezen gedurende de opmaak van de studie; Peghe Braila (FPB), Xavier Deville (NBB) en Shreosi Sanyal (UG) voor hun medewerking aan de schattingen van de concurrentiekracht; en Emmanuel Dhyne (NBB) en Giordano Mion (NBB) voor hun commentaren. Onze dank gaat eveneens uit naar Henk Kox en Arjan Lejour (CPB) voor de toelichting die ze gaven bij hun studies.

De ontwerprapporten van de twee delen van de studie werden bovendien voorgelegd aan comités van deskundigen met onder meer Maria-Catarina Bramati (FOD Economie), Luc Denayer (CRB), Emile Goffin (FOD Economie), Dirk Heremans (KUL), Chantal Kegels (FPB), Maria-Theresa Peeters (FOD Economie), Gunter Uwents (CRB) en George van Gastel (NBB). De ontwerprapporten werden ook voorgelegd aan leden van de gemengde subcommissie 'Omzetting van de Dienstenrichtlijn', die werd gevormd door de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven en de Nationale Arbeidsraad. We danken iedereen voor zijn/haar bijdrage.

I. De Dienstenrichtlijn

1. Voorgeschiedenis

In maart 2000 nam de Europese Unie zich tijdens de Europese Raad van Lissabon voor "de meest concurrerende en dynamische kenniseconomie ter wereld" te worden. Een van de voorgenomen middelen om die doelstelling te bereiken, bestond erin de ontwikkeling van de grensoverschrijdende economische activiteit in de dienstensector te bevorderen en derhalve het concurrentievermogen van deze sector te versterken. Terwijl het Verdrag van Rome immers reeds voorzag in de invoering van een interne markt, door elke beperking van de vrijheid van dienstverlening in de Gemeenschap te verbieden, bleef de internationale handel in diensten belemmerd door tal van bepalingen die in de lidstaten nog van toepassing waren. Die belemmeringen vloeiden onder meer voort uit het feit dat de ondernemingen moesten beschikken over een vestiging in het land waar ze diensten wensten te verlenen, alsook uit de vergunningstelsels voor de uitoefening van hun activiteiten.¹ Ze veroorzaakten aldus kosten die een dienstverlener verhinderden even concurrerend te zijn in een andere lidstaat van de Unie als in zijn land van oorsprong. Bovendien konden dienstverleners, die zich in een andere lidstaat wensten te vestigen, op vrij logge administratieve procedures stoten en konden ze worden onderworpen aan economische tests.²

Om aan die toestand een eind te maken diende de Europese Commissie in 2004 een voorstel van richtlijn in – de zogenoemde "Bolkesteinrichtlijn", naar de naam van de toenmalige Commissaris die bevoegd was voor de interne markt – met het doel een juridisch kader te scheppen om die belemmeringen op te heffen. De bepalingen in die eerste versie berustten hoofdzakelijk op twee principes:

- de opheffing van de belemmeringen voor de vrijheid van vestiging, door een kader vast te leggen voor de voorwaarden en procedures inzake de toekenning van vergunningen die van toepassing zijn op dienstenactiviteiten. Dit betekent onder meer dat het de lidstaten verboden wordt bijzonder restrictieve eisen op te leggen aan de ondernemingen die op hun grondgebied een filiaal willen oprichten;
- het land-van-oorsprongbeginsel, op grond waarvan een dienstverlener, die diensten wil verlenen in een andere lidstaat zonder zich er te vestigen, geen andere regelgeving moet naleven dan die in zijn eigen land. Dat komt met andere woorden neer op een wederzijdse erkenning, door elke lidstaat, van de wetgeving betreffende dienstenactiviteiten in de overige landen van de Unie.

De oorspronkelijk door de Commissie voorgestelde richtlijn gaf aanleiding tot een felle polemiek binnen en tussen de lidstaten. Vooral het land-van-oorsprongbeginsel was zeer omstreden. Aangezien het ook op het arbeidsrecht van toepassing kon zijn, werd het beschouwd als een vrijbrief voor sociale dumping door ondernemingen uit Oost-Europese landen. De werkingssfeer van de richtlijn vormde een ander struikelblok. De eerste versie ging immers uit van een horizontale benadering doordat ze alle dienstenactiviteiten bestreek, behalve de financiële dienstverlening, de telecommunicatie en de vervoerdiensten, waarvoor reeds een specifieke wetgeving bestond. Ze had dus betrekking op de distributiesector, de bouwnijverheid, de audiovisuele diensten en de ge-

1. Zie CEC (2004).

2. Volgens de Dienstenrichtlijn bestaat een economische test erin dat "de verlening van een vergunning afhankelijk wordt gesteld van het bewijs dat er een economische behoefte of marktvraag bestaat, van een beoordeling van de mogelijke of actuele economische gevolgen van de activiteit of van een beoordeling van de geschiktheid van de activiteit in relatie tot de door de bevoegde instantie vastgestelde doelen van economische planning."

zondheidszorg en sociale diensten, wat de vrees voor een mogelijke verslechtering van de kwaliteit van diensten uit de kwartaire sector kon doen rijzen.

De richtlijn die eind 2006 door het Europees Parlement en de Raad werd aangenomen – doorgaans de "Dienstenrichtlijn" genoemd – was derhalve sterk aangepast ten opzichte van die eerste versie. Het meest betwiste punt, namelijk het land-van-oorsprongbeginsel, verviel en werd vervangen door het beginsel van het vrij verrichten van diensten. Het toepassingsgebied van de richtlijn werd beperkt door de niet-economische diensten van algemeen belang en andere zeer gevoelige branches, zoals de uitzendbedrijven en de gezondheidszorg, eruit weg te laten. In de richtlijn wordt trouwens verduidelijkt dat ze niet van toepassing is op het arbeidsrecht, noch op de nationale wetgevingen betreffende de sociale zekerheid. Ze beïnvloedt met andere woorden noch de arbeidsvoorwaarden van de werknemers, noch de relaties tussen de werknemers en hun werkgevers. De nationale wetgevingen ter zake gelden dus ook voor werknemers die worden gedetacheerd door in andere lidstaten gevestigde ondernemingen.

2. Inhoud en toepassingsgebied van de Dienstenrichtlijn

In haar definitieve versie omvat de Dienstenrichtlijn dus twee beginselen, te weten de vrijheid van vestiging en het vrij verrichten van diensten.

De bepalingen betreffende het *beginsel van de vrijheid van vestiging* zijn vrijwel onveranderd gebleven ten opzichte van de eerste versie. Ze trachten vergunningsregelingen te versoepelen en het aantal eisen, waaraan de dienstverleners moeten voldoen wanneer ze zich in een andere lidstaat willen vestigen, terug te schroeven. Zo mag een vergunningsregeling enkel bestaan wegens een dwingende reden van algemeen belang en mag ze niet discriminatoir zijn. Voorts moeten de criteria, die de toekenning van een vergunning bepalen, aan bepaalde voorwaarden beantwoorden. Ze moeten onder meer voldoende helder, objectief en transparant zijn, vooraf openbaar worden gemaakt en evenredig zijn met de doelstellingen van algemeen belang die worden aangehaald om ze te rechtvaardigen. De richtlijn preciseert daarenboven enkele bijzonder protectionistische belemmeringen die bij voorrang moeten worden opgeheven. Daartoe behoren met name:

- elke discriminatie op grond van nationaliteit of verblijfplaats;
- een verbod op het hebben van een vestiging in meer dan één lidstaat of op inschrijving in registers of bij beroepsorden en/of -verenigingen in meer dan één lidstaat;
- de uitvoering van economische tests;
- de betrokkenheid van concurrerende marktdeelnemers bij de toekenning van een vergunning;
- een verplichting voor de dienstverlener tot het stellen van een financiële waarborg of het afsluiten van een verzekering bij een instelling op het grondgebied van het gastland.

De richtlijn laat de lidstaten een zekere ruimte met betrekking tot andere soorten eisen, bijvoorbeeld die in verband met kwantitatieve beperkingen of met het opleggen van minimum- of maximumprijzen. Die eisen moeten gezamenlijk door de lidstaten en de Commissie worden onderzocht om na te gaan of ze niet-discriminatoir van aard en noodzakelijk zijn, alsook of ze in verhouding staan tot de doelstellingen die ze nastreven. Op termijn zou dat overleg moeten uitmonden in een harmonisatie van de nationale regelgeving inzake dienstenactiviteiten.

Het *beginsel van het vrij verrichten van diensten* betekent dat iedere lidstaat vrije toegang tot en vrije uitoefening van dienstenactiviteiten waarborgt aan dienstverleners uit andere lidstaten. In tegenstelling tot de voorschriften van het land-van-oorsprongbeginsel in het oorspronkelijke voorstel kan van dienstverleners worden geëist dat ze bepaalde regelgeving naleven die van kracht is in de landen waar ze hun activiteiten willen uitoefenen. Het staat elke lidstaat aldus nog vrij de uitoefening van een activiteit afhankelijk te maken van een aantal eisen, voor zover ze gerechtvaardigd zijn om redenen in verband met de openbare orde, de volksgezondheid, de openbare veiligheid of de bescherming van het milieu, en voor zover ze evenredig met die doelstellingen en niet-discriminatoire zijn. Naar het voorbeeld van wat in het kader van het beginsel van vrije vestiging werd gespecificeerd, stelt de richtlijn tevens een aantal af te schaffen eisen vast, zoals de verplichting voor de dienstverleners uit andere lidstaten om over een vestiging op het grondgebied te beschikken of het verbod voor de dienstverleners er een infrastructuur op te zetten.

De richtlijn bevat bovendien een hoofdstuk over de vereenvoudiging van de administratieve procedures die op dienstverleners van toepassing zijn. In dat opzicht dienen alle lidstaten een uniek loket op te richten waar de dienstverleners informatie kunnen krijgen en de verschillende formaliteiten kunnen afhandelen die nodig zijn voor de toegang tot de dienstenactiviteiten op hun grondgebied.³ Ze moeten tevens ervoor zorgen dat die procedures op afstand en via elektronische weg kunnen worden verricht.

Hoewel de richtlijn vooral de mogelijke barrières voor de dienstverleners tracht op te heffen, worden de afnemers van diensten – in het bijzonder de consumenten – ook niet over het hoofd gezien. Zo wil de richtlijn de belemmeringen wegnemen die hen zouden kunnen verhinderen gebruik te maken van de diensten die dienstverleners uit andere lidstaten aanbieden. Ze bevat ook een aantal bepalingen die bedoeld zijn om de kwaliteit van de door de dienstverleners aangeboden diensten te waarborgen, door onder meer te bepalen welke informatie ze aan de afnemers moeten verstrekken. Die gegevens slaan zowel op de dienstverleners zelf (adres, nummer van inschrijving in een handelsregister, beroepsorde of -organisatie waartoe ze behoren indien ze een gereguleerd beroep uitoefenen,...) als op de diensten die ze voorstellen (prijs en belangrijkste kenmerken van de diensten, verkoopvoorwaarden, waarborgen,...). De richtlijn verplicht de marktdeelnemers waarvan de activiteiten een risico inhouden voor de gezondheid of de veiligheid dan wel een risico van financiële aard, tevens een passende verzekering af te sluiten. Ten slotte legt ze ook een aantal maatregelen vast om de dienstverleners aan te moedigen de kwaliteit van de dienstverlening te garanderen, door hun activiteiten te laten certificeren of beoordelen, of door kwaliteitshandvesten en keurmerken op te stellen. In dat verband zou binnen de Gemeenschap de samenwerking tussen de betrokken actoren (zoals de beroeps- en consumentenorganisaties) door de lidstaten en de Commissie moeten worden gestimuleerd.

Zoals reeds aangegeven, is de werkingssfeer van de eindversie van de Dienstenrichtlijn beperkter dan in de eerste versie. Ze is uitdrukkelijk niet meer van toepassing op de niet-economische diensten van algemeen belang (dat wil zeggen de niet-marktdiensten zoals de door de overheid aangeboden diensten), de uitzendbedrijven, de gezondheidszorg en sociale diensten, de audiovisuele diensten, de gokactiviteiten, de activiteiten in het kader van de uitoefening van het openbaar gezag (onder meer de notarissen en de gerechtsdeurwaarders) en de particuliere beveiligingsdien-

3. De toegang van de ingezetenen van de EU tot dienstenactiviteiten in de andere lidstaten was reeds gedeeltelijk vergemakkelijkt door de richtlijn betreffende de erkenning van beroepskwalificaties. Deze richtlijn werd in 2005 door de Raad en het Europees Parlement goedgekeurd en in 2007 door de lidstaten omgezet.

sten. De reeds in de eerste versie van de tekst vastgelegde uitsluiting uit het toepassingsgebied van de financiële diensten, de elektronische communicatiediensten en -netwerken en de vervoerdiensten, waarvoor reeds specifieke richtlijnen gelden, wordt hier trouwens bevestigd.

Voor sommige dienstencategorieën die onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen, geldt niettemin een afwijking op het beginsel van het vrij verrichten van diensten. Het gaat voornamelijk om diensten van algemeen economisch belang, dat wil zeggen marktdiensten die aan verplichtingen van openbaar belang onderworpen zijn⁴, zoals de postsector⁵, de gas-, water- en elektriciteitsvoorziening en de afvalverwerking. Tot de andere gebieden waarvoor dat beginsel niet geldt, behoren onder meer de betalingen van intellectuele eigendomsrechten. De diensten van algemeen economisch belang zijn evenmin onderhevig aan alle bepalingen betreffende het beginsel van de vrijheid van vestiging, aangezien het de lidstaten enkel verboden is die activiteiten te laten voldoen aan de meest protectionistische eisen, zoals die welke berusten op de nationaliteit.

De activiteiten waarop de richtlijn uiteindelijk betrekking heeft behoren tot verschillende categorieën van diensten die gewoonlijk aan ondernemingen en/of consumenten worden aangeboden, zoals de bouwnijverheid, de handel in onroerende goederen, de verhuur, diverse technische diensten en het verlenen van advies (bijvoorbeeld juridische diensten, boekhouding, informatica, engineering, ...), de handel, de horeca, de persoonlijke diensten en de vrijetijdsdiensten.

3. Wijzigingen in de Belgische regelgeving

In het kader van de implementatie van de Dienstenrichtlijn moesten de lidstaten een screening van hun wetgeving uitvoeren om de bepalingen op te sporen en eventueel te wijzigen of op te heffen die inbreuk zouden maken op de beginselen van de richtlijn. In België werd dat onderzoek verricht door de federale en regionale overheidsdiensten en werd het gecoördineerd door de FOD Economie.

Net als in andere landen blijkt uit de screening dat de aangelegenheden waarop de Dienstenrichtlijn betrekking heeft, slechts zelden onderworpen zijn aan bepalingen die op onrechtmatige wijze het vrij verrichten van diensten of de vrijheid van vestiging in België beperken. Algemeen beschouwd kunnen het internationale dienstenverkeer of de buitenlandse directe investeringen hoofdzakelijk worden vergemakkelijkt door de invoering van de unieke loketten en de versoepeling van de administratieve lasten, onder meer door dienstverleners in staat te stellen de formaliteiten via elektronische weg te vervullen. Ook in meer specifieke zin moeten sommige bepalingen worden aangepast. In het bijzonder zou de zogenoemde 'Ikeawet', die een vergunningsprocedure voorziet die verwant is aan een economische test, bijgevolg moeten worden opgeheven en worden vervangen door bepalingen met betrekking tot de ruimtelijke ordening. Andere bepalingen, die de uitoefening van specifieke beroepen regelen, moeten eveneens worden aangepast, vooral met het oog op de transparantie en de vereenvoudiging van procedures. Aangezien ze vaak worden gerechtvaardigd door overwegingen van algemeen belang, zullen verscheidene toegangsvoorwaarden voor de uitoefening van sommige beroepen (onder meer inzake vereist scholingsniveau) na de omzetting van de richtlijn blijven bestaan.

4. De richtlijn laat elke lidstaat zelf bepalen wat hij verstaat onder een dienst van algemeen economisch belang.

5. Voor deze sector gelden trouwens verscheidene richtlijnen met het oogmerk een interne markt voor postdiensten tot stand te brengen.

II. Omvang van de activiteiten waarop de Dienstenrichtlijn in België betrekking heeft

In dit deel wordt de plaats die de door de Dienstenrichtlijn bestreken domeinen in de Belgische economie innemen besproken. Het tracht een beeld te geven van hun belang in de binnenlandse activiteiten, alsook in de internationale handel en in de omzet van alle in het buitenland gevestigde filialen van Belgische bedrijven.

1. Aandeel van de diensten in de binnenlandse activiteit

In Tabel II-1 wordt getracht een beeld te geven van het deel van de Belgische economie waarop de Dienstenrichtlijn betrekking zou hebben. De verschillende in de nationale rekeningen beschouwde bedrijfstakken werden daarin zo verdeeld dat de takken die hoofdzakelijk onder de werkingssfeer ervan vallen, werden afgezonderd.¹ In totaal nemen die bedrijfstakken 45,1% van de totale toegevoegde waarde van de Belgische economie en 42,9% van de binnenlandse werkgelegenheid voor hun rekening. Daartoe behoren de diensten in verband met onroerend goed, verhuur en de diverse zakelijke diensten, die 23,5% van de in België geproduceerde toegevoegde waarde en 16,7% van de werkgelegenheid uitmaken en zo de belangrijkste branche vormen. Daarna volgen de handel, de bouwnijverheid en de horeca.

Tabel II-1: Aandeel van de dienstenactiviteiten in de Belgische economie
gegevens voor 2007; procenten van het totaal

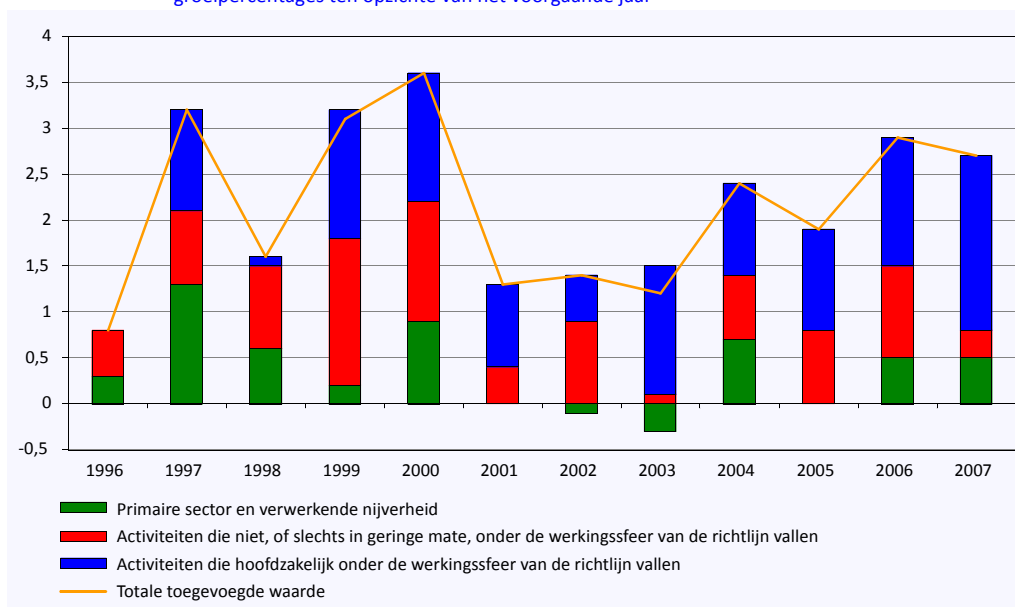
	Toegevoegde waarde	Werkgelegenheid
Primaire sector en verwerkende nijverheid	17,3	15,5
Andere activiteiten die niet, of slechts in geringe mate, onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen	37,5	41,6
Productie en distributie van elektriciteit, gas en water	2,1	0,6
Vervoer	5,7	5,0
Post en telecommunicatie	2,5	1,8
Financiële dienstverlening	5,6	3,2
Openbaar bestuur	7,2	9,7
Door de overheid ten laste genomen onderwijsdiensten	6,2	7,6
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	7,0	11,1
Inzameling en verwerking van afvalwater en afval	0,4	0,3
Verenigingen	0,6	0,9
Particuliere huishoudens met werknemers	0,3	1,3
Activiteiten die hoofdzakelijk onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen	45,1	42,9
Bouwnijverheid	5,3	5,9
Handel; reparatie van auto's en consumentenartikelen	13,1	14,1
Hotels en restaurants	1,6	3,4
Exploitatie van en handel in onroerend goed, verhuur en zakelijke dienstverlening	23,5	16,7
Overige onderwijsdiensten	0,2	0,3
Cultuur, sport en recreatie	1,1	1,3
Overige diensten	0,4	1,3
Totaal van de dienstenactiviteiten	82,7	84,5
Totaal	100	100

Bron: INR.

1. De precisie van deze oefening wordt enigszins beperkt doordat het in de meest gedetailleerde nomenclatuur die in de nationale rekeningen wordt gebruikt (de NACE met 2 cijfers), niet mogelijk is sommige van de buiten beschouwing gelaten activiteiten te onderscheiden. Dat is bijvoorbeeld het geval voor de uitzendbedrijven, de notarissen, de gerechtsdeurwaarders en de particuliere beveiligingsdiensten, die worden ingedeeld bij de zakelijke dienstverlening. Dat geldt eveneens voor de audiovisuele diensten en de gokactiviteiten, die worden opgenomen in de bedrijfstak cultuur, sport en recreatie.

Het aandeel in de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid van de dienstenactiviteiten die niet onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen of van die waarvoor, net als voor de diensten van algemeen economisch belang, belangrijke afwijkingen gelden, wordt op respectievelijk 37,5 en 41,6% geraamd. In die percentages zijn ook de verenigingen² en de particuliere huishoudens met werknemers vervat. Hoewel ze niet uitdrukkelijk uit het toepassingsgebied van de richtlijn werden weggelaten, zullen die branches immers waarschijnlijk niet worden beïnvloed door maatregelen die erop gericht zijn de grensoverschrijdende dienstverlening of de buitenlandse investeringen te verhogen.

Figuur II-1: Bijdragen tot de groei van de toegevoegde waarde
 groeipercentages ten opzichte van het voorgaande jaar

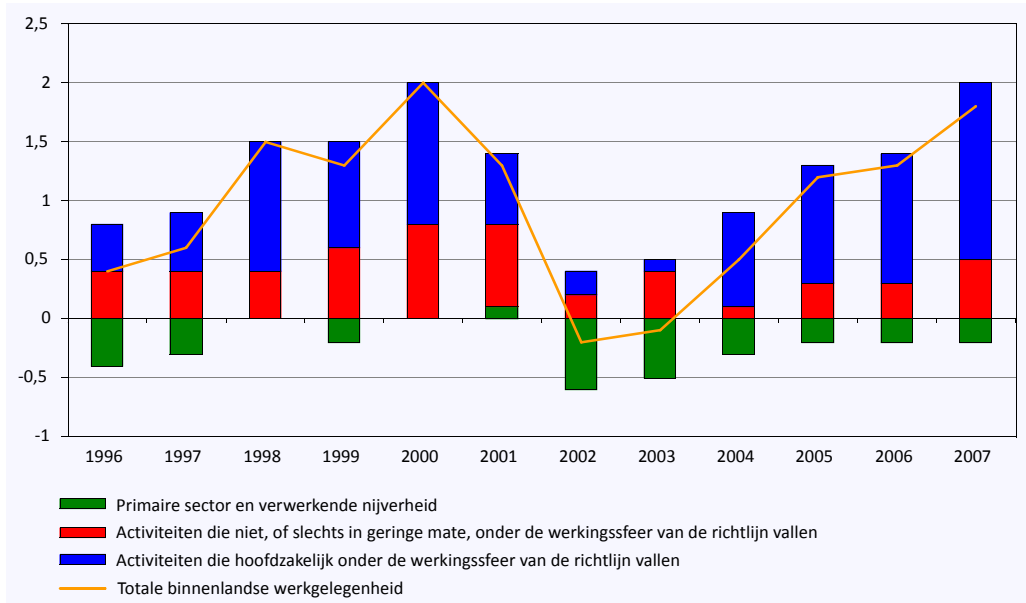


Bron: INR.

Hoewel ze minder dan de helft van de economische activiteit in België voor hun rekening nemen, hebben de diensten die onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen, toch in ruime mate bijgedragen tot de groei van de voorbije tien jaar (zie Figuren II-1 en II-2). Hun bijdrage tot de groei van de toegevoegde waarde beliep tussen 1998 en 2007 immers gemiddeld 50,8% en hun bijdrage tot de groei van de werkgelegenheid 77,2%. Vooral de dynamiek van de werkgelegenheid in de betreffende bedrijfstakken staat in scherpe tegenstelling tot het verloop in de primaire sector en de verwerkende nijverheid, waar de werkgelegenheid daalt, wat de toenemende neiging tot tertiërisering van de economie weerspiegelt.

2. De verenigingen omvatten onder meer beroepsorganisaties, politieke verenigingen en vakbondsorganisaties.

Figuur II-2: Bijdragen tot de groei van de binnenlandse werkgelegenheid
groeipercentages ten opzichte van het voorgaande jaar



Bron: INR.

2. Omvang van de internationale handel in diensten

Hoewel de dienstverlening waarop de richtlijn betrekking heeft belangrijk is voor de binnenlandse economische activiteit, blijft haar in- en uitvoer gering in vergelijking met het buitenlandse goederenverkeer. Volgens de betalingsbalans van het jaar 2007 bedroegen de ontvangsten die de dienstverlening in het buitenland oplevert 17,2% van het BBP, en de uitgaven van ingezetenen voor diensten van buitenlandse dienstverrichters 15,8% (Tabel II-2). Ter vergelijking, de in- en uitvoer van goederen bedroegen respectievelijk 70,5 en 70,1% van het BBP.

Tabel II-2: In- en uitvoer van goederen en diensten
procenten van het BBP; gegevens over 2007

	Totaal			Binnen de EU27		
	Uitvoer	Invoer	Saldo	Uitvoer	Invoer	Saldo
Goederen	70,5	70,1	0,4	53,7	51,9	1,8
Diensten waarop de richtlijn niet van toepassing is	8,2	6,4	1,7	5,6	4,4	1,2
Vervoer	5,4	4,4	1,0	3,6	3,2	0,4
Maritiem vervoer	2,8	1,8	1,0	1,5	1,1	0,4
Luchtvaart	0,8	0,9	-0,1	0,5	0,6	0,0
Andere vervoerswijzen	1,8	1,7	0,1	1,6	1,6	0,1
Communicatiediensten	0,8	0,7	0,2	0,5	0,4	0,1
Post- en berichtgevingsdiensten	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Telecommunicatie	0,7	0,6	0,1	0,4	0,3	0,1
Verzekeringen	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0
Financiële diensten	0,8	0,6	0,2	0,6	0,4	0,2
Royalty's en licentierechten	0,4	0,4	-0,1	0,2	0,2	0,0
Audiovisuele en aanverwante diensten	0,0	0,1	-0,1	0,0	0,1	0,0
Door de overheid verstrekte of ontvangen diensten	0,5	0,0	0,4	0,5	0,0	0,4
Diensten die niet afhankelijk zijn van het vrije verkeer	5,6	5,6	0,0	4,2	4,3	-0,1
Reizen	2,4	3,8	-1,4	2,1	3,0	-0,9
Driehoekshandel en andere aan handel verbonden diensten	1,7	0,5	1,2	1,3	0,3	0,9
Diensten tussen verwante ondernemingen	1,5	1,4	0,2	0,8	0,9	-0,1
Diensten waarop de richtlijn van toepassing is	3,5	3,7	-0,3	1,8	2,5	-0,7
Bouwdiensten en openbare werken	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,0
Informatica en informatieverwerkende diensten	0,7	0,5	0,2	0,5	0,4	0,1
Informatica	0,6	0,5	0,1	0,5	0,4	0,1
Informatieverwerkende diensten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Verhuur-exploitatie	0,1	0,2	-0,2	0,1	0,2	-0,1
Diverse zakelijke, gespecialiseerde en technische diensten	1,7	1,9	-0,3	0,9	1,5	-0,7
Juridische diensten, boekhouding, diensten van consultants en public relations	0,3	0,4	-0,1	0,2	0,3	0,0
Reclamediensten en marktstudies	0,5	0,8	-0,2	0,1	0,7	-0,6
Onderzoek en ontwikkeling	0,5	0,4	0,1	0,3	0,2	0,1
Architectuur, engineering en andere technische diensten	0,2	0,3	-0,2	0,1	0,3	-0,2
Landbouwdiensten, mijnbouw en verwerking ter plaatse	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Overige diensten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Overige diensten in verband met cultuur en vrijetijdsbesteding	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Niet-toegewezen diensten	0,8	0,9	-0,1	0,1	0,3	-0,1
Totaal diensten	17,2	15,8	1,4	11,6	11,1	0,5
Totaal goederen en diensten	87,7	85,8	1,9	65,3	63,0	2,3

Bronnen: NBB, Betalingsbalans.

Bovendien wordt het grootste deel van de in de betalingsbalans geregistreerde diensten niet door de Dienstenrichtlijn beïnvloed. De in- en uitvoer van diensten die niet onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen of waarvoor een afwijking op het vrij verrichten van diensten geldt, maken respectievelijk 8,2 en 6,4% van het BBP uit. Ze hebben voornamelijk betrekking op vervoer, dat ontvangsten ten belope van 5,4% van het BBP oplevert en uitgaven van 4,4%. Daarbij moet ook in aanmerking worden genomen dat bepaalde transacties waarschijnlijk niet door de richtlijn zullen worden beïnvloed. Het gaat om de transacties die verband houden met reizen, namelijk de uitgaven van ingezetenen in het buitenland, de driehoekshandel en andere aan handel verbonden diensten (die aanleiding geven tot de uitbetaling van commissielonen) en de diensten tussen verwante ondernemingen.

Afgezien van die transacties, vertegenwoordigen de transacties waarop het beginsel van het vrij verrichten van diensten wel betrekking heeft, onder meer die in verband met de zakelijke dienstverlening, de informatica en de bouwnijverheid, in totaal 3,5% van het BBP voor de ontvangsten en 3,7% voor de uitgaven. Dat is dus minder dan 5% van het totale goederen- en dienstenverkeer van België met het buitenland. Behalve aan de regelgevingsbarrières die de richtlijn wil wegnemen, kan de geringe omvang van die dienstencategorieën in de totale buitenlandse handel ook deels zijn toe te schrijven aan de noodzaak van geografische nabijheid tot de afnemers, in tegenstelling tot wat geldt voor de goederenhandel en andere soorten diensten, zoals de vervoerdiensten. In dat verband is het trouwens interessant vast te stellen dat de diensten die het gemakkelijkst op afstand kunnen worden verstrekt, zoals die met betrekking tot informatica, reclame, marktstudies en onderzoek en ontwikkeling, hogere bedragen laten optekenen. De diensten waarvoor het waarschijnlijker is dat ze een detachering van werknemers naar het buitenland vereisen, zoals de bouwdiensten en openbare werken of de diensten inzake architectuur en engineering, zijn dan weer van minder groot belang in de buitenlandse handel in diensten.

Aangezien de Dienstenrichtlijn enkel betrekking heeft op de intracommunautaire handel, is het tevens belangrijk deze af te zonderen van de transacties met handelspartners buiten de 27 landen van de Europese Unie (EU27), om een nauwkeuriger beeld te verkrijgen van de omvang van de transacties waarop ze een invloed zou kunnen hebben. Dit brengt het bedrag van de transacties terug tot 1,8% van het BBP voor de uitvoer (of 2% van de totale uitvoer van goederen en diensten) en tot 2,5% voor de invoer (of 2,9% van de totale invoer).

Uit de vergelijking van de structuur van de intracommunautaire handel in diensten met die van de Europese handelspartners kunnen de activiteiten worden afgeleid waarin België gespecialiseerd is. Deze specialisatie wordt doorgaans beoordeeld aan de hand van de door Balassa (1965) ontworpen indicator van de gebleken comparatieve voordelen (GCV), die wordt berekend als de verhouding van het aandeel van een dienstencategorie in de totale uitvoer tot het aandeel dat wordt opgetekend voor een referentiegebied (hier de EU27). Algemeen wordt verondersteld dat die indicator de allocatie van middelen tussen de bedrijfstakken weerspiegelt. De branches die het meest concurrerend zijn op de internationale markten beschikken in principe over een groter aandeel op die markten. Door de indicator samen met de handelssaldi te beschouwen, kunnen voor elke soort activiteit de concurrentievoordelen of -nadelen van een economie worden beoordeeld.

Tabel II-3: Handelssaldi met de andere landen van de EU27 in procenten van het BBP en gebleken comparatieve voordelen
procenten van het BBP; gegevens over 2007

	BELGIË		DUITSLAND		FRANKRIJK		NEDERLAND		LUXEMBURG		OOST-EUROPA**	
	Handels-saldo	GCV*	Handels-saldo	GCV*	Handels-saldo	GCV*	Handels-saldo	RCA*	Handels-saldo	GCV*	Handels-saldo	GCV*
Diensten waarop de richtlijn niet van toepassing is												
Vervoer	1,2	1,2	-0,2	1,0	-0,1	0,7	1,2	1,1	37,5	2,0	0,2	1,0
Maritiem vervoer	0,4	1,6	-0,3	1,1	-0,1	0,9	0,8	1,4	1,4	0,2	0,5	1,5
Luchtvaart	0,4	2,0	0,0	1,4	0,0	0,5	0,3	1,4	0,0	0,0	0,0	0,4
Andere vervoerswijzen	0,0	0,8	0,1	1,3	0,0	1,1	0,4	1,0	1,2	0,3	0,0	0,8
Communicatiediensten	0,1	1,9	-0,4	0,6	0,0	1,1	0,2	1,6	0,3	0,3	0,5	2,9
Post- en berichtgevingdiensten	0,1	1,5	0,0	0,8	0,0	1,1	0,0	1,3	1,8	1,2	0,0	1,2
Telecommunicatie	0,0	1,5	0,0	0,6	n.	n.	0,0	4,2	0,0	0,2	0,0	0,9
Verzekeringen	0,1	1,5	0,0	0,9	n.	n.	0,0	0,7	1,8	1,4	0,0	1,3
Financiële diensten	0,0	0,7	0,0	1,1	0,0	0,4	0,0	0,3	1,7	2,0	-0,1	0,1
Royalty's en licentierechten	0,2	0,5	0,1	0,8	0,0	0,1	-0,1	0,1	31,8	6,4	0,0	0,4
Audiovisuele en aanverwante diensten	0,0	0,8	0,0	1,0	0,0	1,4	0,5	3,8	0,0	0,2	-0,2	0,3
Audiovisuele en aanverwante diensten	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	1,3	0,0	0,7	0,1	1,8	0,1	2,5
Door de overheid verstrekte of ontvangen diensten	0,4	3,0	0,1	2,3	0,0	0,7	0,0	0,6	0,7	0,6	0,0	0,2
Diensten die niet afhankelijk zijn van het vrije verkeer												
Reizen	-0,1	1,0	-0,8	0,8	0,7	1,5	-0,8	0,9	5,3	0,4	0,8	1,0
Internationale driehoekshandel en andere aan handel verbonden diensten	-0,9	0,7	-0,9	0,8	0,8	1,8	-0,5	0,6	1,4	0,3	0,7	1,2
Internationale driehoekshandel en andere aan handel verbonden diensten	0,9	1,8	0,1	1,2	-0,1	0,5	-0,1	0,8	4,8	0,9	0,1	0,6
Diensten tussen verwante ondernemingen	-0,1	1,9	-0,1	0,5	0,0	0,7	-0,2	4,0	-0,9	0,3	0,0	0,6
Diensten waarop de richtlijn van toepassing is												
Bouwdiensten en openbare werken	-0,7	0,6	-0,1	1,3	-0,2	0,7	0,3	0,9	1,4	0,4	0,0	1,0
Informatica en informatieverwerkende diensten	0,0	1,0	0,0	2,3	0,0	0,7	0,1	1,0	-0,6	0,3	0,0	1,8
Informatica	0,1	0,8	0,0	0,9	0,0	0,2	0,0	0,9	1,3	0,4	0,0	0,6
Informatica	0,1	0,8	0,0	1,0	n.	n.	-0,1	0,9	-0,3	0,1	0,0	0,6
Informatieverwerkende diensten	0,0	0,8	0,0	0,0	n.	n.	0,0	0,9	1,7	3,9	0,0	0,2
Verhuur-exploitatie	-0,1	0,6	0,0	1,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	0,1	0,0	0,5
Diverse zakelijke, gespecialiseerde en technische diensten	-0,7	0,5	-0,1	1,3	-0,1	0,8	0,2	0,9	0,6	0,4	0,0	1,0
Juridische diensten, boekhouding, diensten van consultants en public relations	0,0	0,6	-0,1	1,6	n.	n.	0,1	0,9	-0,6	0,6	-0,1	1,0
Reclamediensten, marktstudies en opiniepeilingen	-0,6	0,6	0,0	1,2	0,0	0,6	-0,1	0,2	1,3	1,0	0,1	1,9
Onderzoek en ontwikkeling	0,1	1,5	0,0	1,5	n.	n.	0,0	1,3	0,1	0,1	0,0	0,6
Architectuur, engineering en andere technische diensten	-0,2	0,5	0,0	2,3	n.	n.	0,0	0,2	-0,2	0,1	-0,1	0,8
Landbouwdiensten, mijnbouw en verwerking ter plaatse	0,0	0,4	0,0	0,3	n.	n.	-0,1	2,5	0,0	0,1	0,0	2,6
Overige diensten	0,0	0,1	0,1	0,7	n.	n.	0,2	1,0	-0,1	0,1	0,0	0,9
Overige personeelsgebonden diensten, cultuur en vrijetijdsbesteding	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	1,5
Niet-toegevoegen diensten	-0,1	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-
Totaal diensten	0,5	1,0	-1,1	1,0	0,4	1,0	0,7	1,0	44,2	1,0	1,0	1,0

Bron: Eurostat.

* De indices van de gebleken comparatieve voordelen (GCV) worden berekend met de formule $(X_i/S_i)/(X_{EU}/S_{EU})$, waarin X_i is het bedrag van de intracommunautaire uitvoer van de dienstencategorie "i" van het land "i" voorstaat en S_{EU} het bedrag van de totale intracommunautaire uitvoer van dezelfde dienstencategorie van alle landen van de EU27 samen. X_{EU} en S_{EU} vertegenwoordigen respectievelijk de totale uitvoer van het land "i" en van de hele EU27. Een indexwaarde van meer dan 1 betekent dat de economie relatief gespecialiseerd is in een dienstencategorie, terwijl een index van minder dan 1 aangeeft dat de economie niet gespecialiseerd is in die dienstencategorie.

** Omvat de (niet-geconsolideerde) handelsstromen van de volgende landen: Letland, Litouwen, Hongarije, Polen, Roemenië, Slovenië, Slowakije, Bulgarije en Tsjechië.

Uit de GCV-indicatoren blijkt dat België vooral over comparatieve voordelen beschikt voor activiteiten die niet onder de werkingssfeer van de Dienstenrichtlijn vallen, in het bijzonder de vervoer- en communicatiediensten. Voor deze laatste kan de oorsprong van de voordelen gemakkelijk worden vastgesteld. België staat immers bekend om de dichtheid en de kwaliteit van zijn infrastructuur en heeft bovendien een gunstige geografische ligging. Ons land is tevens sterk gespecialiseerd in diensten aan de overheid, wat vooral te verklaren is door de aanwezigheid van belangrijke internationale instellingen op zijn grondgebied, waaronder de EU-instellingen, en in de dienstverlening onder verwante ondernemingen, wat grotendeels kan worden toegeschreven aan de coördinatiecentra. Daarentegen blijkt België weinig gespecialiseerd te zijn in de domeinen die onder de Dienstenrichtlijn vallen, waarvoor het meestal negatieve saldi vertoont, met name de gespecialiseerde en technische diensten aan ondernemingen, met uitzondering echter van de diensten inzake onderzoek en ontwikkeling.

Algemeen beschouwd wijzen de uit de betalingsbalans afgeleide statistieken er dus op dat het dienstenverkeer met andere landen van de Europese Unie en waarop de richtlijn betrekking heeft, tot dusver slechts een weinig significant deel vertegenwoordigen van de totale economische activiteit in België. Bovendien blijkt België voor het grootste deel daarvan niet over over een concurrentievoordeel te beschikken.

België is echter niet het enige land in de EU waar dat het geval is. Zo blijken drie buurlanden ook weinig gespecialiseerd te zijn in de activiteiten waarop de richtlijn betrekking heeft. Luxemburg, waar de economie sterk op dienstverlening gericht is en waar het saldo van de transacties die verband houden met het verrichten van diensten 44,2% van het BBP bedraagt, is in het bijzonder gespecialiseerd in financiële diensten. Frankrijk is veeleer gespecialiseerd in toerisme en audiovisuele diensten. Net als in België heeft een groot gedeelte van de diensten die Nederlandse ondernemingen aan het buitenland verstrekken, te maken met vervoer en communicatie. Een groot deel van hun ontvangsten is ook toe te schrijven aan betalingen van royalty's en licentierechten. Duitsland lijkt dan weer te profiteren van een specialisatie in de uitvoer van heel wat soorten diensten die onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen, maar is in de meeste gevallen evenwel een netto-invoerder daarvan.

De Centraal- en Oost-Europese landen die tot de Europese Unie zijn toegetreden, lijken iets meer gespecialiseerd te zijn in die dienstencategorieën, met name op het gebied van de bouwnijverheid, de diensten aan land- en mijnbouw, en de reclamediensten, marktstudies en opiniepeilingen. Er dient evenwel te worden opgemerkt dat die diensten slechts een zeer gering deel van hun handelssaldo vertegenwoordigen.

3. De activiteit van de buitenlandse dochterondernemingen in de dienstverlenende bedrijfstakken

De uit de betalingsbalans afgeleide statistieken betreffende de handel in diensten houden geen rekening met een andere vorm van dienstverlening door de ingezetenen van een economie in het buitenland: de diensten die de ondernemingen verstrekken via hun buiten het land van oorsprong gevestigde filialen. Hierdoor blijven sommige activiteiten waarop de richtlijn betrekking heeft, en die net als de detailhandel de lokatie van vestigingen bij de afzetmarkt vergen, buiten beschouwing. Het is via deze vorm van dienstverlening dat de bepalingen van de richtlijn in verband met de vrijheid van vestiging een invloed zouden moeten uitoefenen.

Tabel II-4: Omzet van buitenlandse filialen
procenten van het BBP; gegevens over 2006

	Ten opzichte van de rest van de wereld		Ten opzichte van de EU27	
	Filialen van Belgische ondernemingen in het buitenland	Filialen van buitenlandse ondernemingen in België	Filialen van Belgische ondernemingen in het buitenland	Filialen van buitenlandse ondernemingen in België
Primaire sector en verwerkende nijverheid	6,7	34,4	4,8	30,2
Andere activiteiten die niet, of slechts in geringe mate, onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen	2,5	9,5	2,2	8,8
Productie en distributie van elektriciteit, gas en water	0,3	4,2	0,3	4,2
Vervoer	0,6	2,3	0,4	1,9
Post en telecommunicatie	0,2	1,8	0,1	1,7
Financiële dienstverlening	1,5	1,0	1,4	0,8
Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	0,0	0,0	0,0	0,0
Inzameling en verwerking van afvalwater en afval	0,0	0,1	0,0	0,1
Verenigingen	0,0	0,0	0,0	0,0
Activiteiten die hoofdzakelijk onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen	22,3	39,0	14,3	27,2
Bouwnijverheid	0,3	0,4	0,1	0,4
Handel; reparatie van auto's en consumentenartikelen	6,9	27,9	6,5	23,0
Hotels en restaurants	0,1	0,3	0,1	0,2
Exploitatie van en handel in onroerend goed, verhuur en zakelijke dienstverlening	14,9	10,2	7,6	3,4
Cultuur, sport en recreatie	0,0	0,1	0,0	0,1
Persoonsgebonden diensten	0,0	0,0	0,0	0,0
Totaal van de dienstenactiviteiten	27,7	48,7	19,3	36,3
Niet-gedefinieerde activiteiten	2,9	0,3	2,8	0,3
Totaal	34,3	83,2	24,1	66,5

Bron: NBB, Enquête naar de directe investeringen.

De betreffende diensten hebben zelfs een veel grotere omvang dan de dienstverlening die uit de betalingsbalans afgeleid wordt. Terwijl de in- en uitvoer van diensten elk minder dan een vijfde van het BBP uitmaken, bedroeg de omzet van alle in het buitenland gevestigde filialen van Bel-

gische dienstverlenende bedrijven, zoals gemeten op basis van de jaarlijkse NBB-enquête naar de directe investeringen, 27,7% van het BBP in 2006. De omzet van de in België gevestigde filialen van buitenlandse dienstverlenende bedrijven beliep 48,7% van het BBP. Omdat dienstverlening eerder de oprichting van nieuwe vestigingen dan de levering van goederen vergt, hebben de dienstactiviteiten natuurlijk een groter aandeel in de omzet van de dochterondernemingen dan in de transacties die in de betalingsbalans worden geboekt.

De omzet van de buitenlandse filialen wordt voor het overgrote deel gerealiseerd door de handel en de zakelijke dienstverlening, bedrijfstakken die beide onder de Dienstenrichtlijn vallen. Het gaat bovendien om diensten die voornamelijk binnen de Europese Unie worden verricht of om diensten die in België worden geleverd door dienstverrichters afkomstig uit andere landen van de Unie.

Uit een vergelijking van de omzet van filialen met de in de betalingsbalans geboekte in- en uitvoer van diensten blijkt dat het beginsel van de vrijheid van vestiging, dat verbonden is aan buitenlandse investeringen, betrekking heeft op een veel grotere economische activiteit dan het beginsel van het vrij verrichten van diensten. Niettemin moet voor ogen worden gehouden dat de omzet van filialen van in België gevestigde buitenlandse bedrijven weliswaar samenhangt met een binnenlandse economische activiteit, maar de activiteiten van de filialen van Belgische bedrijven in het buitenland enkel toegevoegde waarde en werkgelegenheid creëren in de landen waar ze gevestigd zijn. Een deel van de inkomsten die ze genereren, wordt echter aan Belgische ingezetenen uitgekeerd in de vorm van dividenden.

III. De sociaal-economische effecten in recente studies

Een belangrijk element in het debat rond een hervorming als de invoering van de Dienstenrichtlijn is de vraag of ze economisch en sociaal iets zal opleveren aan de EU en de lidstaten. Met andere woorden, zou de richtlijn een positief effect hebben op de welvaart en zo ja, hoe groot zou dat zijn? Voor het voorstel van de dienstenrichtlijn bestaan twee toonaangevende studies waarin op die vragen een antwoord gegeven wordt. De ene is op vraag van de Europese Commissie door Copenhagen Economics uitgevoerd. De andere is op eigen initiatief door het Nederlandse Centraal Planbureau gedaan. Beide studies maakten met behulp van een toegepast algemeen evenwichtsmodel (TAE) een simulatie van de economische effecten die de richtlijn teweeg zou kunnen brengen. Als input voor die simulatie werd een gedetailleerde analyse gedaan van het effect van de nieuwe regelgeving op de handels- en investeringsbarrières. De precieze aanpak die door beide instituten gehanteerd is was echter totaal verschillend. Niettemin kwam men globaal tot hetzelfde effect, een welvaartstoename van op den duur 0,5% tot 1,5%, en een werkgelegenheidstoename van 0,3%.

1. Ex ante studies van de effecten van de Dienstrichtlijn

Om het nut van een dienstenrichtlijn te onderzoeken, zijn er een aantal studies uitgevoerd. In de eerste plaats is door de Europese Commissie zelf een kwalitatieve analyse gedaan (CEC, 2004a). Die toont aan hoe barrières voor buitenlandse handel en investeringen door dienstverleners de economische groei in de EU kunnen belemmeren. Uitgaande van die analyse ontwikkelt en motiveert ze de maatregelen die getroffen moesten worden om die barrières op te heffen. Op basis van die voorgestelde maatregelen zijn kwantitatieve studies uitgevoerd door Copenhagen Economics (CE) en het Centraal Planbureau (CPB). Beide studies passen econometrische technieken toe om de opheffing van de barrières te kwantificeren. Uitgaande van die kwantificering maken ze met algemeenevenwichtsmodellen een inschatting van de sociaal-economische effecten van de opheffing. CE deed de studie in opdracht van de Europese Commissie. Het CPB deed de studie in het kader van het toenmalige Nederlandse voorzitterschap van de Europese Ministerraad. Deze paragraaf bespreekt eerst de sociaal-economische mechanismen die naar voren gebracht zijn door de Europese Commissie (Hoofdstuk 1.1). In Hoofdstuk 1.2 worden vervolgens de studies van CE en CPB besproken. Beide studies vormen de leidraad voor de rest van dit deel.

1.1. De analyse van de Europese Commissie

In CEC (2004a) is door de Europese Commissie een analyse gemaakt van de barrières in de grensoverschrijdende handel en investeringen van de dienstenbranche. Op basis van die analyse werd in de studie een serie maatregelen ontwikkeld. Die maatregelen zijn opgenomen in het eerste ontwerp van de Dienstenrichtlijn (de Bolkesteinrichtlijn).

Als gevolg van de voortschrijdende tertiërisering spelen de dienstenbranches een belangrijke rol in de economie. Rond 2000 werd in de EU 54% van de toegevoegde waarde en 68% van de werkgelegenheid gerealiseerd in de dienstenbranches. In de intra-EU handel hadden diensten echter maar een aandeel van 20%, terwijl de buitenlandse investeringen ook niet bijster hoog waren (CEC, 2004a). Enerzijds is een dergelijke verhouding 'natuurlijk' omdat veel diensten locatiegebonden zijn. Ze worden geproduceerd op de plaats waar ze geleverd worden, en de nabijheid van producent en gebruiker is daarbij veelal van belang. Anderzijds zag de Europese Commissie een

potentie voor groei van handel en investeringen in diensten, omdat er op dat gebied nog veel barrières waren tussen de lidstaten. Die groei zou de economische efficiëntie van de tertiaire sector kunnen doen toenemen, wat ook belangrijk zou zijn in het kader van de Lissabonagenda. Gegeven de omvang van de dienstensector lag daar een terrein open om het concurrentievermogen flink te versterken.

De relatie tussen handels- en investeringsbarrières en economische efficiëntie is door CEC (2004a) besproken in een kwalitatieve analyse. Op basis van die analyse werd gemotiveerd dat die barrières opgeheven zouden moeten worden.

Handels- en investeringsbarrières zijn een kostenfactor voor dienstverleners. Daarbij valt te denken aan kosten voor het leren kennen van de voorwaarden waar men aan moet voldoen om in het betreffende land actief te zijn. Ook zijn er kosten voor het verkrijgen van vergunningen en kan zelfs om aanpassingen in de bedrijfsstructuur gevraagd worden. Die kosten zijn veelal eenmalig en verschillen niet veel per onderneming. Ze kunnen het dus vooral voor KMOs moeilijk maken om buitenlandse markten te betreden. Behalve kostenfactoren bestaan er zelfs barrières die handel en investeren in andere landen ronduit onmogelijk maken. Duidelijk is dat door dergelijke barrières de handel en investeringen gedrukt worden, en dat dat leidt tot een gebrek aan concurrentievermogen. CEC (2004a) noemt vier manieren waarop dat kan gebeuren:

1. Suboptimale allocatie van productiefactoren;
2. Gebrek aan rivaliteit op binnenlandse markten;
3. Onvoldoende leereffect van buitenlandse innovatie;
4. Onvoldoende bekendheid met en vertrouwen in buitenlandse diensten.

Het opheffen of reduceren van de barrières zou de volgende effecten op economische grootheden en actoren hebben. Met dat 'opheffen en reduceren' doelt CEC (2004) al concreet op maatregelen die later in de Bolkesteinrichtlijn opgenomen zouden worden (zie Hoofdstuk 1.2). Voor *dienstverleners* zelf betekent het een vermindering van kosten, en dus een verlaging van de drempel om buitenlandse markten te betreden. Die verlaging wordt ook bewerkstelligd door een grotere juridische zekerheid en het vertrouwen die geharmoniseerde kwaliteitsnormen aan buitenlandse gebruikers geven. Vooral *KMOs*, voor wie de barrières veelal prohibitief waren, zouden kunnen profiteren van de richtlijn. Er mag dus een toenemende internationale uitwisseling van diensten verwacht worden. De toename zou daarbij ook tot een betere verspreiding van *innovatie* en 'best practices' moeten leiden. Bovendien kunnen bedrijven makkelijker de kritische schaal voor innovatie halen, als het product makkelijker ook in het buitenland afgezet kan worden. *Consumenten* krijgen dus keus uit meer en innovatiever diensten die tegen relatief lage prijzen geleverd worden. Die keuzemogelijkheden worden ondersteund door geharmoniseerde kwaliteitsnormen die het vertrouwen in buitenlandse diensten vergroten. De relatief lage prijzen kunnen een neerwaarts effect op de inflatie hebben. De effecten op *economische groei* en *werkgelegenheid* kunnen aanzienlijk zijn. Concurrentie en innovatie leiden tot hogere productiviteit en efficiëntie. Daardoor kan met dezelfde hoeveelheid productiefactoren meer geproduceerd worden. Die groei kan weer leiden tot een toename van de werkgelegenheid, zeker in de arbeidsintensieve dienstensectoren. Bovendien is veel werkgelegenheid in de dienstensectoren kennisintensief. Wel moet rekening gehouden worden met transitiekosten als inefficiënte ondernemingen hun activiteiten moeten beëindigen. Ook kan de eenvoudiger verspreiding van diensten leiden tot een betere *economische cohesie* van perifere en nieuwe lidstaten met de rest van de EU. Voor de *publieke financiën*, ten slotte, moet rekening gehouden worden met initiële kosten

van aanpassing van de regulering en administratieve procedures. Op den duur kan die echter gecompenseerd worden door besparingen, in het bijzonder als gevolg van een toegenomen elektronische uitwisseling van gegevens.

CEC (2004a) doet geen uitspraak over de effecten op het *aantal ondernemingen* en de *winstgevendheid*. De nadruk in de analyse ligt op bestaande ondernemingen die in andere lidstaten actief willen worden. Dat heeft wel als gevolg dat in elke lidstaat het aantal ondernemers dat een bepaalde dienst aanbiedt zal groeien. Het effect op de winstgevendheid lijkt ambivalent. CEC (2004a) heeft het enerzijds over kostenverminderingen en productiviteitsgroei, wat een positief effect op de winstgevendheid heeft. Anderzijds heeft ze het over een drukkend effect op de inflatie, wat ook een drukkend effect op de winstgevendheid heeft.

1.2. De studies van Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau

Door CE en CPB is geprobeerd de sociaal-economische effecten modelmatig te kwantificeren. Beide studies gaan uit van de kostenfactor die door de handels- en investeringsbarrières gevormd wordt. Die kosten worden beschouwd als een soort invoerheffing, en zijn gemodelleerd in een 'tariefequivalent'. Dat tariefequivalent is jaarlijks weerkerend gemodelleerd, terwijl de kosten voor een producent eenmalig zijn. Toch is dat niet tegenstrijdig omdat jaarlijks weerkerend er ondernemers zijn die zich confronteren met de overweging om in het buitenland actief te worden. Verlaging van de barrières leidt tot verlaging van het tariefequivalent, versterking van buitenlandse handel en investeringen, en versterking van de economische groei. Globaal zou die versterking tussen ongeveer 0,5 en 1,5% liggen.

Van de studie van Copenhagen Economics wordt verslag gedaan in CE (2005). De resultaten van het Centraal Planbureau zijn verdeeld over drie rapporten (Kox et al., 2004; De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007), terwijl CPB (2007) een samenvatting geeft. Beide studies hanteerden in hoofdlijn dezelfde aanpak, hoewel de feitelijke methodes verschillend waren. Ze bestond uit drie stappen:

1. Econometrische schatting van het direct effect van de regelgeving;
2. Vertaling van het direct effect naar input voor een TAE simulatie;
3. Simulatie van de sociaal-economische effecten met een TAE model.

In Stap 1 werd door CE (2005) het effect van de relevante regelgeving op de prijs-kostenmarges afgeleid. Kox et al. (2004) gingen minder conventioneel tewerk. Zij legden in hun schatting de nadruk op de verschillen in regelgeving tussen landen en het effect van die verschillen op bilaterale handel en investeringen door dienstenbranches. Voor de relevante regelgeving is in beide studies een indicator ontwikkeld die hoofdzakelijk put uit de gedetailleerde Internationale Reguleringstabank van de OESO.

