

Jaarboek 2015



ISBN 978-90-70024-91-8
NUR 781

Het Jaarboek 2015 van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde wordt uitgegeven door Joh. Enschede Amsterdam.

Secretariaat van De Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde,
p/a De Nederlandsche Bank n.v.
Antwoordnummer 2670
1000 AP Amsterdam
www.kvsweb.nl

Dit boek is een bundeling van eerder verschenen artikelen. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever van het medium waarin de hierin gepubliceerde artikelen eerder zijn verschenen.

Voorzover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 h Auteurswet, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet) dient men zich te wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro). Voor het overnemen van een gedeelte van deze uitgave ten behoeve van commerciële doeleinden dient men zich te wenden tot de uitgever.

Jaarboek 2015

Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde

Redactieleden:

Dr. Michiel Bijlsma (voorzitter), prof. dr. Arnoud Boot,
prof. dr. Elmer Sterken, prof. dr. Pieter Gautier,
prof. dr. Hans Schenk.

Redactie-secretariaat:

Jeannette Verbruggen



Inhoud

Voorwoord <i>Michiel Bijlsma</i>	9
Thema 1: De rol van de overheid bij innovatie	11
Kiezen voor kansen <i>Maarten Camps</i>	13
Sociale innovatie en de concurrentiekracht van sectoren <i>André van Hoorn</i>	24
Startende ondernemer niet vanzelf innovatief <i>Wilfred Dolfsma en Gerben van de Velde</i>	33
Innovatiekracht niet evident bij externe samenwerking <i>Dries Faems</i>	36
Een erfenis van Schumpeter: waarom arbeidsmarktrigiditeiten nuttig kunnen zijn voor innovatie <i>Alfred Kleinknecht</i>	45
Regionale innovatie door spin-offs <i>Frank van Oort, Wojtek Eijsink en Paul Bijleveld</i>	67
Zonder financiële instellingen geen optimale innovatie <i>Patricia van Hemert, Enno Masurel en Peter Nijkamp</i>	79
Een digitale tweedeling <i>Gelijn Werner</i>	85

Thema 2: Financiering van het mkb **89**

Beperkte aansluiting maatregelen op mkb-problematiek 91

Koen Harmsen en Wilfred Nagel

Afgenomen kredietverlening en de groei van het Nederlandse mkb 101

Nancy van Beers, Remco Mocking en Sander van Veldhuizen

Kredietaanvragen geconcentreerd bij financieel zwakke mkb-bedrijven 111

Jasper de Winter

Bedrijfsinvesteringen en bancair krediet in de eurozone 118

Jorien Freriks en Niels Gilbert

Krediet stroomt langs nieuwe kanalen 125

Sandra Philippen

Financiering voor het MKB: opties in kaart 128

Leontine Treur

6

Thema 3: De dynamiek op de Nederlandse arbeidsmarkt **145**

Nederlandse arbeidsmarkt in Europees perspectief
– jongeren mobiel, ouderen honkvast 147

Anja Deelen, Rob Euwals en Ruud Muffels

Kan arbeidsmarktbeleid de positie van ouderen veranderen? 153

Hugo Erken, Leendert Klokkenberg en Siemen van der Werff

Jeugdwerkloosheid als optelsom van twee groepen 176

Harry Bierings en Robert de Vries

Waar het flexwerk is ontstaan in de crisis 181

Peter Smulders en Jos Sanders

De toename van zzp'ers in Europees perspectief 188

Lian Kösters en Martijn Souren

Oudere werknemers stoppen niet alleen vanwege financiële prikkels
vervroegd met werken 195

Frank van Erp, Niels Vermeer en Daniel van Vuuren

Thema 4: Seculiere stagnatie	215
Oorzaken van en remedies voor seculaire stagnatie <i>Coen Teulings en Richard Baldwin</i>	217
ECB komt met verkeerde antwoord, want stelt verkeerde diagnose <i>Piet Keizer</i>	227
Laat geldschepping in private handen <i>Teunis Brosens</i>	231
Europa moet zijn hoop niet op ECB als verlosser vestigen <i>Sylvester Eijffinger en Dick van Wensveens</i>	236
Devaluatie als concurrentiewapen is kortzichtig <i>Ruth van de Belt</i>	240
Deflatie is dichtbij, nauwelijks te bestrijden en omgeven met grote risico's <i>Harald Benink en Wim Boonstra</i>	245
Eindeloze stagnatie <i>Me Judice Economenpanel</i>	252
Aan schuld geen tekort <i>Diederik Dicou en Jasper de Jong</i>	254
Onder nul <i>Bas Jacobs</i>	268



Voorwoord

Voor u ligt het Jaarboek 2015, gevuld met artikelen over diverse onderwerpen en als altijd geïnspireerd door actuele ontwikkelingen in economie en maatschappij. De Nederlandse economie beweegt langzaam richting herstel. Er lijkt na acht jaar licht aan het eind van de tunnel te zijn. Daarbij passen ook nieuwe onderwerpen. Innovatie speelt een centrale rol bij economische groei. De arbeidsmarkt is in flux. Als de economie gaat groeien, dan heeft het mkb financiering nodig. En krijgen we dan misschien alsnog te maken met seculiere stagnatie?

Thema 1 betreft de rol van de overheid bij innovatie. Innovatie vormt een belangrijke bron van economische groei. Tegelijkertijd is niet altijd duidelijk wat nu effectief en wenselijk beleid is van de overheid om innovatie te stimuleren. Hierover wordt door economen uiteenlopend gedacht.

Thema 2 richt zich op dynamiek op de Nederlandse arbeidsmarkt. De arbeidsmarkt flexibiliseert. Het aantal zzp'ers neemt toe en jongeren vinden niet snel meer een vaste baan. Wat betekent dit voor de instituties op de arbeidsmarkt?

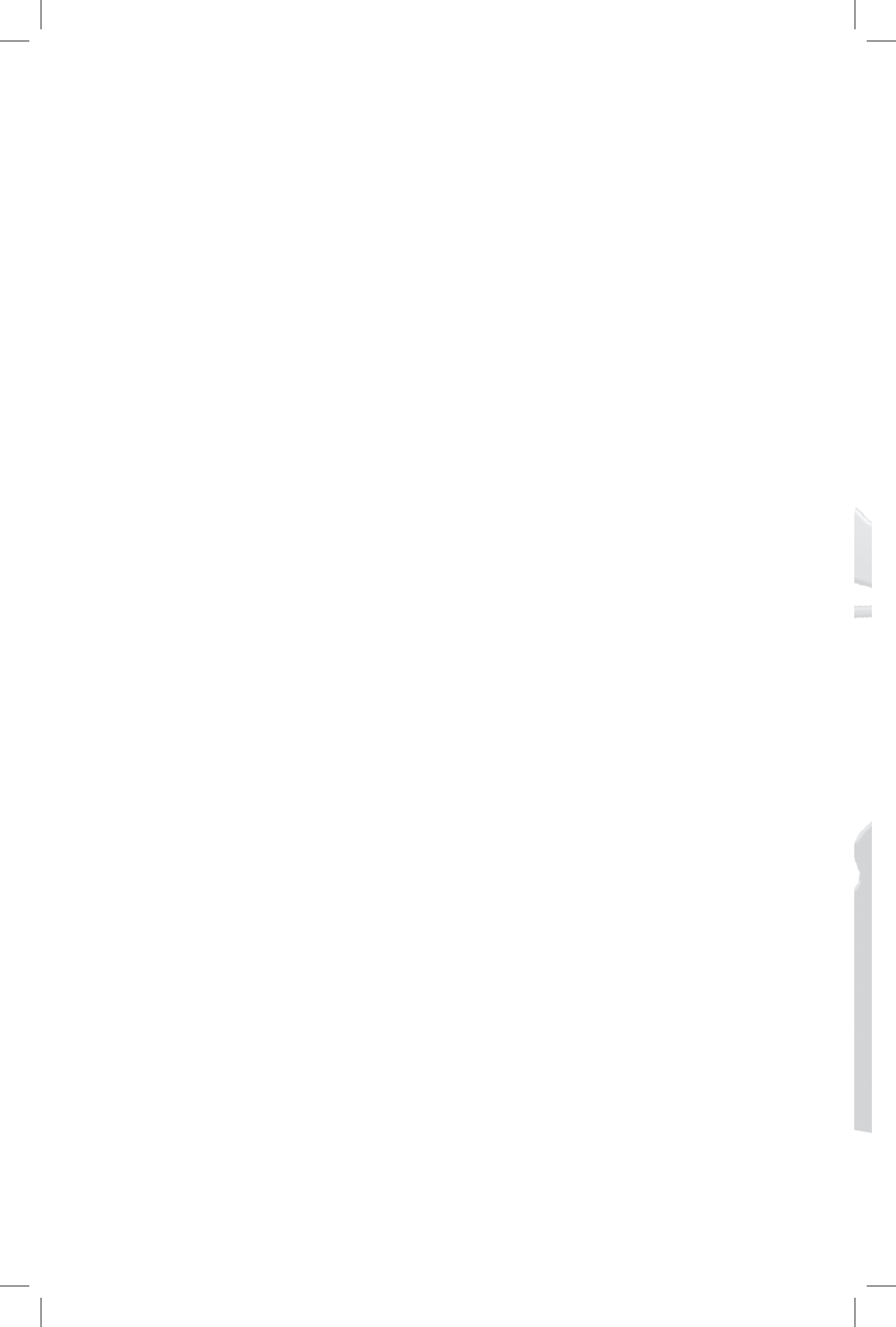
Thema 3 behandelt de financiering van het mkb. Heeft het mkb moeite om aan financiering te komen? En waarom wel of niet? Het debat hierover dat tijdens de financiële crisis begon, is nog niet voorbij. Ook in betere tijden is de vraag welke factoren financiering van mkb-bedrijven bemoeilijken en wat de overheid hieraan kan doen.

Thema 4 bespreekt seculiere stagnatie. Economisch herstel lijkt ophanden. Maar gaat het wel snel genoeg? En zijn er inherente factoren die het herstel belemmeren, waardoor het toekomstige groeiniveau dat we mogen verwachten, lager ligt dan in het verleden?

Dit jaarboek is tot stand gekomen door de inzet van Jeannette Verbruggen, die de coördinatie, administratie en opmaak verzorgde.

Namens de redactie,

Michiel Bijlsma



Thema 1:

De rol van de overheid bij innovatie

Camps stelt dat het huidige regelgevende kader de toepassing van vernieuwende initiatieven remt. Van Hoorn onderzoekt met behulp van cross-sectionele analyse van landen en sectoren of er een verband bestaat tussen sociale innovatie en de macro-economische prestaties van een land. Dolfsma en Van de Velde claimen dat sectoren met veel starters minder innovatief zijn. Faems bespreekt hoe samenwerking innovatiekracht kan versterken, maar dat er vooral voor kleine bedrijven ook risico's verbonden zijn aan samenwerking. Kleinknecht stelt dat een versoepeling van het ontslagrecht en meer frequente baanwisselingen contraproductief kunnen uitpakken voor innovatie en adoptie van nieuwe technologie. Van Oort, Eijsink en Bijleveld bespreken dat een padafhankelijk netwerk met geschreven en ongeschreven regels een belangrijke rol speelt bij het spin-off beleid van kennisinstellingen. Van Hemert, Masurel, en Nijkamp schrijven dat de overheid de rol voor banken en andere financiële instellingen expliciet moet meenemen in het innovatiebeleid. Werner vraagt wetenschap en samenleving om beter te bedenken hoe laagopgeleiden meekunnen in de digitale vaart der volkeren.



Kiezen voor kansen

Het huidige regelgevende kader kan de toepassing van vernieuwende initiatieven remmen, aangezien het veelal de bestaande orde als referentiekader heeft. Aanpassingen van deze instituties komen bovendien slechts langzaam tot stand. Werkelijk ruimte bieden aan vernieuwing en aan de welvaarts­groei die dit kan brengen vergt de durf om los te laten. Hiertoe dienen bij de inrichting van instituties de publieke belangen centraal te staan – en niet de manier waarop die belangen worden geborgd.

Maarten Camps

Maarten Camps is Secretaris-generaal bij het ministerie van Economische Zaken.

In het economisch beleid is er de afgelopen decennia veel aandacht uitgegaan naar het verhogen van de arbeidsinzet. En met veel succes: de arbeidsparticipatie van vrouwen steeg spectaculair. Recent zien we eenzelfde positieve trend bij ouderen. Er is nog ruimte om het aantal gewerkte uren per werkende te verhogen.

Echter, verhoging van de arbeidsinzet alleen is niet genoeg. Figuur 1 illustreert de doorslaggevende bijdrage die de arbeidsproductiviteit historisch heeft geleverd aan onze welvaarts­groei. Het reële bbp per inwoner ligt nu vier keer zo hoog als in 1950, ondanks het dalende aantal gewerkte uren per inwoner (en per werkende). Rond de jaren negentig van de vorige eeuw leverde het aantal gewerkte uren door de fors gestegen participatie wel een positieve bijdrage aan het bbp per inwoner. Demografische ontwikkelingen zorgen nu echter voor een afnemend potentieel van de arbeidsinzet. Arbeidsproductiviteit zal daarom net als in het verleden de belangrijkste drijver zijn van welvaarts­groei. Welvaarts­groei die hard nodig is om ambities op het gebied van bijvoorbeeld welzijn, zorg en werkgelegenheid waar te maken.

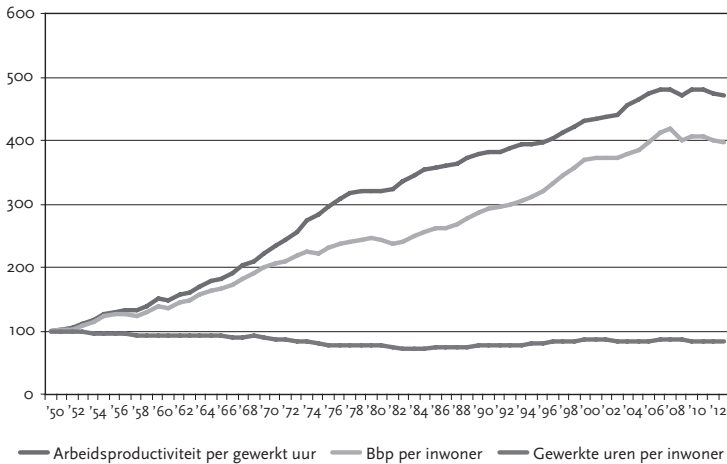
De stijging van de arbeidsproductiviteit wordt vooral gedreven door vernieuwing: oude technologieën, kennis, concepten en verdienmodellen maken plaats voor productievriendelijke, nieuwe vondsten (Stiglitz en Greenwald, 2014). Deze creatieve destructie vormt een normaal en essentieel onderdeel van het economisch proces. Nieuw is evenwel het tempo van vernieuwing. Dit tempo komt steeds hoger te liggen. Het aantal wereldwijde octrooien neemt versneld toe: in 2010 was er sprake van een verdubbeling ten opzichte van

1995. Voorts versnelt de toepassing van nieuwe technieken. Het eerste stoomschip werd in 1783 in Frankrijk gedemonstreerd, maar het zou nog zo'n vijftig jaar duren voordat de stoomtechniek algemeen werd toegepast. De auto, uit 1885, deed er zo'n twintig jaar over om voor de huishoudens bereikbaar te worden, namelijk vanaf 1908, met de introductie van de T-Ford. Het internet was na acht jaar al ingeburgerd (Comin en Hobijn, 2010). De toenemende dynamiek vraagt vanzelfsprekend een groter aanpassingsvermogen van bedrijven. Ingezette innovatieprojecten dienen sneller tot resultaat te leiden. Laat een product te lang op zich wachten, dan loopt men alweer achter de feiten aan, ingehaald door de nieuwste technologische ontwikkelingen.

De economie als geheel kan sterk profiteren van snelle toepassing van nieuwe technieken, vanwege het first-mover advantage. Bedrijven die als eerste een markt betreden, weten het meest te profiteren van vernieuwende concepten en technologieën. Rondom dergelijke succesvolle bedrijven ontstaan nieuwe netwerken van toeleveranciers waarbinnen ondernemerschap bloeit. Nadat Europese partijen de GSM-standaard overeenkwamen, wisten Europese fabrikanten als Nokia en Ericsson in korte tijd de markt te domineren. Hun positie leek onaantastbaar – tot de komst van de smartphone. Apple en niet lang daarna Samsung slaagden erin de markt te veroveren door sneller dan de bestaande producenten met een innovatief product te komen. Maar ook voor deze spelers zijn er geen zekerheden. Nieuwe uitdagers kunnen ieder moment aan het firmament verschijnen.

De vraag die beleidsmakers moeten stellen, is wat het hogere tempo van vernieuwing betekent voor de overheid. Wat moet de overheid doen voor zowel bedrijven als consumenten om Nederland optimaal te laten profiteren van vernieuwing, en de arbeidsproductiviteitsgroei die deze brengt? Nederland heeft bij uitstek de kwaliteiten om kansen van vernieuwing te benutten. Nederlanders lopen voorop in de adoptie van nieuwe technologieën, zijn hoogopgeleid, creatief en pragmatisch. Daarnaast bieden de schaal en bevolkingsdichtheid van Nederland veel mogelijkheden om nieuwe initiatieven tegen relatief lage kosten breed in de markt te zetten. Ook de overheid voert actief beleid om innovatie te stimuleren. Op institutioneel vlak is echter sprake van belemmeringen. Innovatieve ideeën en concepten komen veelal bottom-up tot stand, in de vorm van nieuwe, kleine start-ups die de bestaande orde uitdagen. Deze ambitieuze ondernemers hebben ruimte nodig om nieuwe technologieën of verdienmodellen snel toe te passen. Die ruimte krijgen ze echter vaak onvoldoende, omdat beleidsmakers en politici de nieuwe ontwikkelingen tegemoet treden met de bestaande instituties als referentiekader en de gegeven marktordening als norm.

Figuur 1. Langetermijntwikkeling van de welvaart



Instituties als rem op vernieuwing

De overheid beoogt met instituties – zoals wet- en regelgeving, procedures en besluitvormingsprocessen, maar ook het krachtenveld van gevestigde partijen en organisaties – bepaalde publieke belangen te borgen. Denk aan veiligheid, kwaliteit en toegankelijkheid. De precieze inrichting van instituties is context- en tijdsafhankelijk. In 1865 werd in het Verenigd Koninkrijk de Red Flag Act ingevoerd, die voorschreef dat voor iedere auto een persoon uit moest gaan, gewapend met een rode vlag om mensen te waarschuwen voor het naderend gevaar. Het is tegenwoordig nauwelijks nog voor te stellen. Overheden hebben inmiddels andere manieren gevonden om de veiligheid van weggebruikers te borgen, zoals het rijbewijs en de rijtijdenwet voor vrachtwagenchauffeurs. Kijken wij hierop in de toekomst met evenveel verbazing terug als op die Britse rode vlag? Het is niet ondenkbaar. In de toekomst zou de introductie van de zelfrijdende auto de nu zo vanzelfsprekende regulering overbodig kunnen maken, en weer nieuwe reguleringvragen kunnen oproepen. Hoe regelen we dat auto's niet gehackt kunnen worden en wie is er eigenlijk aansprakelijk als er geen bestuurder is?

Nieuwe technologieën, kennis en verdienmodellen stellen bestaande publieke belangen als zodanig niet ter discussie, maar wel de wijze waarop zij worden geborgd. Bestaande regulering kan overbodig worden of aan effectiviteit inboeten. Indien instituties niet meeveranderen, kunnen zij een belemmering voor vernieuwing gaan vormen. Ik zie vier redenen waarom hiervan vaak sprake is.

Regelgevend kader teveel gericht op bestaande orde

Veel instituties zijn ingericht op de processen en structuren van de bestaande orde. Vernieuwing past niet altijd binnen die kaders. Innovatieve producten en diensten worden juist gekenmerkt door het feit dat ze afwijken van de gebruikelijke manier van werken en doen. Dit vraagt in sommige gevallen om andere vormen van regulering om zo te voorkomen dat de vernieuwing wordt geremd of zelfs in de kiem wordt gesmoord. Zo zien we dat de grote groei van het aantal zzp'ers een publieke discussie heeft geëntameerd over de vraag of zij onder de bestaande arbeidsmarktinstuties voor werknemers zouden moeten vallen, zoals bijvoorbeeld de verplichte verzekeringen tegen arbeidsongeschiktheid. Ik heb vorig jaar al betoogd niet met die oude bril naar zzp'ers te kijken, maar om deze instituties voor zowel werknemers als zzp'ers aan te passen (Camps, 2014). Ook zijn regelgeving en experimenteer-ruimte in het onderwijs nu nog gericht op bestaande, klassieke scholen, waardoor vernieuwende concepten buiten de financiering blijven.

Een onevenwichtige afweging van belangen

Soms moeten verschillende publieke belangen tegen elkaar afgewogen worden. Daarbij zien we dat belangen op verschillende wijze zijn vastgelegd. Belangen zoals veiligheid, gezondheid, natuur en milieu zijn veelal juridisch verankerd. Daarbij is vaak ook de wijze voorgeschreven waarop die belangen moeten worden geborgd. Economische belangen zijn veelal niet juridisch vastgelegd. De budgettaire grenzen in het Stabiliteits- en Groeipact vormen meer een politieke dan een juridische afspraak, terwijl een juridische norm voor een Europees maximaal werkloosheidspercentage (terecht) breed is afge-
wezen. Deze verschillende wijzen van verankering kunnen zorgen voor een onevenwichtige afweging tussen deze belangen. Een beroep bij de rechter op de bestaande juridische kaders zal in de meeste gevallen succesvol zijn, voor zover die kaders geen ruimte bieden aan de wijze waarop die belangen moeten worden gerealiseerd. Het economische belang staat dan op achter-stand, terwijl er vaak ruimte bestaat voor win-win-situaties. De juridisering van bijvoorbeeld natuurbescherming zorgt er in veel gevallen voor dat er geen flexibiliteit is in de manier waarop invulling wordt gegeven aan dat belang. De Nederlandse inzet voor de evaluatie van de Europese natuurregel-geving is erop gericht om meer ruimte te bieden in de uitvoering, zodat een betere afweging tussen bijvoorbeeld natuurbescherming en economische groei mogelijk wordt. Dit kan voor zowel natuur als economie tot een beter resultaat leiden.

Een focus op risicominimalisatie

Vernieuwing wordt eerder met wantrouwen bejegend dan aangemoedigd. Vanwege de risicoaversie ontstaat er een eenzijdige focus op risico's in plaats

van op kansen. Er is ook vaak sprake van de zogenaamde status-quo bias: mensen houden situaties liever zoals ze altijd lijken te zijn geweest. Dit wordt nog eens versterkt doordat vernieuwende innovaties en concepten met veel onzekerheid omgeven kunnen zijn. Deze factoren kunnen de benodigde aanpassing van instituties vertragen of geheel belemmeren. Dit zien we bijvoorbeeld in de ontwikkelingen rondom genetisch gemodificeerd voedsel. Dit biedt kansen om voedselschaarste op te lossen, maar het publieke debat gaat vooral over de mogelijke risico's. Ook bij het debat over robotisering zien we dit soms terug. Een ander voorbeeld is dat rondom de introductie van de ov-chipkaart vooral veel is gesproken over de dreiging dat het systeem kan worden gehackt en veel minder over de kansen. De introductie heeft in de praktijk gezorgd voor een scherpe daling van het aantal zwartrijders. De trammaatschappij RET berichtte eind 2013 een daling van het percentage zwartrijders van 10 naar 1,5 procent.

Een te langzaam besluitvormingsproces

Instituties kunnen de maatschappelijke en technologische ontwikkelingen niet bijhouden. Vanwege de zorgvuldigheid kost het tijd om wet- en regelgeving aan te passen. Dit leidt er ten eerste toe dat aanpassingen zo lang kunnen duren dat deze soms alweer overbodig zijn geworden door technologische ontwikkelingen. Zo werd er gewerkt aan een wet die telecomproviders verplicht om voor gestolen mobiele telefoons de toegang tot het netwerk te blokkeren. Nog voordat deze wetgeving het parlementaire proces kon doorlopen kwam de zogenaamde 'kill-switch op afstand' beschikbaar op verreweg de meeste telefoons. Ten tweede kunnen zelfs evidente verbeteringen jaren in beslag nemen. Zo werden in het verleden minimumeisen gesteld aan straatverlichting, die in de weg stonden van het gebruik van led-straatverlichting. Het heeft twee jaar geduurd voordat de regels konden worden aangepast.

De trage doorlooptijd speelt op nationaal niveau, maar zeker ook op Europees niveau. De Europese Unie is een van de belangrijkste afzetmarkten voor innovatieve ondernemers. De interne markt is echter nog niet voltooid en op veel punten ontbreekt er een uniform regelgevend kader. Vernieuwende ondernemers hebben hierdoor nog te vaak te maken met 28 verschillende regelgevende kaders waaraan hun innovaties moeten voldoen. Besluitvorming op Europees niveau is complex en tijdrovend. Europese regelgeving op het gebied van auteursrecht en octrooien is hier een typisch voorbeeld van. Dit in tegenstelling tot de VS waar vaak wel sprake is van één regelgevend kader. Dit draagt eraan bij dat veel disruptieve innovaties op dit moment in de VS plaatsvinden.

Dynamische efficiëntie nodig

De vier hiervoor genoemde oorzaken kunnen ervoor zorgen dat vernieuwing binnen bestaande instituties niet of te laat tot stand komt. Er wordt door een oude bril naar nieuwe initiatieven gekeken en regelgeving wordt hoogstens te laat, op reactieve wijze aangepast. Hierdoor krijgen de belangen van zittende partijen en verworven rechten een zwaarder gewicht dan het belang van de nieuwkomer.

Instituties dienen te worden ingericht op vernieuwing en daarmee op welvaartsgroei. Dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Het vergt een omslag in het denken. Het uitgangspunt bij de (her)inrichting van instituties zouden de publieke belangen moeten zijn, en niet de manier waarop in het verleden invulling is gegeven aan de borging van die belangen. Anders gesteld, instituties zouden zich minder moeten richten op statische efficiëntie: het optimaal gebruik van bestaande productiemogelijkheden. Zij moeten in plaats daarvan ruimte bieden aan dynamische efficiëntie: aan het vergroten van de toekomstige productiemogelijkheden door vernieuwing en innovatie (Baumol, 2010).

De opkomst van nieuwe, digitale platforms en de ontwikkeling van alternatieve financieringsvormen verduidelijken de noodzaak tot meer dynamische efficiëntie.

Digitale platforms

Succesvolle bedrijven in de digitale economie vervullen vaak een platformfunctie. Ze verzorgen de infrastructuur die transacties tussen kopers en verkopers faciliteert (Kreijveld, 2014). Denk aan Booking.com, dat als tussenpersoon optreedt voor hotels, aan Marktplaats waar particulieren tweedehandsspullen kunnen aanbieden, of aan de appstores van Apple en Google die het contact verzorgen tussen de appmakers en klanten. Via Uber verkopen taxi's hun diensten, terwijl UberPOP particulieren in de gelegenheid stelt taxiriten aan te bieden. De functie van tussenpersoon en bemiddelaar is al eeuwenoud. Platforms creëren vertrouwen tussen vragers en aanbieders door middel van bijvoorbeeld (onderlinge) reviewsystemen, verzekeringen en garantstellingen voor betalingen. De mogelijkheden die het internet biedt, geven aan de functie van tussenpersoon en bemiddelaar niet alleen een nieuwe dimensie, maar voorzien deze ook van een nieuwe impuls.

De consument profiteert hiervan. Ten eerste versterken platforms de effectiviteit van het reputatiemechanisme. Dit bevordert transparantie van markten en verlaagt transactiekosten. Consumenten krijgen een hogere kwaliteit

voor een lagere prijs. Ten tweede dragen platforms bij aan een efficiëntere benutting van schaarse middelen. Het delen van bezittingen wordt opeens economisch aantrekkelijk. Via Air-bnb is het mogelijk om te overnachten in andermans huis, via Snappcar huur je de auto van de buurman en via Peerby ook zijn boormachine. In de zogenoemde 'deeleconomie' liggen prijzen veelal aanmerkelijk lager dan die van de vergelijkbare producten en diensten aangeboden door traditionele bedrijven. Ten slotte biedt de deeleconomie ook een laagdrempelige toegang tot het ondernemerschap, omdat het platform helpt een klantenkring op te bouwen.

Vanwege deze economische voordelen is het van groot belang dat de overheid nieuwe platforms de ruimte biedt. Ze stellen de overheid echter ook voor nieuwe uitdagingen. Platforms passen vaak niet binnen de huidige reguleringskaders. Vanwege de lage toetredingsdrempels is het aantal aanbieders van diensten en producten niet alleen zeer groot, maar ook zeer dynamisch. De huidige regelgeving en het toezicht zijn hierop niet ingericht. Vaste toezichtrelaties en handhavingsmechanismen komen onder druk te staan. Aanbieders kunnen zich gemakkelijk bewust of onbewust onttrekken aan toezicht op kwaliteit, veiligheid en arbeidsomstandigheden, en ook aan de heffing van belasting.

De overheid zou meer oog moeten hebben voor de nuttige rol die de platforms kunnen vervullen in de borging van publieke belangen. Platforms hebben namelijk een scherpe prikkel om toe te zien op kwaliteit. Zij hebben immers zelf een belang bij een goede ervaring van hun gebruikers. Platforms zien daarom vaak actief toe op de kwaliteit die de aanbieders op hun platform leveren. Uber stelt bijvoorbeeld eisen aan de chauffeurs en de auto's waarmee mag worden gereden, en Airbnb biedt gratis een professionele fotograaf aan om foto's te maken van het huis. Het ligt daarom in de rede om na te denken over de rol die platforms kunnen spelen bij toezicht en handhaving van publieke belangen. Platforms kunnen bijvoorbeeld door hun directe betrokkenheid bij transacties efficiënt zorgdragen voor de afdracht van btw en toeristenbelasting, of voor het naleven van de regels aangaande rij- en rusttijden. De gemeente Amsterdam en Airbnb gaven recent al het goede voorbeeld: Airbnb gaat namens de verhuurders toeristenbelasting innen en afdragen aan de gemeente Amsterdam, en daarnaast de gemeente actief bijstaan in het tegengaan van illegale verhuur.

Het ontbreken van instituties die aansluiten bij de opkomst van platforms leidt tot spanningen. De bestaande spelers, waarop instituties zijn ingericht, komen in het geweer. Zo klagen de hotel- en taxisector dat de nieuwe platforms op oneerlijke wijze concurreren. De Inspectie Leefomgeving en

Transport en de rechter hebben zowel UberPOP als de UberPOP-chauffeurs beboet, omdat ze niet aan de huidige regelgeving voldoen. Dit ligt juridisch in de rede: de rechter toetst immers aan de voorschriften van de Wet personenvervoer 2000. De cruciale vraag blijft echter onbeantwoord: biedt UberPOP niet ook manieren om bepaalde publieke belangen op alternatieve wijze te borgen? De regulering op de taximarkt is voor een belangrijk deel ingegeven door een gebrekkig reputatiemechanisme. Omdat consumenten taxi's onvoldoende kunnen beoordelen, worden er eisen gesteld om de consument te beschermen. De technologie en het reviewsysteem van Uber verhogen de transparantie en laten het reputatiemechanisme beter werken. Dit geeft een prikkel om kwaliteit te bieden die verder gaat dan de minimumeisen van de huidige regelgeving. Hiermee kan de techniek van platforms zoals Uber en Airbnb mogelijk een volwaardig alternatief voor bestaande regulering bieden.

Het is echter zeker niet evident dat UberPOP in zijn huidige vorm simpelweg toegestaan zou moeten worden. Arbeidsomstandigheden, veiligheid en privacy zijn als publieke belangen niet plotseling overbodig geworden. Dit neemt niet weg dat de huidige belangenafweging in reactie op de opkomst van laagdrempelige, digitale platforms incompleet is, waardoor kansen onbenut blijven.

20

Alternatieve vormen van financiering

Financiering is een belangrijke randvoorwaarde voor vernieuwing. In Nederland zijn banken de grootste financier van zakelijk krediet; circa tachtig procent van het vreemd vermogen wordt gefinancierd door banken. Onze sterke afhankelijkheid van banken maakt de financiering van bedrijven kwetsbaar, zeker nu bankfinanciering sinds de crisis onder druk staat. Bancaire leningen zijn bovendien niet altijd de meest geschikte vorm van financiering. Zo zijn innovatieve ondernemers gebaat bij risicodragend vermogen. Aangescherpte regelgeving betekent echter dat banken terugkeren naar een traditioneler bedrijfsmodel met lagere risico's (DNB, 2014). Er is daarom behoefte aan alternatieven voor bankfinanciering.

Nieuwe initiatieven voor financiering, zoals kredietunies en crowdfunding, lopen echter aan tegen een aantal belemmeringen. Het regelgevend kader, zoals de Wet financieel toezicht (Wft), is toegespitst op de bestaande financiële instellingen. Ten eerste is de huidige regelgeving relatief complex voor nieuwe initiatieven. Crowdfundingplatforms geven bijvoorbeeld aan dat ze niet weten aan welke regelgeving zij gehouden zijn (Douw en Koren, 2013). Inmiddels heeft de AFM in samenwerking met DNB hier meer duidelijkheid over gegeven door middel van een interpretatie van de wetgeving met betrek-

king tot crowdfunding. Dit is een goede stap, maar illustreert tegelijkertijd de onduidelijkheid en onzekerheid over regelgeving waar de nieuwe initiatieven mee hebben te maken. Ten tweede is onze regelgeving gericht op de beheersing van risico's die zich voordoen bij bestaande financiële instellingen. Dat is niet verwonderlijk. We hebben tijdens de crisis gezien welke gevolgen het kan hebben als de financiële stabiliteit in gevaar komt. Echter, dergelijke regulering, zoals de verplichte risicomodellen en kapitaaleisen van Basel III, zijn niet vanzelfsprekend ook proportioneel voor alle kleine initiatieven zoals kredietunies. Ten derde wordt er weliswaar nagedacht over specifieke regelgeving voor kleine initiatieven, maar deze laat lang op zich wachten. Om toch in de financiële sector actief te mogen worden, moeten kredietunies wachten op die nieuwe wetgeving of zich schikken in wetgeving die niet op hen toegesneden is.

Toezichthouders ontplooiën momenteel wel initiatieven die zijn toe te juichen. Zo heeft de AFM een Innovation Room waar ondernemers innovatieve ideeën kunnen laten toetsen met als doel deze zo snel mogelijk op de markt te krijgen. Dit lost de onderliggende problemen echter niet op. Het is van belang te komen tot een regelgevend kader dat overzichtelijk is voor nieuwe initiatieven en in verhouding staat tot de risico's die dergelijke initiatieven vormen voor de financiële stabiliteit.

Conclusies en handelingsperspectief

Vernieuwing is cruciaal voor toekomstige welvaarts-groei. Bestaande instituties kunnen echter een belemmering zijn voor vernieuwing. Ze gaan uit van de bestaande partijen op de markt. In reactie op nieuwe ontwikkelingen vindt er veelal een incomplete belangenafweging plaats, omdat bepaalde publieke belangen wel en andere niet juridisch zijn vastgelegd. Ook bestaat er een te enge focus op risicobeheersing en komt de aanpassing van instituties traag tot stand vanwege lange besluitvormingsprocessen op zowel nationaal als Europees niveau.

Als de bestaande orde wordt opgeschud, ziet de overheid zich in de praktijk gesteld voor drie beleids-opties. Men kan ervoor kiezen instituties niet aan te passen, zoals vooralsnog de Wet personenvervoer 2000 niet is aangepast. Dit vanuit het idee dat bestaande regulering nog een functie heeft zolang de bestaande partijen nog actief zijn. Nieuwe technologieën en verdienmodellen worden dan in de bestaande instituties gedwongen, waardoor ze niet tot hun recht komen. Men kan er ook voor kiezen regelgeving reactief aan te passen aan de nieuwe situatie, zoals bij de straatverlichting is gebeurd. Dit incrementele proces neemt, gelet op het hoge tempo van vernieuwing,

veelal te veel tijd in beslag. Bovendien blijft er voortdurend sprake van wetgeving die knelt: vernieuwingen dienen zich immers steeds weer aan, waarop het kader alsmat opnieuw moet worden aangepast. Als laatste optie kan men ervoor kiezen duale regulering te introduceren, waarbij de bestaande partijen en de nieuwkomer op verschillende wijze worden gereguleerd. Dit erkent de mogelijkheid dat nieuwe partijen publieke belangen op andere, wellicht betere manieren kunnen borgen dan is vastgelegd in de bestaande regelgeving, en geeft daarmee ruimte aan vernieuwing. Maar ook hier geldt dat introduceren van nieuwe regulering tijd kost. Bovendien kan er sprake zijn van een ongelijk speelveld.

De drie beleidsopties vormen een trilemma. Elke optie kent voor- en nadelen die per casus dienen te worden gewogen. Hoe vinden we een uitweg uit dit trilemma? We moeten op zoek naar instituties die flexibel genoeg in te richten zijn om ruimte te geven aan vernieuwing. Hierbij kan worden gedacht aan doelregulering. Doelregulering legt de publieke belangen vast die geborgd dienen te worden, en partijen kunnen hier zelf invulling aan geven. In het klein gebeurt dit soms al. De Arbowet kent bijvoorbeeld geen concrete regels, maar algemene bepalingen en richtlijnen. Een interessant voorbeeld is ook het 'gelijkwaardigheidsbeginsel' uit het Bouwbesluit 2012. Als een bouwplan afwijkt van de geldende normen, dan wordt de vergunning toch verleend als de aanvrager kan aantonen dat de alternatieve oplossing ten minste gelijkwaardig is aan de gestelde eisen. Geaccepteerde alternatieven worden gepubliceerd zodat ook anderen er gebruik van kunnen maken. Deze voorbeelden laten zien hoe regulering technologie-neutraal kan worden gemaakt. Om te voorkomen dat doelregulering onzekerheid brengt voor ondernemers kan er in wetgeving richting worden gegeven aan de invulling van de gedefinieerde doelen. Zoals opgemerkt door de WRR dient tegelijkertijd toezicht meer ruimte te krijgen om zich te richten op publieke belangen, in plaats van op de spreekwoordelijke afvinklijstjes (WRR, 2013).

Dit soort voorbeelden op het gebied van doelregulering verdienen bredere toepassing. Een gestructureerde toets is noodzakelijk om te kunnen vaststellen onder welke voorwaarden partijen met vernieuwende concepten of technologieën kunnen worden toegelaten. Belangrijk onderdeel van die toets is of de relevante publieke belangen ook buiten de huidige kaders in voldoende mate kunnen worden geborgd.

De ontwikkeling en toepassing van nieuwe technologieën, kennis en verdienmodellen vormen de basis voor onze toekomstige welvaartsgroei. Het vergt durf van de overheid om die vernieuwing daadwerkelijk de ruimte te bieden. De durf om het referentiekader van het heden los te laten; de durf ook om te

werken met bijvoorbeeld doelregulering. Dit brengt natuurlijk uitdagingen met zich mee – maar slechts door het te doen kunnen we leren die het hoofd te bieden. Zo kiezen we voor het benutten van de kansen die voor ons liggen.

Literatuur

- Baumol, W.J. (2010) *The microtheory of innovative entrepreneurship*. Princeton: Princeton University Press.
- Camps, M. (2014) Sturen op de toekomst. *ESB*, 99(4676), 6-9.
- Comin, D. en C. Hobijn (2010) An exploration of technology diffusion. *American Economic Review*, 100(5), 2031-2059.
- DNB (2014) Overzicht financiële stabiliteit. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- Douw, S. en G. Koren (2013) Crowdfinance: Crowdfunding voor startende ondernemingen en het MKB: Status, knelpunten en kansen. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Kreijveld, M. (2014) De kracht van platformen. Den Haag: Rathenau Instituut.
- Stiglitz en Greenwald (2014) *Creating a learning society*. New York: Columbia University Press.
- WRR (2013) Toezien op publieke belangen: naar een verruimd perspectief op rijkstoezicht. WRR-rapport, 89.

Bron

ESB 100(4701), 8 januari 2015, p. 6-10.

Sociale innovatie en de concurrentiekracht van sectoren

Sociale innovatie op microniveau beïnvloedt de economische prestaties van een land op macroniveau. Meer precies blijkt dat de interactie tussen sociale innovatie – in het bijzonder de mate van autonomie van werknemers – en nationale instituties een belangrijke bijdrage levert aan de concurrentiekracht van landen in bepaalde sectoren.

André van Hoorn

André van Hoorn is Universitair docent aan de Rijksuniversiteit Groningen.

24

De laatste jaren staat sociale innovatie hoog op de beleidsagenda (AWT, 2014; SER, 2006). Door slimmer te werken en diverse activiteiten binnen bedrijven efficiënter te organiseren, kunnen belangrijke productiviteitswinsten geboekt worden, waarmee sociale innovatie een belangrijke pijler is onder economische groei. Een duidelijke link tussen sociale innovatie op microniveau en de economische prestaties van landen op macroniveau ontbreekt echter. Ontegenzeggelijk is sociale innovatie belangrijk en draagt productiviteitsgroei binnen bedrijven in hoge mate bij aan groeiende productiviteit van de economie als geheel (Van Biesebroek, 2008). Maar wat is het mogelijke verband tussen sociale innovatie – in het bijzonder de mate van autonomie van werknemers – en de macro-economische prestaties van een land – in het bijzonder de sectoren waarin een land een comparatief voordeel heeft (Van Hoorn, 2014c)?

Literatuur en hypothese

Uit de micro-economische literatuur blijkt dat bedrijven er niet alleen sterk verschillende managementpraktijken op na houden, maar dat deze verschillen zich ook vertalen in verschillen in winstgevendheid, omzetgroei en productiviteit (Bloom et al., 2014). De macro-economische literatuur tracht die verschillen in economische prestaties en structuren tussen landen te verklaren aan de hand van verschillen in instituties, zowel formele instituties (wetten en regels) als informele (culturele waarden en sociale normen) (De Jong, 2009; North, 1990; Williamson, 2000). Een interessant recent inzicht uit deze literatuur is dat landenkenmerken, zoals sociaal vertrouwen en andere informele instituties, belangrijke determinanten zijn van de

managementpraktijken die bedrijven toepassen en van de manier waarop werk in een land georganiseerd wordt (Bloom et al., 2012; Van Hoorn, 2012; 2014a; 2014b). Met deze empirische resultaten is er echter nog geen duidelijk verband tussen sociale innovatie en macro-economische prestaties en structuren vastgesteld.

Om wel zo'n directe link te kunnen maken, wordt de volgende hypothese getoetst: landen waarin sociaal vertrouwen hoog is, hebben een comparatief voordeel in sectoren met een hoge mate van arbeidsautonomie in hun productieproces. Arbeidsautonomie (bijvoorbeeld zelfsturende teams of flexibele werktijden en -plekken) is daarbij interessant omdat het een van de meest prominente vormen van sociale innovatie is, en sociaal vertrouwen is interessant omdat het een fundament vormt voor het doen van economische transacties. Bovendien bestaat er een sterke relatie tussen het idee van arbeidsautonomie en sociaal vertrouwen (Van Hoorn, 2014a). De gedachte achter bovenstaande hypothese is dat sectoren met een hoge mate van arbeidsautonomie in hun productieproces beter gedijen in een omgeving waarin vertrouwen hoog is. De logica achter deze gedachte grijpt daarbij terug op het klassieke principaal-agent-probleem en de uitruil die er bestaat tussen de voordelen van arbeidsautonomie enerzijds en de nadelen van het ontbreken van intensieve controle van de agent door de principaal anderzijds (Van Hoorn, 2014a). Autonomie voor werknemers heeft bepaalde voordelen, niet in de laatste plaats productiviteitswinsten door specialisatie. Echter, of arbeidsautonomie ook daadwerkelijk netto-voordelen heeft, hangt af van de mate waarin de principaal erop kan vertrouwen dat de agent de geboden vrijheid niet gebruikt om bijvoorbeeld minder of minder hard te gaan werken. In landen met veel sociaal vertrouwen lijkt dergelijk misbruik van verleende arbeidsautonomie minder voor te komen dan in landen met weinig sociaal vertrouwen. Aldus is de verwachting dat sociaal vertrouwen een positief effect heeft op de internationale concurrentiekracht van sectoren die gekenmerkt worden door een hoge mate van arbeidsautonomie in hun productieproces.

Cross-sectionele analyse

Om deze hypothese te toetsen is gebruikgemaakt van crosssectionele analyse van landen en sectoren (Ciccone en Papaioannou, 2010). Deze methode wordt veel gebruikt om te onderzoeken hoe bepaalde instituties in een land invloed uitoefenen op bepaalde sectoren.

In de analyse staat de interactie tussen sectorale arbeidsautonomie en sociaal vertrouwen centraal. Met behulp van regressieanalyse is de volgende

standaardvergelijking (Rajan en Zingales, 1998; Romalis, 2004; Van Hoorn, 2014c) geschat:

$$\ln C_{lst} = \beta_0 + \beta_1 \alpha_s V_l + \beta_2 \alpha_s M_{lt} + \beta_3 M_{lt} + D_l + d_s + T_t + \epsilon_{lst}$$

Hierbij staat $\ln C_{lst}$ voor het comparatief voordeel van land l in sector s in jaar t ; omdat de scores op deze maatstaf niet normaal verdeeld zijn is gebruikgemaakt van het natuurlijk logaritme. α_s staat voor de mate van arbeidsautonomie in sector s , V_l voor het niveau van sociaal vertrouwen in land l en M_{lt} voor de hoeveelheid menselijk kapitaal in land l in jaar t . De regressievergelijking bevat dummyvariabelen voor land (D_l), sector (d_s) en jaar (T_t). Omdat deze dummyvariabelen meegenomen worden, kan de coëfficiënt voor de interactie tussen sectorale arbeidsautonomie en sociaal vertrouwen ($\alpha_s V_l$) eenvoudig geïnterpreteerd worden, ook al worden de individuele variabelen (α_s en V_l) niet meegenomen in het model (Rajan en Zingales, 1998). Als de coëfficiënt voor de interactie tussen sectorale arbeidsautonomie en sociaal vertrouwen ($\alpha_s V_l$) statistisch significant positief is, dan is de hypothese bevestigd. In dat geval neemt het comparatief voordeel (C_{lst}) namelijk toe naarmate het vertrouwen hoger is en de sector meer arbeidsautonomie kent. Voor de empirische analyse is de afhankelijke variabele gestandaardiseerd zodat deze een gemiddelde van exact 0 en een standaarddeviatie van exact 1 heeft.

Variabelen

Sectorale arbeidsautonomie

Het belangrijkste onderdeel van cross-sectionele analyse van landen en sectoren is het classificeren van sectoren (Ciccone en Papaioannou, 2010). In dit geval gaat het om een maatstaf voor arbeidsautonomie die laat zien hoe productieprocessen in een sector georganiseerd en gemanaged worden. Deze maatstaf wordt geconstrueerd aan de hand van enquêtedata over arbeidsautonomie, verzameld in de eerste vier rondes van de European Social Survey (ESS) in 2002, 2004, 2006 en 2008. In de ESS wordt arbeidsautonomie gemeten met een standaard-item dat aan respondenten vraagt om aan te geven “in hoeverre de directie op uw werk u toestaat/toestond om te beslissen hoe uw eigen dagelijks werk is/was georganiseerd” (Van Hoorn, 2014a). Voor de beantwoording wordt gebruikgemaakt van een Likert-schaal die loopt van 0 (“ik heb/had geen invloed”) tot 10 (“ik bepaal(de) dat helemaal zelf”). De ESS registreert daarnaast de sector waarin respondenten werkzaam zijn. Dit gebeurt aan de hand van tweecijferige NACE-codes, vergelijkbaar met de SBI (Standaard Bedrijfsindeling), die het Centraal Bureau voor

de Statistiek gebruikt. De maatstaf van sectorale arbeidsautonomie wordt geconstrueerd door de gemiddelde arbeidsautonomie van werknemers in een sector te berekenen. Een sector wordt geclassificeerd als hoog-autonoom (score 1) of laag-autonoom (score 0), afhankelijk van of een sector een bovengemiddelde of benedengemiddelde mate van arbeidsautonomie kent.

Tabel 1. Sectorale arbeidsautonomie

Sector (tweecijferige NACE-code)	Hoog-autonome sector ¹
Landbouw, jacht en dienstverlening voor de landbouw en jacht [01]	1
Bosbouw en dienstverlening voor de bosbouw [02]	1
Visserij, kweken van vis en schaaldieren [05]	1
Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken [15]	0
Verwerking van tabak [16]	0
Vervaardiging van textiel [17]	0
Vervaardiging van kleding; bereiden en verven van bont [18]	0
Vervaardiging van leer en lederwaren [19]	0
Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout, kurk, riet en vlechtwerk [20]	0
Vervaardiging van papier, karton en papier- en kartonwaren [21]	0
Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media [22]	1
Aardolie- en steenkoolverwerkende industrie; bewerking van splijt- en kweekstoffen [23]	1
Vervaardiging van chemische producten [24]	1
Vervaardiging van producten van rubber en kunststof [25]	0
Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten [26]	0
Vervaardiging van metalen in primaire vorm [27]	0
Vervaardiging van machines en apparaten [29]	0
Vervaardiging van kantoormachines en computers [30]	1
Vervaardiging van overige elektrische machines, apparaten en benodigdheden [31]	0
Vervaardiging van audio-, video- en telecommunicatie-apparaten [32]	1
Vervaardiging van medische apparaten en instrumenten, orthopedische artikelen, precisie- en optische instrumenten en uurwerken [33]	1
Vervaardiging van auto's, aanhangwagens en opleggers [34]	0
Vervaardiging van transportmiddelen (geen auto's, aanhangwagens en opleggers [35])	1
Overige zakelijke dienstverlening [74]	1

¹ 1 = hoog-autonoom, 0 = laag-autonoom.

Bron: Van Hoorn, 2014C.

Tabel 1 laat de op deze wijze verkregen classificatie zien voor de 24 sectoren die gebruikt worden in de empirische analyse. De classificatie lijkt intuïtief betrouwbaar, met bijvoorbeeld de vervaardiging van textiel geïnclassificeerd als laag-autonoom en de vervaardiging van medische apparaten en instrumenten, orthopedische artikelen en dergelijke als hoog-autonoom.

Sectoraal comparatief voordeel

De afhankelijke variabele in de analyse is de welbekende Balassa-index van klaarblijkelijk comparatief voordeel (Balassa, 1965). Data voor deze variabele komen van de Database for Structural Analysis (STAN-database) van de OESO (2010). Ruwe data zijn beschikbaar voor 29 landen en voor de periode 1999-2008. Scores op de Balassa-index zijn in principe beschikbaar voor bijna alle sectoren in de tweecijferige NACE-classificatie. Maar in veel gevallen combineert de STAN-database scores voor meerdere tweecijferige sectoren in één getal, waardoor ze niet gekoppeld kunnen worden aan de hierboven beschreven maatstaf van sectorale arbeidsautonomie die alleen per individuele sector beschikbaar is. Uiteindelijk blijven er 24 sectoren over waarvoor een koppeling tussen de STAN-database en de maatstaf van sectorale arbeidsautonomie wel gemaakt kan worden (zie tabel 1). Het totaal aantal unieke landen-sector-combinaties in de analyse komt daarmee op 696 (24×29).

Sociaal vertrouwen

De maatstaf van sociaal vertrouwen (V_i) is berekend op de in de literatuur gebruikelijke manier (Bjørnskov, 2007; Bloom et al., 2012; Uslaner, 2002). De World Values Survey bevat de volgende standaardvraag over sociaal vertrouwen: “Denkt u, over het algemeen, dat de meeste mensen te vertrouwen zijn [score 1], of dat je niet voorzichtig genoeg kunt zijn in de omgang met mensen [score 0]?” De World Values Survey beslaat meerdere rondes. De landenscore is berekend op basis van alle beschikbare data. Deze wijze van aggregeren is consistent met het idee dat sociaal vertrouwen een stabiele culturele eigenschap is van landen (Nunn en Wantchekon, 2011; Van Hoorn, 2013). De uiteindelijke maatstaf is wederom een dummyvariabele, waarbij landen die bovengemiddeld hoog scoren op sociaal vertrouwen een score van 1 krijgen (hoog vertrouwen) en alle andere landen een score van 0 (laag vertrouwen).

Controlevariabelen

De hoeveelheid menselijk kapitaal in een land (M_{it}) is gebruikt om uit te sluiten dat een mogelijke positieve interactie tussen sectorale arbeidsautonomie en sociaal vertrouwen niet daadwerkelijk gedreven wordt door verschillen in sociaal vertrouwen, maar misschien het gevolg is van menselijk kapitaal dat sterk correleert met sociaal vertrouwen. Om menselijk kapi-

taal te meten wordt gebruikgemaakt van data over het gemiddeld aantal jaren scholing dat mensen in een land genoten hebben (UNDP, 2014). Net als voor sociaal vertrouwen wordt een dummyvariabele gecreëerd. De waarde daarvan is afhankelijk van of een land in een bepaald jaar een bovengemiddelde hoeveelheid menselijk kapitaal had (score 1) of een benedengemiddelde hoeveelheid menselijk kapitaal (score 0). Van de periode 1999-2008 zijn de scholingsdata alleen beschikbaar voor de jaren 2000 en 2005-2008. Het sample is daarom beperkt tot deze jaren, waarbij er in totaal 3364 waarnemingen zijn.

Tabel 2. De relatie tussen sociaal vertrouwen, sectorale arbeidsautonomie en sectorale comparatieve voordelen

	(1)	(2)	(3)
Hoog-autonome sector & hoog sociaal vertrouwen [0/1]	0,612***	–	0,553***
Hoog-autonome sector & veel menselijk kapitaal [0/1]	–	0,384***	0,126
Veel menselijk kapitaal [0/1]	–	-0,234***	-0,116
Landeneffecten	Ja	Ja	Ja
Sectoreffecten	Ja	Ja	Ja
Jaareffecten	Ja	Ja	Ja
Totaal aantal land-sector-combinaties	696	696	696
R ²	23,2%	22,4%	23,9%

*** Significant op eenprocentsniveau.

Resultaten

Tabel 2 presenteert de resultaten van de empirische analyse. Het belangrijkste resultaat betreft de coëfficiënt voor de interactie tussen sectorale arbeidsautonomie en sociaal vertrouwen ($\alpha_5 V_1$). In overeenstemming met de hypothese is de coëfficiënt voor deze interactie inderdaad sterk positief en statistisch zeer significant (model 1 in tabel 2). Omdat de interactieterm louter dummyvariabelen bevat, is de interpretatie van deze coëfficiënt relatief eenvoudig. Enerzijds laat deze positieve coëfficiënt namelijk zien dat landen met een hoog sociaal vertrouwen gemiddeld genomen een groter comparatief voordeel in hoog-autonome sectoren hebben dan landen met een laag sociaal vertrouwen. Anderzijds laat deze coëfficiënt ook zien dat binnen landen met een hoog sociaal vertrouwen de hoog-autonome sectoren gemiddeld genomen hoger scoren op de Balassa-index van klaarblijkelijk comparatief voordeel dan de laag-autonome sectoren. In beide gevallen betreft het verschil ongeveer 0,61 standaarddeviaties in het natuurlijk logaritme van de Balassa-index, hetgeen een groot verschil is (Cohen, 1988).

Deze bevinding laat zien dat er een duidelijke link bestaat tussen sociale innovatie op microniveau en economische prestaties op macroniveau, specifiek de internationale concurrentiekracht van sectoren. De kern van deze link is dat sociaal vertrouwen en arbeidsautonomie als het ware samenwerken – Hall en Soskice (2001) spreken over complementariteiten – om een comparatief voordeel in bepaalde sectoren te creëren.

De resultaten van model 2 laten zien dat de gevonden relatie robuust is voor een mogelijk effect van menselijk kapitaal. De interactie tussen menselijk kapitaal en sectorale arbeidsautonomie is positief en statistisch significant, zodat er inderdaad sprake lijkt van complementariteit tussen menselijk kapitaal en arbeidsautonomie. De interactie tussen sectorale arbeidsautonomie en sociaal vertrouwen blijft echter sterk positief en statistisch significant (model 3). Wel is het effect van deze interactie nu minder sterk dan voorheen (model 1 versus model 3). Ten slotte is een verschil van 0,38 standaard deviaties (model 2) niet gering (Cohen, 1988), maar het effect van de interactie tussen sociaal vertrouwen en sectorale arbeidsautonomie is niettemin bijna twee keer zo sterk (model 1).

Conclusie en discussie

Met behulp van cross-sectionele analyse van landen en sectoren kan een verband tussen sociale innovatie en de macroeconomische prestaties van een land vastgesteld worden. In een model met klaarblijkelijk comparatief voordeel als afhankelijke variabele is er sprake van een positieve interactie tussen sociale innovatie in de vorm van arbeidsautonomie enerzijds en het niveau van sociaal vertrouwen in landen anderzijds. Omdat sociaal vertrouwen en arbeidsautonomie als het ware complementair zijn aan elkaar, zijn landen met veel vertrouwen internationaal gezien vooral succesvol in sectoren die gekenmerkt worden door relatief veel arbeidsautonomie in het productieproces (en vice versa).

Deze bevindingen impliceren dat sociale innovatie inderdaad belangrijk is voor de economie als geheel en niet alleen voor individuele bedrijven die door werk slimmer te organiseren succesvoller kunnen opereren. Als zodanig is de interesse in sociale innovatie van beleidsmakers (AWT, 2014; SER, 2006) zeker niet misplaatst. Een cruciale open vraag blijft echter of er in geval van sociale innovatie ook sprake is van ernstig marktfalen dat opgelost kan worden door overheidsingrijpen. Het beantwoorden van deze vraag is een belangrijke uitdaging voor toekomstig onderzoek op het gebied van sociale innovatie.

Literatuur

- AWT (2014) *De kracht van sociale Innovatie*. AWT advies, 84.
- Balassa, B. (1965) Trade liberalization and 'revealed' comparative advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33(May), 99-123.
- Bjørnskov, C. (2007) Determinants of generalized trust. A cross-country comparison. *Public Choice*, 130(1-2), 1-21.
- Bloom, N., R. Sadun en J. van Reenen (2012) The organization of firms across countries. *Quarterly Journal of Economics*, 127(4), 1663-1705.
- Bloom, N., N. Lemos, R. Sadun et al. (2014) The new empirical economics of management. *Journal of the European Economic Association*, 12(4), 835-876.
- Ciccone, A. en E. Papaioannou (2010) *Estimating cross-industry cross-country models using benchmark industry characteristics*. Ongepubliceerd document aan de Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.
- Cohen, J. (1988) *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Hillsdale: Erlbaum Associates.
- Hall, P.A. en D. Soskice (red.) (2001) *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hoorn, A. van (2012) Individualistische cultuur en de management-praktijken in een land. *ESB*, 97(4649/4650), 732-735.
- Hoorn, A. van (2013) *Biogeography and the origins of social (dis)trust*. Paper gepresenteerd op de 17e jaarlijkse conferentie van de International Society for New Institutional Economics. Florence, 20-22 juni.
- Hoorn, A. van (2014a) Sociaal vertrouwen en internationale verschillen in arbeidsautonomie. *ESB*, 99(4676), 20-22.
- Hoorn, A. van (2014b) Individualism and the cultural roots of management practices. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 99(C), 53-68.
- Hoorn, A. van (2014c) Trust, workplace organization, and industry specialization. *SOM Research Report*, 14024-GEM.
- Jong, E. de (2009) *Culture and economics: on values, economics and international business*. Londen: Routledge.
- North, D.C. (1990) *Institutions, institutional change, and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- Nunn, N. en L. Wantchekon (2011) The slave trade and the origins of mistrust in Africa. *American Economic Review*, 101(7), 3221-3252.
- OESO (2010) *Database for Structural Analysis (STAN)*. Gegevens op www.oecd.org.
- Rajan, R.G. en L. Zingales (1998) Financial dependence and growth. *American Economic Review*, 88(3), 559-586.
- Romalís, J. (2004) Factor proportions and the structure of commodity trade. *American Economic Review*, 94(1), 67-97.

SER (2006) *Welvaartsgroei door en voor iedereen: thema sociale innovatie*.

Den Haag: Sociaal- Economische Raad.

Uslaner, E.M. (2002) *The moral foundations of trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

Van Biesebroeck, J. (2008) The sensitivity of productivity estimates: Revisiting three important debates. *Journal of Business and Economic Statistics*, 26(3), 311-328.

UNDP (2014) *Human Development Reports*. Gegevens op www.undp.org .

Williamson, O. (2000) The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.

Bron

ESB 100(4702), 29 januari 2015, p.42-45.

Startende ondernemer niet vanzelf innovatief

Voor innovatieve startende ondernemingen is meer nodig dan faciliterende extra's vanuit het beleid. Sectoren met veel starters zijn juist minder innovatief, blijkt uit onderzoek van de de Groningse economen Wilfred Dolfsma en Gerben van der Velde. Om de innovativiteit te verhogen is het van belang om onderliggende wet- en regelgeving, waaronder de faillissementswetgeving en het arbeidsrecht, meer op startende ondernemers toe te snijden.

*Wilfred Dolfsma en
Gerben van de Velde*

Wilfred Dolfsma is hoogleraar Strategy & Innovation aan de Rijksuniversiteit Groningen. Gerben van de Velde is senior onderzoeker bij het lectoraat Accountancy & Controlling aan Hogeschool Windesheim.

Ondernemen is innoveren, in Den Haag

Beleidsmakers verwachten veel van startende ondernemers: zij zouden innovatie, economische groei en werkgelegenheid brengen. Het Ministerie van Economische Zaken heeft tal van beleidsinstrumenten ontwikkeld om startende ondernemers te faciliteren. Voordat bestaande instrumenten worden geëvalueerd, komen er veelal al weer nieuwe instrumenten. EZ ziet innovatie en ondernemerschap als synoniemen.

Belangrijker dan de vraag of de instrumenten effectief zijn is de vraag of startende ondernemers inderdaad voor innovaties zorgen. Uit ons onderzoek blijkt dat sectoren waar meer starters actief zijn juist minder innovatief zijn. Starters remmen innovativiteit dus juist in een sector. Kunnen we zoveel heil van starters verwachten? Dit land kent vele honderdduizenden midden- en kleinbedrijven. Daar kwamen in 2013 172 duizend starters bij, waarvan er binnen een jaar echter al weer vele stoppen. 129 duizend bedrijven stopten datzelfde jaar.

Rem op innovatie

Waardoor komt het dat starters innovativiteit niet stimuleren? Starters zijn veelal te vol van het idee voor een nieuw product of dienst dat ze hebben. Zij overschatten steevast de waarde van het product of de dienst, en onderschatten al het werk dat gedaan moet worden om iets nieuws goed in de markt te zetten. Goede bedrijfsvoering komt je als starter niet aanwaaien. Luisteren

naar wat de markt nu echt wil, en daar product of dienst op aanpassen is de starter niet zomaar gegeven. Samenwerking zoeken met andere partijen, inclusief grotere partijen, wekt snel weerstand op: “Houd ik wel controle over mijn ideeën, en waarom zou een ander verdienen aan mijn ideeën?” En dan hebben we het voor het gemak even niet over de vele startende ZZP’ers die simpelweg worden ingezet als flexibele schil door grote bedrijven, of andere starters die uit nood of als laatste hoop een bedrijf starten.

Faillissementsrecht

De starters die Nederland heeft zouden vervolgens beter voorbereid en begeleid kunnen worden. De her en der opgerichte Centers of Entrepreneurship zijn hier uiteraard op gericht. Er is soms geen betere lering dan learning-by-doing: een onderneming starten, falen, en er vervolgens weer een starten, maar dan beter. Dit is een pilaar van het Amerikaanse model, en zou voor Nederland een vrij eenvoudige wetswijziging vergen: het faillissementsrecht. Dit kost de Staat weinig, terwijl de effecten groot zijn.

34

Kleinere bedrijven die goed geleid worden door ervaren mensen maken een sector juist innovatief. Bestaande, meest familiebedrijven zouden meer erkenning kunnen krijgen voor de bijdrage die ze leveren. De specifieke problemen waar zij mee te maken hebben, zouden meer aandacht mogen krijgen. Hoe laat je ze groeihobbels overwinnen? Hoe zorg je voor een goede overgang van eigenaren? Is meer flexibiliteit in het arbeidscontract dat zij kunnen aanbieden mogelijk? Voor een klein bedrijf zijn de risico’s van een medewerker aanstellen relatief groter en de kosten van afscheid nemen ook. Overigens weten we dat kleine bedrijven prettiger werkgevers zijn, volgens de medewerkers zelf.

Er zou meer aandacht moeten komen voor de economische en innovatieve bijdrage van de vele bestaande, kleinere bedrijven. Starters moeten verder beter geëquipeerd de markt op gaan. Als Nederland echt innovatiever wil zijn, moet de overheid niet alleen beleidsinstrumenten voor startende ondernemers inzetten, als extraatje, zonder bestaande instrumenten en wet- en regelgeving aan te passen. Nederland heeft behoefte aan coherent innovatie- en ondernemerschapbeleid.

Referenties

W. Dolfsma en G. van der Velde (2014) “Industry innovativeness, firm size, and entrepreneurship: Schumpeter Mark III?”, *Journal of Evolutionary Economics*, 24(4), p. 713-736.

Bron

Me Judice, 14 januari 2015.

Innovatiekracht niet evident bij externe samenwerking

Externe samenwerking tussen ondernemingen wordt vaak gezien als stimulans voor hun innovatiekracht, maar brengt ook risico's en kosten met zich mee. Zo laat bestaand onderzoek zien dat samenwerking ineffectief is bij onvoldoende absorptievermogen en dat ondernemers zich vaak achteraf oneerlijk behandeld voelen.

Ook kan samenwerking gepaard gaan met significante korte termijn kosteneffecten. Met name de kleinere ondernemer moet aandacht besteden aan zowel de contractstructuur als de relationele opvolging van de samenwerkings-initiatieven.

Dries Faems

Dries Faems is hoogleraar
Innovatie en Organisatie aan de
Rijksuniversiteit Groningen.

In het verleden werd innovatie meestal gezien als een bedrijfsinterne activiteit die zo veel mogelijk van de buitenwereld afgeschermd moest worden. De laatste decennia hebben we echter een opmerkelijke verandering gezien wat het organiseren van innovatieprocessen betreft. Grote bedrijven zoals het halfgeleiderbedrijf ARM en Disney trachten hun concurrenten voor te blijven door het opbouwen van ecosystemen waarin een complex geheel van partners bijdraagt tot het realiseren en commercialiseren van technologische doorbraken. Tegelijkertijd zien we dat kleine ondernemers zich hebben gegroepeerd in regionale innovatieclusters om op wereldschaal te kunnen wedijveren met de grote spelers in de markt. Chesbrough (2003) sprak daarom over een verschuiving van een gesloten innovatiemodel naar een open innovatiemodel, ofwel een model waarbij bedrijven interne en externe kennisbronnen combineren voor zowel de ontwikkeling als het op de markt brengen van nieuwe technologieën en producten. Niet alleen academici, maar ook het bedrijfsleven heeft dit alternatieve innovatiemodel omarmd. Grote Nederlandse bedrijven zoals Philips en DSM beklemtonen sinds het begin van dit decennium open innovatie als een kernpunt in hun technologie-strategie. Daarnaast ontstaan er meer en meer bedrijven zoals InnoCentive en NineSigma, die open innovatie-platformen creëren waarop bedrijven specifieke technologische problemen kunnen plaatsen en waarbij ondernemers creatieve oplossingen kunnen aanreiken. Dit artikel beoogt echter inzichtelijk te maken dat – ondanks de potentiële boost die externe samenwerking kan geven aan innovatiekracht voor ondernemers –

het negeren van een aantal risico's en uitdagingen het slagen van dergelijke initiatieven kan doen omslaan.

Voordelen van externe samenwerking

Samenwerken met externe partners heeft een aantal belangrijke voordelen wat betreft innovatie. Externe samenwerking kan aangewend worden om de kosten en risico's, verbonden aan innovatieprojecten, te spreiden over verschillende partijen. Dit verklaart waarom technologische allianties, waarbij verschillende onafhankelijke organisaties een formele samenwerking aangaan voor een gemeenschappelijk technologisch doel, zo populair zijn in risicovolle hightech-sectoren zoals de biotechnologie-industrie en de advanced materials- industrie (Hagedoorn, 2002). Samenwerking met externe partners geeft ook de mogelijkheid om toegang te krijgen tot complementaire resources. Dit is bijvoorbeeld belangrijk voor kleine ondernemers die actief zijn in hoogtechnologische sectoren. Deze potentiële groeidiamenten hebben dikwijls heel wat technologische kennis in huis, maar missen de noodzakelijke productie- en marketing-vaardigheden om hun technologische kennis succesvol te commercialiseren. Samenwerking met gevestigde bedrijven die wel deze resources bezitten, kan dan een goede oplossing bieden.

Daarnaast geeft externe samenwerking ook de mogelijkheid om tot intensieve kennisuitwisseling te komen tussen verschillende partners. In tegenstelling tot klassieke licentie-overeenkomsten binnen de technische sector, waarbij vooral gecodificeerde kennis overgedragen wordt, laten externe samenwerkingsverbanden toe om meer expertise-gedreven kennis, die moeilijk te codificeren valt, te delen waardoor fundamenteel nieuwe inzichten kunnen ontstaan.

Ten slotte biedt externe samenwerking de mogelijkheid om een aantal innovatie-activiteiten buiten de grenzen van het eigen bedrijf te plaatsen. Op die manier zullen deze activiteiten minder verstorend zijn voor de kern van de organisatie zelf. Dit laatste aspect is vooral belangrijk voor de ontwikkeling van meer disruptieve innovaties, waartegen er binnen de kern van het eigen bedrijf significante weerstand kan zijn.