In Stap 2 stonden in beide studies de zgn. 'tariefequivalenten' centraal, maar methodologisch wel op een verschillende manier. CE (2005) leidde ze af uit de coëfficiënten van de in Stap 1 geschatte relatie. De Bruijn et al. (2006) en Lejour et al. (2007) calibreerden ze in hun TAE model zodanig dat de in Stap 1 gevonden effecten op handel en investeringen uit de simulatie zouden resulteren.

Stap 3 was in beide studies niet meer dan een simulatie met de verandering van de tariefequivalenten als exogene verandering. Door het Centraal Planbureau is dat apart gedaan voor de effec-

ten via bilaterale handel in diensten (De Bruijn et al., 2006) en de effecten via directe buitenlandse investeringen (DBI) door dienstverleners (Lejour et al., 2007).

Natuurlijk hielden beide studies rekening met de onzekerheden rond de invoering van de richtlijn en de effecten die dat teweeg zou brengen. Dat is gedaan door meerdere scenario's door te rekenen, en expliciet de statistische onzekerheid van de econometrische schattingen in de TAE simulaties op te nemen.

2. Micro-economische analyse

Zoals gemeld deden zowel CE als CPB een algemeenevenwichtsanalyse om een inschatting te maken van de macro-economische effecten van de Dienstenrichtlijn. Als instrumentvariabele voor de exogene verandering hanteerden beide instituten het 'tariefequivalent', gemodelleerd als ware het een heffing op buitenlandse handel en investeringen. Het effect van de Dienstenrichtlijn op de tariefequivalenten wordt door beide instituten op basis van econometrische analyse bepaald, maar wel op een zeer verschillende manier.

2.1. Prijs-kostenmarge als functie van marktregulering

CE (2005) schatte een vrij conventionele relatie op ondernemingsniveau, met de prijs-kostenmarge als maatstaf voor concurrentie:

$$\text{Prijs-kostenmarge} = f(\text{concurrentiebeperkende barrières,} \\ \text{kostenverhogende barrières,} \\ \text{marges uit andere activiteiten van de onderneming,} \\ \text{operationele efficiëntie van de onderneming,} \\ \text{omvang van de onderneming,} \\ \text{kapitaalintensiteit,} \\ \text{arbeidsintensiteit,} \\ \text{solvabiliteit})$$

Men deed dat voor vier branches in 19 landen. Die branches waren groothandel, detailhandel, informatica en boekhoudkundige diensten. Die landen waren de lidstaten van de EU25, met uitzondering van Cyprus, Ierland, Letland, Malta, Slovenië en Slowakije. Van ruim 275.000 ondernemingen uit deze populatie kwamen in de AMADEUS databank gegevens voor. Hoewel dat een rijke databank is, heeft het als nadeel dat het boekhoudkundige gegevens zijn, niet gecorrigeerd voor de marktwaarde van de onderneming.

De concurrentiebeperkende en kostenverhogende barrières zijn afgeleid uit hun eigen IMRIS databank. Die databank is opgebouwd uit zeven categorieën van regulering voor een aantal dienstenbranches. De categorieën zijn onderverdeeld naar 38 subcategorieën, en komen min of meer overeen met de schakels in de waardeketen:

1. Oprichting (onderverdeeld in 7 subcategorieën)
2. Gebruik van productiemiddelen (5 subcategorieën)
3. Promotie (8 subcategorieën)
4. Distributie (5 subcategorieën)
5. Verkoop (5 subcategorieën)
6. Dienstverlening na verkoop (4 subcategorieën)
7. Niet-wettelijke barrières (4 subcategorieën)

Per lidstaat zijn er 193 datapunten die elk de score 0 of 1 kunnen krijgen. De scores zijn ingevuld op basis van het raadplegen van enkele tientallen bronnen, waarvan als belangrijkste de OESO Internationale Reguleringsdatabank voor 2003. Ontbrekende waarden krijgen de score 0, hoewel dat tot een zekere vertekening zou kunnen leiden als het gaat om vergelijkingen tussen landen. Om tot een indicator voor de barrières te komen, zijn de scores gewogen en geaggregeerd. Bij lichte regulering heeft de indicator een lage score, bij zware regulering een hoge score. Die lage en hoge waardes zijn puur ingegeven vanuit het perspectief van de marktwerking. Vanuit een breder maatschappelijk perspectief hoeft dat dus niet te betekenen dat een hoge score 'fout' zou zijn en een lage score 'goed'. Regulering dient tenslotte ook andere doelstellingen dan alleen een goede marktwerking.

Aangezien buitenlandse ondernemingen meer barrières tegenkomen of ervaren, zijn de indicatoren voor binnen- en buitenlandse ondernemingen apart gewogen. Voor bepaalde subcategorieën en kregen de buitenlandse een zwaarder gewicht dan binnenlandse. Dat onderscheid wordt ook in de literatuur gemaakt. Bij buitenlandse ondernemingen is daarbij geen onderscheid naar land van herkomst gemaakt, waardoor de index voor ondernemers uit een bepaald land een over- of onderschatting kan zijn. Het bleek niet nodig om ook nog een onderscheid naar intra- en extra-EU buitenlandse ondernemers te maken.

Met behulp van factoranalyse zijn de twee typen barrières herleid uit de scores van de zeven categorieën. Daarbij bleek dat de kostenverhogende barrières eerder verbonden zijn aan de opwaartse schakels; en de concurrentiebeperkende barrières aan de afwaartse. Wel werd opgemerkt dat de resultaten van een factoranalyse nogal gevoelig kunnen zijn voor de data. De beide factoren zouden een tegengesteld effect op de prijs-kostenmarge moeten hebben. Kostenverhogende barrières zouden de marge moeten doen dalen, concurrentiebeperkende zouden de marge moeten doen toenemen. In de literatuur lijkt in dergelijke studies de nadruk op de analyse van de concurrentiebeperkende barrières te liggen, terwijl van de kostenverhogende eigenlijk een veel sterker effect verwacht kan worden. Dat laatste is geredeneerd in de algemeenevenwichtslogica waar kostenverlaging betekent dat er productiemiddelen worden vrijgemaakt voor andere aanwending.

De schattingen van de prijs-kostenmarges zijn gedaan voor binnen- en buitenlandse ondernemingen apart. Die vier branches komen elk apart voor in de IMRIS databank. Ze dekken maar enkele branches van de Bolkesteinrichtlijn, maar staan wel model voor een aantal belangrijke activiteiten: de distributie, ongereguleerde zakelijke diensten en sterk gereguleerde professionele diensten. Er zijn twee varianten geschat, één in één stap en één in twee stappen. De methode was OLS, en het referentiejaar 2002. Dat laatste is niet ideaal en had i.v.m. de IMRIS jaargang er beter één na 2004 kunnen zijn. Alle coëfficiënten hebben het verwachte teken en zijn significant. De R^2 is heel laag, en dat geeft aan dat er eigenlijk meer verklarende variabelen nodig zijn. Uit de schattingscoëfficiënten zijn de tariefequivalenten afgeleid, die gebruikt zijn als exogene variabele in de algemeenevenwichtssimulatie. Om een aantal schattingstechnische redenen werd trouwens geoordeeld dat ze eerder een conservatieve weergave zouden zijn.

Tabel III-1: Betrouwbaarheidsinterval van de tariefequivalenten zoals berekend door CE

	Groothandel		Detailhandel		Informatica		Accountancy	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
EU*	0,7%	0,9%	1,3%	1,6%	0,2%	1,6%	8,5%	12,7%
België	1,1%	1,4%	2,0%	2,5%	0,3%	3,0%	11,3%	17,0%

Bron: CE (2005).

* Ongewogen gemiddelde over 16-19 lidstaten, wisselend per branche.

Opmerking: Het tariefequivalent is de fictieve heffing op grensoverschrijdende transacties die het gevolg is van handels- en investeringsbarrières. De onder- en bovengrenzen zijn afgeleid op basis van het 95% betrouwbaarheidsinterval van de aan de tariefequivalenten ten grondslag liggende schattingscoëfficiënten.

Tabel III-1 geeft het 95% betrouwbaarheidsinterval van de tariefequivalenten voor de EU en België. Daarmee wordt de statistische onzekerheid rond de schatting aangegeven: er is een kans van 95% dat de werkelijke tariefequivalenten binnen het geschatte interval vallen. Voor drie van de vier branches zijn ze relatief laag. Alleen voor de boekhoudkundige diensten zijn ze hoog. Dat komt omdat er juist in die branche een sterke regulering is, en de toelatingsvereisten (zoals opleiding) tussen landen nogal verschillen. Ze staan in de redenering van CE (2005) ook model voor andere gereguleerde professionele diensten. De tariefequivalenten voor België zijn steeds zo'n 50% hoger dan die voor het EU-gemiddelde.

2.2. Handel en investeringen als functie van reguleringsheterogeniteit

Zoals besproken ging CE (2005) er op conventionele wijze van uit dat de *mate* van regulering van invloed is op de barrières voor grensoverschrijdende dienstentransacties. Kox et al. (2004) gingen daarentegen uit van de *heterogeniteit* van de regulering tussen paren van landen, en ontwikkelden op basis daarvan hun reguleringsindicator. Net als CEC (2004a) motiveerden zij dat juist die heterogeniteit de kosten van grensoverschrijdend dienstenaanbod opdrijft, en dat voor zowel handel als investeringen. In hun redenering kunnen twee landen hetzelfde niveau van regulering hebben, maar kan dat zeer verschillende maatregelen betreffen. Een producent die zijn diensten in het buitenland wil aanbieden, moet in elk land opnieuw investeren om de regulering te leren kennen. Hij kan geen schaalvoordelen putten uit eerdere ervaring. Bovendien leggen die barrières een hogere drempel naarmate de onderneming kleiner is. Een ander voordeel van heterogeniteit ten opzichte van niveau van regulering is dat er geen spanningsveld tussen marktwerkingsobjectieven en brede maatschappelijke objectieven is. Een lage score op heterogeniteit heeft om boven genoemde redenen altijd de voorkeur boven een hoge score.

De heterogeniteit wordt als verklarende variabele gebruikt in graviteitsmodellen van (1) bilaterale handel en (2) directe buitenlandse investeringen in diensten:

Bilaterale handel = f (BBP in het land van herkomst,
BBP in het land van bestemming,
geografische afstand,
taalverschillen tussen beide landen,
marktregulering in het land van herkomst,
marktregulering in het land van bestemming,
reguleringsheterogeniteit: concurrentiebarrières,
idem: administratieve barrières voor starters,
idem: ondoorzichtigheid van procedures,
idem: handels- en investeringsbarrières,
idem: overheidscontrole)

Bilaterale investeringen = f (dezelfde variabelen als bij bilaterale handel,
arbeidsproductiviteit in het land van herkomst,
intensiteit van R&D in het land van herkomst)

De gegevens over *bilaterale handel* kwamen voor zover beschikbaar uit OECD (2003), en anders uit nationale bronnen. Die laatste zijn echter onderhevig aan het probleem van de gespiegelde statistieken (mirror statistics puzzle). Dat wil zeggen dat er tegenstrijdige gegevens kunnen zijn over één en dezelfde handelsstroom, bijvoorbeeld de registratie in het land van export versus die in het land van import.¹ In die gevallen oordeelden Kox et al. (2004) steeds uit de alternatieven de meest betrouwbare bron te gebruiken.

Voor de *bilaterale investeringen* gebruiken Kox et al. (2004):

- Gegevens over de *kapitaalgoederenvoorraad*: Het alternatief zou de grensoverschrijdende investeringsstroom zijn. Van de kapitaalgoederen zijn echter officiële internationale statistieken, en de gegevens sluiten beter aan bij de feitelijke aanwezigheid van buitenlandse ondernemers in de binnenlandse economie;
- Gegevens over de *totale buitenlandse kapitaalgoederenvoorraad*: Het alternatief zou het kapitaal van de dienstenbranches alleen zijn. Ook in dit geval wordt de keuze bepaald door de beschikbaarheid van officiële internationale statistieken.

Alle gegevens kwamen van de OESO, en waren onderhevig aan het probleem van de gespiegelde statistieken. Ook hier oordeelde men uit strijdige gegevens steeds de meest betrouwbare te selecteren.

De bron voor de indicatoren van *regulering en heterogeniteit* is net als bij CE (2005) de Internationale Reguleringdatabank van de OESO, maar dan die over 1998, omdat die over 2003 nog niet beschikbaar was. Voor 184 datapunten uit die databank is een paarsgewijze vergelijking tussen lidstaten gemaakt. Als er op een datapunt geen verschil was, werd de score 0 toegekend. Was er wel een verschil dan werd de score 1 toegekend. De scores zijn geaggregeerd voor elk van de vijf domeinen van heterogeniteit (zie in bovenstaand graviteitsmodel). Zo werd op bilateraal niveau tot vijf indicatoren voor reguleringsheterogeniteit gekomen. De Bolkesteinrichtlijn zou overigens niet tot een eliminatie, maar tot een vermindering van de heterogeniteit leiden. Voor de

1. Zie Van der Linden (1998) voor een toepassing op de EU.

schatting van de bilaterale investeringen is het model uitgebreid met twee variabelen: *arbeidsproductiviteit* en *R&D-intensiteit*, beide in het land van herkomst. Dat is gebaseerd op het zgn. kenniskapitaalmodel van Markusen, dat de standaard aan het worden is voor de verklaring van DBI beslissingen door multinationals. Door de aard van de analyse zijn er in tegenstelling tot CE (2005) dus schattingen op bilateraal niveau gemaakt. In CE (2005) was er slechts een onderscheid tussen binnen- en buitenlandse ondernemingen. In de analyse zijn België en Luxemburg (BLEU) samen genomen, wat tot een lichte vertekening van de resultaten zou kunnen leiden.

Tabel III-2: Door het CPB geschat effect van regulering op handel en investeringen door dienstbranches

Variabele*	Bilaterale handel	Bilaterale investeringen
Regulering in het land van herkomst	Negatief significant	
Heterogeniteit: concurrentiebarrières	Negatief significant	
Heterogeniteit: handels- en investeringsbarrières	Negatief significant	Significantie verschilt per schattingsmethode (pos)
Heterogeniteit: ondoorzichtigheid van procdures	Significantie verschilt per schattingsmethode (neg)	
Regulering in het land van bestemming	Niet significant	Significantie verschilt per schattingsmethode (neg)
Heterogeniteit: overheidscontrole	Niet significant	Significantie verschilt per schattingsmethode (neg)
Heterogeniteit: administratieve barrières voor starters	Niet significant	
Determinatiecoëfficiënten (R^2)**	0,61 – 0,87	0,47 – 0,77

Bron: Kox et al. (2004).

* De heterogeniteit is een maatstaf voor de verschillen in regulering tussen paren van landen.

** Hoogst en laagst gevonden waarde, afhankelijk van de toegepaste schattingsmethode.

Voor zowel bilaterale handel als investeringen zijn meerdere schattingsmethoden toegepast, die allemaal ongeveer dezelfde resultaten leverden. De referentieperiode was 1999–2001. De coëfficiënten voor BBP en afstand hadden steeds het verwachte teken en waren significant. Voor de reguleringsgebonden variabelen geeft Tabel III-2 de resultaten. Voor bilaterale investeringen waren de meeste reguleringsindicatoren significant. Voor bilaterale handel vertonen de resultaten een gemengd beeld. Opvallend is daarbij dat de regulering in het land van bestemming niet significant is, terwijl ze dat in de schattingen van CE (2005) wel was. Bij CE (2005) was er een andere te verklaren variabele (de prijs-kostenmarge), en was de reguleringsindicator anders samengesteld. Nochtans zijn zowel bilaterale handel als prijs-kostenmarge indicatoren voor concurrentie, en wijzen reguleringsindicatoren van verschillende samenstelling vaak in dezelfde richting van sterke of matige regulering.

Op basis van de schattingsresultaten zijn simulaties van de effecten van de Bolkesteinrichtlijn op de bilaterale handel en investeringen in diensten gedaan. Door implementatie van de richtlijn zou op den duur de handel in verhandelbare diensten tussen de lidstaten (vervoersdiensten niet meegerekend) met tussen 30 en 62% kunnen toenemen. De buitenlandse kapitaalgoederenvoorraad van dienstverlenende branches, die binnen de werkingssfeer van de richtlijn zouden vallen, zou tussen 18 en 36% kunnen toenemen (zie Tabel III-3). Dat zijn ruime marges, maar komt omdat men nogal sterk rekening heeft gehouden met onzekerheden: onzekerheden in de geschatte parameters en onzekerheden in het effect van de richtlijn op de heterogeniteit. Bovendien zijn het voorzichtige schattingen. Die op de buitenlandse kapitaalgoederenvoorraad zijn bijvoorbeeld al-

leen gebaseerd op de significante variabelen. Simulatie met de niet-significante variabelen zou het effect met $\pm 13\%$ -punten versterken. Het effect op de BLEU zou beneden het gemiddelde liggen, $\pm 37\%$ voor handel en $\pm 24\%$ voor buitenlands kapitaal. Dat komt omdat de heterogeniteit met de handelspartners aanvankelijk al relatief klein was. Door dynamische effecten via o.a. het concurrentievermogen zouden de effecten op lange termijn wel kunnen versterken.

Tabel III-3: Door het CPB geschat effect van de Bolkesteinrichtlijn op handel en investeringen door branches die onder haar werkingsfeer zouden vallen

	Bilaterale handel			Buitenlands kapitaal		
	Minimum	Referentie-schatting	Maximum	Minimum	Referentie-schatting	Maximum
EU25	30%	44%	62%	18%	26%	36%
BLEU		37%			24%	
(EU25 o.b.v. niet-significante variabelen)		(+1%)			(+13%)	

Bron: Kox et al. (2004).

3. Modellen van algemeen evenwicht

De macro-economische effecten van de implementatie van de Bolkesteinrichtlijn zijn door zowel Copenhagen Economics als het Centraal Planbureau afgeleid met zelfontwikkelde internationale TAE modellen. Bij CE (2005) was dat CETM, bij De Bruijn et al. (2006) en Lejour et al. (2007) was dat WorldScan. Tussen die modellen bestaan overeenkomsten en verschillen. In dit hoofdstuk worden die besproken aan de hand van de beknopte beschrijvingen door CE (2005), De Bruijn et al. (2006) en Lejour et al. (2007). Het is in dit kader dus niet mogelijk om overeenkomsten en verschillen ten gronde te bespreken. Nochtans kunnen op basis van die drie publicaties al een aantal constatering gedaan worden, die invloed kunnen hebben op de uitkomsten van de simulaties.

3.1. Overeenkomsten tussen de modellen

Vanzelfsprekend is er in beide modellen interactie tussen product- en factormarkten. Even vanzelfsprekend wordt van iedere branche zowel de voor- als achterwaartse binding met andere branches gemodelleerd. Producenten- en consumentengedrag zijn gemodelleerd op basis van een representatieve producent en een representatieve consument. Deze kenmerken zijn basiskenmerken van algemeenevenwichtsmodellen. Behalve deze basiskenmerken is er een aantal andere overeenkomsten die van belang zijn voor de analyse.

De welvaart van de consumenten is in beide modellen niet alleen afhankelijk van de hoeveelheid geconsumeerde goederen en diensten, maar ook van de variatie. Het is voor de consumenten dus van belang dat er van een bepaald product veel varianten op de markt zijn, zowel binnen- als buitenlandse. De productie van de verhandelbare diensten is daar ook op afgestemd. Die worden geproduceerd in markten van monopolische concurrentie met toenemende schaalopbrengsten. In zulke markten is elke producent monopolist over de door hem geproduceerde variant, maar moet die wel concurreren tegen de andere varianten van het product.

Er zijn drie primaire productiefactoren: arbeid, kapitaal en kennis. Het expliciet opnemen van kennis is gebaseerd op het eerder vermelde kenniskapitaalmodel van Markusen. Belangrijk in beide modellen is dat in de diensten de factor kennis alleen ingezet wordt door buitenlandse on-

dernemingen. Het betekent niet dat in de productiefunctie van binnenlandse producenten kennis geen rol zou spelen. Het moet veeleer gezien worden als bedrijfsspecifieke kennis die een meerwaarde geeft aan het kapitaal en het product van de onderneming in het land van bestemming, ten opzichte van het lokaal aanwezige kapitaal. Als die meerwaarde er niet is dan ondervindt een producent waarschijnlijk geen prikkel om in dat land te investeren. In Lejour et al. (2007) wordt het gemodelleerd door middel van de totale factorproductiviteit (TFP), die voor buitenlandse investeerders hoger is dan voor binnenlandse producenten. CE (2005) neemt kennis op in de productiefunctie van buitenlandse investeerders, wat kan geïnterpreteerd worden als de meerwaarde van kennis ten opzichte van binnenlandse producenten.

Voorts zijn in beide modellen de handelsbarrières, en dat zijn niet-tarifaire barrières, op dezelfde manier gemodelleerd. Dat gebeurt door middel van de eerder besproken tariefequivalenten, een hypothetische heffing op de grensoverschrijdende levering van diensten. Ten slotte, en dat is misschien van minder belang voor de analyse, is arbeid niet mobiel tussen de lidstaten.

Samengevat:

- Het consumentensurplus is afhankelijk van variatie;
- Verhandelbare diensten worden geproduceerd onder monopolische concurrentie;
- De primaire factor ‘kennis’ wordt alleen ingezet door buitenlandse producenten;
- Handelsbarrières zijn gemodelleerd door middel van ‘tariefequivalenten’;
- Arbeid is niet mobiel tussen landen.

3.2. Verschillen tussen de modellen

Zoals aangegeven zijn er ook verschillen tussen de modellen, waarvan sommige invloed kunnen hebben op de uitkomsten van de simulaties. En dan zijn er nog kenmerken waarvan niet aangegeven kan worden of er overeenkomsten of verschillen zijn. Dat komt omdat die maar bij de bespreking van één van de modellen expliciet vermeld worden. Ook die worden in deze paragraaf opgesomd. De verschillen worden samengevat in Tabel III-4.

Een aantal verschillen zit in de micro-economische veronderstellingen. De kapitaalgoederenvoorraad is in CETM exogeen, terwijl ze in WorldScan endogeen is. Dat laatste betekent overigens niet dat ze beïnvloed wordt door de simulaties van de Bolkesteinrichtlijn, maar dat ze in het basisscenario afhankelijk is van economische groei en demografische factoren. Wel verandert ze in de simulaties door herallocatie tussen de lidstaten, en zorgt alleen kapitaal van buiten de EU voor een nettotoename. In beide modellen is er kapitaalmobiliteit tussen landen, maar in WorldScan is die onvolledig. Verder zijn er in CETM in de goederenmarkten volledige mededinging en constante schaalopbrengsten. In WorldScan zijn er in alle markten onvolledige mededinging en toenemende schaalopbrengsten. Ten slotte is in CETM het aanbod van arbeid endogeen, terwijl dat in WorldScan exogeen is.

Tabel III-4: Enkele verschillen tussen de modellen CETM en WorldScan

Kenmerken	CETM	WorldScan
Internationale kapitaalmobiliteit:	Volledig	Onvolledig
Goederenmarkten:	Volledige mededinging	Onvolledige mededinging
Kapitaalgoederen:	Exogeen	Endogeen
Arbidsaanbod:	Endogeen	Exogeen
Classificatie: landen:	25 lidstaten uit de EU25, rest van de wereld	19 lidstaten uit de EU25, 4 restgroepen
Classificatie: branches:	Totaal 7 branches: 4 dienstenbranches uit de werkingssfeer van de richtlijn, 2 andere dienstenbranches, rest van de economie	Totaal 9 branches: 1 dienstenbranche gebaseerd op de richtlijn, 2 andere dienstenbranches, 4 industriële branches, landbouw, energie

Bronnen: CE (2005), De Bruijn et al. (2006), Lejour et al. (2007).

Andere verschillen zitten in de classificatie van landen en branches. Beide modellen onderscheiden de *lidstaten* van de EU25 en een restgroep. In CETM zijn er 26 regio's: de 25 lidstaten en de rest van de wereld. In WorldScan zijn er 23 regio's: 19 van de lidstaten van de EU25 en 4 restcategorieën. Net als in Kox et al. (2004) zijn België en Luxemburg samengeteld. Bijlage 1 laat zien dat het gewicht van België daarin rond 90% ligt. Daardoor is de kans op vertekening van de resultaten niet groot. De restcategorieën zijn overig EU, de USA, overig OESO en niet-OESO. Ook voor wat de *branche*classificaties betreft zijn er verschillen. In CETM zijn er 7 branches, en die zijn volledig afgestemd op de analyse. Van de 7 zijn er 4 waarop de Dienstenrichtlijn van toepassing is (handel, bouw, zakelijke diensten, professionele diensten), en verder andere diensten, overheidsdiensten en de rest van de economie. In WorldScan zijn 9 branches, maar die zijn niet speciaal afgestemd op de analyse van de Dienstenrichtlijn. Dat zijn landbouw, energie, 4 industriële branches en 3 dienstenbranches. Op één van die drie is de richtlijn van toepassing, nl. overige verhandelbare diensten.

Bij de bespreking van CETM wordt het volgende nog expliciet vermeld (CE, 2005):

- Het model is speciaal ontwikkeld voor dergelijke analyses: effecten van o.a. handelsbarrières, prijshervorming en marktintegratie op de economische activiteit;
- De wereldmarktprijzen zijn constant;
- Op de arbeids- en kapitaalmarkten is volledige mededinging;
- Kostenfuncties zijn van het type Cobb-Douglas;
- Andere exogene variabelen in het model: investeringen, overheidssector, betalingsbalans;
- Andere endogene variabelen in het model: wisselkoers, economische rent als gevolg van barrières.

Bij de bespreking van WorldScan wordt het volgende nog expliciet vermeld (De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007):

- De simulaties lopen over een tijdpad van 2001 t/m 2040;
- Er is geen substitutie tussen intermediaire en primaire productiefactoren;
- Er is wel substitutie tussen intermediaire factoren onderling en tussen primaire factoren onderling;
- De prijs van kapitaal is endogeen.

4. Macro-economische effecten

Door zowel Copenhagen Economics als het Centraal Planbureau zijn de maatregelen die voortvloeien uit de richtlijn vertaald naar een verandering van de tariefequivalenten. Die veranderde tariefequivalenten zijn gebruikt als exogene verandering in het algemeenevenwichtsmodel. Daarbij zijn geen punt- maar intervallschattingen gemaakt, en zijn het relatief conservatieve schattingen geworden. Met de intervallschattingen gaf men aan dat er toch een belangrijke onzekerheid rond de effecten ligt. De conservatieve schattingen impliceren dat de berekende effecten eerder aan de lage kant liggen, en in werkelijkheid dus eerder hoger dan lager kunnen uitvallen. Voor zowel de EU25 als België mag zo een positief effect op het BBP verwacht worden van tussen 0,5 en 1,5%, en op de werkgelegenheid van 0,3%. Dat is weinig, maar er moet rekening mee gehouden worden dat de buitenlandse handel in diensten van nature relatief klein is ten opzichte van de toegevoegde waarde van diensten, en ten opzichte van de handel in goederen. Voor de DBI geldt dat ook, maar in mindere mate.

4.1. Elementaire mechanismen

Het beginpunt van de simulatie ligt bij een vermindering van de handels- en investeringsbarrières. CE (2005) maakte daarbij onderscheid tussen concurrentiebeperkende en kostenverhogende barrières (zie Hoofdstuk 2.1).

- Concurrentiebeperkende barrières leiden tot een suboptimale allocatie van productiemiddelen. Ze gaan gepaard met relatief hoge prijzen en lage productie. De winst van de producenten is in dat geval aanzienlijk hoger dan ze zonder de barrières geweest zou zijn, en gaat ten koste van de welvaart van de consumenten. Ze is door CE (2005) gerepresenteerd als een opslag boven de kosten. Wegnemen van de barrières leidt dus tot lagere prijzen en hogere productie.
- Kostenverhogende barrières zorgen voor een toename van de benodigde productiemiddelen. Men moet als het ware extra arbeid inzetten om de barrière te overwinnen. Dat gaat ten koste van de productiviteit. Door het wegnemen van de barrières komt er arbeid vrij. Men kan dan met minder inzet van productiemiddelen hetzelfde produceren, of de vrijgekomen arbeid gebruiken om méér te produceren. In beide gevallen is er een toename van de productiviteit.

De Bruijn et al. (2006) zagen drie gevolgen van het afnemen van niet-tarifaire handelsbarrières.

- Ten eerste veranderen de relatieve prijzen van de verhandelde producten. Dat leidt tot veranderingen in de vraagstructuur en verschuiving van internationale handelsstromen. Zoals gemeld verbetert daardoor de allocatie, en dus een groei van productie en welvaart.
- Ten tweede verbetert de ruilvoet. Het prijsniveau van geïmporteerde producten neemt af ten opzichte van het prijsniveau van geëxporteerde producten omdat de wig tussen beide verkleint. Men kan dus voor een gegeven exportproductie meer producten in het buitenland kopen. Dat heeft een positief effect op de welvaart via een toegenomen consumptie.
- Ten derde vervallen de kosten van het voldoen aan bepaalde formaliteiten, waar geen inkomen tegenover stond. Dat leidt tot het vrijkomen van productiemiddelen zoals al gemeld bij de kostenverhogende barrières.

Lejour et al. (2007) vulden dat aan met de mechanismen van het verminderen van barrières op DBI. Zij representeerden dat met een heffing op de kapitaalopbrengsten. Afname van de heffing

impliceert een hoger rendement op kapitaal. Daardoor zal in het betreffende land het aanbod van kapitaal toenemen.

4.2. Afleiding van de exogene verandering

Zoals eerder gemeld (Hoofdstuk 2.1) bestaat de IMRIS databank van CE (2005) uit 193 datapunten. De regulieringsheterogeniteit van Kox et al. (2004) is gebaseerd op een selectie van 184 datapunten uit de Internationale Reguleringsdatabank van de OESO. Voor de simulatie hebben alle datapunten de score gekregen die ze op basis van de Bolkesteinrichtlijn zouden krijgen, en is de aggregatie naar de indicatoren opnieuw gemaakt.

Met het resultaat daarvan is door CE (2005) het effect op de tariefequivalenten afgeleid (zie Tabel III-5). Men was echter niet expliciet over hoe dat gebeurde. De volgende vaststellingen werden gedaan.

- Voor buitenlandse ondernemers zijn de barrières hoger dan voor binnenlandse ondernemers.
- Het verschil voor binnen- en buitenlandse ondernemers is het sterkst in de professionele diensten, waar de regulering zowieso veruit het sterkst is.
- De Bolkesteinrichtlijn gaat tot een sterke afname van de tariefequivalenten leiden, in sommige gevallen met meer dan 80% (zie Hoofdstuk 4.3 voor het verschil tussen het directe en het uitgebreide scenario).
- De tariefequivalenten in België nemen vanzelfsprekend ook af, maar zijn en blijven hoger dan het EU gemiddelde.

Tabel III-5: Schatting van het effect van de Bolkesteinrichtlijn op de tariefequivalenten (TE) in CETM

	Groot- en detailhandel		Zakelijke Diensten		Professionele diensten	
	Binnenlands	Buitenlands	Binnenlands	Buitenlands	Binnenlands	Buitenlands
Geschatte TE in 2004 (EU25)	3,3%	4,3%	1,5%	1,6%	14,8%	22,8%
Idem voor België	4,2%	5,3%	2,2%	2,6%	19,2%	27,2%
TE na het directe scenario* (EU25)	0,8%	1,5%	1,2%	0,9%	3,2%	8,1%
Idem voor België	1,2%	1,9%	1,8%	1,2%	5,7%	12,6%
TE na het uitgebreide scenario* (EU25)	0,8%	0,6%	1,2%	0,4%	3,2%	2,7%
Idem voor België	1,2%	0,9%	1,8%	0,7%	5,7%	4,3%

Bron: CE(2005).

* Zie Hoofdstuk 4.3 voor het verschil tussen beide scenario's.

Opmerking: In de analyse van CETM worden apart 'cost-creating' en 'rent-creating' barrières onderscheiden. Hier zijn die bij elkaar opgeteld. De TE zijn voor binnen- en buitenlandse ondernemers apart berekend.

De Bruijn et al. (2006) en Lejour et al. (2007) schreven uitvoeriger dan CE (2005) over hun afleiding van de tariefequivalenten. In Hoofdstuk 2.2 was al aangegeven dat als gevolg van de richtlijn de intra-EU-handel en investeringen in diensten met 30-62% resp. 18-36% zouden kunnen toenemen. Men heeft in WorldScan de parameters van de tariefequivalenten zodanig gecalibreerd dat tussen de lidstaten daadwerkelijk die effecten op handel en investeringen gingen optreden. Het resultaat daarvan staat in Tabel III-6, met de aantekening dat Lejour et al. (2007) in hun publicatie alleen het effect van het lage scenario gegeven hebben. Via gunstige effecten van de aldus verlaagde tariefequivalenten op de kostprijs van kapitaal, de vraag naar diensten, de ruilvoet en de allocatieve efficiëntie zou dan de economie gestimuleerd worden.

Tabel III-6: Geschatte afname van niet-tarifaire barrières a.g.v. een vermindering van de regulingsheterogeniteit

	Het effect op handel in diensten is ...		Het effect op buitenlands kapitaal is ...	
	... laag (+30%)	... hoog (+62%)	... laag (+18%)	... hoog (+36%)
EU*	13,1%	22,7%	12,6%	-
BLEU	10,8%	18,9%	10,2%	-

Bronnen: De Bruijn et al. (2006), Lejour et al. (2007).

* Ongewogen gemiddelde van 20 lidstaten.

Opmerking: De tabel wordt als volgt gelezen. Als voor alle lidstaten het tariefequivalent gemiddeld 13,1% verlaagd wordt ten opzichte van het basisscenario, dan leidt dat tot een toename van de bilaterale handel in diensten met 30%. In de simulatie bedraagt de verlaging voor de BLEU 10,8%.

4.3. Conservatieve simulatie en betrouwbaarheidsintervallen

Beide instituten legden er in hun rapporten een nadruk op dat het toch vooral gaat om *voorzichtige* schattingen van de effecten van de Bolkesteinrichtlijn. Er zijn veel onzekerheden verbonden aan de implementatie en de gevolgen daarvan, en men had kennelijk geen behoefte om met sensationele economische voordelen van de richtlijn uit te pakken. Veeleer gaf men liever een ondergrens van het effect aan, en die dan nog eens omgeven door een ruim betrouwbaarheidsinterval.

CE (2005) rekende een ‘direct’ en een ‘uitgebreid’ scenario door. In het directe scenario zijn de IMRIS scores voor buitenlandse dienstverleners anders gewogen dan voor binnenlandse, omdat er voor buitenlandse ondernemers meer de facto barrières blijven bestaan dan voor binnenlandse. Gevolg daarvan is dat na de implementatie van de richtlijn de IMRIS indicator voor buitenlandse dienstverleners hoger is dan voor binnenlandse. In het uitgebreide scenario is de indicator voor buitenlandse ondernemers wel verlaagd tot het niveau van de binnenlandse ondernemers. Er is dan geen verschil meer in de facto belemmeringen. Het uitgebreide scenario kan geïnterpreteerd worden als een langetermijnsenario, of als een scenario waarin overgebleven regulering tussen de lidstaten helemaal geharmoniseerd is.

De simulatie van CE (2005) is gebaseerd op de branches waarvoor een econometrische schatting is gemaakt. Dat zijn de groot- en detailhandel, zakelijke diensten en professionele diensten (zie Hoofdstuk 2.1). Maar de Bolkesteinrichtlijn heeft op meer branches betrekking (zie Deel I). In termen van toegevoegde waarde vertegenwoordigen die drie branches daar ongeveer tweederde van. Ook de simulatie beperkte zich tot dat deel en mag dus als een onderschatting beschouwd worden.

Door het Centraal Planbureau (De Bruijn et al., 2006) wordt ronduit gesteld dat, als gevolg van onzekerheden en partiële effecten, de vertaling van de Bolkesteinrichtlijn naar de 184 datapunten niet op een eenduidige manier gedaan kon worden. Zo kwam men tot een sterk en een zwak effect op de heterogeniteit. Bovendien hielden Kox et al. (2004) rekening met de statistische onzekerheid rond hun parameters. En zo kwam men tot ruime betrouwbaarheidsintervallen voor de effecten op handel en investeringen. Daarvan lagen de bovengrenzen (62 resp. 36%) twee keer zo hoog als de ondergrenzen (30 resp. 18%).

In de macro-economische simulatie van De Bruijn et al. (2006, effect via handel in diensten) wordt een aantal effecten niet berekend:

- WorldScan kan geen berekening maken van het tijdelijk in het buitenland detacheren van medewerkers.

- Ook wordt geen berekening gemaakt van mogelijke dynamische effecten op innovatie en productiviteit.
- Men maakt geen berekening van de eenmalige kosten van implementatie. In elke lidstaat moet een diagnose gemaakt worden van welke wetten aangepast moeten worden en moeten die wetten daadwerkelijk aangepast worden. Dat impliceert dat er eenmalige kosten van implementatie zijn.
- Ten slotte wordt geen berekening gemaakt van de herallocatie van productiemiddelen tussen sectoren. Concreet betekent dat dat er transitiekosten zijn omdat er ondernemers zijn die hun activiteit moeten stoppen en er nieuwe ondernemers zijn die toetreden op de markt.

De twee eerste effecten werken positief op de economie, de twee laatste negatief.

In de macro-economische simulatie van Lejour et al. (2006, effect via DBI in diensten) worden vier scenario's berekend. Zij gingen daarbij uit van het door Kox et al. (2004) afgeleide betrouwbaarheidsinterval van 18-36%, en stilerden dat tot 20-35%:

- Effecten van een toename van de DBI met 20%;
- Effecten van een toename van de DBI met 35%;
- Effecten van toename met 35%, maar waarin de lidstaten geen voordeel haalden uit de tariefequivalenten;
- Effecten van toename met 20%, maar met een bijdrage van het buitenlands kapitaal aan de binnenlandse productiviteit.

Bij het vierde scenario maakten Lejour et al. (2006) wel de bedenking dat de productiviteitsparameter in de productiefunctie betrekkelijk arbitrair is. Daardoor zijn de effecten slechts indicatief. Wel laten ze zien dat effecten via toenemende productiviteit best sterk kunnen zijn.

4.4. Effecten op de economische activiteit

Gegeven de simulaties op de indicatoren voor regulering; gegeven structuur en calibratie van de TAE modellen; en gegeven de ingebouwde economische en statistische onzekerheden, mocht van de Bolkesteinrichtlijn een positief effect op de welvaart tussen 0,5 en 1,5% verwacht worden. Voor het Centraal Planbureau is dat een effect op lange termijn, dat aan het einde van hun tijdpad in 2040 bereikt wordt. Copenhagen Economics vermeldt geen tijdpad, maar omdat het een TAE analyse is mag er bij hen ook vanuit gegaan worden dat het een langetermijnevenwicht is. Overigens komt het voor dat in TAE analyses het grootste deel van het effect al op relatief korte tijd bereikt wordt, maar geen van beide instituten geven inzicht in het tijdpad van hun analyse. Het effect is eerder een voorzichtige dan een opportunistische schatting. De drie studies hanteren daarbij wel elk een ander begrip van welvaart.

- In CE (2005) is het gemeten in termen van 'comprehensive consumption', waar men overigens geen definitie van geeft. De vermindering van de regulering die het gevolg is van de Bolkesteinrichtlijn zou tot een toename met ongeveer 0,6% leiden (zie Tabel III-7). In België zou het effect iets minder sterk zijn als het EU-gemiddelde.
- Door De Bruijn et al. (2006) is het gemeten in termen van BBP. De vermindering van de reguleringsheterogeniteit die het gevolg is van de Bolkesteinrichtlijn zou via de handel in diensten in 2040 tot een toename tussen ongeveer 0,3 en 0,7% geleid hebben. In de BLEU zou het effect iets minder sterk zijn dan het EU-gemiddelde.

- Door Lejour et al. (2007) is het gemeten in termen van BBP en nationaal inkomen (NI). Tabel III-7 geeft het effect in termen van BBP. Het kan dan opgeteld worden bij de effecten van De Bruijn et al. (2006) om zo het totaal effect van de CPB studie te krijgen. Het effect in termen van NI is echter relevanter. Daarin wordt rekening gehouden met de kapitaalopbrengsten van de investeringen in het buitenland. De effecten op het NI van de EU zouden in 2040 tussen ongeveer 0,0 en 0,8% liggen. In de BLEU zouden ze aanmerkelijk hoger zijn, tussen 0,3 en 2,0%. Het effect op het BBP is enkele tienden %-punten lager (zie Tabel III-7).

Het opgetelde effect van beide CPB studies bedraagt voor de EU tussen 0,4 en 1,5% van het BBP, en voor de BLEU tussen 0,2 en 2,4%. Inderdaad is er in het lage scenario voor de BLEU een licht negatief effect op het BBP van -0,1%, vanwege de substitutie van dienstexport door kapitaalexport.

Tabel III-7: Macro-economische simulatie van de Bolkesteinrichtlijn

	Copenhagen Economics		Centraal Planbureau*					
	Directe scenario	Uitgebreide scenario	Totaal		w.v. via handel		w.v. via DBI	
			Min	Max	Min	Max	Min	Max
Welvaart EU25**	0,6%	0,7%	0,4%	1,5%	0,3%	0,7%	0,1%	0,8%
Idem België/BLEU***	0,5%	0,6%	0,2%	2,4%	0,3%	0,6%	-0,1%	1,8%
Consumptie EU25					0,5%	1,2%		
Idem BLEU					1,0%	2,1%		
Export EU25					1,7%	3,6%	0,0%	
Idem BLEU					1,6%	3,1%	-0,6%	
Werkgelegenheid EU25	0,3%	0,3%						
Idem België	0,3%	0,3%						
Reële lonen EU25	0,4%	0,4%			0,6%	1,3%		
Idem België/BLEU***	0,3%	0,3%			1,1%	2,2%		

Bronnen: CE (2005), De Bruijn et al. (2006), Lejour et al. (2007).

* Simulaties voor het jaar 2040.

** Copenhagen Economics hanteert het begrip 'comprehensive consumption'; de door het Centraal Planbureau berekende effecten zijn gemeten in termen van BBP.

*** België bij Copenhagen Economics; BLEU bij het Centraal Planbureau.

Wat effecten op andere economische grootheden betreft, vonden De Bruijn et al. (2006) een relatief sterk effect op consumptie, export en reële lonen. Lejour et al. (2007) vonden een zwak en voor sommige landen zelfs negatief effect op de export. Zoals gemeld zou dat het gevolg zijn van de substitutie door kapitaalexport. Het relatief sterke effect op de reële lonen is het gevolg van de veronderstelling van exogeen arbeidsaanbod (zie Tabel III-4). Een toename van het reëel arbeidsinkomen vertaalt zich daardoor volledig in een toename van reële lonen. Effecten op werkgelegenheid blijven beperkt tot de verdeling van werkgelegenheid tussen branches bij gelijkblijvende totale werkgelegenheid.

CE (2005) gaf geen effect op de totale export, maar wel op de export en buitenlandse investeringen van een aantal dienstenbranches. Voor de onderzochte branches staan die in Tabel III-8. De effecten voor België zouden sterker zijn dan voor het EU-gemiddelde. Daar wordt de volgende algemene verklaring voor gegeven.² Het effect op de export hangt af van de prijzen, en het effect

2. Het rapport bespreekt geen resultaten voor individuele lidstaten.

op de prijzen is sterker naarmate de deregulering sterker is. Uit Tabel III-5 kan afgeleid worden dat de vermindering van de tariefequivalenten in België sterker is dan het EU25-gemiddelde. Daardoor is het effect op de export ook sterker dan het EU25-gemiddelde. In het uitgebreide scenario lijkt er ten opzichte van het directe scenario een substitutie tussen handel en DBI door de dienstenbranches waarneembaar. Ten slotte vond CE (2005) een bescheiden positief effect op werkgelegenheid en reële lonen. Voor de hele EU25 zou het om een toename met ± 600.000 arbeidsplaatsen gaan, waarvan ± 12.500 in België. Het werkgelegenheidseffect van 0,3% is lager is dan het welvaartseffect van $\pm 0,6\%$ (zie Tabel III-7). Dat lijkt wat in tegenspraak met de suggestie van CEC (2004a, zie Hoofdstuk 1.1), dat vanwege het arbeidsintensieve karakter van de dienstenbranches de werkgelegenheid relatief sterk zou kunnen profiteren.

Tabel III-8: Effect op de buitenlandse activiteit van de door CE onderzochte branches

	Groot- en detailhandel		Zakelijke diensten		Professionele diensten	
	Directe scenario	Uitgebreide scenario	Directe scenario	Uitgebreide scenario	Directe scenario	Uitgebreide Scenario
Effect op intra-EU export in diensten (EU25)	3,2%	3,1%	1,0%	1,1%	9,4%	8,5%
Idem België	4,6%	4,1%	1,1%	0,9%	18,2%	13,6%
Effect op commerciële aanwezigheid (EU25)*	1,3%	4,6%	2,5%	4,5%	2,7%	25,5%

Bron: CE(2005).

* Commerciële aanwezigheid is gedefinieerd als het aandeel van buitenlandse investeerders in de productiewaarde van de branche.

Over het algemeen lagen bij CE (2005) de effecten van de directe en uitgebreide scenario's relatief dicht bij elkaar. Met een reeks gevoeligheidsanalyses kwam men tot een ruimer betrouwbaarheidsinterval. Op brancheniveau zou de richtlijn tot een lagere economische rent in de geanalyseerde branches leiden, maar zou dat wel worden gecompenseerd door de grotere efficiëntie in de rest van de economie. Voor wat de werkgelegenheid betreft werd er voor de EU25 een positief effect in de dienstenbranches verwacht, maar een licht negatief effect ($-0,1\%$) in de primaire en secundaire sector.

De effecten van het Centraal Planbureau worden pas op de lange termijn gerealiseerd, in 2040. Dat lijkt dus weinig relevantie te hebben voor de jaren die direct op de implementatie volgen. In TAE modellen wordt het belangrijkste deel van het effect doorgaans echter al op relatief korte termijn gerealiseerd, en is het langetermijneffect een evenwichtseffect. Voor de CPB studies mag gesteld worden dat de belangrijkste effecten al na zo'n vijf jaar bereikt zijn.

Op het niveau van de lidstaat constateerden De Bruijn et al.(2006) dat de Bolkesteinrichtlijn tot een sterkere specialisatie zou leiden. In de nieuwe lidstaten zou vooral de industriële productie profiteren. Maar ook de hoge initiële reguleringsheterogeniteit zou in die landen een rol spelen in het sterke effect. Onder de oude lidstaten werden de gunstigste effecten gevonden in enkele landen die al in diensten gespecialiseerd waren, waaronder de BLEU. Bij wijze van gevoeligheidsanalyse is de veronderstelling van monopolische concurrentie met schaalvoordelen vervangen door volledige mededinging zonder schaalvoordelen. De effecten waren volgens verwachting iets minder sterk, maar wel in dezelfde grootte-orde.

5. Conclusie

Kort na de lancering van het ontwerp van de richtlijn hebben Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau berekend dat de implementatie ervan op den duur zou kunnen leiden tot een positief effect op het BBP in de grootte-orde van 0,5 tot 1,5% en van de werkgelegenheid in de grootte-orde van 0,3%. Dat laatste komt neer op ± 600.000 arbeidsplaatsen in de EU. Voor België komt Copenhagen Economics tot een iets lager effect. Het Centraal Planbureau komt voor België tot een ruimer betrouwbaarheidsinterval (0,2 tot 2,4%). Het werkgelegenheidseffect in België zou ± 12.500 kunnen zijn.

Hoewel deze effecten reëel lijken, moet toch gewezen worden op het rudimentaire karakter. De resultaten zijn mede het gevolg van de kenmerken en structuur van de gebruikte modellen, en de manier waarop de maatregelen uit de Dienstenrichtlijn omgezet zijn naar kwantitatieve input voor de berekening. Hierin is cruciaal dat de resultaten berekend werden met modellen van toegepast algemeen evenwicht (TAE). Die geven meestal maar een beperkt inzicht in de transitie-effecten van de aanpassing. Ook zijn het vooral macro-economische resultaten, en die geven onvoldoende inzicht in welke branches vooral door de richtlijn beïnvloed worden, en de micro-economische effecten in die branches. Om aan dat gemis tegemoet te komen zijn in het kader van deze studie enkele analyses op bedrijfstakniveau gedaan. In de Delen V en VI wordt daarvan verslag gelegd. Ten slotte geldt dat, hoewel de Europese Commissie moet waken over een correcte toepassing van de richtlijn in alle landen, de werkelijke omzettingsmodaliteiten op het niveau van de verschillende lidstaten een bijkomende bron van onzekerheid omtrent de economische impact vormen.

IV. Actualisering van de macro-economische effecten

Anno 2009 is er inmiddels een goedgekeurde Dienstenrichtlijn, maar zijn er wel enkele dingen veranderd die gevolgen kunnen hebben voor de geschatte welvaartswinst. Ten eerste is de goedgekeurde richtlijn minder vergaand dan de in 2004 voorgestelde (zie Deel I). Als belangrijkste is het zgn. 'land-van-oorsprongbeginsel' afgezwakt. Volgens dat beginsel zou een producent die in een andere lidstaat een dienst verleent in principe alleen aan de regelgeving van zijn eigen land gebonden zijn. Het oogste veel kritiek, maar het afzwakken betekende toch een belangrijke stap terug in de realisatie van de interne markt. Daarnaast is de goedgekeurde richtlijn van toepassing op minder diensten dan in de voorstellen het geval was. De belangrijkste van de afgevalen verhandelbare diensten zijn de medische en sociale dienstverlening. Ten tweede kunnen lidstaten gedurende de afgelopen vijf jaar hun regelgeving aangepast hebben waardoor de uitgangssituatie voor het effect op de welvaart veranderd is. Als bijvoorbeeld al een aantal hervormingen gerealiseerd is kan het netto economisch effect nu kleiner zijn dan in beide in het vorige deel besproken studies berekend. Met beide elementen van verandering wordt in dit deel rekening gehouden. Idealiter zou de actuele situatie nog een keer kunnen worden doorgerekend met de TAE modellen. In het kader van deze studie was dat echter niet haalbaar, en is op basis van bestaande kennis een verkenning gemaakt.

Zoals gemeld mag op basis van de studies van Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau uitgegaan worden van een positief effect op de Europese economie tussen 0,4 en 1,5%. Voor België is de marge ruimer en werd gekomen tot een effect op het BBP tussen 0,2 en 2,4% (zie Deel III). Beide studies zijn gebaseerd op de uitgangssituatie van rond 2003. Sindsdien is, zoals al gemeld, een aantal omstandigheden veranderd, wat invloed kan hebben op het economisch effect van de richtlijn. Ten eerste is de definitieve Dienstenrichtlijn minder vergaand dan de voorgestelde, van welke laatste beide studies zijn uitgegaan. Ten tweede zijn in de Belgische wetgeving enkele initiatieven genomen die al in de geest van de Dienstenrichtlijn staan. Anno 2009 kan daardoor het potentiële effect minder zijn dan in 2003 het geval was, want een deel van dat laatste effect kan al gerealiseerd zijn tijdens de afgelopen zes jaar.

1. Diensten- t.o.v. Bolkesteinrichtlijn

In Deel I is een korte bespreking van de Bolkesteinrichtlijn gegeven, en van hoe die aangepast is om tot de definitieve Dienstenrichtlijn te komen. Ten eerste is het land-van-oorsprongbeginsel afgezwakt tot het beginsel van de vrijheid van dienstverlening. Alle ondernemers uit branches die onder de richtlijn vallen mogen onbelemmerd hun diensten in andere lidstaten aanbieden, maar zijn daarbij wel gebonden aan de wetgeving van de lidstaat waar de dienst geleverd wordt. Volgens de Bolkesteinrichtlijn zou men gebonden blijven aan de wetgeving van de eigen lidstaat, wat belangrijke schaalvoordelen in het grensoverschrijdend dienstenaanbod had kunnen opleveren (Kox et al., 2004). Ten tweede is de strekking van de richtlijn verkleind doordat enkele dienstbranches buiten de werkingssfeer van de definitieve richtlijn zijn gehouden. In deze paragraaf wordt besproken welke invloed beide aanpassingen zouden kunnen hebben op de economische effecten die in de studies berekend zijn.

Op de uitkomsten van CE (2005) wordt geen effect verwacht van de verminderde strekking, maar wel van het vervallen van het land-van-oorsprongbeginsel. De Bruijn et al. (2006) hadden al een berekening gemaakt van een eventueel vervallen van het land-van-oorsprongbeginsel. Die

wordt in dit hoofdstuk overgenomen. Zij hebben dat niet gedaan voor een verminderde strekking, maar dat effect zal waarschijnlijk zeer klein zijn. Tabel IV-1 geeft een overzicht.

Tabel IV-1: Analyse van de economische effecten van de definitieve Dienstrichtlijn t.o.v. de Bolkesteinrichtlijn

Verschillen tussen ontwerp en definitieve richtlijn	Analyse o.b.v. Copenhagen Economics	Analyse o.b.v. Centraal Planbureau
Afzwakking van het land-van-oorsprongbeginsel:	Te beredeneren in deze studie	Door het CPB zelf al berekend
Uitsluiting van enkele dienstenbranches:	Geen effect op de uitkomsten	Waarschijnlijk een zeer klein effect

Bronnen: CE (2005), De Bruijn et al. (2006).

1.1. Redenering o.b.v. de studie van Copenhagen Economics

De analyse van CE (2005) dekte maar een deel van de werkingssfeer van de richtlijn: groot- en detailhandel (NACE 50-52), zakelijke dienstverlening (NACE 70-73) en professionele dienstverlening (NACE 74). De in de definitieve richtlijn uitgesloten dienstverlening (hoofdzakelijk voorkomend in NACE 85 en 92) viel dus al buiten de analyse, waardoor er geen invloed is op de berekende economische effecten. In theorie kan het feitelijk effect minder ver boven het berekend effect liggen, waarvan CE (2005) beredeneerde dat het veeleer een onderschatting was. In de praktijk zal dat echter nauwelijks het geval zijn. Zoals in Hoofdstuk 1.2 hieronder ook toegelicht wordt, spelen medische en sociale dienstverlening nauwelijks een rol in internationale handel en investeringen.

Voor de analyse van het afzwakken van het land-van-oorsprongbeginsel zou idealiter met CETM het economisch effect herberekend moeten worden op basis van aangepaste IMRIS indicatoren. In het kader van deze studie is dat echter niet aan de orde. Daarom wordt er een verkenning gemaakt aan de hand van informatie die in het rapport van CE (2005) gepubliceerd is. De IMRIS indicatoren zijn opgebouwd uit 38 subcategorieën. Op het eerste gezicht lijkt het land-van-oorsprongbeginsel invloed te hebben op 11 daarvan (29%), en die dekken 43 van de 193 datapunten (22%). Er moet wel rekening mee gehouden worden dat het moeilijk is om te beoordelen of een bepaalde subcategorie wel of niet door het beginsel beïnvloed wordt. Dat komt omdat er een spanningsveld lijkt te bestaan tussen vrije toelating en toepassing van de eigen wetgeving. Iedere toepassing van de eigen wetgeving betekent tenslotte dat men aan iets moet voldoen en dus en stukje minder vrij is om toe te treden.

Op basis van het bovenstaande wordt verondersteld dat het afzwakken van het land-van-oorsprongbeginsel betrekking heeft op 25% van de informatie die voor de samenstelling van de IMRIS indicator gebruikt wordt. Met andere woorden, 25% van de oorspronkelijke indicator wordt niet meer beïnvloed door de definitieve richtlijn. In Tabel IV-2 wordt ervan uitgegaan dat er een lineair verband is tussen de IMRIS indicatoren en de tariefequivalenten. Bij wijze van inschatting worden daar de tariefequivalenten, zoals die na implementatie van de Bolkesteinrichtlijn zouden zijn, opgehoogd met 25% van de oorspronkelijke equivalenten. Die aanpassing wordt alleen gedaan voor de buitenlandse producenten, op de binnenlandse producenten is er geen effect.

Tabel IV-2: Tariefequivalenten (TE) na afzwakking van het land-van-oorsprongbeginsel

	Groot- en detailhandel		Zakelijke diensten		Professionele diensten	
	Directe scenario	Uitgebreide scenario	Directe scenario	Uitgebreide scenario	Directe scenario	Uitgebreide scenario
Afleiding voor België:						
Oorspronkelijke TE (a)		0,053		0,026		0,272
Waarvan niet beïnvloed (b = 0.25*a)		0,013		0,006		0,068
TE onder Bolkesteinrichtlijn (c)	0,019	0,009	0,012	0,007	0,126	0,043
TE onder Dienstenrichtlijn (d = b+c)	0,032	0,022	0,018	0,013	0,194	0,111
Afname TE onder Bolkesteinrichtlijn (e = (a-c)/a)	64%	83%	54%	73%	54%	84%
Afname TE onder Dienstenrichtlijn (f = (a-d)/a)	39%	58%	29%	48%	29%	59%
Verminderde afname België (g = f/e)	61%	70%	54%	66%	53%	70%
Idem EU25	62%	71%	43%	67%	61%	72%

Bron: FPB o.b.v. CE(2005).

Bij wijze van voorbeeld, in het directe scenario van CE (2005) zou de Bolkesteinrichtlijn voor de groot- en detailhandel de tariefequivalent doen afnemen met 64%. Na het afzwakken van het land-van-oorsprongbeginsel zou die afname beperkt kunnen blijven tot 39%. Van de potentiële afname wordt dan maar $39/64 = 61\%$ gerealiseerd. Voor de drie branches, en rekening houdend met de marge tussen het directe en uitgebreide scenario, zou door het afzwakken van het land-van-oorsprongbeginsel maar 50-70% van het potentiële effect bereikt kunnen worden, zie Rij (g) in de tabel.

1.2. Redenering o.b.v. de studie van het Centraal Planbureau

Aangezien het land-van-oorsprongbeginsel ter discussie stond, is door De Bruijn et al. (2006) een gevoeligheidsanalyse gedaan van het wegvallen ervan. Na herberekening van de heterogeniteitsindex kwamen zij tot toenames van de intra-EU-handel in diensten met 20-40%, in plaats van de 30-62% van Kox et al. (2004). Zoals gemeld is het in de definitieve richtlijn niet tot een 'vervallen' maar tot een 'afzwakken' gekomen. Volgens CPB (2007) komt het effect van dat afzwakken dicht in de buurt van het gesimuleerde effect van het vervallen. Zonder land-van-oorsprongbeginsel zouden de effecten dus tot een derde minder kunnen zijn.

Hoewel De Bruijn et al. (2006) ook melding maakten van een mogelijke verkleining van de werkingssfeer, hebben ze die niet in een gevoeligheidsanalyse opgenomen. Dat lijkt ook gerechtvaardigd gezien de kleine rol die de uitgesloten diensten in de internationale handel en investeringen spelen. Dat kan opgemaakt worden uit de eerder besproken Tabellen II-2 en II-4. Weliswaar gaan die tabellen over de bestaande toestand in 2007 resp. 2006, en zou er een meer dan evenredig sterk effect op de internationale handel en investeringen in die dienstverlening kunnen zijn als ze in de definitieve richtlijn gehandhaafd waren. Gegeven de zeer kleine rol die ze nu spelen, mag echter verwacht worden dat het effect ook niet groot geweest zou zijn. Daarom mag gesteld worden dat de verminderde strekking geen effect heeft op de uitkomsten van De Bruijn et al. (2006) en Lejour et al. (2007)

In totaal zou het effect van de Dienstenrichtlijn op de bilaterale handel dus maar tweederde kunnen zijn van het effect van de oorspronkelijke Bolkesteinrichtlijn, zoals afgeleid door De Bruijn

et al. (2006). Het effect op het buitenlands kapitaal zou gelijk zijn van het effect van de oorspronkelijke Bolkesteinrichtlijn. Stel dat er een lineaire relatie is tussen de handels- en investeringseffecten en tariefequivalenten. In dat geval vermindert in het lage scenario voor België de afname van het tariefequivalent voor bilaterale handel van 10,8 naar 7,2%, en voor buitenlands kapitaal van 10,2 naar 6,8%.

2. Belgische wetgeving sinds 2003

Net als bij de analyse van de definitieve Dienstenrichtlijn zou idealiter met CETM het economisch effect herberekend moeten worden met aangepaste IMRIS indicatoren. Hetzelfde geldt voor WorldScan met aangepaste heterogeniteitsindicatoren. De aanpassingen aan de indicatoren zouden gemaakt moeten worden op basis van de maatregelen die tot 2008 al in de geest van de Dienstenrichtlijn genomen zijn. In het kader van deze studie zijn dergelijke simulaties echter niet aan de orde, maar wordt een verkenning gemaakt. Informatie daarover staat op een efficiënte manier in de Voortgangsrapporten 2006-2008 van het Nationaal Hervormingsprogramma (NHP).¹

De belangrijkste maatregelen in de geest van de Dienstenrichtlijn liggen op het gebied van de *vestiging van een onderneming*. Opgericht zijn de Kruispuntbank voor Ondernemingen (KBO) en de Ondernemingsloketten. Alle ondernemingen kregen een uniek ondernemingsnummer waarmee ze bij meerdere instanties staan ingeschreven. In het circuit van het notariaat werd het efficiënte e-depot ingericht. Al die maatregelen zorgden ervoor dat de procedure van vestiging is verkort van 56 naar minimaal 3 dagen. De Dienstenrichtlijn vraagt om dergelijke vereenvoudigingen opdat het voor dienstverleners eenvoudiger wordt om in een andere lidstaat een filiaal op te richten.

In dezelfde geest staat de algehele vereenvoudiging van de regelgeving. De volgende initiatieven zijn genomen:

- Ronde tafel voor de *modernisering van de economische regelgeving*: Na twee jaar van evaluatie zouden er concrete voorstellen moeten komen op het gebied van o.a. handelspraktijken, handelsvestigingen, contractwetgeving, intellectueel eigendom, nieuwe technologieën en consumentenwetgeving.
- *Kafkatest*: Een speciaal ingericht meldpunt leidde in 2006 al tot 100 vereenvoudigingen.
- Kaderwet tot *bescherming van de beroepstitel* voor intellectuele beroepen en ambachten: In het NHP wordt dat geclassificeerd als administratieve vereenvoudiging en staand in het kader van het vrij verkeer van diensten.
- *Openingsuren van winkels*: De nieuwe wetgeving is een stroomlijning van bestaande, weliswaar zonder verruiming of verkrapping van de openingstijden zelf.
- Vlaams Gewest: Een *Reguleringsimpactanalyse* (RIA) werd in 2005 ingevoerd en in 2006 al verstrengd, wat tot betere regelgeving zou moeten leiden. Behalve dat is er concreet begonnen met *Regelgevingsagenda*, *Cellen Wetskwaliteit* en berekening van *administratieve lasten*.
- Waals Gewest: Er loopt over 2005-2009 een zeer concreet *actieplan voor administratieve vereenvoudiging, e-overheid en leesbaarheid*. In 2007 werd de *Kafkatest* ingevoerd. Ten slotte wordt gewerkt aan de afschaffing van enkele honderden verouderde teksten.

1. Te downloaden van www.be2010.eu.

De volgende maatregelen zouden ook nog relevant kunnen zijn, hoewel de band met de Dienstenrichtlijn minder concreet is:

- De hervorming van het *mededingingsbeleid*: Hoewel dat geen maatregel is die handels- en investeringsbelemmeringen vermindert, kan ze invloed hebben op IMRIS en de reguleringsheterogeniteit.
- *Knelpuntberoepen*: Door het schrappen van het arbeidsmarktonderzoek wordt de arbeidsmarkt voor knelpuntberoepen de facto opengesteld voor werknemers uit de twaalf nieuwe lidstaten van de EU.
- *Multimedia Contact Center*: Dat is een centraal informatiepunt voor allerlei onderwerpen, zoals neerlegging van jaarrekeningen, de KBO, het KMO en REACH.
- Vlaams Gewest: *Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO)* is een centraal aanspreekpunt voor ondernemers. Zij kregen daarmee een betere toegang tot de gewestelijke ondersteunings- en ondernemerschapsmaatregelen.
- Vlaams Gewest: Er werd een specifieke *Dienstenimpacttoets (DIT)* ontwikkeld als instrument om de toetsing van de vereisten met betrekking tot non-discriminatie, noodzakelijkheid en evenredigheid te kunnen uitvoeren.
- Brussels Hoofdstedelijk Gewest: Hier werd een agentschap vergelijkbaar met het VLAO opgericht.
- Waals Gewest: *Créer une entreprise* is een elektronisch hulpmiddel dat stap-voor-stap de oprichting van een onderneming begeleidt en on-line toegang geeft tot relevante officiële documenten.

Samengevat bestaan de belangrijkste maatregelen die sinds 2003 getroffen zijn uit een grote vereenvoudiging van de vestiging van ondernemingen en andere administratieve vereenvoudiging. Van maatregelen op andere domeinen van de Dienstenrichtlijn wordt in de Voortgangsrapporten geen melding gemaakt. Er mag daarom van uitgegaan worden dat er op die domeinen geen significante aanpassing van de wetgeving geweest is. Die andere domeinen betreffen o.a. (zie De Bruijn et al., 2006):

- Verbod op discriminatoire maatregelen voor buitenlandse dienstverleners;
- Gebruikersrechten zoals de keuze van leverancier en after-sales-service;
- Harmonisering en coördinatie van bepaalde regelgeving tussen lidstaten.

Doordat tussen 2003 en 2008 al enkele maatregelen in de geest van de Dienstenrichtlijn getroffen zijn, kan dus ook al een deel van de economische effecten bereikt zijn. Het potentieel effect van de omzetting van de Dienstenrichtlijn is dan anno 2008 iets kleiner dan het in 2003 nog was. De rapporten van Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau geven echter geen goede aanknopingspunten om daar een inschatting van te maken.

Voor wat Copenhagen Economics betreft, komen in IMRIS geen subcategorieën op het gebied van administratieve vereenvoudiging voor. Dat is trouwens eigenaardig omdat dat een belangrijk element van de richtlijn is. In de databank ligt eerder een nadruk op discriminerende maatregelen. Een selectie van subcategorieën zoals gedaan voor het land-van-oorsprongbeginsel (zie Hoofdstuk 1.1) is dus niet mogelijk. Wat het Centraal Planbureau betreft, kan er geen uitspraak gedaan worden over het effect op de reguleringsheterogeniteit. Ten eerste komt dat omdat daar in de rapporten geen gedetailleerd overzicht van gegeven wordt. Ten tweede komt dat omdat in het kader van deze studie niet is onderzocht welke maatregelen er in andere lidstaten getroffen zijn. Wel is door Kox et al. (2004) vastgesteld dat ook het niveau van regulering in de landen van

herkomst en bestemming een significante invloed heeft (zie Tabel III-2). Het kan dus niet ontkend worden dat de administratieve vereenvoudiging het voor buitenlandse dienstverleners eenvoudiger heeft gemaakt om in België een filiaal te openen, en er dus al een deel van het economisch effect gerealiseerd zou moeten zijn. Een kwantitatieve verkenning daarvan ligt op basis van de informatie uit de bestudeerde rapporten echter niet voor de hand.

Tabel IV-3: Kwantificering van recente maatregelen in België

index op schaal van 0-10*

	2003	2004	2005	2006	2006 t.o.v. 2003
Non-tarifaire handelsbarrières	7,83	7,16	7,21	7,58	-3%
Barrières voor buitenlandse investeringen	8,17	7,77	8,10	8,25	+1%
Contrôle op kapitaal	8,46	8,46	5,38	5,38	-36%
Administratieve verplichtingen	2,17	2,01	3,04	2,96	+36%
Kosten van bureaucratie	6,25	8,23	7,94	8,30	+33%
Oprichten van een onderneming	4,50	5,62	8,75	9,75	+117%
Ongewogen gemiddelde	6,23	6,54	6,74	7,04	+13%

	2002	2004	2006	2006 t.o.v. 2002
Administratieve lasten als % van het BBP	3,34%	2,57%	2,44%	-27%

Bronnen: Fraser Institute, Kegels (2008).

* Hoe hoger de score, hoe adequater de regelgeving is voor het ondernemerschap.

Toch kan er enig kwantitatief inzicht in de recente maatregelen gegeven worden door middel van bepaalde indicatoren uit de Economic Freedom of the World (EFW) databank van het Fraser Institute, en de door Kegels (2008) berekende administratieve lasten voor België. Beide staan in Tabel IV-3.

In de EFW databank wordt voor 42 beleidsdomeinen een score gegeven op een schaal van 0 tot 10. Hoe beter de regulering van een land op een bepaald domein, hoe hoger de score. In Tabel IV-3 staan de recente Belgische scores op een selectie van 6 domeinen, die aan de werking van de Dienstenrichtlijn gerelateerd zijn. Heel duidelijk zichtbaar is de vereenvoudiging van de oprichting van een onderneming, waar de score in drie jaar tijd meer dan verdubbelde. Ook zichtbaar is de voortgang die gemaakt is in andere administratieve vereenvoudiging en vermindering van bureaucratie. Het gemiddelde van de zes scores steeg van 6,2 naar 7,0. Dat is een toename van 13%, die geïnterpreteerd kan worden als maatstaf voor maatregelen die sinds 2003 al genomen zijn in de geest van de Dienstenrichtlijn.

Op basis van een brede enquête wordt door het Federaal Planbureau om de twee jaar een schatting gemaakt van de kosten van administratieve verplichtingen waar het bedrijfsleven mee te maken krijgt (zie Kegels, 2008, voor de meest recente editie). De onderzochte kosten betreffen verplichtingen op het gebied van fiscaliteit, tewerkstelling en milieu, en zijn dus niet rechtstreeks aan de Dienstenrichtlijn gerelateerd. Toch geven ze in dit kader een indicatie ter aanvulling op de gegevens uit de EFW databank. In vier jaar tijd zijn de lasten met 27% afgenomen.

3. Effect op de macro-economische analyse

Hoewel idealiter de TAE simulaties herhaald zouden moeten worden met geactualiseerde input, geeft Tabel IV-4 toch een indicatie van de welvaartseffecten anno 2008. De oorspronkelijke analyse van CE (2005) dichte België op termijn een welvaartstoename van 0,5-0,6% en een werkgelegenheidstoename van 0,3% toe. Die werd bovendien beschouwd als een onderschatting omdat niet alle door de Bolkesteinrichtlijn gedekte branches in de analyse waren opgenomen. Door het afzwakken van het land-van-oorsprongbeginsel zou het effect 30-50% minder kunnen zijn (zie Tabel IV-2). Dat is een afname van ongeveer 0,2%-punten ten opzichte van het oorspronkelijk welvaartseffect. Van het werkgelegenheidseffect op de EU van 600.000 zou ± 300.000 - 400.000 over blijven. Van het werkgelegenheidseffect op België van 12.500 zou ± 6.000 - 9.000 over blijven. Bovendien konden de verkleining van de werkingssfeer en het effect van recente wetgeving niet gekwantificeerd worden. Daarom kan het geactualiseerd effect van 0,3-0,4% in mindere mate dan het oorspronkelijk effect beschouwd worden als een onderschatting.

Tabel IV-4: Actualisering van de welvaartseffecten in België

	Copenhagen Economics*		Centraal Planbureau**					
	Directe scenario	Uitgebreide scenario	Totaal		w.v. via handel		w.v. via DBI	
			Min	Max	Min	Max	Min	Max
Oorspronkelijk effect	0,5%	0,6%	0,2%	2,4%	0,3%	0,6%	-0,1%	1,8%
Gevoeligheid voor:								
- Land-van-oorsprongbeginsel	-0,2%	-0,2%	-0,1%	-0,2%	-0,1%	-0,2%	n.v.t.	n.v.t.
- Werkingssfeer	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.
- Recente wetgeving	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	n.v.t.	n.v.t.	p.m.	p.m.
Geactualiseerd effect	0,3%	0,4%	0,1%	2,2%	0,2%	0,4%	-0,1%	1,8%

Bronnen: FPB o.b.v. CE (2005), De Bruijn et al. (2006) en Lejour et al. (2007).

* In termen van 'comprehensive consumption'.

** In termen van BBP en inclusief Luxemburg.

De welvaartseffecten van beide studies van het Centraal Planbureau mogen bij elkaar opgeteld worden. Van de oorspronkelijke marge van 0,2-2,4% van het BBP resteert na actualisering een iets kleinere marge: 0,1-2,2%. Aangezien ook hier niet alle effecten gekwantificeerd zijn, zal het feitelijk effect wel lager in de marge zitten dan het in de studies van het Centraal Planbureau gezeten zou hebben.

- Het afzwakken van het land-van-oorsprongbeginsel heeft in principe geen effect op de DBI omdat ze betrekking heeft op de grensoverschrijdende handel in diensten. Als er al een effect zou zijn, dan zou dat eerder positief zijn, omdat dienstverleners in plaats van buitenlandse verkoop een buitenlands filiaal zouden kunnen opzetten.
- De recente wetgeving heeft in principe geen effect op de bilaterale handel omdat het vooral administratieve vereenvoudiging betreft voor ondernemers die zich in België vestigen of er al gevestigd zijn.
- Om die reden heeft de recente wetgeving juist wel effect op buitenlandse investeringen, maar de studies van Kox et al. (2004) en Lejour et al. (2006) gaven onvoldoende aanknopingspunten om een kwantitatieve verkenning te maken.

Vooraf om deze laatste reden mag dus verwacht worden dat het feitelijk effect eerder wat lager dan wat hoger in de marge van 0,1-2,2% zal liggen.

4. Bespreking van de analyses

In dit en het vorige deel zijn twee studies besproken die een simulatie maakten van de mogelijke economische effecten van de invoering van de Bolkesteinrichtlijn. Op basis van beide studies is gesteld dat dit op lange termijn een extra groei van het BBP tussen ongeveer 0,5 en 1,5% zou kunnen opleveren. Op basis van de studies van Copenhagen Economics is bovendien gesteld dat het een extra groei van de werkgelegenheid met $\pm 0,3\%$ zou kunnen opleveren. Die resultaten zijn natuurlijk afhankelijk van de toegepaste modellen en methodes, en de daarin gemaakte veronderstellingen. In dit hoofdstuk wordt daarom nog eens kritisch naar de aanpak van beide studies gekeken. Dat helpt om de resultaten van de simulaties naar waarde te schatten. Eerst wordt ingegaan op de in beide studies gehanteerde methode van toegepast algemeen evenwicht (TAE, Hoofdstuk 4.1). Vervolgens worden enkele bronnen aangehaald die kanttekeningen plaatsen bij de studie van Copenhagen Economics. Verbazend is dat de ene bron de resultaten van CE (2005) een onderschatting vindt, terwijl de andere ze een overschatting vindt (Hoofdstuk 4.2).

4.1. Kanttekeningen bij de toegepaste methode

In modellen van TAE, waaronder dus ook de modellen van Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau, wordt ervan uitgegaan dat er op alle markten in de economie een tendens is naar evenwicht van vraag en aanbod. Als er een exogene verandering is, bijvoorbeeld afname van kosten als gevolg van verlaagde handels- en investeringsbarrières, raken markten uit evenwicht. In de gedachtengang, en de simulaties, van TAE wordt dan gezocht naar een nieuw evenwicht. De termijn waarop dat bereikt wordt is bekend, maar eigenlijk van ondergeschikt belang. Alle aanpassingen gaan in de richting van het evenwicht, en de grootste stappen worden in de eerste perioden na de exogene verandering gezet. Voor beleidsvraagstukken is een dergelijke modellering echter niet altijd bevredigend.

Enerzijds kan het algemene principe dat elke markt naar evenwicht tendert natuurlijk niet ontkend worden. Anderzijds kan die tendens wel verstoord worden door een aantal factoren. Een effectieve tendens naar het evenwicht kan verhinderd worden door nominale rigiditeiten op bepaalde markten, zoals minimum- of maximumprijzen. Hoewel het mogelijk is om dergelijke zaken in een TAE model op te nemen, moet er rekening mee gehouden worden dat CETM en WorldScan modellen met meerdere landen zijn. Modelleren van nominale rigiditeiten vraagt specifieke informatie op landniveau. Verzamelen en verwerken daarvan voor enkele tientallen landen (zie Tabel III-4) zou een intensieve klus zijn. De rapporten (CE, 2005; De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007) vermelden echter niet of dat inderdaad gedaan is. Wel is de keuze voor een exogeen arbeidsaanbod in WorldScan gebaseerd op veronderstelde rigiditeiten in de arbeidsmarkt (De Bruijn et al., 2006). Behalve het voorkomen van nominale rigiditeiten moet er rekening mee gehouden worden dat bepaalde actoren hun activiteiten moeten stoppen en zich transitiekosten moeten getroosten om een andere activiteit op te pakken. Onder de actoren kunnen ook 'winnaars' en 'verliezers' van de verandering zijn. Mede door deze factoren kan de verandering aanvankelijk een negatief effect hebben, dat later pas ombuigt tot een positief effect. Het tijdspad van de verandering, en de transitie naar het nieuwe evenwicht zijn van belang voor de politieke besluitvorming. Modellen van TAE geven daar vaak onvoldoende antwoord op.

Een alternatief voor TAE zou de toepassing van macro-econometrische modellen voor de middellange termijn (MLT) zijn. Die modellen houden doorgaans wel rekening met bovenstaande factoren en geven een realistisch aanpassingspad voor de eerste jaren na de exogene verandering. Een vergelijking tussen beide benaderingen is gemaakt door Van der Linden (2006), in een studie over de vrijmaking van netwerkindustrieën. De kortetermijnresultaten van de macro-econometrische simulatie waren daar duidelijk minder optimistisch dan die van een TAE simulatie. Bovendien gaven ze een per saldo negatief effect voor de eerste jaren na de vrijmaking, dat later omhoog naar een positief effect. Toch werd de conclusie getrokken dat de TAE resultaten op de duur maatgevend zouden kunnen zijn, maar wel rekening gehouden moet worden met het aanpassingspad op MLT.

De TAE benadering is dus theoretisch aantrekkelijk vanwege de ultieme evenwichtsgedachte maar vanuit politiek oogpunt onpraktisch omdat de aandacht voor het aanpassingspad van secundair belang is. Ook is de simulatie voor de hand liggend omdat barrières worden omgerekend in kosten, kosten invloed hebben op aanbod, en aanbod bepalend is voor het evenwicht. De kracht van een MLT benadering is dat het beleid informatie krijgt over de aanpassingspaden, en de simulatie beter geënt is op de geldende economische en institutionele structuur.

Behalve deze fundamentele kanttekening bij de aanpak kunnen er nog kanttekeningen geplaatst worden bij de aanpak van het econometrische deel van de analyses. Zo komen de datapunten die gebruikt zijn voor de regulerings- en heterogeniteitsindices niet volledig overeen met de elementen van de Bolkesteinrichtlijn. Sowieso kan kwalitatieve informatie niet eenduidig worden omgezet in een kwantitatieve indicator. Ook kan de keuze van verklarende variabelen een rol spelen, getuige bijvoorbeeld de lage determinatiecoëfficiënten bij CE (2005). Verder kan het geaggregeerd karakter van de gegevens leiden tot een vertekening van de resultaten. In een aantal gevallen is bijvoorbeeld geen onderscheid gemaakt naar branches, of naar land van herkomst of bestemming. Toch kan op basis van deze kanttekeningen niet gezegd worden dat de analyses zinloos waren. In dergelijke analyses kunnen meestal maar beperkte middelen gebruikt worden om een complexe vraag aan te pakken. In beide studies lijken die middelen adequaat gebruikt te zijn.

4.2. Kanttekeningen bij de resultaten

De aanpak en resultaten van Copenhagen Economics zijn besproken in enkele latere publicaties. Daarbij is tot een zeer uiteenlopende waardering gekomen. In de studies van het Centraal Planbureau (De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007) is ze gebruikt als referentie voor de eigen resultaten, en zijn ze aangemerkt als *onderschatting*. In een pamflet van het Britse Trades Union Congress (TUC, 2005) wordt beargumenteerd dat ze eerder een *overschatting* zouden zijn. In dat pamflet wordt het nut van de Dienstenrichtlijn ernstig in twijfel getrokken.

De Bruijn et al. (2006) geven onomwonden aan dat ze CE (2005) een onderschatting vinden. In hun analyse worden alleen de effecten van een toename van buitenlandse handel in diensten berekend. CE (2005) berekende ook de effecten van DBI, maar kwam op ongeveer hetzelfde resultaat als De Bruijn et al. (2006), zie Tabel III-7. Voor een analyse van dat verschil was het voor De Bruijn et al. (2006) echter niet mogelijk om in de resultaten van CE (2005) de effecten van handel te scheiden van die van DBI. Lejour et al. (2007) bevestigden het verschil in methodologie, en benadrukten daarbij dat in CE (2005) de veranderingen in DBI niet expliciet gemodelleerd zijn. Een groot verschil in aanpak is de motivatie door Kox et al. (2004) dat veeleer de verschillen in regulering tussen landen dan het niveau van regulering per land de hinderpaal voor

grensoverschrijdende dienstenactiviteit is. Daar mag aan toegevoegd worden dat de rol van de heterogeniteit minder dubbelzinnig is dan die van het niveau van regulering. Het niveau van regulering kan hoog zijn om andere legitieme maatschappelijke doelstellingen te dienen, tegen de prijs van een verminderde marktwerking. Bij heterogeniteit bestaat dat spanningsveld niet. Overigens lijkt CE (2005) het belang van de heterogeniteit wel te erkennen, maar wordt het niet in de analyse opgenomen.

Een ander argument dat de resultaten van CE (2005) een onderschatting zouden zijn wordt aangedragen door Lejour et al. (2007). In één van hun scenario's hielden zij rekening met dynamische effecten, terwijl de andere scenario's, en de studies van De Bruijn et al. (2006) en CE (2005) alleen rekening hielden met statische effecten. Dat dynamisch effect is het effect van het ingevoerd kapitaal op de binnenlandse productiviteit. Ze is gevoed door de veronderstelling van bedrijfsspecifieke kennis. Toch geeft ze aan dat dynamische effecten tot een sterke opwaartse bijstelling van de gesimuleerde resultaten kunnen leiden.

Dat de resultaten van CE (2005) eerder een overschatting zouden zijn, is beargumenteerd door TUC (2005). Daar is de verwachting uitgesproken dat het economisch effect van de Dienstenrichtlijn vrijwel nihil zal zijn. Men nam waar dat het Europese concurrentievermogen wat handel en investeringen in diensten betreft wereldwijd al tot het hoogste behoort. Ook is er, zoals zichtbaar in gegevens van de OESO, tussen 1998 en 2003 al een zeer sterke deregulering in de EU geweest. Alleen in bepaalde branches, zoals de professionele diensten, was nog een sterke regulering. Op basis van onderzoek was waargenomen dat de barrières die er nog zouden zijn, juist niet die waren die de Dienstenrichtlijn zou slechten. Ondernemers zouden vooral nog barrières van taal, cultuur en minimale schaal voor hun buitenlandse activiteit ervaren, en de barrières van regulering minder belangrijk vinden. Men kwam dus tot de conclusie dat de doelstelling van deregulering en concurrentievermogen al op een andere manier bereikt was, en dat een Dienstenrichtlijn daar zeer weinig aan zou toevoegen. Men was veeleer bang voor eventuele averechts effecten van een nog verder doorgedreven deregulering.

Bij de argumentatie van TUC (2005) kunnen echter ook enkele kanttekeningen gemaakt worden. Ten eerste is ze niet wetenschappelijk onderbouwd, terwijl de analyses van Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau dat wel zijn. Ten tweede houden de kwantitatieve analyses juist rekening met kritiekpunten van TUC. CE (2005) zag bijvoorbeeld al dat van de professionele diensten een veel sterker effect verwacht mag worden dan van andere dienstenbranches, zie ook Tabel III-5. Kox et al. (2004) namen taal en afstand op als verklarende variabele voor buitenlandse handel en investeringen. Toch vonden zij een ook significante invloed van bepaalde reguleringsindicatoren, zie ook Tabel III-2. Nochtans motiveren beide instituten een voorzichtige schatting gemaakt te hebben. Het economisch effect tussen 0,5 en 1,5% lijkt dus niet overdreven. Ze lijkt eerder een bevestiging van de context die door TUC (2005) geschetst is: een bescheiden netto-effect in een omgeving waar al veel gerealiseerd is.

5. Conclusie

Ten opzichte van de Bolkesteinrichtlijn is de definitieve Dienstenrichtlijn op enkele punten afgezwakt. Bovendien hebben lidstaten vóór de inwerkingtreding al maatregelen in de geest van de richtlijn genomen. In België betrof dat laatste onder andere een belangrijke vereenvoudiging van de inschrijving van nieuwe ondernemingen. Anno 2009 zullen de economische effecten daarom iets minder sterk zijn dan afgeleid in de studies van Copenhagen Economics en het Centraal Planbureau, omdat die maatregelen al geleidelijk hun effect zijn beginnen te sorteren. Ze zullen daarom eerder wat lager dan wat hoger in het in Deel III gegeven betrouwbaarheidsinterval liggen. Dat interval liep van een extra groei van het BBP van 0,5 tot 1,5%.

Een effect van rond of onder 1% is natuurlijk klein, maar dat is niet verwonderlijk. Ten eerste is er al veel deregulering gerealiseerd zonder de Dienstenrichtlijn, en heeft de EU al een relatief sterk concurrentievermogen in diensten. Van een nieuwe stap in de deregulering hoeven daarom geen economische wonderen verwacht te worden. Ze mogen echter ook niet gebagatelliseerd worden. Ten tweede is weliswaar afgeleid dat het effect op handel en DBI in diensten enkele tientallen procent kan bedragen (Kox et al., 2004; zie ook Tabel III-4). De door de richtlijn gedekte diensten hebben echter maar een klein aandeel in de totale handel (zie Tabel II-2), waardoor het totale effect ook relatief klein zal zijn.

Ondanks het rudimentaire karakter van de analyse mag geconcludeerd worden dat de Dienstenrichtlijn een positief maar klein effect op de Europese en Belgische economie kan hebben. Zoals gemeld is dat een extra groei van rond of onder 1%. In Deel III is beargumenteerd dat dat gepaard kan gaan met een transitieperiode met tijdelijke negatieve effecten, en belemmerd kan worden door eventuele marktrigiditeiten. Anderzijds kan ze ook wat hoger uitvallen als er belangrijke dynamische effecten op de productiviteit gerealiseerd worden.

V. Sectoriële analyse

In dit deel wordt beoordeeld wat de impact is van de tenuitvoerlegging van de richtlijn op het niveau van de belangrijkste betrokken bedrijfstakken. Het gaat voornamelijk over de wijze waarop de afbouw van de obstakels die het dienstenverkeer hinderen, een impact zou kunnen hebben op de uitvoer en invoer van diensten, alsook op de buitenlandse directe investeringen. De klemtoon wordt precies op die vraag gelegd omdat de Dienstenrichtlijn uiteraard in de eerste plaats een toename van de betrokkenheidsgraad van de ondernemingen op de markten van de overige EU-lidstaten zou moeten bewerkstelligen. De andere potentiële effecten verbonden aan de versterking van de interne markt voor diensten, meer bepaald het groeitempo van de economische activiteit en de stijging van de concurrentiegraad waartoe zij aanleiding zou kunnen geven, zouden overigens afhankelijk moeten zijn van de omvang van de op dat niveau aangebrachte wijzigingen.

Vanuit dat oogpunt was de methodologische aanpak gericht op het beoordelen van het belang van de verschillende determinanten die verklaren waarom de bedrijven besluiten diensten in- of uit te voeren, of nog, in het buitenland te gaan investeren. Wat die determinanten betreft, worden de reglementeringsfactoren respectievelijk vóór en na de implementatie van de richtlijn beschouwd, waardoor het effect ervan kan worden gesimuleerd. De analyse is gemaakt op basis van micro-economische gegevens van ondernemingen teneinde rekening te houden met hun heterogeniteit. In het kader van een analyse met betrekking tot de buitenlandse handel en de directe investeringen, dient met dat aspect zeker rekening te worden gehouden. Binnen de in eenzelfde branche actieve ondernemingspopulatie vertoont iedere onderneming immers specifieke kenmerken, meer bepaald qua grootte of productiviteitsniveau, kenmerken die bepalen in welke mate zij kan deelnemen aan internationale activiteiten.

Dit deel is als volgt gestructureerd. In het eerste hoofdstuk wordt op basis van micro-economische gegevens het economisch belang van de onder de werkingssfeer vallende bedrijfstakken besproken, zowel op het vlak van toegevoegde waarde en werkgelegenheid als van hun internationale activiteit in termen van uitvoer, invoer en directe investeringen. Het tweede hoofdstuk bevat een analyse van de impact van de reglementering en van de versoepeling ervan op de buitenlandse handel en, indirect, op de economische activiteit in elk van die branches. De voornaamste bevindingen worden samengevat in het derde hoofdstuk.

1. Situatie in België van de bedrijfstakken waarop de Dienstenrichtlijn betrekking heeft

Naast het belang van de desbetreffende bedrijfstakken inzake toegevoegde waarde of werkgelegenheid, behandelt dit hoofdstuk met bijzondere aandacht hun internationale handel in diensten en hun directe-investeringsrelaties met het buitenland, alsook hun concurrentieniveau. Aangezien de richtlijn dat dienstenverkeer immers wil bevorderen en de concurrentie wil opvoeren, kan a priori worden verondersteld dat de te verwachten economische impact van de implementatie van de richtlijn ten minste deels zal afhangen van hun uitgangspositie ter zake.

Zoals boven aangegeven berust dit deel op een databank met micro-economische gegevens. Deze werd samengesteld aan de hand van de jaarrekeningen die bij de Balanscentrale van de Nationale Bank worden neergelegd door de niet-financiële ondernemingen die daartoe verplicht zijn.¹ Ten

opzichte van de gegevens afkomstig van de nationale rekeningen, die in Deel II besproken zijn, hebben deze gegevens het voordeel dat een verfijnder afbakening van de betreffende bedrijfstakken gemaakt kan worden. Ze werden aangevuld door ze te koppelen aan:

- de gegevens die afgeleid zijn uit de enquête naar de directe investeringen die de NBB sedert 1997 elk jaar houdt bij een populatie van ondernemingen die op basis van boekhoudkundige criteria worden geselecteerd.² Deze enquête is onder meer bedoeld om na te gaan welke Belgische vennootschappen directe-investeringsrelaties hebben met het buitenland, dat wil zeggen de vennootschappen waarvan ten minste 10% van het kapitaal in handen is van een buitenlandse aandeelhouder of die ten minste 10% van het kapitaal van buitenlandse ondernemingen bezitten;
- de gegevens over het buitenlandse goederenverkeer, die de Bank verzamelt in het kader van de statistische opdrachten die ze in naam van het Instituut voor de Nationale Rekeningen vervult;
- de gegevens betreffende de internationale dienstentransacties die de NBB voornamelijk via de kredietinstellingen verzamelt om de betalingsbalans van België op te maken.

Deze laatste bron is natuurlijk van essentieel belang voor de analyse van de grensoverschrijdende dienstverlening, waarvan de ontwikkeling een van de voornaamste doelstellingen van de Dienstenrichtlijn is. Jammer genoeg zijn maar tot 2005 gegevens beschikbaar die in het kader van een sectorale en micro-economische analyse kunnen worden benut. Die onderbreking is te wijten aan de invoering in 2006 van een nieuw systeem van gegevensverzameling dat gebaseerd is op een reeks enquêtes bij een representatief staal van Belgische ondernemingen, waarvan de dekking zeer sterk werd verminderd ten opzichte van de vrijwel exhaustieve dekking in het oude systeem. Het gebruik van de aan het nieuwe systeem ontleende gegevens zou de juistheid van de resultaten van de analyse derhalve sterk hebben aangetast, omdat het aan de hand van die gegevens niet mogelijk is alle ondernemingen te onderscheiden die een beroep doen op dienstverleners uit andere landen van de Europese Unie of die zelf diensten verstrekken aan de rest van de EU.

1.1. Aandeel van de activiteiten die binnen de werkingsfeer van de richtlijn vallen

De populatie waarop de databank betrekking heeft, wordt beschreven in Tabel V-1 en omvat in totaal 315.521 ondernemingen voor het jaar 2005. De verdeling van die populatie naar bedrijfstak, op grond van de NACE-nomenclatuur met twee cijfers, brengt een overwicht van de dienstenactiviteiten in de marktsector aan het licht. Met name vertegenwoordigen de activiteiten die onder de werkingssfeer van de Dienstenrichtlijn vallen, in totaal 43,1% van de toegevoegde waarde en 39,4% van de in voltijdse equivalenten (VTE) uitgedrukte gesalarieerde werkgelegenheid van de ondernemingen die in de databank zijn geregistreerd. Ter vergelijking: de verwerkende nijverheid neemt respectievelijk 30,9 en 25% van diezelfde totalen voor haar rekening.

1. Handelaars die hun activiteiten uitoefenen als natuurlijke persoon, vennootschappen onder firma, gewone commanditaire vennootschappen en coöperatieve vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid moeten geen jaarrekening neerleggen bij de Balanscentrale.

2. Het gaat meer bepaald om de ondernemingen waarvan de financiële activa hoger zijn dan 5 miljoen euro, het eigen vermogen meer dan 10 miljoen euro bedraagt of het balanstotaal boven 25 miljoen euro uitkomt.

Tabel V-1: Opsplitsing naar bedrijfstak van de niet-financiële ondernemingen
gegevens over 2005; procenten van het totaal, tenzij anders vermeld

	Aantal onder- nemingen (eenheden)	Toege- voegde waarde	Gesalarieerde werkgelegen- heid in VTE	Loontrekken- den in VTE per onderneming
Verwerkende nijverheid	24.336	30,9	25,0	22,1
Diensten waarop de richtlijn betrekking heeft	244.650	43,1	39,4	3,5
Bouwnijverheid	30.506	5,8	7,8	5,5
Handel, onderhoud en reparatie van voertuigen; detailhandel in motorbrandstoffen	11.703	2,6	2,5	4,6
Groothandel en handelsbemiddeling	35.694	12,5	8,3	5,0
Detailhandel; reparatie van consumentenartikelen	33.743	5,6	7,6	4,8
Hotels en restaurants	17.899	1,6	2,7	3,3
Verhuur en handel in onroerend goed	27.593	2,6	0,7	0,6
Verhuur zonder bedieningspersoneel	2.503	1,3	0,3	2,7
Informatica en aanverwante activiteiten	8.868	2,0	1,7	4,2
Onderzoek en ontwikkeling	288	0,2	0,3	19,1
Zakelijke dienstverlening	67.594	7,9	6,5	2,1
Juridische dienstverlening (m.u.v. notarissen en gerechtsdeurwaarders)	2.164	0,2	0,1	1,4
Boekhouding	7.592	0,7	0,7	1,9
Architectenbureaus	2.622	0,1	0,1	0,7
Landmeters, technische studies en ingenieurs- activiteiten	3.680	0,7	0,7	4,3
Overige zakelijke dienstverlening*	51.536	6,0	4,9	2,0
Recreatie, cultuur en sport**	4.070	0,5	0,4	2,1
Persoonlijke diensten	4.189	0,4	0,6	3,1
Overige activiteiten	46.535	26,0	35,5	16,4
Totaal (eenheden of miljoenen euro's)	315.521	153.707	2.142.754	6,8

Bron: NBB.

* Deze bedrijfstak omvat onder meer de markt- en opinieonderzoekbureaus, de adviesbureaus op het gebied van bedrijfsvoering en beheer, de beheersactiviteiten van holdings en coördinatiecentra, de technische testen en toetsen, het reclamewezen, de selectie en terbeschikkingstelling van personeel (m.u.v. de uitzendkantoren en de tijdelijke tewerkstelling), de opsporingsdiensten en detectivebureaus, de industriële reiniging, de fotografie, de verpakkingbedrijven, de activiteiten van secretariaten en vertalers (m.u.v. de sociale secretariaten) en die van callcenters.

** M.u.v. de audiovisuele diensten en de openbare culturele diensten (bibliotheken en openbare archieven, musea en monumentenzorg).

Zoals men al in Deel II heeft kunnen zien, vallen er drie relatief grote categorieën van activiteiten onder de werkingssfeer van de richtlijn. De eerste categorie omvat de verschillende handelsgerelateerde bedrijfstakken: de groothandel, de detailhandel en de handel in voertuigen. Deze nemen samen 20,7% van de toegevoegde waarde en 18,4% van de in VTE uitgedrukte werkgelegenheid voor hun rekening. De zakelijke dienstverlening vertegenwoordigt eveneens een aanzienlijk deel van de economische activiteit waarop de Dienstenrichtlijn betrekking heeft, namelijk 7,9% van de toegevoegde waarde van alle niet-financiële ondernemingen en 6,5% van de werkgelegenheid in VTE. De bouwnijverheid is ook een van de door de Dienstenrichtlijn gedekte branches die het sterkst tot de economische activiteit bijdragen. De in die bedrijfstak actieve ondernemingen leveren immers 5,8% van de toegevoegde waarde en 7,8% van de werkgelegenheid in VTE.

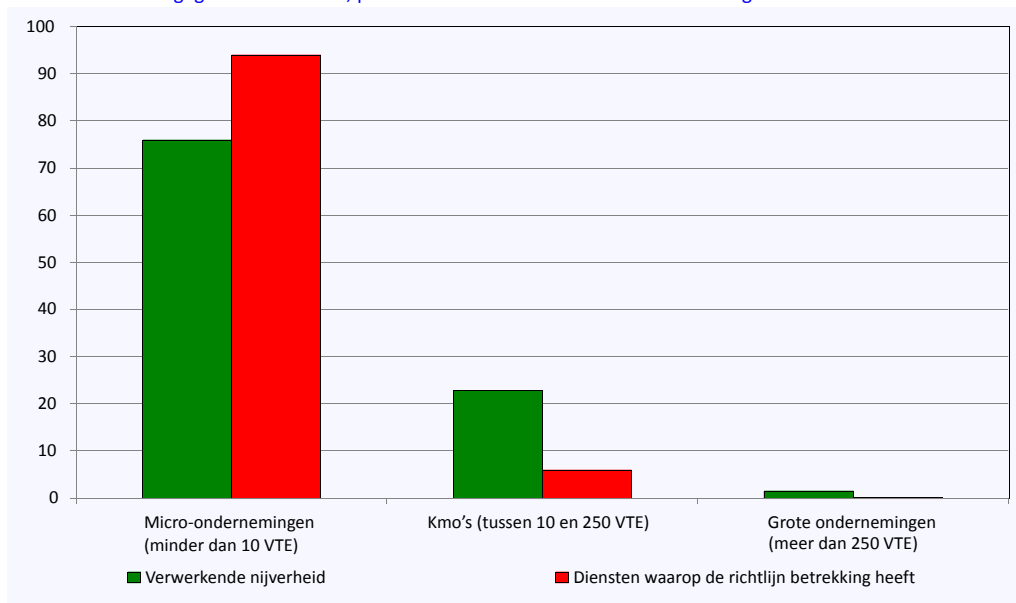
Van de zakelijke dienstverlening werd in deze studie enkel die waarop de Dienstenrichtlijn betrekking heeft onderzocht. Andere verwante activiteiten, onder meer de diensten die worden verstrekt door gerechtsdeurwaarders en notarissen, uitzendkantoren en beveiligingsdiensten, werden immers uitdrukkelijk uit de werkingssfeer van de richtlijn geweerd en zijn in de analyse

dus niet in aanmerking genomen. Dat was evenmin het geval voor de sociale secretariaten, in de wetenschap dat de richtlijn daarop niet van toepassing zou zijn omdat ze deel uitmaken van het socialezekerheidsstelsel. Onder de categorieën van de zakelijke dienstverlening waarop de richtlijn betrekking heeft, werden de juridische diensten (die onder meer de advocatenkantoren³ en de juridische adviseurs omvatten) bovendien apart beschouwd, evenals de boekhoudkundige activiteiten (met inbegrip van de bedrijfsrevisoren en de belastingconsulenten), de architecten, de landmeters en de technische studiën en ingenieursactiviteiten. In heel wat landen gelden voor die activiteiten specifieke regels waarmee in de analyse rekening werd gehouden (zie onder).

Naast de drie reeds beschreven grote activiteitscategorieën bestaan er nog andere activiteiten van geringere omvang die eveneens onder de werkingssfeer van de Dienstenrichtlijn vallen. Het gaat om de horeca, de verhuur en handel in onroerend goed, de informatica en aanverwante activiteiten, de recreatie, cultuur en sport en de activiteiten inzake onderzoek en ontwikkeling. Aangezien de laatstgenoemde branche slechts 288 ondernemingen telt, is ze de kleinste van de bedrijfstakken waarop de richtlijn betrekking heeft.

Hoewel de onder de Dienstenrichtlijn vallende bedrijfstakken een groter deel van de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid voor hun rekening nemen dan die uit de verwerkende nijverheid, is het ook interessant vast te stellen dat dienstverlenende bedrijven gemiddeld kleiner zijn dan industriële ondernemingen. Zoals blijkt uit Figuur V-1 komt dit doordat het aantal micro-ondernemingen, dat zijn ondernemingen met minder dan 10 werknemers uitgedrukt in VTE, verhoudingsgewijs veel groter is in die bedrijfstakken dan in de industrie.

Figuur V-1: Verdeling van de ondernemingspopulatie naar grootte
gegevens over 2005; procenten van het totaal aantal ondernemingen



Bron: NBB.

3. De advocatenkantoren vallen onder de Dienstenrichtlijn, maar slechts gedeeltelijk omdat voor hen een afwijking op het beginsel van het vrij verrichten van diensten geldt.

1.2. Internationale openheid

Ondanks het gewicht van de desbetreffende activiteiten in de economie namen de uitvoer en de invoer van diensten die onder de richtlijn vallen, volgens de gegevens uit de betalingsbalans, maar een zeer klein deel van de totale internationale handel voor hun rekening (zie Deel II). Dat komt grotendeels door de bijzondere aard van de dienstverlening. Zo zijn sommige bedrijfstakken amper actief in de internationale handel, om de eenvoudige reden dat hun activiteiten in de nabijheid van de klanten moeten plaatsvinden, zoals de horeca en de persoonlijke diensten.⁴ Bovendien vertoont de handel, en met name de groothandel, de bijzondere eigenschap vooral internationaal actief te zijn via het goederenverkeer, wat opnieuw toe te schrijven is aan de aard van de door die branche geleverde diensten.

De opsplitsing naar bedrijfstak van de in- en uitvoer van diensten toont aan dat het handelsverkeer vooral samenhangt met de activiteiten inzake zakelijke dienstverlening. Bovendien is het aandeel van sommige branches in de handelsstromen veel groter dan hun gewicht in de toegevoegde waarde. Dat is bijvoorbeeld zo voor de informatica en aanverwante activiteiten, die 3,7% van de totale uitvoer van diensten uitmaakt, of evenveel als de bouwnijverheid, die driemaal groter is wat de toegevoegde waarde betreft.

Niettemin moet worden beklemtoond dat vooral de bedrijfstakken die niet onder de richtlijn vallen, deelnemen aan de internationale handel in diensten, en meer specifiek het vervoer en de financiële dienstverlening.

4. De ondernemingen die dergelijke activiteiten uitoefenen, kunnen echter diensten verlenen aan buitenlanders die zich op het nationale grondgebied bevinden. Aangezien ze worden geboekt als dienstentransacties in een afzonderlijke post van de betalingsbalans, blijven die transacties – die trouwens niet door de Dienstenrichtlijn worden beïnvloed – in de analyse buiten beschouwing.

Tabel V-2: Opsplitsing van de internationale handel in goederen en diensten naar bedrijfstak
gegevens over 2005; procenten van het totaal, tenzij anders vermeld

	Uitvoervan diensten	Invoer van diensten	Uitvoervan goederen	Invoer van goederen	p.m. Toege- voegde waarde
Verwerkende nijverheid	5,7	19,0	65,5	45,0	30,9
Diensten waarop de richtlijn betrekking heeft	36,0	32,6	29,4	46,2	43,1
Bouwnijverheid	3,7	1,5	0,2	0,5	5,8
Handel, onderhoud en reparatie van voertuigen; detailhandel in motorbrandstoffen	0,1	2,8	6,4	10,4	2,6
Groothandel en handelsbemiddeling	3,2	5,0	19,8	28,4	12,5
Detailhandel; reparatie van consumentenaartikelen	1,9	2,1	1,2	5,0	5,6
Hotels en restaurants	0,1	0,1	0,0	0,0	1,6
Verhuur en handel in onroerend goed	0,3	0,8	0,1	0,0	2,6
Verhuur zonder bedieningspersoneel	1,7	1,1	0,2	0,1	1,3
Informatica en aanverwante activiteiten	3,7	2,2	0,1	0,2	2,0
Onderzoek en ontwikkeling	1,0	0,4	0,0	0,1	0,2
Zakelijke dienstverlening	19,8	16,3	1,3	1,4	7,9
Juridische dienstverlening (m.u.v. notarissen en gerechtsdeurwaarders)	0,7	0,2	0,0	0,0	0,2
Boekhouding	0,7	0,3	0,0	0,0	0,7
Architectenbureaus	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Landmeters, technische studies en ingenieursactiviteiten	2,1	1,3	0,4	0,2	0,7
Overige zakelijke dienstverlening*	16,2	14,5	0,9	1,2	6,0
Recreatie, cultuur en sport**	0,6	0,3	0,0	0,0	0,5
Persoonlijke diensten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
Overige activiteiten	58,3	48,4	5,1	8,8	26,0
Totaal (miljoenen euro's)	21.844	17.610	145.913	140.288	153.707

Bron: NBB.

* De volgende activiteiten werden uit die bedrijfstak weggelaten: deurwaarders- en notariskantoren, uitzendkantoren en tijdelijke tewerkstelling, bewakingsbedrijven, beveiligingsdiensten en sociale secretariaten.

** M.u.v. de audiovisuele diensten en de openbare culturele diensten (bibliotheken en openbare archieven, musea en monumentenzorg).

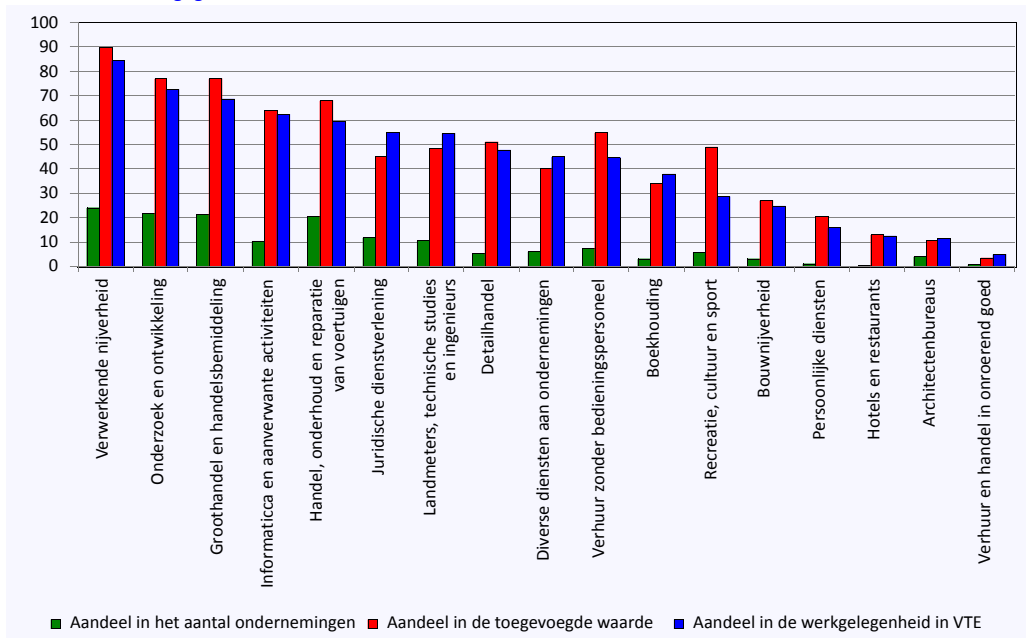
Opmerking: Naast de bedragen die toe te schrijven zijn aan grensoverschrijdende dienstverlening, omvatten de in deze tabel opgenomen uit- en invoerbedragen tevens de transacties die ingezetenen op buitenlands grondgebied en niet-ingezetenen in België verrichten. Het is evenwel niet mogelijk er een onderscheid tussen te maken.

Los van de geaggregeerde indicatoren bestaat een fijner middel, om de verschillen in openheidsgraad tussen de bedrijfstakken aan het licht te brengen, erin het aandeel te vergelijken van de ondernemingen die, binnen elk van die bedrijfstakken, actief zijn in de buitenlandse markten.

Betrokkenheid bij de internationale handel

Algemeen beschouwd onderhoudt slechts een zeer gering aantal ondernemingen handelsrelaties met het buitenland. Aangezien die ondernemingen meestal veel groter zijn dan de bedrijven die enkel lokaal actief zijn, brengen ze echter een zeer belangrijk deel van de toegevoegde waarde van een bepaalde branche als geheel voort en hebben ze een groot aantal van de werknemers ervan in dienst.

Figuur V-2: Aandeel van de exporterende bedrijven per bedrijfstak
gegevens over 2005



Bron: NBB.

Opmerking: Behalve voor de industrie, de handelsgerelateerde bedrijfstakken en de Horeca wordt enkel rekening gehouden met de uitvoer van diensten.

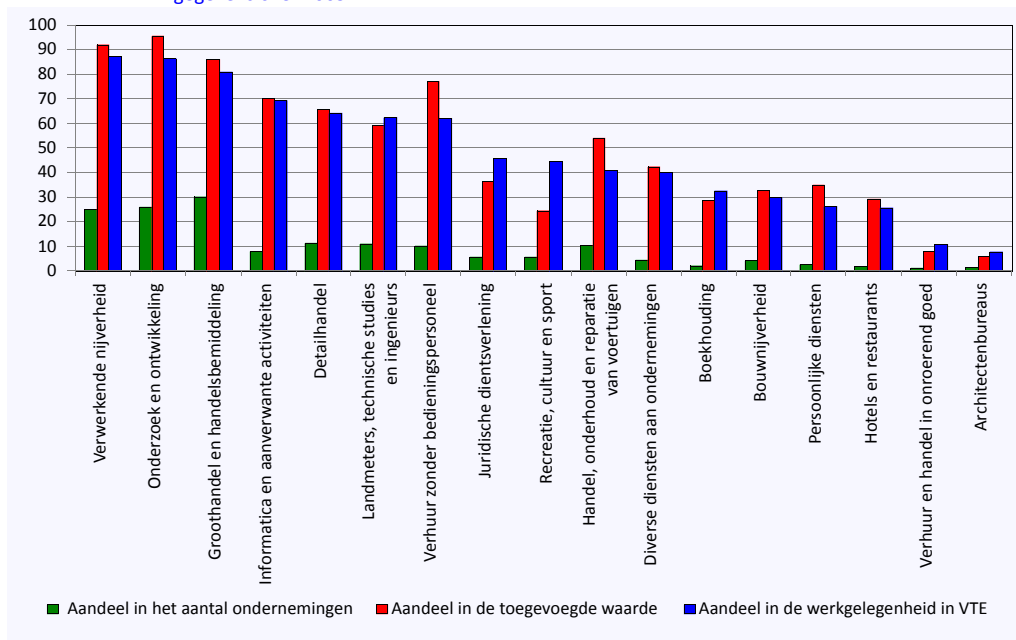
Dat is het geval in de verwerkende nijverheid, waar ondanks de grote openheid van de Belgische economie voor de buitenlandse goederenhandel, slechts 24% van de ondernemingen een deel van de productie uitvoert en 25% door buitenlandse bedrijven geleverde goederen of diensten invoert. De exporterende bedrijven dragen evenwel ten belope van 90% bij tot de toegevoegde waarde in de industrie en voor 84% tot de werkgelegenheid in VTE. Soortgelijke percentages kunnen eveneens worden opgetekend voor de importerende bedrijven, die in vele gevallen ook exporteurs zijn. In België is met andere woorden het grootste deel van de industrie betrokken bij de internationale handel.

Hetzelfde concentratieverschijnsel is zichtbaar in de verschillende bedrijfstakken die door de richtlijn kunnen worden beïnvloed, hoewel in het algemeen het percentage van de ondernemingen die betrokken zijn bij de buitenlandse handel en hun bijdrage tot de economische activiteit niet even groot zijn als in de industrie. Bovendien loopt het gewicht van de ondernemingen die een deel van hun omzet buiten de Belgische grenzen realiseren, sterk uiteen naargelang de bedrijfstak. Dat aandeel ligt natuurlijk hoger in de groothandel en de handel in voertuigen (respectievelijk 21 en 20% van het totale aantal bedrijven); deze ondernemingen zijn echter bijna uitsluitend actief in het goederenverkeer.

Van de bedrijfstakken uit de dienstensector waarvan mag worden aangenomen dat hun dienstverlening werkelijk aanleiding kan geven tot internationaal handelsverkeer, beschikken sommige over een relatief hoog aantal exporteurs (meer dan één bedrijf op tien), zoals ondernemingen die onderzoek en ontwikkeling verrichten, de rechtskundige dienstverlening en de informatica en

aanverwante activiteiten. Aan het andere uiteinde van het spectrum lijken de activiteiten die als 'buurtdiensten' kunnen worden bestempeld, zoals de persoonlijke diensten, de horeca en de verhuur en handel in onroerend goed, daadwerkelijk meer gericht op de Belgische markt. De ondernemingen uit de bouwnijverheid en de architectenbureaus zijn eveneens weinig actief op de buitenlandse markten.