In lijn met deze argumenten geeft academisch onderzoek sterke indicaties dat bedrijven die een open innovatiemodel toepassen, inderdaad beter presteren op het gebied van innovatie dan bedrijven met een gesloten innovatiemodel. In hun review paper over de impact van strategische allianties op de innovatiekracht van bedrijven stelden De Man en Duysters (2005)

bijvoorbeeld vast dat in 73 procent van de gepubliceerde empirische artikelen over deze relatie een significant positief verband werd gevonden tussen het aangaan van strategische allianties en innovatie.

Risico's en uitdagingen

Ondanks het grote enthousiasme voor het open innovatiemodel moet er ook opgemerkt worden dat dit model een aantal belangrijke uitdagingen en risico's met zich meebrengt. Zo meldde het Financieel Dagblad op 22 augustus 2014 dat het Haarlemse hightechbedrijf Secureview zijn samenwerkingspartner TNO voor de rechter zou slepen. In 2012 organiseerden beide partners nog een wedstrijd voor jonge ondernemende talenten. Twee jaren later zijn de organisaties verwickeld in een bitter conflict waarbij Secureview de partnerorganisatie beticht van misleiding rond een lopende octrooiaanvraag. Dit voorbeeld geeft aan dat externe samenwerking snel kan omslaan in een harde strijd, waarin de reputatie en financiële belangen van de betrokken partijen op het spel staan.

Absorberend vermogen

In zijn toonaangevende boek beklemtoont Chesbrough (2003) dat bedrijven open innovatie niet als een alternatief mogen beschouwen voor interne innovatie-activiteiten. Hij ziet externe samenwerking eerder als een waardevolle aanvulling voor de interne innovatie-activiteiten van organisaties. Verschillende studies (Noseleit en De Faria, 2013; Wuyts en Dutta, 2014) geven bovendien sterke aanwijzingen dat organisaties die intern sterk investeren in onderzoek en ontwikkeling, meer waarde kunnen halen uit externe samenwerking dan bedrijven die weinig of niet intern investeren in onderzoek en ontwikkeling. Deze bevindingen geven aan dat organisaties de mogelijke voordelen van externe samenwerking pas volop kunnen benutten als ze voldoende absorberend vermogen bezitten om de kennis die ze via externe samenwerking verkrijgen, te recombineren met bedrijfsspecifieke kennis om zo vervolgens tot nieuwe producten of diensten te komen. Bedrijven moeten externe samenwerking dus niet gebruiken als een instrument om innovatieactiviteiten te outsourcen, maar eerder als een strategie om de interne organisatie-activiteiten aan te vullen en te verrijken. Interne investeringen in onderzoek en ontwikkeling (O&O) blijven dus noodzakelijk. Dit geldt niet alleen voor grote gevestigde ondernemingen, maar ook voor kleine ondernemers. Vanuit deze logica is het dus noodzakelijk dat ondernemers eerst intern voldoende absorberend vermogen opbouwen door intern te investeren in O&O, en pas vervolgens de stap zetten naar externe samenwerking om extra meerwaarde te creëren.

Gebalanceerde samenwerkingsportfolio

Innovatie is een multidimensioneel concept dat zowel het verbeteren van bestaande producten – incrementele innovatie – omvat als het genereren van nieuwe producten – radicale innovatie. Het onderzoek van Faems et al. (2005) geeft aan dat het realiseren van verschillende vormen van innovatie vraagt om samenwerking met verschillende types van partners. In dit onderzoek werd gebruikgemaakt van de Tweede Vlaamse Community Innovation Survey (CIS). De CIS is een geharmoniseerde vragenlijst die in de verschillende landen van de EU tweejaarlijks wordt ingevuld. Met deze vragenlijst enquêteert men respondenten wat betreft hun innovatie-activiteiten en innovatieprestaties in verschillende domeinen (zoals product, proces, marketing en organisationele innovatie). Op basis van de Vlaamse CIS-data kwamen Faems et al. (2005) tot de vaststelling dat, hoewel externe samenwerking met bestaande leveranciers en klanten een positieve impact heeft op de incrementele innovatiekracht van bedrijven, dit type van samenwerking geen significant effect heeft op de radicale innovatiekracht van bedrijven. Deze resultaten geven aan dat samenwerking met leveranciers en klanten vooral relevant lijkt te zijn voor meer exploitatie-gerichte activiteiten zoals het optimaliseren en fine-tunen van bestaande technologieën en producten. Tegelijkertijd stelden Faems et al. (2005) vast dat samenwerking met universiteiten en kennisinstellingen geen invloed heeft op incrementele innovatie, maar wel een significant positief effect heeft op radicale innovatiekracht. Deze resultaten wijzen erop dat samenwerking met universiteiten en kennisinstellingen vooral zinvol is in het kader van exploratiegerichte activiteiten zoals fundamenteel onderzoek en het testen van nieuwe technologische inzichten. Samen wijzen deze bevindingen bovendien op het belang van een gebalanceerde samenwerkingsportfolio, waarin bedrijven met verschillende types van partners samenwerken om verschillende innovatiedoelstellingen te realiseren.

Adequate contractuele structuren

Een derde uitdaging betreft het aansturen van externe samenwerking. Hoewel externe samenwerking fantastische mogelijkheden biedt tot kennisuitwisseling en kennisrecombinatie, bestaat er ook het risico dat partners de samenwerking misbruiken voor hun eigenbelang, waardoor een samenwerking snel kan omslaan in een competitieve strijd. Bestaand onderzoek geeft bovendien aan dat dit risico vooral groot is voor kleine ondernemers die samenwerken met grote gevestigde partners. Op basis van een Amerikaans onderzoek van 125 allianties tussen kleine ondernemers en grote bedrijven in drie verschillende sectoren – biotechnologie, informatietechnologie, olie en gas – stelden Alvarez en Barney (2004) bijvoorbeeld vast dat bijna tachtig

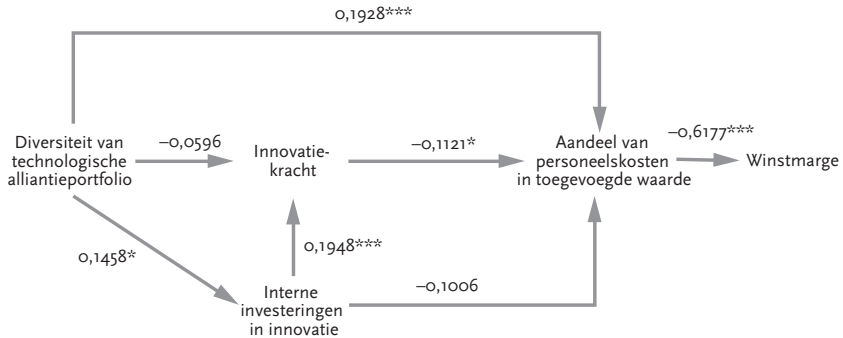
procent van de bevroegde ondernemers zich achteraf unfair behandeld voelde door de grote partner. Volgens Alvarez en Barney (2004) zijn de kleine ondernemers in dergelijke allianties vooral kwetsbaar omdat deze bedrijven dikwijls moeite hebben om de productie- en marketingvaardigheden van het grote bedrijf snel tot zich te nemen, terwijl grote bedrijven juist wel snel de technische vaardigheden van het kleine bedrijf kunnen leren. Op die manier kan er een onevenwichtige situatie ontstaan, wat voor het grote bedrijf een prikkel kan zijn om zich opportunistisch te gaan gedragen in de alliantie.

Om dergelijke risico's op opportunistisch gedrag in te dammen, worden in de academische literatuur twee strategieën naar voren geschoven. Ten eerste wordt er gewezen op het belang van het onderhandelen over een contract met duidelijke clausules over de rechten en plichten van beide partners. Hierbij is het van essentieel belang om vooral duidelijke afspraken te maken over intellectueel eigendom. Externe samenwerking brengt immers een spanning mee tussen enerzijds het samen creëren van nieuwe producten en anderzijds het zich individueel toe-eigenen van de financiële meerwaarde van deze innovaties. Hoe meer externe partners betrokken zijn bij de ontwikkeling van een nieuwe technologie of productgroep, hoe moeilijker het wordt om nadien een fair aandeel van de meeropbrengsten te krijgen. Academics spreken in dit verband over de *paradox of openness* (Belderbos et al., 2014; Laursen en Salter, 2014) en wijzen op de fundamentele rol van het intellectueel eigendom om deze paradox goed te managen. Zo beklemtonen ze het belang van duidelijke contractuele afspraken rond de allocatie van intellectuele eigendomsrechten bij de start van de samenwerking.

In het verleden hebben sommige onderzoekers gewaarschuwd voor de nadelen van het onderhandelen over gedetailleerde contracten. Zij stelden dat zulke gedetailleerde onderhandelingen een gevoel van wantrouwen kunnen geven, wat een voedingsbodem kan zijn voor conflict en misverstanden. Deze onderzoekers pleitten dan ook voor het opbouwen van een vertrouwensrelatie, als alternatieve strategie om het risico op opportunistisch gedrag in te dammen. Zij stelden dat, wanneer een sterke vertrouwensrelatie is opgebouwd, het risico op opportunistisch gedrag zodanig laag is dat een gedetailleerd contract niet echt nodig is. Recent onderzoek (Cao en Lumineau, 2014; Faems et al., 2008) trekt deze redenering echter in twijfel. Dit onderzoek geeft eerder aan dat het onderhandelen over gedetailleerde contracten enerzijds en het opbouwen van vertrouwen anderzijds complementaire strategieën zijn. Wanneer partners erin slagen om een contractuele structuur overeen te komen die voldoende de risico's van externe samenwerking afdekt en tegelijkertijd de coördinatie tussen beide partners vergemakkelijkt, dan vormt dit contract een sterk fundament voor het opbouwen

van vertrouwen tussen beide partners (Faems et al., 2008; Poppo en Zenger, 2002). Daarnaast zijn er ook aanwijzingen dat, wanneer partners een sterke vertrouwensband hebben opgebouwd in voorgaande samenwerkingen, zij gemakkelijker in staat zijn om dergelijke contractstructuren af te spreken (Mayer en Argyres, 2004).

Figuur 1. Kostenimpact van alliantieportfolio-diversiteit



*/**/*** Significant op respectievelijk tien-, vijf- en eenprocentniveau

Bron: Faems et al., 2010.

Kostenimplicaties

Ten slotte is het ook belangrijk om te wijzen op de kostenimplicaties van externe samenwerking. Het initiëren van samenwerking met externe partners is een tijdrovend proces waarbij het topmanagement intensief betrokken moet zijn. Bovendien vraagt het contractueel onderhandelen van allianties specifieke juridische vaardigheden, die vooral bij kleinere bedrijven niet aanwezig zijn en extern ingehuurd moeten worden. Tevens moeten tijdens de samenwerking zelf dikwijls bijkomende investeringen gedaan worden in resources en mensen, wat vooral voor kleinere ondernemers niet vanzelfsprekend is. Bij grote bedrijven is er dan weer een grote behoefte aan coördinatie tussen verschillende samenwerkingsverbanden. Zo is het van groot belang om mogelijke belangenconflicten tussen verschillende allianties te vermijden en tegelijkertijd potentiële synergieën tussen allianties te realiseren. Te zien is dan ook dat grote bedrijven vandaag investeren in alliantie-databases, alliantiespecialisten, of zelfs aparte alliantiedepartementen om dergelijke alliantieportfolio's te kunnen managen. Dergelijke investeringen hebben echter ook belangrijke kostenimplicaties. Kortom, het opstarten van externe samenwerking creëert belangrijke innovatievoordelen, maar brengt ook significante kosten met zich mee voor zowel grote bedrijven als kleine ondernemers.

Op basis van de Vierde Vlaamse Community Innovation survey hebben Faems et al. (2010) een eerste poging ondernomen om deze opbrengsten en kosten systematisch te analyseren (figuur 1). In lijn met de bestaande literatuur over open innovatie werd vastgesteld dat de diversiteit van de alliantieportfolio – dus de mate waarin een bedrijf tegelijkertijd samenwerkt met verschillende typen van alliantiepartners, zoals klanten, leveranciers, universiteiten en concurrenten – een positief effect heeft op de interne innovatie-inspanningen van het bedrijf, wat daarna een positief effect heeft op de innovatiekracht ervan. Deze verhoogde innovatiekracht heeft vervolgens een positief effect op de financiële prestaties van het bedrijf. Gevonden is echter ook een direct negatief effect van de alliantieportfolio-diversiteit op de financiële prestaties, wat wijst op de aanwezigheid van significante kosteneffecten van externe samenwerking. Bovendien is vastgesteld dat, op de korte termijn – een tijdspanne van twee jaar – deze kosteneffecten groter zijn dan de innovatie-opbrengsten. Deze resultaten geven aan dat open-innovatiestrategieën gezien moeten worden als langetermijninvesteringen, waarbij op de korte termijn vooral kosten zichtbaar zullen worden, terwijl de opbrengsten zich eerder op de lange termijn zullen manifesteren.

Conclusie

Externe samenwerking kan een enorme boost betekenen voor de innovatiekracht van zowel grote bedrijven als kleine ondernemers. Tegelijkertijd is er een aantal risico's en uitdagingen die een innovatieve samenwerking kunnen doen omslaan in een relationeel en financieel debacle. Bovendien is het dikwijls de kleine partner die hiervan het grootste slachtoffer is. Voor kleine ondernemers is het dan ook van essentieel belang om veel aandacht te besteden aan zowel de contractuele structuur als de relationele navolging van de op innovatie gerichte samenwerkingsinitiatieven. Kortom: innoveer samen, maar doordacht en met mate.

In een recente casestudy geven Leten *et al.* (2013) een mooie beschrijving van hoe IMEC – een Vlaams publiek onderzoeksinstituut dat toonaangevend is in het domein van nano-elektronica – specifieke intellectuele eigendomsstructuren heeft opgebouwd om de paradox of openness goed op te vangen. IMEC werd in 1984 opgericht door de Vlaamse overheid. Hoewel dit onderzoeksinstituut zich initieel toespitste op micro-elektronica, begon het zich allengs ook te richten op nano-elektronica in verschillende toepassingsgebieden. In 2011 haalde IMEC reeds een omzet van 300 miljoen euro en werkten er ongeveer 2000 mensen. Terwijl de bedrijfsmiddelen van IMEC initieel voor negentig procent voortkwamen uit overheidssubsidies, is dit aandeel

recentelijk gekrompen tot slechts vijftien procent en haalt het de meeste bedrijfsmiddelen uit samenwerkingsovereenkomsten met private partners. Een belangrijk voorbeeld van dergelijke samenwerkingsverbanden zijn de Industrial Affiliation Programs (IAP's) die IMEC intussen heeft opgebouwd. Deze IAP's zijn door IMEC georkestreerde ecosystemen waarin het samenwerkt met een brede groep van halfgeleiderbedrijven rond een specifieke technologie zoals de 3D-systems integration technology. Bij het opstarten van dergelijke IAP's maakt IMEC heel duidelijke afspraken met de participerende bedrijven rond het intellectueel eigendom. Zo maakt IMEC een duidelijk onderscheid tussen IAP background knowledge – zoals intellectueel eigendom dat IMEC inbrengt in de IAP bij de start van het ecosysteem – en IAP foreground knowledge – intellectueel eigendom dat tijdens het ecosysteem wordt gegenereerd. Vervolgens wordt een verder onderscheid gemaakt tussen verschillende categorieën van foreground knowledge – voor een uitgebreide beschrijving van deze categorieën, zie Leten et al. (2014). Voor al deze categorieën wordt duidelijk afgesproken wie de eigenaar is van deze kennis en hoe andere partijen binnen de IAP van deze kennis gebruik kunnen maken. Op die manier tracht IMEC een intellectuele eigendomsstructuur op te bouwen die expliciet rekening houdt met de behoeftes en bijdrages van elke individuele speler in het ecosysteem.

Literatuur

- Alvarez, S. en J. Barney (2004) How entrepreneurial firms can benefit from alliances with large partners. *Academy of Management Executive*, 15(1), 139-148.
- Belderbos, R. et al. (2014) Co-ownership of intellectual property: exploring the value-appropriation and value-creation implications of co-patenting with different partners. *Research Policy*, 43(5), 841-852.
- Cao, A. en F. Lumineau (2014) Revisiting the interplay between contractual and relational governance: a qualitative and meta-analytic investigation. *Journal of Operations Management*, te verschijnen.
- Chesbrough, H. (2003) The era of open innovation. *Mit Sloan Management Review*, 44(3), 35-41.
- Faems, D., B. Van Looy, en K. Debackere (2005) Interorganizational collaboration and innovation: toward a portfolio approach. *Journal of Product Innovation Management*, 22(3), 238-250.
- Faems, D., M. Janssens, A. Madhok en B. Van Looy (2008) Toward an integrative perspective on alliance governance: connecting contract design, trust dynamics, and contract application. *Academy of Management Journal*, 51(6), 1053-1078.

- Faems, D., M. de Visser, P. Andries en B. Van Looy (2010) Technology alliance portfolios and financial performance: value-enhancing and cost-increasing effects of open innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 27(6), 785-796.
- Faems, D., B. Van Looy, M. Janssens en P.W.L. Vlaar (2012) The process of value realization in asymmetric new venture development alliances: governing the transition from exploration to exploitation. *Journal of Engineering and Technology Management*, 29(4), 508-527.
- Hagedoorn, J. (2002) Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960. *Research Policy*, 31(4), 477-492.
- Laursen, K. en A.J. Salter (2014) The paradox of openness: appropriability, external search and collaboration. *Research Policy*, 43(5), 867-878.
- Leten, B., W. Vanhaverbeke, N. Roijakkers et al. (2013) IP models to orchestrate innovation ecosystems: IMEC, a public research institute in nano-electronics. *California Management Review*, 55(4), 51-64.
- Man, A. de, en G. Duysters (2005) Collaboration for innovation: a review of the effects of mergers, acquisitions and alliances on innovation. *Technovation*, 2005(25), 1377-1387.
- Mayer, K.J. en N.S. Argyres (2004) Learning to contract: evidence from the personal computer industry. *Organization Science*, 15(4), 394-410.
- Noseleit, F. en P. de Faria (2013) Complementarities of internal R&D and alliances with different partner types. *Journal of Business Research*, 2013(66), 2000-2006.
- Poppo, L. en T. Zenger (2002) Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? *Strategic Management Journal*, 23(8), 707-725.
- Wuyts, S. en S. Dutta (2014) Benefiting from alliance portfolio diversity: the role of past internal knowledge creation strategy. *Journal of Management*, 40(6), 1653-1674.

Bron

ESB 99(4698S), 20 november 2014, p. 44-49.

Een erfenis van Schumpeter: waarom arbeidsmarktrigiditeiten nuttig kunnen zijn voor innovatie

Het grootste deel van mijn wetenschappelijke carrière heb ik mij bezig gehouden met studies van technologische vooruitgang en innovatie. Het leek me daarom gepast om deze afscheids-oratie op te dragen aan de aartsvader van de innovatietheorie: Joseph Schumpeter, aan wie ik veel inspiratie dank. Ik ga mijn verhaal toespitsen op een thema dat onder moderne innovatietheoretici nog weinig aandacht kreeg: de complementariteit van arbeidsmarktinstituties en innovatiemodellen.

Alfred Kleinknecht

Alfred Kleinknecht is Senior Fellow van WSI, het sociaal-economisch onderzoeks-instituut van de Hans-Böckler-Stiftung in Düsseldorf, een denktank van de Duitse vakbeweging.

Walras versus Schumpeter

De neoklassieke micro-economie zoals die zich sinds de 19e eeuw heeft ontwikkeld, had de gewoonte, innovatie en technologie als ‘exogeen’ te veronderstellen. Het was dus geen thema voor economen en dat was wel zo comfortabel. De verdienste van Schumpeter was om gedachten van klassieke economen, waaronder Adam Smith, David Ricardo en (vooral) Karl Marx, over innovatie en technologie te vertalen in de taal van de neoklassiek geschoolde micro-econoom.¹ Daarmee werd hij tegen wil en dank een dwarsdenker van zijn tijd en daarmee was Schumpeter voor mij een lichtend voorbeeld.

Om een en ander te verhelderen is voor de niet-economen onder de toehoorders eerst een korte schets van de neoklassieke micro-economie nodig. Micro-economie gaat over het keuzegedrag van individuen, huishoudingen of individuele bedrijven op partiële markten. De kracht van de micro-economische theorie is dat zij met vrij eenvoudige modellen dit gedrag beschrijft en probeert te voorspellen. Bij veel alledaagse dingen treft de theorie de spijker op de kop. De micro-economische theorie is een evenwichtstheorie en ontstond in de 19^e eeuw (voor een nog steeds lezenswaardige codificatie van kennis, zie Alfred Marshall 1890) als tegenpool van het marxisme. In een tijd dat mensen als Marx en Engels de proletarische wereldrevolutie

propageerden, had het burgerdom behoefte aan een theorie met de boodschap dat het met het kapitalisme best meeviel.

De neoklassieke micro-economie laat zien dat, onder bepaalde voorwaarden, markten altijd vanzelf naar evenwicht streven. Er is sprake van ‘stabiele’ evenwichten. Dat wil zeggen, evenwichten kunnen door exogene schokken (bijvoorbeeld een misoogst) verstoord worden, maar indien de markt vrij kan werken zal er vroeg of laat weer een nieuw evenwicht bereikt worden. De markt bereikt niet alleen evenwicht, maar doet dit ook nog op een efficiënte manier: er is sprake van een optimale aanwending van schaarse middelen, rekening houdend met de subjectieve voorkeuren van individuen. Een en ander is in de loop der tijd knap analytisch uitgewerkt.

Belangrijk hierbij is dat het zojuist gestelde alleen opgaat onder bepaalde voorwaarden – en die zijn best restrictief. Voor een ideale markt (‘perfect competition’) moet er, vrij vertaald, aan de volgende voorwaarden zijn voldaan:

46

- Er is een zeer groot aantal kopers en verkopers. Niemand heeft marktmacht.
- Er zijn geen barrières voor markttoetreding of -uitreding.
- Er is sprake van homogene producten.
- Eigendomsrechten zijn goed beschermd.
- Iedereen heeft adequate kennis over de markt.
- Technologie is exogeen gegeven.
- Er zijn geen transactiekosten.

Ik zal in het vervolg refereren aan deze voorwaarden met de term ‘de zeven dotjes van Walras’, want de algemene evenwichtstheorie wordt veelal aangeduid als Walrasiaanse Algemene Evenwichtstheorie. Uiteraard bestaan er in het echte leven weinig markten die aan alle zeven Walrasiaanse dotjes (volledig) voldoen. Veel theorievorming ging dan ook over de vraag wat er gebeurt indien er op een markt aan een of meerdere van de Walrasiaanse dotjes niet (of onvoldoende) wordt voldaan. Daarbij is veel knap werk verricht dat de theorie sterker maakte. Voorbeelden zijn de ontwikkeling van de theorie van de monopolistische concurrentie in de jaren dertig, theorievorming over toetredingsbarrières en marktmacht in de *Theory of Industrial Organization*, de theorie van George Akerloff over informatie-asymmetrie of the theorie van de transactiekosten.

De neoklassieke micro-economie is door dit soort werk realistischer en aantrekkelijker geworden. Ze kan niet alleen laten zien dat indien aan de

zeven Walrasiaanse dotjes (bij benadering) voldaan is er een optimale, welvaart maximaliserende allocatie van schaarse middelen plaatsvindt; ze kan ook laten zien dat markten minder optimaal werken naarmate we van de zeven dotjes afwijken en bovendien wat er aan regulering door de overheid moet gebeuren indien dit het geval is.

Voor een beetje micro-econoom is het vanzelfsprekend dat men in het economische orderingsbeleid ernaar moeten streven markten zoveel mogelijk zodanig te modelleren dat ze dicht bij de Walrasiaanse dotjes komen, of in ieder geval dat ze daar niet al te ver van afwijken. Hoe beter dat lukt, hoe beter de ‘onzichtbare hand’ van Adam Smith haar werk kan doen. Wordt een micro-econoom erop aangesproken hoe de discrepantie te verklaren tussen de theorie van stabiele en efficiënte markten en de realiteit van kredietcrisis en werkloosheid, dan volgt in beginsel een voor andere sociale wetenschappers verpletterend antwoord: indien theorie en realiteit niet overeenkomen, dan klopt er iets niet met de realiteit! Economie is de enige sociale wetenschap waar men het soms aandurft om te stellen dat de discrepantie tussen theorie en realiteit overbrugd moet worden door de realiteit te veranderen. Er wordt dan beweerd dat er structurele hervormingen van de economie nodig zijn – zodanig dat markten weer als echte markten kunnen werken!

In dit micro-economische wereldbeeld ontstaan crises en werkloosheid door de zondeval dat we (veel) te ver zijn afgeweken van het ideaal van ‘perfect competition’: we zijn te ver verwijderd geraakt van de Heilige Graal van de zeven Walrasiaanse dotjes. Zo heeft men in veel Europese landen toegestaan dat de werking van de arbeidsmarkt verstoord wordt door een te genereus stelsel van sociale zekerheid, door een veel te sterke ontslagbescherming of doordat vakbonden als kartelorganisaties de prijsvorming frustreren. Daar komt hoge werkloosheid van! Conclusie: zonder structurele hervormingen van de arbeidsmarkt kan de werkloosheid niet omlaag.

Tussen ca. 1840 en 1930 heeft de neoklassieke micro-economie de slag om de *hearts & minds of people* op alle fronten gewonnen van alternatieve theorieën. Ze kwam tijdens de Grote Crisis van de jaren dertig even in de problemen, maar zeker sinds de anti-Keynesiaanse revolutie van de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw werd ze opnieuw extreem invloedrijk. Ze behoort als het ware tot het ‘oergesteente’ van het economisch denken.

De verdienste van Schumpeter als dwarsdenker komt erop neer dat hij de neoklassieke micro-economie uitdaagde op twee punten: (1) ze hadden geen theorie van innovatie en (2) een ideale markt (‘perfect competition’) is juist

niet het milieu waarin innovatie gedijt. Een en ander is treffend samengevat in het volgende citaat:

'Perfect competition ... is a condition for optimal allocation of resources ... But ... introduction of new methods of production and new commodities is hardly conceivable with perfect ... competition ... And this means that the bulk of ... economic progress is incompatible with it. As a matter of fact, perfect competition is and always has been temporarily suspended whenever anything new is being introduced ...' (Schumpeter 1943)

Met andere woorden, Schumpeter ziet ook dat 'perfect competition' relevant is voor statische efficiëntie (hoe kunnen we schaarse middelen optimaal benutten?); maar ze is irrelevant voor de vraag hoe middelen minder schaars worden door technologische vooruitgang. Beroemd werd ook Schumpeters propositie dat innovatie veelal voortkomt uit grote bedrijven met marktmacht. Dit heeft veel economisch onderzoek uitgelokt (zie overzicht van Kamien en Schwartz 1982), waarvan overigens de resultaten de stelling van Schumpeter enigszins, maar niet met overmacht ondersteunen (Scherer 1992).

48

In de afgelopen jaren heb ik samen met anderen² veel onderzoek verricht naar het vermoeden dat een arbeidsmarkt gemodelleerd volgens het ideaal van 'perfect competition' mogelijk niet goed is voor innovatie. De neoklassieke theorie gaat ervan uit, dat werkloosheid het gevolg is van 'rigiditeiten' in de werking van de arbeidsmarkt. Er ontbreekt vooral *neerwaartse* loonflexibiliteit, waardoor de prijs van arbeid niet flexibel kan reageren op het spel van vraag en aanbod. Structurele hervormingen moeten deze rigiditeiten wegnemen. De claim luidt dat de werkloosheid kan dalen, naarmate de arbeidsmarkt als een echte markt functioneert.

In landen zoals de VS (*Reaganomics*), het VK (*Thatcherisme*), maar ook in Australië, Nieuw Zeeland en Canada hebben in de loop van de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw dergelijke 'structurele hervormingen' plaatsgevonden. Veel micro-economen klagen echter dat het 'Oude Europa' is achtergebleven. In de daaropvolgende decennia is een discussie ontstaan over *Varieties of Capitalism* (Albert 1993; Hall en Soskice 2001), waarbij verschillende kapitalistische systemen vergeleken worden. In haar simpelste vorm worden het Rijnlandse kapitalisme van het 'Oude Europa' en het geliberaliseerde Angelsaksische kapitalisme onderscheiden.

Beide modellen verschillen onder andere wat betreft de mate van flexibiliteit van de arbeidsmarkt. De geliberaliseerde Angelsaksische landen geven relatief veel bescherming aan investeerders, maar juist weinig bescherming aan

werknemers: flexibel ontslag, zwakke vakbonden, sobere uitkeringen, grote inkomensverschillen, etc. *Old Europe* doet het omgekeerde. Uit micro-economisch oogpunt wijkt *Old Europe* met de sterke bescherming van arbeid veel te ver af van het ideaal van 'perfect competition'. Er is daardoor sprake van een minder dan efficiënte allocatie van schaarse middelen in een Walrasiaans algemeen evenwicht perspectief. In dit perspectief is de beperkte marktwerking dus een nadeel, die zich uiteindelijk tegen de beschermde werknemers keert via een hogere werkloosheid. Mijn propositie volgt echter de Cruijffiaanse logica: ieder nadeel heb ook weer zijn voordeel! Met andere woorden: de veel beklagde rigiditeiten van de arbeidsmarkt bieden mogelijk voordelen voor innovatie.

Een eerste verkenning

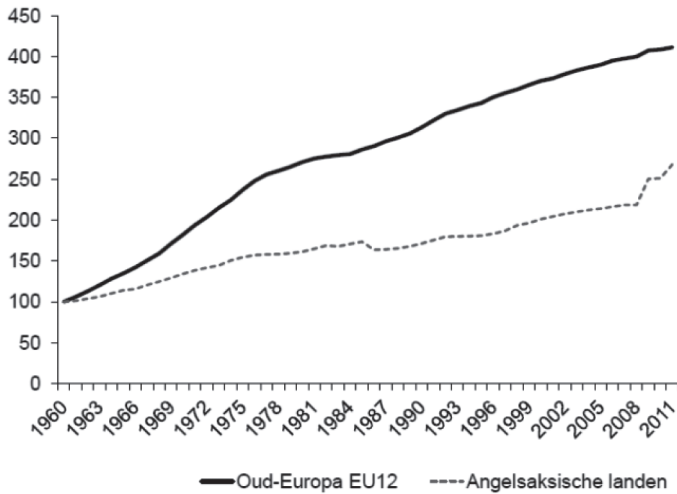
Laat ons in een eerste stap twee groepen landen op enkele economische kernvariabelen vergelijken. Ik neem als representant voor *Old Europe* met dichtgeregelde arbeidsmarkten de landen van de EU-12 (exclusief Luxemburg). Deze keuze is ingegeven door het gemak waarmee de statistische gegevens kunnen worden opgemaakt. Als tegenpool neem ik de VS, het VK, Canada, Australië en Nieuw Zeeland als kampioenen van de neoliberale flexibilisering. Ik bekijk vervolgens de reële lonen, de groei van het bbp, de groei van het bbp per gewerkt uur (= arbeidsproductiviteit) en de *input* aan arbeidsuren. Voor het gemak zijn alle reeksen op 1960=100 gesteld.

Wat blijkt uit de figuren?

- Figuur 1 laat zien dat de reële lonen in het 'Oude Europa' aanzienlijk harder stegen dan in de groep Angelsaksische landen (Figuur 1). Dit is niet verrassend, aangezien de 'starre' arbeidsmarkten van het Oude Europa arbeid veel beter beschermen en dit scheidt onderhandelingsmacht. Overigens lijkt de Nederlandse loonontwikkeling na 1982 heel sterk op de Angelsaksische. Het enige verschil is dat in Angelsaksische landen de loonmatiging 'automatisch' plaatsvond dankzij de flexibele arbeidsmarkten aldaar, terwijl daar in Nederland een stevige beleidsinzet voor nodig was. Veel van wat ik in de volgende figuren over de Angelsaksische landen zeg is ook van toepassing op Nederland (na 1982). Een verschil met Nederland is overigens wel weer dat in de Angelsaksische landen na *Reaganomics* een veel sterkere polarisering in de inkomensverdeling plaatsvond: zo verdienden de rijkste 10% Amerikanen in 1976 nog 33% van het Nationaal Inkomen; in 2007 was dit 50%. Het aandeel in het Nationaal Inkomen van de rijkste 1% Amerikanen steeg in dezelfde periode van 8.9% naar 23.5% (Atkinson, Piketty en Saez 2011).

- Zoals iedere micro-econoom zou verwachten, zien we in Figuur 2 de gematigde loonontwikkeling beloond met een hogere inzet aan arbeid-
suren. Terwijl in de Angelsaksische landengroep de arbeidsuren stijgen
van 1960=100 naar ruim 260 in 2011, zien we in het Oude Europa de
arbeidsuren licht verminderen: van 1960=100 naar ca. 95 in 2011.
- In Figuur 3 zien we echter, dat er maar weinig verschil zit in de groei van
het Bruto Binnenlands Product (bbp). De Angelsaksische landen lijken
het in de meest recente periode iets beter te doen, maar dat kan vermoede-
lijk verklaard worden door de imposante kredietopbouw in de aanloop
naar de Amerikaanse hypotheekcrisis, gedreven door een zeepbel op
de huizenmarkt ('Hypotheek-Keynesianisme') (Maki en Palumbo 2001;
Palley 2009).
- Figuur 4 toont de logische consequentie uit de Figuren 2 en 3: als de
groei van het bbp nauwelijks verschilt en als tevens de groei van het
aantal arbeidsuren in de Angelsaksische landen veel groter is, dan kan
dit alleen betekenen: een langzamere groei van het bbp per gewerkt uur
(= arbeidsproductiviteit). Men kan dit positief interpreteren: geliberali-
seerde arbeidsmarkten zorgen voor meer werkgelegenheid. Of negatief:
de Angelsaksen moeten meer uren werken voor dezelfde bbp-groei.
Als je vrije tijd ook als welvaart beschouwt, vraag ik me af hoe wense-
lijk het is om werkgelegenheid te creëren via een lagere groei van de
arbeidsproductiviteit.

Figuur 1. Ontwikkeling reële lonen, 1960=100

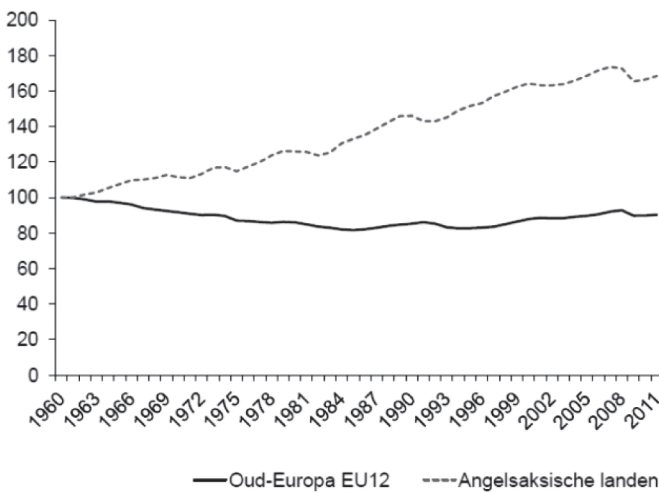


Bron: Database van het *Groningen Growth and Development Centre* (www.ggdc.net) & AMECO database.

Angelsaksische landen: Australië, Canada, Nieuw Zeeland, VK en VS.

Continentaal Europese landen: Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Portugal, Spanje en Zweden (EU-12, exclusief Luxemburg).

Figuur 2. Ontwikkeling arbeidsuren, 1960=100

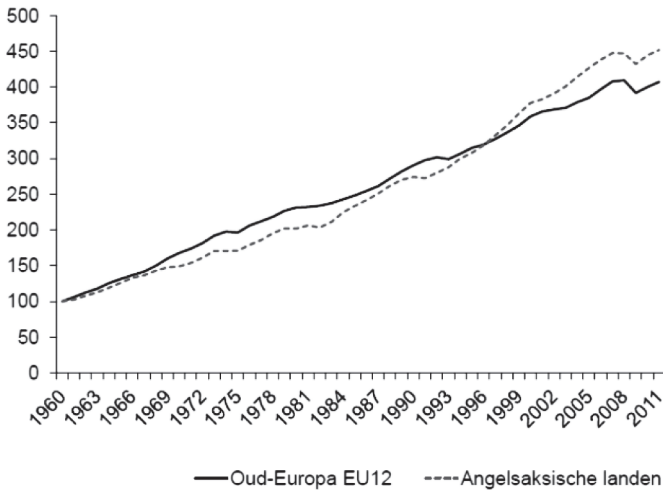


Bron: Database van het *Groningen Growth and Development Centre* (www.ggdc.net).

Angelsaksische landen: Australië, Canada, Nieuw Zeeland, VK en VS.

Continentaal Europese landen: Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Portugal, Spanje en Zweden (EU-12, exclusief Luxemburg).

Figuur 3. Ontwikkeling bbp, 1960=100

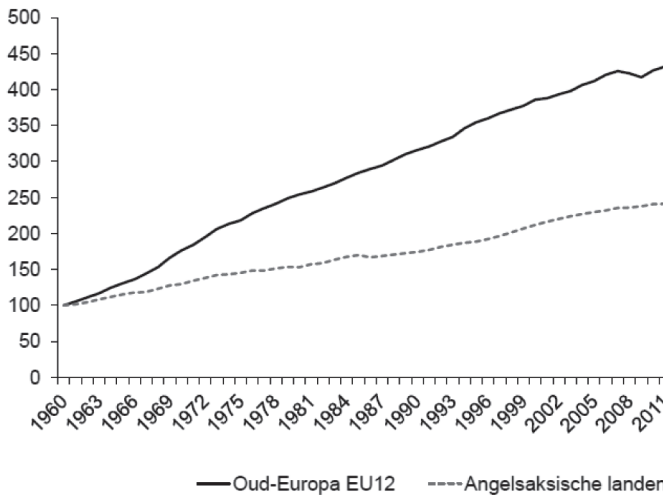


Bron: Database van het Groningen Growth and Development Centre (www.ggd.net).

Angelsaksische landen: Australië, Canada, Nieuw Zeeland, VK en VS.

Continentaal Europese landen: Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Portugal, Spanje en Zweden (EU-12, exclusief Luxemburg).

Figuur 4. Ontwikkeling arbeidsproductiviteit, 1960=100



Bron: Database van het Groningen Growth and Development Centre (www.ggd.net).

Angelsaksische landen: Australië, Canada, Nieuw Zeeland, VK en VS.

Continentaal Europese landen: Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Portugal, Spanje en Zweden (EU-12, exclusief Luxemburg).

Samenvattend: deregulering van arbeidsmarkten leidt tot ‘automatische’ loonmatiging. Anders dan in de Angelsaksische landen ging loonmatiging in Nederland niet automatisch, maar moest politiek worden doorgezet. Het resultaat is in grote lijnen hetzelfde: de geringere loonstijging wordt (overigens conform de verwachting in een simpel vraag-aanbodmodel) beloond met meer arbeidsinzet, zowel in Nederland als in de Angelsaksische landen. Omdat de groei van het bbp in Nederland (respectievelijk in de Angelsaksische landen) niet significant verschilt van de bbp-groei in het Oude Europa, betekent dit dat de arbeidsproductiviteit (bbp per arbeidsuur) in Nederland, respectievelijk in de Angelsaksische landen, langzamer groeit dan in *Old Europe*. De winst aan werkgelegenheid is dus in zeer belangrijke mate te verklaren door een productiviteitscrisis.

Verklaringen voor de lagere groei van de arbeidsproductiviteit zijn onder andere dat bij lagere lonen investeringen in arbeidsbesparende technologie minder aantrekkelijk zijn; er vindt minder substitutie van arbeid door kapitaal plaats. Bovendien gaat volgens de logica van het jaargangenmodel van het CPB bij minder loongroei de vervanging van oudere, meer arbeidsintensieve jaargangen van kapitaalgoederen door nieuwe en meer productieve jaargangen langzamer, hetgeen in Nederland aantoonbaar tot een veroudering van de kapitaalgoederenvoorraad in de periode van loonmatiging leidde (Naastepad en Kleinknecht 2004). Ten slotte beschermt loonmatiging (c.q. goedkoop flexibel werk) zwakkere ondernemers en technologische achterlopers, waar door de Darwinistische selectie (‘creatieve destructie’ in de woorden van Schumpeter) niet goed werkt. Het gevolg is een geleidelijk verlies aan innovatieve dynamiek omdat de gemiddelde ondernemerskwaliteit achteruitgaat.

Empirische bevindingen op macro- en microniveau

De vraag is vervolgens of dit alles ook empirisch onderbouwd kan worden. Is er inderdaad een kwantitatief (en causaal) verband aan te tonen tussen de loongroei en de groeivoeten van de arbeidsproductiviteit? Sommigen menen van niet (Jansen 2004) – en dat was in 2004 een terechte conclusie. Intussen is dit verband wel aangetoond. Vergeer en Kleinknecht (2011) laten in een panelanalyse over 19 landen en 44 jaar zien dat er een terugkoppeling van de loonontwikkeling naar de groei van de arbeidsproductiviteit bestaat: 1% minder (meer) loongroei heeft (uitgesmeerd over 9 jaar) een 0.33-0.39% lagere (hogere) groei van de arbeidsproductiviteit tot gevolg (Vergeer en Kleinknecht 2011). Dit verklaart waarom Nederland sinds 1984 een structureel lagere groei van de arbeidsproductiviteit kent. Loonmatiging heeft geen extra bbp-groei opgeleverd, maar heeft wel een laagproductieve en daar-

door meer arbeidsintensieve groei mogelijk gemaakt. Dit pad herinnert overigens aan de factor-intensieve groei in het Oost-Europa van voor 1989. De vraag is of dit soort 'Oost-Europese' werkverschaffing met zicht op de vergrijzing wel zo gewenst is (Naastepad en Storm 2007).

Kunnen de zojuist genoemde patronen op macroniveau ook worden teruggevonden op microniveau? Een analyse met het bedrijvenpanel van OSA-SCP toont aan dat de inzet van flexibele krachten inderdaad loonkosten bespaart. Dit blijkt echter geen concurrentievoordeel voor 'flexibele' bedrijven op te leveren, want uit omzetvergelijkingen blijkt dat de inzet van flexibele krachten niets verklaart voor wat betreft verschillen in de omzetgroei tussen bedrijven. De verklaring is dat het aandeel flexibele werknemers een negatief effect heeft op de groei van de arbeidsproductiviteit (Kleinknecht, Oostendorp, Pradhan en Naastepad 2006). Vergelijkbare bevindingen komen uit Italiaanse microdata (Lucidi en Kleinknecht 2010). Aanwijzingen dat deregulering van arbeidsmarkten negatief uitwerkt op innovatie en arbeidsproductiviteit komen ook uit een reeks andere studies (Acharya, Baghai en Subramanian 2010; Auer, Berg en Coulibaly 2005; Boeri en Garibaldi 2007; Huselid 1995; Michie en Sheehan 2001; Michie en Sheehan 2003; Pieroni en Pompei 2008; Storm en Naastepad 2012; Zhou, Dekker en Kleinknecht 2011). Er zijn echter ook tegengestelde bevindingen (Bassanini, Nunziata en Venn 2009; Scarpetta en Tressel 2004).

In Nederland stellen Bartelsman et al. dat landen met soepeler ontslag een groter aandeel hebben in innovatieve en risicovolle sectoren, zoals IT (Bartelsman, Gautier en De Wind 2012). Hun belangrijkste argument luidt dat bedrijven meer riskante investeringen durven te plegen als men bij mislukking de mensen soepel kwijt kan. Bovendien loopt de doorstroming van mensen uit oude, neergaande naar nieuwe, opkomende sectoren gemakkelijker bij soepeler ontslag. Hun argumentatie leunt sterk op een (onbestreden) feit: de VS hebben een relatief grote IT sector. Vervolgens proberen de auteurs een verband aan te tonen tussen geringe ontslagbescherming en het succes van IT. De vraag is echter of deze correlatie ook een causaal verband is. In dit geval is er nog een derde (niet door Bartelsman et al. geobserveerde) variabele, die het Amerikaanse succes in de IT beter verklaart: succesvol industriebeleid. Weliswaar is 'industriebeleid' in de VS taboe, maar het mag als men het 'National Defence' noemt. Informatietechnologie is interessant voor een brede waaier van militaire technologieën. Het Pentagon heeft jarenlang massief IT-onderzoek in universiteiten gefinancierd en heeft jonge IT-bedrijven tot wasdom geholpen met genereus aanschafbeleid (zie bijvoorbeeld diverse bijdragen in Epstein en Wolfson 2013).

De bijdrage van Bartelsman et al. leidt tot de vraag hoe flexibel werk uitpakt in verschillende modellen van innovatie. Schumpeter beschreef in 1912 het ‘entrepreneursmodel’ van innovatie (in jargon: het Schumpeter I model) (Schumpeter 1912). In zijn periode als hoogleraar in *Harvard* was hij echter danig onder de indruk van de grote conglomeraten in de Amerikaanse industrie. Dit bracht hem tot de conclusie dat het innovatieproces zelf een innovatie had ondergaan: het amateuristische ‘garage business’-model was vervangen door het professionele R&D lab. Dit wordt ook aangeduid als het ‘routine-matige’ innovatiemodel (‘Schumpeter II’ model). Het zou wel eens kunnen dat de ‘hire & fire’ arbeidsmarkt in de VS goed past bij het Schumpeter I model (van *Silicon Valley*), terwijl het Schumpeter II model juist gebaat is bij de door neoklassieke micro-economen veel beklagde rigide arbeidsmarkten van *Old Europe*.

Een recente toets duidt erop dat deze hypothese juist zou kunnen zijn: bij de analyse op bedrijfsniveau van het effect van flexibel werk op innovatie blijkt dat een kruisterm tussen hoge percentages flexibele werknemers en Schumpeter I doorgaans *insignificant* is. De samenkomst van hoge percentages flexibele arbeidskrachten en Schumpeter II is daarentegen significant negatief (Kleinknecht, Flore en Van Schaik 2014). Met andere woorden, flexibel werk maakt niets uit voor het ‘garage business’-model, maar heeft sterk negatieve effecten op de kans op innovatie in sectoren die naar het Schumpeter II model neigen. De eerder geciteerde studies hebben niet gecorrigeerd voor het type innovatiemodel, hetgeen wellicht verklaart waarom de bevindingen minder eenduidig zijn.

Tabel 1. Gestileerde weergave van de twee innovatiemodellen van Schumpeter (1912, 1943)

Schumpeter I Model: ‘Garage Business innovatie’	Schumpeter II Model: ‘Routinemodel van innovatie’
Starters in <i>high tech</i> ; niche spelers	Gevestigde bedrijven met professionele R&D labs
MKB en jonge bedrijven	Monopolistische concurrentie, oligopolies
Veel toe- en uittreding	Stabiele hiërarchie van (dominante) innovatoren
Eigenschappen van de kennisbasis ...	
Algemene en spontaan mobiliseerbare kennis → <i>lage</i> toetredingsbarrières	Afhankelijkheid van historisch geaccumuleerde, dikwijls bedrijfsspecifieke en persoonsgebonden ervaringskennis (‘tacit knowledge’) → <i>hoge</i> entree barrières
... en daarbij passende arbeidsmarkt instituties:	
Werving via externe arbeidsmarkt	Interne arbeidsmarkten → goed beschermde ‘insiders’

Noot: De tabel is geïnspireerd door: Breschi, S., F. Malerba & L. Orsenigo (2000).

Tabel 1 geeft een gestileerde samenvatting van de twee innovatiemodellen. Het wezenlijke verschil is het type kennis dat in beide modellen benodigd wordt: (1) algemeen beschikbare, generalistische kennis die door slimme mensen spontaan gemobiliseerd kan worden? ('Garage Business'); of (2) historisch geaccumuleerde, specialistische (veelal persoons- en context gebonden) kennis die sterke padafhankelijkheden en hoge markttoetredingsbarrières produceert? (Schumpeter II). Het ligt voor de hand dat bescherming van 'insiders' in de rigide Europese arbeidsmarkten goed past bij het Schumpeter II model.

Kunnen marktimperfecties positief zijn voor innovatie?

Innovatie is een mijnenveld, vol van factoren die marktfalen bevorderen. De belangrijkste faalfactor ligt in het karakter van kennis als publiek goed. Kennis is niet alleen niet-rivaliserend, het is vooral lastig om eigendomsrechten aan kennis goed te beschermen. Systemen zoals copyright, octrooi- of merkenrecht zijn lek als een mandje. En wij weten dat de markt het moeilijk krijgt als eigendomsrechten niet goed gegarandeerd zijn. Daarnaast speelt bij innovatie onzekerheid; er is soms beweerd dat circa de helft van alle private R&D in de Amerikaanse industrie wordt besteed aan projecten die uiteindelijk mislukken (Tidd en Bessant 2004). Wil er desondanks innovatie plaatsvinden, dan moet hier tegenover staan dat de andere helft ruime monopoliewinsten oplevert. Dit kan alleen indien de innovator marktmacht door innovatie verwerft en indien de voorsprong op na-apers lang kan worden vastgehouden. Hoe groter het weglekken van kennis naar na-apers, hoe sneller de kennisvoorsprong van de innovator erodeert en hoe minder aantrekkelijk een investering in innovatie wordt. Personeelsverloop is een belangrijke bron van weglekkende kennis. Uit empirisch onderzoek blijkt dat het vasthouden van gekwalificeerd personeel als bescherming tegen na-apers door innoverende bedrijven in Nederland zelfs hoger wordt gewaardeerd dan octrooibeschermt (Brouwer en Kleinknecht 1999). Dit onderstreept het belang van 'insider' arbeidsmarkten met lange baanduren, vooral in kennisintensieve bedrijven waar het Schumpeter II innovatiemodel relevant is. Meer argumenten vindt men in de kaders 1 en 2.

Naast het publieke goed karakter van kennis en de invloed van onzekerheid wordt efficiënte marktwerking ook verstoord door allerlei soorten technologische 'lock-in' posities door verzonken kosten en standaards. Verder valt hier te denken aan de accumulatie van slecht gedocumenteerde en persoonsgebonden ervaringskennis ('tacit knowledge') die lastig te overdragen is, behalve in persoonlijke interactie tussen kennisdragers. Maar men zou ook kunnen denken aan vormen van institutionele 'lock-in' in de geest van

Mancur Olson (Olson 1965) waarbij oude, dominante industrieën met een sterke lobby bij de overheid van alles gedaan krijgen om nieuwkomers dwars te zitten – overigens een veelal onderschatte valkuil van het Nederlandse topsectoren beleid! Een ander voorbeeld is het zogenoemde ‘sailing ship’ effect, waarbij bestaande industrieën met uitontwikkelde technologieën tal van incrementele verbeteringsinnovaties initiëren in een poging om nieuw opkomende technologieën tegen te houden.³

Kader 1

Vijf argumenten waarom soepeler ontslag innovatie bevordert:

- (1) Met soepeler ontslag lukt de overheveling van arbeid van neergaande oude naar opkomende nieuwe bedrijfstakken beter (Nickell en Layard 1999).
- (2) Met soepeler ontslag kan een deel van het ondernemersrisico op werknemers worden afgewenteld; daardoor loont ondernemerschap beter (het bovenstaande argument van Bartelsman et al.).
- (3) Als je overbodige mensen niet makkelijk kunt lozen, dan frustreert dit arbeidsbesparende innovaties.
- (4) Goed beschermde werknemers hebben meer onderhandelingsmacht en kunnen zich daarmee mogelijk monopoliewinsten uit innovaties (gedeeltelijk) toe-eigenen. Daarmee vermindert de prikkel tot het nemen van innovatierisico's (Malcomson 1997).
- (5) Meer dynamiek (meer ‘job-matches’) zorgt voor instroom van ‘vers bloed’, nieuwe ideeën en nieuwe netwerken en dit is bevorderlijk voor innovatie (een veronderstelling in de modellen van het CPB).

Kader 2

Negen argumenten waarom soepeler ontslag niet goed is voor innovatie:

- (1) Meer ‘dynamiek’ en kortere baanduren betekenen: minder binding en minder loyaliteit aan de organisatie. Dit kan positieve externe effecten versterken; zo kunnen technologische en commerciële bedrijfsgeheimen makkelijker naar concurrenten lekken. Grotere externe effecten leiden tot onder-investering in kennis.
- (2) Minder loyaliteit en vertrouwen verhoogt transactiekosten. Naastepad en Storm hebben laten zien dat Angelsaksische landen met hun gedereguleerde arbeidsmarkten veel dikkere managementlagen hebben (Naastepad en Storm 2006).
- (3) Tegenover het argument dat soepeler ontslag de overheveling van arbeid uit oude naar nieuwe bedrijfstaken bevordert, staat het argu-

ment dat bij soepeler ontslag en kortere baanduren minder in scholing wordt geïnvesteerd. Als mensen uit een oude kolenmijn niet naar een IT-bedrijf overstappen, dan heeft dat vermoedelijk weinig te maken met ontslagbescherming in de kolenmijn en veel met hun kwalificaties.

- (4) Kortere baanduren leiden tot een verzwakking van het historische geheugen van lerende organisaties. Er gaan dan onder andere minder dingen op de 'automatische piloot' en ook dit vraagt weer om dikkere managementlagen. Ook worden in aflerende organisaties in het verleden gemaakte fouten opnieuw gemaakt.
- (5) Een berucht probleem is dat machtige CEO's de neiging hebben jaknikkers om zich heen te verzamelen. Dit soort managers ontwikkelt op den duur een vertekend beeld van de werkelijkheid. Dit wordt versterkt als mensen wegens de (latente) dreiging van soepel ontslag nog meer prikkels hebben om hun superieuren naar de mond te praten. Soepeler ontslag zou wel eens tot meer zonnekoninggedrag aan de top kunnen leiden.
- (6) Voor succesvolle automatisering is de ervaringskennis ('tacit knowledge') nodig van de mensen die het werk op dit moment nog verrichten. Indien deze mensen geen goed beschermde insiderpositie hebben, dan zullen zij deze kennis voor zich houden (Lorentz 1999).
- (7) Meer algemeen geldt: mensen die soepel te ontslaan zijn hebben motieven om informatie achter te houden over hoe hun werk efficiënter kan. Indien er weinig bescherming is tegen het verlies van de baan, dan wordt de ervaringskennis op de werkvloer weinig benut voor het realiseren van meer efficiëntie.
- (8) Recent hebben Acharya et al. beargumenteerd dat versterking van ontslagbescherming samengaat met meer innovatie, gemeten met (aantallen en kwaliteit van) octrooien. Hun argument is dat beter beschermde werknemers meer durf tonen en risico nemen bij het zoeken naar innovatieve oplossingen. Dreigt bij een mislukt project soepel ontslag, dan zoekt men minder riskante oplossingen waarmee het bedrijf vervolgens minder opschiet (Acharya, Baghai en Subramanian 2010).
- (9) De veel beklagde arbeidsmarktrigiditeit van collectieve cao's die bovendien ook nog algemeen verbindend verklaard worden, verstoort de efficiënte allocatie van schaarse middelen, maar bevordert de diffusie en adoptie van moderne technologie: omdat technologische achterlopers niet beneden de cao mogen betalen, zijn ze bij loonstijgingen gedwongen om of te moderniseren of uit de markt te stappen.

In een dergelijk mijnenveld van marktfaalen is het de vraag of men ‘perfect competition’ (de ‘ideale markt’) wel overeind kan houden als een na te streven ideaal. Het is vermoedelijk realistischer om marktfaalen als normaal te erkennen, waarbij men dan probeert de ene marktimperfectie te repareren door een andere imperfectie in te stellen. Zo repareren we het publieke goed karakter van kennis en externe effecten door het instellen van kunstmatige, door de overheid gegarandeerde monopolies zoals copyright, octrooien, merkenrecht of vergunningenstelsels (waarbij laatstgenoemden veelal ‘toevallig’ restrictief uitpakken voor nieuwe toetreders met radicaal andere oplossingen). Of er blijkt in de praktijk dat mededingingsautoriteiten marktmacht door fusies en overnames oogluikend toestaan, want sommige innovaties vereisen nu eenmaal schaalgrootte. Of men stimuleert in het kader van innovatiebeleid samenwerking voor de productie van gemeenschappelijke ‘club goederen’, in plaats van onderlinge concurrentie. Zo zou het best kunnen dat het Nederlandse topsectorenbeleid zelfs kartelachtige interactie bevordert in de naam van innovatie (Kleinknecht 2011). Al dat soort instituties beletten een efficiënte allocatie van schaarse middelen in een *Walrasiaans Algemeen Evenwicht* perspectief, maar ze zijn wel nuttig voor innovatie! Het is zelfs de vraag of zonder dergelijke afwijkingen van het concept van de ‘ideale markt’ (‘perfect competition’) überhaupt innovatie zou plaatsvinden.

Hierin zou passen, dat we diverse imperfecties van de arbeidsmarkt moeten tolereren omdat ze wel nuttig zijn, vooral voor kennismanagement in een ‘routinematig’ Schumpeter II innovatiemodel. Zo dragen langere baanduren van goed beschermde insiders bij aan meer loyaliteit, vertrouwen en betrokkenheid hetgeen het weglekken van kennis beperkt en tegelijkertijd bespaart op transactiekosten voor *management & control*. Langere baanduren maken voor bedrijven ook investeringen in scholing aantrekkelijker en verhogen de productiviteit, omdat meer dingen op de ‘automatische piloot’ gaan. Bij een grotere ‘dynamiek’ (meer baanwisselingen) zouden lerende organisaties wel eens *aflerende* organisaties kunnen worden. Helaas vertrouwd ons eigen CPB er bij de doorrekening van partijprogramma’s in 2012 op de merites van soepeler ontslag: partijen die voor versoepeling van het ontslagrecht pleitten kregen een ‘bonus’ toegerekend voor wat betreft de groei van de arbeidsproductiviteit. Uit boven geciteerd empirisch onderzoek pleit precies het tegenovergestelde. Wat sneu toch voor ons empirisch onderzoek dat onze resultaten niet overeenkomen met de theoretische veronderstellingen van het CPB!

Besluit

In het debat over de wenselijkheid van 'structurele hervormingen' van de arbeidsmarkt wreekt zich dat economen de gewoonte hebben om de arbeidsmarkt te onderzoeken in isolement van andere markten; dit soort 'partiële' analyses is karakteristiek voor micro-economisch denken. Nog erger is dat men veelal weinig kaas heeft gegeten van innovatietheorie. Bovenstaande argumenten onderstrepen dat we de co-evolutie en complementariteit van arbeidsmarktinstituties en van instituties ter bevordering van innovatie in de gaten moeten houden. 'Rigide' instituties van de arbeidsmarkt konden alleen ingevoerd worden en over tientallen jaren de Darwinistische concurrentie met alternatieve institutionele arrangementen doorstaan, omdat ze ergens nuttig voor waren. In dit geval voor innovatie en de diffusie van technologieën.

In de Nederlandse context kan gesteld worden dat (anders dan verondersteld in de modellen van het CPB) een versoepeling van het ontslagrecht en meer frequente baanwisselingen juist contraproductief uitpakken voor innovatie en adoptie van nieuwe technologie. Dit alles kan de crisis van de arbeidsproductiviteitsgroei in Nederland (veroorzaakt door langdurige loonmatiging) alleen maar versterken. In ieder geval mag geconstateerd worden dat de kennisintensieve segmenten van het Nederlandse bedrijfsleven er geen baat bij hebben als door versoepeling van het ontslagrecht een job hoppers cultuur gekweekt wordt die het kennismanagement veel moeilijker maakt. Er zijn ten minste anekdotische aanwijzingen dat de succesvolle bedrijven in *Silicon Valley* dezer dagen ondanks goed personeelsbeleid last hebben van te veel in- en uitstroom.

Anderzijds is het ook weer niet verbazingwekkend dat de lobby voor loonmatiging en kostenbesparende flexibilisering van arbeid geleidelijk aan krachtiger is geworden. Nederland investeert sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw almaar relatief minder in onderwijs en de uitgaven voor Onderzoek en Ontwikkeling houden evenmin over (ze zijn bovendien zwaar geconcentreerd in een betrekkelijk kleine groep bedrijven). Kennelijk is het segment van bedrijven zonder innovatiestrategie gegroeid. Wie zich niet weet te onderscheiden van concurrenten door producten, diensten of procedés met bepaalde unieke eigenschappen heeft geen marktmacht en kan vervolgens alleen maar concurreren op de prijs. Bij leveranciers van standaardproducten kunnen afnemers hard onderhandelen naar het motto 'voor jou tien anderen!'. Van het segment dat zwaar op de prijs moet concurreren gaat vervolgens een voortdurende lobby uit voor matiging van arbeidskosten. Alles wat arbeid goedkoper maakt, is welkom. Ook de lobby voor versoepeling van ontslag is slechts een voortzetting van loonmatiging met

andere middelen. Het gaat helemaal niet om flexibiliteit, want iedereen in Nederland kan worden ontslagen. Alleen, het kost soms geld. Het zou goedkoper moeten. Zolang de prijs voor arbeid groter is dan nul, is die altijd te hoog. Wordt aan deze lobby echter toegegeven, dan is dat een klap voor het innovatieve segment – en dat vergroot op den duur weer het segment dat op de prijs moet concurreren. Het is dus zaak dat Nederland een negatieve spiraal doorbreekt.

De neoklassieke theorie heeft uiteraard één sterk gezond verstand argument: als we arbeid flexibeler en goedkoper maken, dan komt er meer werk. Het is net als bij appels en peren: bij een lagere prijs verkoop je er meer van. Volgens de logica van een dalende vraagcurve voor arbeid kunnen door het verlagen van lonen meer banen geschapen worden. Het zijn echter wel minder productieve en lager betaalde banen. Hierbij rijst de vraag hoever men wil gaan bij het scheppen van een almaar grotere onderklasse van ‘working poor’ met onzekere banen waar men almaar harder moet lopen voor almaar minder geld. Dit is ook een kwestie van (christelijke en niet-christelijke) normen en waarden.

Het micro-economische denken heeft hoe dan ook een punt: een soepeler werkende arbeidsmarkt maakt een meer arbeidsintensieve groei mogelijk (zie Figuur 4). Intuïtief verwacht men dan dat de werkloosheid lager uitvalt. Er zijn studies die pogen dit empirisch te onderbouwen. Een veel geciteerd voorbeeld is de studie van Nickell et al. uit 2005 (Nickel, Nunziata en Ochel 2005). In een panelanalyse op landenniveau concluderen zij dat het bestaan van diverse soorten rigiditeiten in de arbeidsmarkt (hoge, langdurige uitkeringen, ontslagbescherming etc.) systematisch de gemiddelde werkloosheid in een land verhoogt. Deze studie is in tal van beleidsdocumenten van IMF, OESO, EU-Commissie en andere geciteerd als argument dat we echt werk moeten maken van ‘structurele hervormingen’ van de arbeidsmarkt. Recent is echter aangetoond dat de uitkomsten van deze studie domweg niet robuust zijn: verandert men (met plausibele argumenten) drie kleine details in hun schattingsmethode, dan veranderen de resultaten vrij ingrijpend (Vergeer en Kleinknecht 2012).

Het is pijnlijk dat een goed tijdschrift als het *Economic Journal* de studie van Nickell et al. gepubliceerd heeft – en dat men de contra-expertise van Vergeer en Kleinknecht (2012) al in de voorselectie (zonder referee proces) afkeurde als ‘not so interesting’. Maar het illustreert hoe men soms minder kritisch naar empirisch onderzoek kijkt indien de uitkomsten mooi passen bij wat men intuïtief verwacht. Overigens kan men uit het onderzoek van Vergeer en Kleinknecht zeker niet concluderen dat het tegendeel van de beweringen van

Nickell et al. juist zou zijn. Maar men kan wel concluderen dat rigiditeiten in de arbeidsmarkt niet tot hogere werkloosheidsvoeten hoeven te leiden – en dit is goed beschouwd ook best plausibel.⁴

Bovendien zijn er alternatieve opties voor het scheppen van werkgelegenheid. Met voldoende groei van de arbeidsproductiviteit kunnen we ook kiezen om allemaal wat minder te werken voor dezelfde hoeveelheid bbp. Mocht het tempo van arbeidsbesparende technologische vooruitgang heel hard gaan, dan is arbeidstijdverkorting een logisch instrument om de resterende werkgelegenheid eerlijk te verdelen. Extra vrije tijd is ook welvaart. Een goed voorbeeld dat arbeidstijdverkorting kan werken is Europa in de jaren zestig en zeventig: uit Figuur 4 kan men opmaken dat (ondanks een vrij hoge groei van het bbp!) het absolute aantal gewerkte uren in de EU-12 in die periode *gedaald* is. Terwijl meer mensen op de arbeidsmarkt kwamen (door de emancipatie van de vrouw en door gastarbeiders) was de werkloosheid in die periode vrij laag!

Als (nog steeds) relatief rijk land heeft Nederland bovendien de middelen om te investeren in beter onderwijs en verstandig innovatiebeleid. Rond het uitspreken van deze rede, verscheen bijvoorbeeld een rapport van de WRR met interessante ideeën in deze (WRR 2013). Hopelijk vormt dit rapport aanleiding tot de broodnodige discussie over hoe de volgende generatie Nederlanders haar geld zou kunnen verdienen. Laat ons dan vooral discussiëren over de *kwaliteit* van werk. En laat ons afkicken van voortdurende loonmatiging en goedkope flexibele arbeid die sinds 1984 zoveel verlies aan arbeidsproductiviteitsgroei hebben opgeleverd. Laat ons vooral niet meer richten op het nogal Oost-Europees aandoende laagproductieve en factorintensieve groeimodel van de afgelopen dertig jaar, maar op productiviteit en innovatie! De Polder heeft behoefte aan minder Walras en meer Schumpeter. Ik heb gezegd.

Noten

- 1 Wie zich door deze lezing gemotiveerd voelt om het originele werk van Schumpeter te willen lezen, moet echter gewaarschuwd worden; zie het volgende citaat uit mijn email wisseling met Prof. Ann Carter, een vroegere student assistente van Schumpeter: "I'm afraid I can't supply the reference you're really looking for ... Schumpeter had a way of making statements that were intuitively obvious to him, but not necessarily so to others...".
- 2 Mijn dank voor productieve samenwerking op dit terrein gaat o.a. naar Lilyana Budyanto, Ronald Dekker, Zenlin Kwee, Federico Lucidi, Ro

- Naastepad, Remco Oostendorp, Menno Pradhan, Flore van Schaik, Servaas Storm, Robert Vergeer en Haibo Zhou. Zij zijn uiteraard niet verantwoordelijk voor het onderhavige stuk
- 3 Bekende voorbeelden zijn de verbetering van het zeilschip om het opkomende stoomschip tegen te houden of ingrijpende verbeteringen in de technologie van gasverlichting als reactie op de elektrische gloeilamp (Rosenberg 1976).
- 4 Redenen waarom de arbeidsintensieve groei in de Angelsaksische landen niet tot lagere werkloosheidsvoeten leidde, liggen in de vergroting van het arbeidsaanbod door genereus immigratiebeleid en een structurele verlenging van de werktijd per werknemer (na de periode van Reaganomics). Een derde verklaring is de rol van de Centrale Bank die (in naam van inflatiebestrijding) erover moet waken dat de werkloosheid niet onder het niveau van de ‘natuurlijke’ werkloosheid (z.g. NAIRU) zakt.

Literatuur

- Acharya, V.V., R.P. Baghai en K.V. Subramanian, 2010, Labor laws and innovation, NBER Working Paper 16484, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Albert, M., 1993, *Capitalism Against Capitalism*, London: Whurr.
- Atkinson, A., T. Piketty en E. Saez, 2011, Top incomes in the long run of history, *Journal of Economic Literature*, vol. 49(1): 3-71.
- Auer, P., J. Berg en I. Coulibaly, 2005, Is a stable workforce good for productivity? *International Labour Review*, vol. 144(3): 319-43.
- Bartelsman, E., P. Gautier en J. de Wind, 2012, Minder rigide ontslagbescherming maakt Nederland innovatiever en productiever, www.mejudice.nl (18 juni 2012).
- Bassanini, A., L. Nunziata en D. Venn, 2009, Job protection and productivity' *Economic Policy*, vol. 24(58): 349-402.
- Boeri, T. en P. Garibaldi, 2007, Two tier reforms of employment protection: a honeymoon effect?, *Economic Journal*, vol. 117(521): 357-85.
- Breschi, S., F. Malerba & L. Orsenigo, 2000, Technological regimes and Schumpeterian patterns of innovation, *Economic Journal*, vol. 110: 288-410.
- Brouwer, E. en A. Kleinknecht, 1999, Innovative output and a firm's propensity to patent. An exploration of CIS micro data, *Research Policy*, vol. 28(6): 615-24.
- Epstein, G. en M.H. Wolfson (eds), 2013, *The Political Economy of Financial Crises*, Oxford University Press.