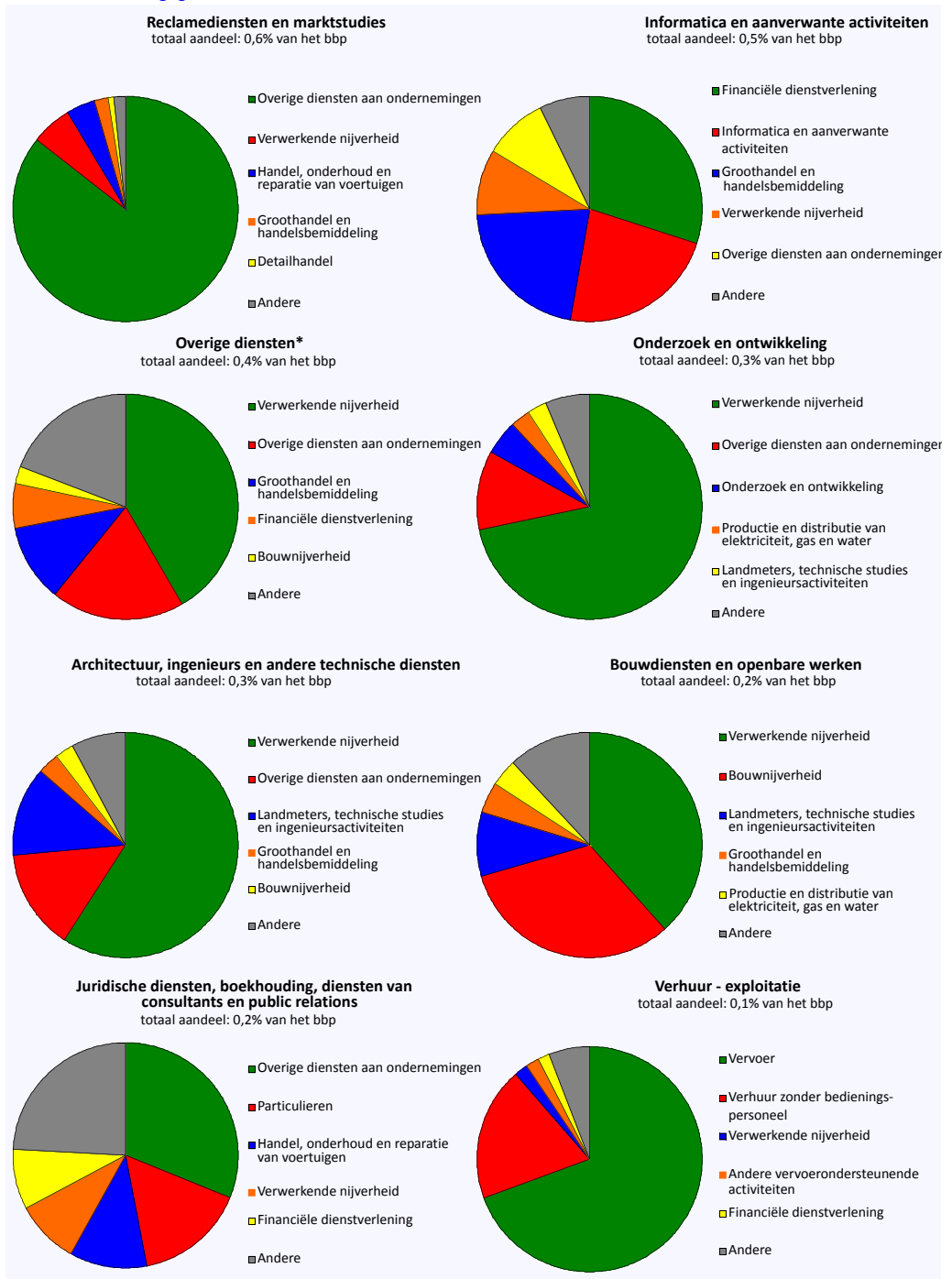
Figuur V-3: Aandeel van de importerende bedrijven naar bedrijfstak gegevens over 2005



Bron: NBB.

De bedrijfstakken waarin de exporterende bedrijven relatief talrijk zijn, zoals de industrie en de handel, omvatten ook meer importerende bedrijven, wat deels te verklaren valt door het feit dat veel ondernemingen beide statuten hebben.

Figuur V-4: Verdeling van de invoer van diensten naar ontvangende bedrijfstak gegevens over 2005



Bron: NBB.

* De overige diensten vormen een restpost van de betalingsbalans. Deze post omvat onder meer de plaatsing van personeel, de opsporings- en beveiligingsdiensten, de vertaaldiensten en tolken, de fotografie, de reiniging van gebouwen, enz. In die post zijn ook de betalingen aan het buitenland door ingezeten bouwbedrijven en aannemers van openbare werken begrepen.

In verband met de aard van de invoer is het interessant op te merken dat heel wat ondernemingen vaak een beroep doen op buitenlandse dienstverleners die in dezelfde activiteitsdomeinen werkzaam zijn, wat doet vermoeden dat ze die buitenlandse dienstverlening dikwijls aanwenden om een deel van hun eigen activiteiten uit te besteden. Aldus bestaat 48,2% van de invoer van informaticabedrijven uit informaticadiensten en 31% van de invoer van ondernemingen die zich bezighouden met onderzoek en ontwikkeling, uit O&O-diensten. Evenzo zorgen de diensten uit de betalingsbalanspost betreffende juridische diensten, boekhouding en diensten aan consultants voor 49,8% van de invoer van de ondernemingen die rechtskundige diensten verstrekken en voor 29,2% van die van de boekhoudbedrijven. Ten slotte vertegenwoordigen de technische diensten, net als die van ingenieurs en architecten een zeer groot deel van de totale invoer van de ondernemingen die werkzaam zijn in de architectuur (81,3%), de ingenieursactiviteiten en de overige technische studiën (20%). In Tabel A-2 van de Bijlage 2 wordt de verdeling per branche van de invoer van diensten gedetailleerd weergegeven.

Hoewel de onderlinge handel tussen bedrijfstakken ten grondslag ligt aan een belangrijk deel van de invoer van diensten, verklaart hij echter niet het totale bedrag van die invoer. Een groot gedeelte van de totale invoer van diensten komt immers van de industriële ondernemingen. Deze fungeren met name als afnemer van een aanzienlijk deel van de technische diensten (O&O, ingenieursactiviteiten) of de bouwdiensten die door niet-ingezetenen aan Belgische ondernemingen worden geleverd. Bovendien is een groot deel van de invoer van informaticadiensten bestemd voor ondernemingen uit de financiële sector, terwijl de vervoerbranche logischerwijs de belangrijkste afnemer is van de verhuurdiensten die niet-ingezetenen aan Belgische vennootschappen verlenen.

Opmerkelijk is trouwens dat slechts een uiterst gering deel van de diensten waarop de Dienstenrichtlijn betrekking heeft, wordt ingevoerd door particulieren. Deze laatste ontvangen evenwel een relatief groot deel van de juridische diensten die door buitenlandse dienstverleners aan Belgische ingezetenen worden verstrekt.

Graad van betrokkenheid bij de directe-investeringsrelaties met het buitenland

Zowel in de industrie als in de dienstensector zijn de ondernemingen die directe-investeringsrelaties onderhouden met buitenlandse vennootschappen, minder talrijk dan die welke betrokken zijn bij de internationale handel. In de meeste bedrijfstakken belopen ze amper meer dan 2% van het totaal aantal ondernemingen.

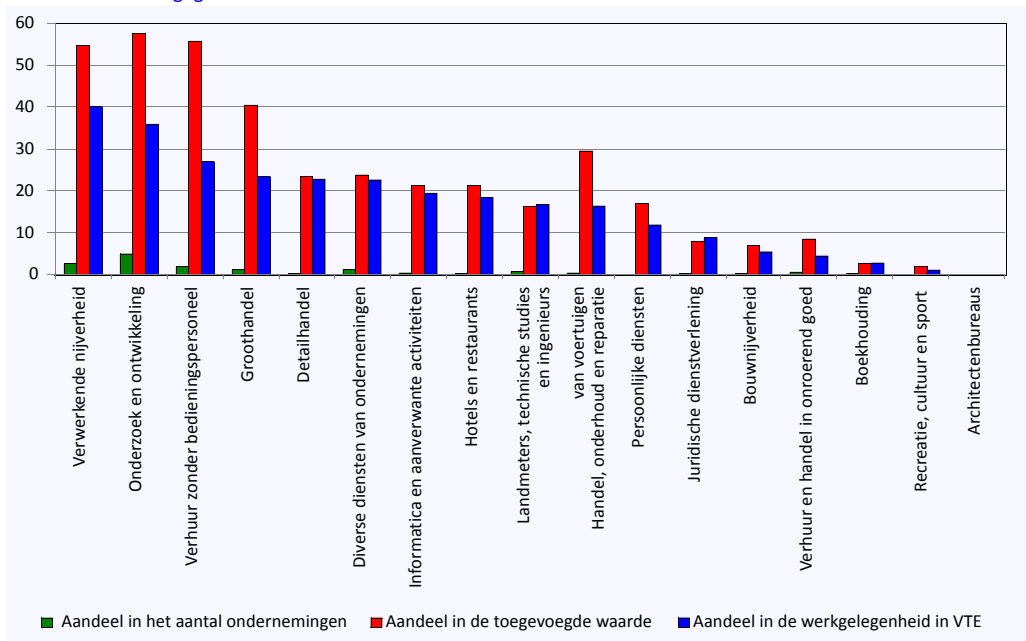
De industrie is de bedrijfstak die het meest openstaat voor buitenlandse investeringen. Ter illustratie: meer dan 50% van de toegevoegde waarde in de industrie wordt voortgebracht door filialen van buitenlandse ondernemingen, terwijl deze laatste ongeveer twee van de vijf werknemers uit de industrie in dienst hebben.

Buitenlandse ondernemingen zijn eveneens zeer sterk, zij het iets minder, aanwezig in enkele van de bedrijfstakken die onder de werkingssfeer van de Dienstenrichtlijn vallen. Dat is onder meer het geval voor de activiteiten op het vlak van onderzoek en ontwikkeling, verhuur, groot- en detailhandel en de overige zakelijke dienstverlening. In die bedrijfstakken werkt meer dan één werknemer op vijf bij een buitenlandse onderneming. Die verhouding bedraagt nog maar één op tien voor de informaticadiensten, de technische diensten, de handel in voertuigen en de persoon-

lijke diensten. Daarentegen worden enkele bedrijfstakken grotendeels gedomineerd door lokale ondernemingen, namelijk de rechtskundige dienstverlening, de bouwnijverheid, de verhuur en handel in onroerend goed, de boekhouding en de architectuur. Met uitzondering van de rechtskundige dienstverlening blijken diezelfde bedrijfstakken ook relatief weinig open te staan voor de buitenlandse handel.

Het aandeel van de bedrijven met filialen in het buitenland in elk van de bedrijfstakken vertoont grosso modo dezelfde hiërarchie. Dat komt grotendeels doordat veel in België gevestigde filialen van buitenlandse ondernemingen ook directe investeringen in het buitenland verrichten.

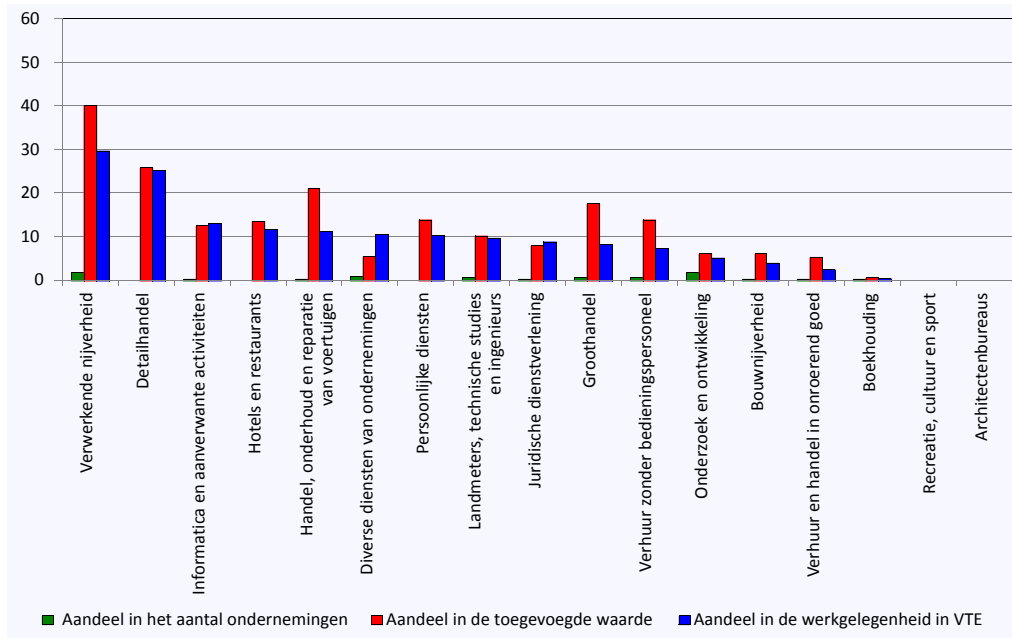
Figuur V-5: Aandeel van de buitenlandse ondernemingen per bedrijfstak
gegevens over 2005



Bron: NBB.

Opmerking: Ondernemingen waarvan ten minste 10% van het kapitaal door niet-ingezetenen wordt aangehouden.

Figuur V-6: Aandeel naar bedrijfstak van de ingezeten ondernemingen die directe investeringen in het buitenland gedaan hebben
gegevens over 2005



Bron: NBB.

Opmerking: Ondernemingen die ten minste 10% van het maatschappelijk kapitaal van een of meer niet-ingezeten ondernemingen aanhouden.

1.3. Concurrentie in de dienstensectoren

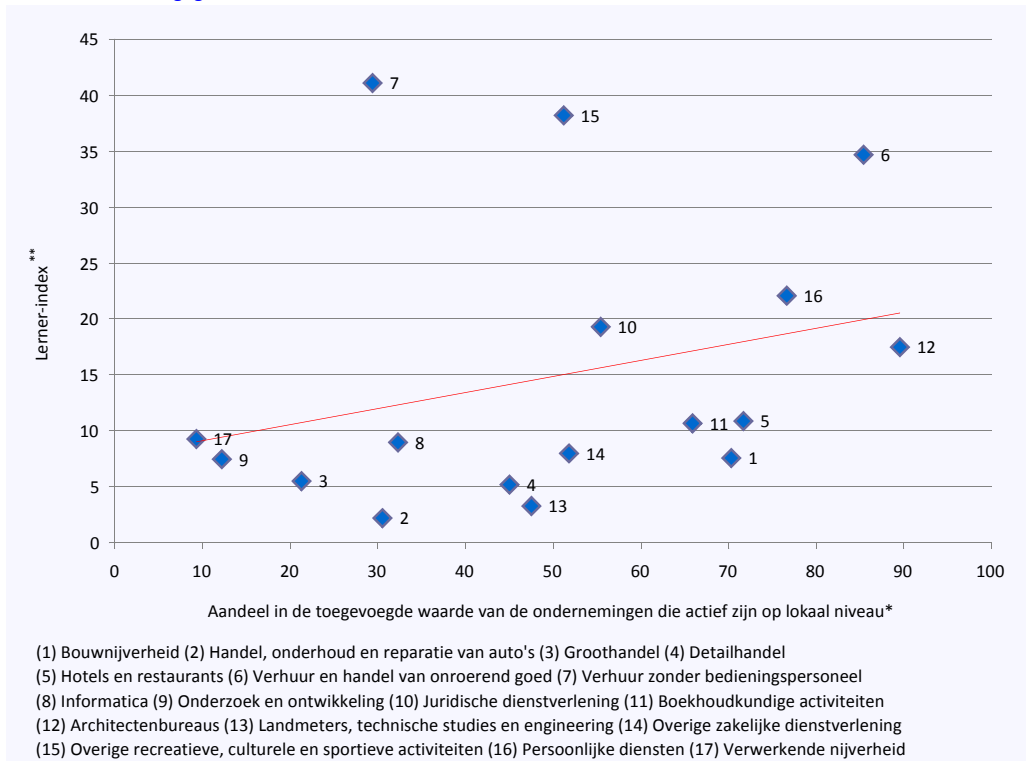
Behalve de internationale openheidsgraad kan ook de huidige intensiteit van de concurrentie behoren tot de factoren die bepalend zijn voor de omvang van de potentiële effecten van de tenuitvoerlegging van de Dienstenrichtlijn in de betrokken sectoren. A priori zijn de externe openheid en de concurrentiegraad overigens onderling verbonden factoren, aangezien een belangrijke penetratie van buitenlandse leveranciers op de binnenlandse markt in principe leidt tot een toegenomen concurrentie voor de ingezeten dienstverleners. Daarnaast vereist de aanwezigheid van een deel van de ondernemingen van een bepaalde sector op de buitenlandse markten dat ze voldoende concurrerend zijn op internationaal vlak, wat op zijn beurt een eventuele weerslag kan hebben op de concurrentiedruk die ze op lokaal niveau uitoefenen.

Om een inzicht te verwerven in het concurrentieniveau, baseren we ons hier op de voor elk van de sectoren berekende Lerner-indices. De Lerner-index is een indicator voor marktmacht die - in theorie - het verschil meet tussen de verkoopprijs van de producten van een onderneming en de marginale productiekosten ervan. In een situatie van perfecte concurrentie zou dit verschil dicht bij nul moeten liggen. In de praktijk wordt de index vaak berekend aan de hand van boekhoudkundige gegevens (die geen enkele indicatie verschaffen omtrent de marginale kosten) en uitgaande van de hypothese dat de marginale kosten relatief dicht in de buurt van de gemiddelde kosten liggen. Om die reden wordt de index gedefinieerd als het aandeel van de winstmarge in de exploitatie-opbrengst. Het is deze definitie van de Lerner-index die we hier hanteren. Er bestaan daarnaast ook econometrische methoden waarmee een benadering van de marginale kosten

kan worden verkregen, zoals de methode die werd ontwikkeld door Christopoulou en Vermeulen (2008). In het geval van België levert deze benadering resultaten op die, in termen van hiërarchie tussen de sectoren, vrij goed aansluiten bij de resultaten die kunnen worden verkregen op basis van de Lerner-index. Er bestaan evenwel methoden die afwijkende resultaten opleveren, zoals de methode die wordt toegepast door Braila et al. (2010).

Uit de Lerner-indices blijkt dat de relatie tussen de internationale openheid van de sectoren en hun concurrentiegraad vrij vaag is maar, over het geheel genomen, toch licht positief uitvalt.

Figuur V-7: Internationale openheid en concurrentie
gegevens over 2005



Bron: NBB.

* Omvat de ondernemingen die geen deel uitmaken van een multinationale groep, en die niet actief zijn op de exportmarkten.

** De Lerner-index wordt benaderd door de formule: $(\text{exploitatie-opbrengst} - \text{totale exploitatiekosten}) / \text{exploitatie-opbrengst}$.

De sectoren die zich, naar het voorbeeld van de verwerkende nijverheid, zeer open opstellen ten aanzien van de buitenlandse handel of de buitenlandse investeringen, worden vaak gekenmerkt door een relatief lage Lerner-index. Bij de sectoren die onder de werkingssfeer van de Dienstenrichtlijn vallen, is dit onder meer het geval voor de informatica, de groothandel, onderzoek en ontwikkeling en de detailhandel, die eveneens een hoge concurrentiegraad lijken te vertonen. Meer bepaald met betrekking tot de detailhandel blijkt uit een recente studie van de NBB (Bagnat et al., 2009) immers dat het percentage winkels dat op lokaal niveau over een significante marktmacht beschikt, relatief beperkt is en lager uitvalt dan de overeenkomstige percentages in

het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, waar soortgelijke studies werden uitgevoerd. Bepaalde elementen van de in Deel VI voorgestelde *case study* suggereren overigens dat de concurrentiegraad in deze sector de neiging vertoont om toe te nemen.

Daarentegen lijkt de marktdominantie van de ondernemingen meer uitgesproken in de sectoren die relatief weinig relaties hebben met het buitenland en die bijgevolg vooral actief zijn op de Belgische markt. Dit is onder meer het geval voor de architectenbureaus, de verhuur en handel van onroerend goed, de persoonlijke diensten en de rechtskundige dienstverlening.

De relatie tussen internationale openheid en concurrentie is echter verre van eenduidig. Zo tonen een aantal sectoren die een relatief sterke externe openheid aan de dag leggen - zoals de verhuur en de vrijetijdsbesteding - zeer hoge Lerner-indices.⁵ Omgekeerd lijken de boekhoudkundige ondernemingen en de ondernemingen die actief zijn in de horeca en de bouwnijverheid - die vrij gesloten lijken - te beschikken over een zeer beperkte marktmacht. Dit wijst op een vrij sterke binnenlandse concurrentie. Meer bepaald met betrekking tot de bouwnijverheid hebben enquêtes, die werden gehouden onder Belgische ondernemers, ook problemen aan het licht gebracht in verband met oneerlijke concurrentie. Op basis van deze enquêtes hebben Pacolet en Baeyens (2007) onder meer geraamd dat 17 tot 29% van de in deze sector actieve ondernemingen zich hieraan schuldig zouden maken in één of andere vorm, zoals door het niet naleven van het minimumloon of van de andere in België geldende arbeidsvoorwaarden, het ontduiken van belastingen en sociale bijdragen, of het inzetten van werkzoekenden als arbeidskrachten. Deze elementen kunnen mede, althans voor een deel, de lage exploitatiemarges van de sector verklaren.

Er dient evenwel te worden gewezen op de beperkingen van de Lerner-index. In het bijzonder worden de exploitatiemarges in een bepaalde sector niet alleen beïnvloed door de concurrentiegraad van de sector, ongeacht of deze al dan niet is toe te schrijven aan de aanwezigheid van buitenlandse spelers. Ze kunnen tevens worden beïnvloed door andere factoren, onder meer door technologische ontwikkelingen die leiden tot kostenverlagingen of door de ontwikkelingen van de vraag, die sommige sectoren meer bevoordelen dan andere. Gunstiger ontwikkelingen in een bepaalde sector kunnen immers aanleiding geven tot een verhoging van de exploitatiemarges van de ondernemingen die er reeds in actief zijn, en kunnen terzelfder tijd de oprichting van nieuwe ondernemingen in de hand werken.

5. De bijzonder hoge Lerner-indices voor de sector van de verhuur en de vastgoedsector moeten evenwel worden genuanceerd. De rentelasten worden immers niet in aanmerking genomen bij de berekening van de Lerner-index, terwijl ze een belangrijk percentage van de kosten van deze sectoren kunnen uitmaken. De Lerner-index zou in deze twee gevallen derhalve overgewaardeerd kunnen zijn. Hetzelfde metingsprobleem werd ook vastgesteld door Christopoulou en Vermeulen (2008), die zich eveneens hebben gebaseerd op een database samengesteld aan de hand van boekhoudkundige gegevens.

Tabel V-3: Concurrentiegraad en groei van de sectoren

	Lerner-index in 2005*	Gemiddelde groei van de toegevoegde waarde tussen 2000 en 2005, in constante prijzen	Gemiddelde groei van de werkgelegenheid in VTE tussen 2000 en 2005	Bruto oprichting van nieuwe ondernemingen, gemiddelde tussen 2001 en 2005**	Netto oprichting van nieuwe ondernemingen, gemiddelde tussen 2001 en 2005**
Bouwnijverheid	0,08	3,9	3,0	8,0	0,8
Handel, onderhoud en reparatie van auto's; detailhandel van motorbrandstof	0,02	1,7	4,0	5,4	-1,3
Groothandel en handelsbemiddeling	0,06	4,6	3,0	6,8	-1,2
Detailhandel; reparatie van huishoudapparaten	0,05	2,2	4,8	6,6	-1,5
Hotels en restaurants	0,11	3,1	4,7	9,9	-0,4
Verhuur en handel van onroerend goed	0,35	4,6	4,6	5,9	1,6
Verhuur zonder bedieningspersoneel	0,41	6,8	5,2	9,1	1,8
Informatica en aanverwante activiteiten	0,09	6,8	5,2	16,8	7,7
Onderzoek en ontwikkeling	0,08	11,6	11,7	11,5	4,7
Juridische dienstverlening	0,19	8,2	7,1	13,0	5,9
Boekhoudkundige activiteiten	0,11	3,9	2,3	5,4	-0,4
Architectenbureaus	0,18	6,0	6,3	9,6	3,0
Landmeterbureaus; technische studies en engineering	0,03	7,7	5,2	8,4	1,0
Overige zakelijke dienstverlening	0,08	5,8	5,9	10,8	2,9
Recreatie, cultuur en sport	0,38	8,6	7,3	11,5	3,0
Persoonlijke diensten	0,22	5,1	4,4	6,4	0,2
<i>p.m. Verwerkende nijverheid</i>	<i>0,09</i>	<i>2,1</i>	<i>0,0</i>	<i>5,5</i>	<i>-0,6</i>

Bronnen: Kruispuntbank van Ondernemingen, NBB.

* Benaderd door de formule: (exploitatie-opbrengst – totale exploitatiekosten)/exploitatie-opbrengst.

** Gebaseerd op de gegevens van de Kruispuntbank van Ondernemingen. Het oprichtingspercentage (opheffingspercentage) van ondernemingen is de verhouding tussen het aantal opgerichte (opgeheven) ondernemingen gedurende het jaar t en het aantal ondernemingen dat actief is in de sector in jaar t-1. Het netto oprichtingspercentage wordt verkregen door het opheffingspercentage af te trekken van het oprichtingspercentage.

Opmerking: De indicatoren voor de groei van de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid, evenals die met betrekking tot de oprichtingspercentages van nieuwe ondernemingen, hebben uitsluitend betrekking op de actieve ondernemingen, dat wil zeggen de ondernemingen die een omzet genereren en/of die op zijn minst één werknemer in dienst hebben.

Dit is onder meer het geval in de verhuur, in de architectuur, evenals in de rechtskundige dienstverlening en de vrijetijdsbesteding, sectoren die tegelijk vrij hoge exploitatiemarges en belangrijke groeipercentages inzake werkgelegenheid en toegevoegde waarde laten optekenen, evenals netto oprichtingspercentages van nieuwe ondernemingen die boven het gemiddelde liggen. Het niveau van de Lerner-indices laat echter vermoeden dat er voor toetreders nog marges te benutten zijn. Er kan derhalve van worden uitgegaan dat, in de veronderstelling dat de Dienstenrichtlijn de toetreding van nieuwe ondernemingen afkomstig van andere landen van de Europese Unie zal vergemakkelijken, het veeleer in die sectoren zal zijn dat de effecten sterker zouden moeten worden gevoeld.

Andere sectoren, zoals de bouwnijverheid, de horeca, de boekhoudkundige activiteiten, de groothandel, de detailhandel en de handel in auto's, worden daarentegen gekenmerkt door beperkte groeipercentages, zowel in termen van toegevoegde waarde als in termen van werkgelegenheid, evenals door lage netto oprichtingspercentages van ondernemingen. Het zij overigens opgemerkt dat er, in diezelfde sectoren, een vrij groot verschil bestaat tussen de bruto en netto oprichtingspercentages van nieuwe ondernemingen, doordat de oprichtingen van nieuwe ondernemingen terzelfder tijd gepaard gaan met een vergelijkbaar, en zelfs groter aantal opheffingen. Dit doet onder meer vermoeden dat - aangezien deze sectoren een zeker saturatieniveau hebben bereikt - de komst van nieuwe spelers in bepaalde gevallen van voorbijgaande aard is, of in andere gevallen ten koste gaat van de bestaande ondernemingen.

*
* *

Samenvattend kunnen, over de grenzen van de werkingsfeer van de Dienstenrichtlijn heen, aan de hand van een onderzoek naar de in dit hoofdstuk voorgestelde algemene sectorale indicatoren, de sectoren nader worden bepaald die het meest worden getroffen door de omzetting ervan.

Enerzijds zijn sommige bedrijfstakken in de dienstensector bijzonder belangrijk in termen van toegevoegde waarde of werkgelegenheid. Het betreft onder meer de handel, de diensten aan de ondernemingen en de bouwnijverheid. Van deze bedrijfstakken vertonen de handel en de diensten aan de ondernemingen echter reeds een vrij grote internationale openheid, ofwel via het handelsverkeer (voor de groothandel of voor onderzoek en ontwikkeling), ofwel via de buitenlandse directe investeringen (voor de detailhandel). Bovendien is de concurrentiegraad reeds vrij hoog in verscheidene sectoren, onder meer in de handel en in de bouwnijverheid. Deze kenmerken zouden er de omvang van de effecten van de omzetting van de richtlijn in termen van buitenlandse investeringen en ingevoerde diensten kunnen beperken.

Anderzijds lijken bepaalde bedrijfstakken, die weliswaar kleiner van omvang zijn, tot dusver op het vlak van internationale openheid of concurrentiegraad in een vrij beschermde situatie te verkeren. Dit is onder meer het geval voor de verhuur en handel van onroerend goed, voor de architectenbureaus, en in mindere mate ook voor de boekhoudkundige activiteiten. Men zou dus a priori kunnen veronderstellen dat deze activiteiten sterker zouden kunnen worden beïnvloed als een vermindering van de administratieve en regelgevende belemmeringen als gevolg van de omzetting van de Dienstenrichtlijn effectief zou leiden tot de komst van nieuwe spelers op de Belgische markt.

2. Schatting van de invloed van de richtlijn op het dienstenverkeer met het buitenland en op de buitenlandse investeringen

De omzetting van de Dienstenrichtlijn zou moeten leiden tot een vermindering van de belemmeringen voor de internationale handel en voor de buitenlandse directe investeringen. Om er de reële invloed van te ramen, moet evenwel worden bepaald of de bestaande belemmeringen effectief wegen op de beslissingen van de ondernemingen ter zake, en in welke mate hun ontmanteling een rol zou spelen. Hiertoe moet in een eerste fase van het onderzoek het belang van de betrokken regelgeving worden gekwantificeerd. Uitgaande van die kwantitatieve indicatoren kan hun weerslag worden gemeten op de beslissingen om uit te voeren, in te voeren of over te gaan tot directe investeringen, en kan aldus het effect van een vermindering worden gesimuleerd. De beschikbare gegevens voor een empirische analyse van de beslissingen van de Belgische ondernemingen maken het echter niet mogelijk om het verband te ramen tussen het belang van de regelgevende belemmeringen en de buitenlandse investeringen in de dienstenactiviteiten op het nationale grondgebied.

2.1. Kwantificering van de belemmeringen die voortvloeien uit de regelgeving in België en in de overige EU-lidstaten

Een mogelijke benadering om inzicht te krijgen in de regelgevingsgraad van een economie of van een sector, bestaat erin gebruik te maken van synthetische indicatoren. Deze indicatoren beogen de belangrijkste aspecten van de wetgeving ter zake of van de administratieve lasten om te zetten in een kwantitatieve score, waardoor de mate van het restrictieve karakter ervan op het economisch functioneren kan worden beoordeeld. Het is vanuit dit oogpunt dat de OESO⁶ indicatoren van productmarktregelgeving (of in het Engels ‘Product Market Regulation’) heeft opgesteld, aan de hand van gegevens die door de administraties van haar verschillende lidstaten werden verstrekt.

Deze indicatoren werden uitgewerkt met het oog op internationale vergelijkingen. Op die manier kan de mate van het restrictieve karakter van de geldende regelgevende kaders in elk land worden bepaald, evenals hun proportionaliteit ten opzichte van de doelstellingen die ze nastreven. In dit verband dient opgemerkt dat de regelgeving immers vaak worden ingegeven door doelstellingen van algemeen belang, die onder meer tegemoet komen aan eisen op het gebied van gezondheid, openbare veiligheid, bescherming van de consumenten of milieubescherming, enz.

Enkele van de indicatoren van de OESO worden hier gebruikt om een algemeen beeld te schetsen van de belemmeringen die de internationale handel en de buitenlandse investeringen kunnen treffen in de dienstenactiviteiten van de verschillende EU-landen. Het dient evenwel te worden benadrukt dat de door deze indicatoren gedekte aspecten niet volledig zijn en geen rekening houden met alle vereisten of verplichtingen waaraan de buitenlandse investeerders of dienstverleners moeten voldoen.⁷ Ze zijn echter voldoende talrijk om als representatief te worden beschouwd voor het regelgevende kader dat eigen is aan elk land.

Een gedeelte van de indicatoren van de OESO heeft betrekking op transversale maatregelen en administratieve voorschriften, die onder meer verband houden met de oprichting van onderne-

6. Zie Wölfl et al. (2009).

7. Voorbeeld: de verplichting die eventueel aan een buitenlandse dienstverlener wordt opgelegd om een verzekering aan te gaan bij een ingezetene maatschappij (hetgeen verboden wordt door de Dienstenrichtlijn) is niet opgenomen in de regelgevende aspecten die in aanmerking worden genomen in de database van de OESO.

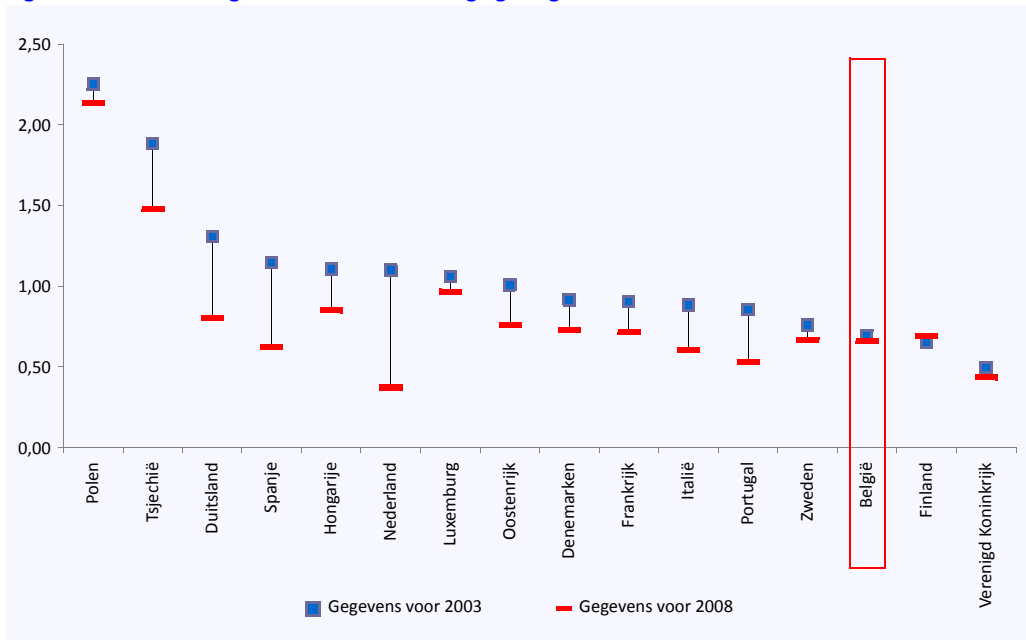
mingen, en die alle sectoren van een economie in gelijke mate beïnvloeden. Ze worden hier samengevat in de vorm van een synthetische index van de toetredingsbelemmeringen. De index werd samengesteld op basis van een gewogen gemiddelde van verscheidene indices die samen de geïntegreerde indicator van de productmarktregelgeving vormen. Dit is de meest algemene index die door de OESO wordt gepubliceerd.⁸

De synthetische indicator die we aldus hebben berekend, wordt weergegeven in Figuur V-8. De indicator geeft onder meer een beeld van:

- de *stelsels van toelatingen en vergunningen*, in het bijzonder het feit of een land al dan niet beschikt over één enkel contactpunt waar een onderneming informatie kan inwinnen over de te volgen procedures en/of over de vereiste toelatingen voor de uitoefening van haar activiteiten, evenals het bestaan of de afwezigheid van regels inzake stilzwijgende toelating;
- de *communicatie en vereenvoudiging van de regels en procedures*. Het aspect 'communicatie' weerspiegelt onder meer het gemak (of de moeite) waarmee niet-ingezetenen toegang hebben tot informatie in verband met de geldende regelgeving. Het belang van dit aspect is wellicht niet te verwaarlozen, omdat het a priori de perceptie kan beïnvloeden die de buitenlandse ondernemingen mogelijk hebben ten aanzien van de complexiteit van de stappen die ze in een bepaald land moeten ondernemen wanneer ze er hun activiteiten wensen uit te oefenen. De moeilijkheden, waaraan ze het hoofd moeten bieden om de nodige informatie te verzamelen, zijn aldus gelijk te stellen met toetredingsbelemmeringen, zelfs als nadien blijkt dat de desbetreffende procedures niet complex zijn;
- de *administratieve lasten die worden opgelegd aan de vennootschappen en aan de zelfstandigen*. Een gedeelte van de in aanmerking genomen lasten heeft ook betrekking op de procedures die moeten worden gevolgd door de buitenlandse dienstverleners die hun activiteiten in het desbetreffende land wensen uit te oefenen zonder er evenwel een dochteronderneming op te richten, zoals het verkrijgen van een toelating om een activiteit uit te oefenen ;
- de *discriminerende procedures* ten aanzien van buitenlandse ondernemingen, in het bijzonder de eventuele niet-toepassing van het principe van gelijke behandeling⁹;
- de *overige obstakels* van niet-tarifaire aard, zoals de afwezigheid van een akkoord inzake wederzijdse erkenning of van internationale kwaliteitsnormen.

8. We hebben geen rekening gehouden met alle componenten van de geïntegreerde indicator van de productmarktregelgeving, in de wetenschap dat deze indicator ook de regelgevende aspecten in aanmerking neemt die niet gelijk te stellen zijn met toetredingsbelemmeringen, zoals bijvoorbeeld het belang van het openbare aandeelhouderschap. De indicator omvat ook de informatie die eigen is aan sectoren die niet onder de Dienstenrichtlijn vallen (zoals het vervoer of de financiële dienstverlening). Overigens zijn de aan de gehanteerde indicatoren toegekende gewichten dezelfde als die welke door de OESO worden gebruikt voor de berekening van de geïntegreerde indicator van de productmarktregelgeving, aangepast om rekening te houden met de weglating van de indicatoren die niet relevant zijn voor de analyse.

9. Het betreft een door de WHO geformuleerd principe, krachtens hetwelk een land de buitenlandse en binnenlandse spelers een gelijke behandeling garandeert.

Figuur V-8: Belang van de transversale regelgeving


Bronnen: OESO, NBB.

Gemeten aan deze transversale indicator profileerde België zich reeds in 2003 als één van de meest open EU-lidstaten ten aanzien van de ondernemingen die zich op zijn markt wensten te vestigen, na het Verenigd Koninkrijk en Finland. De landen die ter zake als de meest restrictieve konden worden beschouwd, waren voornamelijk de landen van Oost-Europa, zoals Polen en Tsjechië, evenals Duitsland. De positie van België kan voor een deel worden verklaard door het bestaan van de ondernemingsloketten, waarvoor het juridische kader reeds begin 2003 ten uitvoer was gelegd¹⁰ en, meer in het algemeen, door de administratieve lasten voor de oprichting van een nieuwe vennootschap, die op dat moment minder hoog waren dan in de meeste andere EU-landen. De positie is eveneens toe te schrijven aan het feit dat de Belgische regelgeving reeds op een toegankelijke manier internationaal bekend werd gemaakt.

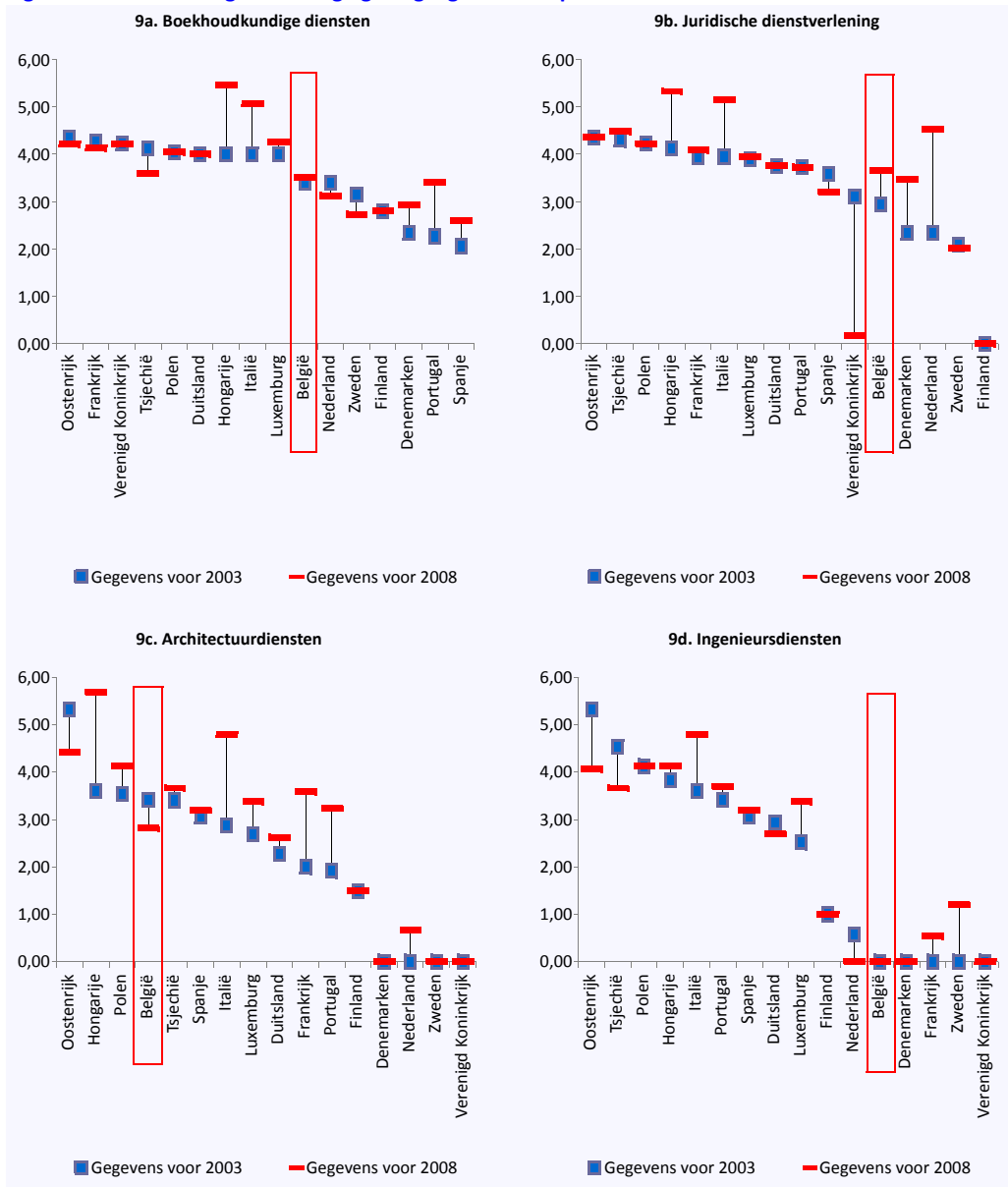
Tussen 2003 en 2008 zijn de toetredingsbelemmeringen in talrijke EU-landen in aanzienlijke mate afgebouwd, met name in die landen waar het regelgevende kader naar verhouding restrictiever was in 2003. De redenen voor deze versoepeling verschillen van land tot land. Voor Nederland heeft ze voornamelijk te maken met de oprichting van enkelvoudige contactpunten en met de goedkeuring van het principe van stilzwijgende overeenstemming voor het verlenen van goedkeuringen en vergunningen. Het is eveneens de oprichting van enkelvoudige contactpunten die heeft geleid tot lagere toetredingsbelemmeringen in Tsjechië, hoewel dit land nog discriminerende procedures blijft toepassen ten aanzien van de buitenlandse ondernemingen. De afbouw van de belemmeringen in Hongarije en Duitsland vloeien onder meer voort uit de inspanningen die door die landen werden geleverd om een betere communicatie in verband met hun regelgeving te verzekeren in het buitenland. Bovendien heeft Duitsland, net als Spanje, de administra-

10.De ondernemingsloketten werden niet in aanmerking genomen in de regelgevingsdatabase van de OESO voor 2003. Dit gegeven werd gecorrigeerd bij het samenstellen van de synthetische indicator.

tieve lasten die wegen op nieuwe ondernemingen aanzienlijk verminderd. De landen waar de regelgeving in 2003 minder strikt was, hebben hun toetredingsbelemmeringen eveneens afgebouwd, maar in mindere mate. In het algemeen zijn deze vorderingen meestal toe te schrijven aan verdere verminderingen van de administratieve lasten die aan de vennootschappen en de zelfstandigen worden opgelegd.

Andere indicatoren, die door de OESO werden ontwikkeld, hebben betrekking op de regelgeving die van toepassing is op specifieke sectoren. Er bestaan dergelijke indicatoren voor vijf categorieën van activiteiten die vallen onder de Dienstenrichtlijn, namelijk vier types van professionele diensten (de boekhoudkundige diensten, de rechtskundige dienstverlening, engineering en architectuur) en de detailhandel. Hoewel deze activiteiten ongetwijfeld behoren tot de meest gereguleerde, dient voor ogen te worden gehouden dat de gegevens van de OESO niet alle beroepen dekken waarvan de toegang is onderworpen aan de naleving van een aantal vereisten. In België, bijvoorbeeld, is een aannemer die een aan de bouw gerelateerd beroep wenst uit te oefenen, gehouden om zijn managementcapaciteiten en zijn beroepskennis te bewijzen, hetzij aan de hand van een diploma, hetzij op basis van een aantal jaren ervaring, hetzij door te slagen voor een examen. Soortgelijke toegangsvoorwaarden zijn eveneens van toepassing in andere sectoren, bijvoorbeeld in de professionele diensten. Een ander voorbeeld is dat van het beroep van makelaar in onroerend goed, waarvan de toegang is onderworpen aan het bezit van een door een erkende onderwijsinstelling afgeleverd diploma.

Elk van deze sectorale indicatoren kan worden onderverdeeld in twee sub-indices. De eerste sub-index, die een synthese geeft van alle specifieke voorschriften die de toegang tot een bepaalde sector regelen, kan worden geïnterpreteerd als een maatstaf van de toetredingsbelemmeringen. De tweede sub-index heeft betrekking op een aantal operationele aspecten, zoals de beperkingen op het gebied van openbaarmaking of prijscontroles, die veeleer van aard zijn om de concurrentie aan banden te leggen tussen dienstverleners die reeds op de markt aanwezig zijn. We beperken ons hier tot een overzicht van het belang van de toetredingsbelemmeringen.

Figuur V-9: Belang van de regelgeving eigen aan de professionele diensten


Bron: OESO.

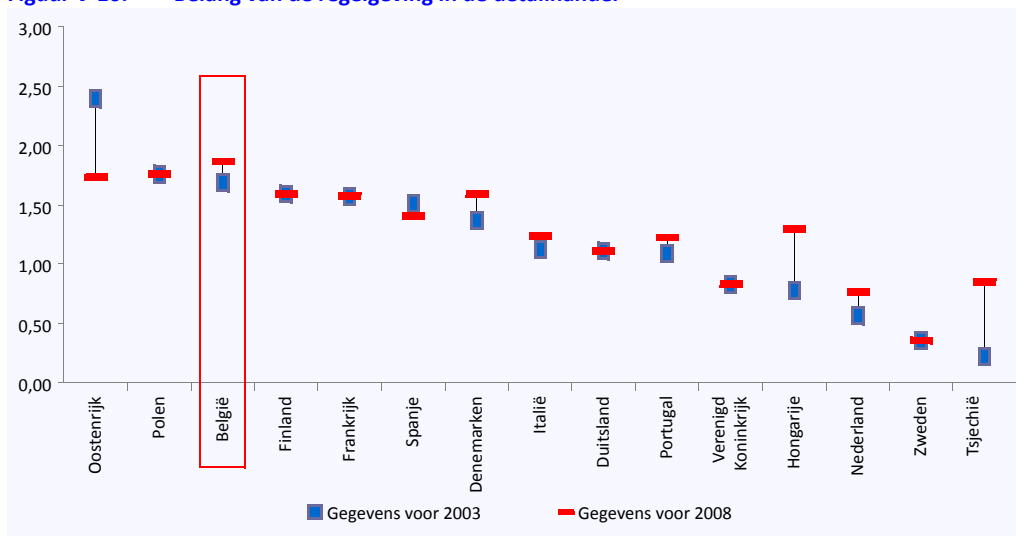
Wat de professionele diensten betreft, behoren de landen van Centraal-Europa, met inbegrip van Oostenrijk, tot de landen die de toegang ertoe op de meest strikte manier beperken, meer in het bijzonder in de technische domeinen zoals in de architectuur en in de engineering. Het belang van de toegangsbelemmeringen is in deze landen in belangrijke mate toe te schrijven aan het grotere aantal diensten dat uitsluitend kan worden uitgeoefend door de geaccrediteerde leden van een beroep. Het vloeit tevens voort uit het feit dat die landen de toegang ertoe vaker afhankelijk maken van het slagen voor een examen. Dit is met name een gangbare praktijk voor de boek-

houdkundige en juridische beroepen. Het is minder vaak het geval voor de technische beroepen, waarvoor de meeste landen enkel het verwerven van een daartoe strekkend diploma en/of de voltooiing van een stage vragen.

In België zijn de toegangsvoorwaarden voor de professionele diensten veelal minder streng dan in de overige EU-landen, met uitzondering van de voorwaarden met betrekking tot het beroep van architect, waarvoor de belemmeringen zich op een middelmatig niveau situeren. Bovendien zijn er geen belemmeringen voor het beroep van ingenieur, dat aan geen enkele specifieke regelgeving onderworpen is.

Volgens de gegevens van de OESO zouden bepaalde EU-lidstaten de toegangsvoorwaarden tot verscheidene activiteiten tussen 2003 en 2008 strenger hebben gemaakt. Dit is onder meer het geval voor Hongarije en Italië, die de toegang van buitenlandse dienstverleners tot de in de indicatoren van de OESO in aanmerking genomen beroepen, hebben beperkt door het invoeren van economische tests of quota. Portugal, van zijn kant, heeft zijn eisen ten aanzien van de toegang tot de boekhoudkundige en architectuuractiviteiten verscherpt, aangezien de dienstverleners voortaan in het bezit dienen te zijn van een diploma om deze activiteiten uit te oefenen. Ook Frankrijk heeft de duur van de vereiste studies en/of stages verlengd voor het uitoefenen van het beroep van architect, en Nederland voor de juridische activiteiten. Omgekeerd hebben andere landen hun vereisten ten aanzien van een aantal beroepen enigszins versoepeld, bijvoorbeeld door de duur van de stages te beperken of door voorafgaande examens af te schaffen. In België zou de ogenschijnlijke verscherping van de regelgeving voor de rechtskundige dienstverlening te maken hebben met de blijkbaar foutieve registratie van een verlenging van de studies van 5 tot 6 jaar in de gegevens van de OESO.

Figuur V-10: Belang van de regelgeving in de detailhandel



Bronnen: OESO, NBB.

Opmerking: Deze indicatoren houden geen rekening met de aspecten die verband houden met de openingsuren en de prijscontrole, die zijn opgenomen in de indicator van de door de OESO gepubliceerde indicator van de detailhandel.

Hoewel de belemmeringen voor de toetreding tot de professionele diensten in België niet bijzonder omvangrijk lijken in vergelijking met de andere EU-landen, is dit niet het geval voor de detailhandel. In 2003 beschikte België reeds over één van de meest restrictieve wetgevingen ter zake (na Oostenrijk en Polen), omdat er voor nieuwe vestigingen een procedure wordt opgelegd die kan worden gelijkgesteld met een economische test. Deze procedure neemt de vorm aan van een niet-bindend advies, dat wordt uitgebracht door een comité waarin vertegenwoordigers zetelen van organisaties die de belangen van de sector van de detailhandel vertegenwoordigen. Het is dit laatste element dat wordt weerspiegeld in de score van de Belgische index. Die score is zelfs genomen sinds 2003, als gevolg van de goedkeuring van de wet betreffende de vergunning van handelsvestigingen van 13 augustus 2004 (de zogenaamde Ikeawet) die het toepassingsgebied van het vergunningsstelsel heeft uitgebreid van de warenhuizen vanaf 1000m² tot die vanaf 400m². Het dient evenwel opgemerkt dat deze index geen rekening houdt met de meest positieve punten van de Ikeawet, namelijk de invoering van transparanter en minder lange procedures.

2.2. Invloed van de regelgeving op de buitenlandse handel en de buitenlandse directe investeringen van de dienstensectoren

Determinanten van de betrokkenheid van de ondernemingen op buitenlandse markten

Zoals we hebben gezien in Hoofdstuk 1.2, is slechts een zeer beperkt aantal ondernemingen betrokken bij de buitenlandse handel, en nog minder bij buitenlandse investeringen. Deze situatie is voornamelijk toe te schrijven aan de kosten die moeten worden gemaakt om te kunnen toetreden op een buitenlandse markt. Die kosten vloeien deels voort uit de administratieve procedures die het gevolg zijn van de regelgeving die van kracht is in elk van de landen waar ze hun activiteiten wensen uit te oefenen, maar hebben ook te maken met andere soorten kosten, zoals bijvoorbeeld de kosten voor marktstudies en reclame. Er kunnen tevens kosten worden gemaakt door ondernemingen die leveranciers of dienstverleners zoeken buiten hun land van oorsprong, teneinde over te gaan tot de invoer van diensten. In de regel kunnen deze kosten, die kunnen worden beschouwd als *sunk costs* - dat wil zeggen niet-recupereerbare kosten - zeer hoog uitvallen. Hierdoor is slechts een beperkt percentage ondernemingen in staat om de middelen vrij te maken voor de financiering van deze kosten, en om aldus actief te zijn in het buitenlandse goederen- of dienstenverkeer.

Deze ondernemingen moeten daarnaast ook een reeks variabele kosten maken, bovenop de kosten die intrinsiek verbonden zijn aan de vervaardiging van de producten of aan de verlening van de diensten als zodanig. In het geval van de goederenhandel hebben die kosten meer bepaald te maken met de transportkosten en de douanetarieven. In het geval van de handel in diensten kunnen ze onder meer de vorm aannemen van kosten die gepaard gaan met de verplaatsing naar of het verblijf in het buitenland van werknemers in het kader van detachering in het land van bestemming. Ze kunnen tevens, zij het in mindere mate, verband houden met de communicatiekosten tussen de dienstverlener en -ontvanger. Rekening houdend met de recente ontwikkelingen op het gebied van informatie- en communicatietechnologieën, is het evenwel weinig waarschijnlijk dat deze kosten vandaag de dag nog een reële belemmering vormen voor de handel in bepaalde categorieën van diensten, zoals de informaticadiensten.

Over het algemeen zijn deze kosten in grote mate afhankelijk van de afstand tussen de leveranciers van goederen en diensten en hun ontvangers. Als gevolg hiervan hebben de exporterende

ondernemingen vaak de neiging om zich te concentreren op de buitenlandse markten die zich het dichtst bij hun land van oorsprong bevinden, meer bepaald op de buurlanden. Zoals blijkt uit het onderzoek naar de belangrijkste landen van herkomst of bestemming, nemen Duitsland, Frankrijk en Nederland immers het leeuwendeel van zowel de buitenlandse goederenhandel van de Belgische ondernemingen als de dienstenhandel voor hun rekening (cf. Tabel A-3 van Bijlage 2). Bepaalde dienstensectoren, waaronder de informatica, onderzoek en ontwikkeling en de rechtskundige dienstverlening, lijken echter minder te lijden te hebben van de beperkingen die voortvloeien uit de afstand tot hun klanten. De Verenigde Staten vormen immers één van hun belangrijkste buitenlandse markten, hetgeen ook deels verband kan houden met de omvang van de Amerikaanse markt. Soortgelijke bevindingen gelden ook ten aanzien van de invoer van goederen en diensten (zie Tabel A-4).

Een onderneming kan zich aan die variabele kosten onttrekken door dochterondernemingen op te richten in de landen waar zij activiteiten wenst uit te oefenen, in plaats van dit te doen via de uitvoer van goederen of diensten. Hoewel de optie van de directe investeringen het mogelijk maakt om bepaalde kosten te drukken en markten te bereiken die verder verwijderd zijn van het land van oorsprong, geeft ze echter aanleiding tot veel hogere *sunk costs* dan de kosten verbonden aan de internationale handel, aangezien ze de oprichting van een onderneming in het buitenland of de overname van bestaande vennootschappen vergt.