- Hall, P.A., D. Soskice (eds), 2001, *Varieties of Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Huselid, M., 1995, The impact of human resource management practices on turnover, productivity and corporate financial performance, *Academy of Management Journal*, vol. 38(3): 635-70.
- Jansen, W.J., 2004, Kleinknechthypothese mist empirisch bewijs!, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 89, p. 418.
- Kamien, M.I. en N.L. Schwartz, 1982, *Market Structure and Innovation*, A Survey, Cambridge University Press.
- Kleinknecht, A., R.M. Oostendorp, M.P. Pradhan en C.W.M. Naastepad, 2006, Flexible labour, firm performance and the Dutch job creation miracle, *International Review of Applied Economics*, vol. 20: 171-87.
- Kleinknecht, A., 2011, Kartelvorming in topsectoren, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 96(4622): 689.
- Kleinknecht, A., F.N. van Schaik en H. Zhou, 2014, Is flexible labour good for innovation? Evidence from firm-level data, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 38(5): 1207-19.
- Lorenz, E.H., 1999, Trust, contract and economic cooperation, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23(3): 301-16.
- Lucidi, F. en A. Kleinknecht, 2010, Little innovation, many jobs: An econometric analysis of the Italian labour productivity crisis, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34(3): 525-46.
- Maki, D.M. en M.G. Palumbo, 2001, Disentangling the wealth effect: a cohort analysis of household saving in the 1990s, Washington DC: Federal Reserve.
- Malcomson, J.M., 1997, Contracts, hold-up, and labor markets', *Journal of Economic Literature*, vol. 35(4): 1916-57.
- Marshall, A., 1890, *Principles of Economics*, London: Macmillan.
- Michie, J. en M. Sheehan, 2001, Labour market flexibility, human resource management and corporate performance, *British Journal of Management*, vol. 12(4): 287-306.
- Michie, J. en M. Sheehan, 2003, Labour market deregulation, flexibility and innovation, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27(6): 123-43.
- Naastepad, C.W.M. en A. Kleinknecht, 2004, The Dutch productivity slowdown: The culprit at last?, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 15(2): 137-63.
- Naastepad, C.W.M. en S. Storm, 2006, The innovating firm in a societal context: Labour-management relations and labour productivity, in: R.M. Verburg, J.R. Ortt en W.M. Dicke (eds), *Managing technology and innovation*, London: Routledge
- Naastepad, C.W.M. en S.T.H. Storm, 2007, Wat de commissie Bakker weten moet, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 93(4534): 260-63.

- Nickell, S. en R. Layard, 1999, Labour market institutions and economic performance, in: O. Ashenfelter en D. Card (eds), *Handbook of labour economics* (ch. 46), Elsevier Science.
- Nickell, S., L. Nunziata en W. Ochel, 2005, Unemployment in the OECD since the 1960s. What do we know?, *Economic Journal*, vol. 115(500): 1-27.
- Olson, M., 1965, *The Logic of Collective Action*, Boston: Harvard University Press.
- Palley, T., 2009, America's exhausted paradigm: macroeconomic causes of the financial crisis and the great recession, New American Contract Policy Paper. Washington DC: New America Foundation.
- Pieroni, L. en F. Pompei, 2008, Evaluating innovation and labour market relationships: the case of Italy, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32(2): 325-47.
- Rosenberg, N., 1976, *Perspectives on Technology*, Cambridge University Press.
- Scarpetta, S. en T. Tressel, 2004, Boosting productivity via innovation and adoption of new technologies: any role for labor market institutions?, Policy Research Working Paper Series 3273, Washington DC: World Bank.
- Scherer, F.M., 1992, Schumpeter and Plausible Capitalism, *Journal of Economic Literature*, vol. 30 (3): 1416-33.
- Schumpeter, J.A. (1912): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin: Duncker & Humblod.
- Schumpeter, J.A., 1943, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London: Allen & Unwin 1943, p. 104-105.
- Storm, S. en C.W.M. Naastepad, 2012, *Macroeconomics beyond the NAIRU*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Tidd, J. en J. Bessant, 2004, *Managing Innovation*, 4th ed., Chichester: Wiley.
- Vergeer, R. en A. Kleinknecht, 2011, The impact of labor market deregulation on productivity: A panel data analysis of 19 OECD countries (1960-2004), *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 33(2): 369-404.
- Vergeer, R. en A. Kleinknecht, 2012, Do flexible labor markets indeed reduce unemployment?, *Review of Social Economy*, vol. LXX (December): 451-67.
- WRR, 2013, *Naar een lerende economie. Investeren in het verdienvermogen van Nederland*, Amsterdam University Press.
- Zhou, H., R. Dekker en A. Kleinknecht, 2011, Flexible labor and innovation performance: evidence from longitudinal firm-level data, *Industrial and Corporate Change*, vol. 20(3): 941-68.

Bron

TPEdigitaal 2014 jaargang 8(3), p. 64-81.

Regionale innovatie door spin-offs

Het spin-off beleid van kennisinstellingen draagt sterk bij aan een gezond ecosysteem van hoogwaardig ondernemerschap en regionale economische groei. Een regionaal ecosysteem haalt zijn kracht uit de clustervorming van bedrijven, de toegankelijkheid tot de lokale arbeidsmarkt en kennisdeling tussen lokale onderzoekers en bedrijven. Naast 'harde' randvoorwaarden voor spin-offs, speelt ook een pad-afhankelijk netwerk met geschreven en ongeschreven regels een belangrijke rol bij het opstellen van een governance systeem.

*Frank van Oort, Wojtek Eijsink,
Paul Bijleveld*

Frank van Oort is hoogleraar
aan de Universiteit Utrecht.

Wojtek Eijsink is student
aan de Universiteit Utrecht.

Paul Bijleveld is lector aan
Saxion Hogeschool.

Nederland kent weliswaar veel startende bedrijven, maar dat het innovatieve vermogen en de productiviteitsbijdrage daarvan blijft achter. Stam (2014) pleit er voor om het Nederlandse ecosysteem aan te passen op een aantal generieke dimensies: door het bevorderen van respectievelijk arbeidsmobiliteit, sociaal ondernemerschap, een ondernemende cultuur en leiderschap. Hoewel deze aanbevelingen een grote stuurbaarheid van het ondernemerschap suggereren, zijn generieke randvoorwaarden nog geen garantie voor succes. In een tijd waarin valorisatie steeds prominenter in het vaandel staat bij universiteiten en hogescholen, zijn vanuit deze kennisinstellingen de ecosystemen van ambitieus ondernemerschap momenteel wellicht nog het beste lokaal te stimuleren. Zowel maatwerk binnen specifieke nichemarkten waar men innovatieve kennis ontwikkelt, als aansluiting bij lokale clusterexpertise en regionale beleidsinitiatieven leidt sneller tot concrete successen. Dat gaat verder dan het door Stam voorgestelde aanbieden van interactiemilieus (*third places*) – het gaat ook om een op inhoud gerichte lokale strategische regie- en governance-functie. Dit artikel beargumenteert hoe spinoffs van universiteiten bijdragen aan de momenteel zo gemiste groei en het innovatiepotentieel van het ondernemerschap; en dat er, naast beleidsinstrumenten die regionaal noodzakelijke voorwaarden scheppen voor spin-offs, ook een pad-afhankelijk ecosysteem van geschreven en ongeschreven regels nodig is om succes waar te maken.

Nieuwe kerntaak van kennisinstellingen

Naast onderwijs en onderzoek wordt er in de laatste decennia wereldwijd steeds meer nadruk gelegd op een derde kerntaak van universiteiten: het bijdragen aan (regionale) economische ontwikkeling. Een belangrijk mechanisme hiervoor is het genereren van academische spin-offs (Bramwell en Wolfe, 2008). Dit zijn bedrijven die voortkomen uit een academische instelling, met als primaire doelstelling om het intellectuele eigendom dat aan de universiteit is ontwikkeld commercieel te exploiteren. Hierdoor vormen academische spin-offs een belangrijke schakel in het proces van kennisvalorisatie.

In de Verenigde Staten spelen academische spin-offs al sinds de Bayh-Dole Act, die in de jaren tachtig aangenomen werd, een belangrijke rol in het economische landschap (Balkin et al., 2005). De academische spin-offs die in de VS tussen 1980 en 1999 zijn opgestart, hebben momenteel gezamenlijk een toegevoegde waarde van 33,5 miljard dollar gerealiseerd. Gemiddeld hebben deze spin-offs een omzet van tien miljoen dollar (Shane, 2004). Grote bedrijven als Genentech, Lycos en Google, die wereldwijd bekendheid genieten, zijn wellicht de beste voorbeelden van universitaire spin-offs. In Europa wordt sinds de jaren negentig in toenemende mate een proactieve rol van universiteiten in het proces van kennisvalorisatie verwacht. Dit heeft ertoe geleid dat er ook in Europa een substantiële groei is geweest in het aantal academische spin-offs (Clarysse et al., 2008). Deze zijn grotendeels gegenereerd door een klein aantal zeer ondernemende universiteiten.

Ook in Nederland zijn spin-offs van universiteiten geen onbekend fenomeen. Zo valt het laatste decennium circa veertig procent van alle bedrijven in de *Life Science*-sector te classificeren als academische spin-off (Bekkers et al., 2006). De drie Nederlandse universiteiten die het grootste aantal spin-offs hebben gegenereerd, zijn de universiteiten die zich hebben aangesloten bij de 3TU-Federatie: de Technische Universiteit Delft, Technische Universiteit Eindhoven en Universiteit Twente. Maar ook andere universiteiten, zoals Leiden, Utrecht en Wageningen, kennen toenemende aantallen spin-offs in nichemarkten. Wat komt er samen bij een succesvol spin-off-ecosysteem van en rond kennisinstellingen?

Tabel 1. Vormen van academisch spin-offbeleid

	Low-selective	Supportive	Incubator
Rol in zoektocht naar commerciële potentie	Passief	Passief	Actief
Overweging commercialiseringvorm	Spin-off als voorkeur	Enige selectiecriteria	Spin-off slechts als alternatief
Selecteren van spin-offs	Weinig selectief	Selectief	Zeer selectief
Ontwikkeling van bedrijfsplannen	Steun door validering van bedrijfsplannen	Ondersteuning bij het schrijven van voorlopige bedrijfsplannen	Actieve steun bij het schrijven van bedrijfsplannen
Begeleiding in zoektocht naar financiering	Kleine financiële bijdrage door middel van publiek geld	Middelgrote bijdrage, combinatie van publiek en privaat geld	Grote financiële bijdrage, bijvoorbeeld durfkapitaal
Hulp bij zoektocht fysieke locatie	Er wordt ruimte op de universiteit aangeboden	Incubatie centrum met marktconforme prijs op sciencepark	Goedkope incubatieruimte door universiteit verzorgd
Mate van ondersteuning	Minimaal, enkel tijdens opstartfase	Uitgebreide ondersteuning tijdens opstartfase	Zeer uitgebreid
Ondersteuning na realisering van de spin-off	Afwezig	Passief	Actief
Spin-off afdeling	Autonome afdeling die los staat van de afdeling kennisvalorisatie	Onderdeel van de afdeling kennisvalorisatie	Interdisciplinaire business-development-afdeling
Technologische kennis van het spin-off team	Geen specifieke technologische kennis	Minder brede technologische kennis	Zeer specifieke technologische kennis

Bron: Clarysse et al., 2004; 2008.

Academisch spin-offbeleid

De belangrijkste sleutel om de ontwikkeling van universitaire spin-offs te stimuleren, ligt bij de universiteit. Het ondernemingsklimaat dat heerst op een kennisinstelling bepaalt voor een belangrijk deel de hoeveelheid spin-offs die het voortbrengt. Universiteiten met een culturele norm om commercialisering van universitaire kennis te ondersteunen, zullen meer spin-offs produceren. Er worden grofweg drie spin-offstrategieën van universiteiten onderscheiden (Clarysse et al., 2008). Dit zijn de *low-selective*-, *supportive*- en *incubator*-strategieën. De drie spin-offstrategieën leggen elk een andere nadruk op onderdelen van het spinoffmanagement (tabel 1).

Het low-selective-model sluit aan bij de doelstelling van de ondernemende universiteit om zo veel mogelijk spin-offs te genereren. Ter bevordering hiervan heeft de universiteit een afdeling die specifiek focust op academische spin-offs, bestaande uit een klein team met voornamelijk brede kennis over ondernemerschap en subsidieprogramma's. Het promoten van ondernemerschap binnen de universiteit gebeurt vooral via het sociale netwerk van ondernemers en ondersteuners. De regionale ontwikkeling wordt gestimuleerd door werkgelegenheid te creëren, voornamelijk voor hogeropgeleiden. Uit onderzoek naar Amerikaanse spin-offs is gebleken dat deze meer bijdragen aan het creëren van werkgelegenheid en innovatie dan andere kleine en middelgrote bedrijven (Shane, 2004). Ondersteuning van spin-offs vindt in het low-selectivemodel voornamelijk plaats in de opstartfase van een bedrijf. In deze fase ontvangen spin-offs financiering en coaching vanuit de universiteit.

Het supportive-model heeft zijn naam te danken aan de uitgebreide steun die spin-offs verkrijgen voordat ze daadwerkelijk zijn opgestart. Het doel van deze strategie is het genereren van economisch rendabele spin-offs die een grote overlevingskans hebben en in de regio gevestigd blijven. Universiteiten die het supportive-model hanteren, hebben een afdeling kennisvalorisatie die binnen de universiteit een bepaalde mate van autonomie geniet. Zo kan het team op eigen wijze een gunstig klimaat creëren dat commercialisering van kennis stimuleert. De spin-offs concentreren zich rondom een bepaalde vorm van technologie. Belangrijk onderdeel van het functioneren van de afdeling is de beschikbaarheid van incubatieruimte en een sciencepark.

Academische instellingen die het incubator-model toepassen, hebben een proactieve rol in de zoektocht naar commerciële mogelijkheden op het gebied van innovatieve technologie. Inhoudelijke speerpunten in de faculteiten beïnvloeden grotendeels de technologische aard van de spin-offs, en het management richt zich hier expliciet op. In tegenstelling tot het low-selective-model gaat het om kwaliteit, niet om kwantiteit. Het selecte aantal spin-offs dat de universiteit voortbrengt zal groeiëgeoriënteerd zijn en wordt ondersteund door durfkapitaal. Ondersteuning van de spin-offs wordt gecoördineerd op een sterk ontwikkelde business-development-afdeling. De technologie waarmee gewerkt wordt is zeer specifiek en innovatief. Derhalve zijn substantiële investeringen in technische apparatuur noodzakelijk.

Regionaal beleid en spin-offs

Hoewel het academische spin-offbeleid het belangrijkste is, worden ondernemers van universitaire spin-offs ook beïnvloed door het sociale en institutionele milieu waarin zij zich bevinden (Mosey et al., 2013). Op zowel nationaal als regionaal niveau is er sprake van een wet- en regelgeving en van faciliteiten die invloed uitoefenen op de totstandkoming en de groei van academische spin-offs. Uit meerdere onderzoeken is gebleken dat ondernemerschap een regionaal fenomeen is (Wagner en Sternberg, 2004). Vandaar de regionale verschillen, onder andere wat betreft het aantal innovatieve ondernemingen dat jaarlijks wordt gestart. Er zijn meerdere vormen van marktfalen die het ingrijpen van regionale overheden op het gebied van ondernemerschap rechtvaardigen (Storey, 2008). Met name informatie-asymmetrie is een vorm van marktfalen die zich vaak voordoet. Ten eerste zijn – voormalige – studenten of faculteitsmedewerkers onvoldoende op de hoogte van de voordelen die het opstarten van een bedrijf met zich meebrengt. Er betreden daardoor minder innovatieve en potentieel groeiende ondernemers de markt dan mogelijk zou zijn. Hoewel beargumenteerd kan worden dat dit juist een onderdeel is van de onzekerheid van de markt voor startende ondernemers of innoverende producten en dat de markt wel efficiënt kan werken, leidt het onbenut laten van potentieel tot een niet-effectieve markt – het centrale argument van Stam (2014). Ten tweede zijn ondernemers, eenmaal begonnen, vaak gebrekkig op de hoogte van nieuwe kansen op de markt en van de gevolgen van hun acties. Een derde vorm van marktfalen betreft financiering van nieuwe ondernemingen door middel van durfkapitaal. Financiële instellingen zijn niet of nauwelijks in staat om nieuwe ondernemingen op waarde te schatten, zeker als deze gepaard gaan met nieuwe technologieën. Daarom zullen zij wat betreft de financiering ervan terughoudend zijn (Audretsch et al., 2007). Tabel 2 verbindt deze vormen van marktfalen aan vormen van regionaal beleid. Niet alleen op de universiteit dient een gunstig ondernemingsklimaat te heersen, ook in de regio zelf. Derhalve dient juist regionaal beleid, in regio's waar kennisdragers aanwezig zijn, zich te richten op promotie van ondernemerschap en het faciliteren en organiseren van educatie en training. Informatie-asymmetrie nadat de ondernemer zijn bedrijf opgericht heeft, noopt tot coaching en advies, en wellicht tot *business incubators*. Het tekort aan startkapitaal kan verbonden worden aan subsidie-regelingen.

Regionaal beleid kan een belangrijke rol spelen in de stimulering van ondernemerschap. Er kan echter niet worden verwacht dat regionaal beleid op korte termijn grote verschillen zal maken in het jaarlijks opgerichte aantal nieuwe bedrijven – waaronder academische spin-offs. Derhalve is er bij beleid dat de stimulering van ondernemerschap in een regio als doel heeft,

geduld en een langetermijnvisie vereist (Fritsch en Mueller, 2007). Om zo veel mogelijk vruchten af te werpen, is een actieve participatie van zowel regionale beleidsmakers en academische instellingen als ondernemers van academische spin-offs in het beleidsproces vereist.

Tabel 2. Regionaal beleid en marktfalen

	Informatie-asymmetrie starters	Informatie-asymmetrie markt	Tekort aan start-kapitaal
Promotie van ondernemerschap	X		
Organiseren ondernemerschapstraining	X	X	
Succesvolle ondernemers als rolmodel gebruiken	X		
Oprichten/subsidiëren adviserende instanties	X	X	
Business incubators opzetten/subsidiëren	X	X	
Subsidieregelingen			X

Bron: Storey, 2008.

Tabel 3. Locatiefactoren spin-offs

	Natural advantage	Agglomeratievoordelen	Gedrags-theorie	Nabijheid universiteit
Menselijk kapitaal	X	X	X	X
Lagere transactiekosten	X	X	X	X
Aanwezigheid afzetmarkt	X	X	X	X
Aanwezigheid andere (gelijksoortige) bedrijven	X	X	X	X
Sociale contacten	X	X	X	X
Spill-overs	X	X	X	X
Levenskwaliteit	X	X	X	X
Lock-in	X	X	X	X
Overige persoonlijke voorkeuren	X	X	X	X
Subsidieregelingen	X	X	X	X

Bron: Egelen et al., 2004; Heblich en Slavtchev, 2014.

Spin-offs en locatiekeuze

Kenmerkend voor universitaire spin-offs is vestiging op een locatie in de nabijheid van de universiteit waaruit zij voortvloeien (Heblich en Slavtchev,

2014). Lokale omstandigheden moeten daarom optimaal aansluiten bij de wensen van spin-offs. Daar een groot deel van academische instellingen in grootstedelijke gebieden zit, kunnen ook andere co-locatiefactoren een rol spelen. Tabel 3 vat de spin-off-locatiefactoren en bijbehorende theorieën samen. Het *natural advantage*-model gaat ervan uit dat bedrijven zich vestigen waar de benodigde grondstoffen zijn. Een belangrijke grondstof voor kennisintensieve bedrijven is menselijk kapitaal. Het feit dat dit aanwezig is binnen universitaire instellingen en dat deze de belangrijkste leverancier van personeel zijn voor academische spin-offs, verklaart mede de locatiekeuze van spin-offs. Een andere factor is de mate waarin de ondernemer voordeel kan behalen uit agglomeratievoordelen – voordelen verbonden aan clustering van bedrijven in dezelfde sector – minder zoekkosten vanwege personeel, toeleveranciers, klanten en informatie – of voordelen verbonden aan een grote markt of dichte infrastructuur – urbanisatievoordelen. Een ongunstige situatie wat betreft urbanisatie-externaliteiten werkt als een push-factor voor academische spin-offs om de regio te verlaten (Egeln et al., 2004). Als voordelen het gevolg zijn van de aanwezigheid van bedrijven binnen een verwante sector, dan zijn dit lokalisatievoordelen. Beide vormen van agglomeratievoordelen kunnen gefaciliteerd worden door de aanwezigheid van scienceparken (Van Winden et al., 2012).

Vanuit de gedragstheorie wordt de locatiekeuze van bedrijven niet enkel beschouwd als een strategische keuze, maar voornamelijk als de uitkomst van menselijk handelen. De locatiekeuze wordt gemaakt door de ondernemer. Diens persoonlijke karakteristieken en voorkeuren zijn onlosmakelijk verbonden met de uiteindelijke vestigingskeuze. Dit opent de deur voor een veelvoud aan factoren. Ondernemers geven er de voorkeur aan om hun bedrijf dicht bij hun woonlocatie, familie en vrienden te vestigen. Deze kunnen tevens positief bijdragen aan de ontwikkeling van de onderneming, bijvoorbeeld door middel van een financiële bijdrage. Het merendeel van de spinoffs vestigt zich in de nabijheid van de universitaire instelling waaruit zij zijn ontstaan. Het is mogelijk dat universitaire spin-offs zich simpelweg aldaar vestigen omdat de rest dat ook doet. Een andere ‘zachte’ locatiefactor is de levenskwaliteit, die ook mee lijkt te spelen in het locatiekeuzeproces van kennisintensieve bedrijven (Lafuente et al., 2010).

Er zijn meerdere manieren waarop universitaire spin-offs kunnen profiteren van de nabijheid van de universiteit waaruit ze zijn voortgekomen. Zo verlaagt nabijheid de transactiekosten die gepaard gaan met de overdracht van *tacit knowledge*. Dit is impliciete kennis die, in tegenstelling tot *codified knowledge*, uitsluitend door middel van frequent, persoonlijk contact overgedragen wordt. Tevens stimuleert zulke kennis de samenwerking bij het

doen van onderzoek en het ondersteunen van de spin-off in het algemeen. Daarnaast is het mogelijk dat de ondernemer formeel contact met de universiteit wil blijven houden, bijvoorbeeld om er op parttimebasis te kunnen blijven werken. Om in het begin de kosten te reduceren, kunnen spin-offs proberen gebruik te maken van de apparatuur en incubatieruimtes van de academische instelling.

Structuren en netwerken

In een ecosysteem van ambitieus ondernemerschap, gestimuleerd vanuit universiteiten middels spin-offs, hebben randvoorwaarden als financiering, netwerken, kennis, locaties, opleiding en wetgeving ieder een eigen plaats, maar hangen ze nauw met elkaar samen in een regionale setting. Binnen het regionale ecosysteem – dat bestaat uit universitaire, regionale en lokale structuur- en netwerkelementen – kunnen door een stelstel van geschreven en vooral ook ongeschreven regels de transactiekosten worden beperkt. Structuren als huisvesting, bereikbaarheid en de aanwezigheid van de universiteit zijn noodzakelijke voorwaarden. Als deze ontbreken hebben spin-offs daar hinder van, en blijft het uiteindelijke succes achterwege. Productieve netwerken tussen spin-offs, universiteiten, consumenten, toeleveranciers en uitbesteders maken een ecosysteem ook daadwerkelijk tot een succes – vormen voldoende voorwaarden voor ontwikkeling. Buiten het ecosysteem is het voor een onderzoeker en ondernemer zeer moeilijk om tot een waardebeoordeling van zijn of haar specifieke inbreng te komen.

De structuren vormen de grenzen aan het groeiende absorptievermogen van het systeem: de omvang en focus van faculteiten, de afweging van valorisatie door onderzoek en onderwijs, de omvang van faciliterende afdelingen, de lokale marktvraag en het aanwezige personeel maken dat spin-offs niet onbeperkt kunnen ontstaan en doorgroeien in een regio. Gerichte steun op nationaal niveau kan, in samenhang met lokale omstandigheden, helpen dit te verbeteren. Een al langer bestaand ecosysteem brengt de pad-afhankelijke gebruiken, normen, ongeschreven regels en sfeer met zich mee die nodig zijn voor succes. De Universiteit Twente geldt als een van de Nederlandse *best practices* van zo'n systeem, met sinds 1982 ongeveer 1000 spinoffs die anno 2014 voor meer dan 8000 hoogwaardige banen hebben gezorgd. Deze spin-offs die verbonden zijn met de universiteit door patenten, gezamenlijk onderzoek of verbondenheid binnen het ecosysteem van valorisatienetwerken, blijven voor een belangrijk deel (68 procent) in de regio Twente, in tegenstelling tot enkel alumni-gedefinieerde spin-offs – het systeem werkt dus lokaal. Het ondernemerschapsecosysteem dat zich geleidelijk rond de Universiteit Twente heeft ontwikkeld, is tot stand gekomen binnen een

specifieke institutionele en regionaal-economische omgeving. Al in 1982 besloot het college van bestuur tot een strategie ter ontwikkeling van een 'ondernemende universiteit'. Vanaf het begin kiest de universiteit voor een beleid dat ondernemerschap in de breedte steunt – low-selective-strategie. De TOP-regeling – Twente OndernemersPlaats – staat vanaf 1982 open voor alle kennis-intensieve starters die een kennisrelatie hebben met de universiteit. Pas nadat een deel van de studenten het ondernemerschap begint te zien als een aantrekkelijke carrièrekeuze, komt er in Twente meer nadruk te liggen op hightech-starters en de overdracht van intellectueel eigendom. Een deel van deze studenten en onderzoekers is, na de ondersteuning in Twente, het bedrijf buiten de regio gestart. Daarmee werd de Universiteit Twente vooral ook een landelijke broedplaats. Binnen deze universiteit wordt er sinds de jaren negentig dan ook meer een supportieve spin-offbeleid gevoerd. Vanaf 2006 wordt dit gecoördineerd vanuit de Stichting Kennispark Twente, waarin de Universiteit Twente, Hogeschool Saxion, provincie Overijssel en gemeente Enschede participeren. De aanpak vertoont overeenkomsten met een club in het betaalde voetbal, waarin de keten loopt van het interesseren van jonge kinderen voor voetbal tot (hopelijk) de verkoop van sterspelers. Vanaf het eerste jaar worden, door middel van evenementen en vakken in het curriculum, studenten attent gemaakt op de mogelijkheden van het ondernemerschap. Daarna is er een reeks van mogelijkheden voor coaching, training, advies, huisvesting en financiering op basis van maatwerk.

Evenals bij andere universiteiten is financiering een uitdaging van het Twentse ecosysteem, zowel in de financiering van de startende bedrijven als in de governance van het systeem zelf. Dit probleem is duidelijker merkbaar in een periode van financiële crisis. In de beginperiode van de crisis was er voornamelijk durfkapitaal beschikbaar vanuit institutionele fondsen, mede gefinancierd door de overheid. Een voorbeeld is de participatiemaatschappij van Oost NV (PPM Oost). Op dit moment spoort het Rijk de pensioenfondsen aan om ook in Nederland te beleggen in spin-offbedrijven en de ontwikkeling van Innovatiecampussen. Na landelijke publiciteit over de spin-off-successen zijn er nu ook private kopers en investeerders in Twente actief, die bijvoorbeeld het Twente Technology Fund hebben opgericht. Vraag is nu of deze nieuwe stakeholders zich onderdeel gaan voelen van het Twentse ecosysteem, of dat hun activiteiten buiten de regio gaan plaatsvinden.

Conclusies en beleidsimplicaties

Stam (2014) stelt dat de ecosysteem-benadering benadrukt dat ondernemerschap plaatsvindt in een gemeenschap van wederzijds afhankelijke actoren. Beleid van universiteiten gericht op spin-offs en lokale ontwikkeling past hier

goed bij, maar is in Stams studie onderbelicht. Een regionale inbedding in clustervorming, arbeidsmarkt en inhoudelijke kennistradities geeft innovatie en groei vanuit de universiteiten een grotere kans op concreet succes. Het stimuleren van spin-offs door universiteiten kan variëren van lowselective, waarbij alle commerciële activiteiten worden toegejuicht, tot incubator-based, waarbij spin-offs met marktkansen meer secuur worden gemanaged en geselecteerd. De effectiviteit van spin-offs bij regionale ontwikkeling en innovatie neemt toe door meer informatie – over markten, subsidies en faciliteiten – in de opstart- en doorgroeifases, en door de mogelijkheid om spin-offs te financieren. Het niet tot wasdom komen van ambitieus ondernemerschap door beperkingen hierin leidt tot onbenut potentieel en is een vorm van marktfalen. Het op orde brengen van regionale productiestructuren, via huisvesting, informatieverstrekking, financiering en de toegankelijkheid van de afzet- en arbeidsmarkt, is te classificeren als noodzakelijke voorwaarden voor de ontwikkeling van een innovatief academisch ondernemerschap. Daadwerkelijk succes berust op pad-afhankelijke netwerken en geschreven en ongeschreven regels tussen onderzoekers, bedrijven en kennisinstellingen – de zachte kant van een ecosysteem. Gezamenlijk vormen ze noodzakelijke en voldoende voorwaarden voor succes een governance-systeem.

Ook in de definitie van Stam (2014) heeft een ecosysteem een vorm van governance, maar daarin wordt nog weinig onderscheid gemaakt naar de onderdelen daarvan. Het governance-deel van spin-offstrategieën wordt nu vaak gefinancierd met overheidssubsidies. Bestuurders die moeten bezuinigen, vragen zich af of de activiteiten van bijvoorbeeld het Kennispark in Twente ook gefinancierd kunnen worden uit *revolving fund*-mechanismes. Inkomsten uit de verkoop van deelnemingen zijn echter moeilijk te voorspellen en te begroten. Ondanks de noodzakelijke verscheidenheid van de individuele ecosystemen kan de valorisatie van kennis in Nederland veel baat hebben bij een intensieve samenwerking tussen het Rijk en de kennisinstellingen. Die samenwerking moet voorwaardenscheppende generieke maatregelen – waaronder zeker de door Stam voorgestelde – verbinden met lokale en succesvolle strategieën van kennisinstellingen en overheden.

Literatuur

- Audretsch, D.B., I. Grilo en A.R. Thurik (2007) Explaining entrepreneurship and the role of policy frameworks. In: Audretsch, D.B. et al. (red.) *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*. Cheltenham: Edward Elgar, 1–17.
- Balkin, D.B., P.T. Giadonis, G.D. Markman en P.H. Phan (2005) Entrepreneurship and university-based technology transfer. *Journal of Business Venturing*, 20(2), 241-263.
- Bekkers, R., V. Gilsing en M. van der Steen (2006) Determining factors of the effectiveness of IP-based spin-offs: comparing the Netherlands and the US. *Journal of Technology Transfer*, 31(5), 545-566.
- Bramwell, A. en D.A. Wolfe (2008) Universities and regional economic development. *Research Policy*, 37(8), 1175-1187.
- Clarysse, B., A. Lockett, E. van de Velde et al. (2004) Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions. *Journal of Business Venturing*, 20(2), 183-216.
- Clarysse, B., P. Mustar en M. Wright (2008) University spin-off firms: lessons from ten years of experience in Europe. *Science and Public Policy*, 35(2), 67-80.
- Egelh, J., S. Gottschalk en C. Rammer (2004) Location decisions of spin-offs from public research institutions. *Industry and Innovation*, 11(3), 207-223.
- Fritsch, M. en P. Mueller (2007) The persistence of regional new business formation- activity over time – assessing the potential of policy promotion programs. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(3), 299-315.
- Heblich, S. en V. Slavtchev (2014) Parent universities and the location of academic startups. *Small Business Economics*, 42(1), 1-15.
- Hwang, V.W. en G. Horowitz (2012) *The rainforest. The secret for building the next Silicon Valley*. New York: Regenwald.
- Lafuente, E., C. Serasols en Y. Vaillant (2010) Location decisions of knowledgebased entrepreneurs: why some Catalan KISAs choose to be rural? *Technovation*, 30(11), 590-600.
- Mosey, S., E. Rasmussen en M. Wright (2013) The influence of university departments on the evolution of entrepreneurial competencies in spin-off ventures. *Research Policy*, 43(1), 92-106.
- Shane, S. (2004) *Academic entrepreneurship: university spinoffs and wealth creation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Stam, E. (2014) Ecosystemen voor ambitieus ondernemerschap. *ESB*, 99(4698s), 6-12.
- Storey, D.J. (2008) *Entrepreneurship and SME Policy*. Lyon: World Entrepreneurship Forum.

Wagner, J. en R. Sternberg (2004) Start-up activities, individual characteristics and the regional milieu: lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *The Annals of Regional Science*, 38(2), 219-240.

Winden, W. van, et al. (2012) *Creating knowledge locations in cities: innovation and integration challenges*. Londen: Routledge.

Bron

ESB 99(4698S), 20 november 2014, p. 21-27.

Zonder financiële instellingen geen optimale innovatie

In de innovatieliteratuur hebben banken en andere financiële instellingen doorgaans geen prominente rol in het bevorderen van innovaties. Met alle gevolgen van dien voor de beleidsinitiatieven op dit gebied, inclusief het topsectorenbeleid. Volgens de onderzoekers Van Hemert, Masurel en Nijkamp moet de overheid de rol voor banken en andere financiële instellingen expliciet meenemen in het innovatiebeleid. Niet alleen krijgen financiële instellingen een grotere verantwoordelijkheid voor en betrokkenheid bij het welslagen van innovaties, het kan financiële instellingen ook juist stimuleren om weer geld te lenen aan verschillende bedrijfssectoren.

*Patricia van Hemert,
Enno Masurel en Peter Nijkamp*

Patricia van Hemert is onderzoeker op het terrein van open innovatie en regionale ontwikkeling aan de Universiteit. Masurel Enno Masurel is directeur van het Amsterdam Center for Entrepreneurship aan de Vrije Universiteit. Peter Nijkamp is hoogleraar regionale en stedelijke economie en economische geografie aan de Vrije Universiteit Amsterdam.

Overheid en de Triple Helix

Het huidige topsectorenbeleid stimuleert samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijfsleven op basis van de Triple Helix (gouden driehoek) gedachte: de overheid heeft als taak op zich genomen de samenwerking tussen kennisinstellingen en bedrijfsleven te bevorderen en, waar nodig, financieel te ondersteunen. Bank en andere financiële instellingen spelen tot op heden geen rol van grote betekenis in deze Triple Helix aanpak. In de innovatieliteratuur worden banken en andere financiële instellingen nog niet als een kritisch en onafhankelijk subsysteem beschouwd, en dit werkt door in diverse beleidsinitiatieven op dit gebied. Recent onderzoek (Van Hemert et al., 2013) toont echter aan dat banken en andere financiële instellingen wel degelijk significant van invloed zijn op de innovatieprestaties van bedrijven. Financiële instellingen zouden daarom een belangrijkere plaats moeten krijgen in innovatieonderzoek en – beleid. Temeer, nu banken door de crisis hun kredietvoorwaarden sterk hebben aangescherpt, waardoor het voor bedrijven steeds moeilijker wordt om voor nieuwe leningen in aanmerking te komen en bestaande leningen door te rollen (Koedijk en Staupe, 2012).

Veranderende ideeën over innovatieprocessen

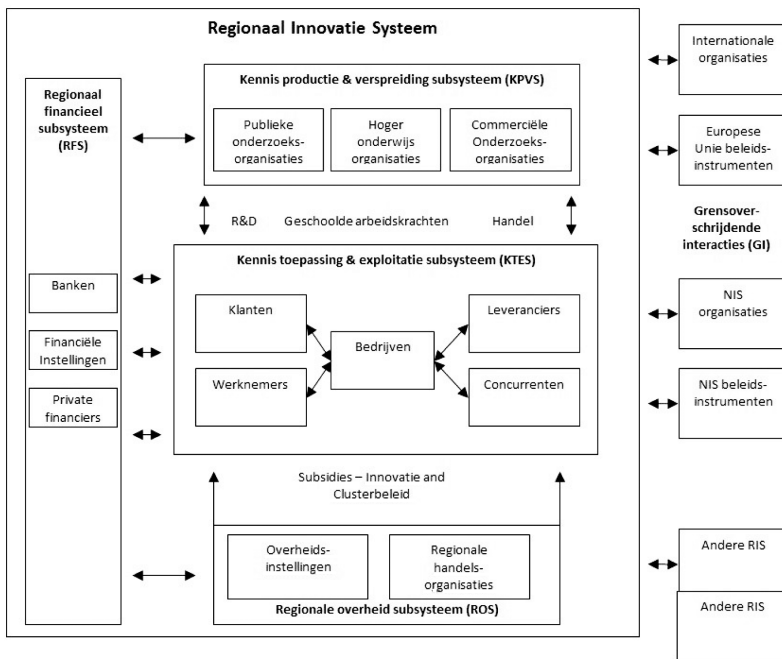
In de literatuur worden MKB-ondernemingen vooral gekoppeld aan kennisinstellingen, als het gaat om onderzoek en ontwikkeling (Tödtling et al., 2009). Ook door beleidsmakers is deze vorm van samenwerking omarmd, onder andere met de subsidieregeling innovatievouchers (die liep van 2005 tot 2011) [1]. Ook open innovatie is een populair paradigma dat samenwerking van bedrijven met andere partijen in hun innovatieprocessen benadrukt. Innovatie wordt volgens dit gedachtegoed steeds meer een interactief proces met input en commitment van verschillende partijen. Volgens Van den Berg en de Jong (2006) verloopt innovatie steeds minder volgens een vaste lijn van fundamenteel naar toegepast en vervolgens marktgericht onderzoek, maar veeleer is het een grillig proces en waarbij de inbreng van verschillende partijen cruciaal is. Over de rol en de bijdrage van externe partijen aan het innovatieproces van een bedrijf is echter nog veel onbekend.

Grip op innovatieproces

Voor een goed begrip van het innovatieproces van een bedrijf is het belangrijk een aantal belangrijke uitgangspunten van het innovatiesysteem en de fundamentele structurering van regionale innovatiesystemen (RIS) te begrijpen. De innovatiesysteem-benadering benadrukt dat innovatie een evolutionair, niet-lineair en interactief proces is dat intensieve communicatie en samenwerking vereist tussen bedrijven en andere organisaties, zoals universiteiten en andere publieke onderzoeksfaciliteiten, technologische centra, onderwijsinstellingen, financiële instellingen, brancheorganisaties en overheidsinstanties (Edquist, 1997, 2005). Regionale innovatiesystemen (RIS) markeren van oudsher de verschillen in innovatiemechanismen in de regio (onder andere, Tödtling en Trippl, 2005; Asheim en Coenen, 2006), terwijl nationale innovatiesystemen (NIS) meer de nadruk leggen op de landenaanpak en aantonen dat deze vaak enorme verschillen tonen in hun economische structuren, R&D-bases, institutionele set-ups en innovatieoptredens (Edquist, 2001). Door de regionale focus van analyse is de RIS-literatuur meer specifiek gericht op kennis-spillovers en interactieprocessen. Het MKB, over het algemeen een belangrijke speler in de regionale economie, innoveert voornamelijk via kennisbronnen en kennisuitwisseling, in tegenstelling tot grotere bedrijven die vaker over een eigen R&D-afdeling beschikken. Deze manier van innoveren door MKB-ondernemingen beïnvloedt uiteraard hun innovatieprestaties. Om inzicht in kennisuitwisseling in een regio te vergroten, worden in de RIS-literatuur kennisbronnen vaak als volgt verdeeld: een subsysteem van marktpartijen, een subsysteem van kennisinstellingen, en een subsysteem van (semi-)overheidsinstellingen (zie respectievelijk het 'kennis toepassing & exploitatie subsysteem'

(KTES), het 'kennis productie & verspreiding subsysteem' (KPVS), en het 'regionale overheid subsysteem' (ROS) in Figuur 1). Idealiter vindt tussen deze subsystemen intensieve kennisuitwisseling plaats. In mindere mate hebben externe invloeden ook invloed op zo'n innovatiesysteem. Een apart subsysteem bestaande uit financiële instellingen wordt over het algemeen niet onderscheiden, maar gewoon onder marktpartijen (KTES) geschaard. Dat is echter niet logisch, aangezien banken en andere financiële instellingen in het huidige economische klimaat niet hetzelfde risico lopen als (MKB-) ondernemingen. Bedrijven zijn daarentegen voor hun financiële voortbestaan wel vaak afhankelijk van ondersteuning door financiële instellingen.

Figuur 1. Sleutelementen van een regionaal innovatiesysteem



Bron: interpretatie van Trippel en Tödting (2007).

Verbreding Triple Helix

Een overgang van een economie van geringe samenwerking voor innovatie naar een innovatie-gedreven systeem waarin kenniscoproductie meer centraal staat, is een grote uitdaging, en vraagt om algemene maatregelen en – gezien de lange periode waarin een dergelijke transformatie plaatsvindt – een 'geduldig' beleidssysteem. Beleid dat is gebaseerd op wetenschappelijke inzichten zoals de Triple Helix gedachte kan echter snel achterhaald

zijn, omdat de wetenschap, net als innovatie, constant in ontwikkeling is. Om haar taak in het regionale innovatiesysteem goed te vervullen, is het voor de overheid van essentieel belang dat het snel mee schakelt. Succes wordt in de bestaande innovatieliteratuur nog veelal afgeleid van de mate waarin een netwerk of samenwerkingsverband gebruikt wordt door bedrijven, zonder de toegevoegde waarde van een netwerk of samenwerkingsverband voor innovatieproductie en omzetstijging te meten. Onderzoek laat zien dat in het huidige innovatiebeleid veel te winnen valt door stimulering van verdere uitwisseling en interactie tussen de traditionele innovatiesubsystemen en financiële instellingen in Nederland (Beetsma en Bouwens, 2013; Canoy en Van Toledo, 2011). Een verbreding van de Triple Helix visie is hiervoor noodzakelijk en gewenst. Dit wordt in toenemende mate ook door de financiële instellingen zelf onderkend (Rabobank, 2014). Volgens de Rabobank (2014) kan een rol van financiële instellingen in dergelijke samenwerkingsverbanden een positieve invloed hebben op de kredietverstrekking door banken. Allereerst kunnen banken zo in een eerder stadium meer inzicht krijgen in de technische risico's en marktmogelijkheden van nieuwe ideeën, waardoor vertrouwen wordt versterkt. Daarnaast geeft de financiële deelname en betrokkenheid van andere partijen banken het vertrouwen om 'eerder in te stappen' in een innovatief bedrijf. Ook in dit geval zal dat het wederzijds vertrouwen en begrip doen toenemen. Zonder financiële instellingen geen optimale innovatie.

Overheid moet blik op innovatie bijstellen

Ondernemers en onderzoekers die op zoek zijn naar financiering voor hun plannen kijken nu vooral naar de Nederlandse banken. Volgens MKB Nederland komt 90% van de externe financiering van het MKB van de banken (Het Financieele Dagblad, 2013). Echter, momenteel wijzen Nederlandse banken vaker kredietaanvragen af dan banken in andere eurolanden (De Nederlandsche Bank, 2013). Andere investeringsvormen, zoals private investeringen of crowdfunding, kunnen dit gedeeltelijk opvangen, maar richten zich vaker op specifieke klanten en hebben een hoger rentepercentage. In Nederland is er tot op heden geen duidelijk beleid met betrekking tot de rol van financiële instellingen voor verdere stimulering van de topsectoren. Als kennisinstellingen in toenemende mate gekoppeld worden aan het bedrijfsleven, is een samenwerking met financiële instellingen volgens de Triple Helix-gedachte minder vanzelfsprekend. Ondersteuning door de overheid van betere samenwerking tussen niet alleen kennisinstellingen en bedrijfsleven, maar juist ook vooral tussen kennisinstellingen, bedrijfsleven en financiële instellingen zal het innovatiesysteem versterken en de innova-

tieproductie verhogen. Hiervoor is tot op heden nog onvoldoende structurele aandacht in zowel wetenschappelijk onderzoek als in beleid.

Noot

1 Een innovatievoucher is een virtuele tegoedbon die een MKB-ondernemer kon verzilveren voor kennis bij een kennisinstelling. Het doel van deze subsidieregeling was enerzijds om duurzame samenwerking tussen MKB-ondernemingen en kennisinstellingen te bevorderen en anderzijds om kennis uit kennisinstellingen beter toegankelijk te maken voor MKB-ondernemingen.

Referenties

- Asheim, B. and L. Coenen (2006), Contextualising regional innovation systems in a globalising learning economy: on knowledge bases and institutional frameworks, *Journal of Technology Transfer*, 31, 163-173.
- Beetsma, R. en J. Bouwens (2013), Geen welvaart zonder passend industriebeleid, MeJustice, 29 oktober 2013.
- Berg, B. van den en J. de Jong (2006), Open innovatie: knelpunten en beleidsimplicaties, 20 oktober 2006. Artikel op esb.nl
- Canoy, M. en G. van Toledo (2011), Richt een groene investeringsbank op, MeJustice, 14 mei 2011.
- De Nederlandsche Bank (2013), *Jaarverslag 2012*, Amsterdam: De Nederlandsche Bank NV.
- Edquist, C. (2005), Systems of innovation - perspectives and challenges, in J. Fagerberg, D. Mowery and R. Nelson (eds), *The Oxford Handbook of Innovation* (pp. 181-208), Oxford: Oxford University Press.
- Edquist, C. (2001), The systems of innovation approach and innovation policy: an account of the state of the art, *DRUID conference working paper*, June 12-15, Aalborg.
- Edquist, C. (1997), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, London: Pinter.
- Hemert, P. van, P. Nijkamp and E. Masurel, The influence of cross-border knowledge interaction on the relation between key subsystems of the RIS and innovation performance of Dutch SMEs, in: Baycan, T., *Knowledge Commercialization and Valorization in Regional Development*, Edward Elgar, 2013, 157-183.
- Het Financieele Dagblad (2013), *Mkb-ondernemers kijken te snel naar commerciële banken*, donderdag 11 april 2013. Artikel op fd.nl.

- Koedijk, K. en C. Staupe (2012), Europese CFOs stuiten op onwillige banken, *Me Judice*, 17 juni 2012. Zonder financiële instellingen geen optimale innovatie - *Me Judice* Page 4 of 5.
- Rabobank (2014), Innovatie in Nederland. Van Gouden Driehoek naar Platina Vierhoek. Thema-update: Industrie, 38e jaargang, februari 2014.
- Tödting, F., P. Lehner en A. Kaufmann (2009), Do different types of innovation rely on specific kinds of knowledge interactions? *Technovation*, 29, 59-71.
- Tödting, F. and M. Trippel (2005), One size fits all? Towards a differentiated regional policy approach, *Research Policy*, 34(8), 1203-1219.
- Trippel, M. en F. Tödting (2007), Developing biotechnology clusters in non-high technology regions – the case of Austria. *Industry and Innovation*, 14(1), 47-67.

Bron

Me Judice, 5 juni 2014.

Een digitale tweedeling

Soms zijn er van die overheidsinitiatieven waar niemand op tegen is. Die om jihadisten hun paspoort te ontnemen bijvoorbeeld, of corporatie bestuurders hun macht. Nog minder gebeurt het dat een onomstreden initiatief vervolgens toch vele verliezers kent. De uitrol van breedbandinternet is zo'n geval.

Gelijm Werner

Gelijm Werner is eindredacteur bij Economisch Statistische Berichten (ESB).

Iedereen is voor snel internet. Het staat voor banen, innovatie en groei. Dus belooft Obama breedbandinternet voor elke Amerikaan, gaat de Europese Commissie vol voor uitrol in heel Europa en leidt ongedekt buitengebied in Nederland tot kamervragen.

Het ene na het andere onderzoek bevestigt de economische baten. The broadband bonus voor de Amerikaanse economie tussen 1999 en 2006 zou 28 miljard dollar zijn. In Zuid-Korea, het land met de hoogste breedband penetratie, leidde investering in breedband tot groei van het aantal bedrijven. En OESO-landen met meer breedbandpenetratie groeien economisch harder.

Nieuw onderzoek van Akerman, Gaarder en Mogstad toont ook een oorzakelijk verband. Ze maken in hun onderzoek handig gebruik van het feit dat breedbandinternet sinds de eeuwwisseling ongelijktijdig beschikbaar kwam in Noorse gemeenten. Het moment was een gegeven waarop bedrijven geen invloed hadden. En niets varieerde mee met de variatie in het moment dat breedbandinternet in de verschillende gemeenten beschikbaar kwam. Een gevonden verschil in bedrijfsuitkomsten voor en na het moment suprême moet daarom wel het gevolg zijn van de komst van breedbandinternet zelf.

Dat verschil vinden ze: breedbandinternet verhoogt de productie en lonen in Noorse bedrijven. Maar ze vinden nog iets: de lonen van hoogopgeleiden nemen toe, die van laagopgeleiden af. Door toegang tot breedbandinternet levert een dollar besteed aan hoogopgeleiden 27 dollarcent meer aan productiviteit op, bij laagopgeleiden juist 6 dollarcent minder. Wat een feest had moeten zijn voor iedereen, blijkt een besloten feestje.

De onderzoekers zien de oorzaak van de ongelijke breedbandeffecten in de verschillende soorten werk van hoog- en laagopgeleiden. Hoogopgeleiden doen veel abstract werk met beslissingen op basis van ingewikkelde informatie. Internet komt hierbij goed van pas, omdat het informatie beter vindbaar en deelbaar maakt. Lager opgeleiden daarentegen doen meer routinematig werk dat zich makkelijker laat automatiseren.

Dat automatisering niet iedereen goed bedeeft is bekend. Het breedbandresultaat is een zoveelste aanwijzing hiervoor, maar wel een basale en een ironische. Overheden rolden breedband mede zo fanatiek uit omdat we er allemaal beter van zouden worden. Dat valt dus tegen.

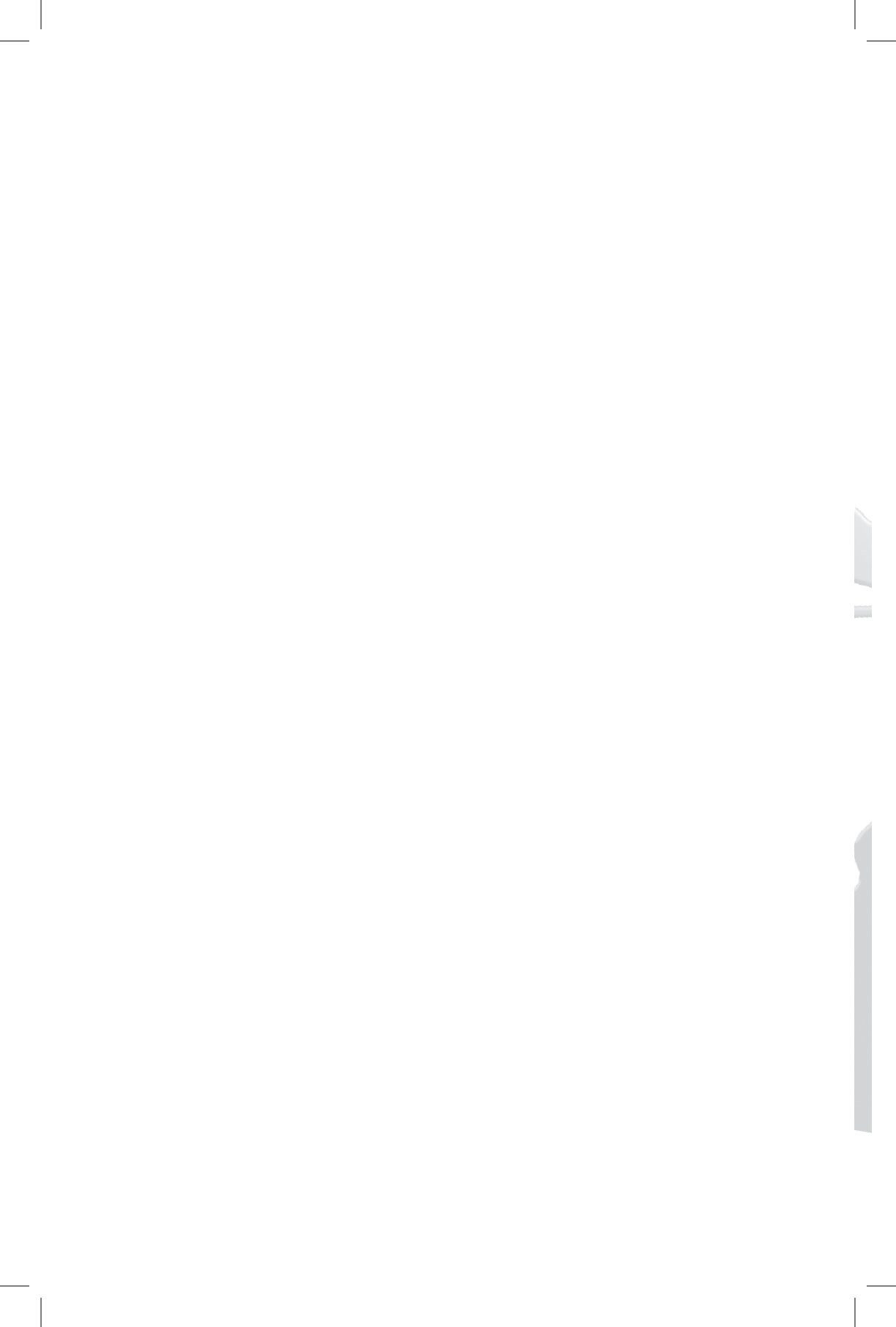
Natuurlijk, hoogopgeleiden zijn blij dat ze voor hun digitale bezigheden niet langer zijn aangewezen op krakende modems aan zwakke telefoonlijntjes. En de extra verdiensten voor hoogopgeleiden slaan vast ook om naar extra bestedingen die laagopgeleiden inkomen bezorgen. Ga er met alle diverse maatschappelijke kosten en baten van snel internet maar aan staan om te achterhalen waarop het welvaartseffect voor laagopgeleiden al met al uitkomt.

86

Niettemin lijkt het hoe dan ook aan te raden om als overheid, wetenschap en samenleving beter te bedenken hoe laagopgeleiden mee kunnen in de digitale vaart der volkeren. Anders blijft internet een groot maar verdeeld succes.

Bron

ESB Blog, 30 januari 2015.



Thema 2: Financiering van het mkb

Harmsen en Nagel vinden dat beleid zich meer moet richten op het vergroten van het aanbod van risicodragend vermogen en het bevorderen van transparantie omtrent kredietinformatie, en minder op de kapitaal- en financieringspositie van banken. Van Beers, Mocking en Van Veldhuizen vinden dat zowel vraag- als aanbodfactoren een rol spelen bij het verklaren van de matige groei van het Nederlandse mkb sinds het begin van de financiële crisis. De Winter laat zien dat, anders dan in de overige lidstaten van de eurozone, de vraag naar bancair krediet in het Nederlandse midden- en kleinbedrijf in de crisisjaren sterk geconcentreerd was bij bedrijven met een verzwakte financiële positie. Freriks en Gilbert vinden dat de investeringen van bedrijven in de verwerkende industrie binnen de Europese Monetaire Unie sinds de financiële crisis sterker dan hiervoor samenhangen met de mate waarin zij afhankelijk zijn van bancair krediet. Phlippen bespreekt hoe Nederlandse banken op hun eigen kernactiviteiten aan alle kanten worden ingehaald. Treur gaat na welke alternatieve financieringsvormen er zijn voor het mkb om zich te financieren.



Beperkte aansluiting maatregelen op mkb-problematiek

In reactie op problemen bij de financiering van het mkb zijn op nationaal en Europees niveau diverse maatregelen aangekondigd. Het vergroten van het aanbod van risicodragend vermogen en het bevorderen van transparantie omtrent kredietinformatie helpen Nederlandse mkb-bedrijven meer dan maatregelen gericht op de kapitaal- en financieringspositie van banken.

Koen Harmsen en Wilfred Nagel

Koen Harmsen is Risk manager bij ING Bank. Wilfred Nagel is Chief risk officer bij ING Bank.

Het midden- en kleinbedrijf (mkb) speelt een belangrijke rol in de Nederlandse economie. Ongeveer zestig procent van de werkgelegenheid in het bedrijfsleven bevindt zich in het mkb (DNB, 2014b). In de periode 2010-2012 is de mkb-kredietverstrekking tot 250.000 euro met twaalf procent gedaald, terwijl de totale kredietverstrekking tot tien miljoen euro met drie procent daalde (Tweede Kamer, 2013).

De recent door De Nederlandsche Bank (DNB) gepubliceerde statistiek met betrekking tot mkb-kredietverstrekking toont aan dat deze trend zich doorzet. Gedurende het vierde kwartaal van 2013 nam de omvang van de mkb-kredietverstrekking af met 0,9 procent. Het aantal leningen tot 250.000 euro daalde met 1,6 procent (DNB, 2014b). De gedaalde mkb-kredietverstrekking speelt dus vooral een rol in het segment tot 250.000 euro.

In totaal stond per eind 2013 voor ongeveer 143 miljard euro aan krediet uit aan het mkb, ongeveer veertig procent van de totale kredietverlening aan niet-financiële bedrijven in Nederland (DNB, 2014b).

Determinanten dalende kredietverstrekking

Verschillende vraag- en aanbodfactoren spelen een rol bij de ontwikkeling van de mkb-kredietverstrekking in Nederland. De voornaamste worden hier behandeld.

Aanbodfactoren

In de afgelopen jaren hebben banken zich incidenteel teruggetrokken uit het mkb-segment. Een voorbeeld is Deutsche Bank, die in 2013 de relatie met 18.000 van de 23.000 kleinzakelijke relaties heeft beëindigd als gevolg van een strategische heroriëntatie. Ongeveer 4.000 van deze relaties hadden een langlopende lening bij Deutsche Bank. Volgens de bank worden deze leningen niet opgezegd en kunnen de betreffende klanten bij de bank blijven voor de duur van de lening (Deutsche Bank, 2013).

Uit het Overzicht Financiële Stabiliteit (DNB, 2014a) blijkt dat de toename van het aantal problemleningen – betalingsachterstand meer dan negentig dagen – het hoogst is voor het mkb. Problemleningen, uitgedrukt als percentage van het uitstaande kredietvolume, bedragen voor het mkb 5,7 procent, tegenover 3,5 procent voor grootzakelijke kredieten en 1,3 procent voor hypotheekleningen.

De mkb-kredietverstrekking is sinds ruim voor de crisis een structureel matig winstgevendende activiteit voor banken (McKinsey, 2014). Naast de hoge financieringskosten – kosten voor het aantrekken van geld – voor de Nederlandse bancaire sector in het algemeen en de hoge voorzieningen voor kredietverliezen in het mkb-segment, speelt hier ook mee dat de monitoringskosten voor kleine bedrijven relatief hoog zijn.

Een veelbesproken punt bij politici en economen met betrekking tot het aanbod van krediet is de impact van de eisen van Basel III op de kredietverstrekking door banken. Banken zouden de kredietverstrekking beperken om zodoende de balans te versterken en daarmee aan de Basel III-eisen te voldoen. Het CPB concludeert echter dat aanbodbeperkingen geen bepalende factor zijn bij de afnemende mkb-kredietverstrekking (CPB, 2014a). Het CPB wijst daarbij op de publicatie Kredietverlening en bancair kapitaal (DNB, 2014c), waarin wordt geconcludeerd dat de Nederlandse bancaire sector voldoende is gekapitaliseerd om aan de kredietvraag te voldoen bij het verwachte economisch herstel. Daarnaast voert het CPB aan dat ING van plan is de mkb-kredietverstrekking buiten Nederland uit te breiden, iets wat niet mogelijk zou zijn bij een tekort aan kapitaal of financiering.

Vraagfactoren

Met betrekking tot de kwaliteit van de kredietvraag is de financiële positie van het mkb een belangrijke factor. Het CPB (CPB 2014b) concludeert dat de gemiddelde solvabiliteit van het mkb in de aanloop naar de crisis gestegen is. Na aanvang van de crisis daalt de gemiddelde solvabiliteit van het micro-bedrijf – een tot tien werknemers –, terwijl de solvabiliteit van kleine en

middelgrote bedrijven – vanaf tien werknemers – stabiliseert of licht daalt. Data van Panteia (Panteia, 2014) bevestigen het beeld voor het microbedrijf, maar laten een licht stijgende solvabiliteit voor het klein- en middenbedrijf zien. Tegelijkertijd blijkt dat de gemiddelde solvabiliteit van het grootbedrijf bij aanvang van de crisis met 48 procent veel hoger is dan die van het mkb met 33 procent (Panteia, 2010). Recent onderzoek over de periode 2009-2013 toont aan dat het relatief hoge afwijzingspercentage bij kredietaanvragen door het mkb deels wordt veroorzaakt doordat de kredietaanvragen veelal afkomstig zijn van bedrijven met een verzwakte financiële positie (De Winter, 2014).

Met betrekking tot de kwantiteit van de vraag speelt de correlatie tussen conjunctuur en kredietvraag structureel een belangrijke rol. Uit onderzoek van de ECB (ECB, 2013) blijkt dat de omvang van het uitstaande krediet van banken bij niet-financiële bedrijven in hoge mate gecorreleerd is met de ontwikkeling van het bbp. Het uitstaande krediet volgt de ontwikkeling van het bbp met een vertraging van ongeveer drie kwartalen. DNB verwacht dat het economisch herstel van 2014 pas in 2015 zal leiden tot een stijgende kredietvraag (DNB, 2014c).

Daarnaast is het Nederlandse kleinbedrijf structureel sterk afhankelijk van de Nederlandse economie. Slechts acht procent van het mkb exporteert, tegenover bijna vijftig procent van de bedrijven uit het grootbedrijf (DNB, 2014c). Doordat de particuliere consumptie in Nederland meer is gedaald dan die in de landen waarnaar het Nederlandse bedrijfsleven voornamelijk exporteert, en de consumptie hier ook langzamer herstelt dan in die exportlanden, wordt het Nederlandse kleinbedrijf relatief harder geraakt dan het midden- en grootbedrijf.

Tabel 1. Belangrijkste maatregel uit het Actieplan en vanuit Europa

Bron	Doel	Maatregel
Actieplan	Vergroten aanbod van risicodragend vermogen voor mkb	Oprichting achtergestelde leningen fonds (AGL-fonds) en vervolginvestering in Dutch Ventures Initiative (DVI)
Actieplan	Verbreden aanbod mkb-financiering	Verruimen dienstenportfolio Qredits
Actieplan	Verlagen van de behandelingskosten van een leningaanvraag	Bevorderen transparantie van kredietinformatie
ECB	Stimuleren kredietverlening door banken aan niet-financiële ondernemingen en huishoudens	Targeted Longer Term Refinancing Operation (TLTRO)
ECB	Stimuleren kredietverlening door banken aan niet-financiële ondernemingen en huishoudens	Asset Backed Securities Purchase Programme (ABSPP) en covered Bond Purchase Programme (CBPP)
EU	Stimuleren kredietverlening door banken aan mkb	SME Supporting Factor

Bron: Actieplan; ECB, EU.

Analyse

Tabel 1 toont de belangrijkste maatregelen voor het Nederlandse mkb. Afgelopen juli hebben de ministeries van Financiën en Economische Zaken het Aanvullend Actieplan mkb-financiering (hierna Actieplan; Tweede Kamer, 2014) gepresenteerd. Daarnaast hebben de EU en de ECB in 2013 en 2014 maatregelen gepresenteerd. Middels een vergelijking van deze maatregelen met de determinanten van de afnemende kredietverstrekking (hierna: de determinanten) kan worden bepaald in hoeverre deze maatregelen aansluiten bij de problemen rondom de financiering van het Nederlandse mkb.

Achtergestelde leningen fonds en Dutch Venture Initiative

Deze maatregel voorziet in het middels garanties ondersteunen van een nog op te richten achtergestelde leningen (AGL) fonds en een vervolginvestering in het Dutch Venture Initiative (DVI). Een AGL-fonds kan door middel van het verstrekken van achtergestelde leningen aan mkb-ondernemingen de financiële positie van mkb-bedrijven versterken, waarna deze ook weer in aanmerking zouden kunnen komen voor additioneel bancair krediet. In het geval de achtergestelde leningen verliesgevend blijken te zijn, kan het AGL-fonds aanspraak maken op de overheidsgarantie. Het DVI is een gezamenlijk investeringsfonds van het Europees Investeringsfonds en de Participatiemaatschappij Oost-Nederland, en richt zich op investeringen in Nederlandse hightech-bedrijven en innovatieve groei-bedrijven. Door de investeringen van het DVI kan het eigen vermogen van mkb-bedrijven

worden versterkt, waardoor deze bedrijven in aanmerking zouden kunnen komen voor bancaire krediet. Indien de aannames onderliggend aan het Actieplan correct zijn, komt er door middel van deze twee maatregelen voor circa twee miljard euro aan extra eigen en vreemd vermogen beschikbaar voor het mkb.

Het vergroten van het aanbod van risicodragend vermogen sluit hiermee aan bij twee belangrijke determinanten, namelijk de relatief lage solvabiliteit van het mkb en de relatief hoge risico's voor banken bij mkb-kredietverstrekking. Immers, additioneel eigen en achtergesteld vermogen zorgen ervoor dat de solvabiliteit van een onderneming verbetert en de risico's voor banken bij kredietverstrekking afnemen. Hierdoor stijgt de kans op een succesvolle kredietaanvraag.

Twee vragen blijven echter onbeantwoord in het Actieplan. De kredietverlening is voornamelijk gedaald in het segment tot 250.000 euro. Zijn het AGL-fonds en het DVI geïnteresseerd in die relatief kleine ondernemingen en zijn die ondernemers bereid zeggenschap in de onderneming te delen met het DVI?

Bevorderen transparantie van kredietinformatie

Een andere maatregel is de bevordering van de beschikbaarheid van uitgebreide en actuele informatie omtrent de kredietwaardigheid van mkb-bedrijven. De maatregel sluit goed aan bij een van de genoemde determinanten, de relatief hoge monitoringskosten voor kredietverlening aan kleine bedrijven. De maatregel moet de transparantie in de markt verbeteren en de kosten voor het inschatten van de kredietwaardigheid van een bedrijf verlagen. Juist bij kleinere kredieten hebben deze kosten een grote impact op het rendement voor de kredietverstrekker. Een schatting van de impact van deze maatregel op de kredietverstrekking wordt in het Actieplan niet gegeven.

Om de acceptatie van deze maatregel onder mkb-ondernemers te vergroten, verdient het aanbeveling dat de ondernemer zelf kan bepalen wie inzage heeft in deze informatie. Immers, veel mkb-ondernemers zijn niet gewend aan transparantie omtrent financiële zaken naar derden.

Verruiming dienstenportfolio Qredits

Qredits biedt coaching en krediet aan mkb-ondernemers die geen toegang hebben tot financiële diensten via het reguliere circuit. Momenteel verstrekt Qredits kredieten tot 150.000 euro. Om in aanmerking te komen voor een krediet groter dan 50.000 euro, dient een ondernemer eerst afgewezen

te zijn bij een bank. In het Actieplan wordt voorgesteld het mandaat van Qredits te verruimen tot 250.000 euro. Daarnaast wordt voorgesteld om Qredits in samenwerking met een partner betalingsverkeer te laten verlenen om daarmee het verstrekken van rekening-courant-krediet door Qredits mogelijk te maken. Mede omdat 85 procent van de mkb-bedrijven met bankkrediet een lening heeft kleiner dan 250.000 euro (DNB, 2014c), is dit een significante verruiming van het mandaat van Qredits. Indien de aannames onderliggend aan het Actieplan correct zijn, zou deze maatregel kunnen leiden tot 100 miljoen euro extra mkb-kredietverstrekking.

Het is echter de vraag of er voldoende reden is deze stap te zetten. Immers, het CPB concludeert dat het Nederlandse bankwezen aan de kredietvraag kan voldoen. Daarbij komt dat 100 miljoen euro aan extra krediet op een totaal van 143 miljard euro aan uitstaand mkb-krediet voor de bancaire sector sowieso geen probleem mag zijn.

De enige valide reden om toch het mandaat van Qredits te verhogen, is wanneer er specifiek in het segment van 150.000 tot 250.000 euro of bij het verstrekken van rekeningcourant-krediet sprake zou zijn van marktfalen. Dit zou bijvoorbeeld veroorzaakt kunnen worden doordat banken kredieten in dit segment te weinig winstgevend vinden vanwege de hoge acceptatie- en monitoringskosten. Echter, dit marktfalen wordt in het Actieplan niet aangetoond.

Bij deze maatregel kan ook een meer fundamentele vraag worden gesteld. Met de voorgenomen uitbreiding van de activiteiten van Qredits ontstaat er een door de staat gefinancierde partij die nagenoeg alle bancaire kernfuncties aanbiedt – op depositos' na – zonder onder toezicht te staan van DNB. Het is de vraag of dit wenselijk en verstandig is.

Targeted Longer Term Refinancing Operation

In juni heeft de ECB de Targeted Longer Term Refinancing Operation (TLTRO) aangekondigd (ECB, 2014b). Hieronder kunnen banken goedkoop financiering aantrekken bij de ECB, mits zij dit aanwenden voor kredietverstrekking aan huishoudens – exclusief woninghypotheken – en niet-financiële ondernemingen. Bij de eerste TLTRO's in 2014 kunnen banken tot 400 miljard euro lenen bij de ECB. Later volgen er additionele tranches.

Alvorens de TLTRO te vergelijken met de determinanten, is het interessant om de resultaten van een vergelijkbaar programma uit het Verenigd Koninkrijk (VK) te beschouwen. In juli 2012 werd daar het Funding for Lending Scheme (FLS) geïntroduceerd. FLS biedt banken goedkope finan-

ciering, die dit op hun beurt dienen uit te lenen aan het bedrijfsleven. In het eerste kwartaal van 2014 stond er onder dit programma voor 43,3 miljard pond aan goedkope financiering uit (BoE, 2014). De totale omvang van de kredietverstrekking aan niet-financiële bedrijven – exclusief de onroerend goed sector – blijkt sinds juli 2012 echter nauwelijks te zijn toegenomen, ondanks de ruime beschikbaarheid van goedkope financiering. Hieruit kan geconcludeerd worden dat banken andere bronnen van financiering afgestoten hebben in ruil voor FLS-financiering, zonder dat dit daadwerkelijk heeft geleid tot een groei van de kredietverstrekking.

Een tekort aan financiering bij de Nederlandse banken wordt door het CPB niet aannemelijk geacht. Daarmee sluit deze Europese maatregel niet aan bij de determinanten die een rol spelen bij de mkb-kredietverstrekking.