Om deze reden voorspellen de theoretische modellen¹¹ dat het de best presterende ondernemingen zijn, anders geformuleerd de grootste en vooral de meest productieve ondernemingen, die de buitenlandse markten betreden door middel van directe investeringen, terwijl de ondernemingen waarvan de productiviteit zich op een middelmatig niveau bevindt, dit doen door er hun goederen en diensten naar te exporteren. De minder goed presterende ondernemingen, die het talrijkst zijn, zullen hun activiteiten uitsluitend in hun land van oorsprong uitoefenen.

De juistheid van deze stelling kan worden geverifieerd door de kenmerken te onderzoeken van de ondernemingen die op de buitenlandse markten actief zijn via directe investeringen of via de internationale handel, en door die kenmerken te vergelijken met die van de ondernemingen die uitsluitend op lokaal niveau actief zijn. Een dergelijke vergelijking kan eenvoudig worden gemaakt aan de hand van regressies, vergelijkbaar met de regressies die werden toegepast door Bernard et al. (2007). Deze benadering bestaat erin de waarde van een voor elke onderneming gemeten indicator te verklaren aan de hand van haar betrokkenheidsgraad op de buitenlandse markten.

11.Zie onder meer Helpman (2006).

Tabel V-4: Kenmerken van de ondernemingen volgens hun betrokkenheidsgraad op de internationale markten

resultaten van regressies aan de hand van gewone kleinste kwadraten voor de periode 2001-2005; coëfficiënten uitgedrukt in procenten verschil ten opzichte van de uitsluitend lokale ondernemingen

Verwerkende nijverheid				
	Werkgelegenheid in VTE	Groei van de werkgelegenheid in VTE	Arbeidsproductiviteit	Loonkosten per werknemer
Uitsluitend exporterende ondernemingen	81,6	3,5	12,7	8,4
Uitsluitend importerende ondernemingen	109,0	8,9	23,5	16,9
Zowel exporterende als importerende ondernemingen	202,8	12,0	35,4	22,8
Belgische multinationale ondernemingen	373,3	19,2	75,7	36,5
Buitenlandse ondernemingen	401,8	20,4	85,9	48,6
Activiteiten die vallen onder de Dienstenrichtlijn				
	Werkgelegenheid in VTE	Groei van de Werkgelegenheid in VTE	Arbeidsproductiviteit	Loonkosten per werknemer
Uitsluitend exporterende ondernemingen	74,9	6,3	21,5	17,5
Uitsluitend importerende ondernemingen	88,3	8,3	23,9	19,2
Zowel exporterende als importerende ondernemingen	152,7	13,4	48,3	32,6
Belgische multinationale ondernemingen	225,0	13,6	82,7	49,3
Buitenlandse ondernemingen	304,2	21,2	96,1	67,0

Bron: NBB.

Opmerking: De in deze tabel opgenomen coëfficiënten moeten worden geïnterpreteerd als verschilpercentages ten opzichte van een uitsluitend lokale onderneming (dat wil zeggen zonder handels- of investeringsrelatie met het buitenland) van dezelfde omvang. De regressies die worden gebruikt om ze te genereren, met uitzondering van de regressie met betrekking tot de werkgelegenheid, nemen immers de werkgelegenheid tijdens de voorgaande periode op in de verklarende variabelen, teneinde deze te corrigeren voor de effecten die verband houden met de ondernemingsgrootte. Ze omvatten tevens binaire variabelen in verband met de bedrijfstak (NACE tot vier cijfers) van elke onderneming en met het jaar waarop elke waarneming betrekking heeft. Die variabelen zijn respectievelijk bedoeld om de effecten van de ondernemingscategorie waartoe de onderneming behoort, te onderscheiden van de eventuele sectorale en conjuncturele effecten. Om redenen van beknoptheid zijn de voor deze variabelen verkregen coëfficiënten niet in de tabel opgenomen. Alle coëfficiënten die erin zijn opgenomen, verschillen in significante mate van nul naar rato van 5%.

De op basis van deze regressies verkregen empirische resultaten bevestigen de voorspellingen van de economische theorie, en dit zowel voor de sectoren die onder het toepassingsgebied van de Dienstenrichtlijn vallen als voor de verwerkende nijverheid. Uit de resultaten blijkt immers dat de exporterende ondernemingen meer werknemers in dienst hebben en dat ze - zelfs na correctie voor de effecten van de ondernemingsgrootte - productiever zijn dan de ondernemingen die geen enkele internationale activiteit uitoefenen. Ze brengen tevens aan het licht dat de multinationale ondernemingen, ongeacht of ze van Belgische dan wel buitenlandse oorsprong zijn, gemiddeld genomen een nog hoger productiviteitsniveau hebben dan de ondernemingen die alleen op de buitenlandse markten actief zijn via de internationale handel. De uitsluitend importerende ondernemingen hebben ook een productiviteitsniveau dat gemiddeld genomen hoger is dan dat van de zuiver lokale ondernemingen, en zelfs iets hoger dan dat van de uitsluitend exporterende ondernemingen, hetgeen erop wijst dat de kosten die verbonden zijn aan het zoeken van buitenlandse leveranciers of dienstverleners, minstens even substantieel zijn als de kosten die voortvloeien uit de intrede op de buitenlandse markten.

De ondernemingen die actief zijn op internationaal niveau onderscheiden zich ook door andere kenmerken. Zo is onder meer het groeipercentage van hun aantal werknemers hoger, in het bijzonder in de multinationale ondernemingen, hetgeen erop wijst dat de ondernemingen die actief zijn op de buitenlandse markten gemiddeld genomen de neiging vertonen om sneller te groeien. Deze bevinding geldt eveneens ten aanzien van de importerende ondernemingen, waarvan kan worden aangenomen dat het beroep op buitenlandse leveranciers of dienstverleners hen in staat stelt om zich te concentreren op hun meest winstgevende activiteiten, die derhalve gunstiger zijn voor hun groei.

De hiërarchie in termen van ondernemingsgrootte en productiviteit, die kan worden vastgesteld tussen de verschillende types van de in Tabel V-4 opgenomen ondernemingen, vindt men ook terug in de verschillen in gemiddelde lonen die aan de werknemers worden uitbetaald. Eén en ander kan op twee manieren worden geïnterpreteerd. Enerzijds kunnen deze verschillen worden beschouwd als een gevolg van de hogere productiviteit van de ondernemingen die internationaal actief zijn, aangezien de best presterende ondernemingen hun werknemers beter betalen. Anderzijds kunnen de verschillen ook het gevolg zijn van het feit dat diezelfde ondernemingen beter opgeleide en meer ervaren arbeidskrachten in dienst hebben, die derhalve een beter loon ontvangen.

Effecten op de kans om te exporteren, te importeren of een dochteronderneming in het buitenland op te richten

Om een inzicht te verwerven in de invloed van deze verschillende factoren, in het bijzonder die van de regelgeving, op het gedrag van de dienstenondernemingen, maken we gebruik van een methode geïnspireerd op de publicaties van Robert en Tybout (1997) en Bernard en Jensen (2004). Teneinde de redenen te achterhalen die industriële ondernemingen ertoe aanzetten om te exporteren, hanteren deze auteurs een zeer eenvoudig theoretisch model dat rekening houdt met de *sunk costs* die ondernemingen moeten dragen wanneer ze actief worden op buitenlandse markten. We maken hier gebruik van varianten van dat model, die tevens de regelgeving in aanmerking neemt. De wiskundige afleiding is opgenomen in Bijlage 3, maar de intuïtie kan als volgt worden samengevat.

In fine stoelt de beslissing van een onderneming om een exportmarkt aan te boren, of om in het buitenland te investeren, op de beoordeling van de winst die ze er denkt uit te halen. Onrechtstreeks kan het verschil tussen de winst in termen van verwacht omzetcijfer en de aan deze transacties verbonden kosten, op een vereenvoudigde manier worden benaderd aan de hand van een reeks variabelen die een weerspiegeling zijn van:

- de *kosten voor de toetreding op de buitenlandse markten*. Deze kosten vallen uiteen in, enerzijds, de kosten die voortvloeien uit de geldende administratieve formaliteiten in het land van bestemming en, anderzijds, de andere soorten kosten, zoals bijvoorbeeld de kosten verbonden aan het zoeken naar handelspartners, de marktstudies en de overige reclamekosten, waarvan wordt aangenomen dat ze niet verschillen van het ene land tot het andere.
- de *ondernemingsgebonden kenmerken*, zoals de ondernemingsgrootte – gemeten aan de hand van het aantal werknemers in voltijdse equivalenten – en het prestatieniveau, afgemeten aan de hand van de arbeidsproductiviteit en de loonkosten per werknemer. Deze laatste variabele wordt gebruikt om te komen tot een benadering van de scholingsgraad en de know-how van de werknemers. Er wordt tevens een binaire variabele in opgenomen om

rekening te houden met het feit of een onderneming eventueel reeds op een bepaalde markt actief is geweest via een andere methode voor de levering van diensten (via dochterondernemingen die er zijn gevestigd in het model met betrekking tot de beslissing om te exporteren of via grensoverschrijdende prestaties in het model met betrekking tot de beslissing om er een dochteronderneming op te richten).

- de *kenmerken die eigen zijn aan elke potentiële arbeidsmarkt*. Het betreft voornamelijk de zogenaamde gravitatiefactoren, waaronder de afstand tussen het land van bestemming en België, en een binaire variabele die aangeeft of het er een gemeenschappelijke grens mee heeft. Deze factoren worden geacht representatief te zijn voor de verplaatsings- of communicatiekosten die een Belgische dienstverlener moet maken. De andere gravitatiefactor die in aanmerking wordt genomen, is de grootte van het land, gemeten op basis van zijn BBP, om rekening te houden met de schaalearde. De laatste variabele, die eigen is aan elke potentiële afzetmarkt, is de schommeling van de nominale wisselkoers van de euro, uitgedrukt in de munt van het land.

Een soortgelijke benadering wordt gehanteerd voor de beslissing om te importeren. Het komt er in dit geval evenwel op aan de beslissing voor een ingezetene onderneming om verschillende types van diensten te importeren, te modelleren, ongeacht de bedrijfstak waarin de onderneming actief is.

Net als voor de uitvoer en de directe investeringen wordt ervan uitgegaan dat de (huidige en toekomstige) winsten die de onderneming behaalt door een beroep te doen op dienstverleners afkomstig uit een bepaald land, deels afhankelijk zijn van haar eigen kenmerken (ondernemingsgrootte, niveau van de productiviteit en van de aan de werknemers geboden bezoldigingen). Er wordt ook rekening gehouden met de effecten van de schommelingen van de wisselkoers van de euro, uitgedrukt in de munt van het land van herkomst van de invoer.

De gravitatiefactoren worden eveneens in aanmerking genomen, als componenten van de vaste kosten. Deze specificatie gaat uit van de veronderstelling dat de kosten, verbonden aan het zoeken naar een buitenlandse partner die aan de behoeften van de onderneming kan voldoen, in hoge mate afhankelijk zijn van de omvang van de economie en van de afstand tot België. Anders geformuleerd wordt hier gesteld dat het minder duur - en derhalve waarschijnlijker - is voor een Belgische onderneming om een buitenlandse partner te vinden in een naburig land van grote omvang dan in een kleine economie die verder afgelegen is.

Er wordt tevens van uitgegaan dat het eenvoudiger is om deze dienstverlener te vinden in een land waar de dienstenactiviteiten op een soortgelijke, of zelfs op een striktere, manier gereguleerd zijn dan in België. Daarentegen zou het moeilijker zijn om deze dienstverlener te vinden in een land waar de dienstenactiviteiten minder streng gereguleerd zijn dan in België, omdat het voor de buitenlandse dienstverlener lastiger zou zijn om aan de geldende regelgeving en administratieve vereisten te voldoen. Deze verschillen in regelgeving worden gemeten aan de hand van een variabele die is geïnspireerd door de heterogeniteitsindicatoren ontwikkeld door Kox et al. (2004).

De schattingen werden opgesteld aan de hand van de gegevens per onderneming voor de periode gaande van 2002 tot 2004, en op basis van de indicatoren inzake regelgeving met betrekking tot het jaar 2003. De schattingen gaan derhalve uit van de hypothese dat de regelgevende en admi-

nistratieve omgeving van de verschillende in aanmerking genomen landen relatief stabiel zijn gebleven van 2002 tot 2004. Daarnaast hebben ze uitsluitend betrekking op de interacties tussen de ingezeten ondernemingen en de landen van de EU waarvoor indicatoren inzake regelgeving beschikbaar zijn voor 2003, dat wil zeggen een totaal van 18 landen. Ten slotte werden uitsluitend de ondernemingen met minstens één werknemer in aanmerking genomen in de regressies, aangezien deze voorwaarde onontbeerlijk is om maatstaven voor de arbeidsproductiviteit en voor het gemiddelde niveau van de loonkosten te verkrijgen. Voor de invoer van diensten zagen we ons verplicht om de schattingen alleen uit te voeren op de gegevens met betrekking tot de ondernemingen met ten minste 5 werknemers, teneinde het aantal waarnemingen, dat anders te hoog zou zijn uitgevallen, te beperken.

De gegevens per onderneming die worden gehanteerd in het kader van de schattingen, zijn dezelfde als de in Hoofdstuk 1 beschreven gegevens. De variabelen die eigen zijn aan de partnerlanden, zijn afkomstig van diverse andere bronnen. De nominale wisselkoersen (voor de landen die niet de euro als munt hebben) zijn de door de Europese Centrale Bank gepubliceerde wisselkoersen, en het BBP is ontleend aan een database van het IMF.¹² Voor de afstand tussen België en zijn handelspartners maken we gebruik van één van de door de CEPPII berekende indicatoren (Mayer en Zignago, 2006). Het betreft een synthetische maatstaf van de afstanden tussen de belangrijkste agglomeraties van beide landen, die rekening houdt met de geografische spreiding van de bevolking binnen elk van de twee landen.¹³

Het geschatte effect van de verschillende hierboven vermelde factoren op de beslissingen van de ondernemingen inzake uitvoer en buitenlandse investeringen wordt op een synthetische manier weergegeven in Tabellen V-5 en V-6. Teneinde een aantal waarnemingen te garanderen dat voldoende groot is om resultaten te verkrijgen, worden de professionele diensten – dat wil zeggen de juridische dienstverlening, de boekhoudkundige activiteiten, de architectuur en de engineering er samen ondergebracht in één en dezelfde categorie. De resultaten met betrekking tot de beslissingen van ondernemingen om diensten in te voeren die behoren tot één van de onder de richtlijn vallende categorieën, zijn opgenomen in Tabel V-7. Alleen de indicator van de transversale regelgeving en, in het geval van de invoer van diensten, de indicator van de verschillen in regelgeving, die ervan is afgeleid, zijn opgenomen in de schattingen. Het is immers gebleken dat de indicatoren van de belemmeringen die eigen zijn aan de verschillende categorieën van professionele diensten en aan de detailhandel, geen significante invloed uitoefenen.

12. De World Economic Outlook Database.

13. De precieze formulering van de maatstaf van afstand tussen de landen i en j wordt gedefinieerd door de formule:

$$d_{ij} = \sum_{k \in i} (pop_k / pop_i) \sum_{l \in j} (pop_l / pop_j) d_{kl}$$

De variabelen pop_i en pop_j vertegenwoordigen er respectievelijk de bevolking van de landen i en j . De variabelen pop_k en pop_l staan er voor de bevolkingen van de agglomeraties k en l . De variabele d_{kl} meet de geografische afstand tussen deze twee agglomeraties.

Tabel V-5: Tekens van de geschatte coëfficiënten van de vergelijking met betrekking tot de kans om diensten te exporteren naar andere EU-landen
coëfficiënten verkregen op basis van regressies naar maximale waarschijnlijkheid over de periode 2002-2004

	Bouwnijverheid	Verhuur en handel van onroerend goed	Verhuur zonder bedieningspersoneel	Informatica	Onderzoek en ontwikkeling	Professionele diensten	Overige zakelijke dienstverlening
Toetredingskosten							
Regelgeving	-	-	-	-	0	-	-
Andere toetredingskosten	0	0	-	-	-	-	-
Kenmerken van de ondernemingen							
Werkgelegenheid	+	0	+	+	+	+	+
Arbeidsproductiviteit	+	0	0	+	0	+	+
Loonkosten	0	+	+	+	0	+	+
Buitenlandse aandeelhouders	+	0	0	0	-	0	-
Directe investeringen in land j	+	0	0	+	0	0	+
Variabelen met betrekking tot de landen van bestemming							
Afstand tot België	-	-	-	-	-	-	-
Buurland van België	+	+	+	+	0	+	+
BBP	+	+	+	+	+	+	+
Schommeling van de wisselkoers van de euro t.o.v. de munt van de landen van bestemming	0	-	0	-	0	0	-

Bron: NBB.

Opmerking: De tekens "+" stemmen overeen met een positief significant effect van de variabele, terwijl de tekens "-" wijzen op negatief significant effecten (op het 5% niveau). De tekens "0" stemmen overeen met niet-significante effecten. De gedetailleerde resultaten zijn opgenomen in Bijlage 3.

Met betrekking tot de beslissing van de dienstenondernemingen om actief te worden op de andere Europese markten via grensoverschrijdende prestaties, blijkt uit de econometrische schattingen dat ze inderdaad negatief wordt beïnvloed door de regelgeving. Dit geldt voor elk van de beschouwde sectoren, met uitzondering van onderzoek en ontwikkeling. Bovendien heeft de parameter, die de overige kosten voor de toetreding op de buitenlandse markten weergeeft, eveneens een significante invloed op de uitvoer van diensten in de meeste sectoren, hetgeen bevestigt dat de ondernemingen ook te maken hebben met andere toetredingskosten dan die verbonden aan de regelgeving.

De resultaten bevestigen tevens dat het meestal de grootste en/of best presterende ondernemingen zijn die het best in staat blijken om deze kosten te dragen. Zo hebben de ondernemingsgrootte (in termen van werkgelegenheid) en de gebruikte maatstaven van de prestaties, namelijk de gemiddelde lonen en de arbeidsproductiviteit, in de meeste gevallen een positief significant effect op de kans om te exporteren. De coëfficiënten die worden verkregen voor de variabele die de door buitenlandse aandeelhouders aangehouden ondernemingen aanduidt, verschillen naargelang van de sector in de (weinig) gevallen waar ze significant zijn. Als gevolg van één en ander kan geen eenduidige conclusie worden getrokken ten aanzien van de rol die door dit kenmerk wordt gespeeld. Overigens blijkt het feit of men in een bepaald land over een dochteronderneming beschikt, een positieve invloed uit te oefenen op de kans om ernaar te exporteren.

De gravitatiefactoren spelen eveneens een belangrijke rol in alle sectoren. Dit geldt ook voor de dienstenactiviteiten, waaronder de informatica, waarvan men a priori zou kunnen veronderstellen dat afstand een minder belangrijke rol speelt. Wat de schommelingen van de wisselkoers van de euro betreft, wordt slechts een negatief effect van deze variabele waargenomen in drie sectoren, te weten de verhuur en handel van onroerend goed, de informatica en de overige zakelijke dienstverlening.

Tabel V-6: Tekens van de geschatte coëfficiënten van de vergelijking met betrekking tot de kans om een dochteronderneming op te richten in andere EU-landen
coëfficiënten verkregen op basis van regressies naar maximale waarschijnlijkheid over de periode 2002-2004

	Bouwnijver- heid	Handel in auto's	Groothandel	Detailhandel	Verhuur en han- del van onro- rend goed	Verhuurzonder- bedienings- personeel	Informatica	Professio- nele dien- sten	Overige zake- lijke dienst- verlening
Toetredingskosten									
Regelgeving	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andere toetredingskosten	-	-	-	-	-	0	-	-	-
Kenmerken van de ondernemingen									
Werkgelegenheid	0	+	+	0	0	0	+	+	0
Arbeidsproductiviteit	0	0	+	+	0	0	0	0	0
Loonkosten	+	+	+	0	0	0	0	+	+
Buitenlandse aandeelhouders	0	+	0	0	0	0	0	0	0
Uitvoer naar het land j	+	0	0	+	0	0	0	0	0
Variabelen met betrekking tot de lan- den van bestemming									
Afstand tot België	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Buurland van België	0	0	+	0	0	0	+	+	+
BBP	0	0	+	0	0	0	0	0	+
Schommeling van de wisselkoersen van de euro t.o.v. de munt van het land van bestemming	0	-	0	0	0	0	0	0	0

Bron: NBB.

Opmerking: De tekens "+" stemmen overeen met een positief significant effect van de variabele, terwijl de tekens "-" wijzen op negatief significante effecten (op het 5% niveau). De tekens "0" stemmen overeen met niet-significante effecten. De gedetailleerde resultaten zijn opgenomen in Bijlage 3.

Hoewel de regelgeving een invloed lijken te hebben op de grensoverschrijdende dienstverlening, sorteert ze geen significant effect op de oprichting van dochterondernemingen in andere Europese landen. Alleen de andere toetredingskosten oefenen een negatief significante invloed uit. Deze beslissing lijkt immers voornamelijk te worden beïnvloed door de bedrijfsgebonden kenmerken, waarbij de grootste en/of meest productieve ondernemingen (dit verschilt naargelang van de sectoren) de ondernemingen zijn die het meest diensten leveren in de andere EU-landen. Mogelijk heeft dit resultaat te maken met het feit dat de kosten, die worden gemaakt met het oog op het vervullen van de administratieve formaliteiten, van relatief geringe omvang zijn in vergelijking met de andere kosten die de oprichting van een dochteronderneming in het buitenland met zich meebrengt. Ze spelen derhalve geen significante rol in het besluitvormingsproces van de ondernemingen die directe investeringen doen.

Bovendien spelen de gravitatiefactoren een minder belangrijke rol dan bij de uitvoer van diensten, hoewel de ondernemingen die in bepaalde sectoren actief zijn, een voorkeur hebben voor de buurlanden als land van bestemming voor hun directe investeringen. Het geringere effect van de geografische afstand op de beslissing om in een land te investeren dan op die om er diensten naar uit te voeren, kan intuïtief worden verklaard door het feit dat de oprichting van een dochteronderneming onder meer is ingegeven door de wens om zich te onttrekken aan de ermee samenhangende verplichtingen.

Tabel V-7: Tekens van de geschatte coëfficiënten van de vergelijking met betrekking tot de kans om een beroep te doen op dienstverleners afkomstig van andere EU-landen

coëfficiënten verkregen op basis van regressies naar maximale waarschijnlijkheid over de periode 2002-2004

	Bouwdiensten en openbare werken	Informatica	Informatie-diensten	Onderzoek en ontwikkeling	Juridische diensten, boekhouding, enz.	Architectuur, engineering en andere technische diensten	Reclame-diensten en marktstudies	Andere culturele en recreatieve diensten	Verhuur - exploitatie
Variabelen die bepalend zijn voor de kosten verbonden aan het zoeken naar een dienstverlener afkomstig van een ander EU-land									
Verschillen in regelgeving	-	+	0	0	0	0	0	0	0
Afstand tot België	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BBP van land j in periode t	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Andere factoren	+	+	0	0	+	+	0	0	0
Kenmerken van de onderneming i in t-1									
Werkgelegenheden	+	+	+	+	+	0	+	+	+
Arbeidsproductiviteit	0	0	+	+	0	0	+	+	+
Loonkosten	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Buitenlandse aandeelhouders	0	+	0	0	0	0	+	0	0
Actief in dezelfde bedrijfstak als de dienstverlener	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Schommeling van de wisselkoersen van de euro t.o.v. de munt van de landen van bestemming	+	0	0	0	0	0	0	0	0

Bron: NBB.

Opmerking: De tekens "+", "-" stemmen overeen met een positief significant effect van een bepaalde variabele, terwijl de tekens "0" wijzen op nefatief significante effecten (op het 5% niveau). De tekens "0" stemmen overeen met niet-significante effecten. De gedetailleerde resultaten zijn opgenomen in Bijlage 3.

Wat ten slotte de invoer betreft, is gebleken dat de verschillen in regelgeving ten opzichte van België - zoals afgemeten aan de betreffende indicator - uitsluitend een negatief significant effect sorteren in het geval van de invoer van diensten voor de bouw en voor openbare werken. De coëfficiënt die met deze variabele samenhangt in de vergelijking met betrekking tot de invoer van informaticadiensten, vertoont een contra-intuïtief teken. Net als de uitvoer van diensten wordt ook de invoer van diensten sterk beïnvloed door de gravitatiefactoren.¹⁴ Het zijn opnieuw de grootste en best presterende ondernemingen die eraan ten grondslag liggen.

2.3. Simulatie van de effecten van de omzetting van de Dienstenrichtlijn

Invloed van de richtlijn op het peil van de regelgeving

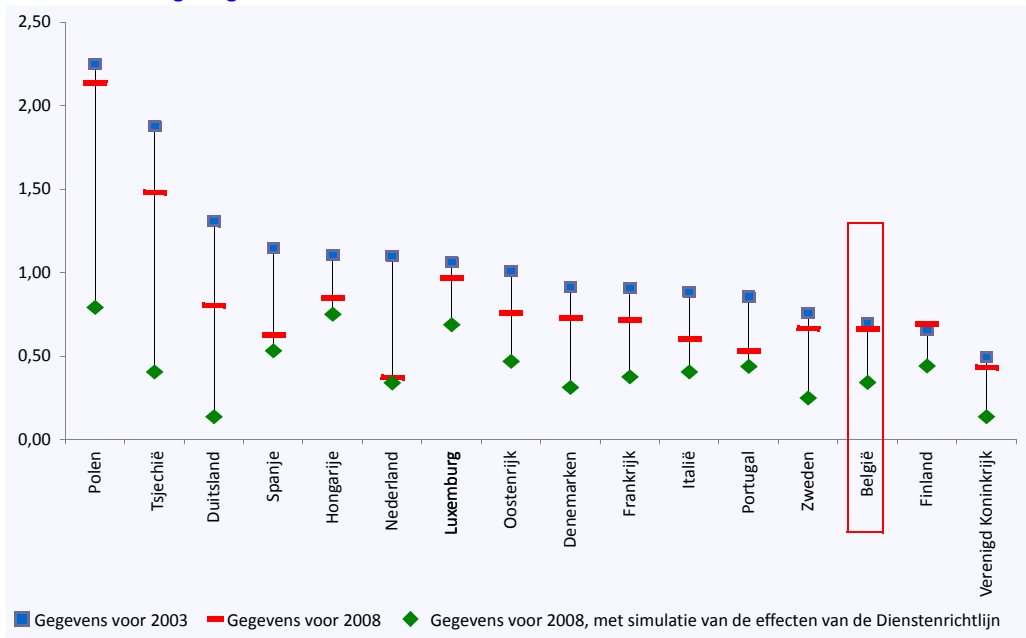
Zoals werd uiteengezet in Deel 1, moet de omzetting van de Dienstenrichtlijn voornamelijk bijdragen tot een vereenvoudiging en een grotere transparantie van de administratieve procedures, zowel in België als in de andere lidstaten van de EU.

Zo zou iedere lidstaat werk moeten maken van een systeem van unieke loketten, waar de dienstverleners uit andere lidstaten terecht kunnen voor informatie over de regelgeving en ze de nodige procedures voor het uitoefenen van hun activiteiten kunnen afhandelen. Het hoofdstuk van de richtlijn over administratieve vereenvoudiging voorziet eveneens in een betere toegang van de dienstverleners tot de geldende regelgeving in de verschillende lidstaten, alsook in de mogelijkheid om de procedures via elektronische weg af te handelen. Ook het verbod op discriminerende eisen ten opzichte van buitenlandse dienstverleners is een van de elementen die de belemmeringen zouden moeten terugschroeven in de weinige landen van de EU waar deze eisen nog bestaan.

Deze verschillende veranderingen kunnen worden weergegeven in de index van de transversale belemmeringen, via de onderliggende gegevens over de regelgeving. De resultaten van deze simulatie, die werd uitgevoerd aan de hand van de index voor 2008 en die op een hypothese van een complete omzetting van de richtlijn in alle landen van de EU berust, worden voorgesteld in Figuur V-11. Hieruit blijkt onder meer dat de doelstellingen van de Dienstenrichtlijn reeds gedeeltelijk zijn gerealiseerd door de inspanningen die de meeste Europese landen sinds het begin van dit decennium hebben ondernomen om de administratieve lasten voor de ondernemingen te verlichten en de toegang tot hun markt te vergemakkelijken voor buitenlandse marktdeelnemers. De richtlijn zou er niettemin moeten toe bijdragen dat het peil van de regelgevende belemmeringen in de meeste landen van de EU verder substantieel vermindert. Het effect zal naar verwachting het sterkst zijn in Polen en Tsjechië, aangezien de richtlijn een einde zou maken aan de in die landen nog steeds bestaande discriminerende praktijken ten opzichte van buitenlandse ondernemingen. In de andere landen waar de richtlijn een aanzienlijke weerslag zou hebben, meer in het bijzonder in Duitsland, zouden de effecten vooral toe te schrijven zijn aan de administratieve vereenvoudiging en de invoering van unieke loketten.

14. De binaire variabele die de buurlanden aanduidt, is niet opgenomen in de uiteindelijke versie van de schattingen van deze vergelijking, als gevolg van haar sterke correlatie met de index van verschillen in regelgeving.

Figuur V-11: Verwachte weerslag van de Dienstenrichtlijn op het niveau van de transversale regelgeving

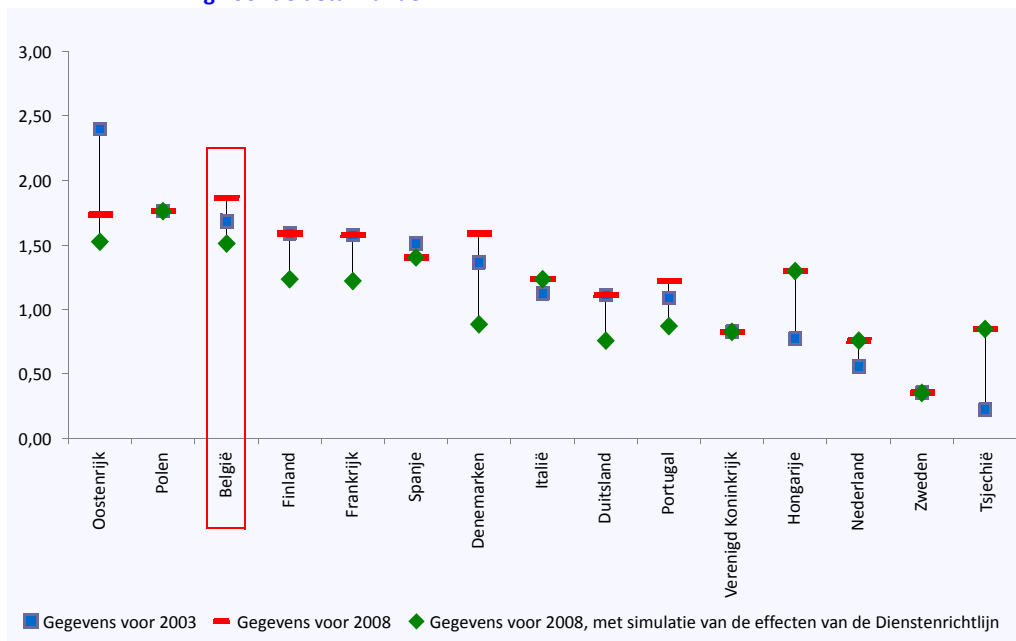


Bronnen: OESO, NBB.

Aangezien uit de econometrische schattingen blijkt dat alleen de transversale belemmeringen een reële invloed hebben op de beslissingen van de ondernemingen, terwijl de belemmeringen binnen specifieke sectoren amper een rol zouden spelen, zou de Dienstenrichtlijn de buitenlandse handel hoofdzakelijk via het kanaal van de administratieve vereenvoudiging bevorderen.

Bovendien zou de Dienstenrichtlijn slechts een zeer beperkt effect uitoefenen op deze specifieke belemmeringen voor de professionele diensten. De facto weerspiegelen deze belemmeringen vooral het feit dat voor de toegang tot een beroep een specifieke opleiding vereist is, hetzij in de vorm van een diploma, hetzij via een stage. Aan die vereisten, die vaak zijn ingegeven door redenen van algemeen belang, wordt door de richtlijn niet getornd. Wel zal ze het mogelijk maken een einde te stellen aan discriminerende praktijken ten opzichte van buitenlandse dienstverleners inzake de toegang tot bepaalde activiteiten. Die praktijken zijn evenwel weinig courant in de EU; alleen voor Hongarije en Italië zou dit reële gevolgen hebben.¹⁵

¹⁵Gelet op de beperkte omvang van dit effect, werd het, ter wille van de bondigheid, niet geïllustreerd aan de hand van een grafiek.

Figuur V-12: Verwachte weerslag van de Dienstenrichtlijn op het niveau van de specifieke regelgeving voor de detailhandel

Bronnen: OESO, NBB.

In veel landen zou de Dienstenrichtlijn daarentegen een relatief belangrijker effect sorteren voor de specifieke regelgeving in de detailhandel. De gesimuleerde effecten van de richtlijn (Figuur V-12) houden vooral verband met het verbod op de directe of indirecte betrokkenheid van concurrenten bij de procedures voor de verlening van vergunningen. Dit effect speelt name in België, waar de Ikeawet opgeheven zou moeten worden in het kader van de omzetting van de richtlijn en wellicht worden vervangen door bepalingen met betrekking tot de ruimtelijke ordening. Tussen de lidstaten zouden evenwel aanzienlijke verschillen inzake regelgeving blijven bestaan, aangezien de Dienstenrichtlijn de bestaande vergunningstelsels niet ongedaan maakt. In bepaalde gevallen zou ze niettemin de procedures moeten bespoedigen. Er zij echter aan herinnerd dat er geen significante invloed werd aangetoond van deze reglementering op de beslissingen van Belgische detailhandelsondernemingen om directe investeringen te realiseren in andere lidstaten van de EU.

Directe effecten van de omzetting op het dienstenverkeer

De directe effecten van de Dienstenrichtlijn op de internationale activiteiten van de betrokken sectoren worden geraamd aan de hand van de in Hoofdstuk 2.2 beschreven econometrische modellen. De berekening van deze effecten is echter alleen zinvol in die gevallen waarin is gebleken dat de reglementering een significante invloed uitoefende op de beslissingen van de ondernemingen. Zo zou de richtlijn geen invloed hebben op de buitenlandse investeringen, en dit in geen enkele van de onderzochte sectoren, in de zin dat de regelgeving geen substantieel obstakel schijnt te zijn, rekening houdend met de reeds aanzienlijke kosten die met de oprichting van een nieuwe vestiging in het buitenland gepaard gaan. Wat betreft het beroep van ingezetene

mingen op buitenlandse dienstverleners, zou de beperking van de belemmeringen op de Belgische markt alleen merkbaar zijn voor de invoer van bouwkundige diensten. Voor de rest van de diensteninvoer zou de regelgeving amper een belemmering vormen. Vooral de uitvoer van de verschillende sectoren die binnen de werkingssfeer van de richtlijn vallen (met uitzondering van de activiteiten inzake onderzoek en ontwikkeling) zou dus de gunstige effecten ondervinden van het terugschroeven van de administratieve belemmeringen als gevolg van de omzetting van de Dienstenrichtlijn in de verschillende landen van de EU.

De weerslag van de richtlijn op de aanwezigheid van de Belgische ondernemingen op andere Europese markten werd gesimuleerd door de regelgeving anno 2008 te vergelijken met de toestand die zou ontstaan na de omzetting van de richtlijn. De projecties die tot stand kwamen aan de hand van modellen inzake de kans op het leveren van diensten in andere landen van de EU worden weergegeven in Tabel V-8. Ze worden samengevat als gemiddelden en kunnen worden gelezen als simulaties van het percentage ondernemingen dat kan uitvoeren naar een bepaald land. Voorts werd een onderscheid gemaakt naar de omvang van de ondernemingen. Deze laatste werden ingedeeld in drie categorieën, namelijk micro-ondernemingen (met minder dan 10 VTE), KMO's (met een personeelsbestand tussen 10 en 250 VTE) en grote ondernemingen (met meer dan 250 VTE).

Tabel V-8: Gemiddelde kans op het uitvoeren van diensten naar andere EU-landen, rekening houdend met de verwachte effecten van de Dienstenrichtlijn
 projecties van de kans, uitgedrukt in procenten; veranderingen ten opzichte van de regelgeving anno 2008 tussen haakjes

	Micro- ondernemingen *	KMO's **	Grote ondernemingen ***	Micro- ondernemingen *	KMO's **	Grote ondernemingen ***
	Bouwnijverheid			Verhuur en handel in onroerend goed		
Oostenrijk	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	2,7 (+ 1,2)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Tsjechië	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	3,3 (+ 2,4)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Duitsland	1,5 (+ 1,4)	11,3 (+ 8,7)	63,4 (+25,2)	1,6 (+ 1,5)	12,9 (+ 11,2)	- -
Denemarken	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,1)	4,5 (+ 2,6)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Spanje	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	5,6 (+ 0,3)	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,0)	- -
Finland	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	2,4 (+ 0,7)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Frankrijk	0,3 (+ 0,2)	4,2 (+ 1,6)	46,5 (+ 6,6)	0,2 (+ 0,2)	3,1 (+ 1,5)	- -
Verenigd Koninkrijk	0,1 (+ 0,1)	1,2 (+ 0,8)	26,1 (+ 9,2)	0,3 (+ 0,3)	2,8 (+ 2,3)	- -
Hongarije	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	2,6 (+ 0,1)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Italië	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,0)	7,7 (+ 1,2)	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,0)	- -
Luxemburg	0,1 (+ 0,0)	2,4 (+ 0,6)	44,4 (+ 3,7)	0,0 (+ 0,0)	0,6 (+ 0,2)	- -
Nederland	1,1 (+ 0,1)	10,1 (+ 0,6)	73,4 (+ 0,6)	0,6 (+ 0,1)	5,6 (+ 0,6)	- -
Polen	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	3,8 (+ 1,5)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Portugal	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	2,5 (+ 0,3)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Zweden	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,1)	4,8 (+ 3,1)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
<i>p.m. aantal betrokken ondernemingen</i>	12.269	3.139	49	2.913	239	0
	Verhuur zonder bedieningspersoneel			Informatica en aanverwante activiteiten		
Oostenrijk	0,1 (+ 0,0)	3,1 (+ 0,5)	- -	0,1 (+ 0,0)	2,0 (+ 0,7)	10,0 (+ 3,1)
Tsjechië	0,0 (+ 0,0)	1,5 (+ 0,9)	- -	0,1 (+ 0,1)	1,8 (+ 1,2)	8,9 (+ 6,3)
Duitsland	2,5 (+ 1,4)	28,0 (+ 8,8)	- -	10,4 (+ 7,5)	42,0 (+ 19,7)	79,4 (+ 13,6)
Denemarken	0,1 (+ 0,0)	2,8 (+ 1,1)	- -	0,2 (+ 0,1)	3,2 (+ 1,6)	14,1 (+ 6,6)
Spanje	0,1 (+ 0,0)	4,0 (+ 0,1)	- -	0,1 (+ 0,0)	3,4 (+ 0,3)	10,5 (+ 1,1)
Finland	0,0 (+ 0,0)	1,5 (+ 0,3)	- -	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,3)	5,0 (+ 1,8)
Frankrijk	1,1 (+ 0,3)	22,0 (+ 2,2)	- -	3,9 (+ 1,5)	28,6 (+ 5,2)	65,5 (+ 6,3)
Verenigd Koninkrijk	0,9 (+ 0,4)	17,1 (+ 4,4)	- -	4,4 (+ 2,6)	27,4 (+ 9,2)	62,7 (+ 10,2)
Hongarije	0,0 (+ 0,0)	0,7 (+ 0,1)	- -	0,0 (+ 0,0)	0,7 (+ 0,1)	3,7 (+ 0,5)
Italië	0,2 (+ 0,1)	7,9 (+ 0,7)	- -	0,3 (+ 0,1)	5,9 (+ 1,2)	20,5 (+ 3,9)
Luxemburg	0,5 (+ 0,1)	13,3 (+ 0,7)	- -	0,8 (+ 0,2)	14,3 (+ 1,4)	50,2 (+ 3,1)
Nederland	1,9 (+ 0,1)	25,7 (+ 0,4)	- -	6,4 (+ 0,4)	38,0 (+ 1,0)	80,5 (+ 0,6)
Polen	0,1 (+ 0,1)	1,6 (+ 0,8)	- -	0,1 (+ 0,1)	1,7 (+ 0,9)	8,1 (+ 4,5)
Portugal	0,0 (+ 0,0)	1,5 (+ 0,2)	- -	0,0 (+ 0,0)	1,0 (+ 0,1)	5,0 (+ 0,9)
Zweden	0,0 (+ 0,0)	3,5 (+ 1,1)	- -	0,2 (+ 0,1)	3,3 (+ 1,6)	19,3 (+ 7,3)
<i>p.m. aantal betrokken ondernemingen</i>	590	128	0	1530	466	21
	Professionele diensten			Overige zakelijke dienstverlening		
Oostenrijk	0,0 (+ 0,0)	1,7 (+ 0,3)	23,2 (+ 2,8)	0,0 (+ 0,0)	1,2 (+ 0,2)	3,6 (+ 0,7)
Tsjechië	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,4)	8,4 (+ 4,9)	0,0 (+ 0,0)	0,6 (+ 0,2)	2,3 (+ 1,4)
Duitsland	2,5 (+ 1,6)	29,0 (+ 9,7)	86,5 (+ 5,8)	3,5 (+ 2,0)	21,6 (+ 7,2)	45,7 (+ 12,0)
Denemarken	0,0 (+ 0,0)	3,0 (+ 0,6)	15,6 (+ 4,0)	0,1 (+ 0,1)	1,5 (+ 0,4)	4,1 (+ 1,7)
Spanje	0,0 (+ 0,0)	3,3 (+ 0,1)	37,8 (+ 0,8)	0,1 (+ 0,0)	2,4 (+ 0,1)	6,5 (+ 0,3)
Finland	0,0 (+ 0,0)	1,0 (+ 0,2)	6,8 (+ 1,0)	0,0 (+ 0,0)	0,6 (+ 0,1)	1,3 (+ 0,3)
Frankrijk	1,1 (+ 0,3)	20,3 (+ 2,4)	77,1 (+ 1,4)	1,7 (+ 0,4)	16,4 (+ 1,9)	32,8 (+ 3,8)
Verenigd Koninkrijk	0,7 (+ 0,4)	15,3 (+ 3,5)	75,5 (+ 6,4)	1,6 (+ 0,7)	14,7 (+ 3,3)	29,9 (+ 6,9)
Hongarije	0,0 (+ 0,0)	0,7 (+ 0,1)	4,0 (+ 0,4)	0,0 (+ 0,0)	0,3 (+ 0,0)	1,0 (+ 0,1)
Italië	0,1 (+ 0,0)	5,0 (+ 0,5)	28,0 (+ 2,9)	0,2 (+ 0,1)	3,7 (+ 0,4)	7,8 (+ 1,2)
Luxemburg	0,1 (+ 0,0)	7,3 (+ 0,5)	54,6 (+ 1,4)	0,2 (+ 0,0)	4,3 (+ 0,4)	15,9 (+ 0,7)
Nederland	1,6 (+ 0,1)	25,7 (+ 0,5)	90,0 (+ 0,1)	2,5 (+ 0,1)	20,5 (+ 0,4)	36,0 (+ 0,7)
Polen	0,0 (+ 0,0)	1,1 (+ 0,4)	19,3 (+ 3,2)	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,2)	2,3 (+ 1,2)
Portugal	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,0)	5,7 (+ 0,7)	0,0 (+ 0,0)	0,5 (+ 0,0)	1,3 (+ 0,2)
Zweden	0,0 (+ 0,0)	2,8 (+ 0,8)	31,4 (+ 5,4)	0,1 (+ 0,1)	1,9 (+ 0,4)	4,0 (+ 1,9)
<i>p.m. aantal betrokken ondernemingen</i>	4762	526	12	6.459	1.307	35

Bron: NBB.

* Ondernemingen met een personeelsbestand van minder dan 10 VTE.

** Ondernemingen met een personeelsbestand tussen 10 en 250 VTE.

*** Ondernemingen met een personeelsbestand van 250 VTE of meer.

Opmerking: De simulaties berusten op de hypothese dat de niet-waargenomen effecten (zie Bijlage 3) voor elke onderneming gelijk zijn aan nul.

Het algemene beeld dat naar voren komt uit het resultaat van deze simulaties is dat de Dienstenrichtlijn slechts een zeer beperkte invloed zou uitoefenen op het aantal ondernemingen dat diensten naar andere EU-landen uitvoert, aangezien de geschatte toename van de aanwezigheid van de Belgische ondernemingen op de markten van de andere lidstaten meestal vrij gering is. Dit algemene beeld moet echter enigszins worden genuanceerd, afhankelijk van de sectoren, de landen van bestemming en de omvang van de ondernemingen.

Het geschatte effect is het grootst in de informatica en aanverwante activiteiten, de professionele diensten en de overige zakelijke dienstverlening. Dat ligt waarschijnlijk aan het feit dat de door deze sectoren verleende diensten naar verhouding meer het buitenland kunnen worden verhandeld, aangezien ze gemakkelijker op afstand kunnen worden geleverd. Ondernemingen die de mogelijkheid hebben diensten te verlenen aan niet-ingezetenen zijn in deze sectoren derhalve naar verhouding talrijker, wat tot uiting komt in een groter aantal nieuwe exporteurs als gevolg van een beperking van de handelsbelemmeringen. De gesimuleerde effecten van de Dienstenrichtlijn zijn daarentegen geringer in de sectoren die het minst betrokken zijn bij grensoverschrijdende dienstverlening, vooral in de bouwsector. Grensoverschrijdende dienstverlening in deze sector behelst in de praktijk meestal een verplaatsing van de dienstverlener of een detachering van werknemers, wat het moeilijker maakt om deze dienstverlening te realiseren.

De weerslag verschilt ook zeer sterk naar gelang van de potentiële commerciële partners. Dat kan uiteraard grotendeels worden verklaard uit het feit dat de Dienstenrichtlijn vooral gevolgen zou hebben voor de landen waar de regelgeving het zwaarst is. Volgens de simulaties die werden uitgevoerd aan de hand van het indexcijfer van transversale regelgeving, zou de richtlijn vooral in Duitsland de procedures aanzienlijk vereenvoudigen. Vanuit geografisch oogpunt is Duitsland een relatief gemakkelijk toegankelijke markt voor Belgische ondernemingen. Het effect van een vermindering van de administratieve belemmeringen op de Duitse markt kan voor de Belgische ondernemingen dan ook groter zijn dan de nochtans ingrijpendere opheffing van de handelsbarrières in moeilijker te bereiken landen als Polen of Tsjechië. Overigens moet worden opgemerkt dat de weerslag van de richtlijn op de aanwezigheid van dienstverleners in de andere buurlanden minder groot is dan in Duitsland. Dat kan worden verklaard door het feit dat de belemmeringen in deze landen niet in dezelfde mate worden teruggeschoefd, aangezien de reglementering er in 2008 reeds relatief licht was.

De effecten van de richtlijn komen bovendien sterker tot uiting voor grote ondernemingen, die op zich al een grote kans hebben om toegang tot buitenlandse markten te zoeken. Het opheffen van bepaalde toetredingsbelemmeringen zou evenwel ook kleinere ondernemingen ertoe kunnen aanzetten hun activiteiten uit te breiden naar andere landen van de EU, in hoofdzaak naar de buurlanden. Hoewel die veranderingen slechts betrekking hebben op een zeer klein gedeelte van de micro-ondernemingen en KMO's, zullen de meeste ondernemingen die nieuwe markten verkennen ook behoren tot deze twee categorieën, aangezien ze in elke sector het leeuwendeel uitmaken van de populatie. Vooral het exportvolume van deze twee categorieën zou derhalve sterker toenemen als gevolg van de omzetting van de Dienstenrichtlijn (zie verder).

Al met al lijken de simulatieresultaten aan te geven dat de regelgeving slechts een marginale invloed heeft op de aanwezigheid van dienstenondernemingen op de exportmarkten. De beslissing van de dienstverleners lijkt vaker afhankelijk te zijn van de afstand die hen scheidt van hun potentiële afnemers. Die afstand kan immers kosten teweegbrengen voor de detachering van werk-

nemers en in bepaalde gevallen ook aanleiding geven tot belemmeringen als gevolg van taalverschillen, waar niet elke onderneming een antwoord op kan bieden. Zoals reeds werd vermeld in Hoofdstuk 1, zijn de grotere ondernemingen, die het best in staat zijn om deze kosten het hoofd te bieden en dus hun activiteiten op internationale schaal te ontplooiën, relatief minder goed vertegenwoordigd in de sectoren die ressorteren onder de Dienstenrichtlijn dan in de industrie.

De met de grensoverschrijdende dienstverlening gepaard gaande kosten en het relatief kleine aantal ondernemingen dat voldoende groot en performant is om deze kosten te dragen, kunnen derhalve een element vormen van de verklaring voor de geringe omvang van de buitenlandse handel in de bedrijfstakken die binnen de werkingssfeer van de Dienstenrichtlijn vallen, ondanks hun gewicht in de economie. Een andere verklarende factor is uiteraard dat bepaalde activiteiten, zoals persoonlijke diensten of diensten van de horeca, zich eenvoudigweg niet lenen tot grensoverschrijdende prestaties.

Tabel V-9: Gesimuleerde effecten van de richtlijn op de uitvoer van diensten naar de andere landen van de EU en op de omzet van de ingezeten ondernemingen
procentuele verschillen ten opzichte van de situatie volgens de in 2008 geldende regelgeving

	Micro-ondernemingen	KMO's	Grote ondernemingen	Totaal
Groeï van de uitvoer naar de andere landen van de EU				
Bouwnijverheid	223,0	44,0	16,4	38,6
Verhuur en handel in onroerend goed	498,2	108,2	-	233,8
Verhuur zonder bedieningspersoneel	63,6	14,1	-	20,4
Informatica en aanverwante activiteiten	88,7	21,4	8,0	21,7
Professionele diensten	18,1	14,9	3,5	15,4
Overige zakelijke dienstverlening	42,3	19,1	13,6	21,0
Omzetstijging				
Bouwnijverheid	1,6	1,2	1,8	1,3
Verhuur en handel in onroerend goed	6,2	1,7	-	3,3
Verhuur zonder bedieningspersoneel	1,1	0,7	-	0,8
Informatica en aanverwante activiteiten	4,5	2,3	0,5	1,9
Professionele diensten	1,4	1,6	0,6	1,9
Overige zakelijke dienstverlening	4,8	2,0	0,5	2,1

Bron: NBB.

Opmerking: Voor elke ondernemingscategorie werd de verwachte uitvoerstijging in een EU-land geraamd aan de hand van de formule: $\sum_i (p_i' - p_i) \cdot \bar{\text{exp}} \cdot \text{emp}_i / \sum_i \bar{\text{exp}} \cdot \text{emp}_i$ waarin p_i en p_i' respectievelijk de kans op het uitvoeren voorstellen van de onderneming i met de regelgeving van 2008 en de kans op het uitvoeren op basis van de verwachte effecten van de Dienstenrichtlijn. emp_i staat voor de werkgelegenheid van onderneming i en $\bar{\text{exp}}$ voor de gemiddelde uitvoer per werknemer van de exporterende ondernemingen die behoren tot de beschouwde categorie. Het effect op de omzet wordt berekend met de formule: $\Delta \text{EXP} / \text{CA}$. De variabele CA vertegenwoordigt de omzet in de groep van ondernemingen en ΔEXP de verandering van de uitvoer die kan worden toegeschreven aan de Dienstenrichtlijn. Deze laatste variabele wordt berekend door het verwachte groeitempo van de intracommunautaire uitvoer toe te passen op het waargenomen peil ervan.

Door de aan de hand van de econometrische modellen gesimuleerde kans toe te passen op de uitvoer kan een grootteorde van de effecten voor de export worden berekend. Deze berekeningen, waarvan de resultaten worden weergegeven in Tabel V-9, moesten echter worden uitgevoerd op basis van een aantal hypothesen. Meer in het bijzonder werd verondersteld dat de productiviteitsniveaus en de niet-waargenomen kenmerken van de ondernemingen die toetreden tot markten

van andere EU-landen identiek zijn aan die van de reeds aanwezige ondernemingen. In theorie zouden deze kenmerken evenwel minder gunstig moeten zijn. De resultaten van de simulaties in Tabel V-9 moeten dan ook veeleer worden beschouwd als de maximale invloed die de Dienstenrichtlijn zou kunnen uitoefenen op de verschillende in aanmerking genomen sectoren, temeer daar deze simulaties behoren tot de vergelijkende statistiek. Ze houden immers geen rekening met de dynamische effecten, meer bepaald met het feit dat wellicht niet alle ondernemingen die hun activiteiten kunnen uitbreiden naar andere lidstaten van de EU dat zullen doen zodra de omzetting van kracht is. De simulaties houden ook geen rekening met mogelijke substituties tussen lokale en buitenlandse dienstverlening.

Volgens de resultaten van deze berekeningen zou de grensoverschrijdende dienstverlening het sterkst moeten stijgen bij de micro-ondernemingen, vooral in de vastgoedsector en de bouwnijverheid. Deze forse toename is evenwel grotendeels te wijten aan een basiseffect, aangezien de uitvoer van deze sectoren initieel zeer gering was. Het economische effect van de geschatte uitvoergroei kan gemakkelijker worden gemeten door het uit te drukken in termen van omzet. Aangezien de activiteiten van de verschillende onderzochte sectoren geconcentreerd blijven op de Belgische markt, zou de totale omzetsijging van de ondernemingen geringer zijn dan op basis van de exportgroei zou kunnen worden verwacht.

De verwachte directe invloed van de Dienstenrichtlijn op het verloop van de omzet in de verschillende sectoren die binnen de werkingssfeer van de richtlijn vallen en kunnen deelnemen aan de internationale handel van diensten blijkt al met al relatief gering te zijn. Het effect zou evenwel iets groter zijn voor micro-ondernemingen en KMO's die actief zijn in sectoren zoals informatica en aanverwante diensten, de professionele diensten en de overige zakelijke dienstverlening, die voor hun dienstverlening minder gebonden zijn aan geografische beperkingen.

Tabel V-10: Gemiddelde kans op het invoeren van bouwkundige diensten uit andere landen van de EU, rekening houdend met de verwachte effecten van de Dienstenrichtlijn
 projectie van de kans, uitgedrukt in procenten; veranderingen ten opzichte van de regelgeving in 2008 tussen haakjes

	Micro-ondernemingen *		KMO's **		Grote ondernemingen ***	
Oostenrijk	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,2	(+ 0,0)
Tsjechië	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Duitsland	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)	2,8	(+ 0,0)
Denemarken	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)
Spanje	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,3	(+ 0,0)
Finland	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)
Frankrijk	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)	3,9	(+ 0,0)
Verenigd Koninkrijk	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	1,4	(+ 0,1)
Hongarije	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Italië	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,7	(+ 0,0)
Luxemburg	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	1,0	(+ 0,0)
Nederland	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)	3,8	(+ 0,2)
Polen	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Portugal	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Zweden	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)
<i>p.m. aantal betrokken ondernemingen</i>	14.626		22.287		5.354	

Bron: NBB.

* Ondernemingen met een personeelsbestand van minder dan 10 VTE.

** Ondernemingen met een personeelsbestand tussen 10 en 250 VTE.

*** Ondernemingen met een personeelsbestand van 250 VTE of meer.

Opmerking: De simulaties berusten op de hypothese dat de niet-waargenomen effecten (zie Bijlage 3) voor elke onderneming gelijk zijn aan nul.

Een soortgelijke vaststelling geldt voor de beslissingen van de ingezeten ondernemingen (alle sectoren samen) om een beroep te doen op bouwkundige diensten van dienstverleners uit andere landen van de EU. Vooral de dienstverleners uit de buurlanden en het Verenigd Koninkrijk zouden dergelijke diensten gemakkelijker in België kunnen leveren, voornamelijk aan grote ondernemingen, die in de regel het vaakst een beroep doen op buitenlandse marktdeelnemers.

De stijging van de invoer van bouwkundige en civieltechnische diensten, die traditioneel reeds erg gering was, zou dus zeer beperkt blijven. Zo wordt geraamd dat de penetratiegraad van de invoer van dit type van diensten (dat wil zeggen de verhouding tussen deze invoer en (de zichtbare consumptie in België) met slechts 0,1% zou toenemen.

Tabel V-11: Gesimuleerde effecten van de richtlijn op de invoer en op de penetratiegraad van de invoer van bouwkundige diensten
 procentuele verschillen ten opzichte van de regelgeving in 2008

Groeï van de invoer uit de andere landen van de EU	
Micro-ondernemingen	36,7
KMO's	12,9
Grote ondernemingen	5,0
Totaal	13,4
Penetratiegraad van de invoer*	
Zonder de effecten van de richtlijn**	1,1
Met de effecten van de richtlijn***	1,2
Vershil	0,1

Bronnen: INR, NBB.

* De penetratiegraad van de invoer wordt berekend aan de hand van de formule $M/(PROD - X + M)$. X en M staan respectievelijk voor de uitvoer en de invoer van bouwkundige diensten die worden geregistreerd in de betalingsbalans en $PROD$ symboliseert de productie van de bouwsector, zoals die wordt geraamd in de nationale rekeningen.

** Waarneming voor 2007.

*** Het effect werd gesimuleerd door het verwachte groeitempo van de invoer toe te passen op het bedrag van de intracom-munautaire invoer zoals het verschijnt in de betalingsbalans, dat is opgenomen in de berekening van de indicator.

3. Conclusie

De economische sectoren die onder de werkingssfeer van de Dienstenrichtlijn vallen, met name de handel, de bouw en de zakelijke dienstverlening, vertegenwoordigen een zeer belangrijk gedeelte van de economische activiteit in België. Al met al zijn die sectoren echter maar zeer weinig actief op buitenlandse markten. Feitelijk zijn zowel de ondernemingen die diensten verrichten in het buitenland als die welke deel uitmaken van multinationale groepen er ondervertegenwoordigd in vergelijking met de in de industrie opgetekende situatie. Evenzo zijn de ondernemingen die een beroep doen op buitenlandse dienstverleners, veelal in het kader van transacties binnen de bedrijfstakken, er weinig talrijk. Bijgevolg bereikt het volume van de in- en uitvoer van diensten in België, net als in de rest van Europa, bijlange niet het niveau van de industriële goederen.

Precies om dat buitenlandse handelsverkeer alsook de buitenlandse investeringen in de EU te bevorderen, werd de Dienstenrichtlijn gelanceerd. In principe moet de omzetting ervan in de verschillende lidstaten voornamelijk worden geconcretiseerd door een vereenvoudiging van de administratieve procedures waaraan de dienstverlenende ondernemingen zijn onderworpen wanneer ze activiteiten in andere landen van de Unie willen uitoefenen. Dat mag evenwel niet leiden tot het fundamenteel opnieuw ter discussie stellen van een aantal aan sommige sectoren eigen vergunningsregelingen die in de diverse lidstaten gelden, te meer daar die met regelingen die nog een discriminerend karakter vertonen ten opzichte van buitenlandse ondernemingen, volgens de beschikbare gegevens, tot op heden relatief weinig talrijk zijn. In België zal de omzetting vooral tot uiting komen in een administratieve vereenvoudiging door het opzetten van unieke loketten en in het opheffen van de bij wet bepaalde economische test betreffende de handelsvestigingen. Op regelgevend gebied lijkt België als geheel al een zeer open economie te zijn inzake handelsverkeer en directe investeringen, wat er meteen de mogelijke gevolgen van de omzetting van de richtlijn beperkt.

Voorts blijken vele lidstaten sinds het opstellen van de ontwerprichtlijn al vooruitgang te hebben geboekt inzake administratieve vereenvoudiging. Die maatregelen, welke waarschijnlijk al posi-

tieve effecten sorteren op de buitenlandse handel en de buitenlandse investeringen in de EU, zouden de omvang van de effecten teweeggebracht door de omzetting van de definitieve richtlijn moeten beperken.

De impact van die wijzigingen op de economie zal eveneens afhangen van de wijze waarop de regelgeving en administratieve belemmeringen de beslissingen van de dienstverlenende ondernemingen inzake buitenlandse handel en investeringen beïnvloeden. De resultaten van de economische analyse op basis van gegevens van de Belgische ondernemingen lijken erop te wijzen dat die invloed veeleer beperkt is.

Met name was het niet mogelijk aan de hand van de econometrische schattingen een significant statistisch verband aan te tonen tussen de beslissing van een Belgische onderneming om filialen op te zetten in andere landen van de Europese Unie en het belang van de bestaande obstakels opgeworpen door de regelgeving. Dat resultaat is waarschijnlijk toe te schrijven aan het feit dat de kosten van administratieve aard, volgens de ondernemingen die over voldoende middelen beschikken om de kosten voor het vestigen van een nieuw filiaal te dekken, vaak gering lijken en hun beslissingen daardoor niet beïnvloeden. Bijgevolg zou de Dienstenrichtlijn geen significante impact hebben op de investeringen van de Belgische bedrijven in het buitenland.

Bij ontstentenis van soortgelijke micro-economische gegevens voor andere landen van de EU kan niet formeel worden bevestigd of de afwezigheid van een kwantitatief verband tussen de regelgeving en de directe investeringen eveneens geldt voor het vestigen van filialen van buitenlandse ondernemingen in België. In de (alles bij elkaar redelijke) veronderstelling dat dat wel het geval is, kan eveneens worden aangenomen dat de richtlijn evenmin een significante invloed zal hebben op de inkomende directe investeringen. In de tegenovergestelde hypothese, zou de vestiging van nieuwe filialen van buitenlandse ondernemingen op de Belgische markt bovendien moeilijker worden in sectoren die reeds gekenmerkt worden door een vrij grote mate van marktverzadiging, zoals de detailhandel, de horeca en de bouwnijverheid.

Hoewel de regelgeving geen effect lijkt te sorteren op de directe investeringen, blijkt uit de kwantitatieve analyse dat ze de uitvoer van diensten negatief en op significante wijze beïnvloedt. Het dient evenwel te worden benadrukt dat enkel de transversale obstakels, d.w.z. die welke samenhangen met de administratieve lasten, lijken te wegen op de betrokkenheid van de ondernemingen bij de buitenlandse handel. De beslissing om diensten uit te voeren wordt evenwel meer bepaald door de kenmerken van de ondernemingen en van de landen van bestemming – zoals hun grootte en de afstand ten opzichte van België – dan door de regelgeving. Het vermogen van de ondernemingen om de *sunk costs* te dragen die de toetreding tot verafgelegen markten met zich brengt – waarvan de administratieve lasten maar een gedeelte uitmaken – ligt ten grondslag aan die beslissing.

De invoer van diensten, die ook *sunk costs* met zich brengt, worden eveneens vooral beïnvloed door de kenmerken van de ondernemingen. Een negatief significante impact van de regelgeving kon evenwel enkel worden aangetoond voor de invoer van bouwdiensten. Dat resultaat is niettemin vrij intuïtief, aangezien de verrichte diensten in die sector over het algemeen onderworpen zijn aan de naar verhouding meest strikte regelgeving.

Samengevat duiden de verkregen resultaten er dus op dat de geringe graad van internationalisering van de onderzochte dienstensectoren vooral toe te schrijven zou zijn aan de kenmerken van

de ondernemingen, aangezien degene die echt in staat zijn grensoverschrijdende diensten of buitenlandse investeringen te verrichten er proportioneel minder talrijk zijn dan in de industrie. De regelgeving van België en van de andere lidstaten van de EU beïnvloeden de beslissingen van de bedrijven ter zake maar in geringe mate.

Wat de externe openheid van de bedrijfstakken die onder haar werkingssfeer vallen betreft, zal de Dienstenrichtlijn in België maar een beperkt effect sorteren, en enkel via de buitenlandse handel, aangezien de buitenlandse directe investeringen er niet door worden beïnvloed. Ze zou voornamelijk voldoende performante micro-ondernemingen en KMO's ertoe in staat moeten stellen in andere landen van de EU aanwezige kansen aan te grijpen, terwijl ze daar tot nu toe van werden afgehouden wegens de logheid van de administratieve formaliteiten. Daardoor kunnen die ondernemingen hun omzet optrekken en zich sneller ontwikkelen dan indien ze enkel op lokaal niveau actief waren gebleven. Bovendien zouden ze zich gemakkelijker kunnen richten op de geografisch meest toegankelijke markten en op de markten waarop de Dienstenrichtlijn de meeste belemmeringen zou moeten wegnemen, met name op Duitsland. Wat de invoer van diensten betreft, moet de impact eveneens nog beperkter zijn, met name wegens het geringe initiële peil van de obstakels.

Al bij al bevestigen de resultaten van de op ondernemingsgegevens gebaseerde sectorale analyse de conclusies van de macro-economische analyse van de voorgaande delen, namelijk een gering maar positief effect voor de gehele Belgische economie, en dat ondanks een belangrijke toename van het uitvoervolume. Die toename beperkt zich wel tot een relatief klein aantal ondernemingen. Het zij evenwel opgemerkt dat de aard van de schattingen verschilt met die van de macro-economische aanpak. Die laatste houdt immers rekening met de afgeleide effecten, via de wisselwerking tussen de werkgelegenheid, de inkomensvorming, het prijsverloop en de vraagcomponenten, terwijl de in de micro-economische analyse gehanteerde aanpak partieel is, in die zin dat hij voornamelijk betrekking heeft op het rechtstreekse kanaal voor de implementatie van de richtlijn, namelijk de mate van betrokkenheid van de ondernemingen op buitenlandse markten.

De beoordeling van de op basis van die aanpak verkregen directe resultaten laat echter vermoeden dat de andere eruit resulterende effecten, met name in termen van exploitatiewinsten en werkgelegenheid, ook licht positief zullen zijn. Meer bepaald wat de werkgelegenheid betreft, kan natuurlijk worden verwacht dat in de ondernemingen die hun activiteiten zullen uitbreiden naar andere Europese markten, arbeidsplaatsen zullen worden gecreëerd. Het belang van dat effect moet echter worden genuanceerd, aangezien nieuwe grensoverschrijdende diensten ook kunnen leiden tot de indienstneming van arbeidskrachten in de landen waar ze zullen worden verricht, veeleer dan tot het detacheren van in België verblijvende loontrekkenden. Dat kan meer bepaald het geval zijn in de bouwsector, waar de detacheringen vaak over langere periodes plaatsvinden, wegens de aard van de verrichte diensten. Tevens is de geschatte impact van de richtlijn op de penetratiegraad van de invoer van bouw- en engineeringdiensten nagenoeg onbestaande. De toename van de concurrentie in de bouwsector en het mogelijke banenverlies in de bestaande ondernemingen, die mogelijk het gevolg ervan kunnen zijn, zouden evenzeer klein moeten zijn.

Hoewel de effecten die de Dienstenrichtlijn, naar verwachting, zal sorteren op de aanwezigheid van ondernemingen op buitenlandse markten relatief beperkt kunnen zijn, mogen de voordelen van de vereenvoudiging van de administratieve procedures, met name die van het opzetten van de unieke loketten, echter niet worden onderschat. De - met name menselijke - middelen die tot

nu toe voor administratieve taken worden ingezet, kunnen immers dan ook worden aangewend voor meer productieve taken, waardoor de efficiëntie in het geheel van de economie kan worden bevorderd.

De effecten die de opheffing van de administratieve belemmeringen kan teweegbrengen voor de ondernemingsdynamiek op binnenlands niveau mogen evenmin worden onderschat, ongeacht de eventuele betrokkenheid van buitenlandse actoren. In het geval van de detailhandel, waar de regelgeving relatief strikt is, blijkt uit de in Deel VI besproken case study dat die gevolgen belangrijk kunnen zijn.

VI. Concurrentie en productiviteit in de handelsbranche en gevolgen van de implementatie van de Dienstrichtlijn

Eerder in deze studie is de groot- en detailhandel aangemerkt als één van de belangrijkste branches die onder de toepassing van de Dienstenrichtlijn vallen. Ook voor de hele economie is ze belangrijk. In 2007 produceerde ze ongeveer 13% van het BBP, en gaf ze werk aan meer dan 600.000 personen. Bovendien worden veel van de in de economie verbruikte goederen er verhandeld, waardoor ze een sterke 'voorwaartse binding' heeft. In termen van productiviteit en prijzen presteert de branche echter zorgwekkend. Dat zou te maken kunnen hebben met de relatief zware regulering die er in dit land op van toepassing is.

In de voorgaande delen is afgeleid dat de deregulering die gepaard gaat met de implementatie van de Dienstenrichtlijn waarschijnlijk geen gevolgen voor de grensoverschrijdende performantie van de Belgische groot- en detailhandel zal hebben. De branche is al nauwelijks van belang voor de import en export van diensten en de buitenlandse investeringen worden door andere factoren dan marktregulering bepaald. Gezien de omvang van de branche kan de Dienstenrichtlijn daarentegen wel gevolgen voor het binnenlands functioneren hebben. De deregulering die door de Dienstenrichtlijn gevraagd wordt, kan een stimulans zijn voor de concurrentie tussen handelsondernemingen. Die concurrentie kan een gunstig effect hebben op de prijzen en de productiviteit.

In dit deel wordt daarom onderzocht welke invloed de Dienstenrichtlijn heeft op het binnenlands functioneren van de groot- en detailhandel. Indirect kan dat weer bijdragen aan het Belgische concurrentievermogen. In Hoofdstuk 1 worden de structuur en de regulering van de branche besproken en de problematiek van prijzen en productiviteit ingeleid. Hoofdstuk 2 bespreekt het theoretisch kader. In Hoofdstuk 3 wordt aan de hand van enkele maatstaven de evolutie van de concurrentie besproken, en van daaruit in Hoofdstuk 4 beredeneerd wat de invoering van de Dienstenrichtlijn voor de branche zou kunnen betekenen. Aangezien de statistische data om dat te onderzoeken vooralsnog beperkt zijn, wordt dat op kwalitatieve wijze gedaan.

1. De toestand in de handelsbranche in België

1.1. Omvang, structuur en performantie van de branche

De handel is een grote branche. In 2007 produceerde ze een toegevoegde waarde van 39 miljard euro, dat was 13% van het BBP. Het aandeel in de werkgelegenheid was ongeveer even groot. In 2007 werkten er 614.000 personen, 14% van de Belgische werkgelegenheid. Daaronder waren 114.000 zelfstandigen (19%). Zowel het aandeel in het BBP als in de werkgelegenheid zijn weinig veranderd sinds 1970.

De handel bestaat in de NACEBEL-classificatie uit drie deelbranches: de autobranche, de groothandel en de detailhandel.¹ In 2005 waren er 187.400 ondernemingen en zelfstandigen. Dat waren er 23.000 minder dan in 1998. De afname vond plaats in alledrie de deelbranches. Ondanks de schaalvergroting en de dominantie van grote winkelketens is de gemiddelde onderneming zeer klein. In 2005 werkten daarin iets meer dan 3 personen, die met elkaar een

1. De autobranche omvat verkoop, onderhoud en reparatie van motorvoertuigen en motorrijwielen, en detailhandel van motorbrandstoffen. In de detailhandel is reparatie van consumentenartikelen inbegrepen.

toegevoegde waarde van €187.000 produceerden. Ruim de helft van de ondernemingen en zelfstandigen (51%) is actief in de detailhandel, 35% in de groothandel, en 14% in de autobranche. Tussen 1998 en 2005 zijn die aandelen stabiel gebleven. Tabel VI-1 geeft een kort overzicht van de branche.

Tabel VI-1: Omvang van de handelsbranche in België
gegevens over 2005 en 2007

	Autobranche	Groothandel	Detailhandel	Totaal
Aantal ondernemingen en zelfstandigen (2005)	25.713	65.197	96.521	187.431
Bruto toegevoegde waarde (TW; €mln, 2007)	14%	35%	51%	
Aantal werknemers (2007)	5.533	21.174	12.408	39.115
Aantal zelfstandigen (2007)	14%	54%	32%	
Bruto TW /werkende (2007)	63.900	206.300	229.300	499.500
Gemiddelden per onderneming (2005):	15.600	22.800	75.600	114.000
Toegevoegde waarde	13%	37%	50%	
Werkzame personen	€69.600	€92.400	€40.700	€63.800
	€184.100	€291.000	€117.700	€187.100
	3,0	3,4	3,2	3,2

Bronnen: NBB, FOD Economie.

De belangrijkste categorie van bedrijven binnen de handelsbranche is die van de niet-gespecialiseerde voedingsmiddelen. In 2006 werd bijna de helft van de omzet van die categorie gerealiseerd in supermarkten met een oppervlakte van 1.000 tot 2.500m² (Baugnet et al., 2009). Een derde werd gerealiseerd in kleinere supermarkten (400 - 1.000m²). De hypermarkten hadden een aandeel van 14%. Voor superettes en traditionele winkels resteerde nog 4%, terwijl dat in 2000 nog 13% was. Baugnet et al. (2009) vergeleken die structuur bovendien met die van andere landen uit de eurozone (EA12). Daaruit bleek dat het aandeel superettes en traditionele winkels relatief laag lag. Het (ongewogen) gemiddelde aandeel voor de EA12 was 19%, en ook in Duitsland en Nederland lag het aandeel hoger dan in België. Maar ook het aantal hypermarkten lag relatief laag. Het aandeel voor de EA12 was 26%, in Frankrijk was het zelfs 54%. Gevolg is dat het aandeel van de supermarkten (400 - 2.500m²) hoog is. In België was dat 82%, het ongewogen gemiddelde voor de EA12 was 55%.

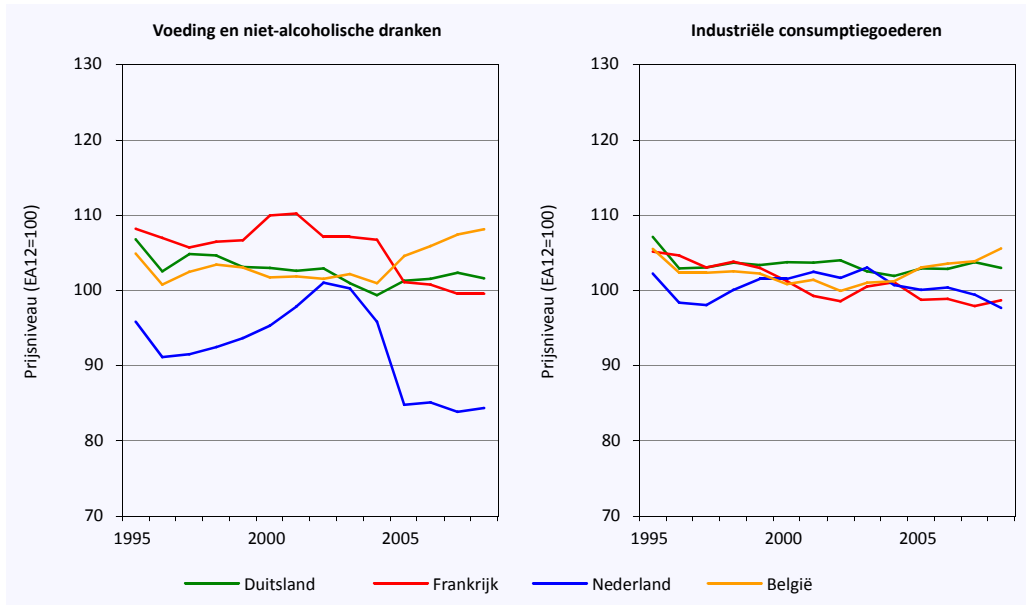
In vergelijking met de omringende landen en andere Belgische branches presteert de handel matig. Sinds enkele jaren ontwikkelen de prijzen zich ongunstig ten opzichte van andere landen. De arbeidsproductiviteit is relatief hoog, maar gedurende lange tijd nauwelijks toegenomen. De totale factorproductiviteit is zelfs afgenomen.

Een indicatie van het prijsniveau wordt gegeven door de prijzen van consumptiegoederen. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen voedingsmiddelen en andere consumptiegoederen (zie Figuur VI-1). Tot en met 2004 liepen de prijzen van voedingsmiddelen in België en Duitsland in de pas met het gemiddelde van de eurozone (EA12). Daarna zijn de Belgische prijzen gestegen tot 8% erboven, terwijl de Duitse gelijke tred hielden met dat gemiddelde. In Frankrijk en Nederland zette zich echter een daling in. In Frankrijk zou dat gerelateerd kunnen zijn aan de deregulering tussen 1998 en 2003.² In Nederland heeft in 2004 en 2005 een prijzenslag tussen de supermarktketens gewoed. Bij de overige consumptiegoederen zijn de verschillen minder groot,

2. Bron: OESO Regelingsdatabank, waarvan de waarnemingen uit 2003 en 2008 besproken zijn in Deel V (zie Figuur V-10).

maar ook daar zijn de Belgische prijzen gemiddeld boven het niveau van de EA12 en de omliggende landen komen te liggen. De verschillen in prijsniveau kunnen gerelateerd zijn aan de mate van concurrentie, maar evenzeer aan andere, meer algemene, factoren zoals loonkosten en fiscaliteit.

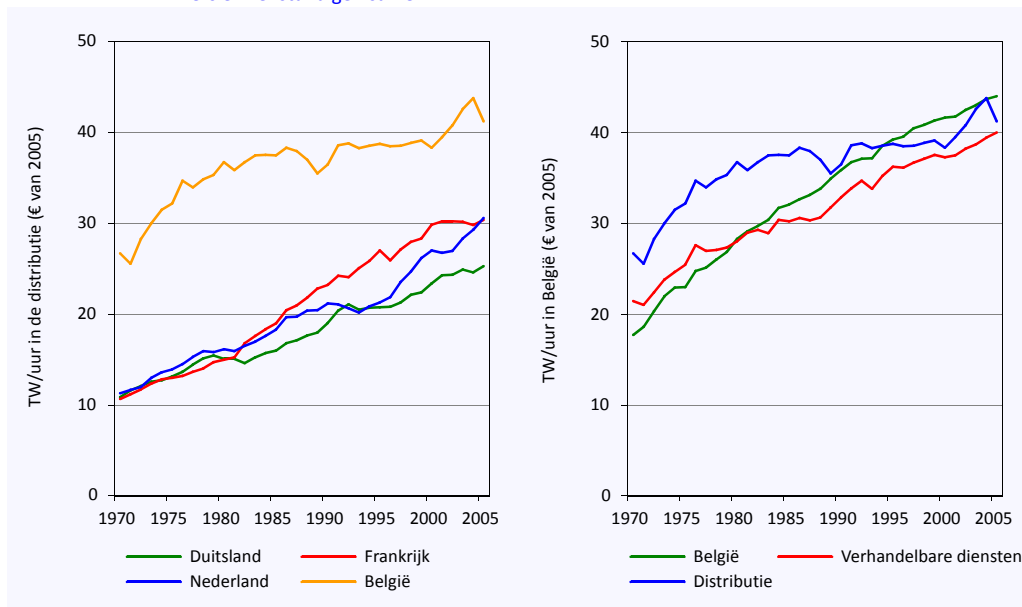
Figuur VI-1: Prijsniveau van consumptiegoederen
gegevens over 1995-2008; indicatoren van prijsniveau o.b.v. koopkrachtpariteiten



Bron: Eurostat.

Nog meer dan voor de prijzen kent de Belgische handel een zorgwekkende ontwikkeling van de productiviteit. Dat uit zich zowel in de arbeidsproductiviteit als in de totalefactorproductiviteit (TFP). De arbeidsproductiviteit (Figuur VI-2) is weliswaar beduidend hoger dan in de omliggende landen. Tussen 1970 en 2005 is ze toegenomen met 54%. De figuur laat echter ook zien dat die groei vooral uit de jaren 70 dateert, en sindsdien is afgevlakt. Daardoor is het verschil met de omliggende landen kleiner geworden. Nochtans was er gedurende 2001-2004 een duidelijke opleving. Ook ten opzichte van andere Belgische branches is de afvlakking zichtbaar. De gemiddelde arbeidsproductiviteit van de hele Belgische economie steeg gedurende de hele periode 1970-2005. Sinds 1996 ligt ze boven de arbeidsproductiviteit van de handel. De groei van de arbeidsproductiviteit van de verhandelbare diensten was minder sterk, maar wel groter dan die van de handel.

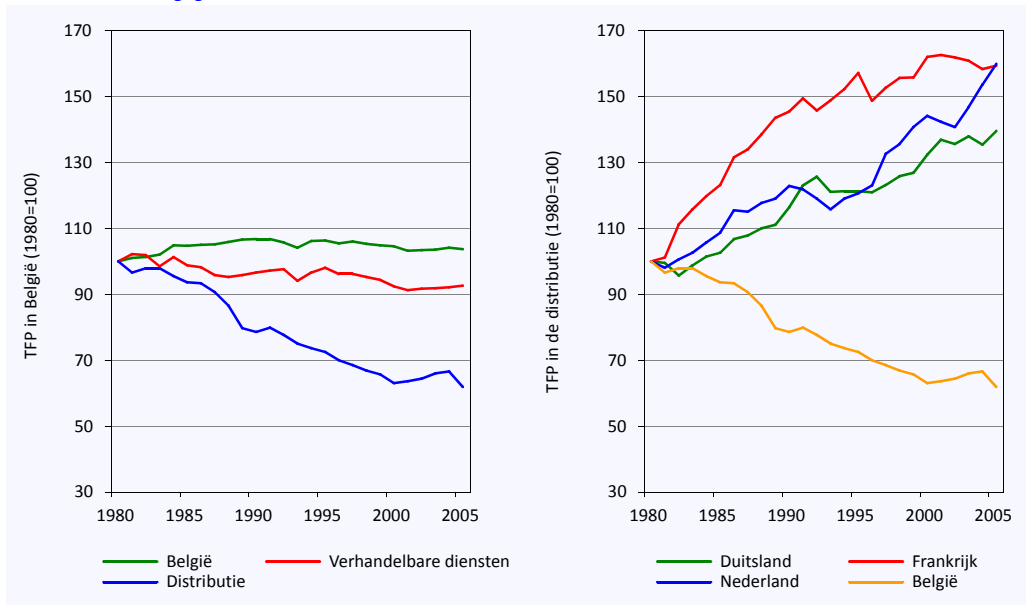
Figuur VI-2: Arbeidsproductiviteit in de Belgische handel
gegevens over 1970-2005; toegevoegde waarde in prijzen van 2005, per gewerkt uur van werknemers en zelfstandigen samen



Bronnen: EUKLEMS (versie maart 2008), FPB.

De TFP, die beschouwd wordt als een maatstaf voor technologische ontwikkeling, is in Figuur VI-3 weergegeven als evolutie ten opzichte van 1980. In de hele Belgische economie is ze tussen 1980 en 2005 vrijwel constant gebleven en in de verhandelbare diensten licht afgenomen. In de handel was de afname echter sterk. Pas vanaf 2000 is die enigszins gestabiliseerd. De afname staat in schril contrast met de omringende landen, waar de TFP in de handelsbranche sinds 1980 juist sterk is toegenomen.

Figuur VI-3: Totalefactorproductiviteit in de Belgische handel
gegevens over 1980-2005



Bronnen: EUKLEMS (versie maart 2008), FPB.

De tegenvallende evolutie van de productiviteit ten opzichte van de omringende landen suggereert dat er potentieel is om de efficiëntie in de handel te verhogen. Daardoor kan er een naar verhouding inefficiënte inzet van productiemiddelen zijn, die dan niet in andere activiteiten aangewend kunnen worden. Die inefficiënte inzet heeft bovendien negatieve gevolgen voor het concurrentievermogen. Het is niet uitgesloten dat de tegenvallende evolutie samenhangt met de relatief zware marktregulering.

1.2. Marktregulering in de detailhandel

De marktregulering van de Belgische handelsbranche heeft alleen betrekking op de detailhandel. Voor de groothandel is er geen specifieke regulering. In de nieuwe Internationale Reguleringsdatabank van de OESO is België, na Luxemburg, het land met de zwaarste detailhandelsregulering (zie Deel V). In België bestaan meerdere maatregelen die de regulering voor de detailhandel bepalen. Aan drie daarvan, die specifiek voor de detailhandel zijn, dicht Coupain (2005) een essentiële rol toe. Dat zijn de wetgevingen op handelsvestigingen, handelspraktijken en openingstijden. De belangrijkste achterliggende doelstelling van deze regelgeving is de bescherming van de middenstand, maar ook van de consument en de werknemers, tegen de macht van grote winkelketens. De Dienstenrichtlijn heeft vooral gevolgen voor de wetgeving op handelsvestigingen. Die zou ermee in strijd zijn. In deze paragraaf worden de drie kort besproken. Voor meer detail wordt verwezen naar Coupain (2005) en FOD Economie (2008). Andere maatregelen betreffen onder andere de collectieve arbeidsovereenkomsten, de economische mededinging, het wegvervoer, de ruimtelijke ordening, de elektronische handel, de elektronische facturering en de huis-aan-huisverkoop.

De oorspronkelijke wet op de handelsvestigingen dateert uit 1975 en staat bekend onder de bijnaam Cadenaswet. Het doel van de wet was het gecontroleerd inplanten van grote winkelvestigingen. Voor de bouw en verbouwing van vestigingen boven een bepaalde oppervlakte moest een zware toelatingsprocedure doorlopen worden. Centraal daarin stond een advies gebaseerd op een toetsing aan vier criteria: het effect op de werkgelegenheid, het effect op de bestaande handel, de belangen van de consument en het ruimtelijk effect. Bij dat advies waren belanghebbenden uit de branche betrokken: grote winkels, kleine winkels, consumenten, vakbonden, boeren en groothandel. Het gemeentebestuur nam uiteindelijk de beslissing. Hoewel de wet er nadrukkelijk op vraag van de middenstand gekomen is, gaf ze door middel van de criteria ook ruimte aan de belangen van de consumenten en de werknemers. In 2004 kwam er een nieuwe wet die al snel de bijnaam Ikeawet kreeg. De belangrijkste reden voor het invoeren van een nieuwe wet was het vereenvoudigen en verkorten van de procedure. De toetsing aan vier criteria en betrokkenheid van belanghebbenden bleven bestaan. In FOD Economie (2008) wordt gesteld dat de Ikeawet strijdig is met Dienstenrichtlijn. In de terminologie van de richtlijn zijn de vier toetsingscriteria een economische test die niet meer toegelaten wordt.

De oorspronkelijke wet op de handelspraktijken dateert uit 1971. Ze consolideerde een aantal regels die voorheen verspreid over aparte wetten voorkwam. De belangrijkste doelstellingen waren het bevorderen van eerlijke concurrentie voor de middenstand en de bescherming van de consument. De wet zorgde voor de regulering van onder andere prijsaanduidingen, uitverkopen, koopjes, waardebonnen, hoeveelheidsaanduidingen, koppelverkoop, reclame en bijzondere verkopen. In 1991 is er een herziene wet gekomen met nog meer aandacht voor consumentenbescherming. Toch bleef er een roep om aanpassingen omdat er werd aangevoeld dat de wet op een aantal punten haar doel voorbij streefde en de concurrentie juist belemmerde. In juli 2009 heeft de federale regering een wetsontwerp betreffende marktpraktijken en consumentenbescherming (WMC) goedgekeurd. In het WMC wordt voorgesteld om het verbod op koppelverkoop af te schaffen, de reglementering van de seizoensuitverkoop te versoepelen, en ook het verbod op 'verkoop met een uiterst beperkte winstmarge' af te schaffen. In de loop van 2009 zou de goedkeuring door het Parlement volgen.

De oorspronkelijke wet op de openingstijden dateert uit 1973. Volgens de wet moeten winkels normaal tussen 20u en 5u gesloten zijn. Ze diende in eerste instantie de middenstand, die minder flexibiliteit kon opbrengen dan de grote winkelketens. In 2006 is de wet gemoderniseerd, maar dat omvatte niets fundamenteel nieuws. FOD Economie (2008) vindt de wet qua economisch recht niet onnodig restrictief. Er wordt gestreefd naar een evenwicht tussen de belangen van de consument en grote winkelketens enerzijds, en die van de middenstand en de vakbeweging anderzijds. Op politiek niveau wordt de vraag gesteld of de wetgeving niet te beperkend is, maar zijn nog geen concrete voorstellen gelanceerd.³

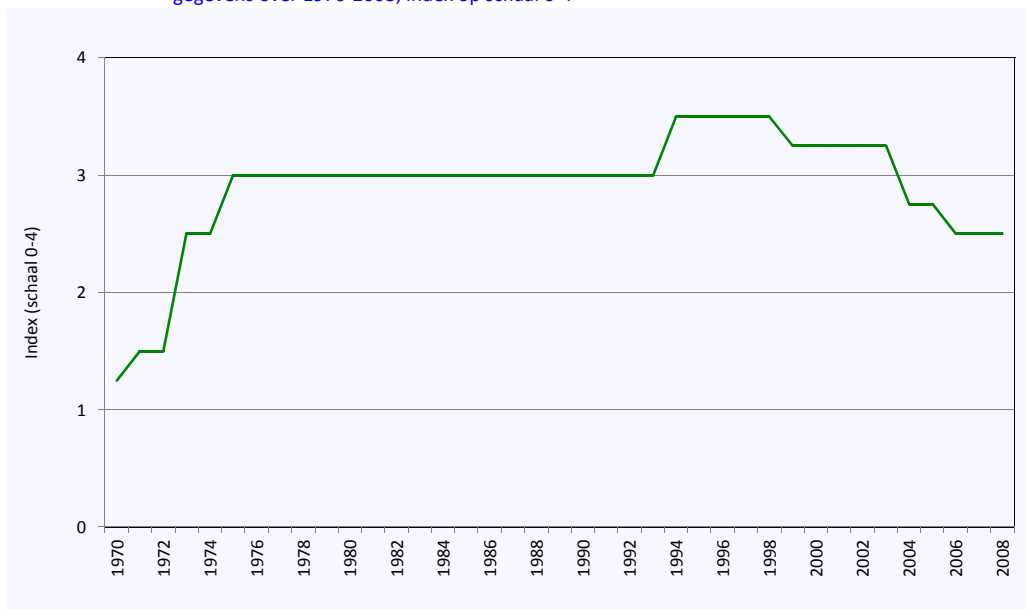
Hoewel uit het bovenstaande opgemaakt kan worden dat de regelgeving vooral de belangen van de middenstand, de consument en de werknemers zou dienen, kijkt Coupain (2005) daar op een genuanceerder manier tegenaan. Grote winkelketens komen ook wel degelijk aan bod. De regelgeving is in zijn visie ontstaan uit een opeenvolging van compromissen waarin de belangen van uiteenlopende marktpartijen gediend moesten worden. Wel is ze in de eerste helft van de jaren 70 op gang gekomen na een periode van liberalisme waarin grote ketens met nieuwe formules een

3. Bron: website van de federale minister van Economie (www.quickconomie.be).

belangrijk deel van de markt veroverd hadden. Feit is dat de regelgeving gedurende ongeveer 1975-2000 zwaar geweest is, en het matige presteren op het gebied van prijzen en productiviteit daarmee in verband kan staan.

Figuur VI-4 geeft een eenvoudige indicator waarin het bovenstaande tot uitdrukking komt. Die groepeerde de drie besproken domeinen, aangevuld met de generieke mededingingswetgeving. Ze is aangegeven in een schaal van 0 tot 4, waarin elk van de vier domeinen een gelijk gewicht heeft. De figuur illustreert inderdaad dat na een periode van soepele regulering er in de eerste helft van de jaren 70 een aanmerkelijke verzwaring is geweest. Die heeft aangehouden tot na de eeuwwisseling, waarna er weer een versoepeling is opgetreden. Die versoepeling is vooral ingegeven door de Ikeawet en de herziening van de mededingingswetgeving, die tussen 1991 en 2009 in fasen verbeterd is.⁴ Ook in andere regulering is een versoepeling geweest. Het meest markant is de administratieve vereenvoudiging van de afgelopen vijf tot tien jaar, die in Deel IV besproken is. Die blijkt vooral uit de vereenvoudigde en sterk versnelde inschrijving van ondernemingen, alsmede uit de algemene afname van de administratieve lasten. Het verloop van de indicator uit Figuur VI-4 kan daardoor gezien worden als benadering van het verloop van de totale regulering.

Figuur VI-4: Regulering in de Belgische detailhandel
gegevens over 1970-2008; index op schaal 0-4



Bron: FPB.

Ten opzichte van de indicator van de OESO geeft ze een lange tijdreeks, in plaats van momentopnames voor enkele jaartallen. Verder houdt ze volledig rekening met de drie beleidsdomeinen, terwijl de indicator van de OESO dat maar gedeeltelijk doet. Zoals elke reguleringsindicator

4. De Wet tot bescherming van de economische mededinging uit 1991 kwam in de plaats van de bescherming tegen misbruik van economische machtspositie uit 1960. Op basis van die wet is de Raad voor de Mededinging (RvM) opgericht, maar die had toen weinig middelen. In 1999 vond bij wet een belangrijke verbetering plaats: de RvM kreeg een uitbreiding van middelen en deeltijdse leden werden voltijdse leden. In 2006 was er opnieuw bij wet een belangrijke verbetering: onder andere kreeg de RvM weer uitbreiding van middelen en werd de notificatiedrempel verhoogd, waardoor men meer speelruimte kreeg in de effectieve bestrijding van restrictieve praktijken. Ten slotte werd recent beslist om het Auditoraat uit te breiden en beter vanuit het prioriteitenbeleid te laten werken.

heeft ze echter de inherente zwakte dat ze drijft op de kwantificering van kwalitatieve informatie. Desondanks geeft een dergelijke index weer of de regulering zwaarder of lichter is geworden, en (in het geval van de OESO) hoe ze zich verhoudt tot de regulering in andere landen. Bovendien kan ze een goed inzicht in de samenstellende beleidsdomeinen geven.

2. Theoretisch kader

In de relatie tussen regulering en productiviteit speelt concurrentie een belangrijke rol. In de literatuur is er een grote mate van consensus over het feit dat concurrentie bevorderlijk is voor productiviteit, hoewel er ook nuances bij geplaatst worden. Ook is er een grote mate van consensus dat marktregulering een belangrijke factor is die concurrentie kan belemmeren. Aangezien regulering vaak ook een maatschappelijk doel dient gaat dit hoofdstuk aan het einde ook in op het bredere concept van maatschappelijke welvaart.

2.1. De invloed van regulering en andere factoren op concurrentie

Concurrentie wordt bepaald door veel factoren. Daarbij kan een onderscheid worden gemaakt tussen reguleringsgebonden en marktgebonden factoren. Dat is om twee redenen relevant. Ten eerste zijn verschillen in regulering tussen landen van invloed op de verschillen in productiviteitsgroei. Ten tweede is, als logisch gevolg daarvan, regulering een instrument waarmee de overheid een directe invloed op concurrentie en productiviteit heeft.

Regulering dient doorgaans tot aanpak van marktfalen en garandeert zodoende openbare dienstverlening, stabiliteit van markten, en bescherming van werknemers en consumenten. Regulering kan echter ook leiden tot belemmering van concurrentie, wat ten koste van economische efficiëntie kan gaan. In dat geval is er een vraag naar verbetering van de kwaliteit van de regulering. Daarbij wordt geprobeerd om òn het marktfalen, òn het reguleringsfalen aan te pakken. De volgende vormen van (de)regulering zijn van belang voor concurrentie: marktopening, handelsliberalisering, privatisering, mededingingswetgeving, staatssteun, intellectuele eigendomsrechten, administratieve lasten, openbare aanbesteding, technische standaarden, kwaliteitseisen en beurzen.

Naast de regulering van productmarkten heeft ook de arbeidsmarktregulering invloed op de concurrentie. Arbeidsmarktregulering dient vanzelfsprekend de belangen van werknemers, door middel van onder andere de werk- en inkomenszekerheid die men ermee probeert te bereiken. De ‘prijs’ die daar maatschappelijk voor wordt betaald is dat de concurrentie belemmerd kan worden. Voor ondernemers kan arbeidsmarktregulering leiden tot relatief hoge kosten en een gebrek aan flexibiliteit, en dat maakt toetreding minder aantrekkelijk. Met Griffith et al. (2007) mag dus geconcludeerd worden dat de hervorming van productmarkten effectiever zou kunnen zijn als de arbeidsmarkt ook flexibeler is. Daarbij zou dus wel een randvoorwaarde van voldoende sociale bescherming gelden.

Belangrijke marktgebonden determinanten zijn: marktstructuur, marktgedrag, kapitaalintensiteit, producthomogeniteit en macro-economische groei. Als de marktstructuur niet gekenmerkt wordt door grote dominante spelers, dan is er volgens de economische literatuur een goede kans op levendige concurrentie. Wat marktgedrag betreft stelde Creusen et al. (2006a) dat als, bij een gegeven aantal producenten, de felheid waarmee men op elkaar reageert toeneemt, er sprake is van meer concurrentie. Wat kapitaalintensiteit betreft is het makkelijker om tot een markt toe te treden als de benodigde kapitaalinvesteringen relatief klein zijn. Over de invloed van productho-

mogeniteit en groei zijn de meningen verdeeld. Sommigeren beredeneren dat die een positief effect op de concurrentie hebben, anderen dat ze een negatief effect hebben.⁵ Andere factoren die van invloed geacht worden, zijn verticale integratie, capaciteitsknelpunten, asymmetrische informatie en zwarte markten.

2.2. De relatie tussen concurrentie en productiviteit

Concurrentie heeft invloed op productiviteit en productiviteit heeft invloed op de welvaart. Dat wordt beredeneerd aan de hand van de vier vormen van efficiëntie. Enerzijds zijn er allocatieve en distributieve efficiëntie. Die worden bereikt door respectievelijk de werking van het prijsmechanisme en de verdeling van de welvaart over producenten en consumenten. Anderzijds zijn er productieve en dynamische efficiëntie. Die ontstaan als de kosten per product afnemen en dus de productiviteit groeit. Productieve efficiëntie heeft een direct effect op productiviteit, die werkt via een betere inzet van arbeid en kapitaal bij gegeven technologie. Dynamische efficiëntie heeft een indirect effect, dat werkt via onderzoek & ontwikkeling (O&O) en innovatie. Waarschijnlijk is in de praktijk het dynamische effect van concurrentie het sterkst. Wel moet er rekening mee gehouden worden dat toegenomen concurrentie eerder op lange dan op korte termijn tot innovatie leidt. In de praktijk zijn de vier vormen van efficiëntie overigens moeilijk van elkaar te onderscheiden.⁶

Op basis van bovenstaande redenering mag ervan uitgegaan worden dat concurrentie een positief effect op de productiviteitsgroei heeft. Toch zijn er ook omstandigheden waaronder de relatie negatief kan zijn. Bekend is de Schumpeteriaanse benadering die ervan uitgaat dat concurrentie leidt tot lage winstverwachtingen, waardoor innovatie minder makkelijk terugverdiend wordt. Dat staat haaks op de hierboven besproken mechanismen waarin concurrentie producenten er net toe aanzet om innovatief te zijn. In de economische literatuur zijn beide benaderingen met elkaar verzoend door de suggestie dat de relatie tussen concurrentie en productiviteit geen lineair maar een omgekeerd U-vormig verloop zou hebben.⁷ Bij lage maar toenemende concurrentie zouden de stimulansen om innovatief te zijn toenemen. Wordt de concurrentie heviger dan zou de Schumpeteriaanse gedachtegang opgaan. Empirisch lijkt dat bevestigd te worden door Griffith & Harrison (2004), maar zij nemen wel voorzichtigheid in acht bij de interpretatie van hun resultaten.

Er zijn nog andere omstandigheden die aanleiding geven tot een minder eenduidige relatie tussen concurrentie en productiviteit.⁸ Landen of producenten met een technologische achterstand kunnen afgeschrikt worden door dreigende toetreding en daardoor een stimulans hebben om niet innovatief te zijn. Uittreders kunnen de inefficiënte producenten zijn, maar ook efficiënte producenten die hun productie delocaliseren. Voor bepaalde landen kan handelsliberalisering een negatief effect op de productiviteit hebben, als de comparatieve voordelen van die landen juist in naar verhouding minder productieve activiteiten liggen. Concurrentie kan leiden tot toenemende productie en werkgelegenheid, wat tot lagere arbeidsproductiviteit kan leiden als elke nieuw tewerkgestelde minder productief is dan de vorige. Ten slotte kan het verband tussen concurrentie en productiviteit ook in de omgekeerde richting bestaan. Producenten met een hoge productiviteit

5. Zie onder andere OECD (2002), Cincera & Galgau (2005) en Creusen et al. (2006a).

6. Bronnen: CEC (2004b), Griffith & Harrison (2004), Cincera & Galgau (2005), Griffith et al. (2007), OECD (2005), ECB (2006). Deze studies geven bovendien een empirische bevestiging dat concurrentie en productiviteit positief met elkaar samenhangen.

7. Zie o.a. Aghion et al. (2002), Nicoletti & Scarpetta (2003), Griffith & Harrison (2004), Creusen et al. (2006b).

8. Bronnen: Nicoletti & Scarpetta (2003), Griffith & Harrison (2004), Cincera & Galgau (2005), Griffith et al. (2007).

teit werken tegen relatief lage kosten en prijzen, en kunnen zo marktaandeel winnen van minder productieve concurrenten.

2.3. Maatschappelijke welvaart

Op basis van de literatuur kan geconcludeerd worden dat marktregulering een belangrijke factor achter concurrentie en productiviteit is, die inderdaad belemmerend kan werken. Aangezien regulering vaak ook een maatschappelijk doel dient is het aan het beleid om de evenwichtsoefening te maken. Vanuit puur economisch oogpunt kan regulering de concurrentie belemmeren, wat kan leiden tot een suboptimale productiviteitsgroei. Op maatschappelijk vlak kan regulering bijdragen aan onder andere duurzaamheid en het verdelingsvraagstuk.

Productiviteit heeft invloed op de economische groei, die één van de factoren uit de maatschappelijke welvaartsfunctie is. Andere factoren, voor wat de distributiebranche betreft, zijn dienstverlening, prijzen, keuze, ruimtelijke ordening en nabijheid. Er bestaat een spanningsveld als door een verandering in de omstandigheden (bijvoorbeeld deregulering) de ene factor positief beïnvloed wordt en een andere factor negatief. Het uiteindelijk effect op de maatschappelijke welvaart is daardoor dubbelzinnig. Bijvoorbeeld kan schaalvergroting leiden tot een verlaging van prijzen, maar ook tot een verslechtering van de nabijheid van winkels.

Deze casus richt zich eenzijdig op de productiviteit. Men moet zich er dan van bewust zijn dat welvaartsgroei als gevolg van productiviteitsgroei ten koste kan gaan van welvaartsgroei als gevolg van andere kenmerken. In feite moeten de baten en kosten van productiviteitsgroei tegen elkaar afgewogen worden. Een dergelijke afweging valt echter buiten het kader van deze casus.

3. Concurrentie in de Belgische groot- en detailhandel

In het vorige hoofdstuk is aangegeven dat concurrentie beïnvloed wordt door marktregulering. Een hindernis bij de analyse daarvan is de meetbaarheid van concurrentie. Concurrentie is een abstract begrip en kan slechts op indirecte manier gemeten worden. In Deel V was al gebruik gemaakt van de Lerner index, waarin een grote wig tussen prijs en kosten aangeeft dat er weinig concurrentie zou zijn. In dit hoofdstuk worden naast een variant van de Lerner index ook vier andere maatstaven toegepast. Dat zijn toe- en uittreding, marktconcentratie, winstelasticiteit en marktstabiliteit. Daarbij wordt niet ingegaan op de details van de berekening van de maatstaven. Die zijn te vinden in Van der Linden (2010).

Alle vijf de maatstaven hebben het perspectief van concurrentie op nationaal niveau. Dat is relevant voor de concurrentie tussen de grote winkelketens, die een belangrijk aandeel in de markt hebben. Het is echter niet relevant voor de concurrentie op plaatselijk niveau, waar vestigingen van die ketens tegen elkaar en tegen zelfstandige winkeliers moeten concurreren. Die plaatselijke dimensie is recent voor de Belgische detailhandel uitgewerkt door Baugnet et al. (2009). Zij gaan uit van de marktdominantie van een winkel binnen een straal van 5, 10 en 15km van de betreffende vestiging, afhankelijk van het type winkel. Met gegevens over 2007 vonden zij niet veel dominante vestigingen, en die er waren lagen vooral in de minder dicht bevolkte delen van het land. Dat was ongeveer ten zuidoosten van de lijn Bergen-Brussel-Hasselt.

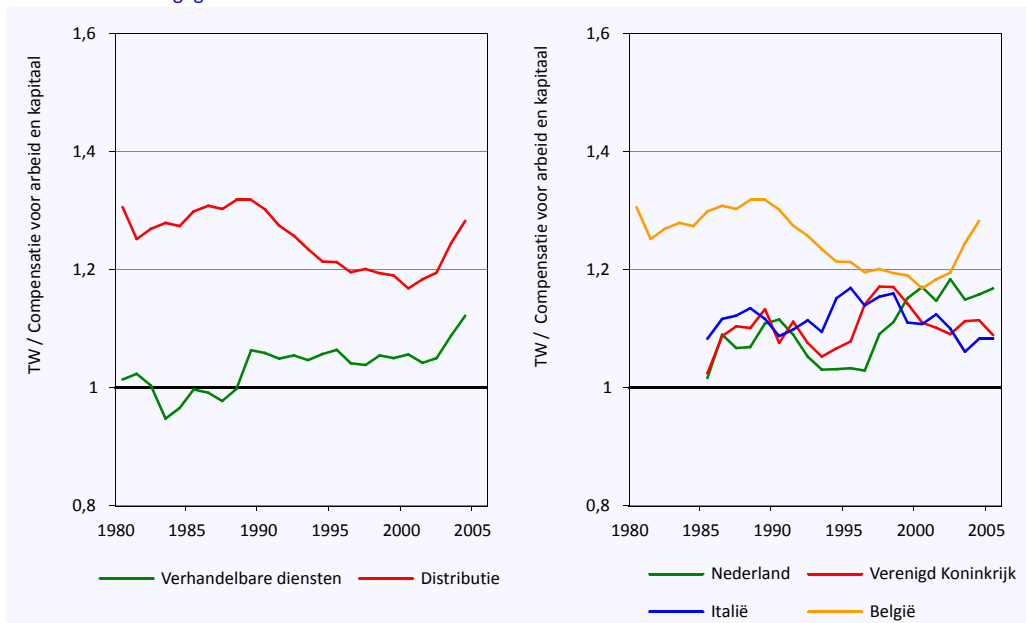
De belangrijkste uitkomst van de toepassing van de vijf maatstaven in deze studie is dat ze elkaar tegen lijken te spreken. Volgens bepaalde ervan zou de concurrentie toegenomen zijn, volgens

andere zou ze afgenomen zijn. Daarbij is uitgegaan van de gangbare interpretatie die er in de economische literatuur aan gegeven wordt. Er zijn echter redenen om daarvan af te wijken, zeker in het licht van de Belgische regulering. Dat wordt beargumenteerd in Hoofdstuk 4. Wordt daarmee rekening gehouden, dan lijkt in het huidige decennium de concurrentie eerder toe- dan af te nemen.

3.1. Prijs-kostenmarge

De variant van de Lerner index is de prijs-kostenmarge. Beide worden veel gebruikt als benadering van de economische rent. Dat is bovengenoemde wig tussen prijs en kosten. Bij het gebruik ervan is nochtans enige voorzichtigheid geboden. De gangbare interpretatie komt voort uit de analyse van allocatieve efficiëntie. Bij gebrek aan concurrentie is ze dan hoger dan bij sterke concurrentie. Uitgaande van de productieve en dynamische efficiëntie kunnen echter bij gegeven prijs de kosten afnemen en de prijs-kostenmarge dus toenemen, en dat bij toenemende concurrentie. Per saldo is het effect van concurrentie op de prijs-kostenmarge dan dus onbepaald, althans op korte termijn. Op lange termijn zou er wel steeds een tendens naar eliminatie van de economische rent zijn als er voldoende concurrentie in de markt is. Er zijn nog andere omstandigheden die de relatie tussen concurrentie en winstmarges wat vertroebelen. Zonder verdere bespreking zijn dat onder andere loonpremies, kwaliteitsverbetering, land- en branchespecifieke invloeden, verschillen in kapitaal- en arbeidskosten, en verschillen in verkoopvolume (zie o.a. Griffith & Harrison, 2004; Van Ark, 2005). De op basis van de aanpak van Van der Linden (2009) berekende prijs-kostenmarge van de Belgische distributie staat in Figuur VI-5.

Figuur VI-5: Prijs-kostenmarge van de Belgische distributie
gegevens over 1980-2005



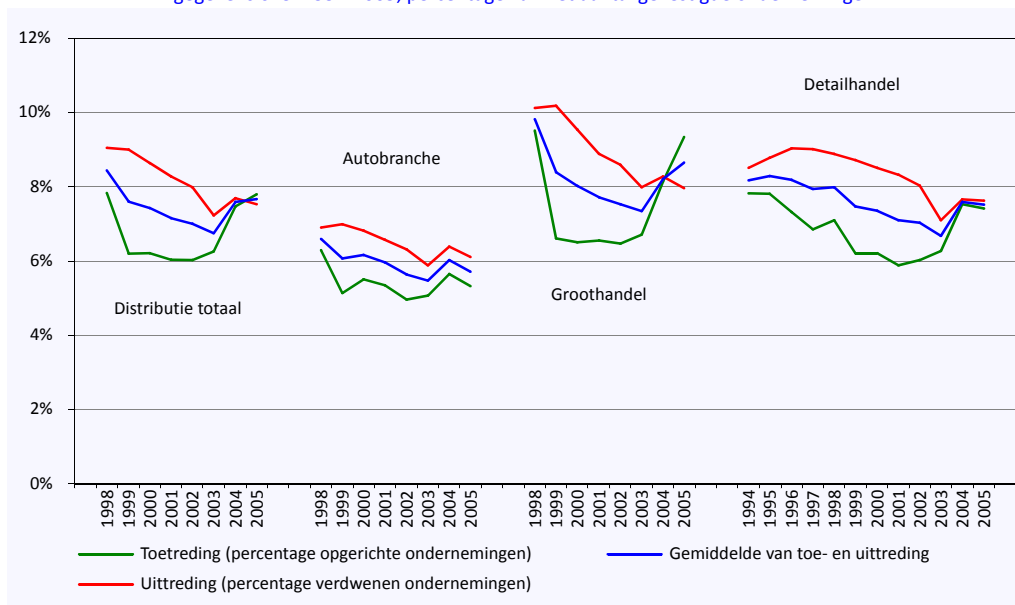
Bronnen: AMECO, EUKLEMS, FPB.

Er is sinds 1980 geen duidelijke trend geweest. Gemiddeld zijn de marges vrij constant gebleven met schommelingen tussen 1,15 en 1,35. De evolutie suggereert wel een verband met de conjunctuur, met toenames gedurende de oplevingen van de tweede helft van de jaren 80 en het midden van het huidige decennium. De marges voor de distributie als geheel liggen zelfs zeer dicht bij die voor de hele Belgische economie (niet getoond in de grafiek), alleen was in de distributie de toename vanaf 2001 sterker. Dat zou voor die periode op een afname van de concurrentie kunnen duiden als, zoals gebruikelijk, uitgegaan wordt van afnemende allocatieve efficiëntie. Wat ook op een minder sterke concurrentie kan duiden is dat de prijs-kostenmarges van de Belgische distributie hoger zijn dan in omliggende landen. Dat verschijnsel doet zich echter ook voor in de prijs-kostenmarges van de hele economie.

3.2. Toe- en uittreding

Bij toe- en uittreding wordt ervan uitgegaan dat levendige concurrentie impliceert dat er nieuwe producenten tot de markt toetreden, maar er ook zijn die de markt verlaten. Toch kan er zonder die toe- en uittreding ook concurrentie zijn. Veel toe- en uittreding geeft dus in elk geval aan dat er concurrentie is. Weinig toe- en uittreding geeft echter niet aan dat er geen concurrentie is. Het marktmechanisme kan tenslotte ook werken zonder feitelijke toetreding. Het kan ook werken als er dreiging van toetreding is en/of als de bestaande producenten onderling een sterke rivaliteit vertonen. De recente toe- en uittreding in de Belgische distributie staan in Figuur VI-6.

Figuur VI-6: Toe- en uittreding in de Belgische distributie
gegevens over 1994-2005; percentage van het aantal gevestigde ondernemingen



Bronnen: EcoData, FPB.