Echter, sinds de introductie van de FLS zijn de financieringskosten voor banken in het Verenigd Koninkrijk fors gedaald (BoE, 2014). Participatie in de TLTRO door Nederlandse banken kan mogelijk een soortgelijk effect hebben, waardoor het Nederlandse mkb zou kunnen profiteren van lagere rentelasten.

SME Supporting Factor

Banken maken bij kredietverstrekking onderscheid tussen verwachte en onverwachte verliezen. Verwachte verliezen worden gedekt door de rente-opbrengsten uit kredietverstrekking en de voorzieningen voor kredietverliezen. Voor onverwachte verliezen houden banken kapitaal aan. Het gaat hierbij om de risicogewogen kapitaalratio (CET1-ratio) en de ongewogen kapitaalratio (Leverage Ratio). De risicogewogen kapitaalratio wordt berekend op basis van interne risicomodellen, gebaseerd op de Basel-formule. Hiermee wordt voor een portefeuille aan kredieten berekend hoeveel kapitaal er aangehouden dient te worden ter dekking van onverwachte verliezen.

Om banken te stimuleren meer krediet te verlenen aan het mkb, is in de Capital Requirements Regulation (CRR) de SME supporting factor geïntroduceerd (European Union, 2013). Banken dienen nog steeds met interne modellen het benodigde kapitaal voor de portefeuille met mkb-kredieten te berekenen. Maar op het benodigde kapitaal mogen banken een korting van ongeveer 25 procent toepassen. De achterliggende gedachte is dat banken bij een lager vereist kapitaal meer krediet kunnen verstrekken aan het mkb.

Het CPB concludeert echter dat de Nederlandse bancaire sector voldoende gekapitaliseerd is om aan de kredietvraag te voldoen bij het verwachte economisch herstel. Het is dan ook niet te verwachten dat een korting op het kapi-

taal dat banken dienen aan te houden voor onverwachte verliezen, zal leiden tot een stijging van de Nederlandse mkb-kredietverstrekking.

Daarnaast is het de vraag of het verstandig is om de kredietverstrekking via een generieke maatregel te stimuleren voor een segment dat al gebukt gaat onder een relatief lage solvabiliteit. Ook is het de vraag of het verstandig is om banken een korting te geven op het kapitaal dat aangehouden dient te worden ter dekking van onverwachte risico's voor een segment waarvan is vastgesteld dat de risico's juist relatief hoog zijn.

Overig

Onlangs zijn door de ECB de Asset Backed Securities Purchase Programme (AABPP) en de Covered Bond Purchase Programme (CBPP) aangekondigd (ECB, 2014a). De details ontbreken nog, maar het komt erop neer dat de ECB van plan is activa (leningen) van banken over te nemen via securitisaties, zodat banken het vrijgekomen kapitaal en de financiering kunnen gebruiken voor nieuwe kredietverstrekking. Net als bij de TLTRO en de SME Supporting Factor sluit dit niet aan bij de eerder genoemde determinanten van de dalende kredietverstrekking. De Nederlandse banken beschikken over voldoende kapitaal en financiering om aan de kredietvraag te kunnen voldoen. Derhalve is het niet waarschijnlijk dat deze maatregelen zullen leiden tot een stijging van de Nederlandse mkb-kredietverstrekking.

Conclusie

Wanneer men de determinanten van de gedaalde mkb-kredietverstrekking beschouwd, blijkt dat de maatregelen om de solvabiliteit van het mkb te versterken en om de beschikbaarheid van kredietinformatie te bevorderen, goed aansluiten bij de problematiek van het Nederlandse mkb. Indien de aannames onderliggend aan het Actieplan correct zijn, komt er door middel van het AGL-fonds en het DVI voor circa twee miljard euro aan extra eigen en vreemd vermogen beschikbaar voor het mkb.

Twee vragen blijven echter onbeantwoord in het Actieplan. De kredietverlening tot 250.000 euro is het hardst gedaald. Zijn het AGL-fonds en het DVI geïnteresseerd in die relatief kleine ondernemingen en zijn die ondernemers bereid zeggenschap in de onderneming te delen met het DVI?

Europese maatregelen zoals de SME Supporting Factor, de AABPP, de CBPP en de TLTRO zijn er vooral op gericht om ervoor te zorgen dat de kapitaal- en financieringspositie van Europese banken voldoende is om krediet te kunnen verstrekken aan het mkb. Dit sluit niet aan bij de determinanten en

daarmee is de verwachte impact van deze maatregelen op de mkb-kredietverstrekking in Nederland beperkt.

Met betrekking tot de SME Supporting Factor is het de vraag of het verstandig is om de kredietverstrekking via een generieke maatregel te stimuleren voor een segment dat al gebukt gaat onder een relatief lage solvabiliteit. Ten tweede is het de vraag of het verstandig is om banken een korting te geven op het kapitaal dat aangehouden dient te worden ter dekking van onverwachte risico's voor een segment waarvan is vastgesteld dat de risico's juist relatief hoog zijn.

De uitbreiding van het mandaat van Qredits – kredietverlening tussen 150.000 en 250.000 euro, betalingsverkeer en rekening-courant-krediet – sluit niet aan bij de determinanten en het is in het Actieplan niet aangetoond dat er sprake is van marktfalen in het segment van 150.000 tot 250.000 euro aan mkb-krediet. Dit zou een interessant onderwerp voor vervolgonderzoek zijn. Ook is de vraag of het wenselijk is dat met de uitbreiding van het mandaat van Qredits een door de staat gefinancierde schaduwbank wordt opgezet, die niet onder toezicht staat van DNB.

Tot slot wordt aan een belangrijke determinant – de impact van de voortdurende laagconjunctuur op het mkb – in het Actieplan geen aandacht geschonken. Structurele hervorming van de Nederlandse economie – met als doel het versterken van de binnenlandse vraag – is waarschijnlijk het beste medicijn voor het mkb. Het verdient aanbeveling om juist op dit gebied tot verregaande maatregelen te komen.

Literatuur

- BoE (2014) *Bank of England and HM Treasury funding for lending scheme. 2014 Q1 usage and lending data*. Document op www.bankofengland.co.uk.
- Deutsche Bank (2013) *Update strategische heroriëntatie Deutsche Bank in Nederland*. Document op www.deutschebank.nl.
- CPB (2014a) *Risicorapportage financiële markten 2014*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- CPB (2014b) *De financiële positie van het midden- en kleinbedrijf in Nederland*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- DNB (2014a) *Overzicht financiële stabiliteit*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- DNB (2014b) *Nieuwe statistiek laat zien dat kleinste kredieten aan het mkb het hardst krimpen*. Document op www.dnb.nl.

- DNB (2014c) *Kredietverlening en bancaire kapitaal*. DNB Occasional Studies, 12(3).
- ECB (2013) Corporate finance and economic activity in the Euro area. *ECB Occasional Paper Series* August, 2013(151).
- ECB (2014a) *Introductory statement to the press conference* (with Q&A). Statement op www.ecb.europa.eu .
- ECB (2014b) *ECB maakt monetair beleidsmaatregelen bekend om de werking van het transmissiemechanisme van het monetair beleid te versterken*. Bericht op www.ecb.europa.eu .
- European Union (2013) *Capital Requirements Regulation*. Brussels: Europese Unie.
- McKinsey (2014) *Het kleinbedrijf*. Grote motor van Nederland. Amsterdam: McKinsey & Company Nederland.
- Panteia (2010) *Het buffervermogen van het mkb*. Zoetermeer: Panteia.
- Panteia (2014) Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven. *Financieringsmonitor*, 2014(1).
- Tweede Kamer (2013) *Rapportage ondernemingsfinanciering*, 13106925.
- Tweede Kamer (2014) *Aanvullend Actieplan mkb-financiering*, 14137149.
- Winter, J. de (2014) Kredietaanvragen geconcentreerd bij financieel zwakke mkb-bedrijven. *ESB*, 99(4693), 566-568.

Bron

ESB 99(4695), 9 oktober 2014, p. 630-633.

Afgenomen kredietverlening en de groei van het Nederlandse mkb

Zowel vraag- als aanbodfactoren verklaren de matige groei van het Nederlandse mkb sinds het begin van de financiële crisis. Op basis van financiële bedrijfsgegevens blijkt dat ongeveer twaalf procent van de omzetzaling van mkb-bedrijven die sterk afhankelijk zijn van externe financiering is toe te schrijven aan aanbodbeperkingen. Een effect van twaalf procent is aanzienlijk: terwijl bijstellen van de kredietvraag een efficiënte reactie vormt van bedrijven op veranderende macro-economische omstandigheden, zijn aanbodbeperkingen het gevolg van marktfalen.

*Nancy van Beers, Remco Mocking
en Sander van Veldhuizen*

Nancy van Beers is beleidsmedewerker bij het ministerie van Financiën. Remco Mocking is wetenschappelijk medewerker bij het Centraal Planbureau. Sander van Veldhuizen is programmaleider Financiële markten bij het Centraal Planbureau.

De financiële crisis heeft Nederlandse banken en bedrijven hard geraakt. In 2013 leidde dit tot een recordaantal van 12.000 bedrijfsfaillissementen. Voor banken steeg het kredietrisico op leningen aan bedrijven, waarbij vooral kredieten aan het midden- en kleinbedrijf (mkb) een bron van zorg vormen. Zo liep het aantal afschrijvingen op problemleningen in de mkb-portefeuille op tot bijna zes procent (DNB, 2014b). Nu de economie enigszins is hersteld, is een belangrijke vraag of Nederlandse bedrijven voldoende toegang hebben tot krediet. De zorg hierbij is dat onvoldoende beschikbaarheid van krediet een rem zet op mogelijkheden van snel herstel. Empirisch bewijs laat ook zien dat een afname van het kredietaanbod leidt tot lagere groei in bedrijfstakken die relatief afhankelijk zijn van externe financiering (Bijlsma *et al.*, 2013).

Een financiële crisis raakt mkb-bedrijven via twee kanalen. Ten eerste spelen vraageffecten. De economische teruggang leidt tot minder vraag naar producten en diensten van mkb'ers, en dus tot minder behoefte aan (uitbreiding)investeringen. De vraag naar mkb-kredieten neemt hierdoor af. Ook kan de financiële positie van mkb-bedrijven verslechteren als gevolg van de economische recessie. Daardoor zullen banken bij een verslechterde financiële positie van mkb'ers kredietaanvragen vaker afwijzen bij gelijkblijvende kredietvoorwaarden.

Ten tweede spelen aanbodeffecten waardoor bedrijven minder toegang tot krediet hebben. Banken scherpen kredietvoorwaarden aan, omdat ze hun balansen willen verkorten ten behoeve van herkapitalisatie na een kapitaalshok, maar ook vanwege toegenomen onzekerheid. Dit heeft een negatieve weerslag op de investeringen en de technologische vooruitgang, en daarmee op de potentiële groei van de economie.

De kredietverlening aan het bedrijfsleven viel sinds het begin van de financiële crisis vanaf een hoog niveau terug en sloeg in 2013 zelfs om in krimp (CPB, 2014a). Kredietverlening van kredieten tot 250.000 euro, doorgaans bestemd voor kleinere bedrijven, daalde tussen 2010 en 2012 met ongeveer veertien procent (DNB, 2014a). In reactie op de teruglopende kredietverlening aan het mkb zijn op Europees en nationaal niveau maatregelen aangekondigd (Harmsen en Nagel, 2014).

De terugval in kredietverlening heeft een verwoede discussie op gang gebracht over de oorzaken van die terugval (Harmsen en Nagel, 2014; DNB, 2014a; De Winter, 2014; McKinsey, 2014). Deze bijdragen claimen dat de zwakke financiële positie van het mkb de belangrijkste verklaring is voor de teruglopende kredietverlening. Een uitzondering hierop is een studie met Europese gegevens, waaruit blijkt dat aanbodeffecten een van de verklarende factoren zijn achter het lage niveau van investeringen in de verwerkende industrie sinds de crisis (Freriks en Gilbert, 2014). Omdat de verwerkende industrie mogelijk niet representatief is voor de gehele Nederlandse economie, zijn deze resultaten niet zomaar te extrapoleren. Geen van deze aangehaalde studies beschikte echter over microdata van balansen en resultatenrekeningen van Nederlandse mkb-ondernemingen. Die discussie kan verder worden geholpen door op basis van microdata het relatieve belang van aanbod- en vraageffecten in kaart te brengen.

Data en onderzoeksmethode

De analyse baseert zich op gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Het CBS verzamelt voor alle Nederlandse bedrijven die vennootschapsbelasting betalen balansgegevens en posten van de resultatenrekening. De gegevens beslaan de periode 2000-2011. Omdat de interesse ligt in kredietverlening aan mkb-bedrijven, behoren alleen bedrijven met minder dan 250 werknemers en een balanstotaal kleiner dan 43 miljoen tot de dataset. Het mkb bestaat verder uit micro-, kleine en middelgrote bedrijven.

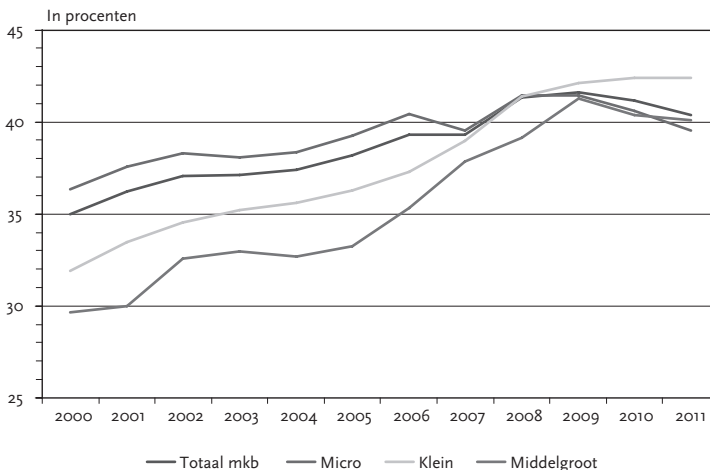
De eerste stap in de analyse verschaft inzicht in de ontwikkeling van de financiële positie van het Nederlandse mkb met behulp van een aantal financiële

indicatoren op basis van de CBS-data. Het gaat om de solvabiliteit (eigen vermogen als percentage van totaal vermogen), winstgevendheid (netto resultaat als percentage van totaal vermogen) en omzetgroei.

De tweede stap analyseert de vraag of bedrijven die voorafgaand aan de crisis meer afhankelijk waren van externe financiering, sinds de crisis een sterkere omzetzaling hebben ervaren dan bedrijven die minder afhankelijk waren van externe financiering. Een bevestigend antwoord op deze vraag suggereert dat een verminderd kredietaanbod een negatieve impact heeft (gehad) op de groei van mkb-bedrijven. Het feit dat de omzetgroei van bedrijven vóór de crisis een gelijke trend vertoont, ongeacht de mate van afhankelijkheid van externe financiering, ondersteunt deze bevinding. De veronderstelling is dat bedrijven die voor hun groei sterk afhankelijk zijn van externe financiering, als eerste in de problemen komen door een verminderd kredietaanbod.

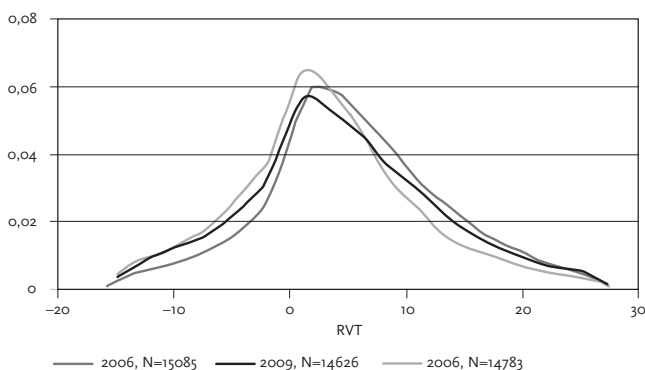
De gemiddelde schuldratio in de periode voor de financiële crisis (2000-2007) is een benadering voor de afhankelijkheid van externe financiering. Deze ratio geeft voor een bedrijf de afhankelijkheid van vreemd vermogen weer voor de financiering van zijn activiteiten. De achterliggende aanname is dat bedrijven in de periode voor de crisis in hun financieringsbehoefte konden voorzien en dat deze behoefte niet over de tijd verandert. De mate van afhankelijkheid van externe financiering verdeelt de mkb-bedrijven in vier groepen die verschillen in de mate waarin ze in de periode voor de crisis afhankelijk waren van externe financiering.

Figuur 1. Ontwikkeling solvabiliteit mkb



Bron: berekeningen op basis van cijfers van het CBS.

Figuur 2. Rentabiliteit mkb in 2006, 2009 en 2011



Bron: berekeningen op basis van cijfers van het CBS.

Vraagfactoren

104

De financiële positie van het mkb speelt een belangrijke rol bij de kredietaanvraag (Harmsen en Nagel, 2014). Het mkb is echter een heterogene groep. De heterogeniteit tussen en binnen sectoren en grootteklassen compliceert het verkrijgen van een algemeen beeld van de financiële positie van het mkb.

Tot 2009 steeg de gemiddelde solvabiliteit voor alle grootteklassen van het mkb (figuur 1). Vanaf 2009 nam de gemiddelde solvabiliteit niet langer toe. Terwijl voor kleine bedrijven de solvabiliteit min of meer gelijk bleef tussen 2009 en 2011, daalt voor microbedrijven de gemiddelde solvabiliteit met 1,9 procentpunt en voor middelgrote bedrijven 1,2 procentpunt. Ondanks deze daling lag de gemiddelde solvabiliteit van het Nederlandse mkb nog altijd hoger dan in de periode 2000-2007. De gestegen solvabiliteit sinds de crisis volgt voor 85 procent van de bedrijven uit een stijging van het eigen vermogen. De overige vijftien procent van de bedrijven met een gestegen solvabiliteit volgen uit een gedaald eigen vermogen en tegelijkertijd een nog sterkere krimp van het vreemd vermogen. In dit geval geeft een toename van de solvabiliteit dus mogelijk een vertekend beeld van de financiële gezondheid van het bedrijf.

De omzetcijfers van mkb-bedrijven kregen een grote klap. In 2009 daalde de omzet voor de helft van de bedrijven in alle grootteklassen met minimaal zes procent. Voor de helft van de microbedrijven houdt de omzetkrimp na 2009 aan, terwijl de meerderheid van bedrijven in de overige grootteklassen weer positieve omzetgroei laten zien. De huidige omzetzak is echter niet

volledig toe te schrijven aan de crisis. Ook vóór de crisis daalde voor een relatief groot aantal bedrijven jaar-op-jaar de omzet.

Een deel van de mkb-bedrijven heeft een negatieve rentabiliteit. Dit was al het geval voor de crisis, maar sinds de crisis is dit beeld verslechterd (figuur 2). De rentabiliteit van microbedrijven daalt sinds de crisis gemiddeld genomen meer dan die voor kleine en middelgrote bedrijven. Ook neemt de persistentie van negatieve rendementen sinds de crisis toe. Van de bedrijven met een negatieve rentabiliteit van het totaal vermogen (RTV) in 2006 had ruim zestig procent een positieve rentabiliteit in 2007 en in 2011 nog maar veertig procent. Voor mkb-bedrijven is het dus lastiger geworden om het tij te keren.

De verzwakte positie van het mkb kan deels worden verklaard uit conjuncturele ontwikkelingen. In Nederland daalde tussen 2008 en 2012 de consumptie van huishoudens en ontwikkelde de binnenlandse vraag zich zwak. Slechts acht procent van de Nederlandse mkb-bedrijven exporteert, waardoor het Nederlandse mkb structureel afhankelijk is van de ontwikkeling van de binnenlandse vraag. Vooral bedrijven in de bouwnijverheid, horeca en detailhandel zijn sterk afhankelijk van de binnenlandse vraag. De financiële positie van bedrijven in deze sectoren verslechterde meer dan die van bedrijven actief in andere sectoren.

Tabel 1. Resultaten totale steekproef en gebalanceerd panel met OLS-schatting

Indicator afhankelijkheid financiering	Schuld ratio (mkb)	
	Totale steekproef	Gebalanceerd panel
AFH_minder	2,10****	1,78****
AFH_meer	3,68****	2,85****
AFH_meest	4,22****	4,02****
AFH_minder × CRISIS	-0,88**	0,03
AFH_meer × CRISIS	-1,96****	-1,48****
AFH_meest × CRISIS	-2,35****	-2,80****
Klein	0,29	0,11
Middelgroot	1,83****	1,23
Sector-jaardummy's	Ja	Ja
N	228.103	160.811
Aantal bedrijven	29.964	14.702
R ²	0,0165	0,0221

/*/**** Significant op respectievelijk vijf-, een- en 0,1-procentsniveau.

Tabel 2. Resultaten naar grootteklasse

Indicator afhankelijkheid financiering	Schuldratio (mkb)		
	Micro	Klein	Middelgroot
AFH_minder	2,30****	1,27***	1,44
AFH_meer	4,21****	2,62****	2,67**
AFH_meest	5,03****	2,85****	2,58
AFH_minder × CRISIS	-0,96	-1,09	1,59
AFH_meer × CRISIS	-2,56****	-2,26****	-0,24
AFH_meest × CRISIS	-2,90****	-2,59****	-1,70
Sector-jaardummy's	Ja	Ja	Ja
N	228.103	103.497	14.893
Aantal bedrijven	29.964	16.928	3.038
R ²	0,0165	0,0242	0,0390

/*/**** Significant op respectievelijk vijf-, een- en 0,1-procentniveau.

Tabel 3. Uitsplitsing van omzetzaling tussen 2007 en 2009

AFH	delta 2007–2009			aandeel	
	omzetgroei	geschatte omzetgroei	bedrijf	sector-jaar-effect	aanbod
Minder	-16,8	-17,14	0,0035	-16,26	-0,88
Meer	-19,1	-18,39	0,0044	-16,43	-1,96
Meest	-18,1	-18,85	0,0079	-16,51	-2,35

Aanbodfactoren

Ten aanzien van aanbodbeperking via de kapitaalpositie is het uit de literatuur bekend dat banken bij herkapitalisatie na een kapitaalschok er veelal voor kiezen om minder leningen te verstrekken of leenrentes te verhogen (Jiménez *et al.*, 2012; Peek en Rosengren, 1997; 2000). Waarschijnlijk speelden aanbodfactoren ook in Nederland vlak na de financiële schok een rol. Tevens gaat de economische terugval na een financiële schok gepaard met een toename van afschrijvingen op leningen, en daarmee met een verdere afname van het eigen vermogen van banken. Inmiddels lijken de aanboffecten een minder grote rol te spelen (Harmsen en Nagel, 2014).

De variatie in de afhankelijkheid van externe financiering tussen bedrijven maakt het mogelijk om te onderzoeken of aanboeffecten een verklaring vormen voor de achterblijvende groei van mkb-bedrijven. Om te meten in

welke mate de bedrijven die afhankelijker zijn van externe financiering een lagere groei hebben na de crisis, is de volgende vergelijking geschat:

$$Groi_{ist} = \alpha_{st} + \beta_1 AFH_i + \beta_2 AFH_i \times Crisis + \varphi Z_{it} + \varepsilon_{ist} \quad (1)$$

In vergelijking (1) is $Groi_{ist}$ de procentuele omzetgroei van bedrijf i in sector s , tussen jaar t en jaar $t-1$. De variabele AFH_i staat voor de vier klassen van afhankelijkheid van externe financiering waartoe elk bedrijf voorafgaand aan de crisis behoorde. $Crisis_t$ is een dummy gelijk aan 1 in de crisisjaren 2009-2011, en Z_{it} bevat controlevariabelen zoals de grootteklasse van het bedrijf. De sector-jaar-dummy's α_{st} corrigeren voor vraagfactoren. De hypothese is dat bedrijven die afhankelijker zijn van externe financiering meer last hebben van beperkingen in het kredietaanbod als gevolg van de crisis ($\beta_2 < 0$).

Tabel 1 geeft de resultaten van een regressieschatting van vergelijking (1). Uit de schattingen blijkt dat in normale tijden bedrijven die afhankelijker zijn van externe financiering harder groeien. Middelgrote bedrijven groeien over het algemeen harder dan micro- en kleine bedrijven. Ook volgt dat de financiële crisis bedrijven die het meest afhankelijk zijn van externe financiering het hardst heeft geraakt.

Het aanbodeffect is geschat voor de drie groepen van bedrijven die het meest afhankelijk zijn ten opzichte van de groep die het minst afhankelijk is. De omzetgroei van de groep bedrijven die het meest afhankelijk zijn van externe financiering ligt sinds de crisis ongeveer 2,4 procentpunt lager dan de omzetgroei van de minst afhankelijke bedrijven. Voor de andere twee groepen bedrijven is het effect respectievelijk 2 en 0,9 procentpunt, en minder significant.

De bevindingen blijven overeind in alternatieve specificaties. Toe- en uit-treding van bedrijven heeft geen invloed op de resultaten. Ter illustratie van dit punt zijn in tabel 1 de schattingsresultaten van een gebalanceerd panel, bestaande uit bedrijven die ieder jaar in de dataset zitten, toegevoegd.

Tabel 2 presenteert de resultaten van een schatting van vergelijking (1) voor de verschillende grootteklassen van het mkb. Uit de resultaten blijkt dat de effecten alleen aanwezig zijn voor micro- en kleine bedrijven, terwijl er geen effect lijkt te zijn voor middelgrote bedrijven. Hierbij is het belangrijk om op te merken dat het aantal middelgrote bedrijven in de dataset relatief beperkt is.

De gevonden effecten zijn minder significant voor afzonderlijke schattingen per sector. Dit kan erop duiden dat de effecten van afhankelijkheid

van externe financiering niet goed genoeg te scheiden zijn van de effecten gerelateerd aan vraaguitval binnen een sector, maar het kan ook veroorzaakt worden door een beperkt aantal waarnemingen voor sommige sectoren. De richting van de gevonden coëfficiënten komt echter wel voor vrijwel alle sectoren overeen met de bevindingen uit tabel 1.

Relatief belang van aanbodfactoren

De regressieresultaten verschaffen ook inzicht in het relatieve aandeel van aanbodfactoren op de omzetzaling van mkbbedrijven tussen het laatste jaar voor de crisis (2007) en het eerste volledige crisisjaar (2009). Immers, vergelijking (1) laat zien dat een bedrijfsspecifieke component ($\beta_1 AFH_i + \varphi Z_{it}$), een sector-jaar-component (α_{st}) en een aanbodgerelateerde component ($\beta_2 AFH_i \times Crisis_s$) de geschatte omzetgroei bepalen. Tabel 3 geeft voor de drie groepen bedrijven (minder, meer en meest afhankelijk van externe financiering) de compositie van de drie componenten weer. Er blijkt dat ruim twaalf procent ($2,35 / 18,85 \times 100$ procent) van de omzetzaling van de groep bedrijven die het meest afhankelijk is van externe financiering toe te schrijven is aan aanbodfactoren. Het aanbodeffect is gemeten ten opzichte van de groep bedrijven die het minst afhankelijk is van externe financiering. Als die groep bedrijven ook geraakt is door aanbodbeperkingen, dan is het effect van twaalf procent een onderschatting. Omdat de sector-jaareffecten ook andere dan alleen vraageffecten absorberen, is het niet mogelijk het relatieve aandeel van vraageffecten op de omzetzaling te schatten.

Conclusie

De teruglopende bedrijfskredietverlening van banken is het afgelopen jaar uitgebreid onderwerp van discussie geweest.

Uit de analyse op basis van microdata komt naar voren dat zowel vraag- als aanbodfactoren de matige groei van het mkb verklaren. De financiële positie van mkb-bedrijven blijkt inderdaad verslechterd sinds het uitbreken van de crisis, hoewel de solvabiliteit gemiddeld toenam over de periode 2001-2011. Microbedrijven zijn harder geraakt dan middelgrote bedrijven, terwijl bedrijven in sectoren die afhankelijk zijn van de binnenlandse vraag hun omzet relatief sterk zagen dalen. Onze analyse laat echter ook zien dat de omzet van bedrijven die meer afhankelijk zijn van externe financiering, sinds de crisis sterker gedaald is dan de omzet van bedrijven die minder afhankelijk zijn van externe financiering. Het is plausibel dat dit een gevolg is van aangescherpte kredietvoorwaarden. Ten tijde van de crisis is ruim

twalf procent van de omzetzakking voor bedrijven die het meest afhankelijk zijn van externe financiering toe te schrijven aan aanbodfactoren.

Is twalf procent nu veel of weinig? Deze vraag is lastig te beantwoorden. Twee punten zijn echter van belang. Ten eerste, waar bijstellen van de vraag een normale evenwichtsreactie van bedrijven is op veranderende macro-economische omstandigheden, en in die zin niet inefficiënt, vormen aanbodrestricties een marktfaal omdat banken de externe effecten van een lagere kredietverstrekking niet internaliseren. Ten tweede is een financiële schok een dynamisch verschijnsel. Als een schok de bankensector raakt en banken schroeven in reactie daarop de kredietverstrekking aan bedrijven terug, dan gaan bedrijven minder investeren, wat een negatieve impact op de economie heeft. De verminderde economische omstandigheden zorgen er vervolgens voor dat de vraag door consumenten daalt, waardoor de omzetgroei van bedrijven en de vraag naar krediet verder afneemt. Er is met andere woorden sprake van een negatieve feedback, waardoor twalf procent een onderschatting is van de terugval in krediet als gevolg van aanbodbeperkingen.

Om met meer zekerheid de vraag- en aanbodeffecten te scheiden zal een analyse van gegevens over individuele bankleningen, met uitgebreide informatie over financieringsaanvragen van mkb-bedrijven, nodig zijn. Alleen met dergelijke data is het mogelijk om op detailniveau te onderzoeken welke bedrijven afgewezen worden door banken en of deze afwijzingen samenhangen met karakteristieken van de bank zoals de kapitaalpositie.

Literatuur

- Bijlsma, M., A. Dubovik en B. Straathof (2013) How large was the credit crunch in the OECD? *CPB Discussion Paper*, 232.
- CPB (2014a) CPB Risicorapportage financiële markten 2014. *CPB notitie*, 4 juni.
- CPB (2014b) De financiële positie van het midden- en kleinbedrijf in Nederland. *CPB notitie*, 27 juni.
- DNB (2014a) Kredietverlening en bancaire kapitaal. DNB Occasional Study, 12(3). Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- DNB (2014b) *Overzicht financiële stabiliteit*. Voorjaar 2014. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- Freriks, J. en N. Gilbert (2014) Bedrijfsinvesteringen en bancaire krediet in de eurozone. *ESB*, 99(4691), 506-508.
- Harmsen, L.K. en W.F. Nagel (2014) Beperkte aansluiting maatregelen op mkb-problematiek. *ESB*, 99(4695), 630-633.

- Jiménez, G., S. Ongena, J. Peydró en J. Saurina (2012) Credit supply and monetary policy: identifying the bank balance-sheet channel with loan application. *American Economic Review*, 102(5), 2301-2326.
- McKinsey (2014) *Het kleinbedrijf, grote motor van Nederland*. Amsterdam: McKinsey & Company Nederland.
- Peek, J. en E.S. Rosengren (1997) The international transmission of financial shocks: the case of Japan. *American Economic Review*, 87(4), 495-505.
- Peek, J. en E.S. Rosengren (2000) Collateral damage: effects of the Japanese bank crisis on real activity in the United States. *The American Economic Review*, 90(1), 30-45.
- Winter, J. de (2014) Kredietaanvragen geconcentreerd bij financieel zwakke mkb-bedrijven. *ESB*, 99(4693), 566-568.

Bron

ESB 100 (4703), 12 februari 2015, p. 74-77.

Kredietaanvragen geconcentreerd bij financieel zwakke mkb-bedrijven

Anders dan in de overige lidstaten van de eurozone was de vraag naar bancaire krediet in het Nederlandse midden- en kleinbedrijf in de crisisjaren sterk geconcentreerd bij bedrijven met een verzwakte financiële positie. Dit kan deels verklaren waarom een relatief groot deel van de kredietaanvragen in Nederland wordt afgewezen.

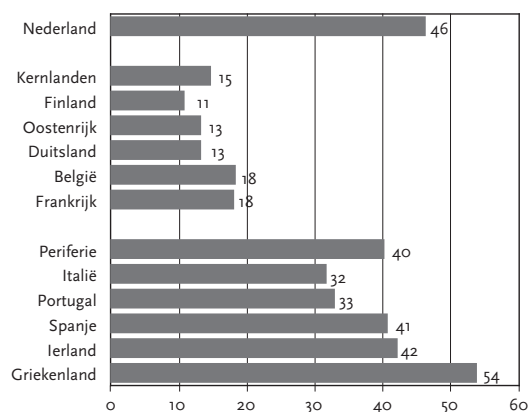
Jasper de Winter

Jasper de Winter is Senior econoom bij De Nederlandsche Bank.

In vergelijking met andere landen in de eurozone wordt van de bancaire kredietaanvragen door het Nederlandse midden- en kleinbedrijf (mkb) een groot deel afgewezen. Alleen in Griekenland is het afwijzingspercentage hoger (figuur 1a). Dit blijkt uit de Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area (SAFE), die sinds begin 2009 elk half jaar wordt afgenomen onder een representatieve steekproef van mkb-bedrijven in de lidstaten van de eurozone (ECB, 2014). Het doel van dit artikel is te onderzoeken of op basis van de SAFE-resultaten de oorzaken van het hoge Nederlandse afwijzingspercentage kunnen worden achterhaald.

111

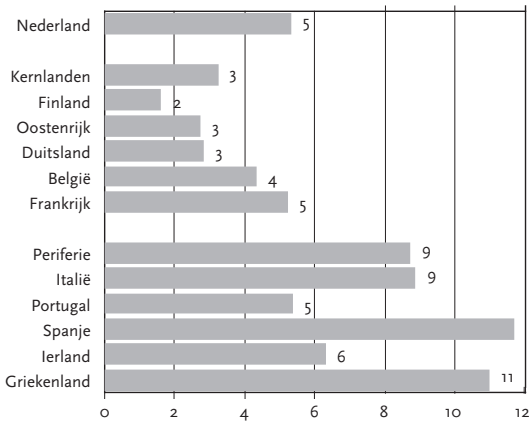
Figuur 1a. Kredietaanvragen mkb: Afgewezen kredietaanvragen mkb¹



¹ In procenten van het aantal ingediende aanvragen.

Bron: SAFE-enquêtes 2009–2013.

Figuur 1b. Mkb-bedrijven geconfronteerd met afwijzing²



² In procenten van het aantal bedrijven.

Bron: SAFE-enquêtes 2009-2013.

Weinig kredietaanvragen

Ondanks het hoge afwijzingspercentage wordt maar een klein deel van het Nederlandse mkb direct geconfronteerd met een afwijzing: circa vijf procent van het Nederlandse mkb kreeg sinds 2009 een afwijzing van de bank (figuur 1b). Dit is iets hoger dan het gemiddelde afwijzingspercentage in de overige zogenoemde kernlanden van de eurozone (Duitsland, Oostenrijk, Finland en België), maar lager dan het gemiddelde in de perifere landen (Griekenland, Portugal, Spanje, Italië en Ierland). Dit komt doordat het percentage mkb-bedrijven dat krediet aanvraagt in Nederland relatief laag is.

Sinds de start van de meting vroeg van het Nederlandse mkb gemiddeld slechts twaalf procent van de bedrijven bancaire krediet aan, tegen gemiddeld 22 procent in de kernlanden en de periferie. In vergelijking met de perifere landen is dit verschil vrijwel geheel terug te voeren op het relatief hoge percentage bedrijven dat geen krediet aanvraagt vanwege voldoende interne fondsen. In Nederland gaf sinds het begin van de meting 55 procent van de bedrijven aan geen bancaire krediet aan te vragen vanwege voldoende interne fondsen, terwijl dit in de periferie slechts 39 procent was. In vergelijking met de kernlanden ontstaat het verschil door het hogere percentage bedrijven dat aangeeft geen kredietaanvraag in te dienen wegens de verwachting afgevozen te worden (Nederland: 10 procent, overige kernlanden: 4 procent) of een andere reden (Nederland: 23 procent, overige kernlanden: 18 procent).

Methoden en data

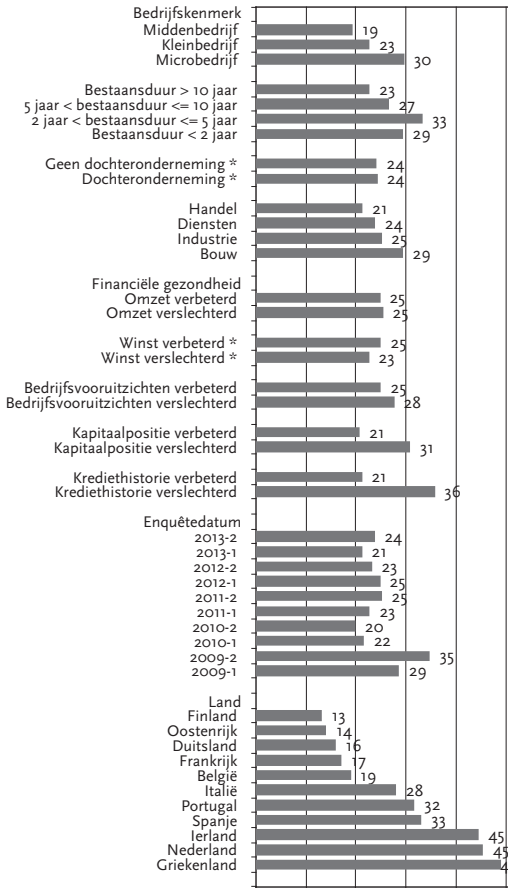
Om beter te begrijpen welke factoren bepalen of een bedrijf wordt afgewezen bij een kredietaanvraag is een model geschat waarin de kans op afwijzing van een bedrijf afhankelijk is van een constante, een aantal bedrijfskenmerken, de financiële positie van het bedrijf, de enquêtedatum en het land van vestiging. Omdat de kans op afwijzing een binaire variabele is – een kredietaanvraag wordt afgewezen of toegekend – wordt de vergelijking geschat met een probitmodel.

Daarbij is gebruikgemaakt van de antwoorden van de circa 69.000 bedrijven – waaronder circa 4.300 Nederlandse – die sinds begin 2009 in de SAFE-enquête zijn ondervraagd. Op basis van de enquêtegegevens is een onderscheid te maken naar het microbedrijf (1–9 werknemers), het kleinbedrijf (10–49 werknemers) en het middenbedrijf (50–249 werknemers). Zelfstandigen zonder personeel vallen buiten de steekproef. Een kredietafwijzing is gedefinieerd als een deels of volledig door de bank afgewezen kredietaanvraag, met inbegrip van bedrijven die afzien van het aanbod van de bank vanwege de te hoge kosten van het krediet (Muravyev et al., 2009).

Typing afgewezen bedrijven

Figuur 2 geeft de uitkomsten van het probitmodel weer. Deze zijn het best te illustreren met een voorbeeld. Stel er zijn twee bedrijven die op alle kenmerken gelijk zijn met uitzondering van de bedrijfsomvang. Bedrijf A is een microbedrijf, terwijl bedrijf B behoort tot het middenbedrijf. De kans dat bedrijf A wordt afgewezen bij een kredietaanvraag is volgens de schattingsresultaten dertig procent, terwijl de kans dat het grotere bedrijf B wordt afgewezen negentien procent is. De kans dat een microbedrijf bij een kredietaanvraag wordt afgewezen ligt daarmee elf procentpunt hoger dan voor een middenbedrijf. Naast de omvang van het bedrijf blijkt ook de bestaansduur een belangrijke factor: jonge bedrijven worden vaker afgewezen dan bedrijven die lang bestaan. Deze uitkomsten zijn vergelijkbaar met eerder onderzoek en worden doorgaans verklaard door te wijzen op het hogere kredietrisico van kleine en jonge bedrijven. (Beck et al., 2006; Artola en Genre, 2011).

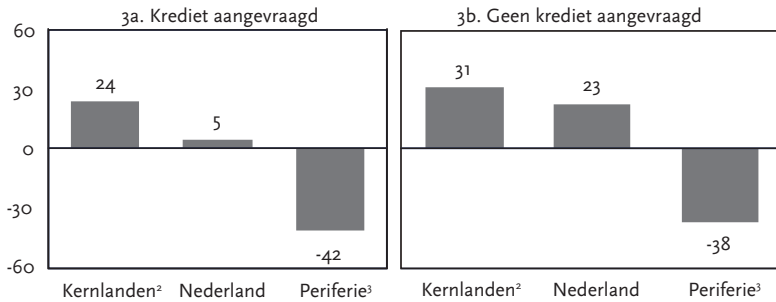
Figuur 2. Probitanalyse: kans op bancaire kredietafwijzing in procenten¹



¹ Alle weergegeven effecten zijn statistisch significant op vijfprocentniveau, met uitzondering van de met een asterisk (*) gemarkeerde effecten.

Bron: SAFE-enquêtes 2009-2013.

Daarnaast bevestigen de uitkomsten de grote invloed van het land waarin het bedrijf is gevestigd. Indien het bedrijf in Nederland is gevestigd is de kans op afwijzing 45 procent. Voor een identiek bedrijf dat is gevestigd in Duitsland is deze kans zestien procent. Tot slot heeft een verzwakking van de financiële positie van een bedrijf ook een grote invloed op de kans afgewezen te worden. Zo neemt de kans op een afwijzing toe met vijftien procentpunt als de krediethistorie verslechterde in plaats van verbeterde. De invloed van de kapitaalpositie is ook aanzienlijk: een bedrijf waarvan de kapitaalpositie verslechterde, heeft een tien procentpunt hogere kans op een afwijzing dan een bedrijf waarvan de kapitaalpositie verbeterde.

Figuur 3. Index financiële positie¹

1 Saldo verbetering en verslechtering in procenten.

2 De kernlanden zijn Oostenrijk, België, Duitsland, Finland en Frankrijk.

3 De perifere landen zijn Spanje, Ierland, Italië, Portugal en Griekenland.

Bron: SAFE-enquêtes 2009–2013.

Verandering financiële positie belangrijk

De grote invloed van de bedrijfskenmerken en de financiële positie op de kans om afgewezen te worden doen vermoeden dat Nederland op deze aspecten sterk afwijkt van de overige kernlanden. De invloed van verschillen in de bedrijfskenmerken blijkt echter beperkt. In de kernlanden zijn verhoudingsgewijs iets meer aanvragen afkomstig van het middenbedrijf en bedrijven die langer bestaan, wat de kans op een afwijzing verlaagt. Maar daar staat tegenover dat in de kernlanden meer aanvragen afkomstig zijn uit de bouw en industrie, waar de kans op afwijzing volgens de schattingsresultaten hoger ligt dan in de andere sectoren. Per saldo zijn de verschillen in bedrijfskenmerken tussen Nederland en de kernlanden klein, waarmee ze de kans op een afwijzing nauwelijks beïnvloeden. Om te toetsen of het vooral de financiële zwakte van de Nederlandse bedrijven is die zorgt voor het hoge afwijzingspercentage, is op basis van informatie in de SAFE-enquête een indicator van de financiële positie geconstrueerd. De index is samengesteld op basis van vijf vragen uit de SAFE-enquête die betrekking hebben op de financiële positie van het bedrijf en die in figuur 2 zijn gepresenteerd. Per vraag is het saldo bepaald tussen het percentage bedrijven dat een verbetering ziet en het aandeel dat een verslechtering ziet. De index van de financiële positie is het (ongewogen) gemiddelde van de saldi op de vijf vragen. De index is het gunstigst voor bedrijven in de kernlanden: zowel bij bedrijven die krediet aanvragen (figuur 3a) als bij bedrijven die geen krediet aanvragen (figuur 3b) overheerst het aantal bedrijven met een verbeterde financiële positie. In de perifere landen is de financiële index voor zowel bedrijven die krediet aanvragen als bedrijven die geen krediet aanvragen sterk verslech-

terd. In Nederland bestaat een groot verschil tussen bedrijven die krediet aanvragen en bedrijven die dat niet doen. Bij de bedrijven die krediet aanvragen is de index slechts vijf procent: dat wil zeggen dat bijna de helft van de kredietvragende bedrijven een verzwakking van de financiële positie kende. Bij de Nederlandse bedrijven die geen krediet aanvragen, is de index 23 procent. Het aandeel bedrijven waarvan de financiële positie is verbeterd is daarmee beduidend hoger dan het aandeel bij bedrijven die wel krediet aanvragen. Zowel in de kernlanden als in de perifere landen is het verschil in de financiële positie tussen bedrijven die wel en geen krediet aanvragen veel kleiner. Deze uitkomsten duiden op een selectie-effect: Nederlandse bedrijven met een verzwakte financiële positie vragen relatief vaak krediet aan, terwijl bedrijven met een verbeterde financiële positie relatief weinig krediet aanvragen.

Mogelijke andere factoren

Het blijft in het licht van de veel sterkere verzwakking van de financiële positie van bedrijven in de periferie echter opmerkelijk dat het afwijzingspercentage in Nederland in dezelfde orde van grootte ligt als in enkele van de perifere landen, zoals Spanje en Ierland. Mogelijk ligt een deel van de verklaring bij de externe financieringsbehoefte van het Nederlandse mkb. Zo blijkt uit de SAFE-enquête dat sinds de start van de meting de behoefte aan externe financiering voor werkkapitaal en voorraden in Nederland sterker is toegenomen dan in de overige landen van de eurozone. Uit ander onderzoek is bekend dat aanvragen met werkkapitaal als doel aanzienlijk vaker worden afgewezen dan kredietaanvragen ten behoeve van bijvoorbeeld huisvesting of bedrijfsmiddelen (EIM, 2011). Dit komt doordat het voor banken moeilijk is het risico en het rendement op werkkapitaal te evalueren. Dit kan worden opgevangen door onderpand te vereisen, maar naarmate dat minder goed beschikbaar is, wordt deze vorm van financiering voor banken minder aantrekkelijk. Over het doel van de aanvraag ontbreekt in de SAFE-enquête echter informatie, zodat hiervoor niet gecorrigeerd kan worden.

Een andere omissie is dat in de analyse uitsluitend gecorrigeerd kan worden voor veranderingen in de financiële positie van bedrijven. Informatie over de omvang van de veranderingen ontbreekt, evenals informatie over de gezondheid van de bedrijfsbalans. Dit betekent dat er geen onderscheid gemaakt kan worden tussen gezonde bedrijven met een kleine verslechtering van de financiële positie en financieel ongezonde bedrijven met een sterke verslechtering van de financiële positie. Daarnaast zijn alle effecten geschat tijdens de crisisjaren en daarmee niet automatisch geldig in 'normale' tijden. Tot slot zijn er sterke aanwijzingen dat tijdens de financiële crisis aanbod-

beperkingen van invloed zijn geweest op de kredietverlening, ook in Nederland (Hebbink et al., 2014; Van der Veer en Hoeberichts, 2013). Nederlandse banken geven daarbij aan dat het toegenomen kredietrisico de voornaamste reden is het kredietaanbod te beperken, maar dat ook de eigen kapitaalpositie een rol speelt.

Conclusie

Nederland kent in vergelijking met de overige kernlanden een relatief hoog afwijzingspercentage bij kredietaanvragen door het mkb. Dit wordt deels veroorzaakt doordat de kredietaanvragen veelal afkomstig zijn van bedrijven met een verzwakte financiële positie. Deze uitkomst kan behulpzaam zijn bij de overwegingen rond eventueel overheidsbeleid ten aanzien van mkb-financiering.

Literatuur

- Artola, C. en V. Genre (2011) Euro area SMEs under financial constraints: belief or reality? *CESifo Working Paper*, 2011(3650).
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, L. Laeven en V. Maksimovic (2006) The determinants of financing obstacles. *Journal of International Money and Finance*, 25(6), 932-952.
- ECB (2014) *Survey on the access to finance of small and medium sized enterprises in the euro area: October 2013 to March 2014*. Frankfurt: ECB.
- EIM (2011) *Financieringsmonitor 2011: onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven*. Zoetermeer: EIM/Panteia.
- Hebbink, G., M. Kruidhof en J. Slingenberg (2014) Kredietverlening en bancaire kapitaal. *DNB Occasional Studies*, 2014(2).
- Muravyev, A., O. Talavera en D. Schäfer (2009) Entrepreneurs' gender and financial constraints: evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286.
- Veer, K.J.M. van der, en M.M. Hoeberichts (2013) The level effect of bank lending standards on business lending. *DNB Working Paper*, 2013 (396).

Bron

ESB 99(4693), 11 september 2014, p. 566-568.

Bedrijfsinvesteringen en bancair krediet in de eurozone

Sinds de financiële crisis hangen de investeringen van bedrijven in de verwerkende industrie binnen de Europese Monetaire Unie sterker dan hiervoor samen met de mate waarin zij afhankelijk zijn van bancair krediet. Een hogere bankafhankelijkheid drukt de investeringen, vooral in het mkb. De resultaten ondersteunen het belang van een gezonde bancaire sector voor de reële economie.

Jorien Freriks en Niels Gilbert

Jorien Freriks en Niels
Gilbert zijn econoom bij
De Nederlandsche Bank.

118

Als gevolg van de financiële crisis namen de bedrijfsinvesteringen in de eurozone gedurende 2009 sterk af, met ruim twintig procent. Tot op heden ligt het investeringspeil onder het niveau van vóór de crisis. Tegelijkertijd is ook de zakelijke kredietverlening in de eurozone sterk afgenomen, en is de groei hiervan op dit moment nog steeds negatief. Tot de mogelijke oorzaken behoren balansproblemen aan zowel de kant van bedrijven als van banken. Zo is het eigen vermogen van veel bedrijven in de crisis aangetast, en is de waarde van het onderpand, zoals bedrijfsgebouwen, gedaald. Dit beïnvloedt de capaciteit van bedrijven om te lenen, en daarmee mogelijk ook de bedrijfsinvesteringen en de economische activiteit (Bernanke en Gertler, 1995).

Ook de bancaire sector is hard geraakt gedurende de crisis. Banken leden grote verliezen en hun kapitaalbuffers namen fors af. Tegelijkertijd verslechterde voor veel banken de toegang tot financiering, en kwam hun liquiditeitspositie onder druk te staan. Later werden bovendien de kapitaaleisen voor banken aangescherpt. Deze ontwikkelingen hebben mogelijk de capaciteit van banken om krediet te verstrekken, beperkt.

Recent onderzoek (Hempell en Sørensen, 2010; Gambacorta en Marques-Ibanez, 2011) laat zien dat er gedurende de financiële crisis in het eurogebied inderdaad sprake was van aanbodrestricties op de kredietverlening. Of, en in welke mate, dit de afname van de bedrijfsinvesteringen verklaart, is minder duidelijk. Dit wordt voor het eurogebied onderzocht door Buca en Vermeulen (2013), die zich hierbij tot het crisisjaar 2009 beperken. Gedurende dat jaar bleek dat in de Europese Monetaire Unie (EMU) de hoogte van de bancaire

schuld, gegeven een constante totale schuld, een negatief effect had op de bedrijfsinvesteringen. Dit suggereert een rol voor restricties op de bancaire kredietverlening bij het verklaren van de terugval van de bedrijfsinvesteringen gedurende 2009.

Inmiddels zijn geaggregeerde bedrijfsdata beschikbaar voor de periode tot en met 2012. Op basis hiervan kan meer direct worden onderzocht of afhankelijkheid van bancaire financiering en balansproblemen bij bedrijven verklaringen bieden voor de lage investeringen. De dataset maakt het hierbij bovendien mogelijk te corrigeren voor de ontwikkeling van de kapitaalkosten, en de resultaten uit te splitsen naar bedrijfsomvang.

Tabel 1. Beschrijvende statistiek, waarden in procenten¹

Variabele	Gemiddelde	Minimum	Maximum	Uitsplitsing naar omvang; gemiddelde		
				Klein	Middelgroot	Groot
Investeringsratio ¹	19,4	-12,0	90,6	20,0	18,6	19,8
Groei omzet	0,2	-27,3	26,2	-0,4	0,2	1,1
Cashflowratio ¹	15,6	-7,6	106,2	20,3	28,0	32,0
Kapitaalkosten	2,6	1,3	3,3	2,7	2,7	2,4
Totale schuldratio ²	49,0	17,1	101,5	51,9	47,8	46,8
Bank-afhankelijkheid	42,5	3,0	75,9	48,3	44,4	32,0

- 1 Investerings- en cashflowratio zijn gedefinieerd ten opzichte van de boekwaarde van de materiële vaste Activa.
- 2 Totale schuldratio is gedefinieerd ten opzichte van de totale activa minus handelskredieten (Rajan en Zingales, 1998).

Data

De analyse richt zich op de bedrijfsinvesteringen in de EMU gedurende 2003-2012. Geharmoniseerde bedrijfsdata over deze periode zijn beschikbaar in de BACH-database, voor zes eurolanden: Duitsland, Frankrijk, Italië, Spanje, België en Portugal. Door beperkte databeschikbaarheid maakt Nederland geen onderdeel uit van de analyse.

De data zijn geaggregeerd op sectorniveau. Binnen de sectoren wordt een uitsplitsing gemaakt naar omvang. Eén observatie in de dataset bestaat daarmee uit een groep bedrijven van een bepaalde omvang, binnen een bepaalde sector, in een bepaald land. In het vervolg wordt naar een observatie simpelweg als 'bedrijf' verwezen.

De analyse richt zich op de 24 beschikbare sectoren binnen de verwerkende industrie, omdat deze minder gevoelig is voor landspecifieke ontwikkelingen (Rajan en Zingales, 1996). Tegelijkertijd is de verwerkende industrie mogelijk niet representatief voor de gehele economie. De resultaten kunnen derhalve niet direct geëxtrapoleerd worden naar andere sectoren.

Een belangrijk voordeel van de BACH-database is dat deze een volledige uitsplitsing van de bedrijfsbalans biedt. Dit maakt het mogelijk om, conform Buca en Vermeulen (2012), te testen of bedrijven die relatief afhankelijk zijn van bancaire financiering hun investeringen sinds de financiële crisis meer hebben moeten terugbrengen dan vergelijkbare bedrijven die dat minder zijn. Hierbij kan voor meerdere indicatoren voor de financiële gezondheid van een bedrijf worden gecontroleerd. Zo kan overtuigender worden uitgesloten dat een verslechterde bedrijfsbalans of verminderde kredietvraag de gelijktijdige afname van kredietgroei en investeringen beïnvloedt.

De analyse richt zich op de investeringen in materiële vaste activa. Het betreft hier onder meer grond, gebouwen, machines en administratie- en transportmiddelen. In tabel 1 wordt voor alle variabelen de beschrijvende statistiek weergegeven. De dataset bevat 2.318 observaties. De gemiddelde investeringsratio ligt in de steekproef op 19,4 procent. De mate van bankafhankelijkheid, gedefinieerd als het gemiddelde aandeel van bancaire schuld in de totale schuld, is gemiddeld 42,5 procent en fluctueert tussen een minimum van 3 procent en een maximum van 75,9 procent. Zowel de totale schuldratio als de bankafhankelijkheid is groter voor kleine bedrijven.

120

Model

Er wordt een traditioneel distributed lag-model van de investeringen geschat. Zoals betoogd door onder meer Chirinko et al. (1999) presteert een dergelijk model empirisch beter dan de theoretisch beter onderbouwde Euler- en Q-modellen van de investeringen.

In dit model hangt de investeringsratio in jaar t af van de investeringsratio in het voorgaande jaar, en de omzetgroei en de ontwikkeling van de kapitaalkosten in het huidige en voorgaande jaar. De omzetgroei dient als indicator voor de toekomstige winstgevendheid van een bedrijf, en daarmee de vraag naar investeringen. De kapitaalkosten geven de opportuniteitskosten van de investeringen weer.

Om te testen of bankafhankelijkheid en de balanspositie van het bedrijf een effect hebben op de investeringen, wordt het traditionele distributed

lag-model uitgebreid met ten eerste de indicator voor bankafhankelijkheid en ten tweede de totale schuldratio en de cashflowratio als indicatoren voor de balanspositie van het bedrijf. In het vervolg wordt naar deze laatste variabelen verwezen als de balansvariabelen. Zowel de indicator voor bankafhankelijkheid als de balansvariabelen worden met een jaar vertraging opgenomen, zodat deze de staat van de balans aan het begin van het jaar weergeven.

Voor de bankafhankelijkheid en de balansindicatoren geldt dat zij ook in normale economische omstandigheden (zoals vóór de crisis) de investeringen kunnen beïnvloeden. Een erg hoge bankafhankelijkheid kan er bijvoorbeeld op wijzen dat een bedrijf sterk afhankelijk is van één financieringsbron, wat het moeilijker kan maken investeringsprojecten te financieren. Daarnaast kan een hoge totale schuld het, ook vóór de crisis, moeilijker maken nieuwe projecten te financieren.

De interesse gaat echter vooral uit naar de vraag of het effect van deze variabelen op de investeringen sinds de crisis is toegenomen. Om die reden mogen de coëfficiënten voor zowel de indicator voor bankafhankelijkheid als de balansvariabelen variëren tussen periodes 2003-2007 (pre-crisis) en 2008-2012 (bankencrisis, zoals gedefinieerd in Valencia en Laeven, 2012). Hierbij zou een toegenomen effect van bankafhankelijkheid, gegeven constant gehouden balansvariabelen, impliceren dat banken sinds de crisis ten opzichte van andere financiers restrictiever zijn geworden in hun kredietverlening. Een toegenomen rol voor de balansvariabelen zou impliceren dat kredietverstrekkers sterker differentiëren tussen financieel gezonde en minder gezonde bedrijven, en dat de oorzaak voor de terughoudende kredietverlening meer bij de bedrijven zelf moet worden gezocht.

Bij het schatten van de investeringsvergelijking moet met diverse econometrische problemen rekening worden gehouden. Zo kan het investeringspeil, door factoren die niet in het model zitten, structureel verschillen tussen bedrijven, kunnen landspecifieke macro-economische schokken de resultaten vertekenen en zijn diverse van de verklarende variabelen potentieel endogeen. Om dit te ondervangen worden vaste effecten en landspecifieke jaardummy's in het model opgenomen, en wordt voor de schatting gebruikgemaakt van instrumentale variabelen. Specifiek gaat het hier om difference GMM op basis van orthogonale deviaties (Arellano en Bover, 1991).

Tabel 2. Investeringsvergelijking

Investeringsratio _{<i>t-1</i>}	
Investeringsratio _{<i>t-2</i>}	0,08**
Omzetgroei _{<i>t</i>}	0,05
Omzetgroei _{<i>t-1</i>}	-0,02
Verandering kapitaalkosten _{<i>t</i>}	2,2
Verandering kapitaalkosten _{<i>t-1</i>}	-6,8**
Bankafhankelijkheid _{<i>t-1</i>}	
Voor crisis	-0,15*
Sinds crisis	-0,26**
Totale schuldratio _{<i>t-1</i>}	
Voor crisis	-0,04
Sinds crisis	-0,06
Cashflowratio	
Voor crisis	0,07**
Sinds crisis	0,06
Observaties	2.318
Crosssectie	336
Aantal instrumenten	217

*/** Significant op respectievelijk tien- en vijfprocentniveau.

Resultaten

Tabel 2 toont de resultaten. Conform de verwachting hangen de investeringen positief samen met de omzetgroei en negatief met de ontwikkeling van de kapitaalkosten.

Er wordt zowel vóór de crisis als daarna geen bewijs gevonden dat, gegeven een constante mate van bankafhankelijkheid, de bedrijfsinvesteringen worden geremd door de totale schuldpositie van het bedrijf. De investeringen hangen precrisis wel positief samen met de cashflowratio. Sinds de crisis is dit effect niet meer significant.

De mate van bankafhankelijkheid zelf heeft een duidelijk negatief effect op de bedrijfsinvesteringen. Dit effect is sinds de crisis ruim vijftig procent sterker dan hiervoor. Eén standaarddeviatie hogere bankafhankelijkheid gaat sinds de crisis samen met een 4,3 procentpunt lagere investeringsratio. Het verschil tussen het geschatte effect pre- en post-crisis is statistisch significant. Dit wijst erop dat een beperkter aanbod van bancair krediet in de EMU inderdaad een rol speelt bij het verklaren van de afgenomen investeringen.

Bestaande literatuur (ECB, 2007) suggereert dat het effect van bancaire kredietrestricties met name zichtbaar zou moeten zijn bij kleine en middelgrote bedrijven, omdat zij, in tegenstelling tot grote bedrijven, niet eenvoudig op andere wijze (via bijvoorbeeld aandelen- of obligatie-uitgifte) aan kapitaal kunnen komen. Aangezien bedrijven binnen de dataset in verschillende groottes zijn opgedeeld, kan worden toegestaan dat de effecten van bankafhankelijkheid en de overige balansvariabelen variëren naar bedrijfsomvang. Op die manier kan worden getest of het effect inderdaad groter is voor kleinere bedrijven. Dit leidt wel tot een scherpe toename van het aantal variabelen (en instrumenten), wat de betrouwbaarheid en precisie van de resultaten kan verminderen.

Er is daarom gekozen voor diverse aanliegroutes: regressies waarin alle coëfficiënten op de financiële variabelen mogen variëren naar de drie verschillende bedrijfsgroottes, maar ook regressies waarin het aantal variabelen is beperkt door de kleine en middelgrote bedrijven samen te voegen tot één groep (het mkb) of het aantal financiële controlevariabelen te verminderen. Voor het midden- en kleinbedrijf komt uit deze regressies een helder beeld: gedurende 2003–2007 vormt een hoge mate van bankafhankelijkheid enige rem op de investeringen; sinds 2008 is dit effect duidelijk groter en statistisch significant. Voor grote bedrijven wordt vóór 2008 een relatie gevonden en sinds 2008 een licht negatief effect, dat niet volledig robuust is voor veranderingen van de specificatie. De sterkere effecten voor het mkb zijn in lijn met de hypothese dat kleine en middelgrote bedrijven, vergeleken met grote bedrijven, beschikken over minder alternatieve financieringsbronnen.

Conclusie

Sinds de crisis heeft de mate van bankafhankelijkheid een significant sterker negatief effect op de bedrijfsinvesteringen in de verwerkende industrie binnen (het onderzochte deel van) de EMU dan vóór de crisis. Dit geldt vooral voor het midden- en kleinbedrijf, dat moeilijker dan grote bedrijven kan uitwijken naar alternatieve financieringsbronnen. Omdat de verwerkende industrie mogelijk niet representatief is voor de gehele economie, moet voorzichtig worden omgegaan met de extrapolatie van deze resultaten. Wel suggereren de resultaten dat, in ieder geval binnen deze sector, de terughoudende kredietverlening door banken een van de factoren achter de momenteel erg lage investeringen is. Dit onderstreept het belang van een gezonde bancaire sector voor de reële economie, maar ook van de ontwikkeling van alternatieve financieringsbronnen voor met name het mkb.

Literatuur

- Arellano, M. en O. Bover (1995) Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.
- Bernanke, B. en M. Gertler (1995) Inside the black box: the credit channel of monetary policy transmission. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27-48.
- Buca, A. en P. Vermeulen (2012) Corporate investment and bank-dependent borrowers during the recent financial crisis. *Society for Economic Dynamics Meeting Papers*, 695.
- Chirinko, R., S. Fazzari en A. Meyer (1999) How responsive is business capital formation to its user cost?: an exploration with micro data. *Journal of Public Economics*, 74(1), 53-80.
- ECB (2007) Corporate finance in the Euro Area. *Occasional Paper Series*.
- Gambacorta, L. en D. Marques-Ibanez (2011) The bank lending channel: lessons from the crisis. *Economic Policy*, 26(66), 135-182.
- Hall, R. en D. Jorgenson (1967) Tax policy and investment behaviour. *American Economic Review* 57, 391-414.
- Hempell, H. en C. Kok Sørensen (2010) The impact of supply constraints on bank lending in the euro area: crisis induced crunching? *ECB working paper series*, 1262.
- Rajan, R. en L. Zingales (1996) Financial dependence and growth, *NBER Working Paper Series* 5758.
- Rajan, R. en L. Zingales (1998) What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *The Journal of Finance*, 50(5), 1421-1460.
- Valencia, F. en L. Laeven (2012) Systemic banking crises database: an update. *IMF Working Papers*, 12(163).

Bron

ESB 99(4691), 14 augustus 2014, p. 506-508.

Krediet stroomt langs nieuwe kanalen

Onze banken worden op hun eigen kernactiviteiten aan alle kanten ingehaald. Niet alleen aan de kant van kredietverlening aan bedrijven en huishoudens, maar ook aan de kant van ICT vernieuwingen in financiële dienstverlening. Ga maar na: langlopende grote projecten

worden straks door pensioeninstellingen via het NII gefinancierd. Oud familiefortuin springt deels in het gat van vele miljarden waarmee het MKB droog staat. Een ander deel van dat financieringsgat wordt opgevuld door krediet van de Europese Investeringsbank, die twee weken geleden een vestiging in Nederland opende om zichtbaar te zijn voor de kredietvraag van de ondernemer. Weliswaar op kleinere schaal, maar desalniettemin booming is crowdfunding als alternatief voor bankkrediet voor kleinere projecten. Op de markt voor hypotheekentimmeren verzekeraars al stevig aan de weg en daar komt straks nog het NHI vehikel bij waar banken hun hypotheekentimmeren kwijt kunnen.

Sandra Philippen

Sandra Philippen is hoofdredacteur van ESB.

Het ingehaald worden blijft niet beperkt tot het traditionele bankieren. De ING die probeerde een sprong vooruit te maken met de analyse van klantgegevens voor innovatie werd hard teruggefloten. Maar ondertussen keek Google lachend toe hoe er een markt van financiële online diensten en producten braak ligt rondom die arme banken wiens handen gebonden zijn.

Handen van banken gebonden

Wat is er toch aan de hand met die banken? Hoyer van de EIB zegt het treffend: 'Nederland had een geweldige financiële sector met actieve en robuuste banken. Die konden voorzien in de financieringsbehoefte van de maatschappij'. Dat zij daarin nu achterblijven komt niet door onwil of chantage zoals sommige populistische suggesties. Wel is nutsbankieren op grote schaal veel minder aantrekkelijk geworden. Waar systeemrelevantie vroeger stond voor impliciete staatssteun, daar staat het nu voor de Liikenen regel waarin er niet overmatig aan zakenbankieren mag worden gedaan als voorwaarde voor deelname aan het deposito garantie stelsel (DGS). Ook mag er niet teveel tegenpartijrisico worden genomen van banken die buiten het DGS vallen.

Wat mag zo'n bank nou nog wel? En is dat dan wel voldoende interessant voor nieuwe banken of buitenlandse banken om actief te worden?

Politieke zondebok

Vorige week debateerde de Tweede Kamer over deze vragen. Zij reageerde daarmee op het rapport van de Commissie Wijffels, dat al vorig jaar zomer was verschenen. Dit debat was teleurstellend. De Kamerleden leken vooral bezig met het voor de bühne strooien met verontwaardiging over die bankiers die de belastingbetaler hadden laten opdraaien voor de gevolgen van hun risico's. Maar vooral teleurstellend omdat de waardevolle aanbevelingen van de Commissie Wijffels nauwelijks aan bod kwamen.

Wijffels adviezen in de wind

Een eerste aanbeveling is in wezen precies wat we nu langzaam zien gebeuren, namelijk dat er een grote diversiteit komt van concurrerende spelers die krediet aanbieden. Terwijl de Kamer spreekt over een dienstbare bankensector die in alle nederigheid de ene na de andere risico-beperkende maatregel krijgt opgelegd, komt dienstbaarheid volgens de Commissie het best op gang door voldoende concurrentie.

126

De aanbeveling die de meeste aandacht kreeg was uiteraard de verhoging van de kapitaalratio. Die verhoging zorgt ervoor dat banken op afstand van de overheid komen te staan en hun eigen of elkaars klappen kunnen opvangen bij volgende crises. Zodra die kapitaalbuffer er is kunnen deze banken ook makkelijker nieuw kapitaal aantrekken, maar er is meer. Nieuw onderzoek van Gert Peersman dat nog zo vers is dat het alleen nog gedrukt staat op de cp-pagina van uw geliefde ESB laat zien dat het transmissiekanaal van de ECB om kredietverlening te stimuleren via interbancair krediet, vooral werkt bij hoge kapitaalbuffers. Bij lage buffers blijken die onconventionele ECB maatregelen vooral te leiden tot het opkopen van staatsobligaties. Het punt van de banken met lage kapitaalbuffers is echter dat de weg ertoe en alle beleidsonzekerheid daaromtrent, hen parten speelt. In onze hiernavolgende editie werken Bijlsma en Kool de mogelijkheden voor verhoging van kapitaalratios verder uit.

Zodra kapitaalbuffers de banken op voldoende afstand van de staat plaatsen, kan het dienstbaar zijn aan de samenleving rustig aan de markt worden overgelaten. Wie niet dienstbaar is word weggeconcurrereerd.

En hoe zit het dan met het systeemrelevante betalingsverkeer? Wie neemt dat over als de bank failliet gaat? Ook daar heeft de Commissie aan gedacht, al lijkt dat niemand opgevallen. 'Een architectuur van IT systemen die de continuïteit van systeemrelevante activiteiten waarborgt'

Bron

ESB Blog, 2 juni 2014.

Financiering voor het MKB: opties in kaart

Het Nederlandse Midden- en Kleinbedrijf (MKB) maakt van oudsher vooral gebruik van bancair krediet als financieringsbron. In de huidige economische laagconjunctuur kunnen bedrijven echter moeilijker aan de kredietvoorwaarden van banken voldoen. Daarom is de aandacht voor alternatieve financieringsvormen toegenomen.

Leontine Treur

Leontine Treur is econoom
bij Kennis & Economisch
Onderzoek (KEO) van
Rabobank.

Het Nederlandse MKB maakt relatief weinig gebruik van traditionele alternatieven voor bancaire financiering, zoals leasing, factoring en participaties. Wel zijn recente initiatieven als crowdfunding en microkrediet de afgelopen jaren hard gegroeid, zij het vanaf een zeer laag niveau. Ook zijn er nieuwe financieringsvormen in ontwikkeling, zoals kredietunies en mogelijk een nationale investeringsinstelling. Tijd om de balans op te maken: welke financieringsvormen zijn nu al operationeel en welke omvang hebben zij bereikt? Zijn alternatieve financieringsvormen vooral een aanvulling op bancair krediet of kunnen zij bancair krediet op termijn vervangen?

128

Directe en indirecte financieringsvormen

Een onderneming kan financiering aantrekken in de vorm van eigen vermogen of vreemd vermogen.¹ Vreemd vermogen kan zij rechtstreeks van investeerders aantrekken, of indirect via een bank of vergelijkbare instelling. Tabel 1 geeft een indeling van verschillende financieringsvormen.

Tabel 1: Indeling financieringsvormen

	Direct	Indirect
Eigen vermogen	Aandelen Participaties	-
Vreemd vermogen	Onderhandse lening Obligaties Crowdfunding MKB-fondsen	Bancair krediet Qredits Kredietunies

Bron: Rabobank.

Bij directe financiering trekt een onderneming zonder tussenkomst van een bank rechtstreeks financiering aan van een investeerder of investeerderscollectief. In tegenstelling tot een spaarder bij een bank loopt een investeerder rechtstreeks risico over het geïnvesteerde bedrag. De investeerder is bereid om een zeker risico te lopen mits het rendement hoog genoeg is. Soms spelen ideële motieven een rol.

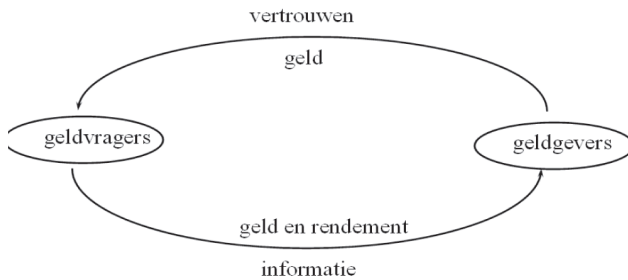
Bij indirecte financiering neemt de bank het kredietrisico over. Banken hebben daarbij ook een transformatiefunctie, waarbij zij (direct opvraagbaar) spaargeld omzetten in langlopende kredieten (looptijdtransformatie). Daarbij neemt de bank het kredietrisico van de klant over en loopt zij zelf risico van wanbetaling door de geldlener. Bij indirecte investeringen loopt de verstrekker van vreemd vermogen aan de bank (zowel de houders van bankobligaties als de spaarders) dus alleen risico wanneer de intermediair (de bank) failliet gaat. Een spaarder bij een bank heeft daarbij nog een extra bescherming via het depositogarantiestelsel en loopt alleen risico als zijn spaarsaldo bij de bank hoger is dan € 100.000.

Banken nemen ook het liquiditeitsrisico van hun klanten over. De spaarders kunnen over hun spaargeld beschikken, terwijl de bank de geldnemers de beschikbaarheid van krediet over de gehele afgesproken looptijd garandeert. Vanwege de risico's die banken uit hoofde van hun transformatiefunctie lopen (zoals solvabiliteitsrisico en liquiditeitsrisico) zijn zij gebonden aan nationale en internationale toezichteisen.

Bij directe financiering vindt er hooguit transformatie van omvang plaats, bijvoorbeeld wanneer geld van verschillende investeerders bijeen wordt gebracht om één onderneming te financieren. Er is zeer beperkt sprake van looptijdtransformatie; een investeerder die via een participatiemaatschappij investeert, kan alleen onder strikte voorwaarden een deel van het geïnvesteerde vermogen opvragen. Er is geen sprake van transformatie van risico: dat blijft altijd bij de investeerder.

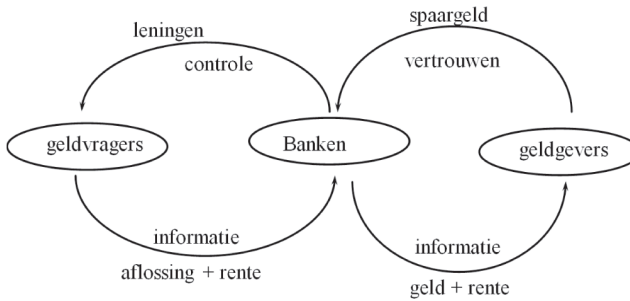
In figuur 1 en 2 zijn de geld- en informatiestromen bij directe en bancaire financiering schematisch weergegeven.

Figuur 1. Directe financiering; geld- en informatiestromen



Bron: Rabobank.

Figuur 2. Indirecte financiering; geld- en informatiestromen



Bron: Rabobank.

Grote bedrijven maken veel gebruik van directe financiering, bijvoorbeeld door de uitgifte van al dan niet beursgenoteerde aandelen en obligaties. Uit cijfers van DNB blijkt dat beursgenoteerde niet-financiële ondernemingen sinds 1986 voor € 152 miljard aan aandelen hebben uitgegeven. Het volume van uitstaande obligaties bedraagt € 105 miljard (december 2013). In het MKB is de uitgifte van beursgenoteerde aandelen of obligaties minder gebruikelijk. Op de Alternext beurs en de Nederlandse Participatie-exchange (NPEX) hebben tot nu toe slechts twee Nederlandse MKB-bedrijven een obligatie-emissie gedaan.

Andere manieren voor het MKB om directe financiering aan te trekken zijn onderhandse leningen, participaties, achtergestelde leningen en crowdfunding. Participaties zijn qua omvang de belangrijkste vorm van directe financiering voor het MKB, terwijl crowdfunding het snelst groeit.

Hoofdstuk 1: Directe financiering

Dit hoofdstuk beschrijft directe financiering in de vorm van participaties, crowdfunding en MKB-fondsen.

Participaties

Bij deze financieringsvorm worden investeerders mede-eigenaar. Het betreft daarom eigen vermogen. Wanneer wordt geïnvesteerd tijdens de startfase van een onderneming spreken we over durfkapitaal, ook wel 'venture capital' of 'seed capital' genoemd. In de volwassenheidsfase spreken we over 'private equity', bijvoorbeeld ter financiering van expansie of een buy-out. Doordat het eigen vermogen van de onderneming door de inbreng van de investeerder groter wordt, is het vervolgens ook gemakkelijker om krediet bij een bank te verkrijgen. Overigens hebben banken zelf ook separate private equity divisies, bijvoorbeeld voor het co-financieren van een buy-out. Dit soort incidentele financieringen hebben een hoger risicoprofiel dan de bancaire kredietverlening. Het verliesrisico ligt geheel bij de investeerder en de belegging is verhoudingsgewijs illiquide. Wel kunnen dergelijke investeringen, wanneer de onderneming succesvol is, een hoog rendement opleveren. De investeringshorizon is met 3-5 jaar korter dan die van reguliere bancaire kredietverlening.

Particuliere investeerders zijn vermogende individuen of families. Vaak zijn het ondernemers of oud-ondernemers. Vermogende particulieren die op individuele basis in het eigen vermogen van een onderneming investeren, worden ook wel 'informal investors' of 'business angels' genoemd. Zeer vermogende families laten hun vermogen vaak beheren door zogenaamde 'family offices'. Er zijn diverse platforms die investeerders in contact brengen met ondernemers (ook wel 'matchmaking' genoemd). Voorbeelden zijn investormatch.nl, kapitaalplaza.nl, investeringsplein.nl en moneymeetsideas.nl.

Ook is het mogelijk om te investeren via een participatiemaatschappij. Nederlandse participatiemaatschappijen hebben een totaal beheerd vermogen van ongeveer € 20 miljard. Dit bedrag is sinds 2006 vrijwel stabiel. Participatiemaatschappijen investeren vooral in MKB-bedrijven; in 2012 had 66% van de nieuwe investeringen een omvang van < € 1 miljoen, en 25% een omvang van € 1-5 miljoen. De belangrijkste investeerders in participatiemaatschappijen zijn vermogende particulieren en family offices, gevolgd door 'funds in funds', banken, pensioenfondsen en verzekeraars. Ook Regionale Investeringsmaatschappijen (ROM's) spelen een belangrijke rol. Hoewel zij

met € 31 miljoen een relatief klein bedrag investeerden, ging het om maar liefst 47% van het aantal venture capital investeringen in 2012 (NVP).

Crowdfunding

Bij crowdfunding investeert een (meestal) grote groep individuen (de 'crowd') relatief kleine bedragen. Nederland kent ongeveer een dozijn operationele crowdfundingplatforms, waar projecten of bedrijven geld vragen aan het publiek. Daarnaast zijn tientallen nieuwe platforms in oprichting. De crowdfundingplatforms kunnen sterk verschillen in werkwijze en doelgroep. Sommige platforms richten zich vooral op nieuwe investeerders, die nog geen binding hebben met de onderneming. Soms geeft het platform een indicatie van de kredietwaardigheid van de onderneming. Een aantal platforms specialiseren zich in een bepaalde niche, bijvoorbeeld sociale en duurzame ondernemingen. De investeringen zijn meestal, maar niet altijd, in de vorm van vreemd vermogen. Bij een van de platforms, Symbid, worden de investeerders indirect mede-eigenaar. Deze investeerders worden verenigd in een coöperatie die handelt als een enkele aandeelhouder in het bedrijf van de ondernemer. Naast het financiële rendement kan ook een niet-financiële vergoeding worden aangeboden. Dit is het geval bij De Windcentrale, die groene elektriciteit levert aan de investeerders. Tenslotte zijn er ook platforms die gericht zijn op de administratieve en juridische afhandeling van financiering die is opgehaald bij partijen die al een binding hebben met de onderneming. Ook kredietunies – waarover later meer – maken soms op deze wijze gebruik van een crowdfundingplatform.

In 2013 is in Nederland voor € 27,8 miljoen aan ondernemingsfinanciering opgehaald via crowdfunding, zo blijkt uit cijfers van adviesbureau Douw&Koren. Dit adviesbureau is gespecialiseerd in crowdfunding consultancy. Dit is een scherpe stijging in vergelijking met 2011 en 2012, toen ondernemingen respectievelijk 0,7 en 4,1 miljoen euro ophaalden. Douw&Koren verwacht dat de gemiddelde projectgrootte zal stijgen tot € 80.000 en dat de totale omvang van crowdfinance jaarlijks zal verdrievoudigen, tot € 85 miljoen in 2014 en € 255 miljoen in 2015. Deze inschatting is gebaseerd op cijfers die dit adviesbureau van de verschillende platforms heeft ontvangen. Banken werken soms samen met crowdfundingplatforms om te komen tot co-financieringsconstructies. Hierbij kan crowdfunding worden ingezet om een idee voor een nieuw product te toetsen en om een beginkapitaal te vergaren, waarna banken een reguliere financiering kunnen verstrekken en aanvullende financiering van leveranciers of leasemaatschappijen kan worden verkregen.

In vergelijking met financiering met tussenkomst van een bank is participatie in crowdfunding relatief risicovol. Net als bij andere vormen van directe financiering ligt het verliesrisico bij de investeerder en een deelname in een crowdfunding platform is veel minder liquide dan een spaarrekening. Overigens moet hierbij worden opgemerkt dat crowdfunding, mede wegens het gebrek aan toezicht, relatief fraudegevoelig is. Veel, zo niet alles, hangt af van de goede trouw van de organisator van het platform. Voordelen voor investeerders kunnen zijn een relatief hoge rentevergoeding, een opwaarts potentieel (bij eigen vermogen) of immateriële baten vanwege deelname in een goed doel.

MKB-fondsen

Voor MKB-ondernemers is het lastig om financiering van buitenlandse investeerders aan te trekken, gezien de eisen die deze stellen aan informatievoorziening en schaalgrootte. Het bundelen van leningen in een fonds zou daarom mogelijk een oplossing kunnen bieden.

Het gespecialiseerde Delta Lloyd Mezzanine Fund is in 2013 van start gegaan en heeft inmiddels drie leningen verstrekt. Dit fonds verstrekt achtergestelde leningen van € 5 miljoen tot € 15 miljoen. Bij een achtergestelde lening krijgt de investeerder (in dit geval het fonds) bij een faillissement zijn geld pas terug wanneer alle andere schuldeisers zijn betaald. Ook bij deze financieringsvorm geldt dat het vervolgens gemakkelijker wordt om een reguliere lening bij een bank te krijgen. Omdat de investeerder bij achtergestelde leningen een hoger risico loopt, zijn de rentetarieven ook hoog, maar voor de ondernemer is het voordeel (in vergelijking met participaties) dat hij geen zeggenschap uit handen hoeft te geven als hij de activiteiten van zijn bedrijf met een achtergestelde lening financiert. Voor zover bekend zijn er momenteel geen vergelijkbare fondsen actief. Wel verstrekken banken² in sommige gevallen zelf achtergestelde leningen.

Een ander nieuw initiatief is het SME Program van de organisatie NEOS Business Finance. In dit programma worden MKB-kredieten gebundeld en gesecuritiseerd en als gedekte obligatie (collateralized loan obligation, CLO) doorverkocht aan (veelal buitenlandse) beleggers. NEOS richt zich op MKB-leningen vanaf € 250.000 en hoopt nog in de eerste helft van dit jaar de eerste leningen te verstrekken.

Hoofdstuk 2: Asset-based finance

Bij asset-based finance gaat het om de financiering van kapitaalgoederen of vorderingen van een onderneming.

Leasing

Bij leasing is de leasemaatschappij eigenaar of pandhouder van een kapitaalgoed en de ondernemer betaalt een vergoeding voor het gebruik ervan. Leasing is onder meer geschikt voor bedrijven die een machine- of wagenpark hebben, maar dat niet zelf op de balans willen hebben staan. Ook leasing van kantoorinrichting is mogelijk. In Nederland is een groot aantal leasemaatschappijen actief en de grootbanken hebben hun eigen leasemaatschappijen. De totale uitstaande financiering in 2012 bedroeg € 8,2 miljard voor algemene lease (ook wel equipment lease genoemd) en € 16,8 miljard voor autolease (Leaseurope). De gemiddelde contractwaarde bedraagt circa € 85.000 voor equipment lease (NVL). Direct na de financiële crisis daalde de omvang van de nieuwe verstrekkingen, maar sinds 2010 zit deze financieringsvorm weer in de lift.

Factoring

Bij factoring neemt een factorbedrijf (een deel van) de debiteurenportefeuille van de ondernemer over. De ondernemer ontvangt direct de waarde van de openstaande vorderingen (minus een afslag, dat zijn de inkomsten voor het factorbedrijf) en beschikt dus direct over liquiditeit. De omvang van de uitstaande financiering bedroeg € 3,2 miljard gedurende de eerste helft van 2013 (FAAN). Deze financieringsvorm is sinds 2009 sterk gegroeid. De grote gevestigde factorbedrijven zijn onderdeel van een bank en zijn gericht op ondernemingen met een omzet vanaf € 2 miljoen. Sinds 2012 zijn er nieuwe toetreders zoals Trefi en Alpha Commercial Finance die zich richten op kleinere bedrijven, met een omzet vanaf € 100.000. Trefi heeft circa € 1 miljoen aan uitstaande financiering (medio 2013) en Alpha Commercial Finance verwacht een uitstaande financiering van € 25 miljoen aan het einde van 2013 (volgens schatting van onderzoeksbureau Panteia). Voordeel voor de onderneming is de directe liquiditeit en de afwezigheid van kredietrisico. Daar staat dus letterlijk een prijs tegenover.

Hoofdstuk 3: Kredietunies

Een kredietunie is een coöperatie van MKB-ondernemers die via een gemeenschappelijke kas geldmiddelen aan elkaar ter beschikking stellen. Deze werkwijze, met een gemeenschappelijke kas, lijkt qua opzet sterk op de bancaire kredietverlening, met het ondernemerscollectief in de rol van kredietbeoordelaar. Net als een bank draagt de kredietunie solvabiliteits- en liquiditeitsrisico's. Kredietgevende leden kunnen daarnaast desgewenst fungeren als coach voor kredietnemende collegaondernemers. Een kredietunie bestaat uit ondernemers in dezelfde branche en/of regio. Bij branchegebonden kredietunies is de kennis van de sector een groot voordeel; tegelijkertijd is het gebrek aan risicospreiding een probleem in conjunctuurgevoelige sectoren.

Momenteel zijn er tientallen kredietunies in oprichting. Een aantal kredietunies heeft al een eerste lening verstrekt; dit zijn Naoberkrediet in de Achterhoek, COP Veluwe en de kredietunie Bakkerijondernemers (NBOV). Volgens een schatting van Panteia uit 2013 kan op korte termijn het totale bedrag aan door kredietunies verleende kredieten "enkele miljoenen tot tientallen miljoenen" bedragen. In de komende maanden moet nog wel worden uitgewerkt aan welke bancaire toezichtseisen (zoals solvabiliteits- en liquiditeitseisen) een kredietunie zou moeten voldoen. Een kredietunie met opvraagbare tegoeden lijkt in veel opzichten op een kleine bank, met liquiditeitsrisico en een relatief hoog kredietrisico. Wanneer sprake is van opvraagbare tegoeden vallen kredietunies dan ook volgens de Europese wetgeving onder het toezichtregime voor banken, tenzij er een nationale vrijstelling is verleend, zoals in het Verenigd Koninkrijk, Ierland en Polen het geval is. In deze landen bestaat al lange tijd specifieke regelgeving voor kredietunies. Op 28 februari 2014 heeft het CDA een conceptinitiatiefwet gepubliceerd. In dit voorstel is een bankvergunning alleen nodig voor kredietunies met een balanstotaal groter dan € 100 miljoen of met meer dan 25.000 leden. Voor kredietunies met een balanstotaal kleiner dan € 10 miljoen zou een vrijstelling gelden. De concept initiatief wet spreekt verder over proportioneel toezicht voor kredietunies met een balanstotaal groter dan € 10 miljoen en kleiner dan € 100 miljoen. In tegenstelling tot banken doen kredietunies niet aan looptijdtransformatie. Dat wil zeggen dat kredietunies (bijvoorbeeld) alleen een driejarige lening uitzetten als zij ook driejaars spaargeld tot hun beschikking hebben. In de praktijk betekent dat een beperktere opvraagbaarheid van spaartegoeden. Net als bij andere vormen van indirecte financiering liggen de kredietrisico's in eerste instantie bij de kredietunie. De kredietunie zal dan ook voorzieningen moeten treffen en eigen vermogen opbouwen als buffer voor verwachte en onverwachte kredietverliezen. Als de voorzieningen en het eigen vermogen ontoereikend zijn komen kredietverliezen voor reke-

ning van de geldverstrekkende deelnemers. De mate waarin kredietunies in staat zijn tot goed risicomanagement zal dan ook doorslaggevend zijn voor hun succes. Zolang definitieve regelgeving in Nederland ontbreekt, mogen Nederlandse kredietunies nog geen opvraagbare tegoeden van de leden aantrekken en beheren. Wel mogen zij financiering aantrekken door uitgifte van obligaties, perpetuele (eeuwigdurende) ledencertificaten (PLC's) of via crowdfunding.

Hoofdstuk 4: Overheid en institutionele beleggers

De overheid heeft diverse regelingen in het leven geroepen om de financiering voor het MKB te stimuleren. Zo is er de borgstelling MKB-kredieten (BMKB) en de Garantie Ondernemings-financiering. De BMKB-regeling (Borgstellingskrediet MKB) is een regeling waarbij de staat borg staat voor de ondernemer voor dat deel van een bancaire lening waarover de geldnemer de bank geen zekerheden kan bieden. Die borgstelling kan de drempel voor de bank verlagen om een lening te verstrekken omdat het kredietrisico kleiner wordt. De Garantie Ondernemingsfinanciering (GO) is een regeling gericht op (middel)grote ondernemingen waarbij het risico op de financiering tussen overheid en financier wordt gedeeld. De Europese regels over staatssteun aan het MKB in de vorm van garanties, kapitaalinjecties of fiscale instrumenten worden per 1 juli 2014 verruimd. Ook bij een aantal recente en nieuwe initiatieven spelen de overheid en institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen en verzekeraars, een essentiële rol. Dit is bijvoorbeeld het geval bij de micro-financieringsorganisatie Qredits en bij een aantal nieuwe initiatieven.

Qredits

Qredits is opgericht in 2008 en verstrekt leningen tot € 150.000 aan kleine ondernemingen. Dergelijke kleine financieringen worden overigens ook door banken verstrekt. De propositie van Qredits onderscheidt zich van die van banken doordat de organisatie beschikt over een netwerk van vrijwilligers die als coach kunnen optreden voor een startende ondernemer. De organisatie Qredits wordt gefinancierd door leningen van banken en verzekeraars en leningen en subsidies van de overheid (het ministerie van Economische Zaken, ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid en het Fonds Werken aan Wonen). De actuele kredietportefeuille van Qredits omvat circa 3.500 zakelijke leningen met een totaal uitstaand kredietvolume van ruim € 43 miljoen (december 2013).

NL Ondernemingsfonds (NLOF)

In januari 2014 is de oprichting van het NL Ondernemingsfonds (NLOF) aangekondigd. Dit is een samenwerkingsverband tussen banken, institutionele beleggers en Euronext. In eerste instantie richt het NL Ondernemingsfonds zich op (participaties van ten minste € 5 miljoen in) leningen vanaf € 10 miljoen aan bedrijven met een omzet van meer dan € 25 miljoen. De beoordelingscriteria en verstrekkingsvoorwaarden zijn vergelijkbaar met die van een reguliere bancaire financiering. Als dit initiatief succesvol is, kijken de NLOF-partners naar mogelijkheden om ook financiering aan kleinere bedrijven te verstrekken.

Nederlandse Investeringsinstelling (NII)³

De afgelopen maanden vond regelmatig overleg plaats tussen het ministerie van Economische Zaken en de pensioenfondsen en verzekeraars over investeringen in de Nederlandse economie. Daarbij wordt vooral gedacht aan investeringen in duurzame energie, woningen, kredietverlening aan het MKB en investeringen in de publieke sector. De Nederlandse pensioenfondsen hebben een beleggingsportefeuille van ruim € 1.000 miljard, die grotendeels in het buitenland wordt belegd. Mogelijk kan een groter deel van dit vermogen in Nederland worden belegd, mits er sprake is van investeringen met een voldoende schaalgrootte en een adequate risico-rendementsverhouding die in het belang zijn van deelnemers en verzekerden. Een nog op te richten Nederlandse Investeringsinstelling (NII) moet ervoor zorgen dat vraag en aanbod van (institutionele) financiering beter op elkaar aansluiten. Op het moment van schrijven is een kwartiermaker aangesteld die een inrichtings- en realisatieplan voor een NII moet opstellen.

Samenvatting alternatieve financieringsvormen

Tabel 2. Overzicht alternatieve financieringsvormen

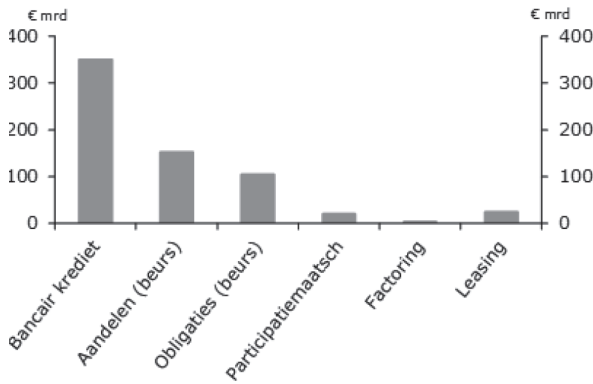
Financieringsvorm	Eigen of vreemd vermogen	Financieringsbedrag	Onderpand	Coaching	Zeggen-schap investeerder	Risico deels bij overheid
Participaties	EV	Vanaf € 250.000 (lager voor ROM's)	-	Ja	Ja	-
MKB-fondsen	VV	Vanaf € 5 miljoen (of € 250.000 bij NEOS)	-	-	-	-
Crowdfunding	Meestal VV	Gemiddeld € 38,00	-	Indirect	Soms	-
Leasing	VV	Vanaf € 10.000, Gemiddeld € 85,00	Ja (het gefinancierde object)	-	-	-
Factoring	VV	Vanaf € 25.000	Ja (debiteuren)	-	-	-
Kredietunies	VV	Tot € 250.000	Onbekend	Ja	-	-
Qredits	VV	Tot € 150.000	Soms	Vaak (66% van de gevallen)	-	Ja (via de funding)
NL Ondernemingsfondsen	EV+VV	Vanaf € 10 miljoen	Ja	-	-	-

Bron: Panteia, NVP, Delta Lloyd, NEOS, Douw&Koren, NVL, Leaseurope, FAAN, VKN, Qredits, NVB.

Conclusie

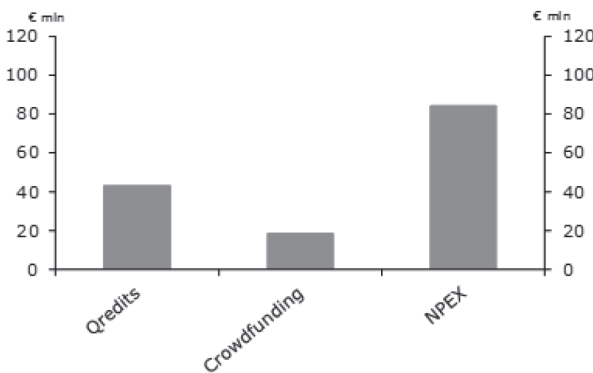
Het Nederlandse bedrijfsleven maakt relatief veel gebruik van bancaire kredieten in vergelijking met andere vormen van financiering. De totale omvang van de traditionele financieringsvormen (figuur 3) bedraagt enkele honderden miljarden euro's. De bancaire kredietverlening is verreweg de belangrijkste vorm, met een totaal uitstaand bedrag van circa € 350 miljard (DNB). Afhankelijk van welke definitie van MKB wordt gehanteerd schatten wij dat daarvan enkele tientallen miljarden tot meer dan € 100 mrd financiering van het MKB betreft. De omvang van nieuwe financieringsvormen (figuur 4) is nog beperkt tot enkele honderden miljoenen euro's; een factor duizend kleiner.

Figuur 3. Omvang traditionele financieringsvormen (uitstaande bedragen in miljarden euro's)



Bron: DNB, NVP, FAAN, Leaseurope. Aandelen zijn emissies sinds 1986.

Figuur 4: Omvang nieuwe financieringsvormen (uitstaande bedragen in miljoenen euro's)



Bron: Qredits, Douw & Koren, NPEX.

Ondanks de nog beperkte omvang kunnen nieuwe financieringsvormen voor sommige ondernemers interessant zijn. Vanuit macro-economisch perspectief zijn alternatieve financieringsvormen vooral interessant wanneer zij groeipotentieel hebben en een aanvulling kunnen vormen op bancaire kredietverlening. Substitutie van bancair krediet met andere financieringsvormen is vanuit bedrijfseconomisch perspectief wellicht interessant voor ondernemers, maar zal op macroniveau niet leiden tot een grotere beschikbaarheid van bedrijfsfinanciering.

Bij directe financieringsvormen zoals participaties, effecten en crowdfunding gaat het om risicodragende investeringen voor langere tijd. De mate waarin investeerders hiertoe bereid zijn bepaalt daarom de grenzen aan de groei van deze financieringsvormen. Nederlandse huishoudens zetten hun spaargeld juist bij voorkeur op een direct opvraagbare (internet) spaarrekening. Volgens cijfers van DNB bezitten Nederlandse huishoudens circa € 380 miljard aan banktegoeden en € 91 miljard aan effecten. Het is niet aannemelijk dat Nederlandse particulieren op grote schaal hun banktegoeden willen omzetten in beleggingen in bedrijven. Zij lopen dan immers veel grotere risico's, zoals krediet- en liquiditeitsrisico, en moeten daarbij tijd en energie steken in het monitoren van hun individuele beleggingen om hun risico's te bewaken. Directe financieringsvormen zijn voor het MKB daarom eerder een aanvulling op dan een substituut voor bancaire krediet. Met name crowdfunding kan voor kleine startende ondernemingen een interessant financieringsmodel zijn, mits men een betrokken groep financiers kan vinden.

Voor grote beursgenoteerde ondernemingen is er wel mogelijkheid tot substitutie, omdat zij eenvoudiger toegang hebben tot de internationale kapitaalmarkt. Het is voor investeerders en beleggers gemakkelijker om grote bedrijven te monitoren, mede vanwege de beschikbare publieke informatie over het grotere bedrijfsleven, en ook is de verhandelbaarheid van effecten (aandelen en obligaties) van grote beursgenoteerde ondernemingen groter. Het is daarom een uitdaging om internationale partijen te bewegen om te investeren in kleinere ondernemingen. MKB-fondsen zijn gericht op het bundelen van MKB-kredieten en het aantrekken van (internationale) financiering met uitgifte van obligaties of andere effecten. In welke mate het zal lukken om op deze wijze de belangstelling van nieuwe groepen investeerders te wekken blijft vooralsnog de vraag.

Asset-based financieringsvormen, zoals leasing en factoring, zijn sterk gebonden aan het productie- en facturatieproces van een onderneming en daarmee niet voor alle ondernemingen geschikt. Wel kan het gebruik van factoring nog verder groeien, zeker nu enkele nieuwe aanbieders zich specifiek op het MKB richten. Omdat bij gebruik van factoring werkkapitaal wordt vrijgespeeld, kan dit een deel van de bancaire kredietverlening vervangen.

De ontwikkeling van kredietunies in Nederland valt en staat op de korte termijn met de inrichting van een passend toezichtkader. Vooralsnog zijn kredietunies gericht op het aantrekken van middelen uit de eigen kring van ondernemers. De conceptinitiatiefwet is daarom gericht op een lichter toezichtregime dan dat voor banken (voor kredietunies met een balanstotaal kleiner dan € 100 miljoen). Kleinschalige kredietunies zullen een nave-

nant klein deel van de bancaire kredietverlening kunnen vervangen. Van een aanvulling kan sprake zijn wanneer zij zich richten op startende ondernemingen die nog niet in aanmerking komen voor bancaire financiering en/of ondernemingen die extra ondersteuning nodig hebben, zoals het geval is bij Qredits.

Op de lange termijn willen kredietunies mogelijk ook spaargeld aantrekken van een breder publiek. In dat geval is een bankvergunning een vereiste. Ook is het van groot belang of kredietunies onder een depositogarantiestelsel zullen vallen. Zonder garantiestelsel zijn de risico's voor spaarders groter en is de animo dus evenredig lager. In Polen hebben kredietunies een eigen onderling depositogarantiestelsel, terwijl zij in het Verenigd Koninkrijk en Ierland onder het bancaire depositogarantiestelsel vallen. Indien er naast het toezicht ook een vorm van depositogarantie geregeld is, zullen kredietunies wellicht snel kunnen groeien en daarmee bijdragen aan een grotere diversiteit van het Nederlandse bankenlandschap. Dit zal leiden tot toenemende concurrentie op zowel de krediet- als de spaarmarkt, waarbij er een grotere mate van substitutie van de bancaire kredietverlening aan het MKB kan optreden. Daarbij moet worden aangetekend dat een combinatie van licht toezicht en deelname aan het bancaire depositogarantiestelsel zal worden gezien als oneerlijke concurrentie voor banken en een mogelijke bron van instabiliteit. Uiteindelijk zal de mate waarin kredietunies in staat zijn tot goed risicomanagement doorslaggevend zijn voor hun succes.

Ten slotte zijn er financieringsvormen die mede afhankelijk zijn van overheidsfinanciering of –garanties. Alleen indien er sprake is van een complementaire financieringsvorm lijkt een (beperkte) toename van risico's voor de overheid verdedigbaar. Het is onwenselijk dat de risico's van bestaande financieringen worden afgewenteld op de overheid. In de BMKB- en GO-regeling is dan ook expliciet gesteld dat deze niet mogen worden gebruikt ter vervanging van een bestaande faciliteit of om bestaande risico's op de staat af te wentelen. Ook de microfinancieringsorganisatie Qredits lijkt aan dit criterium van complementariteit te voldoen. Deze organisatie richt zich namelijk uitsluitend op kleine en startende ondernemers die persoonlijke ondersteuning en coaching nodig hebben.

Noten

- 1 Bij vreemd vermogen verstrekt de investeerder een lening of koopt deze een obligatie. Er is sprake van een vaste looptijd en een vooraf afgesproken rentevergoeding. Bij een investering in eigen vermogen wordt de investeerder mede-eigenaar (aandeelhouder) en heeft hij invloed op

de bedrijfsvoering. Een investering in eigen vermogen is voor onbepaalde duur en de vergoeding is afhankelijk van het bedrijfsresultaat. Bij een faillissement staat een aandeelhouder achteraan in de rij van schuldeisers. Deze vorm van investeren kent dan ook het meeste risico.

2 Bijvoorbeeld Rabo Stimuleringskapitaal.

3 Voor een actueel beeld van de ontwikkelingen rond crowdfunding, kredietunies en de Nederlandse Investeringsinstelling zie Treur & Smid (2015): Alternatieve financiering voor het MKB: een update: <https://economics.rabobank.com/nl/publicaties/2015/april/alternatieve-financiering-voor-het-mkb-een-update/>

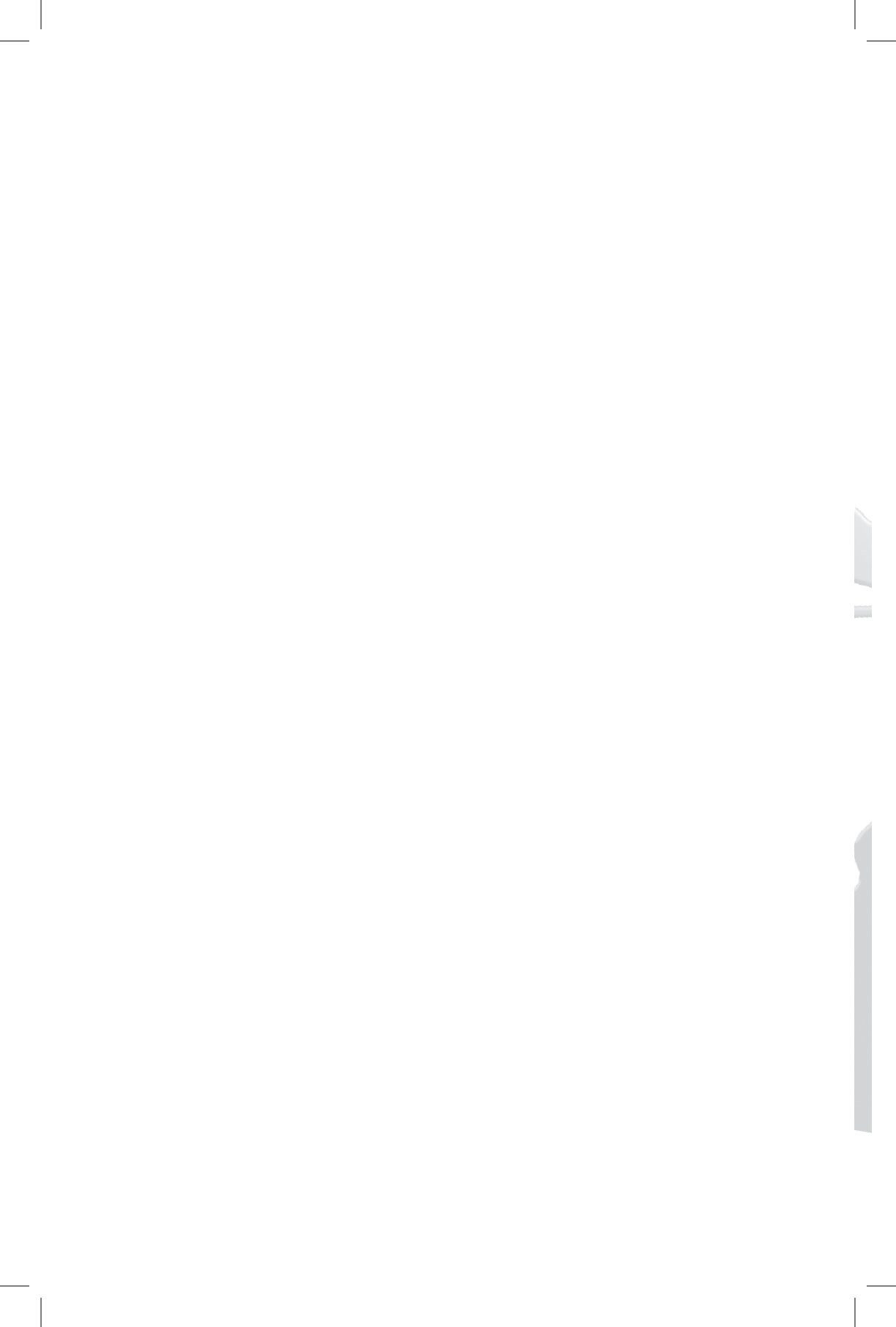
Literatuur

- Braaksma, R. & Smit, L (2013). Bedrijfsfinanciering: zó kan het ook! Nieuwe financieringsvormen voor het MKB, een update. <http://www.ondernemerschap.nl/pdf-ez/A201338.pdf>
- Commissie Hoek (2013). Verkenning MKB-financiering <http://hugin.info/142905/R/1713808/579009.pdf>
- Delta Lloyd. Delta Lloyd Mezzanine Fund <http://www.deltalloydassetmanagement.nl/nl-nl/content/delta-lloyd-mezzanine-fund/>
- Douw & Koren (2013). Crowdfinance - crowdfunding voor startende ondernemingen en het MKB; status, knelpunten en kansen, advies aan het Ministerie van Economische Zaken. <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2013/06/25/crowdfinance.html>
- FAAN. Factoring & Asset based financing Association Netherlands <http://www.factoringnederland.nl/>
- Hijum, van E. & Mulder, A.H. (2014). Voorstel wet toezicht kredietunies IADI. Overzicht depositogarantiestelsels http://www.iadi.org/iadi_members.html
- Leaseurope - European Federation of Leasing Company Associations <http://www.leaseurope.org/>
- Ministerie Economische Zaken (2013). Brief aan de Tweede Kamer over oprichting Nederlandse Investeringsinstelling. <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2013/09/17/brief-aan-de-tweede-kamer-oprichting-nederlandse-investeringsinstelling.html>
- NEOS Business Finance. SME Program
- NVB. NL Ondernemingsfonds <http://www.nvb.nl/nieuws/2014/2509/nl-ondernemingsfonds-nieuwe-financieringsbron-voor-bedrijfsleven.html>
- NVL. Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen <http://www.nvl-lease.nl/>

NVP (2013). Ondernemend Vermogen. <http://www.nvp.nl/pagina/ondernemend%20vermogen/>
Qredits. MKB-krediet <https://qredits.nl/bedrijfsfinanciering/mkb-krediet/>
Samenwerkende kredietunies. Werkwijze <http://samenwerkendekredietunies.nl/werkwijze/>
Vereniging van Kredietunies in Nederland. Het concept <http://www.kredietunienederland.nl/het-concept/werking/>

Bron

Rabobank Kennis en Economisch Onderzoek, 13 april 2014.



Thema 3: De dynamiek op de Nederlandse arbeidsmarkt

Deelen, Euwals en Muffels plaatsen arbeidsmarktmobiliteit in Europees perspectief. In vergelijking met andere Europeanen veranderen Nederlandse jongeren relatief vaak van baan, maar Nederlandse ouderen juist weinig. Erken, Klokkenburg en Van der Werff onderzoeken wat doorslaggevende factoren zijn om ouderen aan te nemen. Een verlengde proeftijd en proefplaatsingen hebben positieve effecten, maar het verlagen van financiële risico's bij ziekte of arbeidsongeschiktheid verbeteren de kansen van ouderen niet. Bierings en De Vries laten zien dat ruim de helft van alle werkloze jongeren scholier of student is en dat zij vaker werkloos zijn dan jongeren die niet meer op school zitten. Smulders en Sanders bekijken de groei van flexwerk tijdens de crisis, in de periode 2007-2012. Het flexwerk is het hardst gegroeid onder jongeren. Flexwerk komt veel meer voor bij kleine dan bij grote bedrijven. De groei van het flexwerk was tijdens de crisis het grootst in de handel, de horeca en de landbouw. Kösters en Souren bespreken hoe bij ongeveer de helft van de huidige EU-lidstaten de afgelopen tien jaar het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking is toegenomen, waarbij Nederland tot de grootste groeiers binnen Europa behoort met een groei die twee keer zo groot is als die in bijvoorbeeld Duitsland. De groei is voornamelijk waarneembaar bij vakspecialisten, ambachtlieden en 40+'ers. Van Erp, Vermeer en Van Vuuren vinden dat niet-financiële determinanten een rol spelen bij de uittredingsbeslissing van ouderen. Sociale normen, passieve keuzes (default options) en gevoeligheid voor een referentiepunt zijn mogelijke verklaringen.



Nederlandse arbeidsmarkt in Europees perspectief: jongeren mobiel – ouderen honkvast

Vergeleken met andere Europeanen veranderen Nederlandse jongeren relatief vaak van baan, maar Nederlandse ouderen juist weinig. Met deze sterke tweedeling van arbeidsmarkt-mobiliteit naar leeftijd onderscheidt Nederland zich duidelijk van andere, Europese landen. Dit laat een vergelijking van recente arbeidsmarkt-cijfers door Anja Deelen, Rob Euwals en Ruud Muffels zien.

*Anja Deelen, Rob Euwals en
Ruud Muffels*

Anja Deelen is wetenschappelijk medewerker bij de Sector Arbeid en Onderwijs van het Centraal Planbureau. Rob Euwals is programmaleider bij de Sector Publieke Financiën van het Centraal Planbureau en tevens verbonden aan Netspar, Tilburg en IZA. Ruud Muffels is hoogleraar arbeidsmarkt en sociale zekerheid aan de Universiteit van Tilburg.

Hoe snel veranderen Nederlanders van baan?

Cijfers over de mobiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt gaven tot voor kort geen eenduidig beeld. Op basis van de Labour Force Survey 2006 - 2009 stelde de OESO dat de Nederlandse mobiliteit één van de laagste van Europa zou zijn met slechts acht procent van de 25 tot 54-jarige werknemers die een baanduur van maximaal een jaar zou hebben (zie bijvoorbeeld SZW, 2012). Deze lage positie van ons land is opmerkelijk omdat andere rapporten een ander beeld laten zien. Zo stelt de SER (2011) dat de mobiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt net boven het Europese gemiddelde ligt. Op basis van de Eurobarometer 2005 stelt Vandenbrande (2006) dat Nederland een middenpositie inneemt met ongeveer acht procent van de werknemers die in het afgelopen jaar van baan zijn gewisseld. Dat is ongeveer evenveel als Andersen et al. (2008) voor hetzelfde jaar rapporteren op basis van de *EU Statistics on Income and Living Conditions*. De nieuwste cijfers van de OESO (2013) liggen weer op deze lijn. In 2012 had bijna vijftien procent van de 16 tot 64-jarige werknemers een baanduur van maximaal een jaar. Daarmee doet Nederland het in vergelijking met andere landen juist niet slecht.

De veranderende OESO cijfers roepen vragen op over de mobiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt. Is de mobiliteit in Nederland laag of niet in

vergelijking met andere landen? En hoe zit met de mobiliteit naar contractvorm en leeftijd? Mobiliteit op de arbeidsmarkt is van belang om snel te kunnen inspelen op veranderingen in de markt, de baan voor het leven aan het verdwijnen is en om de productiviteit te bevorderen (SZW, 2012, Euwals en Ter Weel, 2013, Muffels, 2013).

Gegevens

Om helderheid te scheppen in de positie van Nederland beschouwen we 16 tot 64-jarige werknemers in twee verschillende databronnen, de *Labour Force Survey* (LFS) en *EU Statistics on Income and Living Conditions* (EU-SILC), voor de jaren 2007 - 2009. We voegen meerdere jaren samen om het aantal waarnemingen voldoende groot te houden bij het bekijken van specifieke groepen. Bijkomend voordeel van de keuze voor deze jaren is dat de invloed van de conjunctuur gereduceerd wordt omdat 2007 economisch een goed jaar was, in tegenstelling tot 2009. De definities van mobiliteit in de twee databronnen verschillen. Bij de LFS gaat het om werknemers die minder dan één jaar geleden in de huidige baan zijn begonnen, terwijl het bij EU-SILC gaat om werknemers die op het moment van waarneming in een andere baan zit ten dan één jaar daarvoor.

Tabel 1 geeft aan dat volgens de LFS ongeveer zeventien procent van de werknemers in Nederland een baanduur heeft van minder dan een jaar. Daarmee staat Nederland op de achtste plaats van de negentien landen die we beschouwen. Volgens EU-SILC is ongeveer elf procent van de werknemers in Nederland het afgelopen jaar van baan gewisseld. Daarmee staat Nederland op de zevende plaats. Hoewel de databronnen en definities verschillend zijn wijzen beide reeksen erop dat Nederland een goede middenmoter is. Nederland behoort niet tot de top maar scoort relatief ook niet slecht als het gaat om de mobiliteit op de arbeidsmarkt in een Europees perspectief. Eerdere OESO statistieken op basis van de LFS lijken dus niet te kloppen. De nieuwste cijfers in de meest recente *Employment Outlook* 2013 bevestigen het beeld dat Nederland een middenpositie inneemt bij mobiliteit met vijftien procent in 2007. Ook volgens deze cijfers zou Nederland op een zevende plaats van de negentien landen staan. Over de cijfers is contact geweest met de OESO die de juistheid van de recente cijfers bevestigen.

Tabel 1. Mobiliteit op de arbeidsmarkt, 2007/2009, in % (1)

	LFS		EU SILC	
	Niveau	Rang	Niveau	Rang
België	15,2	14	7,6	16
Denemarken(2)	24,0	2	9,6	12
Duitsland	14,2	15	7,8	13
Frankrijk	17,5	6	6,8	19
Griekenland	13,3	16	10,5	8
Hongarije	15,8	10	13,4	3
Ierland	15,8	12	10,1	9
Italië	15,6	13	12,2	5
Luxemburg	11,1	19	7,6	15
Nederland	17,4	8	10,9	7
Oostenrijk	15,8	11	9,9	11
Polen	21,2	3	7,5	18
Portugal	20,3	4	9,9	10
Slovenië	19,3	5	7,6	14
Slowakije	12,0	17	11,0	6
Spanje	30,3	1	12,9	4
Tsjechië	11,7	18	7,5	17
Verenigd Koninkrijk	17,5	7	17,6	2
Zweden	17,0	9	21,2	1
EUR19	17,9		9,9	

- 1 Bij de LFS gaat het om het percentage werknemers dat minder dan één jaar geleden in de huidige baan is begonnen, terwijl het bij EUSILC gaat om het percentage werknemers dat op het moment van waarneming in een andere baan zit dan één jaar daarvoor.
- 2 In EU-SILC zijn bij Denemarken de tijdelijke banen niet waargenomen.

Vaste vs. tijdelijke contracten

De mobiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt blijkt tegenover andere landen dus niet laag te zijn, maar hoe zit het met de mobiliteit van verschillende groepen werknemers? De algemene perceptie is dat in Nederland werknemers met een vast contract en oudere werknemers honkvast zijn, terwijl werknemers met een tijdelijk contract, veelal jongeren, juist relatief vaak van de ene naar de andere baan gaan. Een dergelijk patroon is een logische uitkomst op de arbeidsmarkt en de vraag is of dit patroon in Nederland sterker is dan in andere landen.

Internationaal vergeleken blijkt de mobiliteit van werknemers met een vast contract in Nederland niet hoog en ook niet laag te zijn. Volgens de databronnen staat Nederland op de negende en tiende plaats, wat betekent dat ons land iets op de ranglijst daalt als we ons beperken tot de vaste contracten. Dit is een aanwijzing dat werknemers met een vaste baan relatief weinig mobiel zijn. De mobiliteit in landen met meer flexibele arbeidsmarktinstituties, zoals Verenigd Koninkrijk en Denemarken, ligt hoger.

Verder laat Zweden zien dat ondanks een hoge bescherming van werknemers met een vast contract de baanbaanmobiliteit toch hoog kan zijn. De redenen van de hoge mobiliteit in Zweden kunnen gezocht worden in het ontbreken van een wettelijk systeem van ontslagvergoedingen, relatief lager vergoedingen die worden afgesproken in CAO's en een systeem van transitiefondsen waarbij werkgevers bij ontslag verantwoordelijkheid nemen om de werknemers actief naar een andere baan te begeleiden met scholing (Borghouts-Van de Pas, 2012).

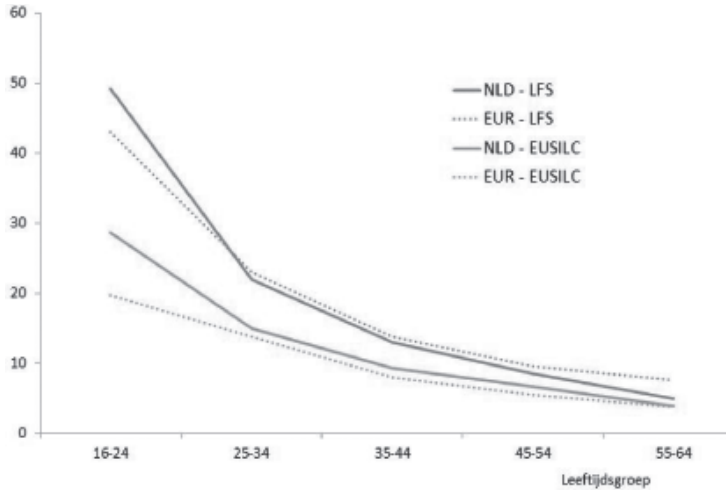
150

Voor werknemers met een tijdelijk contract is het beeld voor Nederland minder consistent. Volgens de LFS staat Nederland met een negende plaats in de middenmoot, terwijl volgens EU-SILC de hoge mobiliteit een derde plaats oplevert. Dit zou het resultaat kunnen zijn van het bestaan van relatief veel banen met een korte duur zoals in de uitzendbranche, die in Nederland relatief groot is. Deze branche heeft namelijk een sterke prikkel uitzendkrachten zo snel mogelijk bij een nieuwe werkgever onder te brengen, wat zou kunnen leiden tot een hoge score op de baan-baanmobiliteit.

Verschillen naar leeftijd

In Nederland daalt de mobiliteit relatief sterk met leeftijd. In alle landen daalt de mobiliteit volgens beide databronnen duidelijk met leeftijd, maar voor Nederland is de daling over leeftijd relatief sterk (Figuur 1). Bij de LFS is de mobiliteit onder jongeren in Nederland relatief hoog terwijl die onder ouderen juist relatief laag is. Bij EU-SILC ligt de mobiliteit in Nederland voor de meeste leeftijdsgroepen hoger dan het Europese gemiddelde. Maar dat geldt vooral voor jongeren, voor de oudste leeftijdsgroep is het verschil vrijwel verdwenen. Verklaringen zouden gezocht kunnen worden in instituties, zoals de mate van bescherming tegen ontslag die in Nederland volgens het huidige stelsel bij ontslag via de kantonrechter oploopt met leeftijd.

Figuur 1. Mobiliteit op de arbeidsmarkt naar leeftijd, 2007/2009, in %



Duiding van de Europese vergelijking

In tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt is de mobiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt niet laag in vergelijking met andere landen. Ons land scoort in ieder geval duidelijk minder slecht dan eerdere cijfers van de OESO deden vermoeden. Wel is sprake van een relatief sterke afname met leeftijd, de mobiliteit zit relatief sterk bij jongeren en weinig bij ouderen. Ouderen zijn, al dan niet gedwongen door gebrek aan baanopeningen, nogal honkvast.

Ondanks de meevallende Nederlandse positie blijft mobiliteit een beleids-thema. Enerzijds omdat steeds meer jongeren voor een langere periode in hun carrière zijn aangewezen op een tijdelijke of uitzendbaan (Heyma en van der Werff, 2013) en anderzijds doordat ouderen weinig mobiel zijn en werkzoekenden ouder dan 55 jaar moeilijk een baan vinden, zeker na een periode van werkloosheid.

Er zijn echter meer redenen. De arbeidsmarkt is aan het veranderen. Verhevigde internationale concurrentie, versnelde technologische vooruitgang en ingrijpende organisatorische veranderingen binnen bedrijven maken de arbeidsmarkt meer flexibel en markeren de overgang naar een transitionele arbeidsmarkt met meer loopbaanonderbrekingen en baanwisselingen. Kennis en producten hebben een kortere levenscyclus en verouderen in een steeds hoger tempo. Dit vraagt om een toenemend aanpassingsvermogen van werknemers en werkgevers en voortdurende scholing. Als het moet ook op oudere leeftijd.

Referenties

- Andersen T., J.H. Haahr, M.E. Hansen en M. Holm-Pedersen, 2008, Job Mobility in the European Union: Optimising its Social and Economic Benefits Final report, Danish Technological Institute.
- Borghouts-van de Pas, I., 2012, Securing job-to-job transitions in the labour market, Wolf Legal Publishers (WLP), Nijmegen.
- Euwals, R. en B. ter Weel, 2013, Ouderen aan het werk, CPB Policy Brief, 2013/2, Den Haag.
- Heyma, A. en S. van der Werff, 2013, De sociaaleconomische situatie van langdurig flexibele werknemers, SEO-rapport nr. 2013-09, SEO economisch onderzoek, Amsterdam
- Muffels, 2013, Flexibilisering en de toegang tot de arbeidsmarkt, *TPEdigitaal*, Jaargang 7(4), pp. 79-98.
- OESO, 2012, *Economic Surveys: Netherlands 2012*, OESO, Parijs.
- OESO, 2013, *Employment Outlook 2013*, OESO, Parijs
- SER, 2011, Werk maken van baan-baanmobiliteit, SER Advies 11/05, Den Haag.
- SZW, 2012, Hoofdlijnennotitie Aanpassing ontslagrecht en WW, Beleidsnota 18-6-2012.
- Vandenbrande, T., 2006, *Mobility in Europe*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.

Bron

Me Judice, 2 maart 2014.

Kan arbeidsmarktbeleid de positie van ouderen veranderen?

Dit artikel onderzoekt met een vignettenanalyse wat doorslaggevende factoren zijn om ouderen aan te nemen. Ook is gekeken naar de invloed van beleid op deze beslissing. Uit het onderzoek blijkt dat de mobiliteitsbonus voor oudere uitkeringsgerechtigden een statistisch significant effect heeft op de aannamekansen van ouderen. Als werkgevers drie jaar lang 7000 euro ontvangen als zij een uitkeringsgerechtigde aannemen van 50 jaar of ouder, dan vinden jaarlijks zesduizend extra uitkeringsgerechtigde 50-plussers een baan. Ook een verlengde proeftijd en proefplaatsingen hebben positieve effecten op de aannamekansen van ouderen. Maatregelen gericht op het verlagen van financiële risico's bij ziekte of arbeidsongeschiktheid verbeteren de kansen van ouderen niet.

*Hugo Erken, Leendert Klokkenburg
en Siemen van der Werff*

Hugo Erken was ten tijde van het schrijven van dit artikel werkzaam als beleidsmedewerker bij het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Hij werkt nu als senior-econoom bij Kennis en Economisch Onderzoek van Rabobank Nederland. Leendert Klokkenburg is beleidsmedewerker bij het ministerie van Economische Zaken. Siemen van der Werff werkt als onderzoeker bij SEO Economisch Onderzoek.

Arbeidsmarkt ouderen

De laatste tien jaar zijn grote successen geboekt met de arbeidsparticipatie van ouderen. De netto arbeidsparticipatie van 55-65 jarigen is gestegen van 36 procent in 2002 naar 53 procent in 2012. De gemiddelde pensioenleeftijd van werknemers is gestegen van 61 jaar in 2006 naar 63,6 jaar in 2012. Om de kosten van de vergrijzing op te vangen en sociale voorzieningen voor toekomstige generaties betaalbaar te houden, zal de arbeidsparticipatie van ouderen nog verder moeten stijgen. De participatie is nog altijd lager dan het gemiddelde voor de gehele beroepsgeschikte bevolking (67,2 procent). De werkherstattingskansen van werkloze ouderen zijn gering. De kans dat een WW'er van 60 jaar of ouder binnen een jaar een baan vindt is iets minder dan 20 procent, terwijl deze voor een 45-jarige op 60 procent ligt (CBS, 2012). Ook is het percentage langdurig werkloze ouderen (55-plussers die langer dan één jaar werkloos zijn) met 57 procent in 2012 in internationaal opzicht opvallend hoog (zie OECD Labor Force Statistics, <http://stats.oecd.org>). Het OESO-gemiddelde ligt op 43 procent, en in Zweden is 'slechts' 29 procent van de werkloze ouderen langdurig werkloos.

Er zijn verschillende mogelijke verklaringen waarom de arbeidsmarkt voor ouderen nog niet optimaal functioneert. Ten eerste kan dit liggen aan een aantal arbeidsmarktinstituties, zoals oplopende loonprofielen met leeftijd en de mate van ontslagbescherming. Hierdoor zitten ouderen in een spreekwoordelijke ‘gouden kooi’ (zie Euwals et al. 2009; OESO 2012): werkgevers vinden ouderen te duur om te ontslaan en ouderen zelf hebben onvoldoende prikkels om van baan te wisselen. Een tweede mogelijke verklaring is het feit dat werkgevers bij ouderen hogere financiële risico’s lopen, doordat ouderen vaker langdurig ziek of arbeidsongeschikt zijn. In het huidige socialezekerheidsstelsel draagt de werkgever (grotendeels) de financiële risico’s voor ziekte of arbeidsongeschiktheid van zijn werknemers. Het ziekte- en arbeidsongeschiktheidsrisico is voor 55-plussers vier maal zo groot als dat van werknemers tussen de 25 en 35 jaar (UWV 2010). De duur van het verzuim bij ouderen is veel langer dan bij jongeren, terwijl de frequentie juist lager ligt (Versantvoort en Van Echtelt 2012). Een laatste verklaring is dat (negatieve) percepties van werkgevers over bijvoorbeeld productiviteit en het aanpassingsvermogen van oudere werknemers van invloed kunnen zijn op werving en selectie bij bedrijven. Werkgevers hebben bepaalde beelden van oudere werknemers die ze er van weerhouden om ouderen aan te nemen (Van Dalen et al. 2007). Ouderen zijn in de ogen van werkgevers minder productief, minder creatief en vaker ziek en staan vernieuwing in de weg. Ondertussen hebben zij volgens werkgevers wel hogere looneisen dan jongeren.

Huidig ouderenbeleid

In het Nederlandse arbeidsmarktbeleid zijn meerdere maatregelen gericht op het verbeteren van de arbeidsmarktpositie van ouderen. Deze grijpen aan bij bovengenoemde belemmeringen die een werkgever kan hebben om een oudere in dienst te nemen. De mobiliteitsbonus is de belangrijkste maatregel. Werkgevers ontvangen een mobiliteitsbonus wanneer zij een oudere werkloze (50-plussers) in dienst nemen. Hiermee wordt getracht de discrepantie tussen de met leeftijd oplopende loonkosten van ouderen en de teruglopende arbeidsproductiviteit te verminderen. Deze maatregel is verankerd in het *Wetsvoorstel mobiliteitsbonussen*, dat op 1 januari 2013 in werking is getreden en is de opvolger van de premiekorting ouderen. Het *Wetsvoorstel beperking ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid vangnetters* verlengt de maximale termijn voor de proefplaatsing van uitkeringsgerechtigden tot zes maanden. Bij een proefplaatsing behoudt de kandidaat-werknemer zijn UWV-uitkering. Met deze maatregel, die per 1 januari 2013 in werking is getreden, wordt getracht het risico voor werkgevers bij het aannemen van uitkeringsgerechtigden te beperken en een mogelijke negatieve perceptie

van deze groep te ontcrachten. De zogenoemde no-riskpolis WW is een regeling die de werkgever bij het aannemen van een langdurig werkloze oudere vrijwaart van financiële risico's bij ziekte of arbeidsongeschiktheid, omdat de overheid deze overneemt.

Bovengenoemde maatregelen zijn voorbeelden van beleid gericht op het wegnemen van belemmeringen van werkgevers om ouderen in dienst te nemen. Het is tot op heden onbekend of het huidige ouderenbeleid daar ook in slaagt (Gelderblom et al. 2011; Euwals et al. 2013). Daarom onderzoekt dit artikel (gebaseerd op Van der Werff et al. 2012) het relatieve belang van factoren die de aannamekansen van ouderen bepalen en in hoeverre verschillende beleidsmaatregelen deze kansen vergroten.

Methode

Voor het onderzoek is een vignettenanalyse (ook wel conjunctanalyse genoemd) uitgevoerd. Vignettenanalyses worden regelmatig gebruikt om a priori de effecten van mogelijke maatregelen op het gedrag van personen (of werkgevers) te analyseren. Hierbij worden enquêtes gehouden waarin respondenten gevraagd wordt om vignetten met verschillende kenmerken te waarderen. Op basis van de antwoorden wordt vervolgens het belang en de optimale waarde van een kenmerk bepaald. Oorspronkelijk is de vignettenanalyse uit de wereld van het marktonderzoek afkomstig, waar deze gebruikt wordt om bijvoorbeeld de specifieke kenmerken (kwaliteit, kleur, vormgeving, prijs, enz.) van een nieuw product te bepalen. Vaak wordt in vignettenanalyses aan respondenten gevraagd om een keuze uit twee (of meerdere) vignetten te maken, in dat geval wordt gesproken van discrete keuzeanalyse. Ook in de beleidseconomie worden vignettenanalyses regelmatig gebruikt. Zo hebben Ryan en Gerard (2003) in een meta-analyse gekeken naar het gebruik van discrete keuzeanalyse in de gezondheidseconomie. In hun meta-analyse vinden zij alleen al 34 Engelstalige artikelen op dit gebied. Ook in de milieueconomie wordt regelmatig gebruik gemaakt van vignettenanalyse, waarbij vaak de waarde van niet-monetaire zaken (zoals de kwaliteit van het landschap of de lucht) wordt bepaald (Hanley et al. 1998). In andere delen van de beleidseconomie wordt vignettenanalyse minder vaak gebruikt, al zijn er ook verschillende studies over de arbeidsmarkt verschenen waarin vignettenanalyses zijn gebruikt (Van Beek et al. 1997; De Wolf en Van der Velden, 2001; De Graaf-Zijl et al. 2006; Biesma et al. 2007; Eriksson et al. 2012).

In ons onderzoek is een gestileerde versie van een sollicitatieprocedure geanalyseerd. In deze sollicitatieprocedure is aan leidinggevenden gevraagd voor een hypothetische vacature een keuze te maken uit twee fictieve personen

met verschillende kenmerken. De virtuele kandidaten zijn gedifferentieerd naar leeftijd, opleidingsniveau, relevante werkervaring, duur van de vorige baan, positie op de arbeidsmarkt (heeft de kandidaat nu een baan of is deze nu werkloos) en recente scholing. Daarnaast is gekeken naar de invloed van kenmerken van de leidinggevendenden, zoals het opleidingsniveau en de leeftijd van de leidinggevende en van de bedrijven, zoals de grootteklasse. Tot slot is de invloed van beleidsmaatregelen in het vignet betrokken, zoals financiële risico's bij ziekte of arbeidsongeschiktheid, premiekortingen/mobiliteitsbonussen en de flexibiliteit in termen van proeftijd en proefplaatsingen. Er is ten tijde van uitvoering van het onderzoek alleen gekeken naar staand of voorgenomen ouderenbeleid dat in 2012 opportuun was. Additionele maatregelen uit het Regeerakkoord (zoals de inkomensafhankelijke werkbonus voor werknemers) en uit het Sociaal Akkoord¹ (zoals de extra 67 miljoen voor de re-integratie van oudere werklozen en Regeling Cofinanciering Sectorplannen) richten zich ook op de arbeidsmarktpositie van ouderen, maar zijn niet meegenomen in dit onderzoek. Een lijst van de gebruikte beleidsmaatregelen, inclusief toelichting, is weergegeven in onderstaand tekstkader.

Onderzocht ouderenbeleid

Loonkostensubsidies

- *Mobiliteitsbonus voor uitkeringsgerechtigden:* Gedurende maximaal drie jaar ontvangen werkgevers een premiekorting tot maximaal € 7000 per jaar (is € 6500 per jaar in de periode 2009 tot en met w2012) als zij een nieuwe werknemer vanaf 50 aannemen die nu een uitkering ontvangt.
- *Mobiliteitsbonus voor alle ouderen:* Gedurende maximaal drie jaar ontvangen werkgevers een premiekorting van maximaal € 3500 per jaar als zij een nieuwe werknemer vanaf 55 jaar aannemen.
- *Werkbonus:* Gedurende maximaal drie jaar ontvangen werkgevers een korting van € 1750 per jaar op hun af te dragen werkgeverspremies voor elke werknemer vanaf 62 jaar.

Financiële prikkels bij ziekte of arbeidsongeschiktheid

- *Beperken loondoorbetaling bij ziekte van twee naar één jaar:* Regeling waardoor werkgevers minimaal 70 procent van het loon van een langdurig zieke werknemer gedurende maximaal twee jaar door moeten betalen.

- *No-riskpolis WW*: Vanaf de 14e ziekteweek wordt het ziekgeld door UWV betaald (eerste 13 weken betaald de werkgever) voor werknemers die op 8 juli 2009 (= inwerkingtredingsdatum van de regeling) 55 jaar of ouder zijn en voorafgaand aan de dienstbetrekking ten minste 52 weken werkloos zijn geweest.
- *Afschaffen premiedifferentiatie regeling Werkhervatting Gedeeltelijk Arbeidsgeschikten (WGA)*: Regeling waardoor de werkgeverspremie voor de WGA afhankelijk is van recente arbeidsongeschiktheidslasten van de werkgever.

Flexibiliteit

- *Proefplaatsing*: Regeling waarbij werkgevers uitkeringsgerechtigden op proef kunnen nemen. Hierbij betaalt de werkgever de eerste maanden geen loon en loopt de uitkering door van de werknemer op proef.
- *Verlengde proeftijd*: Het verdubbelen van de proefperiode (van drie naar zes maanden) waarin werkgevers zonder ontslagvergunning en opzegtermijn nieuwe werknemers kunnen ontslaan.

In Figuur 1 is ter illustratie een fictief vignet weergegeven zoals gebruikt in het onderzoek. Op basis van deze analysemethode kan worden bepaald welke factoren belangrijk zijn in het keuzeproces van werkgevers voor nieuw personeel.

Figuur 1. Voorbeeldvignet gebruikt bij werkgeversenquête

Welke van deze twee kandidaten zou u aannemen? Hierbij geldt de volgende economische situatie: <Economische situatie invullen > Gevolgen van relevante overheidsregelingen staan per kandidaat vermeld.

Man	Vrouw
62 jaar oud	45 jaar oud
Te hoog opgeleid voor functie	Exact goed opgeleid voor functie
Heeft nu een baan	Is sinds 2 maanden werkloos
Bezit 10 jaar relevante werkervaring	Bezit geen relevante werkervaring
Heeft geen recente relevante scholing gehad	Heeft een certificaat van recente relevante scholing
Vorige baan duurde 5 jaar	Vorige baan duurde 2 jaar
1 jaar loondoorbetaling bij ziekte	2 jaar loondoorbetaling bij ziekte
mobilitetsbonus van € 3500 p.j. gedurende 3 jaar	geen mobiliteitsbonus
werkbonus van € 1750 p.j. gedurende 3 jaar vanaf einde mobiliteitsbonus	werkbonus van € 1750 p.j. gedurende 3 jaar vanaf leeftijd 61
dubbele proeftijd	standaard proeftijd
max. 2 jaar premiedifferentiatie WGA	max. 10 jaar premiedifferentiatie WGA

In april 2012 is aan 1003 leidinggevenden gevraagd om twaalf maal een keuze te maken tussen twee virtuele sollicitanten met verschillende kenmerken. Elke respondent beoordeelde daarmee impliciet 24 kandidaten met specifieke kenmerken, wat in totaal 24.000 datapunten heeft opgeleverd.

Een vignettenonderzoek heeft voordelen ten opzichte van het direct ondervragen van werkgevers naar het belang van kenmerken die een rol spelen bij het beoordelen van sollicitanten. Bij het direct ondervragen kunnen de antwoorden namelijk *sociale wenselijkheid* bevatten. Daarnaast maken bij een vignettenanalyse werkgevers een afweging tussen verschillende factoren tegelijkertijd, wat zuiverdere resultaten oplevert dan het waarderen van factoren afzonderlijk.

Vignettenanalyses waarin het sollicitatieproces gestileerd wordt, zijn eerder gebruikt door Van Beek et al. (1997), De Wolf en Van der Velden (2001), De Graaf-Zijl et al. (2006); Biesma et al. (2007) en Eriksson et al. (2012). Hierbij wordt meestal naar specifieke delen van de arbeidsmarkt gekeken. Zo kijken De Graaf-Zijl et al. (2006) naar de onderkant van de arbeidsmarkt. Biesma et al. (2007) analyseren de kenmerken van net afgestudeerde medici,

terwijl De Wolf en Van der Velden (2001) de kenmerken van net afgestudeerde sociaal wetenschappers onderzoeken. Alleen Van Beek et al. (1997) en Eriksson et al. (2012) kijken naar de gehele arbeidsmarkt. Vignettenanalyse wordt over het algemeen gebruikt voor hypothetische experimenten. Hierdoor is het altijd de vraag in hoeverre de resultaten van de analyse in de praktijk valide zijn. Om dit te ondervangen is het van groot belang om de enquête zo optimaal mogelijk vorm te geven. Daarom moet bijvoorbeeld de voorgestelde hypothetische situatie realistisch zijn voor respondenten.