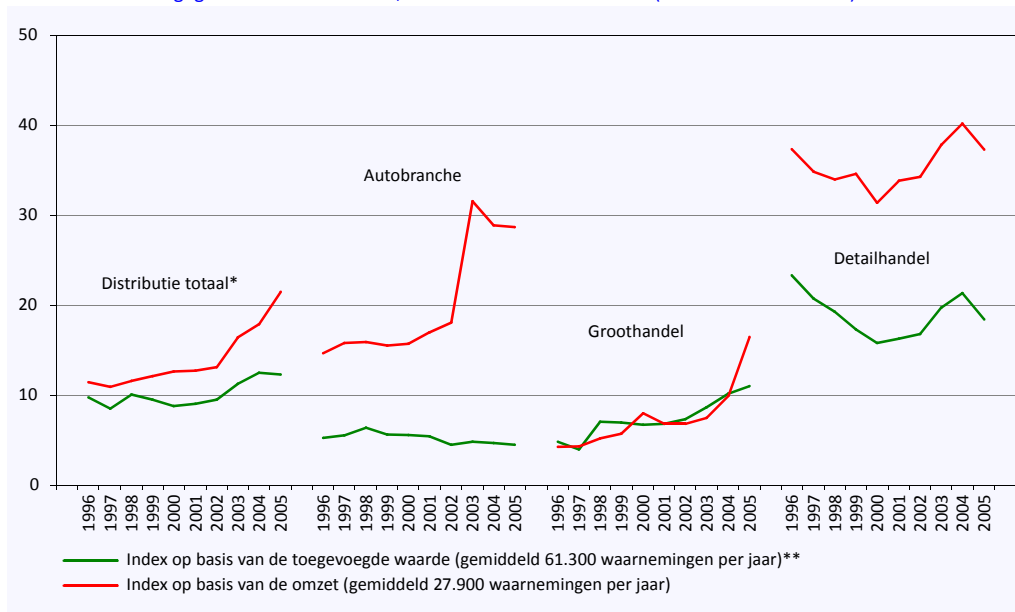
Er zijn maar voor een korte periode gegevens beschikbaar: 1998-2005 voor twee van de drie deelbranches en het gemiddelde, en 1994-2005 voor de derde. In die periodes nam de activiteit van toe- en uittreding licht af en trok ze daarna weer aan. Die afname zou op een afname van de concurrentie kunnen duiden. Het is echter de vraag of ze significant was. Wel is duidelijk dat tot

2004 de uittreding groter was dan de toetreding. In 2004 was er een nogal abrupte kentering ten opzichte van de trend. Zowel toe- als uittreding namen toe en wel zodanig dat ze aan elkaar gelijk werden. In de groothandel werd de toetreding zelfs groter dan de uittreding. Dat zou er op kunnen wijzen dat aan de afname van de concurrentie een eind gekomen is.

3.3. Marktconcentratie

Een verleidelijke maatstaf om als indicator voor concurrentie te gebruiken is marktconcentratie. De achterliggende redenering is dat er in een geconcentreerde markt weinig of geen concurrentie zou zijn, terwijl er in een atomistische markt veel concurrentie zou zijn. Hoewel die samenhang inderdaad bestaat, wordt marktconcentratie toch beter als een determinant dan een indicator van concurrentie gezien: hoe lager de concentratie, hoe groter de kans dat er concurrentie is (zie ook Hoofdstuk 2.1). Er zijn omstandigheden denkbaar waaronder de relatie tussen concentratie en concurrentie inderdaad niet eenduidig is. Een lage concentratie kan bijvoorbeeld aangeven dat er een gebrek aan concurrentie is, als het ontstaan van grote en efficiënte eenheden belemmerd wordt (ECB, 2006). De causaliteit kan ook andersom liggen. Marktconcentratie is dan het resultaat van toe- en uittreding (Cincera & Galgau, 2005), die als indicator van concurrentie gezien wordt. Ook de dynamiek van de concentratie heeft iets te zeggen. Als de concentratie verandert (toe- òf afneemt), betekent dat dat de markt in beweging is en er dus concurrentie speelt. Een veelgebruikte indicator voor marktconcentratie is de Herfindahl-Hirschman index (HHI), die de mate van concentratie aangeeft op een schaal van 1.000. In een monopolie heeft de index een score van 1.000; in een atomistische markt benadert ze de score 0. De meest volledige databron voor België is de Balanscentrale. Daarin komt voor de distributie 41% van de ondernemingen voor, waaronder vrijwel alle grote winkelketens. Uit die gegevens is voor zowel omzet als toegevoegde waarde de HHI berekend, zie Figuur VI-7.

Figuur VI-7: Marktconcentratie in de Belgische distributie
gegevens over 1996-2005; Herfindahl-Hirschman index (schaal van 0 tot 1.000)



Bronnen: Balanscentrale, FPB.

* Gewogen gemiddelde.

** Alleen de positieve waarnemingen, het totaal gemiddeld aantal waarnemingen was 70.100.

In absolute termen is concentratie heel laag, rond 10 op de schaal van 1.000. Voor de detailhandel ligt ze iets hoger. De deelbranche wordt gekenmerkt door het bestaan van grote winkelketens, waardoor het lijkt alsof er een hoge marktconcentratie zou zijn. Toch ligt ze maar rond de 20 en dat heeft drie redenen. Ten eerste zijn alle producten hier samen genomen. Daardoor hebben de grote ketens in het totaal maar een klein aandeel. Ten tweede is in sommige ketens elke vestiging of regio een aparte onderneming. Ten derde zijn er natuurlijk heel veel kleine ondernemingen. In de grafiek is daarom niet zozeer het niveau als wel de evolutie van de concentratie van belang.

Tot het begin van het huidige decennium nam de concentratie licht toe. Daarna nam ze sterker toe. Zoals gemeld kan dat juist een teken zijn van concurrentie omdat de werking van de marktkrachten leidt tot een zekere consolidatie in de branche. Daarbij bestaat echter wel het risico dat de concurrentie op den duur afneemt als er zich geen nieuwe uitdagers aandienen. Van de drie deelbranches hadden de autobranche en de groothandel in grote lijnen hetzelfde verloop als van de hele branche.⁹ De detailhandel gaf een afwijkend beeld ten opzichte van de hele branche. De concentratie nam af tot 2000. Ze leek echter weer te pieken in 2004.

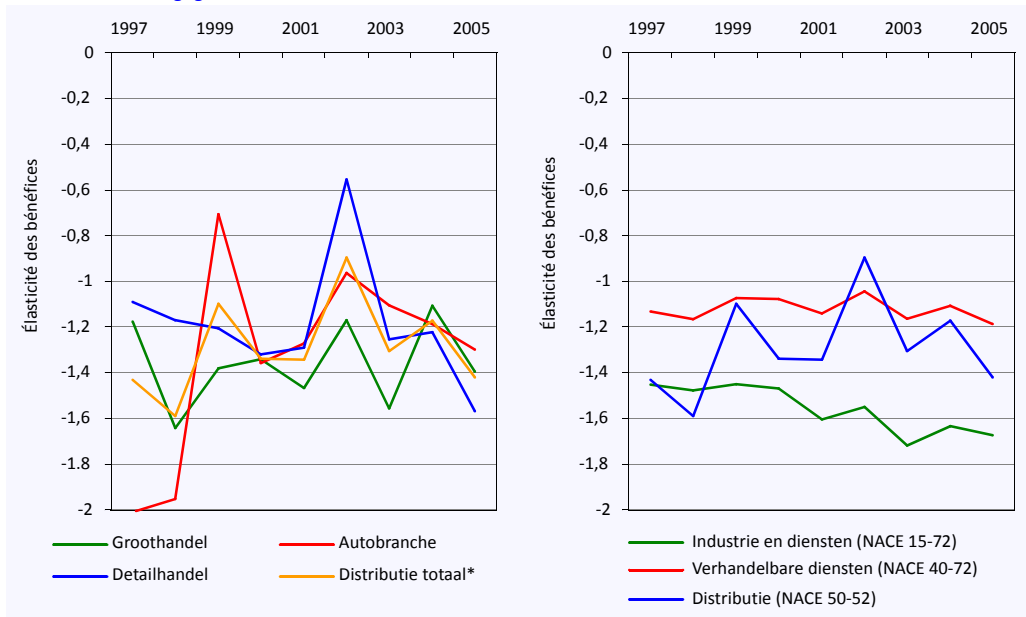
3.4. Winstelasticiteit

De maatstaf van winstelasticiteit (Boone, 2000) houdt expliciet rekening met de mogelijkheid dat concurrentie in het voordeel van efficiënte producenten kan werken, die een hogere marge hebben dan de andere producenten. Ze gaat uit van de interactie tussen marktpelers, wat inderdaad

9. De piek van 2003 in de autobranche is veroorzaakt door één onderneming waarvan de omzet in de jaarrekening in vier jaar tijd toenam van 500 miljoen tot 4 miljard euro. Die onderneming hoort bij een multinational, waardoor de toename eerder het gevolg van een interne reorganisatie zou kunnen zijn.

een centraal kenmerk van concurrentie is. De winstelasticiteit is gedefinieerd als de ‘marginale-kostenelasticiteit van de winst’. Hoe sterker de winst reageert op een toe- of afname van de kosten, hoe sterker de concurrentie blijkbaar speelt in de markt. Analyses van Creusen et al. (2006ab) en Boone et al. (2007), onder andere op de Nederlandse detailhandel, geven voor de winstelasticiteit plausibeler resultaten dan voor de prijs-kostenmarge. De winstelasticiteit van de Belgische distributie staat in Figuur VI-8.

Figuur VI-8: Winstelasticiteiten in de Belgische distributie
gegevens over 1997-2005



Bronnen: AMADEUS, UGent.

Opmerking: Voor de geaggregeerde branches in het rechterpaneel is de indicator berekend als ongewogen gemiddelde.

Tussen 1997 en 2005 is de winstelasticiteit onderhevig geweest aan sterke fluctuaties. Als daarin wordt gezocht naar een tendens dan zijn er twee alternatieven mogelijk. Enerzijds kan afgeleid worden dat er, in absolute termen, een licht afnemende tendens was van waarden rond -1,4 tot waarden rond -1,2. Daarbij vond de afname van 1999 plaats in de autobranche en de groothandel, en die van 2002 in alledrie de deelbranches. De afname zou betekenen dat er een lichte afname van de concurrentie geweest zou zijn. Anderzijds kan afgeleid worden dat, na een dieptepunt in 2002, de elasticiteit weer is gaan toenemen. Dat zou betekenen dat na een afnemende tendens de concurrentie in 2003 weer is gaan toenemen. In dat geval was er, net als bij de eerder besproken indicatoren, aan het einde van de tijdreeks een kentering. In beide gevallen is echter de elasticiteit achtergebleven ten opzichte van andere Belgische branches, zie het rechterpaneel van de figuur.

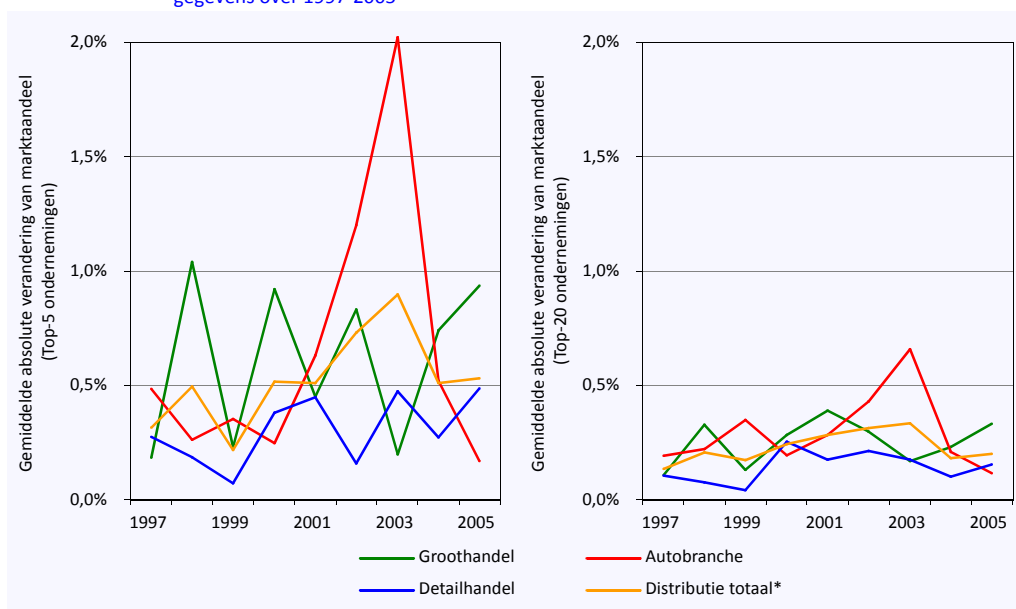
Er zijn ook winstelasticiteiten van enkele andere Europese landen geschat. Voor de distributie lijkt de concurrentie sterker te zijn in Frankrijk, Spanje en Italië. In Zweden en Finland is de elasticiteit ongeveer even hoog als in België.¹⁰

10. Bron: UGent. Een vergelijking met het gemiddelde van die landen komt in Braila et al. (2010).

3.5. Marktstabiliteit

De indicator van marktstabiliteit is gebaseerd op veranderende marktaandelen. Ze speelt het symptoom van concurrentie uit dat bepaalde producenten marktaandeel winnen ten koste van anderen. In zekere zin was dat al inherent aan de drie voorgaande maatstaven. Sakakibara & Porter (2001) beargumenteerden het gebruik van de indicator omdat structuurmaatstaven zoals de HHI maar indirect het marktgedrag zouden meten. Stabiele marktaandelen worden door hen geassocieerd met oligopolistische collusie, instabiele met concurrentie. De indicator wordt berekend als het gemiddelde van de absolute verandering van de marktaandelen van de n grootste producenten in periode t . In Figuur VI-9 wordt de indicator voor elk van de drie afdelingen gegeven voor $n=5$ en $n=20$.

Figuur VI-9: Marktstabiliteit in de Belgische distributie
gegevens over 1997-2005



Bronnen: Balanscentrale, FPB.

* Ongewogen gemiddelde.

Hoewel het niveau van de indicator in beide panelen nogal verschilt, is het verloop in essentie gelijk. Het verschil in niveau is eenvoudig te verklaren uit het gegeven dat ondernemingen $i=6, \dots, 20$ kleiner zijn dan ondernemingen $i=1, \dots, 5$. Hoewel niet per definitie het geval, mag er van uitgegaan worden dat de absolute verandering van hun marktaandelen dan ook kleiner is. Qua verloop lijkt er een lichte toename van de instabiliteit geweest te zijn, wat kan duiden op een lichte toename van de concurrentie. Voor $n=5$ nam de gemiddelde verandering in marktaandeel toe van 0,32 naar 0,53%-punt, en voor $n=20$ van 0,14 naar 0,20%-punt. Het verloop in de drie deelbranches was echter wel grillig. De piek van 2003 in de autobranche heeft dezelfde verklaring als gegeven bij de HHI. In de groothandel waren er sterke fluctuaties maar lijkt de marktstabiliteit gemiddeld toch constant. In de detailhandel lijkt inderdaad een lichte toename van de instabiliteit te zijn.

3.6. Synthese over concurrentie in de Belgische distributie

Tesamen geven de vijf indicatoren geen eenduidig beeld van de evolutie van de concurrentie in de Belgische groot- en detailhandel. Dat geldt temeer omdat ook de interpretatie van sommige indicatoren niet eenduidig is. Ze meten elk een bepaald symptoom van concurrentie. Daarbij gaat het onder andere om de grootte en stabiliteit van marktaandeelen, de interactie tussen producenten en het realiseren van een monopoliewinst. Tot het begin van het huidig decennium waren de veranderingen in de indicatoren zeer klein. Vanaf ± 2003 hadden er enkele wel een sterke verandering. Hoewel niet eenduidig, wezen ze juist in die periode eerder in de richting van meer dan van minder concurrentie. Er is nog te weinig recent materiaal om na te gaan of er inderdaad sprake geweest is van een trendbreuk. Tabel VI-2 vat de uitkomsten samen.

Tabel VI-2: Evolutie van de op de Belgische distributie toegepaste concurrentiemaatstaven

Maatstaf	Interpretatie	Concurrentie tot ± 2003	Concurrentie sinds ± 2003
Marktconcentratie:	Hoge concentratie impliceert een gebrek aan concurrentie	afname	afname
Winstelasticiteit:	Gemiddeld lichte afname gedurende 1997-2005	afname	afname
Prijs-kostenmarge:	Allocatieve efficiëntie	toename	afname
Prijs-kostenmarge:	Productieve en dynamische efficiëntie	afname	toename
Toe- en uittreding:	Hoge activiteit duidt op concurrentie	afname	toename
Winstelasticiteit:	Dieptepunt in 2002	afname	toename
Marktstabiliteit:	Instabiele marktaandeelen duiden op concurrentie	toename	toename
Marktconcentratie:	Hoge concentratie is gevolg van efficiënte consolidatie	toename	toename

Bron: FPB.

In elk geval is de markt in beweging. Gedurende de hele periode is de toe- en uittreding gemiddeld 15% van het aantal ondernemingen geweest. Ze was weliswaar licht dalend, maar is in 2004 toch weer sterk aangetrokken. De stabiliteit van de marktaandeelen is licht afgenomen, wat betekent dat ondernemingen jaar-op-jaar gemiddeld grotere toe- of afnames van hun marktaandeel vaststelden. Beide uitten zich in een toename van de marktconcentratie. Aan de ene kant houdt dat een risico in dat op langere termijn de concurrentie kan afnemen. Aan de andere kant is een toe- of afname van de concentratie op zich al een teken dat er concurrentie onder de producenten speelt. Bovendien is in de detailhandel in 2005 de concentratie plotseling afgenomen. Dat zou een ondubbelzinnig teken van concurrentie zijn. De (lichte) afname van de winstelasticiteit lijkt echter in strijd met deze observaties. Gegeven de fluctuaties in die indicator is er echter nog geen uitsluitsel over de vraag of het dieptepunt van 2002 een omslag markeerde naar een, volgens de interpretatie van de indicator, weer toenemende concurrentie. De recente evolutie van de winstgevendheid duidt dan, volgens de interpretatie van de allocatieve efficiëntie, weer op een afname van de concurrentie. Tussen 1994 en 2002 is ze constant geweest, rond 1,20. Daarna is ze sterk toegenomen tot $\pm 1,30$.

De uitkomst is dus paradoxaal. Enerzijds blijkt dat er voldoende beweging in de marktstructuur is om te spreken van concurrentie. Anderzijds is er recentelijk sprake van een toenemende winstgevendheid, wat een teken zou zijn van afnemende concurrentie. Dat laatste wordt bovendien ge-

steund door de gemiddeld afgenomen winstelasticiteit en het recent toegenomen prijsniveau. In de volgende paragraaf wordt geprobeerd de evoluties te relateren aan de Belgische regulering. Daaruit volgt de voorzichtige conclusie dat de indicatoren eerder op een toe- dan een afname van de concurrentie wijzen.

4. Het gevolg van de Dienstenrichtlijn voor de binnenlandse performantie van de groot-en detailhandel

Om de gevolgen van de implementatie van de Dienstenrichtlijn voor de Belgische distributie te schatten, zou net als in het vorige deel een simulatie gedaan kunnen worden. Daarin zou berekend kunnen worden wat een afname van de OESO-index of de index van Figuur VI-4 betekent voor de evolutie van concurrentie en productiviteit. Er is echter geoordeeld dat de beschikbare data, die in dit deel besproken zijn, daarvoor te beperkt zijn. Ze zouden leiden tot een uitkomst die niet betrouwbaar genoeg is en dus een misleidend beeld zou kunnen geven. Daarom wordt in dit hoofdstuk aan de hand van de beschikbare data beredeneerd in welke richting de concurrentie en de productiviteit na implementatie van de Dienstenrichtlijn zouden kunnen evolueren.

Zoals gemeld is de Ikeawet in strijd met de Dienstenrichtlijn. Dat betreft vooral de economische toets aan de hand van vier criteria (werkgelegenheid, bestaande handel, consument, ruimtelijke ordening). Daarnaast mag, zoals in Deel IV besproken, de administratieve vereenvoudiging, in de vorm van een vereenvoudigde en versnelde inschrijving van ondernemingen, gezien worden als een maatregel in de geest van de Dienstenrichtlijn. De wetgevingen op handelspraktijken, openingstijden en economische mededinging worden daarentegen door de Dienstenrichtlijn ongemoeid gelaten. In de index van Figuur VI-4 heeft de Ikeawet een score van 0,5 punt op de schaal van 4. De wet op de handelsvestigingen uit 1975 had dat ook. De strengere wet uit 1994 had de volledige score van 1. Implementatie van de Dienstenrichtlijn zou dus betekenen dat de index verder daalt. Als de index geïnterpreteerd wordt als benadering voor alle relevante regulering, kan de afname vanaf ongeveer 2002 ook gedeeltelijk al toegeschreven worden aan een zekere anticipatie op de Dienstenrichtlijn. Ook in de OESO-reguleringsindex voor de detailhandel leidt de Dienstenrichtlijn tot een merkbare daling van de score (zie Figuur V-12).

Ten opzichte van de wet uit 1994 was de Ikeawet dus al een deregulering. Weliswaar werd de minimumoppervlakte om onderworpen te zijn aan een vergunningsprocedure verlaagd, maar de procedure zelf werd sterk vereenvoudigd.¹¹ Dat zou toetreding en implantatie een stuk aantrekkelijker maken, en de concurrentie minder belemmeren. Ook de geleidelijke hervorming van de mededingingswetgeving zou stimulerend zijn voor de concurrentie. De aanmeldingsplicht werd verminderd, en de mogelijkheden van de Raad voor de Mededinging om zich intensiever met de belangrijkste zaken bezig te houden werden uitgebreid.¹² De belangrijkste administratieve vereenvoudiging bestond uit de oprichting van de Kruispuntbank voor Ondernemingen en de Ondernemingsloketten, de invoering van een uniek ondernemingsnummer en de inrichting van het e-depot bij het notariaat. Die maatregelen zorgden er mede voor dat de procedure van vestiging werd verkort van 56 naar minimaal 3 dagen. In Figuur VI-4 gaven de hervorming van zowel de vestigings- als de mededingingswetgeving aanleiding tot een afname van de index van 3,5 tot 2,5 gedurende 1998-2006. Zoals gemeld kan die als benadering voor alle relevante deregulering ge-

11.De minimum winkeloppervlakte van 400m², die gold voor landelijke gebieden, werd uitgebreid naar stedelijke gebieden. Voorheen gold daar een grotere minimumoppervlakte van 1.000m².

12.Een beknopte toelichting staat in het Nationaal Hervormingsprogramma 2005-2008 (www.be2010.eu).

zien worden. Juist in die periode, in het bijzonder gedurende 2002-2004, was er een omslag in de meeste indicatoren van concurrentie en een trendbreuk in de productiviteitsgroei. De deregulering zou één van de factoren achter die omslag geweest kunnen zijn.

Van de indicatoren uit het vorige hoofdstuk (zie Tabel VI-2) wezen de plotselinge toename van de toe- en uittreding en de geleidelijk instabieler marktaandeel al op een aantrekkende concurrentie binnen de branche. Gezien de aard van de Belgische regulering lijkt bij de andere indicatoren ook de interpretatie van toenemende concurrentie het meest plausibel.

Deregulering die concurrentie aanmoedigt zou volgens de gangbare interpretatie moeten leiden tot een lagere marktconcentratie. Hier lijkt ze eerder tot een hogere te leiden. Dat illustreert dat de regulering van de Belgische detailhandel zorgt voor bescherming van zelfstandige winkeliers en een belemmering van concurrentie voor de grote winkelketens. Deregulering neemt die belemmering geheel of gedeeltelijk weg, wat aanleiding kan geven tot een toename van concurrentie en marktconcentratie. Het resultaat is echter gebaseerd op een korte tijdreeks (1996-2005), die bovendien eindigt op het moment dat de Ikeawet pas ingevoerd wordt. Los van de vraag of ondernemers in hun beslissingen hebben kunnen anticiperen op de invoering, is het niet waarschijnlijk dat in zo'n tijdreeks al een effect van de Ikeawet merkbaar is. Een analoge redenering gaat op voor de prijs-kostenmarges, hoewel daar ook andere factoren in het spel kunnen zijn. Deregulering die concurrentie aanmoedigt zou volgens de gangbare interpretatie moeten leiden tot lagere prijs-kostenmarges. Hier lijkt ze eerder met hogere samen te gaan. Zoals gemeld kon dat samenhangen met de oplevende conjunctuur. De stijging van de prijs-kostenmarges was weliswaar sterker dan voor de hele economie, maar dat gold ook voor de gemiddelde prijs-kostenmarge van alle verhandelbare diensten (zie Figuur VI-5). Toch mag niet uitgesloten worden dat er ook samenhang is met de deregulering. Als gevolg van schaalvoordelen kunnen grote winkelketens efficiënter zijn dan zelfstandige winkeliers. De toename van de prijs-kostenmarge sinds 2001 kan dan mede samenhangen met een verbeterde efficiëntie, waarbij het prijsniveau niet of slechts gedeeltelijk gevolgd heeft. Het effect van de productieve en dynamische efficiëntie lijkt dan dus sterker dan dat van de allocatieve efficiëntie. In de gangbare interpretatie van de prijs-kostenmarge ligt de nadruk op de allocatieve efficiëntie en zou dus veeleer het omgekeerd effect verwacht worden. Bovenstaande redenering steunt ook de hypothese dat de winstelasticiteit in 2002 door een dieptepunt gegaan is en sindsdien de interactie tussen de producenten in de branche is toegenomen. Rekening houdend met de beperktheid van de data, de onzekere interpretatie van de indicatoren en de aard van de Belgische regulering kan voorzichtig geconcludeerd worden dat de deregulering eerder samengegaan is met een toename dan met een afname van de concurrentie.

Voor productiviteit mag hetzelfde gesteld worden. Tot rond de eeuwwisseling was er gemiddeld maar een lichte groei van de arbeidsproductiviteit. In die periode was de regulering het zwaarst. Samen met de deregulering is kort na de eeuwwisseling de arbeidsproductiviteit in de distributie sneller gaan groeien. Dat steunt de veronderstelling dat relatief zware regulering niet bevorderlijk zou zijn voor de productiviteit. Dat wordt ook geïllustreerd aan het begin van de tijdreeks. Gedurende de eerste helft van de jaren 70 was de regulering nog relatief licht en was er nog een sterke groei van de arbeidsproductiviteit. Nadat medio jaren 70 de regulering verzwaard was, is de groei van de arbeidsproductiviteit sterk afgevlakt (zie Figuur VI-2). Een vergelijkbaar beeld bestaat voor de TFP. Tot rond de eeuwwisseling nam die af, zelfs in vrij sterke mate (zie Figuur VI-3). Samen met de deregulering is die afname kort na de eeuwwisseling tot een einde gekomen, en is de TFP sindsdien vrij constant gebleven.

De dereguleringsmaatregelen van het lopende decennium zijn voor een deel al genomen in de geest van de Dienstenrichtlijn. Op basis van de hier besproken indicatoren mag voorzichtig geconcludeerd worden dat ze zijn samengegaan met een gunstige evolutie van de productiviteit en mogelijk ook van de concurrentie. Wat dat laatste betreft, wijzen de indicatoren niet eenduidig in dezelfde richting, maar geven ze toch eerder steun aan een hypothese van toenemende dan van afnemende concurrentie. De implementatie van de Dienstenrichtlijn, met in elk geval de afschaffing van de economische toets van de Ikeawet, zal een verdere deregulering betekenen. Er mag dus verwacht worden dat de gunstige effecten zich zullen voortzetten. Hoewel hiermee voorzichtigheid in acht genomen moet worden, lijkt de Dienstenrichtlijn de groei van de arbeidsproductiviteit te kunnen versnellen en mogelijk ook voor een positieve groei van de TFP te zorgen. Bovendien is er consistentie met de constatering dat de implementatie zou kunnen leiden tot een markt met meer grote en efficiënte producenten. Dat uit zich in naar verwachting hogere marktconcentratie, hogere prijs-kostenmarges en instabieler marktaandeel. Vanwege de beperkingen aan de data kan echter niet onderzocht worden hoe sterk de gunstige effecten voor de branche zullen zijn.

5. Conclusie

De distributie is een belangrijke branche voor de economie. Ze omvat ongeveer 13% van het BBP en de werkgelegenheid. Bovendien worden veel van de in de economie verbruikte goederen er verhandeld. In vergelijking met andere landen heeft ze echter een relatief zware regulering, hoewel die de afgelopen tien jaar wel verminderd is. De Dienstenrichtlijn zou een verdere vermindering van de regulering inhouden. Dat uit zich in elk geval in een afschaffing van de economische toets uit de Ikeawet, die in strijd is met de richtlijn. Het uitte zich echter ook al in een aantal maatregelen van administratieve vereenvoudiging, die de afgelopen jaren al in de geest van de Dienstenrichtlijn getroffen zijn.

Uit de econometrische analyse van dit rapport is gebleken dat de implementatie van de Dienstenrichtlijn waarschijnlijk nauwelijks gevolgen heeft voor de buitenlandse handel en investeringen van de branche. Gezien de omvang van de branche en haar belang voor de economie zou de richtlijn misschien wel een effect op het binnenlands functioneren kunnen hebben. Om een betrouwbare schatting van dat laatste te kunnen maken zijn er echter nog teveel beperkingen aan de beschikbare data. Wel kon aan de hand van een reeks relevante indicatoren afgeleid worden dat er inderdaad een effect op het binnenlands functioneren kan komen. Alleen kon niet geschat worden hoe sterk dat effect zou zijn. Die indicatoren betreffen marktregulering, concurrentie en productiviteit.

Gedurende de afgelopen vier decennia was er een relatief sterke samenhang tussen de regulering en de productiviteitsgroei. In de periode dat de regulering het zwaarst was, dat is ongeveer 1975-2000, is de arbeidsproductiviteit maar zeer licht toegenomen. In andere Belgische branches en in de groot- en detailhandel in het buitenland was die stijging veel sterker. In de periode daarvoor en daarna, toen de regulering lichter was, groeide ze sneller. De totale factorproductiviteit (TFP) is tot 2000 zelfs afgenomen. Na 2000 is die afname gestopt.

De verlichting van de regulering, die rond de eeuwwisseling begonnen is, bestond vooral uit het vervangen van de strenge winkelvestigingswet door de lichtere Ikeawet, een aantal administratieve vereenvoudigingen en het geleidelijk effectiever maken van de mededingingswetgeving. Hoe-

wel op basis van de beschikbare gegevens nog moeilijk iets over een effect van de Ikeawet gezegd kan worden, lijkt de deregulering een effect gehad te hebben op de productiviteitsgroei. Over de samenhang met de concurrentie binnen de branche zijn de indicatoren minder eenduidig. Toch was er in het begin van het decennium in de meeste van die indicatoren een omslag waarneembaar. Die omslag wees eerder in de richting van een sterkere dan van een zwakkere concurrentie.

Uit de casus kan voorzichtig geconcludeerd worden dat de deregulering van de afgelopen tien jaar gunstig is geweest voor de productiviteit en waarschijnlijk ook voor de concurrentie binnen de branche. Aangezien de Dienstrichtlijn een verdere deregulering inhoudt, mag verwacht worden dat die effecten zich zullen voortzetten. Of ze naar verwachting sterk of zwak zijn, wat wel mogelijk was om te onderzoeken voor de macro-economische effecten en de effecten op buitenlandse handel en investeringen, kon op basis van de beschikbare data niet achterhaald worden.

Conclusie

De Dienstenrichtlijn is door de Europese Commissie gelanceerd als belangrijke stap in de realisatie van de interne markt. Na implementatie van de richtlijn kunnen dienstverleners makkelijker hun diensten in andere lidstaten aanbieden of zich er vestigen. Daartoe vraagt de richtlijn om een sterke vereenvoudiging van de administratieve procedures en mag er geen enkele discriminatie tussen binnenlandse en buitenlandse dienstverleners meer zijn. Ondanks het belang voor de interne markt mag niet verwacht worden dat de richtlijn grote economische gevolgen zal hebben.

De buitenlandse handel in diensten is relatief klein. Hoewel 83% van de Belgische toegevoegde waarde in de dienstenbranches wordt gerealiseerd (2007), bestaat naar schatting slechts 20% van de uitvoer en 18% van de invoer uit diensten. Dat contrast is niet alleen veroorzaakt door de regelgeving, maar ook door andere obstakels en de intrinsieke kenmerken van diensten. Wat dat laatste betreft, hebben de productie en consumptie van veel diensten een sterk lokaal karakter, waardoor de geografische nabijheid van klant tot leverancier belangrijk is. De Dienstenrichtlijn heeft dus maar betrekking op een relatief klein deel van de buitenlandse handel. Bovendien valt een deel daarvan, zoals het vervoer, buiten de werkingssfeer van de richtlijn. Het aandeel van de dienstenbranches in de buitenlandse investeringen lijkt veel groter dan in de buitenlandse handel. Er zijn door sommige buitenlandse dienstverleners al aanzienlijke investeringen in België gedaan en Belgische dienstverleners hebben ook veel in het buitenland geïnvesteerd. In het bijzonder de groot- en detailhandel en de zakelijke dienstverlening hebben daaraan bijgedragen. Die buitenlandse investeringen geven ook aan dat er, voorafgaand aan de lancering van de Dienstenrichtlijn, al veel gerealiseerd is in het vergemakkelijken van buitenlandse activiteiten door dienstverleners.

Op basis van enkele economische analyses voor België heeft deze studie bevestigd dat van de invoering van de Dienstenrichtlijn een relatief klein, maar wel positief, effect verwacht mag worden. Voor het macro-economisch effect is op basis van twee toonaangevende Europese studies beredeneerd wat de richtlijn voor België zou kunnen betekenen. In beide studies wordt geredeneerd vanuit de obstakels die dienstverleners moeten overwinnen om op buitenlandse markten actief te zijn. De Dienstenrichtlijn zou leiden tot een verlaging van die obstakels. Voor de diensten die onder de werkingssfeer van de richtlijn vallen, zou de intra-EU handel in diensten voor België tot ongeveer 37% kunnen toenemen en de buitenlandse kapitaalgoederenvoorraad tot ongeveer 24%. Zoals gemeld is dat echter maar een klein deel van de totale buitenlandse handel en investeringen, en kan het leiden tot een effect op het BBP dat tussen 0,5 en 1,0% ligt. Dat zou ongeveer 6.000 tot 9.000 arbeidsplaatsen opleveren.

Ook voor de bedrijfstakken die binnen de werkingssfeer van de richtlijn vallen, wordt een klein maar positief effect verwacht. Met gegevens uit een databank die betrekking heeft op individuele Belgische ondernemingen, zijn schattingen gemaakt van de factoren die van invloed zijn op de beslissing van ondernemers om diensten te exporteren, te importeren of een vestiging in het buitenland op te richten. Daaruit is gebleken dat de regelgeving alleen een significante invloed heeft op de beslissing om te exporteren, en nagenoeg niet op beide andere beslissingen. Andere factoren die een rol spelen zijn de grootte en efficiëntie van de onderneming en de obstakels die niet uit de regelgeving voortvloeien en die niet door de richtlijn beïnvloed worden. De invoering van de Dienstenrichtlijn kan een effect op de export hebben dat verschilt naar de grootte van de onderneming en de branche waar ze in actief is. Het kan in sommige branches enkele tientallen procenten belopen, of zelfs meer dan een verdubbeling, maar is wel afhankelijk van de grootte van

de onderneming. Het verwachte effect op de omzet is in geen enkel geval echter meer dan enkele procenten. Dat laatste geeft opnieuw aan dat export relatief onbelangrijk is voor dienstverlenende bedrijven. Deze micro-economische resultaten stemmen dus overeen met de redenering die op basis van de macro-economische studies gemaakt is.

In deze studie is ook nog gekeken naar het specifieke geval van de groot- en detailhandel. Deze branche is weinig betrokken bij de internationale handel in diensten (i.t.t. die in goederen). Toch kan de administratieve vereenvoudiging die voortvloeit uit de richtlijn belangrijke gevolgen voor de performantie hebben, in het bijzonder voor de detailhandel. Om daar een kwantitatieve schatting van te maken, waren er echter te weinig geschikte gegevens. Feit is wel dat de deregulering van de afgelopen tien jaar al gepaard is gegaan met een versterking van de productiviteitsgroei. Ook zijn er aanwijzingen dat de concurrentie in de branche toegenomen is, hoewel ze nog niet het niveau van bepaalde andere Europese landen bereikt heeft. Door de invoering van de Dienstenrichtlijn zou die tendens zich kunnen voort zetten.

De schattingen, die in deze studie gemaakt zijn, zijn rudimentaire schattingen. Ze zijn gebaseerd op gegevens en modellen die elk hun beperkingen hebben. Aan de kwantitatieve resultaten kan dan ook geen absolute waarde ontleend worden. Het dient in dit opzicht te worden benadrukt dat het effect van de opheffing van de handelsbelemmeringen uiteindelijk ook zal afhangen van de manier waarop de richtlijn werkelijk wordt omgezet in de verschillende Europese landen. Toch bevestigen deze resultaten de verwachting dat, hoewel de grensoverschrijdende activiteit van sommige bedrijfstakken sterk kan toenemen, het totaal effect waarschijnlijk relatief gering en in slechts enkele ondernemingen geconcentreerd, maar toch positief zal zijn. Het effect dat de richtlijn – in het bijzonder haar luik over de administratieve vereenvoudiging – kan teweegbrengen in termen van efficiëntie op het binnenlandse niveau mag evenwel niet worden onderschat, hoewel het in het kader van deze studie niet mogelijk was om daar een berekening van te maken. Bovendien past de richtlijn in de Europese gedachte dat er zoveel mogelijk één interne markt geschapen wordt, waar geen onderscheid tussen binnen- en buitenlandse producenten meer gemaakt wordt.

Bibliografie

- Aghion P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith en P. Howitt (2002), *Competition and Innovation: An Inverted U Relationship*, NBER, Working Paper 9269.
- Balassa B. (1965), "Trade liberalization and revealed comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33, 93-123.
- Baugnet V., D. Cornille, E. Dhyne en B. Robert (2009), "Regulering en concurrentie in de Belgische distributiesector", *Economisch tijdschrift van de NBB*, september, 35-61.
- Bernard A.B. en J.B. Jensen (2004), "Why some firms export", *The Review of Economics and Statistics*, 86(2), 561-569.
- Bernard A.B., J.B. Jensen, S.J. Redding en P.K. Schott (2007), "Firms in International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105-130.
- Boone J. (2000), *Competition*, CEPR, Discussion Paper 2636.
- Boone J., J.C. Van Ours en H. Van Der Wiel (2007), *How (Not) To Measure Competition*, CEPR, Working Paper 6275.
- Braila C., G. Rayp en S. Sanyal (te publiceren in 2010), *Competition and Regulation: Belgium, 1997 to 2004*, Federaal Planbureau, Working Paper.
- Bruijn R. De, H. Kox en A. Lejour (2006), *The Trade-induced Effects of the Services Directive and the Country of Origin Principle*, CPB, Document 108.
- CEC (2004a), *Extended Impact Assessment of Proposal for a Directive on Services in the Internal Market*, Commission Staff Working Paper, SEC(2004) 21/COM(2004)2 final.
- CEC (2004b), "The Link between Product Market Reforms and Productivity: Direct and Indirect Impacts", *The EU Economy 2004 Review*.
- CEC (2007), *Handboek voor de implementatie van de Dienstenrichtlijn*.
- Centraal Planbureau (2007), *Verwachte economische effecten van de Europese Dienstenrichtlijn*, CPB Notitie van 14 november 2007.
- Christopoulou R. en Ph. Vermeulen (2008), *Markups in the Euro Area and the US over the period 1981-2004. A comparison of 50 sectors*, ECB, Working Paper Series 856.
- Cincera M. en O. Galgau (2005), *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*, European Economy, Economic Papers 222.
- Copenhagen Economics (2005), *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, Final Report.
- Coupain N. (2005), *Distributie in België: Dertig jaar omwentelingen*, Brussel, Belgique, Racine.
- Creusen H., B. Minne en H. Van Der Wiel (2006a), *Competition in the Netherlands; An Analysis of the Period 1993-2001*, CPB, Document 136.
- Creusen H., B. Vroomen, H. Van Der Wiel en F. Kuypers (2006b), *Dutch Retail Trade on the Rise? Relation between Competition, Innovation and Productivity*, CPB, Document 137.

- Damijan J.P., S. Polanec en J. Prašnikar (2007), "Outward FDI and Productivity: Micro-evidence from Slovenia", *The World Economy*, 30(1), 135-155.
- ECB (2006), *Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector*, Occasional Paper Series 44.
- FOD Economie (2008), *Evaluatie en modernisering van de economische wetgeving*.
- Griffith R. en R. Harrison (2004), *The Link Between Product Market Reform and Macroeconomic Performance*, European Economy, Economic Papers 209.
- Griffith R., R. Harrison en G. Macartney (2007), "Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment", *Economic Journal*, 117, C142-C166.
- Heckman J.J. (1981), "The incidental parameters problem and the problem of initial conditions in estimating a discrete time-discrete data stochastic process" in Manski C.F. en D. McFadden (ed.), *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, Cambridge, USA, MIT Press, 179-195.
- Helpman E. (2006), "Trade, FDI, and the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, XLIV, 589-630.
- Kegels Ch. (2008), *De administratieve lasten in België voor het jaar 2006*, Federaal Planbureau, Planning Paper 103.
- Kox H., A. Lejour en R. Montizaan (2004), *The free movement of services within the EU*, CPB, Document 69.
- Lawless M. (2005), *Firm Export Participation: Entry, Spillovers and Tradability*, Central Bank & Financial Services Authority of Ireland, Research Technical Paper 6/RT/05.
- Lejour A.M., H. Rojas-Romagosa en G. Verweij (2007), *Opening Services Markets within Europe; Modelling Foreign Establishments in a CGE Framework*, CPB, Discussion Paper 80.
- Mayer Th. en S. Zignago (2006), *Notes on CEPIT's distances measures*, mimeo.
- McGarvie M. (2006), "Do Firms Learn From International Trade?", *The Review of Economics and Statistics*, 88(1), 46-60.
- Nicoletti G. en S. Scarpetta (2003), *Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence*, OECD, Economics Department, Working Paper 347.
- OECD (2002), *Product Market Competition and Economic Performance: A Framework for EDRC Review*, mimeo.
- OECD (2003), *Statistics on International Trade in Services: Partner Country Data and Summary Analysis*.
- OECD (2005), *The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD*, Economics Department, Working Paper 463.
- Pacolet J. en K. Baeyens (2007), *Deloyale concurrentie in de bouwsector. Een terreinverkenning van mechanismen van sociale fraude, hun omvang en hun gevolgen voor de sector*, HIVA - Katholieke Universiteit Leuven.
- Robert M. en J. Tybout (1997), "An Empirical Model of Sunk Costs and the Decision to Export", *American Economic Review*, 87(4), 545-564.

- Sakakibara M. en M.E. Porter (2001), "Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry", *Review of Economics and Statistics*, 83, 310-322.
- Trades Union Congress (2005), *Besides the Point? The Economics of the Services Directive*. London, UK.
- Tucci A. (2005), *Trade, Foreign Networks and Performance: a Firm-level Analysis for India*, mimeo.
- Van Ark B. (2005), *Does the European Union Need to Revive Productivity Growth?*, GGDC, Research Memorandum GD-75.
- Van der Linden J. (1998), *Interdependence and Specialisation in the European Union: Intercountry Input-Output Analysis and Economic Integration*, Capelle aan den IJssel, Pays-Bas, Labyrint.
- Van der Linden J. (2006), *Hervorming van netwerkindustrieën in België: de macro-economische effecten*, Federaal Planbureau , Working Paper 8-06.
- Van der Linden, J. (te publiceren in 2010), *Concurrentie in de Belgische distributie*, Federaal Planbureau , Working Paper.
- Wölfl A., I. Wanner, T. Kozluk en G. Nicoletti (2009), *Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a revised PMR indicator*, OECD, Economics Department, Working Papers 695.
- Wooldridge J.M. (2005), "Simple Solutions to the Initial Conditions Problem in Dynamic, Nonlinear Panel Data Models with Unobserved Heterogeneity", *Journal of Applied Econometrics*, 20, 39-54.

Bijlage 1 - Verschillen tussen de Belgische en de Luxemburgse economie

Tabel A-1 geeft de voornaamste macro-economische aggregaten van België en Luxemburg, zoals ze vermeld zijn in de GTAP-databank (Global Trade Analysis Project). Deze laatste werd door het CPB gebruikt om de referentiewaarden voor de BLEU vast te stellen in het kader van de simulaties die het met zijn algemeenevenwichtsmodel heeft uitgevoerd. Daarbij moet worden gewezen op verschillen tussen die gegevens en de gegevens uit de nationale rekeningen die de officiële instellingen publiceren. In de GTAP-databank sluiten de handelsbalansen van beide landen meer bepaald met een tekort, terwijl ze volgens de door Eurostat gepubliceerde gegevens een overschot vertonen. Die verschillen vloeien voort uit de aanpassingen die werden aangebracht bij de samenstelling van de databank. Die aanpassingen waren nodig met het oog op de coherentie tussen de aggregaten van de verschillende in aanmerking genomen landen.

In het algemeenevenwichtsmodel van het CPB verschillen de economische effecten van een vermindering van de belemmeringen voor de handel in diensten onder meer op grond van de specialisatie van de landen in de marktdiensten met uitzondering van vervoerdiensten. In dat verband geven de in Tabel A-1 vermelde statistieken aan dat de effecten voor België – die door het CPB niet werden berekend – vrij nauw zouden aansluiten bij de geraamde effecten voor de BLEU als geheel. Aangezien België immers meer dan 90% van het BBP van de BLEU vertegenwoordigt, is de structuur van de activiteiten er – logischerwijze – zeer vergelijkbaar. Het enige noemenswaardige verschil tussen beide landen heeft te maken met het aandeel van de financiële diensten, dat veel groter is in Luxemburg.

Tabel A-1: Macro-economische aggregaten van België, Luxemburg en de BLEU

in waarde uitgedrukte gegevens

Gegevens over 2001 (CPB)	Miljoenen euro's			Aandeel van België
	België	Luxemburg	België en Luxemburg	
Particuliere consumptieve bestedingen	144.138	12.575	156.713	92,0
Bruto binnenlandse kapitaalvorming	53.889	6.695	60.584	88,9
Consumptieve bestedingen van de overheid	57.364	5.136	62.500	91,8
Netto-uitvoer van goederen en diensten	-1.319	-2.914	-4.233	31,2
Totale uitvoer	212.138	12.770	224.908	94,3
Totale invoer	213.457	15.684	229.141	93,2
Bruto binnenlands product tegen marktprijzen	254.072	21.493	275.565	92,2
Gegevens over 2001 (Eurostat)	Miljoenen euro's			Aandeel van België
	België	Luxemburg	België en Luxemburg	
Particuliere consumptieve bestedingen	140.300	9.449	149.749	93,7
Bruto binnenlandse kapitaalvorming	53.047	5.379	58.427	90,8
Consumptieve bestedingen van de overheid	56.378	3.634	60.011	93,9
Netto-uitvoer van goederen en diensten	9.159	3.975	13.134	69,7
Totale uitvoer	219.555	33.096	252.651	86,9
Totale invoer	210.396	29.121	239.516	87,8
Bruto binnenlands product tegen marktprijzen	258.883	22.572	281.456	92,0
<i>p.m. Aandeel van de marktdiensten in de toegevoegde waarde</i>	<i>49.7</i>	<i>63.8</i>	<i>50.9</i>	<i>89,9</i>
<i> waarvan: Vervoerdiensten</i>	<i>5.5</i>	<i>6.1</i>	<i>5.6</i>	<i>91,2</i>
<i> Financiële diensten</i>	<i>5.6</i>	<i>21.2</i>	<i>6.9</i>	<i>75,3</i>
<i> Andere</i>	<i>38.6</i>	<i>36.5</i>	<i>38.4</i>	<i>92,3</i>
Gegevens over 2007 (Eurostat)	Miljoenen euro's			Aandeel van België
	België	Luxemburg	België en Luxemburg	
Particuliere consumptieve bestedingen	175.029	11.728	186.757	93,7
Bruto binnenlandse kapitaalvorming	75.595	7.373	82.967	91,1
Consumptieve bestedingen van de overheid	74.310	5.573	79.882	93,0
Netto-uitvoer van goederen en diensten	9.984	11.671	21.656	46,1
Totale uitvoer	297.419	65.381	362.800	82,0
Totale invoer	287.434	53.710	341.144	84,3
Bruto binnenlands product tegen marktprijzen	334.917	36.278	371.195	90,2
<i>p.m. Aandeel van de marktdiensten in de toegevoegde waarde</i>	<i>52.0</i>	<i>67.8</i>	<i>53.5</i>	<i>87,5</i>
<i> waarvan: Vervoerdiensten</i>	<i>5.7</i>	<i>4.7</i>	<i>5.6</i>	<i>91,7</i>
<i> Financiële diensten</i>	<i>5.6</i>	<i>27.3</i>	<i>7.7</i>	<i>65,0</i>
<i> Andere</i>	<i>40.7</i>	<i>35.7</i>	<i>40.2</i>	<i>91,2</i>

Bronnen: CPB (uit de GTAP-databank afgeleide aggregaten), Eurostat, OESO.

Bijlage 2 – Gedetailleerde statistische gegevens

Tabel A-2: Invoer van diensten naar bedrijfstak
gegevens voor 2005; procenten van de totale invoer in elke sector

	Aandeel van de invoer van diensten in de totale invoer	waaronder: diensten waarop de richtlijn niet van toepassing is		waaronder: diensten waarop de richtlijn van toepassing is											
		Vervoer	Financiële diensten en verzekeringen	Andere diensten waarop de richtlijn niet van toepassing is	Bouwdiensten en openbare werken	Informatica	Informatieverwerkende diensten	Juridische diensten, boekhouding, diensten van consultants, ...	Reclamediensten en marktstudies	Onderzoek en ontwikkeling	Architectuur, engineering en andere technische diensten	Landbouwdiensten, mijnbouw en verwerking ter plaatse	Overige diensten*	Overige diensten in verband met cultuur en vrijetijdsbesteding	Verhuur-exploitatie
Verwerkende nijverheid	5,0	1,7	0,1	0,1	0,3	0,2	0,0	0,1	0,1	1,0	0,7	0,0	0,7	0,0	0,0
Diensten waarop de richtlijn van toepassing is	8,1	1,6	0,2	0,7	0,4	1,1	0,0	0,5	2,2	0,3	0,4	0,0	0,7	0,0	0,1
Bouwnijverheid	29,2	1,0	0,1	0,3	21,2	0,2	0,0	0,6	0,1	0,1	2,3	0,1	3,0	0,0	0,2
Handel, onderhoud en reparatie van voertuigen; detailhandel in motorbrandstoffen	3,2	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Groothandel en handelsbemiddeling	2,2	0,7	0,1	0,0	0,1	0,7	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,3	0,0	0,0
Detailhandel; reparatie van consumptieartikelen	5,0	0,3	0,1	4,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Hotels en restaurants	16,6	0,1	1,2	0,0	2,9	4,3	0,3	1,7	0,3	1,1	0,3	0,0	2,9	1,3	0,1
Verhuur en handel in onroerend goed	66,3	49,3	2,0	0,0	5,2	0,6	0,0	3,0	0,0	0,5	2,1	0,2	3,1	0,1	0,0
Verhuur zonder bedieningspersoneel	48,8	30,2	0,3	0,9	0,4	2,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,5	0,8	0,2	12,2
Informatica en aanverwante activiteiten	63,2	0,1	0,1	4,9	0,0	48,2	1,4	2,4	0,5	0,3	1,4	0,0	3,8	0,0	0,0
Onderzoek en ontwikkeling	44,5	0,0	0,5	0,0	0,0	1,0	0,3	1,4	0,1	31,1	2,4	0,3	7,5	0,0	0,0
Zakelijke dienstverlening	59,3	4,7	0,9	2,1	1,5	2,7	0,1	4,4	30,1	2,8	4,4	0,1	5,4	0,1	0,0
Juridische dienstv. (m.u.v. notarissen en gerechtsdeurwaarders)	86,3	0,0	1,6	0,0	0,0	0,4	0,2	49,8	0,2	0,0	1,1	0,0	32,5	0,4	0,0
Boekhouding	67,6	6,3	2,6	0,0	3,6	2,1	0,1	29,2	0,0	0,0	3,4	0,1	19,9	0,2	0,0
Architectenbureaus	100,0	0,0	0,0	0,0	10,4	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	81,3	0,0	6,3	0,0	0,0
Landmeters, technische studies en ingenieursactiviteiten	46,5	1,1	0,2	0,4	11,5	1,3	0,2	0,4	0,9	5,3	20,0	0,5	4,5	0,0	0,1
Overige zakelijke dienstverlening	60,2	5,1	1,0	2,4	0,3	2,9	0,1	3,9	34,3	2,6	2,6	0,0	4,9	0,1	0,0
Recreatie, cultuur en sport	69,1	0,4	2,1	49,6	0,1	0,5	0,1	0,3	1,2	0,3	0,8	0,0	2,7	10,8	0,1
Persoonlijke diensten	6,0	0,0	0,0	3,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	1,8
Overige activiteiten	40,9	25,1	7,3	3,6	0,2	2,1	0,0	0,4	0,1	0,3	0,1	0,0	0,7	0,0	0,9
Totaal van de niet-financiële ondernemingen	11,2	4,7	1,1	0,8	0,4	0,8	0,0	0,3	1,1	0,6	0,5	0,0	0,7	0,0	0,2

Bron: NBB.

* De overige diensten zijn een residuele post van de betalingsbalans, die met name de detachering van personeel, de beveiligings- en opperingsdiensten, vertalen en tolken, fotografie, schoonmaak van gebouwen, enz. omvat. Daartoe behoren eveneens de betalingen in het buitenland verricht door de ingezeten ondernemingen in de sector bouwdiensten en openbare werken.

Tabel A-3: Voornaamste uitvoermarkten
procenten van het totaal

	Aandeel van de op de markt aanwezige uitvoerders	Aandeel van de totale uitvoer		Aandeel van de op de markt aanwezige uitvoerders	Aandeel van de totale uitvoer
	Verwerkende nijverheid*			Bouwnijverheid	
Nederland	62,2	13,3	Nederland	49,9	27,8
Frankrijk	59,4	17,3	Frankrijk	29,5	21,2
Duitsland	52,3	16,7	Duitsland	18,8	16,5
Verenigd Koninkrijk	40,3	9,3	Verenigd Koninkrijk	13,0	6,8
Spanje	30,5	4,2	Spanje	6,6	5,0
	Verhuur zonder bedieningspersoneel			Informatica	
Nederland	46,4	9,3	Nederland	42,0	35,5
Frankrijk	31,8	8,3	Frankrijk	30,0	10,6
Duitsland	25,5	3,4	Verenigd Koninkrijk	24,6	12,0
Verenigd Koninkrijk	24,5	9,0	Duitsland	21,0	11,5
Luxemburg	18,2	5,8	Verenigde Staten	14,7	5,1
	Onderzoek en ontwikkeling			Juridische dienstverlening (m.u.v. notarissen en gerechtsdeurwaarders)	
Frankrijk	43,6	4,6	Nederland	36,4	17,5
Verenigd Koninkrijk	34,6	15,7	Frankrijk	32,2	13,6
Verenigde Staten	29,5	34,2	Duitsland	32,2	16,8
Nederland	26,9	8,4	Verenigd Koninkrijk	24,6	21,6
Duitsland	26,9	17,9	Verenigde Staten	15,9	9,2
	Boekhouding			Architectenbureaus	
Nederland	34,1	13,4	Frankrijk	33,6	27,1
Frankrijk	34,1	10,5	Nederland	31,8	36,2
Verenigd Koninkrijk	25,8	16,8	Luxemburg	14,0	12,8
Duitsland	22,2	10,1	Duitsland	14,0	10,5
Luxemburg	15,9	26,4	Verenigd Koninkrijk	9,3	2,5
	Landmeting, technische studies en engineering			Overige zakelijke dienstverlening	
Nederland	38,0	11,0	Nederland	35,0	9,3
Frankrijk	35,1	15,2	Frankrijk	29,1	8,2
Duitsland	25,6	8,2	Verenigd Koninkrijk	20,9	8,5
Verenigd Koninkrijk	19,5	12,4	Duitsland	19,8	6,6
Italië	10,6	4,1	Verenigde Staten	10,7	47,8

Bron: NBB.

* Enkel goederenuitvoer.