In dit onderzoek zijn evenals in Biesma et al. (2007) keuzesets gebruikt. Dit verschilt van het onderzoek door Van Beek et al. (1997), De Wolf en Van der Velden (2001) en De Graaf-Zijl et al. (2006), waarin respondenten aparte kandidaten moesten beoordelen. De reden voor het gebruik van keuzesets is dat dit intuïtief meer aansluit bij de praktijk van de vervulling van vacatures. Hierbij is over het algemeen ook sprake van meerdere kandidaten waaruit een keuze moet worden gemaakt. Het is momenteel de meest gangbare procedure in het wetenschappelijk onderzoek met vignettenanalyses.

Het is belangrijk om de keuzesets zo te construeren dat zoveel mogelijk informatie wordt gegenereerd. In technische termen houdt dat in dat de standaardfout van de regressieresultaten zo klein mogelijk moet zijn. Om daarvoor te zorgen is een *D-optimaal design* (zie Carlsson en Martinsson (2003) voor details over dit design) voor de keuzesets gebruikt. Dit optimale design is afhankelijk van het aantal opgenomen attributen en het aantal niveaus daarvan. Ook kan het aangepast worden op basis van de verwachtingen omtrent effecten. Zo wordt voorkomen dat de ene helft van een keuzepaar vooral positieve kenmerken heeft, terwijl de andere helft juist negatieve kenmerken heeft. In plaats daarvan worden beide helften van een keuzepaar redelijk vergelijkbaar gemaakt, wat zo veel mogelijk informatie over effecten oplevert. Onder andere Kanninen (2002) geeft aan dat deze vorm in dit soort analyses het best kan worden toegepast. In de keuzesets is het niet mogelijk om geen keuze te maken. Het opnemen van een optie “geen van beide” leidt namelijk tot minder zuivere schattingsresultaten (Johnson en Orme 1996).

Het voorbeeldvignet in Figuur 1 lijkt een vrij complexe keuze te laten zien. Deze keuze moet ook nog twaalf maal herhaald worden door respondenten. In tegenstelling tot wat vaak verwacht wordt, is het zo dat respondenten in een vignettenanalyse bij het maken van complexe keuzes steeds beter worden als ze deze keuze vaker moeten herhalen. Uit onderzoek van Johnson en Orme (1996) blijkt dat respondenten in een vignettenenquête met 20 herhaalde keuzes, de tweede 10 keuzes beter maken dan de eerste

10 keuzes. Respondenten zijn door gewenning aan de opzet van de keuzes beter in staat om de verschillende factoren op een vignet af te wegen. Over het maximale aantal items dat in een vignet kan worden opgenomen lijkt geen wetenschappelijke consensus te zijn. In de eerder genoemde meta-analyse van Ryan en Gerard (2003) stellen zij dat geen van de studies die zij hebben onderzocht uitspraken doet over het optimale aantal attributen. Louviere (2001) stelt dat een groter aantal items in een vignet weliswaar leidt tot een grotere standaard afwijking, maar niet tot minder zuivere schattingsresultaten.

Op basis van de resultaten uit de vignettenanalyse zijn aannamekansen geschat. Hierbij is gebruik gemaakt van een standaard logitmodel waarbij 'effects coding' (Bech en Gyrd-Hansen 2005) is toegepast om verklarende variabelen te creëren op basis van de op de vignetten weergegeven attributen. Deze verklarende variabelen geven de verschillen in kenmerken tussen de linker- en rechterzijde van de vignetten weer. De aannamekansen zijn geschat met behulp van de volgende formule:

160

$$P(Y_i = 1) = \frac{1}{1 + e^{-\beta \cdot x_i}}$$

In vergelijking (1) is Y de afhankelijke variabele, in dit geval de uitkomst dat sollicitant i wordt aangenomen. De β geeft de geschatte coëfficiënt weer en x_i de kenmerken van sollicitant i . De geschatte aannamekansen gelden alleen voor de onderzoekssituatie met twee virtuele sollicitanten voor één vacature. Voor het bepalen van de effecten van kenmerken van de werkgevers en het overheidsbeleid zijn interactietermen van leeftijd en de verschillende kenmerken respectievelijk vormen van overheidsbeleid als verklarende variabelen in het model opgenomen. Op basis daarvan is per leeftijdsdummy het effect van de werkgeverskenmerken en het overheidsbeleid geschat. Vervolgens leiden we op basis van de berekende aannamekansen per leeftijdsdummy de verwachte leeftijd van de aangenomen kandidaat af. Door middel van likelihood ratiotests is de significantie van de verschillende werkgeverskenmerken en het overheidsbeleid op de aannamekans van werknemers uit bepaalde leeftijdsklassen bepaald.

Belangrijkste resultaten

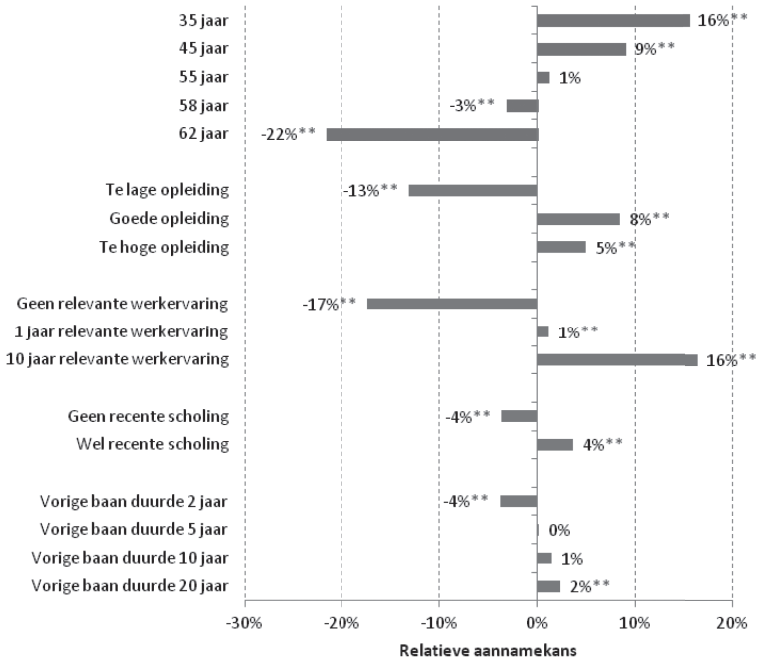
Persoonskenmerken

Figuur 2 toont de invloed van persoonskenmerken op de aannamekans. De effecten zijn weergegeven als het effect van de persoonskenmerken op de aannamekans ten opzichte van een gemiddelde hypothetische kandidaat.

Een hogere leeftijd heeft een belangrijk negatief effect op de aannamekans van een sollicitant. Als er voor een vacature twee sollicitanten zijn, dan heeft een 62-jarige 31%-punt minder kans om aangenomen te worden dan een 45-jarige sollicitant en 38%-punt minder kans dan een 35-jarige. Uit aanvullende vragen blijkt dat negatieve percepties over de looneisen van ouderen en over de verhouding van deze lonen met de productiviteit een belangrijke rol spelen. Van de ondervraagde werkgevers noemt 30 tot 35 procent de looneisen van ouderen als belangrijke belemmering voor het aannemen van oudere werknemers. Tegenover leeftijd als belemmering om in dienst genomen te worden, staat dat relevante werkervaring – die veelal oploopt met leeftijd – zorgt voor een hogere kans om aangenomen te worden. Een sollicitant met 10 jaar relevante werkervaring heeft 33%-punt meer kans om aangenomen te worden dan een sollicitant zonder relevante werkervaring. Ook De Graaf-Zijl et al. (2006) en Eriksson et al. (2012) vinden dat leeftijd, werkervaring en opleiding de belangrijkste kenmerken zijn. Het belang van leeftijd wordt ook gevonden door Van Beek et al. (1997).

Verder zijn investeringen in menselijk kapitaal van invloed op de aannamekans. Sollicitanten met het juiste opleidingsniveau hebben 21%-punt meer kans om aangenomen te worden dan sollicitanten met een te laag opleidingsniveau. Sollicitanten die recent scholing hebben gehad, hebben een 8%-punt hogere aannamekans dan sollicitanten zonder recente scholing. Deze uitkomst correspondeert met inzichten uit de literatuur. Uit een overzichtsstudie van Card et al. (2010) blijkt dat scholingsprogramma's vooral op de middellange termijn een positief effect hebben. Ook een recente studie van Picchio en Van Ours (2013) bevestigt dat bedrijfsgerelateerde scholing de inzetbaarheid van werkenden significant verhoogt. Dit effect geldt ook voor ouderen: werknemers in de leeftijdscategorie 50-64 jaar hebben een 6%-punt hogere kans om werk te hebben wanneer sprake is van bedrijfs-specifieke scholing in het voorgaande jaar, vergeleken met oudere werknemers waarbij geen sprake is van deze scholing.

Figuur 2. Effecten van persoonskenmerken op de aannamekansen van sollicitanten



** $p < 0,05$, * $p < 0,1$. De significantie is bepaald ten opzichte van een vignet met gemiddelde kenmerken. Het aantal waarnemingen is 24072.

Uit een overzichtsstudie van Koning et al. (2004) blijkt zelfs dat de effecten van scholing op de baankans van oudere werklozen (en langdurig werklozen) groter is dan gemiddeld voor andere groepen. De Graaf-Zijl en Hop (2007) vinden dat ouderen met een lager opleidingsniveau een grotere kans op instroom in de sociale zekerheid hebben.

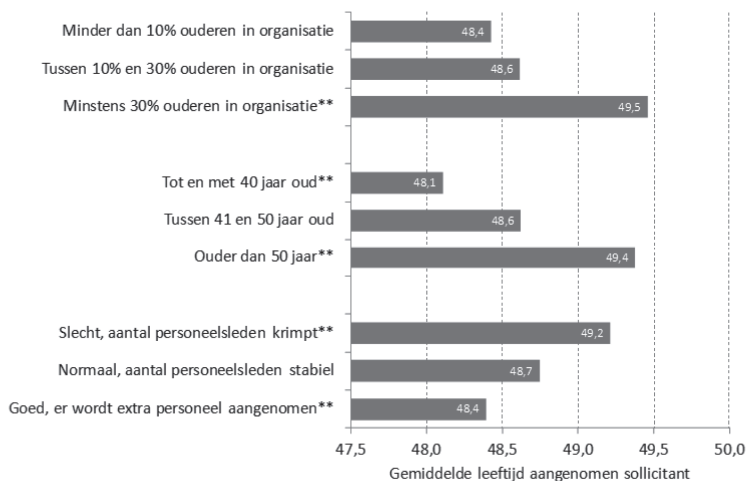
Een opvallende uitkomst is dat een langere voorafgaande baanduur een sollicitant aantrekkelijker maakt. Uit CBS (2012) blijkt juist dat een langere voorafgaande baanduur leidt tot een lagere uitstroombkans uit werkloosheid. Ook Heyma et al. (2009) tonen aan dat relatief mobiele personen op de arbeidsmarkt sneller een baan vinden. Deze discrepantie tussen onze resultaten en die van andere studies kan het gevolg zijn van het verschil in methode. Wij kijken in dit onderzoek puur naar de arbeidsvraag, terwijl de werkloosheidsduur een gevolg is van zowel de arbeidsvraag als het arbeidsaanbod. Dat uit andere onderzoeken blijkt dat mobiele werknemers sneller een nieuwe baan vinden komt waarschijnlijk door een positief arbeidsaanbod effect: mensen die vaker van baan wisselen hebben meer ervaring met solli-

citeren en maken daarom meer kans op de arbeidsmarkt. Daarnaast zou een verklaring kunnen zijn dat mogelijk sprake is van een positief arbeidsvraag-effect: veel werkgevers zijn juist op zoek zijn naar langdurige arbeidsrelaties en een lange voorgaande baanduur geeft een signaal af dat een werknemer hier ook naar op zoek is. Werknemers met een langere voorgaande baanduur hebben bovendien langer recht op een werkloosheidsuitkering, waardoor de urgentie om actief naar een baan te zoeken lager ligt en het reserveringsloon hoger. Dus ook al zijn werkzoekenden met een langere baanduur relatief aantrekkelijk voor werkgevers, als ze zich minder vaak aanbieden op de arbeidsmarkt worden ze uiteindelijk ook minder snel aangenomen.

Kenmerken werkgevers

Naast persoonskenmerken van sollicitanten is in het onderzoek gekeken naar het effect van kenmerken van werkgevers op de aannamekansen van oudere sollicitanten. Op basis daarvan is de gemiddelde leeftijd van een aangenomen kandidaat berekend. Deze gemiddelde leeftijd is gebaseerd op de geschatte aannamekansen per leeftijdscategorie (35, 45, 55, 58 en 62). In de praktijk solliciteren uiteraard ook mensen jonger dan 35 jaar. Doordat de leeftijdsverdeling van kandidaten in de vignettenanalyse flink ouder is dan in de praktijk, is ook de gemiddelde leeftijd van aangenomen sollicitanten in deze hypothetische situatie hoger dan in de werkelijkheid. Daardoor geven deze gemiddelde leeftijden ook alleen een relatief effect weer. De resultaten hiervan staan in Figuur 3. Evenals bij de onderzochte persoonskenmerken zijn in de figuur alleen de factoren opgenomen waarvan een significante invloed uitgaat of die beleidsmatig belangrijke implicaties hebben. Of een factor een significante invloed heeft is gebaseerd op de significantie van de onderliggende aannamekansen die ten grondslag liggen aan de berekening van de gemiddelde leeftijden van aangenomen sollicitanten. Voor een overzicht van alle onderzochte kenmerken en voor de onderliggende aannamekansen verwijzen we naar Van der Werff et al. (2012).

Figuur 3. Effect van kenmerken werkgever op de gemiddelde leeftijd van aangenomen sollicitanten



** Statistisch significant verschil ten opzichte van de referentiecategorie (middelste categorie per groep) bij een betrouwbaarheidsmarge van 95%. Significantie bepaald met LR-tests.

Wanneer er relatief veel oudere werknemers bij een organisatie werken (30% of meer) of wanneer leidinggevenden zelf ouder zijn dan 50 jaar, is de kans dat zij 58- en 62-jarigen aannemen significant hoger dan bij een leidinggevende die hoogstens 40 jaar oud is. Dit impliceert dat als gevolg van de toenemende vergrijzing van de beroepsbevolking de kansen van ouderen op de arbeidsmarkt deels vanzelf zullen verbeteren.

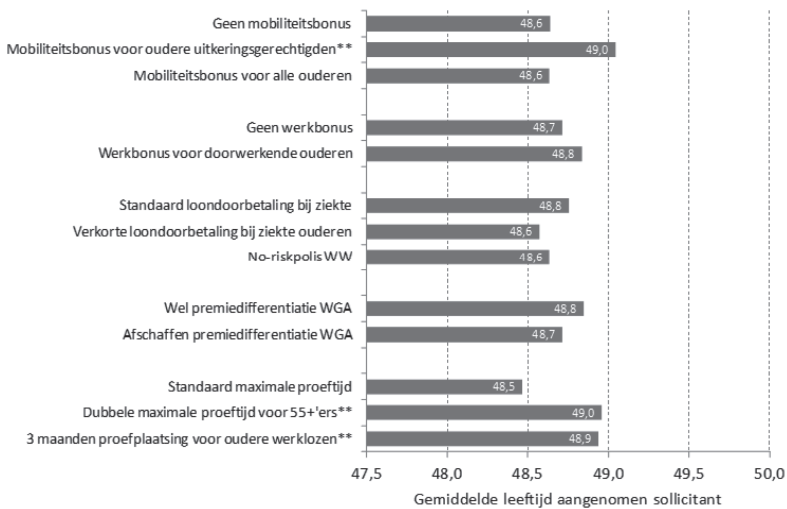
Ook de economische situatie heeft een significant effect. Op het moment dat het bedrijf in een slechte economische positie verkeert en krimpt qua personeelsomvang, worden 58- en 62-jarigen relatief vaker aangenomen, dan in een groeiend bedrijf.² De gevonden relatieve voorkeur voor oudere sollicitanten in slechtere economische situaties komt niet overeen met resultaten van Conen et al. (2012) over hetzelfde onderwerp. Zij vinden dat bedrijven juist in een krappe arbeidsmarkt meer moeite steken in het aannemen en behouden van ouder personeel. Een belangrijk verschil tussen het huidige onderzoek en het onderzoek van Conen et al. (2012) is de vraagstelling. Het huidige onderzoek kijkt namelijk in de vraagstelling naar de arbeidsvraag via de toekomstige ontwikkeling van de personeelsomvang van de organisatie. Conen et al. (2012) kijken naar het beschikbare arbeidsaanbod in verhouding tot de totale arbeidsvraag (i.e. de krapte op de arbeidsmarkt)

om de economische situatie te bepalen, zonder rekening te houden met de situatie van individuele organisaties.

Overheidsbeleid

De effecten van de kenmerken van overheidsbeleid op oudere sollicitanten zijn weergegeven in Figuur 4. De bepaling van deze effecten is gelijk aan die van de effecten van kenmerken van werkgevers in paragraaf 4.2.

Figuur 4 Effect van overheidsbeleid op de gemiddelde leeftijd van aangenomen sollicitanten



** Statistisch significant verschil ten opzichte van de referentiecategorie (bovenste categorie per groep) bij een betrouwbaarheidsmarge van 95%. Significantie bepaald met LR-tests.

Loonkostensubsidies Een werkbonus of mobiliteitsbonus voor *alle* oudere werknemers leidt niet tot hogere aannamekansen van ouderen. De mobiliteitsbonus voor uitkeringsgerechtigden vanaf 50 jaar heeft wel een positief effect op de aannamekansen van ouderen. Door deze mobiliteitsbonus stijgt de gemiddelde leeftijd van een aangenomen nieuwe werknemer met vijf maanden. In overzichtsstudies van Koning et al. (2005) en Vos (2004) blijkt dat over het algemeen positieve effecten worden gevonden van aanname subsidies op de aannamekansen van werklozen of arbeidsongeschikten. Wel moet daarbij als kanttekening worden geplaatst dat dergelijke subsidies vaak ook worden verstrekt in gevallen dat de werkgevers de oudere sowieso wel had aangenomen. Dit wordt in de economie wel ‘deadweight loss’ genoemd.

Ook is bekend dat subsidies voor specifieke groepen de aannamekansen van andere groepen kan verslechteren (Blundell et al. 2004; Euwals et al. 2013). Er zijn geen Nederlandse evaluatiestudies bekend waarin specifiek is gekeken naar het effect van aannamesubsidies voor oudere werklozen. Internationaal zijn er diverse studies die hebben gekeken naar de invloed van aanname-subsidies. Calmfors et al. (2004) concluderen dat macro-economische effect-metingen een hoge mate van *'deadweight loss'* en substitutie-effecten laten zien. Recent zijn er echter enkele studies die geavanceerde econometrische technieken toepassen (zoals Propensity Score Matching en difference-in-difference analyse), waarin veel kleinere of zelfs geen negatieve effecten (i.e. *deadweight loss* en substitutie) worden gevonden. Een studie van Moczall (2013) laat zien dat een loonkostensubsidieprogramma voor kwetsbare groepen in Duitsland (i.e. 'JobPerspektive') uit 2007 heeft gezorgd voor additionele werkgelegenheidseffecten en vrijwel geen substitutie tussen gesubsidieerde en niet-gesubsidieerde arbeid. Kangasharju (2007) komt tot soortgelijke conclusies op basis van een onderzoek onder 31.000 Finse bedrijven die jaarlijks zijn gevolgd tussen 1995 en 2002. Het belangrijkste resultaat is dat loonkostensubsidies hebben geleid tot additionele werkgelegenheid in gesubsidieerde bedrijven met 9%, terwijl er geen negatief werkgelegenheidseffect wordt gevonden bij niet-gesubsidieerde bedrijven (i.e. 'displacement effect'). Er is voor zover bekend maar één internationale studie waarin is gekeken naar het effect van loonkostensubsidies op de baanvindkansen van specifiek ouderen (zie Boockmann et al. 2012). In deze studie hebben de auteurs gekeken naar een loonkostensubsidie die in Duitsland in 1998 is ingevoerd. Aanvankelijk was de subsidie alleen bedoeld voor oudere werklozen die minstens 6 maanden werkloos waren, maar in 2002 is de subsidie verruimd voor alle werklozen boven de 50 jaar. De uitkomsten laten zien dat de subsidie voor sommige groepen (i.c. Oost-Duitse vrouwen) efficiënt is als instrument om de transitie van werkloosheid naar werk te stimuleren. Bij de andere onderzochte groepen (i.c. Oost-Duitse mannen en West-Duitse mannen en vrouwen) is sprake van een hoge mate van substitutie: werkgevers compenseren de extra arbeidskrachten die met subsidies worden aangenomen bijna volledig door een daling van niet-gesubsidieerde aannames.

Compensatie financiële risico's. Overheidsmaatregelen om financiële risico's bij ziekte of arbeidsongeschiktheid voor ouderen te beperken leiden volgens de vignettenanalyse niet tot hogere aannamekansen van deze groep. Hierbij gaat het specifiek om het verkorten van de loondoorbetalingsperiode van twee naar één jaar en het afschaffen van de premiedifferentiatie in de WGA. Ook de huidige bestaande no-riskpolis WW heeft geen significant effect. Deze uitkomsten wijken af van bijvoorbeeld de resultaten uit

een kleinschalige enquête onder werkgevers uit 2008, waaruit bleek dat met name kleine bedrijven de loondoorbetalings- en re-integratieverplichtingen bij ziekte of arbeidsongeschiktheid als een belemmering ervaren om meer personeel in dienst te nemen (LangmanEconomen, 2008). Door een beperkt aantal waarnemingen is het in ons onderzoek niet mogelijk om statistisch betrouwbaar te testen of het effect van loondoorbetaling verschilt per bedrijfsgrootte. Eriksson et al. (2012) voeren een discrete keuzeanalyse uit onder 426 Zweedse werkgevers. Daarbij is gekeken naar de invloed van persoonskenmerken op de kans om uitgenodigd te worden voor een sollicitatiegesprek en in de vervolgfase de kans om aangenomen te worden. Naast persoonskenmerken is ook gekeken naar de invloed van financiële risico's voor werkgevers bij ziekte. Uit het onderzoek blijkt dat hogere financiële risico's voor werkgevers bij ziekte van werknemers leiden tot een lagere kans voor *alle* werknemers om op een sollicitatiegesprek te worden uitgenodigd. Hogere financiële risico's gaan immers ten koste van de totale loonruimte van werkgevers en leiden dus een lagere werkgelegenheid. Uit de studie van Eriksson et al. (2012) blijkt echter ook dat hogere financiële risico's voor de werkgevers bij ziekte *niet* leiden tot een verhoogde discriminatie in de sollicitatieprocedure van groepen met een hoger risico op ziekte, zoals ouderen of mensen met overgewicht. De studie van Eriksson et al. (2012) onderschrijft dus zowel de resultaten uit LangmanEconomen (2008), alsmede de resultaten uit het onderhavige onderzoek.

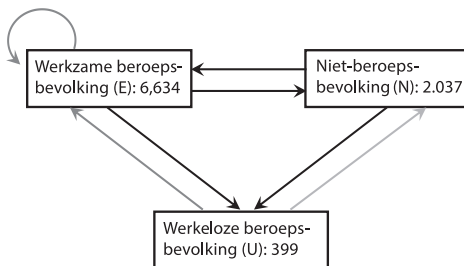
Er zijn verschillende redenen denkbaar waarom maatregelen om financiële risico's bij ziekte of arbeidsongeschiktheid van oudere werknemers te beperken voor werkgevers geen effect sorteren. Ten eerste hebben veel bedrijven hun loondoorbetalingsrisico bij ziekte of arbeidsongeschiktheid *privaat* verzekerd. Nagenoeg 70 procent van de kleine bedrijven en bijna 60 procent van de middelgrote bedrijven heeft een verzuimverzekering afgesloten (Veerman en Molenaar-Cox 2006). Met een verzuimverzekering lopen werkgevers minder financieel risico, waardoor deze mogelijk een minder grote rol spelen in hun keuze voor een sollicitant. Een tweede verklaring zou kunnen zijn dat werkgevers meer oog hebben voor de verzuimfrequentie (die voor oudere werknemers lager is dan voor jongere werknemers) dan de verzuimduur (die hoger is voor oudere werknemers). Een laatste mogelijkheid is dat niet zozeer financiële prikkels bij ziekte of arbeidsongeschiktheid een rol spelen om ouderen niet aan te nemen, maar andere motieven. Ondernemers zien ziekte- en arbeidsongeschiktheid vooral als risico voor de continuïteit van de bedrijfsvoering (Cuelenaere en Veerman, 2011; Eriksson et al. 2012). Deze risico's zouden wel eens veel sterker kunnen zijn dan de financiële risico's.

Proeftijd en proefplaatsingen. Zowel het verlengen van de proeftijd als een proefplaatsingsregeling voor oudere werklozen hebben een positief effect op de kansen van ouderen: de gemiddelde leeftijd van een aangenomen nieuwe werknemer stijgt met vijf en respectievelijk vier maanden. Ondanks de mogelijkheid die al bestaat om een contract voor bepaalde tijd aan een nieuwe werknemer aan te bieden, lijken deze twee regelingen te voorzien in de behoefte van werkgevers om gedurende een bepaalde periode het functioneren van nieuwe werknemers te beoordelen.

Vertaling naar macro-economische effecten

Er zijn vier beleidsmaatregelen die volgens de resultaten van de werkgevers-enquête de aannamekansen van ouderen positief kunnen beïnvloeden: de mobiliteitsbonus voor uitkeringsgerechtigden vanaf 50 jaar, de verlengde proeftijd, de mogelijkheid van proefplaatsingen en het stimuleren van scholing voor ouderen. De vraag is wat de economische effecten zijn van deze maatregelen voor verschillende leeftijdscategorieën in termen van werkgelegenheid en werkloosheid. Om hier inzicht in te krijgen is een eenvoudig economisch model ontwikkeld. Dit model is een voorraad-stromenmodel en beschrijft op welke manier men zich kan bewegen op de arbeidsmarkt (zie Figuur 5). Het model is een sterk vereenvoudigde weergave van de complexe dynamiek op de arbeidsmarkt, maar kan wel als basis dienen om een idee te krijgen van de ordegrrootte van de arbeidsmarkteffecten van iedere beleidsmaatregel.

Figuur 5 Voorraden en stromen op de arbeidsmarkt in 2012 (x1000)



Bron: CBS Statline.

In het model wordt de potentiële beroepsbevolking gedefinieerd als iedereen tussen de 25 en 65 jaar. Deze definitie wijkt af van de gebruikelijke definitie van de potentiële beroepsbevolking waarbij iedereen met een leeftijd tussen de 15 en 65 jaar wordt meegenomen. Er wordt echter gekozen voor het buiten beschouwing laten van de jongste leeftijdsgroep (15-24-jarigen), omdat het

arbeidsmarktgedrag van deze groep afwijkt. Een groot deel van deze groep is nog schoolgaand, studerend of anderszins in opleiding en nog niet bezig met een loopbaan of carrière. Van de totale potentiële beroepsbevolking (25-64 jaar) van circa 9 miljoen mensen behoorde in 2012 iets minder dan 2 miljoen tot de niet-beroepsbevolking (N). Dit gaat bijvoorbeeld om mensen die geen 12 uur of meer kunnen of willen werken. Van de resterende 7 miljoen had in 2012 6,6 miljoen een baan van 12 uur of meer (i.e. de werkzame beroepsbevolking (E)) en waren 399.000 mensen werkloos (U).

Jaarlijks is er veel mobiliteit op de arbeidsmarkt, neem bijvoorbeeld de twee blauwe pijlen. Vanuit werkloosheid vonden 423.000 personen in 2012 een baan. Daarnaast zijn er ook veel personen die van baan wisselen, in 2012 waren er 237.000 van zulke wisselingen. 172.000 niet-actieven (voormalig scholieren, herintreders en arbeidsongeschikten) vonden in 2012 een baan. Tegelijkertijd stroomt een groot deel van de werklozen naar de niet-beroepsbevolking, de rechterpijl. Dit zijn personen die zich terugtrekken van de arbeidsmarkt, of voor minder dan 12 uur per week beschikbaar zijn. Dit is per kwartaal gemiddeld ongeveer een kwart van alle werklozen. Vanuit beide categorieën stroomt ook weer een deel naar werkloosheid: per kwartaal gemiddeld circa 1,5 procent van de werkenden en 6 procent van de niet-beroepsbevolking. De arbeidsmarkt is dus voortdurend in beweging.

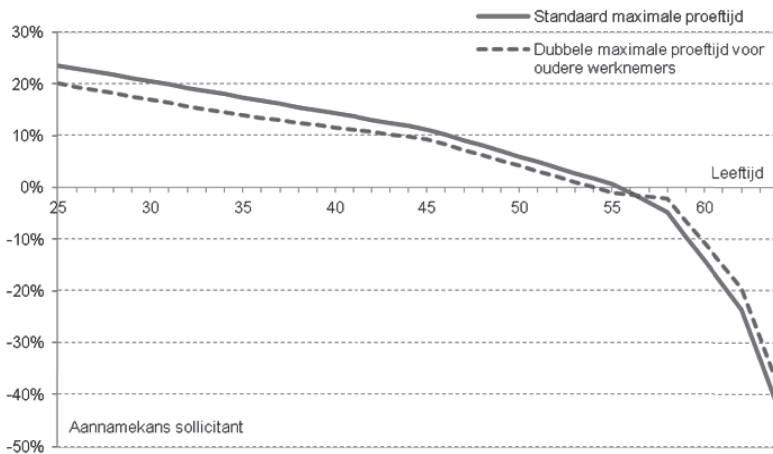
Bij de berekening van de effecten van de maatregelen wordt gekeken naar de stromen vanuit werk en werkloosheid, dus naar zowel baanwisselaars als baanvinders uit werkloosheid. In theorie zitten er in de niet-beroepsbevolking (N) ook ouderen die kunnen profiteren van beleidsmaatregelen, maar het is onduidelijk hoe de onderzochte beleidsmaatregelen op deze groep aangrijpen.

In het model wordt alleen rekening gehouden met kortetermijnparticipatie-effecten. Indien ouderen aantrekkelijker worden voor werkgevers, zal dit op korte termijn ten koste gaan van het aantal jongeren dat wordt aangenomen (*substitutie-effect*). Werkloze jongeren trekken zich in tegenstelling tot ouderen minder vaak definitief terug uit de beroepsbevolking. Wanneer er meer ouderen worden aangenomen als gevolg van beleid, is daardoor de uitstroom naar de niet-beroepsbevolking kleiner. De bruto arbeidsparticipatie zal daarmee toenemen (*participatie-effect*). Op de langere termijn kan dit leiden tot veranderingen aan de vraagkant van de arbeidsmarkt. Doordat jongere leeftijdsklassen zich langer blijven aanbieden dan oudere leeftijdsklassen en op den duur hun looneisen matigen, kan de arbeidsvraag toenemen. Dit langetermijneffect is in dit model echter niet meegenomen.

De berekening van het effect van een maatregel staat grafisch weergegeven in Figuur 6. Hieruit blijkt dat door een maatregel ouderen relatief aantrekkelijker worden, terwijl jongeren relatief iets minder aantrekkelijk worden. Met behulp van deze nieuwe aannamekansen kunnen per maatregel de nieuwe baanvindkansen voor de verschillende leeftijdsgroepen worden berekend. Hierbij zijn de aannamekansen voor leeftijden die niet in de enquête zijn opgenomen lineair geëxtrapolatied. Voor de leeftijden tot 35 is een lineaire extrapolatie gebruikt op basis van de geschatte kansen voor de in de enquête opgenomen leeftijden 35 en 45. Voor de kansen van de leeftijden 63 en 64 is een extrapolatie gebruikt waarbij de kansen voor deze leeftijden twee keer zo snel dalen als voor de groep 58 tot en met 62. Deze extrapolaties komen overeen met het exponentieel patroon dat de geschatte kansen per leeftijd lijkt te impliceren. Hierbij geldt overigens dat de kansen voor de leeftijdsgroepen tot 35 niet van belang zijn voor de berekende effecten van het aantal baanvinders vanaf 55 per maatregel. Het relatieve aandeel van 63- en 64-jarigen in de groep baanvinders vanaf 55 is zodanig klein dat de berekening van het aantal oudere baanvinders slechts zeer beperkt zou verschillen als er voor een andere extrapolatie zou zijn gekozen.

170

Figuur 6. Effect maatregel dubbele maximale proeftijd voor oudere werknemers op aannamekansen per leeftijd



In Tabel 1 staan implicaties van de beleidsmaatregel voor het aantal baanvinders voor de groep 55-plussers. In de tabel is het effect weergegeven van zowel alle baanvinders (inclusief baanwisselingen), alsmede de baanvinders vanuit werkloosheid. Deze effecten worden telkens vergeleken met de basis-situatie waarin de maatregel niet is geïmplementeerd. Hierbij wordt uitgegaan van de effecten van de verschillende maatregelen op de aannamekansen per leeftijd (zoals in Figuur 6 is weergegeven) en de leeftijdsverdeling van de

populaties werkenden en werklozen op de arbeidsmarkt. De aantallen baanvinders in de basissituatie zijn gelijk aan de door het CBS genoemde aantallen over 2012. De afwijkingen zijn hierop gebaseerd, waarbij de effecten op de aannamekansen per leeftijd door de verschillende maatregelen zijn meegenomen.

Tabel 1. Baanvinders in de leeftijdklasse 55+ (x1000), totaal en vanuit werkloosheid

	Totaal	Vanuit werkloosheid
Exogene ontwikkelingen		
Basissituatie	30	18
Effect van de vergrijzing	+10	+6
Beleidsmaatregelen		
Mobiliteitsbonus uitkeringsgerechtigde ouderen	+3	+3
Dubbele maximale proeftijd	+5	+3
Proefplaatsing voor oudere uitkeringsgerechtigden	+3	+3
Stimuleren scholing ouderen	+5	+3

De mobiliteitsbonus voor uitkeringsgerechtigde werknemers leidt tot 3000 extra baanvinders in de groep 55-plussers. Deze zijn – vanwege de vormgeving van de maatregel – alle afkomstig uit werkloosheid. In Tabel 1 is het effect weergegeven voor de groep 55-plussers, terwijl de mobiliteitsbonus geldt voor uitkeringsgerechtigden vanaf 50 jaar. Dus ook voor de groep uitkeringsgerechtigden in de leeftijd van 50-55 jaar zal de bonus leiden tot hogere baanvindkansen. Het totaal aantal uitkeringsgerechtigde 50-plussers dat een baan vindt zal door de mobiliteitsbonus stijgen met 6000. Dit komt neer op 13% extra uitkeringsgerechtigde 50-plussers die een baan vinden. Dit percentage impliceert dat de mobiliteitsbonus gepaard gaat met ‘deadweight loss’: van elke zes werklozen vanaf 50 jaar die met een mobiliteitsbonus een baan vinden, zouden er vijf zonder deze bonus eveneens een baan hebben gevonden. Tegenover de sterke ‘deadweight loss’ staan wel weer positieve inverdieneffecten, zoals toekomstige belastinginkomsten en besparingen op uitkeringen. Op basis van het huidige onderzoek is daarom niet vast te stellen wat de maatschappelijke kosten en baten zijn. Daarvoor is aanvullend onderzoek nodig.

De dubbele proeftijd geeft zowel meer kansen aan werkloze ouderen als meer baanwisselingen voor 55-plussers. Deze groep wordt namelijk aantrekkelijker voor werkgevers. Deze maatregel levert naar verwachting 5000 (19 procent) extra ouderen een baan op. De proefplaatsing voor oudere uitkeringsgerechtigden heeft een iets beperkter effect: 3000 banen. Bij het stimuleren van

scholing wordt uitgegaan van een verdubbeling van de trainings- en scholings deelname van 55-plussers (van 6 naar 12 procent). Deze maatregel heeft naar verwachting een effect van 5000 (18 procent) extra oudere baanvinders. Gegeven de lage scholingsgraad van ouderen is deze maatregel mogelijk erg ambitieus en daardoor lastiger te realiseren via beleid dan de andere maatregelen in Tabel 1.

Tot slot is ook het effect doorgerekend van de vergrijzing. De toenemende vergrijzing van het personeelsbestand (verondersteld wordt een stijging van het gemiddelde aandeel ouderen in een organisatie naar 30 procent) leidt naar verwachting tot 33 procent meer oudere baanvinders. Dit komt neer op 10.000 banen voor ouderen. Deze ontwikkeling plaatst het overheidsbeleid in perspectief en laat zien dat de effectiviteit van overheidsbeleid relatief bescheiden is. Dit laat ook zien dat de positie van ouderen op de arbeidsmarkt op de middellange termijn deels vanzelf zal verbeteren als gevolg van de vergrijzing.

Conclusie

Dit artikel laat zien wat de doorslaggevende factoren zijn voor werkgevers om ouderen aan te nemen. De leeftijd van werknemers is heel bepalend: bij gelijke kenmerken zijn de kansen van ouderen beduidend lager dan voor jongeren. Werkervaring, het juiste opleidingsniveau en recente scholing kunnen daarentegen helpen om de aantrekkelijkheid van ouderen te vergroten. Ook overheidsbeleid, zoals de mobiliteitsbonus en proefplaatsingen voor ouderen, dragen bij aan het vergroten van de aantrekkelijkheid van ouderen voor werkgevers. Tot slot zal de achterstandspositie van ouderen op de arbeidsmarkt door de vergrijzing deels vanzelf worden opgelost, aangezien uit het onderzoek blijkt dat oudere leidinggevend vaker oudere werknemers aannemen. Dit geldt ook voor leidinggevend die werkzaam zijn in een organisatie met relatief veel 55-plussers.

Noten

¹ Zie kamerbrief “Resultaten Sociaal Overleg”, 11 april 2013.

² Deze hypothetische situatie is aangegeven in het vignet (zie Figuur 1).

In Van der Werff et al. (2012) zijn gevoeligheidsanalyses uitgevoerd, waarbij ook is gekeken naar de werkelijke bedrijfssituatie. Deze analyses onderschrijven dit resultaat.

Literatuur

- Beek, K.W.H. van, C.C. Koopmans en B.M.S. van Praag, 1997, Shopping at the labour market: A real tale of fiction, *European Economic Review*, vol. 41(2): 295-317.
- Bech, M. en D. Gyrd-Hansen, 2005, Effects coding in discrete choice experiments, *Health Economics*, vol. 14(10): 1079-83.
- Biesma, R.G., M. Pavlova, G.G. van Merode en W. Groot, 2007, Using conjoint analysis to estimate employers preferences for key competencies of master level Dutch graduates entering the public health field, *Economics of Education Review*, vol. 26(3): 375-86.
- Blundell, R., M. Costa Dias, C. Meghir en J. van Reenen, 2004, Evaluating the employment impact of a mandatory job search program, *Journal of the European Economic Association*, vol. 2(4): 569-606.
- Boockmann, B., T. Zwick, A. Ammermüller en M. Maier, 2012, Do hiring subsidies reduce unemployment among older workers?, *Journal of the European Economic Association*, vol. 10(4): 735-64.
- Calmfors, L., A. Forslund, en M. Hemström, The effects of active labor-market policies in Sweden: What is the evidence?, in: J. Agell, M. Keen en A. Weichenrieder (eds.), *Labor Market Institutions and Public Regulation*, 2004, Massachusetts Institute of Technology, 1-63.
- Carlsson, F. en P. Martinsson, 2003, Design techniques for stated preference methods in health economics, *Health Economics*, vol. 12(4): 281-94.
- Card, D., J. Kluge en A. Weber, 2010, Active labour market policy evaluations: a meta-analysis, *Economic Journal*, vol. 120(548): F452-F477.
- CBS, 2012, Werkhervattingskansen na instroom in de WW. Leeftijd is niet het enige dat telt, Voorburg/Heerlen.
- Conen, W., H. van Dalen en K. Henkens, 2012, Ageing and employers' perceptions of labour costs and productivity: A survey among European employers, Netspar DP 02/2012-013, Netspar, Tilburg.
- Cuelenaere, B. en T.J. Veerman, 2011, Effecten van nieuwe financiële prikkels in ZW en WGA op risicoselectie. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van SZW, AStri Beleidsonderzoek en -advies, Leiden.
- Dalen, H. van, K. Henkens en J. Schippers, 2007, Oudere werknemers door de lens van de werkgever, NIDI-rapport, Den Haag.
- Eriksson, S., P. Johansson en S. Langenskiöld, 2012, What is the right profile for getting a job? A stated choice experiment of the recruitment process, IFAU, Working Paper 2012:13, Uppsala.
- Euwals, R., R. de Mooij en D. van Vuuren, 2009, Rethinking retirement. From participation towards allocation, CPB Bijzondere Publicatie 80, Centraal Planbureau, Den Haag.
- Euwals, R., S. Boeters, N. Bosch, A. Deelen en B. ter Weel, 2013, Arbeidsmarkt ouderen en duurzame inzetbaarheid. Rapport over het concep-

- tuele kader voor het onderzoeksprogramma 'Arbeidsmarkt Ouderen', Centraal Planbureau, Den Haag.
- Gelderblom, A., M. Collewet en J. de Koning, 2011, Arbeidsmarkt ouderen, SEOR Erasmus School of Economics, Rotterdam.
- Graaf-Zijl, M. de, P. Berkhout, D. de Graaf en J.P. Hop, 2006, De onderkant van de arbeidsmarkt vanuit werkgeversperspectief, SEO Economisch Onderzoek 893, Amsterdam.
- Graaf-Zijl, M. de, en J.P. Hop, 2007, 45-plus en 55-plus in de SUWI-keten, SEO Economisch Onderzoek 2007-92, Amsterdam.
- Hanley, N., R.E. Wright en V. Adamowicz, 1998, Using choice experiments to value the environment, *Environmental and Resource Economics*, vol. 11(3-4): 413-28.
- Heyma, A., S. van der Werff en J. Prins, 2009, Baten van baan-baanmobiliteit, SEO Economische Onderzoek 2009-40, Amsterdam.
- Johnson, R.M. en B.K. Orme, 1996, How many questions should you ask in choiche-based conjoint studies?, Sawtooth Software Research Paper, Sequim.
- Kangasharju, A., 2007, Do wage subsidies increase employment in subsidized firms?, *Economica*, vol. 74(293): 51-67.
- Kanninen, B.J., 2002, Optimal design for multinomial choice experiments, *Journal of Marketing Research*, vol. 39(2): 214-27.
- Koning, J. de, A. Gelderblom, C. Th. Zandvliet en L. van den Boom, 2005, Effectiviteit van reïntegratie. De stand van zaken. Literatuuronderzoek, SEOR Erasmus School of Economics, Rotterdam.
- Koning, J. de, A. Gelderblom, C. Th. Zandvliet en R. Blanken, 2004, Werkt scholing voor werklozen?, Raad voor Werk en Inkomen, Den Haag.
- LangmanEconomen, 2008, Wat werkgevers weerhoudt. Onderzoek in opdracht van MKB Nederland, Amsterdam.
- Louviere, J., 2001, Choice experiments: an overview of concepts and issues, in: J. Bennett en R. Blamey (eds.), *The Choice Modelling Approach to Environmental Evaluation*, Cheltenham, 13-36.
- Moczall, A., 2013, Subsidies for substitutes? New evidence on deadweight loss and substitution effects of a wage subsidy for hard-to-place job seekers, IAB Discussion Paper 5/2013, Institute for Employment Research, Nuremberg.
- OESO, 2012, Economic surveys Netherlands, Parijs.
- Picchio, M. en J.C. van Ours, 2013, Retaining through training even for older workers, *Economics of Education Review*, vol. 32(1): 29-48.
- Ryan, M. en K. Gerard, 2003, Using discrete choice experiments to value health care programmes: current practice and future research reflections, *Applied Health Economics and Health Policy*, vol. 2(1): 55-64.
- UWV, 2010, Analyse stijging WIA-instroom II. Kennismemo 10/07, UWV, Amsterdam.

- Veerman, T.J. en P.G.M. Molenaar-Cox, 2006, Effecten van de wet loon-
doorbetaling bij ziekte op private verzuimverzekeringen, P05/391, AStri
Beleidsonderzoek en -advies, Leiden.
- Versantvoort, M. en P. van Echtelt, 2012, Belemmerd aan het werk.
Trendrapportage ziekteverzuim, arbeidsongeschiktheid en arbeidsdeel-
name personen met gezondheidsbeperkingen, Sociaal en Cultureel
Planbureau, Den Haag.
- Vos, K. de, 2004, Financiële prikkels voor het in dienst houden of nemen
van werknemers: een literatuuronderzoek, CentER Applied Research,
Universiteit Tilburg, Tilburg.
- Werff, S. van der, M. Volkerink, A. Heyma en P. Bisschop, 2012,
Wat maakt oudere werknemers aantrekkelijk?, SEO-rapport 2012-61,
SEO Economisch Onderzoek, Amsterdam.
- Wolf, I. de, en R. van der Velden, 2001, Selection processes for three types
of academic jobs: An experiment among Dutch employers of social
sciences graduates, *European Sociological Review*, vol. 17(3): 317-30.

Bron

TPEdigitaal jaargang 8(1), p. 45-64.

Jeugdwerkloosheid als optelsom van twee groepen

Ruim de helft van alle werkloze jongeren is scholier of student. Zij zijn vaker werkloos dan jongeren die niet meer op school zitten. Scholieren en studenten verrichten relatief vaak werkzaamheden in een deeltijdbaantje op een laag beroepsniveau.

Harry Bierings en Robert de Vries

Harry Bierings en Robert de Vries zijn onderzoeker bij het Centraal Bureau voor de Statistiek.

176

De afgelopen twee jaar is de werkloosheid onder jongeren flink toegenomen. In 2011 waren er 83.000 jongeren van 15 tot 25 jaar werkloos. In 2013 was dit aantal gestegen tot 137.000, bijna zestien procent van alle jongeren in de beroepsbevolking. Werkloos is iedereen zonder werk of met werk van minder dan twaalf uur, die werk voor ten minste twaalf uur per week zoekt en daarvoor ook beschikbaar is. Het kabinet reageerde begin 2013 door extra geld uit te trekken voor gemeenten om in samenwerking met scholen en bedrijven meer jongeren aan het werk te helpen (Asscher en Bussemaker, 2013). Ook werd een ambassadeur jeugdwerkloosheid aangesteld.

In discussies over de jeugdwerkloosheid blijven werkloze scholieren en studenten vaak onbenoemd. De bestrijding van de jeugdwerkloosheid richt zich met name op schoolverlaters die de overgang naar de arbeidsmarkt maken. Maar net zoals werklozen die van school zijn, zijn ook zij actief op zoek naar een baan. De werkloosheid onder hen is hoog en door de jaren heen zelfs hoger dan onder jongeren die al van school zijn. Zo was in 2013 de werkloosheid onder onderwijsvolgende jongeren achttien procent. Met 76.000 maakten zij ruim de helft uit van alle werkloze jongeren. Dit geeft aan hoe aanzienlijk de groep werkloze scholieren is, naast die van de overige werkloze jongeren.

Scholieren en studenten zijn dus relatief vaak werkloos. Maar zijn hierin verschillen tussen schoolgaande jongeren onderling? En waarin verschillen werkloze scholieren en studenten van werkloze jongeren die al van school zijn in termen van gewerkte uren, voorkomende beroepen en gevraagd opleidingsniveau? Beantwoording van deze vragen geeft inzicht in de arbeidsmarktpositie en -kansen van de verschillende groepen jeugdwerklozen. In het bijzonder wordt duidelijker in hoeverre laagopgeleide jongeren van

hoogopgeleide jongeren concurrentie ondervinden om de schaarse banen, en hoe de concurrentie verandert als jongeren van school zijn. Zodoende ontstaat inzicht in de samenhang tussen concurrentie tussen onderwijs niveaus enerzijds en werkloosheid naar onderwijsniveau anderzijds.

Tabel 1. Werkloosheidspercentage van jongeren 15 tot 25 jaar, 2013

	Onderwijsvolgend	Niet-onderwijsvolgend
Totaal	18	14
Onderwijsniveau ¹		
Bao/vmbo/mb01/avo onderbouw	34	21
Havo/vwo	22	17
Mbo 2-4	13	11
Hbo	15	8
Wo	11	17

¹ Onderwijsvolgend gebaseerd op de huidige opleiding, niet-onderwijsvolgend gebaseerd op het hoogst behaald onderwijsniveau.

Schoolgaande jongeren

Onder schoolgaande jongeren bestaan grote verschillen in werkloosheid naar onderwijsniveau. Scholieren in het voortgezet onderwijs zijn het vaakst werkloos. De werkloosheid loopt uiteen van 22 procent voor havo- en vwo-scholieren tot 34 procent voor leerlingen in het laagste opleidingssegment (CBS Enquête Beroepsbevolking). In aantal gaat het om 18.000 van de in totaal 76.000 werkloze scholieren. Onder studenten in het middelbaar beroepsonderwijs en in het hoger onderwijs is de werkloosheid aanzienlijk lager. De verschillen in werkloosheid kunnen worden toegeschreven aan het feit dat het voor scholieren en studenten nogal dringen is voor hetzelfde type banen, waarbij de laagstopgeleiden vaker in een slechtere positie zijn (Raad voor Werk en Inkomen, 2012).

Van jongeren die op school zitten, wordt verondersteld dat zij niet direct op zoek zijn naar een baan als hoofdactiviteit, maar vooral geïnteresseerd zijn in een additioneel inkomen (Steijn en Hofman, 1999; Van der Meer en Wielers, 2001). Daarbij gaat het dan om inkomsten uit een relatief eenvoudige (deeltijd)baan, die gecombineerd kan worden met de studie-activiteiten. De meeste werkloze scholieren en studenten zoeken inderdaad een kleine deeltijdbaan tot twintig uur per week. Van alle schoolgaande jongeren in de werkzame beroepsbevolking is veertig procent hierin ook werkzaam. Bijna een kwart werkte voltijd.

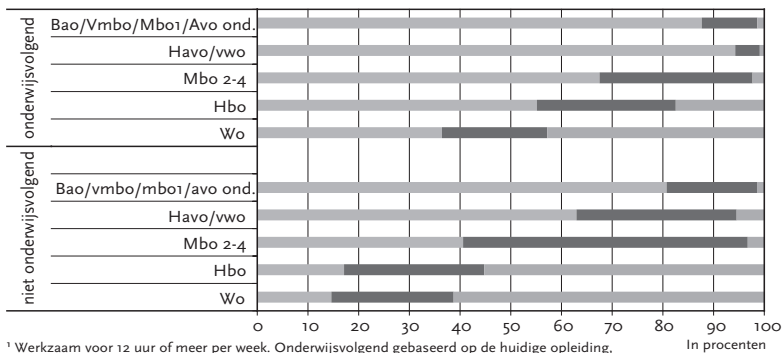
De top vijf van beroepen van werkzame scholieren en studenten bestaat uit winkelbedienden, kelners plus serveersters, vakkenvullers, kassamedewerkers en schoonmakers (tabel 2). Meer in het algemeen gaat het om elementaire en lagere beroepen, die geen specifieke opleidingskwalificaties vereisen. Werkgevers nemen voor dit soort laaggeschoold werk graag schoolgaande jongeren in dienst, omdat zij bereid zijn op onregelmatige of ongunstige tijdstippen zoals met name 's avonds en in het weekend te werken (Steijn en Hofman, 1999; Wolbers, 2008). Hiertoe zijn scholieren en studenten bovengemiddeld bereid omdat ze naast hun opleiding meestal geen andere verplichtingen hebben, zoals de zorg voor een gezin.

Tabel 2. Vijf meest voorkomende beroepen van jongeren 15 tot 25 jaar, 2011¹

	Onderwijsvolgend		Niet-onderwijsvolgend	
	In procenten	Maal duizend	In procenten	Maal duizend
Winkelbediende	12	46	8	31
Kelner/serveerster	8	29	3	11
Vakkenvuller	7	25	1	5
Kassamedewerker	6	21	2	7
Medewerker huis-houdelijke dienst e.d.	3	12	2	9

¹ Werk van minimaal 1 uur per week.

Figuur 1. Beroepsniveau van werkzame jongeren 15 tot 25 jaar naar onderwijsniveau, 2011¹



¹ Werkzaam voor 12 uur of meer per week. Onderwijsvolgend gebaseerd op de huidige opleiding, niet-onderwijsvolgend gebaseerd op het hoogst behaald onderwijsniveau

¹ Werkzaam voor 12 uur of meer per week. Onderwijsvolgend gebaseerd op de huidige opleiding, niet-onderwijsvolgend gebaseerd op het hoogst behaald onderwijsniveau.

Onder niet-onderwijsvolgende jongeren zijn de verschillen in werkloosheid kleiner dan onder onderwijsvolgende jongeren (tabel 1). Zij werken vaker in een voltijd baan. Verder lopen de beroepen van laag-, middelbaar- en hoogopgeleide jongeren die van school zijn, sterk uiteen. Van een concentratie van beroepen zoals bij scholieren en studenten, is veel minder sprake. Anders dan bij de onderwijsvolgende jongeren, lijkt de concurrentie om laaggeschoold werk tussen laag- en hoogopgeleide schoolverlaters beperkt. Er zijn namelijk maar weinig afgestudeerde hbo'ers en wo'ers werkzaam in een lager beroep. Laagopgeleide jongeren die van school zijn, vinden vaak laaggeschoold werk waarvoor wel een vakspecifiek diploma nodig is zoals voor het beroep van loodgieter of metselaar. Zo behalen laagopgeleiden met een diploma een concurrentievoordeel. Scholieren en studenten hebben zo'n diploma in het algemeen niet. Zij zijn vooral op zoek naar de eerder genoemde scholierenbanen.

Tot slot

De jeugdwerkloosheid bestaat niet alleen uit werkloze schoolverlaters, maar ook uit werkloze scholieren en studenten. De laatste groep blijft vaak onbenoemd, hoewel deze getalsmatig de overhand heeft. Scholieren en studenten hebben bovendien een hoger werkloosheidspercentage. Zij zijn vooral op zoek naar kleine banen en werken veelal op een laag beroepsniveau. Niet-onderwijsvolgende werklozen richten zich veel meer op voltijd-banen. Eenvoudige baantjes als vakkenvuller, winkelbediende en kelner, die bij onderwijsvolgenden hoog in het vaandel staan, komen bij hen minder vaak voor.

Onder scholieren in het laagste opleidingssegment is de werkloosheid het hoogst. Op de markt voor lagere beroepen hebben zij te maken met onderwijsvolgenden in de hogere opleidingssegmenten. Laatstgenoemden hebben een beter perspectief op werk. De werkloosheid onder de laagstopgeleide schoolverlaters is niet zo hoog als voor de vergelijkbare groep onderwijsvolgenden. De concurrentie met hogeropgeleiden om banen op een laag beroepsniveau is hier geringer.

Literatuur

- Asscher, L.F. en J. Bussemaker (2013) *Aanpak jeugdwerkloosheid*. Brief aan de Tweede Kamer 5 maart 2013. Den Haag: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.
- Meer, P. van der, en R. Wielers (2001) The increased labour market participation of Dutch students. *Work, Employment and Society*, 15(1), 55-71.

- Raad voor Werk en Inkomen (2012) *Arbeidsmarktscan 2012*. Den Haag: RWI.
- Steijn, B. en A. Hofman (1999) Zijn lager opgeleiden de dupe van de toestroom van studenten op de arbeidsmarkt? Over verdringing aan de onderkant van de arbeidsmarkt. *Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken*, 15(1), 149-161.
- Wolbers, M.H.J. (2008) Scholieren met een bijbaantje: de gevolgen voor hun schoolprestaties. *Mens en Maatschappij*, 83(3), 230-257.

Bron

ESB 99(4687), 13 juni 2014, p. 367-368.

Waar het flexwerk is ontstaan in de crisis

In tijden van crisis ontstaat er meer flexwerk. In de periode 2007-2012 gold dit het meest voor jongeren, laagopgeleiden en allochtonen. Flexwerk komt veel meer voor bij kleine dan bij grote bedrijven en bij het mkb is de groei tijdens de crisis ook groter. Verder is de groei van het flexwerk tijdens de crisis het grootst in de handel, de horeca en de landbouw. Aan de andere kant is het percentage werknemers met flexwerk in het openbaar bestuur juist afgenomen tijdens de crisisperiode. Zowel mijding van personele risico's door werkgevers als ontslagbescherming voor werknemers ligt hieraan ten grondslag.

Peter Smulders en Jos Sanders

Peter Smulders en Jos Sanders
zijn senior-onderzoeker bij TNO.

Op basis van CBS-data (Enquête Beroepsbevolking, EBB) is bekend dat sinds het begin van de economische crisis in 2008 het percentage werknemers met een vaste baan gedaald is, en dat met een flexbaan gestegen van circa zeventien procent in 2007 tot negentien procent in 2012 (Kösters en Smits, 2013). Smits *et al.* (2012) laten bovendien zien dat over de periode 1996-2011 de toename van flexwerk bij laagopgeleide jongeren het grootst is. Maar over de bedrijfssectoren en personeelscategorieën waar het flexwerk sinds het begin van de crisis is toegenomen, is nog weinig bekend. Gezien de vele speculaties in dag- en weekbladen over de effecten van de crisis op de arbeidsmarkt, is er maatschappelijk gezien behoefte aan zicht op de feitelijke ontwikkeling van vast werk en flexwerk sinds het begin van de crisis. Dit gebeurt door de periode 2007-2008 te vergelijken met de periode 2011-2012. Periodes van twee jaar worden vergeleken om eventuele kortstondige fluctuaties zoveel mogelijk uit te sluiten. De crisis ontstond in de herfst van 2008; dus hier wordt de vóór-crisistijd vergeleken met de waarschijnlijke top van de crisis. In de vergelijking zal de focus liggen op invalshoeken als sekse, leeftijd, opleiding, herkomst, de sector en de grootte van het bedrijf waarin gewerkt wordt. Meer zicht op de locatie van de toename van het flexwerk en de afname van het vaste werk sinds de crisis is met name nuttig bij de verdere uitwerking van het beleid inzake de bescherming van flexwerkers. De mate van werknemersbescherming is een belangrijke verklarende kracht achter ontwikkelingen in het aandeel flexwerkers.

Data en definitie flexwerk

De gebruikte gegevens over aantallen vaste en flexibele werknemers zijn afkomstig van de door TNO en CBS sinds 2005 jaarlijks uitgevoerde Nationale Enquête Arbeidsomstandigheden (NEA), met een representatieve respons van ruim 23.000 werknemers per jaar. De steekproef werd door het CBS getrokken uit het Banenbestand en komt sinds 2008 uit de Polisadministratie, een gegevensregister van alle inkomensverhoudingen in Nederland.

De data van de Nationale Enquête Arbeidsomstandigheden zijn gewogen naar geslacht, leeftijd, herkomst, opleidingsniveau, bedrijfstak, regio en stedelijkheid en opgehoogd naar de doelpopulatie: alle werknemers in Nederland (Koppes *et al.*, 2013). Tussen het gebruik van de EBB en de NEA bestaan een aantal verschillen die van invloed zijn op de gemeten omvang van het aantal vaste en flexibele werknemers, vooral door het al dan niet laten meewegen van een minimaal aantal uren dat gewerkt wordt en of er al dan niet sprake is van een vast aantal te werken uren in een arbeidscontract (kader 1). Voor de helderheid: in sommige publicaties worden zzp'ers ook onder de flexwerkers gerekend. Dat is hier niet het geval.

Kader 1: EBB versus NEA

Zowel de EBB als de NEA zijn zeer grote steekproefonderzoeken, waarbij veel zorg is besteed aan de steekproeftrekking, representativiteit en betrouwbaarheid. Voor beide enquêtes wordt elk jaar een nieuwe steekproef getrokken. In de NEA wordt de werknemer, wat zijn of haar dienstverband betreft, de keuze voorgelegd – behalve uit een dienstverband voor onbepaalde tijd, dus vast werk – uit: een tijdelijk contract met uitzicht op vast werk, een tijdelijk contract voor een bepaalde tijd, een uitzendcontract, en een oproep- of een invalcontract. Deze vier categorieën samen vormen het flexwerkpercentage in dit artikel (tabel 1). Het aantal uren dat men werkt speelt daarbij geen rol. Er wordt niet geselecteerd op aantal werkuren, dus óók werknemers met een 'klein baantje' – van minder dan twaalf uur, vaak uitgeoefend door studenten, scholieren en moeders met kinderen thuis – worden hier meegerekend.

In de EBB worden dezelfde contract-categorieën als in de NEA onderscheiden. Voor het berekenen van het flexwerk in Nederland telt het CBS (op basis van de EBB) echter ook de werknemers mee met een vast contract zonder een vast aantal uren. En van de werknemers met een tijdelijk dienstverband met uitzicht op een vast dienstverband telt het CBS ook degenen

met een vast aantal werkuren als flexwerkers mee. Kortom, door het CBS wordt ten behoeve van de berekening van het flexwerk het aspect dienstverband met het aspect 'vast aantal werkuren' gecombineerd.

Een laatste punt van aandacht is dat het CBS zich in publicaties over arbeidsmarkt vraagstukken – zoals over flexwerk – beperkt tot werknemers die een contract hebben van twaalf uur of meer. Deze grens impliceert een onderschatting van het aantal flexwerkers, want een substantieel deel van de flexwerkers werkt in een zogenoemd 'klein baantje'. Per saldo komt het percentage flexwerknemers, zoals voor dit artikel op basis van de NEA berekend is, afhankelijk van het jaar, zo'n twee tot drie procent hoger uit dan zoals berekend door het CBS op basis van de EBB.

Tabel 1. Toe- en afname van type contracten van 2007-2008 op 2011-2012, in procenten

Type contract	2007-2008	2011-2012	Vershil
Vast	83,1	78,6	-4,6
Tijdelijk met uitzicht op vast	8,3	7,5	-0,8
Tijdelijk voor bepaalde tijd	4,7	8,1	3,5
Uitzendkracht	1,9	2,2	0,3
Oproep-invalkracht	2,0	3,6	1,6
Totaal	100,0	100,0	0,0
Totaal aantal medenemers in de steekproef	44.784	48.212	–
Totaal flexcontracten	16,9	21,4	4,5

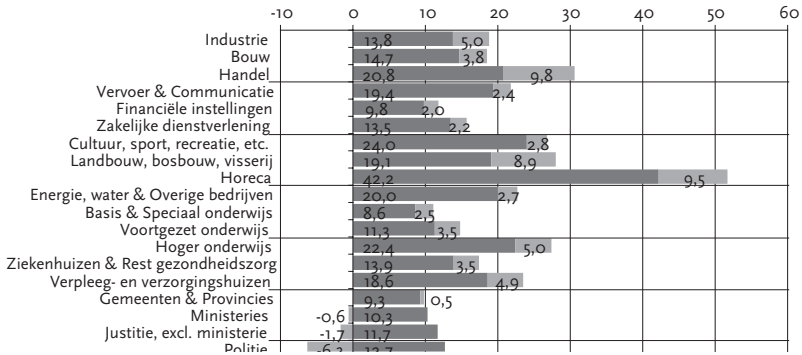
Bron: NEA.

Figuur 1. Percentage flexcontracten naar achtergrondkenmerken



Bron: NEA.

Figuur 2. Percentage flexcontracten naar sector



Bron: NEA.

Resultaten

Ter oriëntatie wordt eerst de omvang van de vijf typen contract weergegeven, zowel voor de eerste periode (de combinatie van de jaren 2007 en 2008) als voor de tweede periode (2011-2012). In tabel 1 valt te zien dat het percentage werknemers met een vast contract met 4,6 procentpunten afgenomen is, en het percentage werknemers met een flexcontract dus met 4,6 procentpunten is toegenomen. Voor de volledigheid: in de jaren 2005-2007 was het flexpercentage stabiel; dus de stijging zette zich daadwerkelijk in in het beginjaar van de crisis, 2008. Meer in detail is te zien dat met name het aandeel tijdelijke contracten voor een bepaalde tijd en oproep- en invalcontracten toegenomen zijn. Het aandeel uitzendwerk is zo ongeveer gelijk gebleven.

Vervolgens kan worden gekeken naar de ontwikkeling van de verschillende soorten arbeidscontract naar persoonskenmerken. Figuur 1 laat het percentage werknemers zien met een flexcontract in 2007-2008, alsmede de absolute toename van dit percentage in de periode 2007-2008 op 2011-2012. Vrouwen werkten aan het begin van de crisis iets meer in flexcontracten (18,5 procent) dan mannen (15,4 procent). Op het eind van de periode, dus in 2011-2012, was het percentage flexcontracten zowel bij de vrouwen als bij de mannen met circa 4,5 procentpunten toegenomen. Te zien is dat het vooral jongeren, laagopgeleiden en allochtonen zijn die flexcontracten hebben. Vooral werknemers van dertig jaar of ouder en hogeropgeleiden hebben minder vaak een flexcontract. De toename in flexwerk is vooral bij jongeren

(15-29 jaar) gelokaliseerd. Bij hen nam het percentage flexwerk toe van 42,1 procent naar 52,4 procent.

Vervolgens wordt gekeken naar de bedrijfssectoren. Er zijn een drietal clusters van sectoren waar relatief weinig flexwerk voorkomt (figuur 2). Dat zijn ten eerste het basis en voortgezet onderwijs (met 8,6 en 11,3 procent in 2007-2008); ten tweede het openbaar bestuur (met 9,3 tot 12,7 procent); en ten derde de financiële en zakelijke dienstverlening (met 9,8 en 13,5 procent). De topsectoren wat betreft flexwerk waren in 2007-2008 de horeca (42,2 procent), de cultuur, sport en recreatie (24 procent), het hoger onderwijs (22,4 procent), en de handel (20,8 procent).

In de periode die op het begin van de crisis volgde, steeg het percentage werknemers met een flexcontract het meest bij de handel, de horeca en de landbouw. De toename tot aan de periode 2011-2012 bedroeg in deze sectoren negen à tien procentpunten. Er is ook een vijftal sectoren waar het percentage werknemers met een flexcontract tijdens de crisis daalde of gelijk bleef. Elk hiervan bevindt zich onder het openbaar bestuur. Bij de politie is het percentage werknemers met een flexcontract zelfs met ruim zes procentpunten gedaald.

Om verder inzicht te krijgen in de locatie van het flexwerk, is gekeken naar het aandeel werknemers met een flexibel contract bij grote en kleine bedrijven. De NEA-data laten zien dat het aandeel flexwerkers kleiner is in grote bedrijven dan in kleine bedrijven. Ook de groei van het flexwerk is minder in grote dan in kleine bedrijven, zowel in absolute als in relatieve zin.

Discussie

Dat flexwerk toeneemt tijdens een economische crisis is een bevestiging van hetgeen Fouarge en Kerkhofs (2000) en Muffels en Wilthagen (2011) eerder concludeerden. Op basis van de studie van Fouarge en Kerkhofs (2000) lijkt het ook plausibel te veronderstellen dat, indien de economie weer aantrekt, de omvang van het flexwerk weer zal afnemen.

Twee mechanismen lijken een rol te spelen bij de verklaring van de hoogte en de groei van het aandeel flexwerkers tijdens de crisisperiode. Het eerste is het mechanisme dat zwakke economische omstandigheden een rem zijn op de doorstroom van flexibele naar de financieel risicovollere vaste contracten, omdat werkgevers het financieel risico van een vast contract willen vermijden als het slecht gaat met de economie. Heyma en Van der Werff (2013) beschreven dit mechanisme eerder met behulp van bbp-cijfers

en vacaturecijfers. Dit mechanisme verklaart het feit dat kleine bedrijven in sectoren die in de verdrukking zitten (handel, horeca en landbouw) de toppers zijn wat betreft flexwerk. Dat grote bedrijven in vergelijking met kleinere bedrijven relatief weinig flexwerkers in dienst hebben en dat het percentage in de hier beschouwde crisisperiode ook weinig opliep, is waarschijnlijk eveneens een gevolg van een minder grote risico-inschatting bij grotere bedrijven bij het aannemen van werknemers in vaste dienst. Grotere bedrijven hebben immers meer mogelijkheden om problemen met werknemers in vaste dienst die niet voldoen, intern op te vangen.

Ten tweede valt een duidelijk ontslagbeschermingsmechanisme (of zekerheidstellingsmechanisme) waar te nemen, met name in het openbaar bestuur. Bij ministeries, justitie, politie en de rest van het openbaar bestuur zijn in de periode van 2007-2008 op 2011-2012 de percentages flexwerk gedaald. Op het totaalbeeld, een overall-stijging van het flexwerk, bevinden deze overheidssectoren zich dus in een unieke positie. In hoeverre hier sprake is van meer doorstroom van flexwerk naar vast werk of van minder aanname van flexwerkers bij de overheid is een nog openstaande vraag, waar nader onderzoek voor nodig is. Door het akkoord dat minister Blok van Binnenlandse Zaken in 2013 gesloten heeft met de bonden van rijksambtenaren kunnen ambtenaren tot 2016 niet ontslagen worden als gevolg van een grote reorganisatie. Men mag aannemen dat het akkoord een garantie is dat ook in de nabije toekomst de rem op flexwerk er bij de rijksoverheid behoorlijk op blijft staan. Op zichzelf impliceert dit ook dat verjonging van het openbaar bestuur zich niet makkelijk zal voltrekken.

Conclusies

Het percentage flexwerkers is in de crisisperiode 2007-2012 toegenomen van 17 naar 21 procent. In de jaren 2005-2007 was het percentage met 16 procent stabiel. Het flexwerk is het hardst gegroeid onder jongeren. Onder hen nam het percentage flexwerkers zelfs met tien procentpunten toe tijdens de crisisjaren. Het Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt (ROA, 2013) bevestigt deze ontwikkeling onder jongeren in recent onderzoek onder schoolverlaters. In 2012 begon de helft van alle schoolverlaters met een flexcontract. In 2008 was dat nog maar veertig procent.

Flexwerk komt naar verhouding het meest voor in kleinere bedrijven en in de sectoren handel, horeca en hoger onderwijs. De groei van het flexwerk tijdens de laatste crisisperiode was het grootst in de handel, de horeca en de landbouw. Het openbaar bestuur bevindt zich juist aan de andere kant van

dit spectrum. Het percentage werknemers met flexwerk is daar relatief laag en bovendien afgenomen tijdens de crisisperiode.

Een belangrijke vraag die deze studie opwerpt, is wat het effect zal zijn van de maatregelen die in het Sociaal Akkoord 2013 overeen gekomen zijn ter bescherming van flexibele werknemers. In het akkoord gaat het vooral om de rechtspositie van de toekomstige flexwerker, en niet om het optimaliseren van het instrument flexcontract ten behoeve van flexibilisering van arbeid en arbeidsmarkt. Men mag er echter van uitgaan dat de maatregelen de werkgevers er waarschijnlijk toe zullen bewegen om juist minder flexwerkers aan te nemen in plaats van meer, bijvoorbeeld omdat de druk om flexcontracten om te zetten in vaste contracten voor werkgevers groter is geworden. Per saldo zal het Sociaal Akkoord de toekomstige arbeidsmarktpositie van vooral jongere, laagopgeleide en allochtone werknemers waarschijnlijk niet ten goede komen, misschien zelfs verslechteren omdat de maatregelen tot gevolg kunnen hebben dat het voor deze kwetsbare groepen veelgebruikte instrument 'flexcontract' juist minder zal worden aangeboden.

Literatuur

- Fouarge, D. en M. Kerkhofs (2000) Krappe markt remt flexibilisering. *ESB*, 85(4240), 80-82.
- Heyma, A. en S. van der Werff (2013) Lagere doorstroom van flex naar vast: conjunctuur of trend? In: Gaalen, R. van, A. Goudswaard, J. Sanders en W. Smits (red.) *Dynamiek op de Nederlandse Arbeidsmarkt*, Den Haag: CBS/TNO, 207-233.
- Koppes, L.L.J., E.M.M. de Vroome, G.M.J. Mars *et al.* (2013) *Nationale Enquête Arbeidsomstandigheden 2012*; methodologie en globale resultaten. Hoofddorp: TNO Arbeid.
- Kösters, L. en W. Smits (2013) Flexwerkers in Nederland: wie zijn het en waar werken ze? *Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken*, 29(1), 135-142.
- Muffels, R. en T. Wilthagen (2011) Flexwerk en werkzekerheid in tijden van crisis. *ESB*, 96(4602), 54-57.
- ROA (2013) *De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2018*. Maastricht: Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt.
- Smits, W., N. Kooiman, L. Kösters en R. de Vries (2012) De groep flexwerkers en zelfstandigen in Nederland groeit. *ESB*, 97(4647S), 10-17.

Bron

ESB 99(4684), 2 mei 2014, p.284-286.

De toename van zzp'ers in Europees perspectief

In ongeveer de helft van de huidige EU-lidstaten is de afgelopen tien jaar het aandeel zzp'ers van de werkzame beroepsbevolking toegenomen. Nederland behoort hierbij tot de grootste groeiers binnen Europa, met een groei twee keer zo groot als bijvoorbeeld in Duitsland dat dicht bij het EU-gemiddelde zit. De groei is voornamelijk waarneembaar bij vakspecialisten, ambachtslieden en veertigplussers.

Lian Kösters en Martijn Souren

Lian Kösters en Martijn Souren zijn statistisch onderzoeker bij het Centraal Bureau voor de Statistiek.

De werkzame beroepsbevolking in Nederland is sinds 2002 behoorlijk van samenstelling veranderd. Er is sprake van een voortschrijdende flexibilisering van de arbeidsmarkt. Dit komt niet alleen naar voren in een groter aandeel werknemers met een flexibele arbeidsrelatie, maar ook in een groter aandeel zelfstandigen – mét en zonder personeel. In de werkzame beroepsbevolking (volgens de ILO-definitie) is dit aandeel zelfstandigen in tien jaar tijd toegenomen van 10,6 procent in 2002 tot 14,5 procent in 2012. In deze periode nam vooral het aandeel zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) toe. In 2002 hadden twee op de drie zelfstandigen geen personeel in dienst. In 2012 blijken dat er drie op de vier te zijn. Het CPB geeft aan dat een verdere groei van het aandeel zzp'ers in de beroepsbevolking waarschijnlijk is (Bosch *et al.*, 2012). De grootste groep zzp'ers betreft zelfstandigen die vooral hun eigen arbeid als dienst aanbieden in plaats van producten (CBS, 2012). Voornamelijk bij beroepen in de bouw, maar ook bij dienstverlenende beroepen ontstond er de mogelijkheid om als zelfstandige ingehuurd te worden voor werkzaamheden die men eerder als werknemer uitvoerde. Het onderscheid tussen werknemers en zelfstandigen vervaagt hiermee. In Nederland is er veel aandacht voor dit thema, omdat nog onvoldoende duidelijk is wat dit betekent voor het huidige stelsel van arbeidsverhoudingen, fiscaliteit en sociale zekerheid, dat sterk gestoeld is op deze traditionele tweedeling (SER, 2010). Ook op Europees niveau is er aandacht voor bijvoorbeeld de rol van zelfstandigen in de arbeidsmarkt en voor arbeidsmarktbeleid gericht op een zelfstandig ondernemerschap (Europese Commissie, 2010). In welke mate zijn er nu parallellen te trekken tussen de Nederlandse situatie en andere Europese landen gezien deze ontwikkelingen?

Ontwikkelingen in Europa

Nederland behoort wat betreft het aandeel zelfstandigen tot de middenmoot van Europa. In 2012 was veertien procent van de werkzame beroepsbevolking in de EU zelfstandig, en ruim zeven op de tien zelfstandigen hadden geen personeel in dienst. Nederland wijkt hier beperkt van af met een aandeel zelfstandigen van 14,5 procent, waarvan 3 op de 4 zzp'er is. In Duitsland en Frankrijk ligt, met respectievelijk tien en elf procent, het aandeel zelfstandigen nog steeds een stuk lager. Landen in het oosten en zuiden van Europa hebben over het algemeen een relatief groot aandeel zelfstandigen (circa twintig tot dertig procent).

Zo'n tien jaar geleden was er in Europa sprake van ongeveer eenzelfde aandeel zelfstandigen van de werkzame beroepsbevolking. Wel waren er toen minder zzp'ers en meer zelfstandigen mét personeel. Ongeveer de helft van de EU-landen heeft een daling van de groep zelfstandigen met personeel meegemaakt. De sterkste dalingen golden voor landen met een relatief groot aandeel zelfstandigen, vooral in het oosten van Europa, met Litouwen als uitschieter. Dit land kent uiteraard andere sociaaleconomische omstandigheden dan bijvoorbeeld Nederland. Zo zijn de condities aldaar voor werknemers sterk verbeterd, aanvankelijk door de toenemende vraag naar arbeid en later door wijzigingen in het fiscale beleid. Dit ging ten koste van de groei in het zelfstandig ondernemerschap (Europese Commissie, 2010). Ook is in Litouwen – net als bij vele andere landen in het oosten en zuiden van Europa – de agrarische sector, die traditioneel veel zelfstandigen kent, gekrompen.

Het aandeel zzp'ers in Nederland van de werkzame bevolking was zo'n tien jaar geleden met zeven procent nog vergelijkbaar met bijvoorbeeld Duitsland, Frankrijk en Oostenrijk. De groei van zzp'ers die deze drie landen de afgelopen tien jaar hebben doorgemaakt, is conform geweest aan de gemiddelde groei van zzp'ers in de EU (circa één procent), maar deze drie landen hadden desalniettemin – ook in 2012 – toch nog steeds een relatief laag aandeel zelfstandigen. Nederland daarentegen behoorde met een groei van drie procentpunten zzp'ers tot de grootste stijgers binnen de EU. Vooral de veranderingen in het beleid, waarbij de overheid het zelfstandig ondernemerschap onder andere middels fiscale voordelen is gaan stimuleren, worden als reden voor deze groei aangedragen. Ook de verouderende beroepsbevolking speelt een rol, aangezien ouderen relatief vaak zelfstandig zijn (tabel 1) (Van Es en Van Vuuren, 2010). Daarmee past Nederland in een lijstje met landen die in 2002 nog in een andere uitgangspositie verkeerden wat betreft het aandeel zzp'ers.

De grootste groei heeft plaatsgevonden in Slowakije, met ruim zeven procentpunten in tien jaar tijd. In Slowakije hebben beleidshervormingen bijgedragen aan een verbeterd ondernemersklimaat (Europese commissie, 2010). Het was ook in het voormalige Tsjecho-Slowakije dat de schijnzelfstandige begin jaren negentig voor het eerst zijn intrede deed middels een constructie die later bekend werd als het Švarc-systeem. Deze constructie is vernoemd naar een zakenman in de bouw Miroslav Švarc. Hoewel er eigenlijk sprake was van een afhankelijke werkgever-werknemerrelatie liet hij personen werk uitvoeren als zelfstandigen, dus als zzp'ers, om zo minder belasting te hoeven betalen. Na de bouwsector werd het Švarcsysteem in steeds meer sectoren toegepast, ook toen in 1993 Tsjecho-Slowakije in twee landen werd gesplitst. En nu, ruim twintig jaar na dato, probeert men nog steeds om dit systeem zo veel mogelijk in te perken (Chudíková, 2012).

Ook in het Verenigd Koninkrijk is de toename van het aandeel zelfstandigen met ruim twee procentpunten relatief groot geweest. Aldaar is het zelfstandig ondernemerschap het afgelopen decennium gepromoot, onder andere via beleid (Europese Commissie, 2010). Toch wordt de toename van zzp'ers in het begin van dit decennium niet toegeschreven aan veranderingen in fiscaal beleid, maar vooral door de overgang van werknemers naar zzp'ers als gevolg van bijvoorbeeld boventalligheid bij de werkgever. Met name in de banken- en verzekeringssector lijkt dat het geval te zijn geweest. Daarnaast heeft de bouwsector over de langere termijn economische groei laten zien, wat heeft geleid tot een groeiend aantal zelfstandigen in die sector (Lindsay en Macauley, 2004).

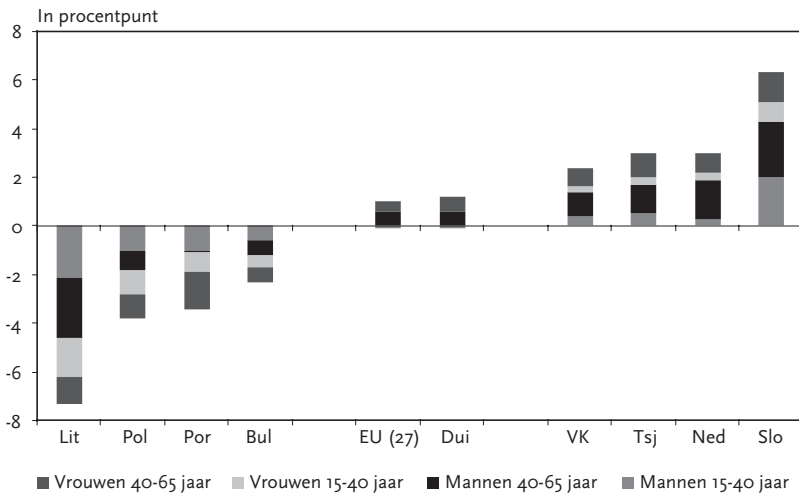
De onderliggende factoren (tabel 1) die hebben bijgedragen aan de verandering van het aandeel zzp'ers zouden ook een rol gespeeld kunnen hebben bij de werkzekerheidsperceptie van degenen die hebben gekozen voor zelfstandig ondernemerschap. Wat hun werkzekerheidsperceptie betreft blijken zzp'ers in Europa echter noch preciaire werknemers noch echte ondernemers te zijn. Ook factoren als een veranderend verzorgingsregime in de Centraal- en Oost-Europese landen hebben geen invloed gehad op de gepercipieerde werkzekerheid (Dekker, 2012).

Tabel 1. Mogelijke factoren ten grondslag aan stijging ZZP'ers

Sterke stijgers	Factoren
Slowakije, Tsjechië	Beleidsvorming Fiscale beweegredenen zelfstandig (Svarc-systeem)
Nederland	Wijziging van (fiscaal) beleid ten gunste van zzp'ers Verouderde beroepsbevolking
Verenigd Koninkrijk	Stimuleringsbeleid Sectorale ontwikkeling (krimp bank- en verzekeringssector, groei bouwsector)

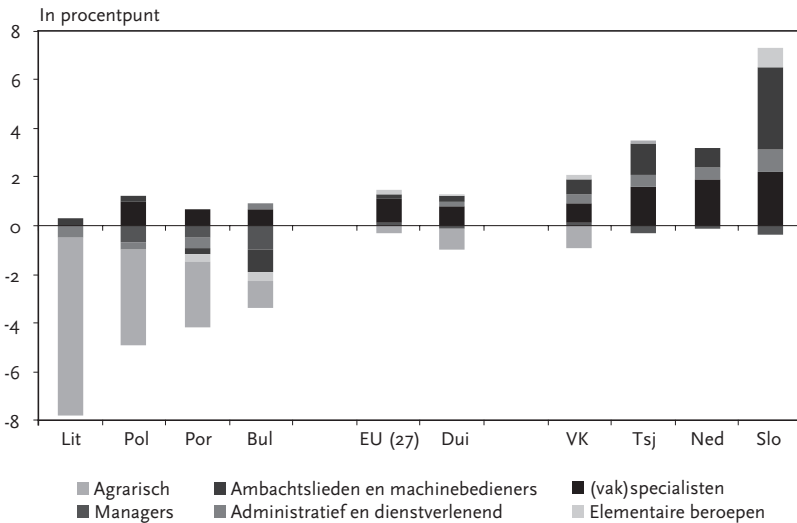
Bron: Europese Commissie, 2010; Van Es en Van Vuuren, 2010; Lindsay en Macauley, 2004.

Figuur 1. Verdeling zzp'er groei naar geslacht en leeftijd, 2002-2012



Bron: European Labour Force Survey, Eurostat database.

Figuur 2. Verdeling zzp'er groei naar beroepsgroep, 2000-2010



Bron: European Labour Force Survey, Eurostat database.

Toename van zzp'ers verder ontleed

Behalve door de effecten van het overheidsbeleid is de toename van het aandeel zzp'ers in Nederland ook te verklaren door een verouderende beroepsbevolking, zodat de kans steeds groter wordt dat mannen van middelbare leeftijd zzp'er zijn (Van Es en Van Vuuren, 2010). Voor Nederland wijkt deze zzp'ergroei wat betreft leeftijd en geslacht nauwelijks af van het Europese gemiddelde of de andere landen met een sterke groei (figuur 1). De stijging van het aandeel zzp'ers blijkt voor een belangrijk deel onder mannen van 40 tot 65 jaar te hebben plaatsgevonden – en ook in mindere mate onder vrouwen van deze leeftijd. Toch is ook het aandeel jonge zzp'ers licht toegenomen, en dat terwijl de totale groep van 15 tot 40 jaar in de werkzame beroepsbevolking juist kleiner werd. Bij landen waar het aandeel zzp'ers daalt, zijn de specifieke leeftijdsgroepen evenwichtiger verdeeld.

Bij een vergelijking van de toename van zzp'ers tussen beroepsgroepen (figuur 2) blijkt dat in vrijwel heel Europa vooral vakspecialisten een groeiende groep zijn. Dat betreft beroepen waarvoor veelal specifieke inhoudelijke kennis vereist is – bijvoorbeeld onderzoekers, docenten en specialisten in de gezondheidszorg, ICT of op juridisch gebied. Daarbij gaat het veelal om hogeropgeleiden. Ruim twee derde van de toename in het totale aandeel zzp'ers kwam voor rekening van deze hogeropgeleiden. Deze groei van

vakspecialisten geldt overigens ook voor landen waar het aandeel zzp'ers sterk is gedaald, zoals Polen, Bulgarije en Portugal. Het zijn naast vakspecialisten ook de ambachtslieden en in mindere mate het administratief of dienstverlenend personeel die, onder andere in Nederland, voor een grote groei van het aandeel zzp'ers zorgen. Dit terwijl hun aandeel van de totale werkzame beroepsbevolking juist veelal gedaald is. Dat is vergelijkbaar met de ontwikkelingen voor laag- en middelbaar-opgeleiden in deze landen. Bij landen met een afnemend aandeel zzp'ers zijn het eveneens vooral de laag- en middelbaar-opgeleiden – maar dan in de agrarische sector – die als zzp'er verdwijnen.

Conclusie

In ongeveer de helft van de huidige EU-lidstaten is het aandeel zzp'ers van de werkzame beroepsbevolking vanaf 2002 toegenomen, waarbij als mogelijke oorzaak vaak een wijziging in (fiscaal) beleid genoemd wordt. Nederland had tien jaar geleden nog eenzelfde aandeel zzp'ers als bijvoorbeeld Duitsland en Frankrijk, maar de stijging was vervolgens twee keer zo sterk. Daardoor zijn er in ons land mogelijk meer gevolgen voor het stelsel van arbeidsverhoudingen, fiscaliteit en sociale zekerheid dan in andere Europese landen. Samen met Slowakije, Tsjechië en het Verenigd Koninkrijk behoort Nederland duidelijk tot de sterkste stijgers van zzp'ers in de EU. Het gaat bij deze landen om specifieke groepen zzp'ers die binnen de werkzame beroepsbevolking sterk zijn toegenomen: vakspecialisten en ambachtslieden, veertigplussers en hogeropgeleiden. Echter, omdat de hogeropgeleiden hier ook een groter aandeel uitmaken van de totale werkzame beroepsbevolking, zijn juist de ontwikkelingen in het aandeel ambachtslieden en (dus) middelbaar- én lageropgeleiden bepalend voor de verschillen tussen deze landen.

Literatuur

- Chudíková, B. (2012) *Švarcsystém*. Bachelor thesis aan de Economische Hogeschool in Praag op isis.vse.cz/zp/118630.
- Bosch, N., G. Roelofs, D. van Vuuren en M. Wilkens (2012) *De huidige en toekomstige groei van het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- CBS (2012) Helft zelfstandigen biedt als zelfstandige zonder personeel diensten aan. *CBS webmagazine*, 25 juni.
- Dekker, F. (2012) Zzp'er als werkzeker ondernemer of preciaire werknemer. *ESB*, 97(4647S), 38-41.
- Es, F. van, en D. van Vuuren (2010) A decomposition of the growth in selfemployment. *CPB Discussion paper*, 145.

- Europese Commissie (2010) *Self-employment in Europe 2010*. Luxemburg: Europese Commissie
- Lindsay, C. en C. Macaulay (2004) Growth in self-employment in the UK. *Office for National Statistics Labour market trends*, 112(10).
- SER (2010) *Zzp'ers in beeld. Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel*. Den Haag: SER.

Bron

ESB 99(4684), 18 april 2014, p.247-249.

Oudere werknemers stoppen niet alleen vanwege financiële prikkels vervroegd met werken

De leeftijd waarop oudere werknemers stoppen met werken vertoont pieken en dalen. Bepaalde leeftijden zijn favoriet voor het verlaten van de arbeidsmarkt. Tot enkele jaren geleden vormden financiële prikkels die voortkwamen uit actuaireel oneerlijke VUT-regelingen een duidelijke verklaring voor de geobserveerde uittredingspieken. Maar na de invoering van actuaireel neutrale vroegpensioenregelingen zijn de pieken gebleven, terwijl daar geen financiële reden meer voor is. De geobserveerde uittredingspieken zijn dan ook een indicatie dat niet-financiële determinanten een rol spelen bij de uittredingsbeslissing. Dit artikel bekijkt verschillende alternatieve verklaringen uit de psychologie en sociologie. Sociale normen, passieve keuzes (default options) en gevoeligheid voor een referentiepunt zijn aanvullende verklaringen voor het waargenomen uittredingsgedrag.

*Frank van Erp, Niels Vermeer en
Daniel van Vuuren*

Frank van Erp is wetenschappelijk medewerker bij het Centraal Planbureau. Niels Vermeer is senior beleidsmedewerker bij het ministerie van Financiën, Directie Algemene Financiële en Economische Politiek.

Daniel van Vuuren is hoofd van de sector Arbeid en Onderwijs bij het Centraal Planbureau.

Inleiding

Veel ontwikkelde landen passen momenteel hun sociale zekerheids- en pensioenstelsels aan om de overheidsuitgaven te beperken en de arbeidsparticipatie van ouderen te bevorderen. Veelal gebeurt dit door verhoging van de pensioengerechtigde leeftijd voor het staatspensioen (AOW) en het afschaffen van vervroegde uittredingsregelingen. Deze hervorming heeft een direct effect op de overheidsfinanciën en de arbeidsparticipatie. De invloed van het pensioenstelsel is echter ingewikkeld. Allereerst geeft het pensioenstelsel aanleiding tot financiële prikkels. Deze prikkels zijn veelvuldig bestudeerd in de economische literatuur (zie bijvoorbeeld Gruber en Wise 2004). Maar deze literatuur toont ook aan dat financiële prikkels niet volledig het geobserveerde uittredingsgedrag kunnen verklaren (zie bijvoorbeeld Lumsdaine et al. 1996). Over het onverklaarde is veel nagedacht. Empirisch bewijs is echter schaars. In aanvulling op de bestaande inzichten over de financiële determinanten van de uittredingsleeftijd bespreken we in

dit artikel de belangrijkste inzichten uit de economische, psychologische en sociologische literatuur over de niet-financiële determinanten van uittreding van oudere werknemers.

In dit artikel onderscheiden we vier categorieën niet-financiële determinanten:

- Individuele achtergrondkenmerken (bijvoorbeeld gezondheid, baan-kenmerken en huishoudsituatie);
- Beperkte rationaliteit van individuen;
- Sociaal-culturele factoren;
- Instituties (zonder financiële prikkels).

In dit artikel concentreren we ons op de tweede en derde categorie. Verder beperken we ons veelal tot de aanbodzijde van de arbeidsmarkt.

Dit artikel is als volgt opgebouwd. In sectie 2 tonen we het Nederlandse uittredingspatroon. Hieruit blijkt dat werknemers vaker met pensioen gaan op 'standaardpensioenleeftijden' dan 'traditionele' economische modellen gebaseerd op financiële prikkels voorspellen. In sectie 3 bespreken we deze economische modellen en lichten hun beperkingen toe. Ook staan we kort stil bij de invloed van individuele factoren en niet-financiële institutionele factoren op de uittreding. Sectie 4 en 5 bespreekt achtereenvolgens de invloed van beperkte rationaliteit op pensionering en de invloed van sociale normen. In sectie 6 trekken we conclusies. We concluderen dat de standaardpensioenleeftijd, referentiepunten en sociale normen belangrijke psychologische en sociologische factoren lijken te zijn voor de verklaring van uittredingsgedrag. We besluiten met beleidsimplicaties.

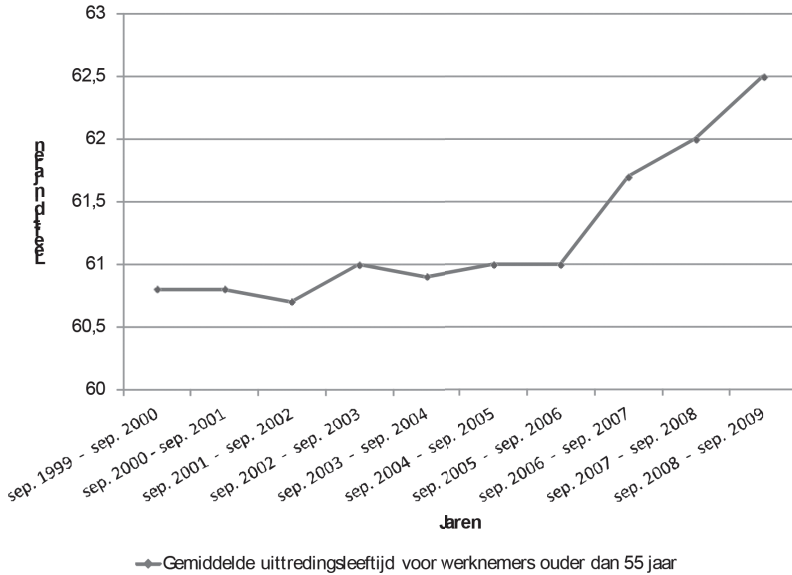
Uittredingspieken in Nederland

Tot 2013 hadden individuen in Nederland recht op AOW vanaf 65-jarige leeftijd.¹ Tweede pijlerpensioenen mogen eerder opgenomen worden. Figuur 1 toont de ontwikkeling van de gemiddelde uittredingsleeftijd in Nederland tussen 1999 en 2009. Tussen 1999 en 2006 vindt hierin een lichte stijging van ongeveer een halve maand per jaar plaats. In 2006 stijgt de gemiddelde uittredingsleeftijd met bijna een jaar.

Figuur 2 toont voor twee perioden (sept/1999-sept/2000 en sept/2008-sept/2009) de overgang van betaald werk naar pensioen. De grootste pieken zijn geconcentreerd op de leeftijden van 60 en 62 jaar in respectievelijk 2000 en 2009. Deze verdeling verschuift naar hogere leeftijden in de latere periode. De piek op 60 jaar wordt kleiner, terwijl er een tweede piek ontstaat

op 62-jarige leeftijd. Er treden minder mensen uit vóór de leeftijd van 62 jaar, terwijl na deze leeftijd meer mensen uittreden. Voorlopige data van het CBS laten zien dat deze trend doorzet na 2009. De piek op 60-jarige leeftijd verdwijnt, terwijl de pieken op 62- en 65-jarige leeftijd hoger worden.

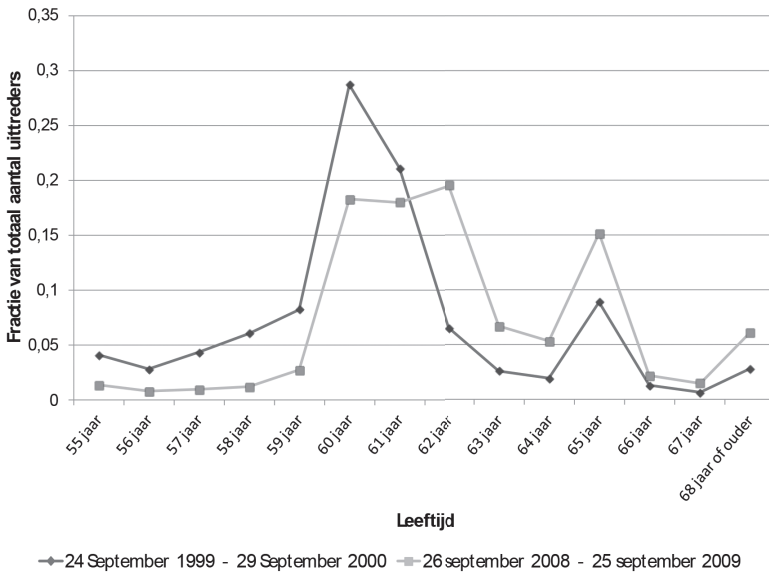
Figuur 1. De gemiddelde uittredingsleeftijd neemt toe



Bron: Gebaseerd op eigen berekening op basis van het Sociaal Statistisch Bestand van het CBS. Uittreding is gedefinieerd als de transitie van arbeidsinkomen als primaire inkomensbron naar pensioeninkomen als primaire inkomensbron.

De ontwikkelingen rond de uittredingspieken op 60-jarige leeftijd hangen samen met de veranderingen in de vervroegde uittredingsregelingen. In de jaren 80 en 90 hadden de meeste werknemers recht op vervroegde uittredingsregelingen, zoals de VUT. Deze regelingen kenden een standaardleeftijd van 60 jaar (zie Figuur 3). Het betrof actuariële ongelijke regelingen met een impliciete belasting op doorwerken na de standaardleeftijd. Deze financiële prikkel verklaart de aanwezigheid van uittredingspieken op 60-jarige leeftijd in 2000.

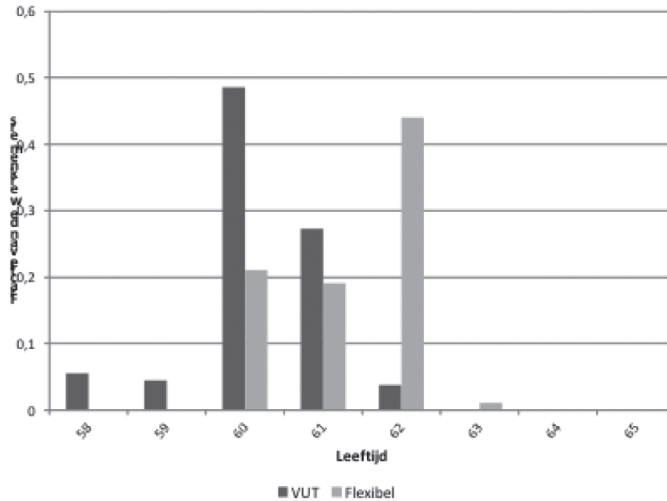
Figuur 2. Uittreding in Nederland verschuift naar hogere leeftijden.



Bron: Gebaseerd op eigen berekening op basis van Sociaal Statistisch Bestand van het CBS. De fractie is de verhouding tussen het aantal uittreeders op een leeftijd (horizontale as) in een bepaalde periode (resp. 1999/2000 en 2008/2009) ten opzichte van het totaal aantal uittreeders in diezelfde periode. Uittreding is gedefinieerd als de transitie van arbeidsinkomen als primaire inkomensbron naar pensioeninkomen als primaire inkomensbron.

Sinds het eind van de jaren 90 zijn de VUT-regelingen geleidelijk vervangen door flexibele pensioenregelingen. Tegelijkertijd zijn ook alternatieve uittredingsroutes via werkloosheid en arbeidsongeschiktheid beperkt (Euwals et al. 2012). Met de wet VPL in 2006 en de afschaffing van VUT-regelingen versnelde de overgang naar flexibele pensioenregelingen.² Deze regelingen bevatten een standaardleeftijd op 62 jaar (zie Figuur 3). Dit komt overeen met de uittredingspiek op 62-jarige leeftijd in 2009. In contrast met de VUT-regelingen zijn deze flexibele pensioenregelingen actuariael neutraal. Zij genereren dus in principe geen impliciete belasting meer bij het afwijken van de standaardleeftijd. Dit betekent dat de werknemer eerder of later kan uittreden zonder zijn of haar spaarpot voor het (vroeg)pensioen te beïnvloeden. De uittredingspieken van 2008/2009 zijn in principe dan ook niet gerelateerd aan financiële prikkels van het pensioenstelsel.

Figuur 3. Standaardpensioenleeftijden (van de vervroegde uittredingsregelingen) zijn hoger bij de nieuwere flexibele pensioenregelingen.



Bron: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. De histogram is gebaseerd op een steekproef van 132 cao's, die eind 2002 van kracht waren. Op dat moment was de overgang naar flexibele pensioenregelingen bezig. Nieuwe wetgeving in 2006 versnelde deze overgang. De cao's zijn gewogen naar het aantal werknemers. Cao's zonder vervroegde uittredingsregelingen zijn niet meegenomen.

Zijn uittredingspieken verenigbaar met traditionele economische modellen?

Volgens de traditionele economische modellen streven mensen naar een maximaal welzijn (nut) over hun gehele leven. Dit welzijn is afhankelijk van consumptie en vrije tijd. Consumptie vereist arbeidsinkomen waarvoor vrije tijd moet worden opgeofferd. Het tijdstip van pensionering hangt samen met het tijdspad van de gewenste vrije tijd en consumptie. Onder bepaalde veronderstellingen is vrije tijd (en dus arbeidsaanbod) constant over de levensloop en vindt geen pensionering plaats.³ Om het bestaan van uittredingspieken te verklaren, moeten deze simpele traditionele modellen worden uitgebreid met niet-financiële factoren. Binnen het traditionele kader onderscheiden we individuele en institutionele factoren.

Niet-financiële individuele factoren omvatten bijvoorbeeld leeftijdsafhankelijke voorkeuren, de individuele gezondheidstoestand en de invloed van de partner op de uittredingsbeslissing. Als de voorkeur voor vrije tijd toeneemt of de gezondheid wordt minder met de leeftijd, zal het arbeids-

aanbod afnemen met leeftijd (met pensionering als sluitstuk). Verder blijken partners hun uittreedbeslissing onderling af te stemmen (Henkens en Van Solinge 2002; Gustman en Steinmeier 1994; Van Vuuren en Deelen 2009). Arbeidsmotivatie is een andere individuele factor. Levenslooptheorieën uit de psychologische literatuur stellen dat arbeidsmotieven veranderen als mensen ouder worden. Volgens Carstensen (1995) zijn oudere individuen zich bewuster van de schaarste van tijd. Om die reden leggen oudere werknemers meer nadruk op het overdragen van kennis en het aangaan van betekenisvolle sociale relaties op de werkvloer. Baltes et al. (1999) stellen dat individuen hun tijd en energie moeten verdelen over groei, behoud, herstel en reguleren van verlies. Naarmate individuen ouder worden, streven ze minder naar groei en meer naar herstel, behoud en regulering van verlies. Volgens Heckhausen en Schulz (1995) gebruiken individuen andere strategieën naarmate ze ouder worden. Oudere individuen richten zich op het innerlijke en verwerken op die manier de discrepantie tussen hun wensen en hun omgeving. Kooij (2010) onderzocht de rol van de arbeidsmotivatie voor jongere en oudere werknemers. Zij vindt dat oudere werknemers meer belang hechten aan werkplezier en gevoel van voldoening, terwijl jongere werknemers loon en groei belangrijker vinden. De genoemde individuele factoren verschillen tussen mensen en dat leidt tot individuele variatie in uittredingsgedrag. Ook als bepaalde eigenschappen bij alle oudere werknemers aanwezig zijn, dan zal de mate waarin verschillen. Voor het geaggregeerde uittredingsgedrag leidt dit tot variatie in uittreedleeftijden. Het is onduidelijk of dit een verklaring kan geven voor de geobserveerde uittredingspieken en de daarin opgetreden veranderingen.

200

Ook institutionele factoren kunnen een rol spelen bij het verlaten van de arbeidsmarkt. Zo is in veel cao's het bereiken van een bepaalde leeftijd een geldige ontslaggrond. Dit betekent dat alle werknemers die na die leeftijd hadden willen uittreden, moeten stoppen met werken en dat kan een uittredingspiek verklaren (De Hek en Van Erp, 2009). Dit leeftijdsontslag kan ook een effect aan de vraagkant hebben. Van Dalen et al. (2010) vinden dat werkgevers in de latere levensfase van werknemers soepeler zijn. Zo laat 53% van de werkgevers niet goed functionerende werknemers op dezelfde post. Bij jongere werknemers is dit percentage beduidend lager: 24%. Pas op de AOW-leeftijd, wanneer de ontslagbescherming voor de meeste werknemers vervalt, treden de oudere werknemers uit. Dat zou de pieken in het uittredingspatroon kunnen verklaren. Maar om verschuivingen in uittredingspatronen in reactie op een hogere pensioengerechtigde leeftijd te kunnen verklaren, moeten deze instituties dan ook gekoppeld zijn aan deze pensioengerechtigde leeftijd. Een voorbeeld hiervan is de ontslagbescherming. In veel cao's is het leeftijdsontslag gekoppeld aan de AOW-leeftijd. Als de

AOW-leeftijd verhoogd wordt kan verwacht worden dat de leeftijd van de ontslagbescherming mee verschuift. In dit geval zullen wijzigende institutionele factoren een rol spelen bij de verschuiving van de uittredingspieken. In de voorgaande sectie was dit niet het geval omdat daar de vervroegde uittredingsregelingen veranderd werden.

Dat brengt ons bij de vraag wat dan binnen de traditionele modellen wel een verklaring kan bieden voor de geobserveerde verschuivingen in de uittredingspieken. Het antwoord op die vraag is het inkomenseffect. In de kern voorspellen traditionele modellen dat individuen de gevolgen van veranderde omstandigheden uitsmeren over alle resterende perioden van hun leven. Een verhoging van de pensioengerechtigde leeftijd betekent een daling van de pensioenaanspraken en daarmee een verlaging van het totale levensinkomen. In reactie hierop worden consumptie en vrije tijd in alle volgende perioden verminderd. Dit resulteert in een toename van het arbeidsaanbod door jaarlijks meer uren te werken (intensieve marge) of langer door te werken (extensieve marge). Omdat in deze modellen individuen alleen gevoelig zijn voor de verandering in het totale inkomen over de resterende levensduur en niet voor de pensioenleeftijdverhoging zelf, bepaalt het inkomenseffect de arbeidsaanbodreacties.

Het inkomenseffect als dominante factor zien we terug in de simulatie-resultaten met empirische levensloopmodellen van een verhoging van de Amerikaanse pensioenleeftijd. Zo komen Gustman en Steinmeier (1985, 2006) tot een verschuiving van de uittredingsleeftijd met 2 maanden in reactie op de verhoging van de pensioenleeftijd met twee jaren.⁴ Ook studies van Fields and Mitchell (1984) en De Hek en Van Erp (2009) vinden effecten van deze orde van grootte.

Bovenstaande beperkte verandering in het arbeidsaanbod is in overeenstemming met de empirische literatuur over inkomenseffecten met betrekking tot vervroegde uittredingsregelingen. Lumsdaine en Mitchell (1999) vinden wel aanzienlijke effecten van financiële prikkels op vervroegde uittreding, maar tegelijkertijd verklaren deze niet meer dan de helft van de geobserveerde variatie in de uittredingspatronen. Euwals et al. (2010) bestuderen de invloed van Nederlandse vervroegde uittredingsregelingen. Zij concluderen dat het verlies aan pensioenaanspraken ter waarde van een jaarsalaris leidt tot een latere uittreding van 1,5 tot 2 maanden. Banks et al. (2007) vinden haast hetzelfde effect voor het Verenigd Koninkrijk. Voor werkende individuen ouder dan 50 jaar leidt een verlaging van het pensioenvermogen met een jaarsalaris tot uitstel van het moment van uittreding met ongeveer twee maanden. Ook Bloemen (2011) vindt een verschuiving van anderhalve maand in reactie

op een daling van het pensioenvermogen met een jaarsalaris, beperkte effecten op het arbeidsaanbod. Echter, empirisch bewijs suggereert dat het effect op het arbeidsaanbod ten gevolge van een verhoging in de pensioengerechtigde leeftijd aanzienlijk hoger is dan effect op het arbeidsaanbod ten gevolge van het inkomenseffect. Zo vinden onder andere Mastrobuoni (2009) en Blau en Goodstein (2010) een scherpe afname in de uittredingspiek op 65-jarige leeftijd (25-50%) na de verschuiving in de Amerikaanse pensioengerechtigde leeftijd. Behaghel en Blau (2010) verwerpen de hypothese dat uittredingsgedrag enkel gedreven wordt door een inkomenseffect en constateren dat de uittredingspiek meebeweegt met de verhoging van de pensioenleeftijd. Zij vinden dat ongeveer 20% van de aanspraken gebeurt op deze leeftijd. Hanel en Riphahn (2012) vinden een vergelijkbaar resultaat naar aanleiding van een Zwitserse hervorming die de standaardpensioenleeftijd voor vrouwen verhoogde van 62 naar 64 jaar.

Dit empirische bewijs suggereert dat naast het inkomenseffect uit de traditionele modellen ook sociale en psychologische kwesties een belangrijke rol kunnen spelen in de neiging van werknemers om uit te treden op een specifieke leeftijd.

Beperkte rationaliteit

Een rijke empirische literatuur op vele onderwerpen laat zien dat het traditionele economische model niet altijd een volledige beschrijving van gedrag van individuen biedt. Zo blijken individuen gevoelig voor passieve keuzes (defaults). Dat wil zeggen dat individuen een voorkeur hebben voor de (impliciete) keuze waar geen verdere handelingen voor vereist zijn. Maar ook verliesaversie waarbij individuen vasthouden aan een referentiepunt, speelt bij beslissingen een rol. Verder hebben individuen vaak tijdsinconsistente voorkeuren. Goede voornemens voor morgen worden dikwijls niet uitgevoerd als het moment daar is. In deze sectie gaan we dieper in op elk van deze niet-financiële determinanten en hun bijdrage aan de verklaring van uittredingspieken.

Passieve keuzes (defaults). Binnen het traditionele economische raamwerk kiest een individu tussen verschillende mogelijkheden door kosten en baten te vergelijken. Individuele keuzes worden daarbij niet beïnvloed door externe context, zoals voorafgegane keuzes of de manier waarop de mogelijkheden gepresenteerd worden. Maar in sommige gevallen blijken individuen geen expliciete keuzes te maken en dus niet actief te zoeken naar een optimale keuze. In plaats daarvan sluiten zij zich passief aan bij de extern ingestelde keuze. Het individu lijkt kosten te hebben voor het afwijken van de stan-

daardkeuze. Een bekend voorbeeld is orgaandonatie. In België is men donor, tenzij men zich uitschrijft. In Nederland is men geen donor, tenzij men zich inschrijft in het donorregister. Johnson en Goldstein (2003) tonen aan dat het systeem van ‘ja, tenzij’ een grotere hoeveelheid donors oplevert dan het systeem van ‘nee, tenzij’. Ook bij pensioensparen lijkt passieve keuze een rol te spelen. Madrian en Shea (2001) bestuderen de impact van automatische deelname (‘ja, tenzij’) aan een Amerikaans spaarprogramma voor pensioen, de US 401(k). Zij concluderen dat deelname aan deze regeling hoger is bij automatische deelname dan bij een systeem met standaard geen deelname. Bovendien wijzen resultaten uit dat de deelnemers nauwelijks de hoogte van het spaarbedrag aanpassen. Ook hier houden deelnemers dus vast aan de standaardkeuze van het spaarbedrag.

Direct empirisch bewijs over het effect van de standaardpensioenleeftijd op uittredingsgedrag is nog schaars. Behaghel en Blau (2010) bestuderen het effect van de pensioenleeftijdverhoging van 65 naar 66 jaar in de VS. Dit gebeurde in stappen van twee maanden per jaar voor de cohorten geboren tussen 1938 en 1943. Zij vinden bewijs dat de uittredingspiek meebeweegt met de verhoging van de standaardpensioenleeftijd.

Afhankelijkheid van referentiepunt met verliesaversie. De economische literatuur (bijvoorbeeld Kahneman en Tversky 1979) suggereert dat mensen zich niet alleen laten leiden door de uitkomsten van hun handelen, maar ook door de uitkomst ten opzichte van een referentiepunt. Bijvoorbeeld, een salaris van 4000 euro kan zowel als verlies of als winst worden ervaren. Velen ervaren dit salaris als winst in geval het salaris een jaar eerder 3800 euro bedroeg. Maar velen ervaren ditzelfde salaris van 4000 euro als verlies in geval men een jaar eerder 4200 euro verdiende. In dit voorbeeld is het referentiepunt een historische waarde. Ook een doelstelling kan als referentiepunt functioneren. Een voorbeeld hiervan is de wens om een bepaald rendement te behalen. Daarnaast leert empirisch onderzoek dat mensen anders reageren op een winst ten opzichte van het referentiepunt dan op een relatief verlies. Verliezen blijken zwaarder te tellen dan even grote winsten. Individuen tonen dus verliesaversie. Eén van de eerste toepassingen is de ‘equity premium puzzle’. Mehra en Prescott (1985) concludeerden dat een substantiële coëfficiënt voor risicoaversie nodig was om de feitelijke verhouding tussen obligaties en aandelen in beleggingsportefeuilles te verklaren met gangbare economische theorie en gerealiseerde historische rendementen op aandelen en obligaties. Door het beperken van de beleggingshorizon tot een jaar met een bijbehorend gewenst rendement over diezelfde periode als referentiepunt, ontstaat een extra risicoaversie en dat verklaart het hoge aandeel

obligatiebeleggingen in portefeuilles bij een aanzienlijk hoger rendement op aandelen (Benartzi en Thaler 1993).

Loewenstein en Sicherman (1991) noemen referentiepunten als een verklaring voor met de leeftijd oplopende loonprofielen. Zij vroegen respondenten te kiezen uit zeven verschillende loonprofielen die stijgen of dalen in de tijd. Zonder verdisconteren leverde elk profiel eenzelfde inkomen over het gehele resterende leven op. De contante waarde van het dalende loonprofiel was echter groter dan de contante waarde van het stijgende loonprofiel. Ondanks het verlies in contante waarde gaven de respondenten toch de voorkeur aan het stijgende loonprofiel. Zij gaven hierbij redenen als 'toename van plezier' of 'aversie om te verminderen'.

Met betrekking tot de verklaring van uittredingspieken is er vooralsnog beperkt empirisch onderzoek. De eerder genoemde studie van Behaghel en Blau (2010) over het verschuiven van de uittredingspiek met verhoging van de standaardpensioenleeftijd kan ook uitgelegd worden met referentiepuntafhankelijke modellen. Zij concluderen dat verliesaversie een rol speelt in het verschuiven van het uittredingsgedrag, maar dat dit effect niet sterk genoeg is om de gehele verschuiving te verklaren. De Grip et al. (2012) bestuderen de invloed van een eerdere Nederlandse pensioenhervorming op uittredingsleeftijd, spaargedrag en de prevalentie van depressie. Bij deze hervorming werden de pensioenrechten gekort van individuen geboren na 1 januari 1950, terwijl werknemers die geboren waren voor die datum hun pensioenrechten behielden. De auteurs concluderen dat werknemers geboren na 1 januari 1950 een hogere prevalentie van depressie hadden, meer geld spaarden en later uittraden. Een mogelijke verklaring is dat deze groep impliciet aannam dezelfde rechten te hebben als werknemers die voor 1 januari 1950 geboren zijn. Voor hen introduceerde de pensioenhervorming een verlies ten opzichte van hun referentiepunt.

Tijdsinconsistente voorkeuren. In traditionele economische modellen wordt aangenomen dat mensen hun voornemens voor de toekomst ook daadwerkelijk uitvoeren.⁵ Inmiddels is er een rijke literatuur (zie Ainslie 1992; Loewenstein en Prelec 1992; Laibson 1996) waaruit blijkt dat mensen hun voorkeuren voor de toekomst veranderen naarmate die toekomst dichterbij komt. Zo kunnen individuen het voornemen hebben in de toekomst te beginnen met bewegen, of stoppen met roken. Maar als het moment daar is, hebben mensen een andere voorkeur en daardoor wijken feitelijke keuzes af van eerdere voornemens. Ze zullen bijvoorbeeld doorgaan met roken.

Tijdsinconsistente voorkeuren zijn waarschijnlijk niet in staat om de opgetreden veranderingen in het uittreddingspatroon te verklaren. Eerste resultaten laten zien dat modelsimulaties met tijdsinconsistente voorkeuren niet veel verschillen van traditionele neoklassieke modellen (Gustman en Steinmeier 2010).⁶ De belangrijkste reden hiervoor is dat de tijdsinconsistentie alleen de verdeling van het totale inkomen over de resterende levensduur wijzigt. Maar net als in het traditionele model heeft een verschuiving van de pensioengerechtigde leeftijd een beperkt effect op dat inkomen en dus ook op veranderingen in consumptiepatronen, vrijetijdspatronen en uittreddingspatronen.

Sociale normen

Sociale normen beïnvloeden consumptie- en arbeidsaanbodbeslissingen van individuen. Sociale normen maken het gedrag van een individu afhankelijk van het gedrag van anderen. Dat loopt via beïnvloeding van de preferenties van een individu, of via sociale druk. Fehr en Gächter (2000) beschrijven sociale normen als gedragsregels die gebaseerd zijn op een maatschappelijk gedeelde opvatting hoe men zich dient te gedragen. Dit voorgeschreven gedrag wordt gehandhaafd door informele sociale sancties, zoals uitsluiting uit een bepaalde sociale groep. Afwijking van de sociale norm (het referentiepunt) resulteert in een verlies aan welzijn voor het individu (Lindbeck et al. 1999). De acceptatie van werken door vrouwen is een voorbeeld van sociale normen en de verandering daarin. In 1965 keurde meer dan 80% van de Nederlandse bevolking het werken van getrouwde vrouwen met schoolgaande kinderen af (Cörvers en Vendrik 2005). Aan het begin van de jaren zeventig daalde dit tot iets meer dan 40%. Aan het einde van de vorige eeuw was dit geleidelijk verder gezakt tot iets meer dan 15%.

Sociale normen spelen waarschijnlijk een belangrijke rol bij uittredding. Individuen kunnen namelijk niet leren van eigen ervaringen, omdat ze in de regel maar één keer in het leven stoppen met werken. Daarom kijken ze naar de ervaringen van vrienden of collega's om een idee te krijgen van het 'juiste' moment van uittredding. Gegeven de belasting- en pensioenregels is de vaststelling van de optimale uittreddingsleeftijd en de daaraan verbonden financiële gevolgen voor een individu ingewikkeld. Dit kan voor individuen een reden zijn om te kijken naar de uittreddingsbeslissingen van hun sociale omgeving. Dit kan zowel een norm op nationaal niveau als een norm vanuit de directe omgeving van het individu zijn. Modellen die zich alleen richten op financiële prikkels als verklaringsgrond en geen aandacht geven aan onderlinge afhankelijkheden tussen het individu en een groep, verklaren het uittreddingsgedrag daarom maar gedeeltelijk.

Han en Moen (1999) betogen dat maatschappelijke normen samenhangen met de heterogeniteit van de werknemers en de vormgeving van instituties. Met Amerikaanse data tonen zij aan dat normen in het verleden sterker waren. De carrièrepaden van werknemers waren vroeger homogener en instituties grepen in op deze carrièrepaden. Ook Luijkx et al. (2006) stellen dat de huidige werknemers meer te maken hebben met perioden van werkloosheid en deeltijdwerk en met mobiliteit. Een verscheidenheid van mogelijke carrièrepaden is het gevolg. Met overeenkomstig minder eenduidige normen.

In de economische literatuur is directe empirische evidentie over de relatie tussen sociale normen en uittrekking beperkt aanwezig. Van Solinge en Henkens (2007) interviewen respondenten, voorafgaand aan hun feitelijke uittrekking, naar hun voorkeuren over en sociale inbedding van hun uittrekkingsbeslissing. Nadat de individuen uitgetreden zijn, worden zij nogmaals bevraagd. Het feitelijk ontstane uittrekkingsgedrag van individuen blijkt dan af te hangen van hun omgeving. Sommige respondenten gaven zelfs aan dat hun uittrekking onvrijwillig was. De auteurs concluderen dan ook het bestaan van zwaarwegende sociale normen over het geschikte tijdstip van uittrekking. Brown (2006) concludeert dat veel individuen neigen uit te treden op 'gebruikelijke uittrekkingsleeftijden'. Ongeveer de helft van de Amerikaanse individuen in zijn steekproef beschouwen 62 of 65 jaar als gebruikelijke uittrekkingsleeftijden, een zesde deel beschouwt een andere leeftijd als de gebruikelijke uittrekkingsleeftijd en de overgebleven individuen (een derde) beschouwt geen enkele leeftijd als een gebruikelijke uittrekkingsleeftijd. Henkens (2011) vond met de European Social Survey uit 2006 dat mensen 61,5 jaar als ideale uittrekkingsleeftijd beschouwen. Tot slot suggereren ook de uittrekkingspieken uit de tweede sectie en de bevindingen van Mastrobuoni (2009) een rol voor sociale normen bij de uittrekkingsbeslissing.

Sociale normen zijn niet hetzelfde in alle groepen van de maatschappij. Groepen kunnen hun eigen sociale normen ontwikkelen (zie bijvoorbeeld Krauth 2006). Pensioenregelingen verschillen tussen beroepsgroepen en bedrijven en daardoor zal elke subgroep zijn eigen sociale normen ontwikkelen. Van Solinge et al. (2011) geven aan dat ondersteuning van de werkgever voor langer doorwerken een belangrijke factor is die verschilt tussen bedrijven. Als werknemers het gevoel hebben dat werkgevers langer doorwerken ondersteunen of gewenst vinden, zullen ze geneigd zijn langer door te werken. Sociale normen aan de vraagkant zijn dus ook relevant. Vickerstaff et al. (2003) betogen dat de individuele uittrekkingsbeslissing zelfs sterker samenhangt met de behoeften van werkgevers dan door sociale zekerheidsregelingen als vervroegde uittrekkingsregelingen. Uit een casus in

het Verenigd Koninkrijk komt naar voren dat werknemers het idee hebben weinig keuze te hebben in het moment van uittreding en over weinig kennis van pensioenregelingen beschikken. Werkgevers willen het moment van uittreding bepalen opdat ze de loonkosten onder controle kunnen houden.

Sociale normen zijn niet constant in de tijd. Oudere generaties waren bijvoorbeeld terughoudender in het aanvragen en ontvangen van sociale zekerheidsuitkeringen dan jongere om een stigma te voorkomen. Jongere generaties zijn veeleer gewend aan de beschikbaarheid van sociale zekerheidsuitkeringen en beschouwen het als een recht. Zij ervaren een minder groot stigma en zullen daarom eerder een beroep op de sociale zekerheid doen (Lindbeck et al. 2003; Ljunge 2010).

Institutionele veranderingen en sociale normen kunnen elkaar beïnvloeden. Dit gaat beide kanten op. Institutionele hervormingen beïnvloeden sociale normen en sociale normen kunnen het beleid beïnvloeden. Dit betekent dat sociale normen door terugkoppelingseffecten via beleid schokken kunnen vergroten. Als extreem voorbeeld kan een tijdelijke werkloosheidsschok permanent worden als de sociale norm over werkloosheid zich gelijktijdig met de schok aanpast. Een tijdelijke werkloosheidsschok zorgt voor meer werklozen. Het toegenomen aantal werklozen kan het stigma verminderen om afhankelijk van een werkloosheidsuitkering te zijn. Een versoepeling van de sociale norm over werkloosheid is het gevolg en kan leiden tot een permanent hogere werkloosheid. Een ander voorbeeld is de verhoging van de pensioenleeftijd. Op langere termijn kan een verhoging van de pensioenleeftijd een sterker effect hebben dan alleen het effect van de financiële prikkel, wanneer daaruit een nieuwe sociale norm voortvloeit.

Sociale normen zijn echter niet altijd gunstig voor de maatschappij. Zo verwijst Akerlof (1980) naar de 'norm' dat werkgevers geen werklozen zouden moeten aannemen voor een lager loon dan het loon van nu in dienst zijnde werknemers. Deze sociale norm leidt tot een hogere werkloosheid, waarbij werkgevers en werklozen slechter af zijn. Een ander voorbeeld is de voorkeur voor vervroegde uittreding bij Europese werknemers. Tegen de achtergrond van een hoge jeugdwerkloosheid werd vervroegde uittreding lange tijd als iets 'goeds' gezien (Van Dalen en Henkens 2005; Kalwij et al. 2009). Volgens De Vroom (2004) leidde dit tot een 'vervroegde uittredingscultuur' in Nederland. Deze cultuur leidde echter tot minder arbeidsparticipatie en hogere lasten voor werkgevers en werknemers.

Conclusies en beleidsimplicaties

Net als in veel andere landen vertoont het uittredingspatroon van oudere werknemers in Nederland pieken. Deze pieken stemmen overeen met ‘standaardpensioenleeftijden’. Tot enkele jaren geleden vormden financiële prikkels uit actuarieel onfaire pensioenregelingen een duidelijke verklaring voor de geobserveerde uittredingspieken. Maar na de invoering van actuarieel faire pensioenregelingen zijn de pieken gebleven, terwijl daar in financiële termen geen reden meer voor is. De geobserveerde uittredingspieken zijn dan ook een indicatie dat niet-financiële determinanten een rol spelen bij de uittredingsbeslissing.

De standaardpensioenleeftijd, referentiepunten en sociale normen lijken belangrijke psychologische en sociologische verklaringen voor het waargenomen uittredingsgedrag. Zo lijkt de wettelijke pensioengerechtigde leeftijd van invloed op het moment van uittreding. Bovendien lijken individuen na een stelselwijziging aan hun oorspronkelijke pensioenleeftijd (referentiepunt) vast te houden. Sociale normen zorgen ervoor dat individuen open staan voor advies van hun directe sociale omgeving of voor wat gebruikelijk is in de maatschappij. Het is overigens moeilijk verschil te maken tussen het effect van sociale normen en de standaardoptie in empirische studies. Maar dat laat onverlet dat referentiepunten in welke vorm dan ook, een belangrijke rol lijken te spelen. Dit kan een psychologische of een sociologische achtergrond hebben.

Tijdsinconsistent gedrag kan effect op uittredingsgedrag hebben, maar dit lijkt niet doorslaggevend voor de verklaring van uittredingspieken. Een overeenkomstige conclusie trekken we voor institutionele factoren. Deze factoren zijn onder andere de Nederlandse wet- en regelgeving waarin de pensioenleeftijd een rol speelt. De Nederlandse ontslagbescherming is daarvan een voorbeeld, waarin het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd een geldige ontslagreden is. Als een verandering in de pensioenleeftijd weerslag heeft op deze instituties is het denkbaar dat dit invloed heeft op de uittredingspieken. Maar in het verleden hebben de veranderingen in de VUT-regelingen andere instituties (zoals ontslagbescherming, AOW-leeftijd) niet veranderd. Daarom kunnen institutionele veranderingen nauwelijks een verklaring bieden voor de geobserveerde verschuiving van de uittredingspieken in reactie op de gewijzigde vervroegde uittredingsregelingen.

Het is minder duidelijk of individuele factoren voor de hand liggen als verklaring. Uit de literatuur weten we dat individuele factoren verschillen tussen mensen. Dit leidt tot variatie in uittredingsgedrag. Het is echter onduidelijk

of deze variatie zich concentreert op bepaalde leeftijden en aanleiding geeft voor uittredingspieken.

Er is meer onderzoek nodig om te bepalen welke niet-financiële determinanten van uittredingsgedrag belangrijk zijn. In dit artikel hebben we een overzicht gegeven van mogelijke psychologische en sociologische determinanten. Empirisch onderzoek naar de grootte van de invloed op het uittredingsgedrag is echter nog schaars en veelal gebaseerd op Amerikaanse data. Voorzichtigheid is dus geboden bij de vertaling hiervan naar de Nederlandse situatie en aanvullend onderzoek met Nederlandse gegevens is daarom noodzakelijk. De huidige stapsgewijze verhoging van de AOW-leeftijd biedt mogelijkheden hiervoor.

Tegen de achtergrond van de bovenstaande conclusies eindigen we met enkele beleidsimplicaties gericht op de bevordering van de arbeidsparticipatie van ouderen en de houdbaarheid van de overheidsfinanciën.

Toekomstig beleid gericht op de bevordering van de arbeidsparticipatie van ouderen zou zich meer moeten richten op de standaardpensioenleeftijd en op sociale normen. De recente afschaffing van impliciete belastingen op langer doorwerken heeft tot een toename van de arbeidsparticipatie van ouderen geleid. Financiële prikkels helpen dus, maar nieuwe financiële prikkels om doorwerken te stimuleren zullen kostbaar zijn voor de overheid. Beleid dat zich richt op het indirecte kanaal van sociale normen en standaardopties zal minder kostbaar en wellicht effectiever zijn dan aanvullende financiële prikkels, zoals een 'doorwerkbonus'.

De meest voor de hand liggende concrete beleidsoptie om langer doorwerken te stimuleren is het verhogen van de standaardpensioenleeftijd, iets wat momenteel al gebeurt. In reactie op een geloofwaardige verandering van die standaardleeftijd zullen sommige individuen langer doorwerken. Dit kan de uittredingsvoorkeuren van hun omgeving beïnvloeden en tot langer doorwerken van andere individuen leiden.

Verder kan het faciliteren van uittreden na de standaardpensioenleeftijd sommige individuen verleiden om later de arbeidsmarkt te verlaten. Dit heeft niet alleen een direct effect op de arbeidsparticipatie, maar ook een indirect effect via veranderende sociale normen waarin langer doorwerken normaal wordt. Een verandering die vervolgens ook anderen zal stimuleren om langer door te werken.

Noten

- 1 Vanaf 2013 wordt de AOW-leeftijd stapsgewijs verhoogd naar 67 jaar en vervolgens gekoppeld aan de ontwikkeling van de levensverwachting.
- 2 Wet VPL is 'Wet aanpassing fiscale behandeling VUT/prepensioen en introductie levensloop- regeling'.
- 3 Een tijdsvoorkeurvoet gelijk aan de rente, bij afwezigheid van leeftijdsafhankelijke voorkeuren of instituties en institutionele restricties.
- 4 Ook Bernal et al. (2012) simuleren de verhoging van de pensioenleeftijd met twee jaar. Als effect vinden zij een toename van 4 maanden in de uittredingsleeftijd. Dit model hebben ze geschat met Nederlandse data.
- 5 Of slechts aanpassen op grond van nieuw beschikbare informatie.
- 6 Modellen met deze tijdsinconsistente voorkeuren zijn wel redelijk succesvol in het verklaren van individueel gedrag dat niet binnen het traditionele neoklassieke model past. De consumptie- en spaarbeslissing is daarvan een voorbeeld (zie bijvoorbeeld Laibson 1996; 1997 en Angeletos et al. 2001).

Literatuur

- Ainslie, G., 1992, *Picoeconomics*, Cambridge University Press.
- Akerlof, G., 1980, A theory of social customs, of which unemployment may be one consequence, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 94(4): 749-75.
- Angeletos, G-M, D. Laibson, A. Repetto, J. Tobacman en S. Weinberg, 2001, The hyperbolic consumption model: calibration, simulation and empirical evaluation, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15(3): 47-68.
- Baltes, P.B., U.M. Staudinger en U. Lindenberger, 1999, Lifespan psychology: Theory and application to intellectual functioning, *Annual Review of Psychology*, vol. 50: 471-507.
- Banks, J., C. Emmerson en G. Tetlow, 2007, Healthy retirement or unhealthy inactivity: how important are financial incentives in explaining retirement, *Journal of Public Economics*, vol. 89: 427-40.
- Behaghel, L. en D. Blau, 2010, Framing Social Security Reform: Behavioral Responses to Changes in the Full Retirement Age, Michigan Retirement Research Center Working Paper WP 2010-243.
- Benartzi en Thaler, 1993, Myopic loss aversion and the equity premium puzzle, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108(1): 73-92.
- Bernal, N. en F. Vermeulen, 2012, Between dream and reality: The impact of an increase in the legal retirement age on the effective retirement age, <http://www.netspar.nl/files/Evenementen/2012-11-09%20PD/bernal.pdf>.
- Blau D. en R. Goodstein, 2010, Can Social Security Explain Trends in Labor Force Participation of Older Men in the United States? *Journal of Human Resources*, 45(2), 326-363.

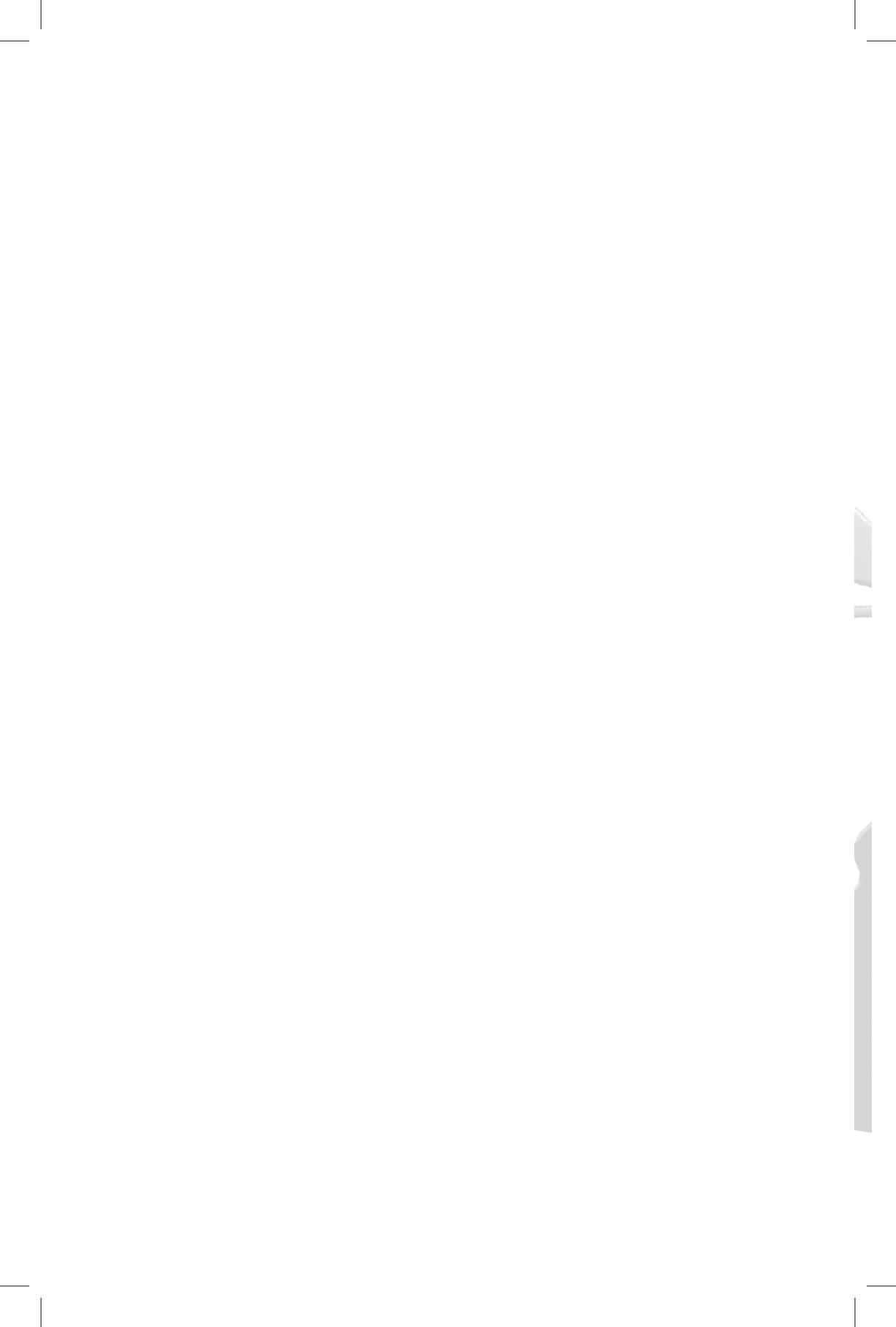
- Bloemen, H., 2011, The effect of private wealth on the retirement rate: an analysis, *Economica*, vol. 78(312): 637-55.
- Brown, C., 2006, The role of conventional retirement age in retirement decisions, Working Paper WP 2006-120, Michigan Retirement Research Center.
- Carstensen, L.L., 1995, Evidence for a life span theory of socioemotional selectivity, *Current directions in Psychological science*, vol. 4(5): 151-56.
- Cörvers, F. en M. Vendrik, 2005, Conjunctuur en sociale normen: determinanten van arbeidsparticipatie, *Kwartaalschrift Economie*, vol. 2,: 142-63.
- Dalen, H. van, en K. Henkens, 2005, The double standard in attitudes toward retirement: The case of the Netherlands, *Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*, vol. 30: 693-710.
- Dalen, H. van, K. Henkens en J. Schippers, 2010, How do employers cope with an aging workforce? Views from employers and employees, *Demographic Research*, vol. 22, article 32: 1015-1036, www.demographic-research.org/volumes/vol22/32/ .
- Erp, F. van, N. Vermeer en D. van Vuuren, 2013, Non-financial determinants of retirement, Netspar Panel Paper 34.
- Euwals, R., D. van Vuuren en R. Wolthoff, 2010, Early Retirement Behaviour in the Netherlands: Evidence from a Policy Reform, *De Economist*, vol. 158(3): 209-36.
- Euwals, R., A. van Vuren en D. van Vuuren, 2012, The Decline of Pathways into Retirement: Empirical Evidence from the Dutch Health Care Sector, *International Social Security Review*, vol. 65(3): 101-22.
- Fehr, E., en S. Gächter, 2000, Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14(3): 159-81.
- Fields, G., O. Mitchell, 1984, The effects of social security reforms on retirement ages and retirement incomes, *Journal of Public Economics*, vol. 25(1-2): 143-59.
- Grip, A. de, M. Lindeboom en R. Montizaan, 2012, Shattered dreams: the effects of changing the pension system late in the game, *Economic Journal*, vol. 122(559): 1-25.
- Gruber, J. en D. Wise, 2004, *Social security programs around the World: Micro estimation*, University of Chicago Press.
- Gustman, A. en Th. Steinmeier, 1985, The 1983 social security reforms and labor supply adjustments of older individuals in the long run, *Journal of Labor Economics*, vol. 3(2): 237-253.
- Gustman, A.L., en Th.L. Steinmeier, 1994, Retirement in a family context: a structural model for husbands and wives, NBER Working Paper 4629.
- Gustman, A., en Th. Steinmeier, 2006, Social security and retirement dynamics, University of Michigan Retirement Research Center, Working Paper 2006-121.