Tabel A-4: Voornaamste invoermarkten
procenten van het totaal

	Aandeel van de importeurs die uit dat land invoeren	Aandeel van de totale invoer		Aandeel van de importeurs die uit dat land invoeren	Aandeel van de totale invoer
	Goederen			Bouwdiensten en openbare werken	
Nederland	53,5	25,5	Nederland	41,3	21,8
Duitsland	48,8	17,6	Frankrijk	27,6	28,9
Frankrijk	48,3	13,7	Duitsland	20,2	9,8
Italië	33,4	3,9	Luxemburg	11,3	6,6
Verenigd Koninkrijk	28,3	5,8	Italië	8,9	2,1
	Informatica			Onderzoek en ontwikkeling	
Nederland	33,0	15,2	Verenigd Koninkrijk	26,8	5,2
Frankrijk	26,7	11,3	Frankrijk	25,9	4,3
Verenigd Koninkrijk	26,2	20,9	Nederland	23,1	2,9
Duitsland	17,6	6,3	Duitsland	22,0	11,5
Verenigde Staten	14,7	22,8	Verenigde Staten	15,4	64,2
	Juridische diensten, boekhouding, diensten van consultants en public relations			Architectuur, engineering en overige technische diensten	
Frankrijk	31,8	15,1	Nederland	30,3	21,4
Nederland	28,0	13,5	Frankrijk	27,6	11,6
Verenigd Koninkrijk	21,4	28,3	Verenigd Koninkrijk	19,7	8,7
Duitsland	18,1	7,2	Duitsland	19,7	10,8
Verenigde Staten	13,3	7,3	Verenigde Staten	11,3	5,1
	Reclamediensten en marktstudies			Verhuur-exploitatie	
Frankrijk	37,0	14,0	Nederland	41,3	13,9
Nederland	33,9	5,3	Duitsland	21,8	15,5
Verenigd Koninkrijk	25,3	23,7	Frankrijk	20,0	5,3
Duitsland	22,2	23,0	Verenigd Koninkrijk	12,0	17,6
Verenigde Staten	10,8	0,9	Luxemburg	10,7	2,7

Bron: NBB.

Bijlage 3 – Modellerings van de internationale openheid van de dienstverlenende ondernemingen, schattingsmethode en gedetailleerde resultaten voor België

Deze bijlage beoogt een meer gedetailleerd beeld te schetsen van de specificatie van de econometrische modellen die werden gehanteerd om de effecten van de regelgeving op het dienstenverkeer van de ingezeten ondernemingen met het buitenland, alsook op hun directe investeringen in het buitenland, te kwantificeren.

Modellerings van de exportbeslissing

Het theoretisch model betreffende de beslissing van een dienstverlenende onderneming om grensoverschrijdende diensten te verlenen in een ander land van de Europese Unie is een uitbreiding van die welke door Robert en Tybout (1997) en door Bernard en Jensen (2004) werden gehanteerd. Deze laatste beoogden de factoren aan te geven die de deelneming van ondernemingen uit de verwerkende nijverheid aan de internationale goederenhandel bepalen.

In die modellen berust de beslissing van een onderneming (hierna "i" genoemd) om in de loop van een bepaald jaar (symbolisch voorgesteld door de letter "t") op de beoordeling die ze maakt van de omzet die ze er, zowel in de loop van het jaar als in de toekomst, zal kunnen realiseren, alsook van de kosten die de aanwezigheid op die markten met zich brengt. Die kosten worden onderverdeeld in twee categorieën. De eerste omvat de kosten die de onderneming in elke periode moet dragen, zoals die welke voortvloeien uit de productie van de goederen en die welke het gevolg zijn van het vervoer ervan naar de markt waarvoor ze bestemd zijn. De tweede categorie betreft alle soorten toetredingskosten die enkel worden gedragen wanneer de onderneming voor het eerst uitvoert.

Het door Robert en Tybout (1997) en door Bernard en Jensen (2004) aangewende theoretische kader beschouwt de exportmarkten als één en dezelfde eenheid. Teneinde de invloed van de obstakels voor de toetreding op de beslissing van de dienstverlenende ondernemingen om toe te treden tot de andere Europese markten te schatten, hebben we een uitgebreide versie van hun model uitgewerkt, die een geografische dimensie omvat waarbij elke lidstaat van de EU afzonderlijk wordt beschouwd. Zo wordt het mogelijk de beslissing om toe te treden tot een van die markten te verklaren op basis van factoren die er eigen aan zijn, met name de regelgevende kaders.

Formeler gezien kan de beslissing van een onderneming *i* om te exporteren naar land *j* in de loop van een jaar *t* worden weergegeven door een binaire variabele, hierna aangeduid als, $EXP_{ij,t}$ gelijk aan 1 indien de onderneming uitvoert naar het land in kwestie of 0 in het tegenovergestelde geval. De waarde van die variabele wordt bepaald door de vergelijking:

$$EXP_{ij,t} = \begin{cases} 1 & \text{als } \hat{\pi}_{ij,t} > c_{ij,t} + N_j(1 - EXP_{ij,t-1}) \\ 0 & \text{in het tegenovergestelde geval} \end{cases} \quad (1)$$

waarin de term $\hat{\pi}_{ij,t}$ zowel de inkomsten van jaar *t* en de geactualiseerde waarde van de toekomstige inkomsten bevat. $c_{ij,t}$ en N_j symboliseren dan weer respectievelijk de variabele kosten en de *sunk costs* die worden gemaakt bij de toetreding tot de markt van land *j*. De laatstgenoemde

worden niet in aanmerking genomen in de beslissing van de er reeds actieve bedrijven om er te blijven.

In theorie zou die vergelijking empirisch kunnen worden geraamd aan de hand van twee verschillende benaderingen. De eerste bestaat erin precies de functies te modelleren die de waarde van de inkomsten en de kosten van de ondernemingen bepalen, wat, gelet op de beperkingen van de beschikbare gegevens, erop zou neerkomen sterke hypothesen te formuleren met betrekking tot de vorm van die functie en de parameters die erin moeten worden opgenomen. Aangezien een dergelijke methode niet nodig is om de impact van de toetredingskosten op de exportbeslissing van een onderneming te schatten, maken de empirische studies over dat onderwerp systematisch gebruik van de alternatieve oplossing, die erin bestaat de winstfunctie ($\hat{\pi}_{ij,t} - c_{ij,t}$) te benaderen met behulp van een model in verkorte vorm.¹ Het model dat we hier hanteren bestaat erin de winstmarge van de ondernemingen te laten afhangen van een serie variabelen betreffende hun eigen kenmerken en die van de markten waarop ze via de export actief zijn, en wel via een lineaire relatie:

$$\hat{\pi}_{ij,t} - c_{ij,t} \approx \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_h \gamma_h C_{hj,t} + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} \quad (2)$$

In die vergelijking verwijst elke variabele Z_{gi} naar een voor onderneming i specifiek kenmerk. De in de schattingen in aanmerking genomen kenmerken (zie onder) zijn de grootte – gemeten aan de hand van het aantal voltijdse equivalenten – en twee variabelen waarmee de performantie kan worden weergegeven, te weten de arbeidsproductiviteit en de loonkosten per werknemer. Het gebruik van de laatstgenoemde variabele beoogt het scholingsniveau en de know-how van de werknemers te benaderen. Er worden eveneens twee binaire variabelen aan toegevoegd. De eerste, die gelijk is aan 1 voor de ondernemingen die voor ten minste 10% van hun kapitaal in handen zijn van buitenlandse vennootschappen, is erop gericht ermee rekening te houden dat multinationale ondernemingen eventueel in België een dochtermaatschappij kunnen oprichten om, behalve op de Belgische markt, diensten te verlenen aan in andere Europese landen gevestigde afnemers. De tweede geeft aan of er in het land j een dochtermaatschappij van onderneming i is. Ze beoogt rekening te houden met de eventueel op die markt via een andere wijze van dienstverrichting opgedane ervaring. Het zij opgemerkt dat de vertrapte waarden van al die variabelen veeleer dan hun huidige waarden in vergelijking (2) worden gespecificeerd, teneinde eventueel problemen met endogeniteit te omzeilen.²

Elke van de door $C_{hj,t}$ aangegeven variabelen heeft betrekking op een eigenschap eigen aan een potentiële afzetmarkt. Het betreft voornamelijk zogenoemde gravitatiefactoren (*gravity factors*). Daartoe behoren de afstand tussen land j en België en een binaire variabele die aangeeft of het aan België grenst. Die twee variabelen worden verondersteld representatief te zijn voor de verplaatsings- en communicatiekosten die een Belgische dienstverlener draagt wanneer hij een dienst verstrekt aan een afnemer in land j . De andere in aanmerking genomen gravitatiefactor is de grootte van land j , gemeten aan de hand van zijn BBP. De rol die de grootte van een ander

1. Voor die mogelijkheid werd gekozen door Robert en Tybout (1997) en door Bernard en Jensen (2004). Lawless (2005) en Tucci (2005) gebruiken een analoge methode.

2. Problemen inzake endogeniteit, die tot uiting komen in vertekeningen van de parameters van een vergelijking, kunnen voorkomen wanneer een of meer verklarende variabe(n) gecorreleerd zijn met het residu (vertegenwoordigd door $\varepsilon_{ij,t}$ in vergelijking (2)). In dit geval kan immers worden verondersteld dat er een correlatie kan bestaan tussen de exogene schokken (die worden weergegeven in $\varepsilon_{ij,t}$) die de exportbeslissing beïnvloeden en sommige verklarende variabelen, zoals, bijvoorbeeld, de grootte en het productiviteitsniveau van de onderneming.

land speelt bij de beslissing van een onderneming om zich er te positioneren is vrij intuïtief. Het is immers rendabeler voor een onderneming – met name wegens de voordelen van schaalvergroting – om toe te treden tot een markt van grote omvang, veeleer dan te pogen een gedeelte van haar omzet te realiseren in een land met weinig potentiële klanten. De laatste van de variabelen eigen aan elke potentiële afzetmarkt is de verandering van de in de valuta van land j luidende nominale waarde van de euro. De kans om te exporteren naar een land met een andere valuta dan de euro zou immers negatief worden beïnvloed door het verlies aan concurrentievermogen van de ingezeten bedrijven dat een appreciatie van de euro met zich zou brengen.

Ten slotte wordt de residuele factor van de vergelijking onderverdeeld in twee componenten, te weten een in de tijd constante term, κ_{ij} , enerzijds, en een residu stricto sensu, $\varepsilon_{ij,t}$, anderzijds. De constante term κ_{ij} maakt het mogelijk rekening te houden met sommige van de kenmerken van de ondernemingen, waarvan zij op de hoogte zijn maar die niet door de econometrist worden opgetekend. Die niet waargenomen effecten kunnen bijvoorbeeld het gevolg zijn van het concurrentievermogen van een onderneming in termen van de prijzen, van de leidinggevende bekwaamheden van de bestuurders, van hun bijzondere kennis van sommige buitenlandse markten, of nog van de kwaliteit van de aangeboden diensten. Vanuit econometrisch oogpunt, is het in aanmerking nemen van die niet waargenomen effecten in het construeren van het model essentieel. Daar ze waarschijnlijk constant zijn in de tijd, of op zijn minst sterk persistent, kunnen die kenmerken, net als de obstakels voor toetreding, ervoor zorgen dat de ondernemingen hun beslissing om diensten op een buitenlandse markt te verrichten of, integendeel, om enkel actief te blijven op de lokale markt, handhaven. Indien de effecten van de niet waargenomen eigenschappen worden genegeerd, d.w.z. indien het residu geen constante component omvat, kunnen ze worden opgenomen in de parameters die eveneens een hoge graad van persistentie vertonen, zoals die met betrekking tot de kosten voor toetreding tot de exportmarkten. De ramingen van die parameters zouden dan ook een belangrijke opwaartse vertekening te zien kunnen geven.

De kosten die een onderneming dient te maken bij haar toetreding tot de markt van land j , d.w.z. de parameter N_j in vergelijking (1), worden dan weer onderverdeeld tussen, enerzijds, de kosten in verband met de te vervullen administratieve formaliteiten en ingevolge de in land j geldende regelgeving, en, anderzijds, de andere types van kosten. De laatstgenoemde kunnen bijvoorbeeld verband houden met het zoeken naar handelspartners in land j , het verrichten van marktstudies of de reclamekosten, waarvan wordt verondersteld dat ze in elk land hetzelfde zijn.

Bij de eerste ramingen werden de kosten voortvloeiend uit de regelgeving geschat op basis van twee indicatoren. De eerste is de maatstaf van het niveau van de transversale regelgeving die wordt verkregen met behulp van de OESO-gegevens (zie Deel V). De tweede betreft de heterogeniteit tussen de in de niveau-indicator in aanmerking genomen elementen van de regelgeving. Dat beoogt het feit in aanmerking te nemen dat een dienstverlener moeilijker een bijzonder obstakel (bijvoorbeeld het ontbreken van een enkel contactpunt voor sommige formaliteiten) in een bepaald land kan overwinnen indien die niet voorkomt in zijn land van oorsprong. De constructie ervan, beschreven in Bijlage 4, is grotendeels geënt op de methode die door Kox et al. (2004) werd aangewend in het kader van hun onderzoek van de ingevolge de Dienstenrichtlijn verwachte macro-economische effecten.

De opname van die twee indicatoren in dezelfde regressie deed wegens hun sterke correlatie een belangrijk probleem van multicolineariteit rijzen. De resultaten van de finale schattingen (zie ver-

derop) geven dus van de verklarende variabelen enkel de indicator betreffende het niveau van de regelgevingen weer. De laatstgenoemde vertoont immers de grootste verklarende kracht. In de definitieve versie van het model worden de *sunk costs* onderverdeeld als volgt:

$$N_j = n + \varphi B_j \quad (3)$$

waarin n een constante parameter is en B_j het niveau van de regelgeving en administratieve obstakels voor de toetreding tot markt j vertegenwoordigt, zoals ze gemeten worden op basis van de in Deel V beschreven regelgevingsindicatoren van de OESO.

Het model betreffende de beslissing van een dienstverrichtende onderneming om zich te positioneren op de markt van land j , zoals het geschat werd, wordt verkregen door vergelijkingen (2) en (3) te substitueren in vergelijking (1), die dan als volgt wordt geschreven:

$$EXP_{ij,t} = \begin{cases} 1 & \text{als } \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_h \gamma_h C_{hj,t} - n(1 - EXP_{ij,t-1}) - \varphi B_j(1 - EXP_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0 \\ 0 & \text{in het tegenovergestelde geval} \end{cases} \quad (4)$$

Modellering van de beslissing om een dochteronderneming te vestigen

Een variant van het hiervoor beschreven model kan worden gebruikt om de toegang tot de andere Europese markten *via* directe investeringen te bepalen, aangezien die keuze ook grotendeels een functie is van de individuele kenmerken van de ondernemingen en eveneens kan worden beïnvloed door de regelgevende obstakels en de gravitatiefactoren.³ De grootte van een markt zou immers een positieve invloed moeten hebben op de beslissing van de ondernemingen om zich er te vestigen. Het verwachte effect van de afstand op de investeringen in het buitenland is daarentegen moeilijker te vatten dan voor de uitvoer. A priori kan worden aangenomen dat de directe investeringen niet worden beïnvloed door die factor, maar, hoewel ze het mogelijk kunnen maken de kosten in verband met de detachering van werknemers te beperken, kunnen ze niettemin sommige kosten met zich meebrengen die resulteren uit het beheer, door een moederonderneming, van haar filialen in verafgelegen landen. Aangepast ter verklaring van de beslissing van een onderneming i om een dochtermaatschappij te vestigen in land j , wordt het model:

$$FDI_{ij,t} = \begin{cases} 1 & \text{als } \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_h \gamma_h C_{hj,t} - n(1 - FDI_{ij,t-1}) - \varphi B_j(1 - FDI_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0 \\ 0 & \text{in het tegenovergestelde geval} \end{cases} \quad (5)$$

Dat model bevat dezelfde verklarende variabelen als dat voor de uitvoer. Het houdt eveneens rekening met de eventueel door een onderneming opgedane ervaring van de buitenlandse markten via grensoverschrijdende activiteiten. De variabele die aangeeft of onderneming i minstens gedeeltelijk in handen is van een buitenlandse vennootschap wordt eveneens opgenomen, maar de interpretatie die eraan kan worden verbonden is echter verschillend. In de context van directe investeringen maakt ze het dus vooral mogelijk ermee rekening te houden dat de ingezeten onder-

3. Damijan et al. (2007) hebben eveneens een model met discrete keuze gebruikt om de impact van het productiviteitsniveau van Sloveense ondernemingen uit de verwerkende nijverheid op de geneigdheid om directe investeringen in het buitenland te doen te bestuderen.

nemingen een schakel zijn in de structuur van het aandeelhouderschap van de multinationale groepen waartoe ze behoren.

Modelling van de beslissing om diensten in te voeren

Tot op heden werd zeer weinig onderzoek verricht met betrekking tot de determinanten van de invoer, zelfs niet met die van de goederenhandel. Niettemin kan worden verwezen naar het werk van McGarvie (2006) en van Tucci (2005), die respectievelijk de invoerbeslissing van Franse en Indische ondernemingen analyseren op basis van een model dat analoog is aan die welke door Robert en Tybout (1997) en door Bernard en Jensen (2004) werden gebruikt om de factoren te bepalen die ten grondslag liggen aan de exportbeslissing. Zodoende modelleren die studies de invoerbeslissing op exact dezelfde manier als de exportbeslissing en verklaren ze aan de hand van dezelfde variabelen. We volgen hier een enigszins aangepaste aanpak om zowel de regelgeving als de gravitatiefactoren op te nemen in het besluitvormingsproces van een onderneming die op een buitenlandse dienstverlener een beroep wenst te doen.

We gaan uit van de veronderstelling dat een onderneming besluit om een beroep te doen op een buitenlandse dienstverlener, indien de voordelen die dat oplevert hoger liggen dan de kosten. Afgezien van de betaling van de diensten zelf, wordt aangenomen dat de onderneming ook sommige kosten moet dragen die verband houden met het zoeken naar een leverancier in andere landen van de Europese Unie, die niet meer moeten worden gedragen nadat met de laatstgenoemde contact werd gelegd. De beslissing om een dienst van het type k (die overeenkomt met een van de categorieën uit de betalingsbalans) in te voeren kan derhalve worden beschreven als de resultante van een soortgelijk proces als dat wat de keuze bepaalt om actief te worden op de buitenlandse markten door de export van diensten of door de vestiging van een filiaal:

$$IMP_{ij,t}^k = \begin{cases} 1 & \text{als } \hat{\pi}_{ij,t} > c_{ij,t} + N_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) \\ 0 & \text{in de andere gevallen} \end{cases} \quad (6)$$

Zoals voor de export en de directe investeringen, kunnen het (huidige en toekomstige) voordeel dat de onderneming doet indien ze een beroep doet op dienstverleners afkomstig uit land j , worden benaderd door middel van een vergelijking in verkorte vorm, d.w.z. door ze voornamelijk te laten afhangen van haar eigen kenmerken:

$$\hat{\pi}_{ij,t} - c_{ij,t} \approx \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \gamma er_j + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} \quad (7)$$

Hier wordt verondersteld dat de resultaten van een onderneming kunnen worden benaderd volgens haar grootte, haar productiviteitsniveau en de aan de werknemers geboden bezoldiging. Er wordt eveneens rekening gehouden met eventuele niet waargenomen effecten (κ_{ij}). De laatstgenoemde kunnen een aantal factoren omvatten die de integratie van de door de buitenlandse leverancier verstrekte diensten in de keten van toegevoegde waarde van de onderneming bevordert, zoals de kwaliteit van het beheer, de talenkennis van de werknemers, enz. Ze kunnen ook de eventuele concurrentievoordelen van de afnemers van diensten uit land j tenietdoen. De vergelijking houdt ook rekening met de gevolgen van de veranderingen in de in de valuta van land j (er_j) luidende wisselkoers van de euro. Een appreciatie van de euro kan immers het beroep op dienst-

verleners uit landen die niet tot het eurogebied behoren aantrekkelijker maken, voor zover de laatstgenoemden die niet doorberekenen in hun tarieven.

Anders dan in de voorgaande modellen, worden de gravitatiefactoren opgenomen tegen vaste kosten ($N_{j,t}$):

$$N_{j,t} = n + \varphi_1 dist_j - \varphi_2 g dp_{j,t} + \varphi_3 H_j \quad (8)$$

Die specificatie gaat uit van de hypothese dat de kosten in verband met het zoeken naar een buitenlandse partner die in staat is om te voldoen aan de behoeften van onderneming i grotendeels afhankelijk zijn van de omvang van economie j en van de afstand tot België. Met andere woorden, hier wordt gepostuleerd dat het minder duur – en dus waarschijnlijker – is indien een Belgische onderneming een buitenlandse leverancier vindt in een dichtbij gelegen en groot land dan in een kleine verder afgelegen economie. Een alternatieve modellering zou erin bestaan $dist_j$ te gebruiken om de variabele kosten te benaderen die de buitenlandse dienstverleners zouden afwentelen op de ingezeten afnemers, wat erop zou neerkomen ze op te nemen in vergelijking (7), veeleer dan in vergelijking (8). Het is evenwel niet mogelijk ze tegelijkertijd op te nemen in de twee vergelijkingen, gelet op problemen inzake multicolineariteit die dat bij de schattingen zou kunnen teweegbrengen. We hebben ervoor gekozen ze op te nemen in de *sunk costs* door te veronderstellen dat een ingezeten onderneming de aspecten in verband met de kosten voor de dienstverlening verwerkt in de kosten voor het zoeken naar de meest concurrerende leverancier en meer moeilijkheden zal ondervinden om die te vinden in verder afgelegen landen, daar de uit die landen afkomstige dienstverleners diensten kunnen aanbieden tegen hogere prijzen.

Er wordt tevens verondersteld dat het gemakkelijker is die leverancier te vinden in een land waar de dienstenactiviteiten op een gelijkaardige manier of zelfs strikter zijn geregeld dan in België. Daarentegen zou het moeilijker zijn hem te vinden in landen waar de dienstenactiviteiten minder strikt geregeld zijn, aangezien het moeilijker zou zijn voor de buitenlandse dienstverlener om te voldoen aan de regelgeving en administratieve vereisten die er gelden. Die verschillen in regelgeving worden gemeten aan de hand van variabele H_j , welke op analoge manier wordt geconstrueerd als die gebruikt voor de initiële specificatie van de exportvergelijking. Het is van belang te preciseren dat het onmogelijk is om in vergelijking (8) een variabele op te nemen die het niveau van de regelgeving in België vertegenwoordigt, omdat dat erop zou neerkomen om een andere constante in het model op te nemen en de schatting derhalve onmogelijk zou maken. Om die reden moet men ervan uitgaan dat het niveau van de regelgeving niet in aanmerking wordt genomen bij de beslissing van een ingezeten onderneming om een beroep te doen op een dienstverlener uit een ander land van de EU. Die hypothese lijkt echter niet te sterk zijn, aangezien de opgelegde administratieve formaliteiten in het geval van België relatief beperkt zijn (zie Deel V).

Gelet op de in vergelijkingen (7) en (8) opgenomen hypothesen wordt het te schatten model:

$$IMP_{ij,t}^k = \begin{cases} 1 & \text{als } \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \gamma er_j - n(1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \varphi_1 dist_j (1 - IMP_{ij,t-1}^k) \\ & + \varphi_2 g dp_{j,t} (1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \varphi_3 H_j (1 - IMP_{ij,t-1}^k) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0 \\ 0 & \text{in de andere gevallen} \end{cases} \quad (9)$$

Terwijl de vergelijkingen betreffende de uitvoer en de directe investeringen geschat worden voor elk van de sectoren, wordt vergelijking (9) telkens geschat voor een bepaald type dienst, en dat

zonder onderscheid naar de bedrijfstakken van de ondernemingen die een beroep doen op buitenlandse dienstverlening. Naast de diverse dienstenbranches omvatten de in de volgende paragraaf besproken regressies dus eveneens waarnemingen voor ondernemingen uit de industrie.

Econometrische schattingen en resultaten

De parameters van vergelijkingen (4), (5) en (9) werden geschat aan de hand van een model van het type probit met niet waargenomen effecten voor paneelgegevens. Dat type model is van toepassing wanneer de afhankelijke variabele (die in dit geval overeenkomt met de beslissingen om uit te voeren, in te voeren of een filiaal te vestigen) een binaire variabele is. Een standaard lineair model voorspelt enkel continue waarden, wat het lezen van de resultaten van de simulaties aanzienlijk compliceert.

Het voornaamste kenmerk van het probit model is dat het er niet in bestaat direct de afhankelijke variabele te voorspellen aan de hand van de verklarende variabelen, maar in de waarschijnlijkheid van een positief geval, dat wil zeggen de kans dat de afhankelijke variabele gelijk is aan 1. Als probit model worden de vergelijkingen (4), (5) en (9) respectievelijk als volgt herschreven:

$$Prob(EXP_{ij,t} = 1) = Prob\left(\sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_h \gamma_h C_{hj,t} - n(1 - EXP_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - EXP_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0\right) \quad (10)$$

$$Prob(FDI_{ij,t} = 1) = Prob\left(\sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_h \gamma_h C_{hj,t} - n(1 - FDI_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - FDI_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0\right) \quad (11)$$

$$Prob(IMP_{ij,t}^k = 1) = Prob\left(\sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \gamma er_j - n(1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \phi_1 dist_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) + \phi_2 gdp_{j,t}(1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \phi_3 H_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0\right) \quad (12)$$

Ze zijn geschat volgens dezelfde methode. We illustreren die hier met behulp van de vergelijking betreffende de beslissing om diensten te exporteren naar andere landen van de EU. De hierna volgende afleidingen gelden ook voor de beslissingen om te importeren of filialen te vestigen.

Vergelijking (10) kan worden vereenvoudigd door te bepalen dat:

$$g_{ij,t} = \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_h \gamma_h C_{hj,t} - n(1 - EXP_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - EXP_{ij,t-1}) \quad (13)$$

en

$$\zeta_{ij,t} = \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} \quad (14)$$

zodat ze kan worden herschreven als:

$$Prob(EXP_{ij,t} = 1 | g_{ij,t}) = Prob(g_{ij,t} + \zeta_{ij,t} > 0) \quad (15)$$

Het probit model gaat uit van de veronderstelling dat het residu van de vergelijking (dat wil zeggen $\zeta_{ij,t}$) normaal verdeeld is. De waarschijnlijkheden om uit te voeren en om niet uit te voeren worden derhalve bepaald aan de hand van de distributiefunctie van de laatstgenoemde:

$$Prob(EXP_{ij,t} = 1) = Prob(g_{ij,t} > -\zeta_{ij,t}) = Prob(\zeta_{ij,t} < g_{ij,t}) = F(g_{ij,t}) \quad (16)$$

$$Prob(EXP_{ij,t} = 0) = 1 - F(g_{ij,t}) \quad (17)$$

Zoals over het algemeen het geval is voor discretekeuzemodellen, worden de parameters van een probit model geschat door middel van de methode van de maximale waarschijnlijkheid. Die bestaat erin met behulp van een iteratieve procedure de parameters te selecteren volgens welke de waargenomen steekproef de meeste kans heeft voor te komen, indien ze aselekt zou worden genereerd. In de eenvoudigste versie van het probit model wordt de waarschijnlijkheidsfunctie als volgt geformuleerd:

$$L = \prod_{ij} Prob(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}}) = \prod_{ij} \prod_t F(g_{ij,t})^{EXP_{ij,t}} (1 - F(g_{ij,t}))^{(1 - EXP_{ij,t})} \quad (18)$$

Het voornaamste probleem dat kan rijzen met het dynamisch model dat we gebruiken in het kader van deze studie heeft te maken met de aanwezigheid van de vertraagde afhankelijke variabele ($EXP_{ij,t-1}$) onder de verklarende variabelen en de mogelijke correlatie ervan met de niet waargenomen effecten (de constante term κ_{ij}). In alle econometrische modellen kan een correlatie tussen één of meer verklarende variabele(n) en het residu immers een vertekening in de geschatte waarde van de parameters teweegbrengen. In een probit model wordt dat probleem grotendeels omzeild door het feit dat de waarschijnlijkheidsfuncties zodanig worden geformuleerd dat de dichtheidsfunctie van de afhankelijke variabelen onderhevig is aan constante effecten, waarvan de dichtheidsfunctie ($f(\kappa_{ij})$) afzonderlijk gespecificeerd wordt:

$$L = \prod_{ij} Prob(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}}) \quad (19)$$

$$= \prod_{ij} \int_{-\infty}^{\infty} Prob(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}} | \kappa_{ij}) f(\kappa_{ij}) d\kappa_{ij}$$

Een vertekening kan echter worden veroorzaakt door een mogelijke correlatie tussen de niet waargenomen en de afhankelijke variabele in $t=0$, die tot de verklarende variabelen in $t=1$ behoort. Indien de periode $t=0$ wel degelijk het begin van het proces is, kan ze effectief als exogeen worden beschouwd. Indien ze daarentegen enkel de eerste periode is waarover men over gegevens beschikt (wat natuurlijk het geval is voor degene die we gebruiken voor onze empirische analyse) worden de waarden van de afhankelijke variabelen in $t=0$ ook beïnvloed door κ_{ij} , wat vertekeningen in de schattingen van de parameters kan teweegbrengen.

Er bestaan twee oplossingen om dat probleem van de zogeheten "initiële voorwaarden" op te lossen. De eerste, voorgesteld door Heckman (1981), bestaat erin de initiële waarde van de afhankelijke variabele ($EXP_{ij,0}$) endogeen te maken door middel van een benadering van haar dichtheidsfunctie en die op te nemen in de waarschijnlijkheidsfunctie. De tweede, die afkomstig is van Wooldridge (2005), bestaat erin de waarschijnlijkheidsfunctie te herformuleren door de veronderstellen dat de dichtheidsfuncties die erin vervat zijn afhankelijk zijn van $EXP_{ij,0}$:

$$L = \prod_{ij} \int_{-\infty}^{\infty} \text{Prob}(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}} | EXP_{ij,0}, \kappa_{ij}) f(\kappa_{ij} | EXP_{ij,0}) d\kappa_{ij} \quad (20)$$

Gezien de eenvoud ervan hebben we die methode gebruikt om onze schattingen te verkrijgen. Net als Wooldridge (2005), gaan we uit van de hypothese dat $f(\kappa_{ij} | EXP_{ij,0})$ normaal verdeeld is met een mathematische verwachting gelijk aan $\psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig}$, en een variantie gelijk aan σ_v^2 . Die hypothese komt erop neer een correlatie te postuleren tussen de waargenomen en de niet waargenomen kenmerken van de ondernemingen, waarvan het gemiddelde over het geheel van de schattingsperiode tot de determinanten van κ_{ij} behoort. In de waarschijnlijkheidsfunctie komt dat er dus op neer κ_{ij} te vervangen door:

$$\kappa_{ij} = \psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig} + v_{ij} \quad (21)$$

met $v_{ij} \sim N(0, \sigma_v^2)$. v_{ij} wordt voorts verondersteld niet gecorreleerd te zijn met $EXP_{ij,0}$ en \bar{Z}_{ig}

De waarschijnlijkheidsfunctie kan dus worden geschreven als volgt:

$$L = \prod_{ij} \int_{-\infty}^{\infty} \left\{ \prod_t^{n_{ij}} F\left(g_{ij,t} + \psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig} + v_{ij}\right)^{EXP_{ij,t}} \right. \\ \left. \left(1 - F\left(g_{ij,t} + \psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig} + v_{ij}\right)\right)^{1 - EXP_{ij,t}} \right\} e^{\frac{-v_{ij}/2\sigma_v}{\sigma_v\sqrt{2\pi}}} dv_{ij} \quad (22)$$

Het voornaamste voordeel van die schattingsmethode ligt in het feit dat ze kan worden uitgevoerd met een standaardsoftware voor econometrie. Die welke door ons werd gebruikt om tot onze resultaten te komen selecteert de parameters met behulp van een benadering van de waarschijnlijkheidsfunctie gebaseerd op de kwadratuur van Gauss-Hermite. Het betreft een courant gebruikte methode voor de numerieke benadering van complexe integralen.

De gedetailleerde schattingsresultaten, voor de periode 2002-2004, van de vergelijkingen betreffende de uitvoer van diensten, de invoer van diensten en de oprichting van filialen in andere landen van de EU zijn respectievelijk opgenomen in Tabellen A-5, A-6 en A-7. Naast de reeds beschreven variabelen, omvatten de vergelijkingen ook binaire variabelen voor de waarnemingen betreffende de jaren 2003 en 2004, teneinde rekening te houden met eventuele conjuncturele effecten die niet zouden zijn tenietgedaan door de wijzigingen van het BBP van de handelspartners.

Bij het lezen van die resultaten kan worden opgemerkt dat vooral de gemiddelde niveaus van de variabelen betreffende de kenmerken van de ondernemingen significante effecten sorteren op de beslissingen van de ondernemingen, veeleer dan hun jaar-op-jaarverandering. Om die reden nemen we enkel de coëfficiënten verbonden aan de gemiddelden van die variabelen in aanmerking in de synthese van de resultaten beschreven in Deel V.

Tabel A-5: Geschatte coëfficiënten van de vergelijking betreffende de kans op het uitvoeren van diensten

alle variabelen worden uitgedrukt in logaritme, met uitzondering van de binaire variabelen;
z-waarden tussen haakjes

Afhankelijke variabele: kans dat een onderneming i tijdens periode t diensten uitvoert naar land j (Prob(EXP _{ij,t} = 1))							
Schattingsperiode: 2002-2004							
	Bouw- nijverheid	Verhuur en handel in onroerend goed	Verhuurzonder bedienings- personeel	Informatica	Onderzoek en ontwik- keling	Professio- nele dien- sten	Overige zake- lijke dienst- verlening
Toetredingskosten							
Regelgeving	-0,5397 (7,55)**	-0,7995 (3,91)**	-0,3209 (2,63)*	-0,4733 (7,10)**	-0,3059 (-1,29)	-0,3366 (5,82)**	-0,3069 (8,10)**
Andere toetredingskosten	-0,1659 (-1,48)	0,3975 (-1,26)	-0,5802 (2,70)**	-0,5217 (4,71)**	-0,8690 (2,24)*	-0,4757 (4,88)**	-0,6946 (10,47)**
Kenmerken van onderneming i in t-1							
Werkgelegenheid	0,1214 (2,05)*	0,2347 (-1,82)	0,049 (-0,35)	0,0802 (-1,48)	-0,2032 (-1,02)	0,1325 (2,49)*	0,0362 (-1,19)
Arbeidsproductiviteit	0,1486 (2,12)*	0,0471 (-0,46)	0,0732 (-0,57)	-0,0295 (-0,64)	-0,1392 (-1,08)	0,1457 (2,98)**	0,0227 (-0,75)
Loonkosten	0,0231 (-0,25)	-0,0838 (-0,5)	-0,0750 (-0,39)	-0,0327 (-0,42)	0,0622 (-0,21)	-0,0811 (-1,05)	-0,0886 (2,04)*
Buitenlandse aandeelhouders	0,3338 (3,89)**	0,2024 (-0,97)	0,0064 (-0,06)	-0,0265 (-0,32)	-0,5649 (2,65)**	0,1495 (-1,68)	-0,1820 (4,70)**
Directe investeringen in land j	1,0122 (5,33)**	0,6188 (-1,43)	-0,0122 (-0,04)	0,9396 (4,16)**	0,5141 (0,55)	0,3848 (-1,59)	0,3103 (2,79)**
Variabelen betreffende land j							
Afstand tot België	-0,5184 (14,17)**	-0,4759 (4,48)**	-0,3495 (4,02)**	-0,4431 (9,69)**	-0,3419 (2,01)*	-0,4301 (11,04)**	-0,4012 (15,46)**
Buurland van België	1,1258 (16,97)**	1,0947 (5,87)**	0,5780 (4,18)**	0,6381 (9,18)**	0,4604 (-1,78)	0,5716 (9,64)**	0,4112 (10,60)**
BBP in periode t	0,1202 (10,65)**	0,1639 (4,56)**	0,1727 (5,61)**	0,2177 (12,70)**	0,3606 (4,39)**	0,2662 (16,55)**	0,2607 (23,75)**
Verandering van de wisselkoersen van de euro ten opzichte van de valuta van land j in periode t							
	0,1701 (-0,20)	-3,9275 (1,97)*	-2,2812 (-1,54)	-1,8867 (2,55)*	-4,2463 (-1,47)	0,1155 (-0,18)	-1,2078 (2,78)**
Jaar-op-jaareffecten							
Jaar 2003	0,1033 (3,48)**	0,1234 (-1,36)	-0,008 (-0,11)	0,1046 (2,69)**	-0,0022 (-0,01)	0,1541 (4,57)**	0,0149 (-0,65)
Jaar 2004	0,1039 (3,40)**	0,1948 (2,11)*	0,0739 (-0,97)	0,1502 (3,81)**	0,3102 (-1,81)	0,1479 (4,32)**	0,0528 (2,32)*
Correctie van Wooldridge voor de initiële voorwaarden							
Exporteur in 2001 (EXP _{ij,0} = 1)	2,0097 (15,05)**	3,1602 (6,84)**	1,7426 (6,53)**	1,7780 (12,28)**	1,8081 (3,36)**	1,9572 (15,01)**	1,9758 (21,09)**
Gemiddelde werkgelegenheid	0,3370 (5,63)**	0,0972 (-0,73)	0,3711 (2,64)**	0,2420 (4,48)**	0,5276 (2,51)*	0,3880 (7,21)**	0,2454 (7,97)**
Gemiddelde arbeidsproductiviteit	0,4231 (5,25)**	0,1238 (-1,09)	0,0204 (-0,16)	0,1968 (3,11)**	-0,0856 (-0,50)	0,4711 (7,91)**	0,1211 (3,45)**
Gemiddelde loonkosten	0,1856 (-1,66)	0,5155 (2,49)*	0,8449 (3,71)**	0,5788 (5,89)**	0,4911 (-1,27)	0,5074 (5,45)**	0,6413 (11,95)**
Constante	-0,1735 (-0,59)	-2,0882 (2,65)**	0,5696 (-0,85)	0,5362 (-1,67)	-1,6050 (-1,15)	0,2457 (-0,85)	0,1849 (-1,00)
LogL	-11.112,67	-1.625,39	-1.639,44	-6.830,96	-428,22	-9.157,85	-18.067,58
Variantie van de constante component van het residu	1,14	1,56	0,98	1,08	0,96	1,12	1,02
Totaal aantal waarnemingen	832.770	162.594	38.286	105.264	4.644	283.068	407.376
Gemiddeld aantal ondernemingen per jaar	15.422	3.011	709	1.949	86	5.242	7.544

Bron: NBB.

Opmerking: * = significante coëfficiënt op het niveau van 5%; ** = significante coëfficiënt op het niveau van 1%. De indicator LogL komt overeen met de geschatte waarde van het logaritme van de waarschijnlijkheidsfunctie, gelet op de geschatte waarde van de parameters.

Tabel A-6: Geschatte coëfficiënten van de vergelijking betreffende de kans op het vestigen van een filiaal

alle variabelen worden uitgedrukt in logaritme, met uitzondering van de binaire variabelen; z-waarden tussen haakjes

Afhankelijke variabele: kans dat een onderneming i tijdens periode t directe investeringen verricht in land j (Prob(FDI _{ij,t} = 1))									
Schattingsperiode: 2002-2004									
	Bouwnijverheid	Handel in voertuigen	Groothandel	Detailhandel	Verhuuren handel in onroerend goed	Verhuur zonder bedrijfsperoneel	Informatica	Professionele diensten	Overige zakelijke dienstverlening
Toetredingskosten									
Regelgeving	-0,098 (-0,27)	0,1149 (-0,48)	0,0383 (-0,41)	-0,4716 (-1,4)	0,1424 (-0,30)	1,0348 (-0,48)	-0,4599 (-1,20)	0,2724 (-0,45)	-0,1278 (-1,27)
Andere toetredingskosten	-1,9019 (4,38)**	-3,996 (9,93)**	-3,2766 (19,68)**	-2,2628 (6,36)**	-1,7097 (3,01)**	-4,7803 (-0,37)	-2,9975 (5,94)**	-2,1874 (4,20)**	-3,0940 (16,14)**
Kenmerken van onderneming i in t-1									
Werkgelegenheid	-0,2238 (-0,63)	-0,4768 (-1,55)	-0,0789 (-0,62)	0,0983 (-0,34)	0,3560 (-0,82)	1,1344 (-0,68)	-0,7636 (2,57)*	-0,8569 (2,30)*	0,0638 (-0,76)
Arbeidsproductiviteit	-0,0175 (-0,04)	-0,1602 (-0,88)	0,0122 (-0,13)	-0,4651 (3,28)**	0,2709 (-0,98)	2,2863 (-1,27)	-0,4539 (2,33)*	0,0410 (-0,15)	0,2027 (2,74)**
Loonkosten	-0,3237 (-0,54)	0,2053 (-0,47)	-0,3693 (2,21)*	0,5073 (-1,19)	1,0345 (-1,88)	-0,8563 (-0,53)	0,3767 (-0,67)	-0,6875 (-1,01)	-0,002 (-0,02)
Buitenlandse aandeelhouders	-0,4138 (-1,45)	0,3976 (2,06)*	0,0399 (-0,56)	-0,2557 (-1,1)	0,2869 (-0,91)	0,4994 (-0,36)	-0,2401 (-0,91)	-0,5254 (-1,06)	-0,0088 (-0,12)
Uitvoer naar land j	1,0655 (3,61)**	-0,3479 (-1,09)	-0,1379 (-1,09)	0,7663 (2,42)*	0,2491 (-0,39)	-0,0682 (-0,07)	0,1524 (-0,61)	0,3769 (-1,02)	0,0021 (-0,02)
Variabelen betreffende land j									
Afstand tot België	-0,2071 (-0,85)	0,0442 (-0,24)	-0,0754 (-1,20)	-0,2207 (-1,32)	-0,2866 (-0,90)	-2,2869 (-1,23)	0,0955 (-0,41)	0,0106 (-0,03)	-0,1171 (-1,90)
Buurland van België	-0,1680 (-0,41)	0,5126 (-1,69)	0,2897 (2,82)**	0,3112 (-1,11)	0,9360 (-1,55)	-0,7730 (-0,47)	1,0871 (2,41)*	1,6613 (2,24)*	0,3983 (3,79)**
BBP in periode t	0,0255 (-0,32)	0,0152 (-0,26)	0,0673 (2,99)**	0,0482 (-0,93)	0,0061 (-0,07)	0,0330 (-0,10)	-0,0622 (-0,86)	0,1153 (-0,86)	0,0582 (2,73)**
Verandering van de wisselkoersen van de euro ten opzichte van de valuta van land j in periode t									
	-1,6257 (-0,46)	-5,5325 (2,07)*	-0,4651 (-0,43)	1,1012 (-0,29)	-8,7573 (-1,63)	-16,6467 (-0,84)	-5,8348 (-1,37)	2,3021 (-0,40)	1,7017 (-1,37)
Jaar-op-jaareffecten									
Jaar 2003	-0,4271 (1,97)*	-0,3885 (2,14)*	-0,1167 (-1,79)	0,5974 (2,43)*	-0,1178 (-0,45)	0,1707 (-0,21)	-0,3258 (-1,49)	-0,8074 (2,21)*	0,1232 (-1,88)
Jaar 2004	-0,9579 (3,38)**	-0,3967 (2,04)*	-0,1271 (-1,93)	0,6725 (2,74)**	-0,1060 (-0,42)	-0,6754 (-0,80)	-0,6744 (2,30)*	0,2543 (-0,92)	0,0562 (-0,86)
Correctie van Wooldridge voor de initiële voorwaarden									
Directe investeerder in 2001 (FDI _{ij,0} = 1)	4,1781 (3,43)**	0,2151 (-0,51)	1,3160 (3,62)**	2,2631 (6,50)**	4,4539 (2,34)*	4,849 (-0,36)	2,6195 (-1,73)	8,5640 (4,37)**	1,5408 (3,63)**
Gemiddelde werkgelegenheid	0,6398 (-1,75)	0,8080 (2,59)**	0,4165 (3,19)**	0,1362 (-0,48)	-0,0494 (-0,11)	-0,6245 (-0,40)	1,2272 (3,34)**	1,4190 (3,37)**	-0,0015 (-0,02)
Gemiddelde arbeidsproductiviteit	0,7145 (-1,5)	0,2174 (-0,86)	0,2205 (2,03)*	1,0016 (5,36)**	-0,1624 (-0,56)	-1,7766 (-1,14)	0,0279 (-0,07)	0,5059 (-1,19)	-0,0085 (-0,11)
Gemiddelde loonkosten	1,8402 (2,52)*	0,9509 (2,18)*	0,5887 (3,03)**	0,1744 (-0,40)	0,3916 (-0,58)	-0,1984 (-0,10)	0,6948 (-0,93)	2,3615 (2,56)*	0,5728 (4,10)**
Constante	2,6804 (-1,33)	2,4249 (-1,76)	-0,2917 (-0,51)	1,7889 (-1,40)	1,3045 (-0,60)	6,9145 (-0,44)	-2,1585 (-0,95)	-3,3162 (-1,09)	1,5570 (3,16)**
LogL	-241,85	-172,56	-1.485,15	-150,35	-161,48	-22,1	-198,29	-220,7	-1.541,89
Variantie van de constante component van het residu	1,25	0,002	0,55	0,002	1,24	1,47	1,06	2,39	0,6
Totaal aantal waarnemingen	832.770	320.724	818.298	848.772	162.594	38.286	105.264	283.068	407.376
Gemiddeld aantal ondernemingen per jaar	15.422	5.939	15.154	15.718	3.011	709	1.949	5.242	7.544

Bron: NBB.

Opmerking: * = significante coëfficiënt op het niveau van 5%; ** = significante coëfficiënt op het niveau van 1%. De indicator LogL komt overeen met de waarde van het logaritme van de waarschijnlijkheidsfunctie, gelet op de geschatte waarde van de parameters.

Tabel A-7: Geschatte coëfficiënten van de vergelijking betreffende de kans op het invoeren van diensten

alle variabelen worden uitgedrukt in logaritme, met uitzondering van de binaire variabelen;
z-waarden tussen haakjes

Afhankelijke variabele: kans dat een onderneming i tijdens periode t diensten invoert uit land j (Prob(IMP _{ij,t} = 1))									
Schattingsperiode: 2002-2004									
	Bouwdiensten en openbare werken	Informatica	Informatiewerkende diensten	Onderzoek en ontwikkeling	Juridische diensten, boekhouding, enz.	Architectuur, engineering en overige technische diensten	Reclamediensten en marktstudies	Andere diensten i.v.m. cultuur en vrijetijdsbesteding	Verhuur-exploitatie
Variabelen die de kosten in verband met het zoeken naar een leverancier in land j bepalen									
Verschillen in de regelgeving	-0,1945 (9,19)**	0,0704 (3,49)**	0,0320 (-0,87)	0,0120 (-0,43)	-0,0084 (-0,42)	-0,0465 (-1,86)	-0,025 (-1,09)	0,0148 (-0,37)	-0,0804 (-1,84)
Afstand tot België	-0,5943 (27,06)**	-0,6310 (27,92)**	-0,5964 (13,56)**	-0,4506 (14,97)**	-0,5081 (24,26)**	-0,5595 (20,74)**	-0,4915 (20,84)**	-0,3604 (8,52)**	-0,556 (12,56)**
BBP in land j	0,2628 (23,55)**	0,2437 (21,35)**	0,3047 (12,04)**	0,2913 (16,26)**	0,2355 (21,15)**	0,2651 (18,48)**	0,2710 (20,34)**	0,2161 (8,70)**	0,2034 (9,27)**
Andere factoren	0,3317 (2,05)*	1,3374 (7,53)**	0,3869 (-1,21)	0,0226 (-0,09)	0,5099 (2,98)**	0,6190 (2,94)**	0,1278 (-0,68)	-0,6800 (-1,76)	0,6046 (-1,72)
Kenmerken van onderneming i in t-1									
Werkgelegenheid	-0,0344 (-0,50)	0,0444 (-0,66)	-0,0504 (-0,38)	-0,0338 (-0,33)	0,1213 (-1,77)	0,4758 (5,37)**	-0,0346 (-0,44)	-0,3392 (2,33)*	-0,2534 (-1,78)
Arbeidsproductiviteit	0,0265 (-0,47)	0,0353 (-0,79)	-0,2340 (3,19)**	-0,0871 (-1,3)	0,0870 (-1,75)	0,1048 (-1,69)	0,0422 (-0,76)	-0,1465 (-1,26)	-0,1406 (-1,39)
Loonkosten	-0,0538 (-0,52)	0,0612 (-0,63)	-0,2778 (-1,77)	-0,2119 (-1,49)	-0,0324 (-0,34)	0,0446 (-0,35)	0,0111 (-0,1)	-0,3234 (-1,87)	-0,6097 (3,84)**
Buitenlandse aandeelhouders	0,0692 (-1,78)	0,2067 (6,26)**	0,0039 (-0,06)	-0,0618 (-1,33)	0,0355 (-1,07)	0,0367 (-0,86)	0,1371 (3,65)**	0,1278 (-1,60)	0,0122 (-0,17)
Actief in dezelfde bedrijfstak als de leverancier	0,8142 (23,21)**	1,1710 (25,86)**	1,8862 (3,86)**	1,6743 (14,19)**	1,2946 (27,38)**	1,3085 (20,70)**	1,6658 (27,15)**	1,4156 (10,14)**	1,7293 (13,05)**
Verandering van de wisselkoersen van de euro ten opzichte van de valuta van land j in periode t									
	1,5119 (2,86)**	0,8437 (-1,80)	0,377 (-0,42)	0,5237 (-0,78)	0,4213 (-0,90)	-0,5884 (-1,01)	0,0564 (-0,11)	1,2709 (-1,22)	1,1635 (-1,09)
Jaar-op-jaareffecten									
Jaar 2003	-0,1226 (4,76)**	0,0087 (-0,32)	0,1667 (3,23)**	0,0735 (-1,86)	0,0400 (-1,46)	-0,1568 (4,74)**	-0,0603 (1,99)*	0,0169 (-0,28)	-0,0478 (-0,87)
Jaar 2004	-0,1776 (6,75)**	-0,0462 (-1,71)	0,0936 (-1,80)	0,0052 (-0,13)	-0,0091 (-0,33)	-0,1351 (4,16)**	-0,1081 (3,55)**	0,0072 (-0,12)	-0,0804 (-1,44)
Correctie van Wooldridge voor de initiële voorwaarden									
Importeur van diensten in 2001 (IMP _{ij,0} = 1)	2,4275 (18,19)**	1,9783 (18,10)**	3,2260 (11,76)**	2,5839 (14,42)**	2,1397 (18,45)**	2,7425 (17,25)**	2,6824 (20,49)**	2,4724 (6,17)**	3,3100 (10,50)**
Gemiddelde werkgelegenheid	0,3657 (5,22)**	0,2717 (4,02)**	0,3484 (2,61)**	0,3787 (3,68)**	0,1979 (2,87)**	-0,1336 (-1,53)	0,3589 (4,57)**	0,5351 (3,61)**	0,5652 (3,89)**
Gemiddelde arbeidsproductiviteit	0,0829 (-1,31)	-0,0151 (-0,29)	0,3294 (3,67)**	0,2407 (3,09)**	0,1018 (-1,83)	0,0183 (-0,27)	0,1529 (2,45)*	0,4124 (3,20)**	0,3995 (3,55)**
Gemiddelde loonkosten	0,6163 (5,31)**	1,0951 (10,04)**	1,424 (7,96)**	1,2857 (8,06)**	1,1097 (10,57)**	1,1048 (7,95)**	0,8374 (6,82)**	0,5034 (2,50)*	1,0971 (5,79)**
Constante	-2,3162 (12,38)**	-0,5896 (4,37)**	-0,9562 (3,64)**	-1,3192 (6,35)**	-0,4082 (3,14)**	-1,0411 (5,88)**	-1,3927 (8,58)**	-2,7828 (5,30)**	-2,8894 (7,21)**
LogL	-13.400,38	-12.305,648	-3.578,87	-5.992,21	-1.642,38	-9.282,14	-9.997,26	-2.365,53	-3.040,83
Variantie van de constante component van het residu	1,10	1,00	1,09	1,09	0,96	1,21	1,08	0,98	1,18
Totaal aantal waarnemingen	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436
Gemiddeld aantal ondernemingen per jaar	37.601	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946

Bron: NBB.

Opmerking: * = significante coëfficiënt op het niveau van 5%; ** = significante coëfficiënt op het niveau van 1%. De indicator LogL komt overeen met de waarde van het logaritme van de waarschijnlijkheidsfunctie, gelet op de geschatte waarde van de parameters. Enkel de ondernemingen die vijf of meer VTE tewerkstellen zijn in de regressies in aanmerking genomen.

Bijlage 4 - Constructie van de indicatoren betreffende de verschillen ten opzichte van de Belgische regelgeving

De indicator van de verschillen in regelgeving werd geconstrueerd door voor elke land van de EU de diverse aspecten vervat in de indicator van de transversale regelgeving te vergelijken met die in België.

In het geval van de index die wordt gebruikt voor de modellering van de beslissing om diensten uit te voeren, werden de waarden verkregen door het aantal aspecten van de regelgeving die in een bepaald land restrictiever zijn dan in België (bijvoorbeeld langere administratieve procedures) te relateren aan het totaal aantal aspecten die in de indicator in aanmerking worden genomen. Formeler wordt de variabele verkregen op basis van de formule:

$$H_j = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n h_{jk}$$

waarin n het aantal in aanmerking genomen aspecten van de regelgeving is en h_{jk} een binaire variabele waarvan de waarde gelijk is aan 1 indien het betreffende aspect k strikter is in land j dan in België. Uiteindelijk ligt de waarde van de variabele derhalve tussen 0, indien land j dezelfde of een soepeler regelgevingskader heeft dan België, en 1, indien land j voor alle aspecten een strikter regelgevingskader heeft.

Een soortgelijke indicator werd ook uitgewerkt om te worden opgenomen in de vergelijkingen betreffende de invoer van diensten. Anders dan bij de vergelijkingen betreffende de uitvoer is hij gelijk aan 0 voor een land dat gekenmerkt wordt door een soortgelijke of striktere regelgeving dan België, en dat voor alle in aanmerking genomen aspecten, en aan 1 in het tegenovergestelde geval.

De waarden van die indicatoren, welke voor de verschillende partners van de EU werden berekend door middel van de reguleringsgegevens van 2003 en 2008, zijn opgenomen in Tabel A-8, alsook de verwachte effecten van de Dienstenrichtlijn op de indicatoren van het jaar 2008.

Wat betreft de index gehanteerd voor de vergelijking betreffende de invoer van diensten (de enige die in de regressies werd gebruikt), duiden de maatstaven erop dat België, uit louter regelgevend standpunt, een markt is die naar verhouding toegankelijker is voor ondernemingen afkomstig uit de buurlanden en uit sommige verder afgelegen staten, zoals Spanje, Polen, Hongarije en Tsjechië, die worden gekenmerkt door restrictievere regelgevingen. De waarden van die indices zijn hoger voor landen die, zoals Denemarken en het Verenigd Koninkrijk, worden gekenmerkt door minder restrictief regelgevingskader dan in België. In theorie zijn het dus vooral die landen die zouden moeten profiteren van een vermindering van de handelsbelemmeringen en van de harmonisering van de regelgeving waartoe de Dienstenrichtlijn zou moeten leiden. Voorts wordt opgemerkt dat de waarde van die indices tussen 2003 en 2008 voor sommige landen enigszins is toegenomen, aangezien er meer maatregelen tot administratieve vereenvoudiging zijn getroffen dan in België.

Tabel A-8: Indicatoren van de verschillen in regelgeving ten opzichte van België
 indicatoren geconstrueerd op basis van gegevens van de transversale regelgeving

	Scores voor 2003	Scores voor 2008	Scores voor 2008, met simulatie van de effecten van de Dienstenrichtlijn
Voor de vergelijking betreffende de exportbeslissing gehanteerde indices			
Polen	0,41	0,44	0,26
Oostenrijk	0,33	0,22	0,15
Tsjechië	0,33	0,26	0,11
Hongarije	0,33	0,30	0,26
Spanje	0,30	0,22	0,19
Luxemburg	0,26	0,26	0,22
Portugal	0,26	0,15	0,11
Frankrijk	0,19	0,07	0,04
Nederland	0,19	0,04	0,04
Duitsland	0,15	0,11	0,04
Italië	0,15	0,15	0,07
Denemarken	0,11	0,07	0,04
Verenigd Koninkrijk	0,11	0,11	0,00
Zweden	0,07	0,11	0,07
Finland	0,04	0,15	0,15
Voor de vergelijking betreffende de importbeslissing gehanteerde indices			
Verenigd Koninkrijk	0,26	0,19	0,11
Denemarken	0,22	0,19	0,19
Zweden	0,15	0,15	0,11
Oostenrijk	0,11	0,11	0,07
Portugal	0,11	0,15	0,07
Tsjechië	0,07	0,04	0,04
Finland	0,07	0,07	0,07
Frankrijk	0,07	0,11	0,11
Hongarije	0,07	0,11	0,04
Italië	0,07	0,15	0,07
Nederland	0,07	0,15	0,07
Duitsland	0,04	0,11	0,11
Luxemburg	0,04	0,07	0,04
Polen	0,04	0,07	0,04
Spanje	0,04	0,15	0,11

Bronnen: OESO, NBB