- Gustman, A., en Th. Steinmeier, 2010, Policy effects in hyperbolic vs. exponential models of consumption and retirement, NBER Working Paper 16503.
- Han, S.K., en P. Moen, 1999, Clocking out: Temporal patterning of retirement, *American Journal of Sociology*, vol. 105(1): 191-236.
- Hanel, B., en R. Riphahn, 2012, The timing of retirement — New evidence from Swiss female workers, *Labour Economics*, vol. 19(5): 718-28.
- Heckhausen, J., en R. Schulz, 1995, A Life-span theory of Control, *Psychological Review*, vol. 102(2): 284-304.
- Hek, P. de, en F. van Erp, 2009, Analyzing labour supply of elderly people: a life-cycle approach, CPB Document 179.
- Henkens, K., en H. van Solinge, 2002, Spousel influences on the decision to retire, *International Journal of Sociology*, vol. 32(2): 55-74.
- Henkens, K., 2011, Een sociologisch perspectief op langer werken, *TPEdigitaal*, jaargang 5(2): 36-52.
- Johnson, E., en D. Goldstein, 2003, Do defaults save lives? *Science*, vol. 302: 1338-1339.
- Kahneman, D. en A. Tversky, 1979, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, vol. 47(2): 263-91.
- Kalwij, A., A. Kapteyn en K. de Vos, 2009, Early Retirement and Employment of the Young, Netspar Discussion Paper 03/2009-012.
- Kooij, D., 2010, Motivating older workers: A lifespan perspective on the role of perceived HR practices, Ridderprint B.V.
- Krauth, B., 2006, Social interactions in small groups, *Canadian Journal of Economics*, vol. 39(2): 414-33.
- Laibson D., 1996, Hyperbolic discount functions, undersaving, and savings policy, NBER Working Paper 5635, Cambridge, NBER.
- Laibson, D., 1997, Golden Eggs and hyperbolic discounting, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112(2): 443-77.
- Lindbeck, A., S. Nyberg en J. Weibull, 1999, Social Norms and Economic Incentives in the Welfare State, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114(1): 1-35.
- Lindbeck, A., S. Nyberg en J. Weibull, 2003, Social Norms and Welfare State Dynamics, *Journal of the European Economic Association*, vol. 1(2-3): 533-42.
- Ljunge, M., 2010, Sick of the Welfare State? Sticky Stigma and Demand for Social Insurance, mimeo, University of Copenhagen.
- Loewenstein, G., en D. Prelec, 1992, Anomalies in intertemporal choice: evidence and an interpretation, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107(2): 573-97.
- Loewenstein, G., en N. Sicherman, 1991, Do workers prefer increasing wage profiles? *Journal of Labor Economics*, vol. 9(1): 67-84.

- Luijkx, R., M. Kalmijn en R.J.A. Muffels, 2006, The impact of globalization on job and career mobility of Dutch men: Life-history data from the mid-1950's to the year 2000, *Globalization, uncertainty and men's careers: an international comparison*, 117-144.
- Lumsdaine, R., J. Stock, en D. Wise, 1996, Why Are Retirement Rates So High At Age 65?, in: D. Wise (ed.), *Advances in the Economics of Aging*, Chicago: University of Chicago Press, 61-82.
- Lumsdaine, R., en O. Mitchell, 1999, New developments in the economic analysis of retirement, in: O. Ashenfelter and D. Card, *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, Elsevier Science, 3261-3307.
- Mastrobuoni, G., 2009, Labor supply effects of the recent social security benefit cuts: Empirical estimates using cohort discontinuities, *Journal of Public Economics*, vol. 93(11-12): 1224-33.
- Madrian, B., en D. Shea, 2001, The power of suggestion: inertia in 401(k) participation and savings behavior, *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVI (4): 1149-87.
- Mehra, R., en E. Prescott, 1985, The equity premium puzzle, *Journal of Monetary Economics*, vol. XV: 145-161.
- Solinge, H. van, en K. Henkens, 2007, Involuntary Retirement: The Role of Restrictive Circumstances, Timing, and Social Embeddedness, *Journal of Gerontology: Social Sciences*, vol. 62B (5): S295-S303.
- Solinge, H. van, en K. Henkens, 2011, Besluitvorming rondom pensioneren: de invloed van werk- en organisatiecontext, *Gedrag & Organisatie*, vol. (24)4: 430-452.
- Vickerstaff, S., J. Cox en L. Keen, 2003, Employers and the management of retirement, *Social Policy & Administration*, vol. 37(3): 271-287.
- Vroom, B. de, 2004, The shift from early to late exit: Changing institutional conditions and individual preferences: The case of the Netherlands, in: T. Maltby, B. de Vroom, M. Mirabile and E. Overbye (eds), *Ageing and the transition to retirement: A comparative analysis of European welfare states*, 120-154, Ashgate, Aldershot.
- Vuuren, D. van, en A. Deelen, 2009, de participatiegroei van ouderen ontrafeld, *Economisch Statistisch Berichten*, vol. 94(4551): 10-12.

Bron

TPEdigitaal jaargang 8(1), p. 29-44.



Thema 4: Seculiere stagnatie

Teulings en Baldwin stellen dat het nog te vroeg is om met zekerheid vast te stellen of er sprake is van seculaire stagnatie na de Grote Recessie, maar dat onzekerheid geen excuus is voor inactiviteit. Keizer stelt dat de Europese economie in een depressie zit die alleen op te lossen is door het verhogen van overheidsinvesteringen, die monetair kunnen worden gefinancierd. Brosens vindt dat geldschepping vooral in private handen moet blijven. Volgens Eijffinger en Van Wensveen is het op grote schaal opkopen van obligaties riskant en zal het hooguit op de korte termijn tot zeepbellen leiden. In plaats daarvan heeft Europa vooral een Frans-Duits akkoord nodig over een omvangrijk pakket groeibevorderende maatregelen. Van de Belt stelt dat structurele problemen niet worden opgelost door het wapen van devaluatie in te zetten, maar met structurele maatregelen. Benink en Boonstra waarschuwen dat deflatie een proces van vraaguitval in gang kan zetten, waardoor een economie in een moeilijk te stoppen neerwaartse spiraal komt. Bij het Economenpanel uiten economen vanuit diverse hoeken hun ongerustheid over de groeiperspectieven voor de middellange en lange termijn. Dicou en De Jong beschrijven hoe het raamwerk rond de euro de afgelopen jaren aanzienlijk is versterkt, wat aanleiding is voor optimisme. Tegelijkertijd zien ze legitieme kanttekeningen bij de vraag of de stabiliteit van de muntunie hiermee is gegarandeerd. Jacobs bespreekt diverse oplossingen voor de liquiditeitsval waarin Europa zich mogelijk bevindt vanwege de nulgrens voor monetair beleid.



Oorzaken van en remedies voor seculaire stagnatie

Zes jaar na het uitbreken van de Grote Recessie is het herstel nog steeds buitengewoon zwak ondanks een jarenlang volgehouden beleid waarbij de rente dicht bij nul lag. Of deze stagnatie blijvend is of niet valt nauwelijks te voorspellen. Mocht ze echter blijvend zijn dan schiet het huidige beleidsinstrumentarium zwaar tekort. Beleidsmakers kunnen daarom beter nu gaan nadenken over groeistimulerende maatregelen.

Coen Teulings en Richard Baldwin

Coen Teulings is hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam en aan de Universiteit van Cambridge. Richard Baldwin is hoogleraar aan de Universiteit van Oxford en directeur bij het Centre for Economic Policy Research.

De lange duur van de Grote Recessie en de uitzonderlijke maatregelen ter bestrijding ervan hebben een wijdverbreid gevoel opgeroepen dat er iets veranderd is. Dat gevoel kreeg een naam toen Larry Summers eind 2013 de term ‘seculaire stagnatie’ introduceerde. Langzame economische groei is echter niets nieuws. Wat wordt er bedoeld met seculaire stagnatie? Is daar daadwerkelijk sprake van? En als seculaire stagnatie een feit is, wat valt er dan tegen te doen?

Met deze vragen in het achterhoofd hebben we een groep vooraanstaande economen verzocht om hun visies te geven. Wij hebben die visies verzameld in het VOX e-boek ‘Secular stagnation: facts, causes and cures’ (Teulings en Baldwin, 2014). Hieruit kunnen conclusies worden gedestilleerd, die we in dit artikel presenteren.

Het heeft er alle schijn van dat de belangrijkste macroeconomen in de wereld vrezen dat er iets historisch te gebeuren staat. Volgens Larry Summers suggereert de seculaire stagnatie hypothese dat het huidige macro-economische beleid mogelijk niet langer in staat zal zijn volledige werkgelegenheid en een volledig benutte productiecapaciteit te garanderen, en zou dat wel kunnen dan toch alleen ten koste van de financiële stabiliteit. Paul Krugman zegt het nog scherper: “De reële mogelijkheid dat we een tijdperk van seculaire stagnatie zijn ingegaan, vereist een grootscheepse heroverweging van het macro-economische beleid.” (Teulings en Baldwin, p. 67).

Maar er zijn ook afwijkende visies. Bob Gordon schrijft: “Mijn analyse suggereert dat de kloof tussen feitelijke en potentiële groei waar Summers zich druk over maakt in feite vrij smal is en dat de trage groei die hij waarneemt meer een probleem is van een trage potentiële groei dan van een outputgap.” (Teulings en Baldwin, p. 48).

Seculaire stagnatie

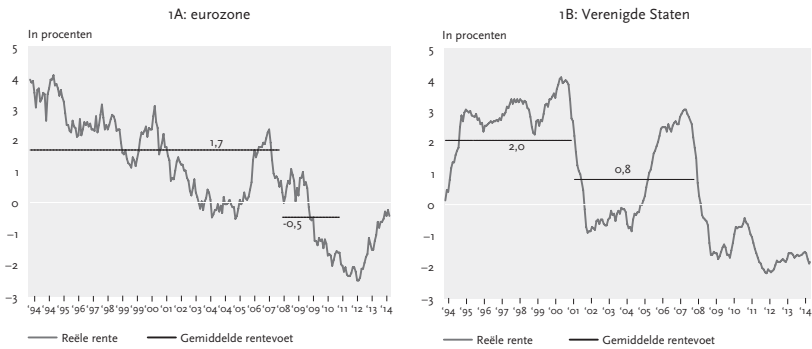
Aanhoudende trage groei en seculaire stagnatie zijn met elkaar verweven. Dit punt berust op twee premissen: ten eerste laat de standaard-macroeconomie zien dat de kapitaalgroei in de evenwichtstoestand gelijk is aan de groei van de productiviteit en de arbeidsinzet, en ten tweede is het aanbod van spaargeld vrij ongevoelig voor het rentepercentage. Afnemende groei kan daarom negatieve reële rentes noodzakelijk maken totdat het spaargedrag zich aanpast aan de nieuwe realiteit van lage groei.

Maar wat wordt er precies bedoeld met seculaire stagnatie? Op drie punten komt er een vrij sterke consensus naar voren.

218

Ten eerste: een werkbare definitie van seculaire stagnatie is dat de reële rentevoet die noodzakelijk is om de besparingen en investeringen in evenwicht te brengen en om zo algehele werkgelegenheid te bereiken (*Full-Employment Real-Interest Rate*, FERIR), negatief is. Ten tweede: een negatieve FERIR maakt het veel moeilijker om de feitelijke rentevoet ver genoeg te laten zakken om volledige werkgelegenheid te garanderen. Aangezien de nominale rentevoet nooit onder nul kan zakken, kan de reële rentevoet nooit lager zijn dan minus de inflatie. Bij een negatieve FERIR moet de inflatie daarom fors hoger zijn dan nul. Echter, de inflatie is doorgaans juist laag als de FERIR negatief is, dat wil zeggen tijdens een recessie. En ten derde: hoewel het nog te vroeg is om te weten of lage reële rentes een blijvend verschijnsel zijn in de VS en Europa, economen en beleidsmakers zouden nu al moeten gaan nadenken over wat te doen als dat het geval is. Als de stagnatie namelijk daadwerkelijk seculair blijkt en de FERIR langdurig laag blijft, dan is de oude macro-economische gereedschapskist ontoereikend.

Figuur 1. De ontwikkeling van de reële rentevoet



Bron: Eurostat; FED online database.

Tabel 1. Aanjagers van de investeringsvraag

	Werkgelegenheidsgroei ¹		Groei arbeidsproductiviteit ¹	
	1995-2007	2014-2030	1995-2007	2014-2030
Eurozone	1,3	0,2	1,0	1,5
VS	1,2	0,5	2,0	1,9
Frankrijk	1,1	0,3	1,1	1,9
Duitsland	0,4	-0,5	1,2	1,6
VK	1,0	0,6	2,3	2,0

Bron: The Conference Board Total Economy Database en de OESO.

¹ In procenten.

Aanwijzingen voor seculaire stagnatie

Het zal niet eenvoudig zijn om te weten of de stagnatie werkelijk langdurig is. Of er nu een structurele vertraging van de economische groei is of een achterblijvende effectieve vraag, in beide gevallen zou de lage reële rentevoet beleidsmakers nu al zorgen moeten baren. Als de economie van de eurozone nog een paar jaar langer in een depressie blijft met nominale rentetarieven van nul procent, dan valt seculaire stagnatie langzamerhand niet meer te ontkennen. Maar dan is het natuurlijk te laat. De carrières en de inkomens van een hele generatie jonge Europeanen zullen dan onherstelbare schade hebben geleden.

Hoe kunnen we zien dat seculaire stagnatie werkelijkheid is geworden? Een belangrijke aanwijzing is de lage reële rentevoet. Als de reële rentes erg laag zijn in tijden van normale groei dan kunnen zelfs kleine negatieve

schokken het monetaire beleid op de zogenaamde *Zero Lower Bound* werpen: de nominale rente kan niet onder nul zakken. Figuur 1 toont de reële rentetarieven van de VS en de eurozone. Van 1994 tot nu fluctueerde de rentevoet, maar met een dalende trend (de horizontale lijnen tonen de gemiddelden van piek tot piek).

De laatste jaren zijn de beleidstarieven nabij nul geweest, dus de reële rentes zijn gedreven door de inflatiecijfers. De data voor de eurozone duiden op het begin van een neerwaartse spiraal die lijkt op het Japanse ‘verloren decennium’. Doordat de inflatie daalt, ten dele als gevolg van de lage economische groei, stijgt de reële rentevoet en verkraapt het monetaire beleid. Dit kan op zijn beurt de groei weer vertragen en de inflatie verder doen dalen.

Er zijn diverse oorzaken voor een lage reële rentevoet. Hoe weten we dat de neerwaartse trend in de rente het gevolg is van seculaire trends in de investeringen en besparingen? Helaas zijn de meest voor de hand liggende data om die vraag te beantwoorden daarvoor juist ongeschikt. Trends in de besparingen en investeringen zeggen niets, aangezien de markt beide in balans houdt. Een neerwaartse trend kan dus zowel het gevolg zijn van lagere besparingen als van lagere investeringen. Maar beide antwoorden leiden tot tegenovergestelde beleidsconclusies. Wat we moeten doen, is zoeken naar quasi-exogene factoren die ofwel de vraag- ofwel de aanbodscurve verschuiven, maar niet allebei tegelijk.

In de standaard-macro-economie is het persoonlijke spaargedrag gedreven door de behoefte om de consumptie over de levensloop te spreiden. Bij de beslissing over het spaargedrag voor pensioen en kinderen vormen mensen zich een beeld van hoe lang ze nog zullen werken. Vanzelfsprekend wordt er meer gespaard naarmate het werkzame leven als onderdeel van het totale leven korter wordt. De ontwikkeling van het gemiddelde aantal jaren onderwijs, de pensioenleeftijd en de levensverwachting suggereren dat de aanbodlijn van de besparingen naar buiten is geschoven en dat in de komende jaren zal blijven doen. De berekeningen in hoofdstuk 1 van Teulings en Baldwin (2014) suggereren dat tussen 1990 en 2010 het vereiste niveau van de besparingen in Duitsland met ongeveer 75 procent van het bbp is gestegen. Voor andere grote economieën in de wereld (Amerika, China en Japan) zijn de cijfers niet wezenlijk anders. Dat betekent dat het aanbod van besparingen flink is toegenomen.

Wat betreft de investeringen concentreert de standaardmacro-economie zich op de hoeveelheid nieuw kapitaal die nodig is vanwege de groei van de werkgelegenheid. In het Solow-model neemt de kapitaalvoorraad evenredig toe

met de groei van de arbeidsproductiviteit plus de toename van het aantal gewerkte uren. Tabel 1 laat zien dat volgens de OESO alle ontwikkelde economieën te maken hebben met een veel tragere groei van de werkgelegenheid (vanwege de demografie). De OESO is optimistischer over de technologie-kant. In Europa zal de innovatie volgens de OESO toenemen, terwijl de innovatie in de VS en het VK zal stagneren. Het lijkt erop dat, zoals Nicolas Crafts stelt, “de OESO hier hoop laat prevaleren boven ervaring” (Teulings en Baldwin, p. 94).

Echter, ook de groei van de IT-sector kan een daling van de vraag naar investeringen veroorzaken. Google, Microsoft, Amazon, Facebook, Whatsapp en dergelijke maken veel winst, maar vergen relatief weinig investeringen. Hier is verder onderzoek nodig, maar de ruwe cijfers suggereren dat dit effect belangrijk zou kunnen zijn.

Relatieve vraag naar veilige activa

Niet alleen het vraag- en aanbodniveau van activa is belangrijk, maar ook de samenstelling ervan. Ricardo Caballero en Emmanuel Farhi laten in hun bijdrage zien dat het aanbod van veilige activa daalde van 37 procent van het wereldwijde bbp in 2007 naar 18 procent in 2011. De financiële crisis heeft ongeveer de helft van het aanbod aan veilige activa weggevaagd. De voornaamste oorzaken zijn het ineensstorten van de markt voor *Asset- and Mortgage-Backed Securities* enerzijds en de afwaardering van de staatsschuld van Italië en Spanje anderzijds. De financiële technologie om risicovrije activa te produceren is ontoereikend gebleken.

De vraagkant van de markt werd getroffen door een tegenovergestelde trend. Pensioenfondsen, banken en verzekeringsmaatschappijen werden door toezichthouders gedwongen meer en meer veilige activa aan te houden. Dit leidde tot een buitensporige vraag naar veilige activa. Het was dus niet verwonderlijk dat bij zo veel vraag naar en zo weinig aanbod van risicovrije activa de risicovrije rente naar een historisch dieptepunt zakte.

Samen suggereren deze twee factoren dat de vraagcurve van investeringen in Europa de komende decennia een grootscheepse verschuiving naar binnen zal laten zien – een ontwikkeling die versterkt wordt zonder de hervormingen die nodig zijn om de groei te stimuleren en daarmee de vraag naar investeringen op te vijzelen.

Wat er gedaan moet worden

Het recept om seculaire stagnatie te bedwingen is bekend. Er zijn in feite twee soorten van beleid: preventie en remedie. Preventie vereist maatregelen die de productiviteitsgroei stimuleren en de arbeidsparticipatie doen toenemen. Ook voor economen die zich geen zorgen maken over de negatieve FERIR, zijn pro-groeihervormingen een goed idee. Voor de economen die zich wel zorgen maken over systematische discrepantie tussen besparingen en investeringen, zijn de hervormingen nu vooral nodig omdat ze een buffer opwerpen tegen de noodzaak van een negatieve reële rente. Dergelijk progroeibeleid is dus eigenlijk oncontroversieel onder economen en in de wereld van de beleidsmakers. De hervormingsagenda kent zes beleidspunten: ten eerste het verbeteren van het onderwijssysteem; ten tweede het investeren in de fysieke infrastructuur; ten derde het wegnemen van de belemmeringen voor arbeidsmobiliteit tussen bedrijven, door het beperken van de ontslagbescherming; ten vierde het versterken van prikkels voor lager opgeleiden om deel te nemen aan de arbeidsmarkt; ten vijfde het vereenvoudigen van procedures om bedrijven op te starten; en ten zesde het toepassen van een anti-monopoliebeleid om de winstmarges in nieuwe IT-industrieën te reduceren. De precieze mix verschilt van land tot land. Voor Nederland zijn bijvoorbeeld investeringen in fysieke infrastructuur minder relevant (onze snel- en spoorwegen liggen er goed bij), maar vraagt het onderwijs om aandacht en moet de ontslagwetgeving dringend worden hervormd. Hoewel deze maatregelen in grote lijnen niet controversieel zijn, zijn ze politiek lastig te implementeren.

222

Kijken we nu naar de remedies voor de thans bestaande stagnatie, dan komen we op een meer betwist vlak. Wanneer negatieve reële rentes vaak noodzakelijk zijn en de beleidsrente is gebonden aan de Zero Lower Bound, dan ligt het in de rede om de inflatiedoelstelling van de ECB te verhogen van twee naar bijvoorbeeld vier procent, zoals Krugman (2014) en Blanchard (2010) suggereren. Stabiele inflatie is van groot belang, maar er is geen goede reden waarom de inflatiedoelstelling twee en niet vier procent zou moeten zijn. Het risico dat de VS en Europa het voorbeeld van Japan zouden volgen, waar de economie nu al twee decennia lijdt onder deflatie en daardoor niet of nauwelijks groeit, is daarvoor veel te groot.

Het voornaamste argument tegen een hogere inflatiedoelstelling is de Duitse afkeer van inflatie als gevolg van de traumatische ervaring met de hyperinflatie in 1923. Guntram Wolff argumenteert daarom in zijn bijdrage aan het boek: "Ik zou tegen het veranderen van de inflatiedoelstelling van de ECB adviseren. (...) Een dergelijke stap zou het vertrouwen in een jong instituut sterk ondermijnen (...) en het zou een breuk betekenen van het

contract waarmee Duitsland zich bij de monetaire unie voegde.” (Teulings en Baldwin, p. 145). Het respect van Duitsland voor zijn eigen geschiedenis heeft de wereld veel goeds gebracht. Respect voor de geschiedenis valt echter niet altijd samen met een logische economische redenering.

Toch is het niet waarschijnlijk dat enkel monetair beleid het probleem kan oplossen. Een lage rentevoet verhoogt het risico op zeepbellen. Wanneer een volledige oplossing verwacht wordt van monetair beleid, zijn bubbels wellicht de enige manier om het evenwicht tussen de besparingen en investeringen te herstellen. Het vermogenseffect van stijgende prijzen van vermogenstitels leidt ertoe dat degenen die dergelijke titels thans in hun bezit hebben, meer gaan consumeren en minder gaan sparen. Dat draagt bij aan herstel van het evenwicht tussen sparen en investeren. Maar die oplossing brengt grote risico's met zich mee en het is de vraag of deze oplossing maatschappelijk aanvaardbaar is.

Het aanpassen van de inflatiedoelstelling is echter ook maar één van de mogelijke beleidsmaatregelen die kunnen dienen als remedie tegen seculaire stagnatie. We bespreken hier nog zeven andere.

Verhogen van de pensioenleeftijd

De paradox van vergrijzende samenlevingen is dat zonder verdere aanpassingen de reële rentevoet laag zal zijn vanwege de hoge pensioenbesparingen. Dit verhoogt het risico op zeepbellen. En dus zijn die verdere aanpassingen juist broodnodig. Door een verhoging van de pensioneringsleeftijd kunnen de besparingen afnemen. Er is simpelweg een grens aan de mate waarin we met zijn allen vandaag kunnen sparen om morgen allemaal met pensioen te kunnen en te genieten van onze vrije tijd. Iemand zal morgen het werk moeten doen, we kunnen dan niet allemaal gepensioneerd zijn. Nederland loopt in dit opzicht overigens internationaal voorop.

Collectieve pensioenregelingen en zorgverzekeringen

In landen waar geen collectieve – dus op basis van een omslagstelsel gefinancierde – pensioenregelingen en zorgverzekeringen bestaan, loont het om deze in te voeren. In landen waar ze al bestaan is het van belang de geloofwaardigheid van deze systemen op de lange termijn te versterken. Dit is vooral relevant in snelgroeiende economieën zoals China en India. Een collectief gefinancierde zorgverzekering heeft als extra voordeel boven pensioenregelingen dat het de noodzaak van voorzorgsbesparingen vermin-

dert. Daarom is een zorgverzekering effectiever in het terugdringen van een overmaat aan sparen.

Langdurig contracyclisch fiscaal beleid

Deze aanbeveling vult de vorige aan. Het uitbreiden van collectieve regelingen komt neer op een impliciete toename van de staatsschuld; fiscaal beleid is een expliciete toename. Het spreekt vanzelf dat er een limiet is aan stimulerend fiscaal beleid. Maar vermindering van de staatsschuld valt alleen te realiseren als er geen spaaroverschot is. In perioden van spaaroverschotten verergeren geforceerde reducties van de staatsschuld het probleem.

Aanpassen Europese Stabiliteitsverdrag

De huidige versie dwingt landen om hun staatsschuld terug te dringen tot minder dan zestig procent van het bbp in twintig jaar tijd. In sommige landen zou dit een gigantische bezuiniging vereisen in tijden van een spaaroverschot. Het streefcijfer van één procent van het bbp voor het structurele tekort impliceert een staatsschuld tussen de 25 en 33 procent van het bbp, uitgaande van een nominale groei (dat wil zeggen inclusief inflatie) van het bbp van drie tot vier procent. Zo'n lage staatsschuld zou het spaaroverschot vergroten en daardoor leiden tot een verhoogd risico op zeepbellen en een te laag aanbod van risicovrije vermogenstitels.

Verminderen van de beleidsonzekerheid

Onzekerheid over het beleid leidt tot hogere voorzorgsbesparingen. Bijvoorbeeld het debat over het schuldenplafond in de VS of het redenominatierisico vanwege de dreiging van het uiteenvallen van de eurozone dragen bij aan de onzekerheid. Hetzelfde geldt voor onrealistische fiscale regelgeving (zie vorige punt).

Aanpassen regels triple A-activa

De huidige regelgeving dwingt institutionele beleggers te beleggen in triple A-activa. Regels die pensioenfondsen dwingen om de opgebouwde pensioenvermogens op de pensioneringsdatum geheel te annuïtiseren zijn inefficiënt voor de individuele gepensioneerde (hij zou meer gebaat zijn bij het investeren van een deel van zijn vermogen in risicodragende activa) en duwen de risicovrije rente verder omlaag (wat de kosten voor de individuele gepensioneerde verder doet oplopen).

Zeepbellen

Door het monetair beleid niet langer aan te wenden om zeepbellen te vermijden, kan een sterke daling van de reële rente zeker tot bubbels leiden. Maar die zeepbellen zijn niet noodzakelijkerwijs irrationeel. Integendeel, ze zouden ook een natuurlijke reactie van de kapitaalmarkt kunnen vormen op een laag reëel rendement op investeringen indien het fiscale beleid niet op dat lage reële rendement reageert.

Conclusies

Het is nog te vroeg om met zekerheid vast te stellen of er daadwerkelijk sprake is van seculaire stagnatie na de Grote Recessie. Onzekerheid is echter geen excuus voor inactiviteit. Seculaire stagnatie zou in de VS wijzen op het falen om de infrastructuur, het onderwijs en de opleidingsbehoeften aan te pakken. In Europa zou het wijzen op een nalatigheid om de schade te herstellen die de Grote Recessie aan de Europese financiële sector heeft toegebracht. Het is aan de beleidsmakers om seculaire stagnatie niet te accepteren, maar juist die stappen te nemen die dit vermijden.

Richard Koo is in zijn bijdrage niet erg optimistisch dat de meest aangetaste regio van de wereldeconomie, de eurozone, erin zal slagen om zijn beleid te veranderen: “Aan het politieke front zie je het ongelukkige feit dat democratieën slecht toegerust zijn om dergelijke recessies aan te pakken. Wil een democratie goed functioneren, dan moeten mensen handelen op basis van een sterk gevoel van persoonlijke verantwoordelijkheid en zelfredzaamheid. Maar dit principe druist in tegen het gebruik van fiscale prikkels, wat neerkomt op de afhankelijkheid van *big government* en het wachten op herstel.” (Teulings en Baldwin, p. 137). Of men het nu met Koo’s aarzeling aangaande de effectiviteit van democratische besluitvorming eens is of niet, het helpt wel te verklaren waarom Europa er grote moeite mee heeft om af te stappen van beleid dat onder economen op weinig steun kan rekenen. Toch heeft de Europese Unie in het verleden een opmerkelijk vermogen getoond om ook uit een diepe crisis weer omhoog te klauteren. Daarom zouden we de OESO kunnen volgen door hoop te laten prevaleren boven ervaring.

Literatuur

- Blanchard, O., G. Dell’Ariccia en P. Mauro (2010) Rethinking macro-economic policy. *IMF Staff Position Note*, SPN/10(03).
- Gordon, R. (2012) Is US economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds. *NBER Working Paper*, 18315.

- Hansen, A. (1938) Economic progress and declining population Growth.
American Economic Review, 29(1), 1-15.
- Krugman, P. (2014) *Inflation targets reconsidered*. Werkdocument voor de
ECB Sintra conferentie.
- Teulings, C. en R. Baldwin (2014) *Secular stagnation: facts, causes and cures*.
VOX e-boek op www.voxeu.org , 15 augustus.

Bron

ESB 99(4697), 6 november 2014, p. 680-683.

ECB komt met verkeerde antwoord, want stelt verkeerde diagnose

De Europese economie zit in een depressie en dit is alleen op te lossen door het verhogen van overheidsinvesteringen, die monetair kunnen worden gefinancierd. Dit stelt de Utrechtse econoom Piet Keizer. De kwantitatieve verruiming van de ECB zal niet helpen – en is gebaseerd op de onjuiste inschatting dat de Europese economie slechts in een recessie zit.

Piet Keizer

Piet Keizer is als Universitair
Hoofddocent Economie
verbonden aan Utrecht
University School of Economics.

Hoe de economie weer vlot te krijgen

De laatste weken is volop gediscussieerd in de media over de vraag of de politiek van kwantitatieve verruiming (QE) van het ECB verstandig is of niet. Het is een 'hot topic' in de politiek. Het debat hierover gaat terug op de vraag hoe we de reële economie stimuleren en de werkgelegenheid en het welzijn van de bevolking op een hoger peil krijgen. In deze bijdrage leg ik uit waarom het massaal opkopen van dubieus waardepapier door de ECB weinig bijdraagt aan het economische herstel, terwijl effectievere methoden voorhanden zijn.

Mijn stelling is dat de ECB een interpretatiefout maakt door niet in te zien dat de eurozone zich in een depressie bevindt, en een ander pakket van doelen en instrumenten behoeft. Eerst ga ik in op monetair beleid onder gunstige omstandigheden, vervolgens op beleid dat nodig is onder de huidige omstandigheden.

Monetaire politiek in een evenwichtige markteconomie

Macro-economische ontwikkelingen laten regelmatige schommelingen zien. Leijnhufvud (2009) onderscheidt stabiele economieën in de hoge corridor en economieën in de lage corridor. De eerstgenoemde groep wordt gekenmerkt door kleine schommelingen rond een trend, die dicht bij het niveau van potentiële productie en volledige werkgelegenheid ligt. De afwijkingen van de trend blijven klein, mede omdat schommelingen in het begrotings-tekort de ontwikkeling automatisch stabiliseren. Monetaire politiek heeft dan alleen de functie om zoveel mogelijk prijsstabiliteit te garanderen.

Neoklassieke/monetaristische economen gaan er vanuit dat op deze wijze het grote probleem van de depressie niet meer bestaat – er zijn alleen nog recessies, die worden opgelost door middel van kleine prijsaanpassingen op alle markten.

In de vijftiger jaren had Friedman het theoretische raamwerk geleverd om de stelling te onderbouwen, dat depressies alleen kunnen ontstaan in geval van een fout monetair beleid (Friedman 1956). Indien de centrale banken in geval van recessie de economie van ruim voldoende liquiditeit voorzien, dan zal de vraag naar goederen niet dalen (reële kasvoorraadefect), en een depressie niet optreden. Dit betekent dat een politiek van ‘Quantitative Easing’ (QE) de economie weghoudt van een depressie.

In de periode 1990-2008 ontwikkelde zich in de kring van monetaristische economen een discussie over de mate waarin een centrale bank een hausse actief moest afremmen via een verhoging van haar interestvoet. John Taylor NIH/NEI, Flickr. was van mening dat een dergelijke verhoging belangrijk is (Taylor 1994), maar Fed-voorzitter Alan Greenspan vond het beter om daar uiterst voorzichtig mee om te gaan; anders zou je het onheil over jezelf afroepen.

De Fed en de ECB volgden de ideeën van Friedman en Greenspan: we zitten in een recessie, en ruim geldbeleid moet er voor zorgen dat we niet in een depressie belanden. Daar ze van mening zijn dat ze naast het monetair sturen van de economie ook nog de taak hebben de gezondheid van het bankwezen te verbeteren, worden de laatste jaren beide doelstellingen samengevoegd.

Monetaire politiek tijdens een depressie

Dit is niet de situatie waarin de Europese economie zich nu bevindt. De Europese werkloosheid is fors opgelopen, het welzijn van vele burgers fors afgenomen en de consumenten en investeerders zijn al vele jaren depressief: ze hebben sombere verwachtingen over de macro-economische ontwikkelingen op de middellange termijn. De straten in het Mediterrane Europa worden regelmatig gevuld met woedende mensenmassa’s. In de achterbuurten van de grote steden is het onrustig.

De overgang van de hoge naar de lage corridor is het gevolg van irrationele en immorele transacties in de financiële sector. Monetaristen hebben alleen een politiek ontworpen ter voorkoming van depressie. Toen de zeepbel barstte, wisten de monetaristisch geschoolde Europese politici, met Duitsland en

Nederland voorop geen antwoord te geven op de daaruit volgende depressie (Keizer, 2015, Stiglitz, 2013).

In een periode van depressie reageren economische subjecten anders dan in stabiele perioden. Allerlei gedragsrelaties, bekend uit de tekstboeken, gelden niet. Consumenten en bedrijven lossen leningen af, sparen meer en de door hen gevraagde hoeveelheid geld neemt toe. In een recessie kunnen beneden waarts gerichte prijsaanpassingen het aanpassingsproces versnellen, daar de subjecten hun bestedingsgedrag afstemmen op hun verwachte (in termen van Friedman: permanente) inkomens. In een depressie werken prijsaanpassingen averechts (Keynes, 1936, ch.19). Hervormingen, bedoeld om de ruimte voor de werking van de vrije markt te vergroten, werken niet en vergroten het verzet van de mensen die er de dupe van zijn.

Het enige instituut dat de vicieuze spiraal kan doorbreken, is de overheid. Zij moet niet de belastingen verlagen – dat geld wordt gebruikt om leningen af te lossen, de besparingen te verhogen en meer geld in kas aan te houden. Zij moet haar investeringen verhogen. Deze moeten niet door de particuliere sector worden gefinancierd – dat kan ten koste gaan van de financiering van particuliere investeringen.

Helaas sluit het Verdrag van Maastricht een dergelijke rol voor de overheid uit. Het gaat kennelijk uit van de idee dat economieën altijd in de buurt van evenwicht blijven. Het bijkomende voordeel voor een overheidsrol in het proces van geldschepping is dat de particuliere banken dan de kans krijgen financieel gezond te worden. Zolang ze zich beperken tot een rol van make-laar tussen spaar- en beleggingsgeld enerzijds en investeringen anderzijds, vindt er geen netto geldschepping plaats via de 'zwaar gewonde' particuliere banken, en wordt hun solvabiliteit niet verder bedreigd.

Conclusie

De aanleiding voor de Europese economische crisis was de financiële crisis in de Westerse wereld. Deze crisis duurt nu al meer dan zes jaar, hetgeen veroorzaakt wordt door de inadequate beleidsreactie van de eurozone, aangevoerd door Duitsland en Nederland. De leiders in deze landen blijven denken in termen van neoklassieke micro-economische analyse: ieder land moet zijn eigen concurrentiekracht bewaken, en liberale hervormingen doorvoeren indien die kracht onvoldoende is. In de huidige situatie is dat desastreus, zowel in economisch als in sociaal opzicht.

Referenties

- Friedman, M. (1956), *The Quantity Theory of Money: A Restatement*, in: *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago: Chicago University Press.
- Keizer, Piet (2015), *Multidisciplinary Economics, A Methodological Account*, Oxford: Oxford University Press.
- Keynes, J.M. (1936), *The general Theory of employment, Interest and Money*, London: MacMillan.
- Leijonhufvud, A. (2009), *Out of the Corridor: Keynes and the Crisis*, *Cambridge Journal of Economics*, 33, 741-759.
- Stiglitz, Joseph (2013), *The Price of Inequality*, London: Penguin Books.
- Taylor, J. (1993), *Discretion versus Policy in Practice*, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 195-227

Bron

Me Judice, 6 februari 2015.

Laat geldschepping in private handen

Geldschepping is een belangrijke en nuttige maatschappelijke taak. Deze taak wordt voor een belangrijk deel uitgevoerd door de private banken. Sinds de financiële crisis gaan er stemmen op om deze taak bij de banken weg te halen. De Britse columnist Martin Wolf stelde dit voorjaar (24 april in Financial Times) dat geldschepping in staatshanden moet komen. Dit zou een radicale verandering van het financiële stelsel zijn waarvan we de gevolgen niet goed kunnen overzien. Volgens ING-econoom Teunis Brosens is het beter om het huidige systeem te verbeteren dan om radicale, ongeteste oplossingen in te voeren.

Teunis Brosens

Teunis Brosens werkt bij het
ING Economisch Bureau.

Misverstanden

Veel misverstanden over geldschepping door banken komen voort uit het feit dat het proces intuïtief lastig te begrijpen is. In dit artikel worden de belangrijkste aspecten van het geldscheppingsproces in vraag-en antwoord-vorm toegelicht.

Kunnen banken echt geld maken?

Ja. Het geld dat in de economie circuleert (zo'n € 780mld in Nederland) bestaat voor 94% uit banktegoeden en andere bancaire verplichtingen (zie DNB tabel 5.4). Maar geldschepping hangt niet, zoals vaak wordt gedacht, samen met de beslissing van mensen om hun geld te sparen in plaats van uit te geven, waarbij de bank het gespaarde geld vervolgens aan anderen uitleent. Banken zijn namelijk niet alleen bemiddelaars tussen sparen en lenen, die wachten tot ze spaargeld binnenkrijgen om dit vervolgens uit te lenen. In werkelijkheid leidt het verstrekken van een lening door een bank tot het ontstaan van een banktegoed. Niet voor niets zijn banken in economisch jargon "geldscheppende instellingen". Omdat dit een maatschappelijk belangrijke functie is, moeten banken hier een vergunning voor hebben en staan ze onder toezicht van De Nederlandsche Bank. Banken kunnen dus geld scheppen. Deze belangrijke en nuttige taak zorgt voor veel misverstanden.

Dus banken maken gratis geld en kunnen hier zelf dingen van kopen?

Nee. Het geld dat een bank schept is geen *bezit* van die bank, maar een *schuld*. Als de bank een krediet verleent, krijgt de bank een vordering op de kredietnemer. Deze persoon of instelling moet het krediet in de toekomst weer aflossen. Het krediet is dus een “bezit” van de bank. In ruil hiervoor krijgt de kredietnemer de beschikking over geld om bijvoorbeeld een huis mee te kopen. Dit nieuw gecreëerde geld is een claim op de bank. Als de kredietnemer zijn tegoed opneemt, moet de bank hem dat uitbetalen.

Maar waardoor wordt dat nieuwe geld dan gedekt?

Vaak wordt gerefereerd aan de goudstandaard als het tijdperk waarin iedere gulden of dollar nog inwisselbaar was tegen zijn waarde in goud. Het geld van vandaag, elektronisch of contant, is niet meer in te wisselen tegen goud. Toch staat er waarde tegenover. Tegenover het contante geld in omloop (een kleine € 50mld in Nederland) staan op de balans van de Europese Centrale Bank o.a. goud, buitenlands geld en staatsobligaties. Geld in de vorm van een banktegoed is een claim op de bank, die gedekt wordt door de bezittingen van de bank. Geld wordt dus onder andere gedekt door de kredieten die de bank heeft verstrekt.

Kunnen banken onbeperkt geld scheppen?

Nee. Banken moeten aan eisen voldoen die beperkingen opleggen aan de kredietverlening en geldschepping. Zo moeten allereerst tegenover banktegoeden reserves en liquide activa worden aangehouden, zodat rekeninghouders nooit voor een lege geldautomaat komen te staan. Ten tweede moet een bank naast banktegoeden ook andere bancaire verplichtingen hebben, met name moet de bank een eigen vermogen hebben. Dit eigen vermogen dient als buffer voor het opvangen van eventuele kredietverliezen, zodat de waarde van de banktegoeden niet aangetast wordt. Als derde waarborg analyseert een bank natuurlijk het risico van ieder nieuw krediet dat zij verstrekt. Op dit risicobeheer houdt de centrale bank toezicht. En ten vierde heeft de centrale bank de bevoegdheid om de kredietverstrekking en daarmee de geldschepping af te remmen; indirect door de rente te verhogen of direct met nieuwe macroprudentiële instrumenten. Er zijn dus meerdere manieren waarop de kredietverstrekking en geldschepping door banken wordt ingeperkt.

Kan geld ook vernietigd worden?

Ja. Wanneer iemand een lening afsluit bij een bank, krijgt hij de beschikking over nieuw geschapen geld. Maar als hij deze lening weer aflost, wordt het geld waarmee hij dat doet, door de bank weggestreept tegen het krediet. Het geld verdwijnt daarmee uit het financiële systeem, net als het krediet.

Kan er ook krediet verleend worden zonder geldschepping?

Ja dat kan. Als een bank een krediet verleent, ontstaat er in de meeste gevallen ook geld. Maar als een niet-bank (bijvoorbeeld een verzekeraar of een niet-bancaire hypotheekverstrekker) een krediet verleent dan wordt er geen geld geschapen. Deze niet-bancaire kredietverleners trekken reeds bestaand geld aan en gebruiken dit voor kredietverlening. Dit wordt ook wel “schaduw bankieren” genoemd. En als een bedrijf een obligatie uitgeeft, is dat ook een vorm van krediet waarin bestaand geld wordt geïnvesteerd. Vooral in de VS is het kanaal van niet-bancaire kredietverlening en obligatie-uitgifte erg belangrijk: 70% van de uitstaande kredieten van huishoudens en bedrijven is verleend door niet-banken. In de eurozone is dit minder, maar ook nog altijd aanzienlijk, namelijk 38%.

Kan geldschepping ook zonder kredietverlening?

Ja dat kan. Als een bank een obligatie koopt van een niet-bank, betaalt zij de verkoper door zijn banktegoed te verhogen. Dan is er geld geschapen zonder dat de bank een krediet heeft verleend. Toch staat er wel degelijk iets tegenover het nieuwe geld: de door de bank aangekochte obligatie is de waarde die tegenover het nieuwe geld staat. En alle eerder geschetste beperkingen die gelden voor kredietverlening, gelden ook voor deze vorm van geldschepping. Ook centrale banken kunnen geld scheppen door obligaties op te kopen van niet-banken. Het beleid van “kwantitatieve verruiming” (ook wel bekend als Quantitative Easing of QE) dat met name de Japanse en Amerikaanse centrale banken de afgelopen jaren hebben gevolgd, kan de geldhoeveelheid doen toenemen zonder dat daar direct meer kredietverlening tegenover staat.

Waarom hebben Nederlandse banken een financieringsgat als ze zelf geld kunnen scheppen?

Het Nederlandse bankwezen heeft een zogenaamd deposito-financieringsgat. Dit wil zeggen dat de bancaire kredieten die uitstaan bij Nederlandse huishoudens en bedrijven (ruim € 900 mld) de banktegoeden van die groepen overstijgen (ruim € 550 mld). Het “gat” van ongeveer € 350 mld is mogelijk ten eerste omdat een deel van de bancaire verplichtingen de vorm van

bankobligaties hebben en ten tweede omdat krediet en geld landsgrenzen kunnen oversteken. Zo loopt de verhouding tussen geld en krediet binnen de Eurozone per land uiteen. In Nederland is enerzijds de hypotheekschuld relatief hoog terwijl anderzijds veel geld via pensioenfondsen is geïnvesteerd in het buitenland. Het hieruit resulterende “gat” moeten banken opvullen door obligaties uit te geven en door in het buitenland banktegoeden aan te trekken. Banken kunnen het gat niet zomaar opvullen door geld te scheppen, omdat (zoals hierboven besproken) geldschepping altijd slechts één helft is van een transactie waarbij de andere helft bestaat uit bijvoorbeeld kredietverlening of de aankoop van een obligatie. Deze transactie heeft ook gevolgen voor de bankbalans en is niet altijd mogelijk of wenselijk.

Wat is het nut van geldschepping?

Geld is niet slechts lucht die in het systeem wordt gepompt. De geldhoeveelheid moet voldoende meegroeien met de voortdurend toenemende productiemogelijkheden van de economie. Zou geldschepping teveel aan banden gelegd worden dan kan de economie in een spiraal terecht komen van dalende prijzen, lonen, productie en werkgelegenheid. Bancaire geldschepping hangt vooral samen met kredietverlening, en die staat sinds de financiële crisis ook in de schijnwerpers. Het nut van kredietverlening hangt er helemaal van af waar het voor wordt aangewend. Investerings-, aankoop van een huis of consumptief krediet: in beginsel voorziet krediet in een belangrijke maatschappelijke behoefte. Wel is het mogelijk om teveel van het goede te hebben. Banken moeten de risico's van hun individuele kredietnemers goed inschatten. De centrale bank heeft de taak om de kredietverlening en geldschepping in den brede in de gaten te houden (“macroprudentieel toezicht”).

Als geldschepping zo belangrijk is, moet het dan niet in overheids-handen komen?

Nee. Allereerst omdat de centrale bank in het huidige systeem al de uiteindelijke controle heeft over kredietverlening en geldschepping. De centrale bank houdt toezicht op het risicomanagement, de liquiditeit en solvabiliteit van alle banken. Sinds de kredietcrisis is er hernieuwde aandacht voor het gevaar dat overkreditering tot bubbels kan leiden. Centrale banken worden daarom uitgerust met nieuwe instrumenten en bevoegdheden om de stabiliteit van het financiële systeem als geheel te waarborgen en te zorgen dat de financiële ontwikkelingen de economie niet uit het lood slaan. Het is waar dat centrale banken de afgelopen decennia de ontwikkeling van de kredietverlening vaak verwaarloosd hebben en zich teveel geconcentreerd hebben op de inflatie

(zo zei Mark Carney, gouverneur van de Bank of England recent in een speech dat “the reductionist vision of a central bank’s role that was adopted around the world was fatally flawed”). Er is dus goede reden voor een nieuwe en bredere blik door de centrale banken. Maar dat is nog geen reden om direct het hele systeem af te danken.

Een tweede reden is dat banken weliswaar fouten maken bij kredietverlening, maar dat niet gezegd is dat de overheid of de kapitaalmarkt het beter zou doen. Wetenschappelijk onderzoek (zie Bertay et al. 2014) laat zien dat staatseigendom van banken samengaat met lage bankefficiëntie, hogere voorzieningen voor kredietverliezen, lagere economische groei, meer financiële instabiliteit en politiek gemotiveerde kredietverlening.

Conclusie

Geldschepping is grotendeels een privaat proces, gedreven door de beslissingen van banken en hun klanten. Er zijn diverse ‘checks and balances’, beperkingen in het systeem die ongebreidelde kredietverlening en geldschepping tegengaan. Bovendien heeft de centrale bank de uiteindelijke controle, zeker met de versterking van het “macroprudentiële toezicht” die nu gaande is. Er is dus geen reden om nu te gaan experimenteren met radicale veranderingen. Geef eerst de verbeteringen in het huidige systeem de kans om zich te bewijzen.

* Een uitgebreidere analyse is te vinden in het ING-rapport “De geldscheppingsparadox”.

Referenties

Bertay, A. C., Demirgüç-Kunt, A., & Huizinga, H. (2014). Bank ownership and credit over the business cycle: Is lending by state banks less-procyclical? *Journal of Banking & Finance*, te verschijnen.

Bron

Me Judice, 3 september 2014.

Europa moet zijn hoop niet op ECB als verlosser vestigen

De financiële markten verwachten alle heil van de Europese Centrale Bank (ECB) om de Europese economie uit het slop te trekken. Ten onrechte, aldus Eijffinger en Van Wensveen. Het op grote schaal opkopen van obligaties is riskant en zal hooguit op de korte termijn tot zeepbellen leiden. Europa heeft vooral een Frans-Duits akkoord nodig over een omvangrijk pakket groeibevorderende maatregelen.

*Sylvester Eijffinger en
Dick van Wensveen*

Sylvester Eijffinger is hoogleraar financiële economie Tilburg University. Dick van Wensveen (1933) was van 1975 tot 1996 directievoorzitter van Bank Mees en Hope, later van Mees Pierson. Sinds 1989 was hij tevens bijzonder hoogleraar Financiële Instellingen vanwege het NIBE-SVV aan de Universiteit van Amsterdam en sinds 1997 eveneens deeltijd-hoogleraar in hetzelfde vak aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.

236

Stagnatie

De steeds lagere groei en de dalende inflatie maken beleggers zenuwachtig. De Europese Commissie heeft onlangs de groeiverwachting voor de eurozone voor 2014 verlaagd van 1,2% tot 0,8%. Voor Nederland is de groeiverwachting nu 0,9%, in de komende twee jaar oplopend tot 1,4 en 1,6%. De inflatie daalt ook. In oktober bedroeg zij in de eurozone 0,4%, terwijl 2% de inflatiedoelstelling van de ECB is.

Daarmee groeit de druk op de ECB om in te grijpen en actief te interveniëren in de obligatiemarkten. Daarmee zou deflatie moeten worden voorkomen, een situatie waarin dalende prijzen consumenten ertoe brengen om hun aankopen uit te stellen en er een negatieve economische spiraal op gang komt. ECB-president Draghi heeft een opkoopprogramma voor (private en publieke) obligaties aangekondigd dat kan oplopen tot € 1 miljard. Maar interventie door de ECB is allerminst doeltreffend en heeft uitgesproken negatieve bijwerkingen.

Deflatiegevaar reëel?

Het is ook nog maar de vraag hoe groot het deflatiegevaar in werkelijkheid is. De consumentenpijnsindex steeg in Nederland tussen 2009 en 2013 van

1,2% tot 2,5% (CBS). In oktober van dit jaar is de index gedaald tot 1,1% op jaarbasis, maar tegelijkertijd is het consumentenvertrouwen gegroeid en zijn de groeiverwachtingen positief. Dat zijn geen omstandigheden waardoor voor deflatie moet worden gevreesd. De Nederlandse consument kijkt niet aan tegen een brede reeks van dalende winkelprijzen waardoor hij zijn bestedingen zou uitstellen. Elders in Europa lijkt dit evenmin het geval. De inflatie in Duitsland was in oktober nog het dubbele van het Europees gemiddelde.

ECB kan nu niet veel uitrusten

Daarbij komt dat het geld dat de ECB door middel van opkoop van obligaties in de economie injecteert door verkopende partijen weer in de vermogenssfeer wordt belegd en daar blijft hangen. Alleen verbeterende vooruitzichten in de reële economie zullen op den duur tot hogere bestedingen leiden, maar ook dat effect is allerminst zeker. Het directe effect van ECB-ingrijpen is alleen dat de prijzen van vermogenstitels stijgen ('asset inflation') en zeepbellen ontstaan. Wat daar de gevolgen van kunnen zijn weten sinds de financiële crisis van 2007. Maar deze zeepbellen hebben weinig tot niets te maken met de stijging van het algemene prijspeil, ofwel de kerninflatie. Kwantitatieve verruiming (Quantitative Easing of QE) dient dus het doel om de inflatie weer rond de 2% te brengen niet.

ECB verzamelaar van risico's

Daarbij komt dat het belasten van de ECB-balans met vermogenstitels uit de private sfeer, zoals 'asset backed securities', de centrale bank opzadelt met risico's die mogelijk nog onvoldoende onderkend zijn. Interventie frustreert de koersvorming van het papier en daarmee het door de markt ingeprijste risico. Dat risico wordt verlegd naar de ECB, waardoor uiteindelijk de aandeelhouders van de ECB, de eurolanden, voor de eventuele verliezen opdraaien.

Omdat private vermogenstitels in de Europese kapitaalmarkt onvoldoende beschikbaar zijn, zal de druk toenemen om in de markten voor overheidspapier te interveniëren. Afgezien van het juridisch aanvechtbare karakter van dit soort interventies (Verdrag van Maastricht) kan de keuze van papier van de nog zwakke eurolanden leiden tot verminderde inspanningen van deze landen om de staatsfinanciën op orde te krijgen.

Dalende rente

Er is nog een nadelige bijwerking, die tot nog toe weinig aandacht heeft gekregen. QE zal de koersen van lang vastrentend papier omhoog jagen en daarmee de lange rente in de eurolanden verder doen dalen. Het effect is dat pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen nog grotere actuariële tekorten krijgen die maar ten dele worden goedgeemaakt door stijgende obligatiekoersen. De pensioengerechtigde krijgt daardoor een lagere pensioen-uitkering, terwijl de individuele spaarder nauwelijks rendement maakt op zijn gewone spaarsaldo. De grote belegger is spekkoper, de gewone spaarder is de klos. Er zit daarom een, ongetwijfeld onbedoeld, maar daarmee niet onbelangrijk herverdelingsaspect aan het monetaire beleid van de ECB. Dit aspect wordt versterkt door QE.

ECB als verlosser

Het is ronduit zorgwekkend dat de financiële markten alle heil van de ECB verwachten en dat de centrale bank niet duidelijk stelt dat verder herstel van de Europese economieën niet van haar interventies verwacht mag worden omdat het monetaire instrumentarium uitgewerkt is. Het herstel van de financiële crisis kost tijd, méér tijd dan na een gewone conjuncturele crisis. Monetaire maatregelen, die onvermijdelijk een korte termijn effect hebben, zullen daarbij niet helpen.

We zullen moeten aanvaarden dat deze crisis lang duurt en vooral een natuurlijk herstel zal moeten krijgen. Hersteld consumentenvertrouwen zal moeten zorgen voor betere winstvooruitzichten die investeringen aanmoedigen. Maar dat neemt niet weg dat de overheden van de eurolanden duidelijker hun verantwoordelijkheid moeten nemen met flankerend en ondersteunend beleid dat het herstel bevordert.

Zoek heil bij overheden eurozone

De zwakkere eurolanden moeten krachtiger structurele hervormingen doorvoeren vooral met betrekking tot hun arbeidsmarkt. De sterke eurolanden die ruimte hebben onder de begrotingsnorm van 3%, moeten hun investeringen opvoeren in de sfeer van infrastructuur (wegen, energieopwekking, energietransport, ict), het hoger onderwijs en onderzoek. Duitsland heeft het goede voorbeeld gegeven met de aankondiging in de komende jaren € 10 miljard extra te besteden aan infrastructuur. Maar dat is, gegeven de Duitse begrotingsruimte, veel te weinig. Ook Nederland kan iets extra's doen.

Achter de schermen wordt gewerkt aan een Europees groeipact van € 300 miljard. Dit gebeurt onder leiding van commissievoorzitter Juncker en eurogroepvoorzitter Dijsselbloem, daarbij gesteund door ECB-president Draghi. De Europese Commissie en de nationale regeringen in de eurozone zijn nu aan zet. Binnen dit sterke Europese kader moet nu een uitruil plaatsvinden tussen Frankrijk en Duitsland. Tegenover Duitse investeringen in de infrastructuur van € 50 miljard, kunnen Franse saneringen van € 50 miljard staan door hervormingen van de arbeidsmarkt en de collectieve sector. De Frans-Duitse as die in het verleden altijd de motor van Europa was, maar die hapert sinds het aantreden van president Hollande, zal ook bij de vormgeving van het Europees groeipact doorslaggevend zijn.

Bron

Me Judice, 15 november 2014.

Devaluatie als concurrentiewapen is kortzichtig

Beleidsmakers wereldwijd hebben steeds meer moeite om de groei aan te wakkeren en een deflatiescenario te voorkomen. Devaluatie – het verzwakken van de eigen valuta – wordt als een van de laatst overgebleven opties gezien en ook steeds meer toegepast. Volgens Ruth van de Belt is dat kortzichtig en kan dit een ‘race naar de bodem’ tussen economieën oproepen. Structurele problemen los je met structurele maatregelen op en niet door het wapen van devaluatie in te zetten.

Ruth van de Belt

Ruth van de Belt werkt als investment strategist bij Kempen Capital Management (KCM).

240

Beperkte groei en lage inflatie oorzaak concurrerende devaluatie

Grote delen van de wereld hebben te kampen met lage inflatie en groei. De lage inflatie is deels het gevolg van de lagere grondstof- en voedselprijzen, maar vraaguitval speelt ook een rol. Door de balansrecessie verlagen consumenten en bedrijven liever hun schulden en/of spekken ze liever hun spaarvarken dan dat zij hun geld uitgeven. Zoals Benink en Boonstra (2015) betogen is deflatie als gevolg van vraaguitval gevaarlijk, omdat het kan omslaan in een neerwaartse spiraal van lagere prijzen en bestedingen waaraan het lastig ontsnappen is. Een deflatiescenario is dan ook het angstbeeld voor veel beleidsmakers. Er is hen veel aan gelegen om dit scenario af te wenden. Probleem is dat beleidsmakers momenteel weinig beleidsopties meer over hebben. Budgettaire stimulering is, gezien de uit het lood geslagen overheidsfinanciën, onwenselijk en door begrotingsregels in sommige gevallen zelfs onmogelijk. En veel centrale banken hebben hun conventionele monetaire middelen uitgeput. Devaluatie is dan ook een van de laatst overgebleven beleidsopties om de groei en de inflatie aan te wakkeren. Het opzettelijk verzwakken van de eigen valuta is echter omstreden, aangezien het parasitair gedrag is. De G20 heeft zich dan ook diverse malen tegen concurrerende devaluatie uitgesproken.

Hogere valutavolatiliteit schaadt globalisering

Op korte termijn kan devaluatie economisch voordelig zijn, maar op lange termijn kan het desastreuze gevolgen hebben. Concurrerende devaluatie kan namelijk uitmonden in een race naar de bodem. Dit kan worden geillus-

treerd aan de hand het gevangenendilemma. Stel dat er twee landen, A en B, zijn die elk de keuze hebben om hun valuta al dan niet te devalueren. Als land A zijn munt devalueert en land B doet niets, dan is land A beter af dan voor de devaluatie. Het concurrentievermogen van land A verbetert immers ten koste van land B. Met andere woorden, land A “steelt” door de devaluatie groei van land B. Doordat land B slechter af is, heeft land B een prikkel om de eigen munt eveneens te devalueren. Als beide landen devalueren dan zijn beide landen slechter af dan zonder devaluatie. Niemand wint immers aan concurrentiekracht, maar de valutavolatiliteit is wel toegenomen. Door de hogere valutavolatiliteit stijgen de kosten van grensoverschrijdende goederen- en kapitaaltransacties (Woo en Iaralov, 2015), waardoor het minder aantrekkelijk wordt om te exporteren of in het buitenland te investeren. Bovendien bestaat het risico dat landen handelsbarrières gaan opwerpen om de eigen producenten te beschermen tegen buitenlandse producenten die profiteren van een ‘oneerlijk’ voordeel in de vorm van een zwakkere munt. Zo is er bijvoorbeeld in 2011 in de VS een wet aangenomen, de *Currency Exchange Rate Oversight Reform Act*, die het mogelijk maakt om handelstarieven te introduceren voor producten die worden geïmporteerd uit landen met ondergewaardeerde valuta. Devaluatie lokt devaluatie uit en de race naar de bodem die ontstaat remt de globalisering. Dit is precies wat er in de jaren dertig van de vorige eeuw gebeurde.

Devaluatie is gemeengoed geworden

Hoewel de G20 zich tegen concurrerende devaluatie heeft uitgesproken, lappen beleidsmakers dit steeds vaker aan hun laars. Sinds de tweede helft van 2008 zijn een groot aantal beleidsmaatregelen getroffen die (in)direct resulteerden in een zwakkere valuta. Door de verschillende rondes van kwantitatieve verruiming (QE) in de VS werd de waarde van de Amerikaanse dollar gedrukt. Dit was voor verschillende opkomende landen aanleiding om zich te beklagen over het monetaire beleid van de VS. De ongewenst grote kapitaalinstroom als gevolg van QE stelde opkomende landen voor een duivels dilemma. Ze konden de kapitaalstromen absorberen door hun valuta te laten appreciëren met een economische afkoeling als gevolg. Of ze konden de valutastijgingen binnen de perken houden door een ruimer monetair beleid te voeren dan wenselijk met een hoge inflatie als gevolg. De kwantitatieve en kwalitatieve verruiming (QQE) door de Bank of Japan had een soortgelijke impact op de Japanse yen en dit was voor andere Aziatische landen aanleiding om zich te beklagen over de QQE. Met de aankondiging van QE door de ECB lijkt een nieuwe fase van de concurrerende devaluatie te zijn aangebroken. Het belangrijkste resultaat van de aan het begin van dit jaar aangekondigde maatregelen is een sterke daling van de euro. Hoewel een

klaagzang tot nu toe is uitgebleven, hebben diverse centrale banken aan de rand van de eurozone alle zeilen moeten bijzetten. Om de koppeling tussen de Deense kroon en de euro te kunnen handhaven, heeft de Deense centrale bank de deposito-rente sinds begin 2015 al drie keer verlaagd. Verder geeft de overheid voorlopig geen schuld papier meer uit om kapitaalinstroom te ontmoedigen. De Zwitserse centrale bank heeft halverwege januari onverwacht besloten om de koppeling tussen de Zwitserse frank en de euro los te laten. En hoewel de Zweedse kroon niet is gekoppeld aan de euro zag de Riksbank zich toch genoodzaakt om in te grijpen. Om te voorkomen dat Zweden teveel aan concurrentievermogen zou verliezen is de rente sinds het begin van dit jaar al twee keer verlaagd en is men eveneens overgegaan tot kwantitatieve verruiming.

De gebeten honden

Verschillende landen zijn slachtoffer van de wereldwijde concurrerende devaluatie. Terwijl de VS aanvankelijk profiteerde, wordt de VS sinds begin 2014 geconfronteerd met een sterke waardestijging van de Amerikaanse dollar (figuur 1). Dit is zowel het gevolg van de economische divergentie tussen de VS en de rest van de wereld als de concurrerende devaluatie door belangrijke handelspartners van de VS. Lange tijd leek de Amerikaanse economie geen hinder te ondervinden van de appreciatie, maar in het laatste kwartaal van 2014 kelderde de exportgroei. Bovendien waarschuwen steeds meer S&P500-bedrijven dat de dure dollar hun winst drukt. Het verkrappende effect van de dure dollar op de economie stelt de Fed wel in staat om de beleidsrente langer laag te houden.

Ook diverse opkomende landen komen in de problemen door de Amerikaanse dollar. De afgelopen jaren hadden grote delen van de opkomende wereld te kampen met een omvangrijke kapitaalinstroom als gevolg van het onconventionele monetaire beleid van de Fed, maar ze worden nu geconfronteerd met kapitaaluitstroom. Een deel van de kredietnemers die geld hebben geleend in dollars en geld verdienen in andere valuta's, zien hun rente- en aflossingsverplichtingen door de appreciatie van de Amerikaanse dollar toenemen.

Figuur 1. Reële wisselkoers Verenigde Staten en China



Bron: BIS.

Tegelijkertijd wordt een deel van de kredietnemers geconfronteerd met dalende inkomsten als gevolg van lagere grondstofprijzen, waardoor het vermogen om aan de verplichtingen te voldoen afneemt. Dit geldt met name voor kredietnemers in grondstofexporterende landen, zoals Brazilië, Rusland en Zuid-Afrika. Toch zijn grote delen van de opkomende wereld beter bestand tegen een zogenaamde *dollar squeeze* dan in het verleden. Een verlenging van de looptijd van leningen, een stijging van de omvang van reserves, het feit dat de valutasamenstelling van het inkomen meer in lijn is met de valutasamenstelling van de schulden en het feit dat partijen in opkomende landen markten minder afhankelijk zijn van bankfinanciering en Amerikaans kapitaal zijn hier debet aan (Bridgewater, 2015).

Ook de Chinese yuan is sinds 2014 sterk in waarde gestegen (figuur 1). Gezien de economische vertraging waarmee China te kampen heeft, neemt de angst toe dat China mee gaat doen aan het devaluatiespel. Een sterke depreciatie zal echter tot grote kapitaaluitstroom kunnen leiden, waardoor de Chinese economie averij oploopt en de financiële stabiliteit in gevaar komt. Vanuit het oogpunt van het saldo van lopende rekening van de Chinese betalingsbalans ligt een devaluatie ook niet voor de hand. Door de lage grondstofprijzen is het overschot op de lopende rekening tot recordhoogte gestegen. Bovendien draagt een waardedaling van de munt niet bij aan de Chinese missie om de munt te internationaliseren en neer te zetten als een volwaardig alternatief voor de Amerikaanse dollar. De angst voor een sterke devaluatie lijkt dan ook ongegrond; een sterke devaluatie van de yuan vormt een staartrisiko. Indien

China zich onverhoopt toch gaat mengen in de strijd, dan is dit zeer slecht nieuws voor de wereldeconomie. Bovendien neemt de druk op (Aziatische) handelspartners toe, om de eigen valuta te devalueren door verlaging van beleidsrentes en/of andere maatregelen.

Goedkoop is duurkoop

De G20 heeft zich meermaals uitgesproken tegen concurrerende devaluatie. Deze afspraak (b)lijkt een lege huls te zijn. Totdat de wereldeconomie weer tot bloei komt, zullen beleidsmakers waarschijnlijk met enige regelmaat hun munt blijven verzwakken om de binnenlandse economische problemen te lijf te gaan. Deze beleidsmaatregel is immers relatief eenvoudig door te voeren en levert snelle resultaten op. Goedkoop is in dit geval echter duurkoop. Het beleid is kortzichtig en doet op lange termijn meer kwaad dan goed. Beleidsmakers kunnen beter de koe bij de horens vatten en de binnenlandse economische problemen structureel oplossen door hervormingen door te voeren in plaats van economische problemen op handelspartners af te wentelen. Met structurele hervormingen wordt het groeivermogen vergroot en kan de economie op lange termijn sneller groeien. Hier heeft iedereen wat aan.

* Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven.

Referenties

- Benink, H. en W. Boonstra (2015). Deflatie is dichtbij, nauwelijks te bestrijden en omgeven met grote risico's. *Me Judice*, 21 januari 2015.
- Bridgewater (2015). Assessing the risk of the dollar squeeze. Bridgewater, 16 maart 2015.
- Woo, D. en V. Iaralov (2015). Currency war and its consequences. Bank of America Merrill Lynch, 3 februari 2015.

Bron

Me Judice, 20 maart 2015.

Deflatie is dichtbij, nauwelijks te bestrijden en omgeven met grote risico's

Deflatie is een zwaar onderschat probleem. Vooralsnog wordt er luchtigjes over gesproken en benadrukt men de zonnige kant van deflatie. Maar deflatie kan ook een proces van vraaguitval in gang zetten dat, als het niet tot staan wordt gebracht, een economie in een moeilijk te stoppen neerwaartse spiraal brengt. Aldus Harald Benink en Wim Boonstra. Als de eurozone echt in een aanhoudende deflatie geraakt zijn er vrijwel geen beleidsopties meer waar de ECB op kan terugvallen en hebben we een heel groot probleem.

Harald Benink en Wim Boonstra

Harald Benink is hoogleraar Banking and Finance verbonden aan Tilburg University.

Wim Boonstra is chef-econoom van Rabobank Nederland.

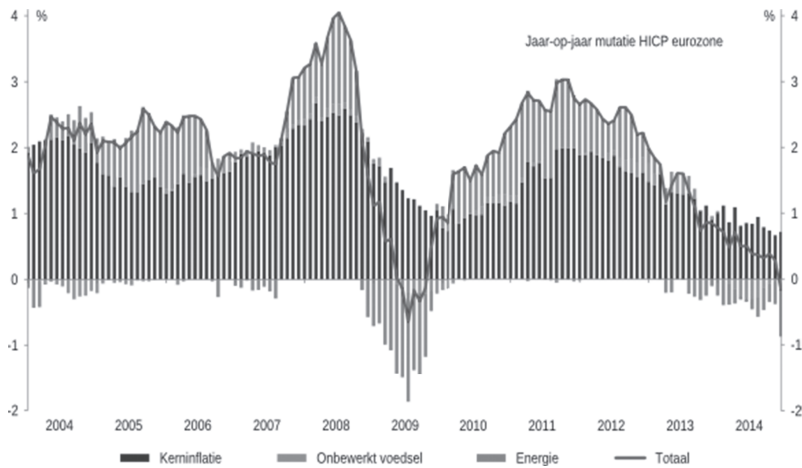
Tevens doceert hij financiële economie aan de Vrije Universiteit.

Deflatie in de eurozone

Het inflatietempo in de eurozone is december onder de nul procent uitgekomen. Deze situatie zal de komende maanden waarschijnlijk aanhouden. Daarmee heeft de EMU dan technisch gesproken te maken met deflatie. De vraag is of dat erg is. "Beurzen zien vooral de zonnige kant van inzakkend prijspeil", zo kopte het FD op 8 december. Dalende prijzen zijn goed voor de koopkracht, zo luidt de redenering. Je geld wordt immers meer waard, je kunt er meer mee aanschaffen. Verder is de kerninflatie nog altijd licht positief (zie figuur 1). De vraag is dus waarom ECB-president Mario Draghi zich zoveel zorgen maakt om het deflatiegevaar. Het antwoord is onder meer dat de ene deflatie de andere niet is. Sommige vormen van deflatie kunnen niet zoveel kwaad, andere zijn daarentegen zeer schadelijk. Vaak kun je pas na verloop van tijd vaststellen hoe schadelijk een periode van prijsdaling is. Op dit moment reageren beurzen vooral positief op de optredende prijsdaling en op de alom verwachte kwantitatieve verruiming. De risico's van deflatie lijken vooralsnog tamelijk laag te worden ingeschat.

Naar onze mening is dat niet terecht. In dit artikel zullen wij eerst de diverse vormen van deflatie kort beschrijven. Daarna gaan wij in op de situatie waarin de eurozone zich op dit moment bevindt. Wij sluiten af met een bespreking van de diverse beleidsopties die een centrale bank heeft om deflatie te bestrijden.

Figuur 1. Inflatie en deflatie in de eurozone, 2004-2014



Bron data: Macrobond.

‘Goede’ versus ‘slechte’ deflatie

Als prijzen dalen betekent dit vaak, dat de meevaller voor de een (de koper) de tegenvaller is voor de ander, t.w. de aanbieder van de betreffende goederen en diensten. Als deflatie bijvoorbeeld het gevolg is van fors dalende benzineprijzen dan is dat voor ons goed nieuws. Olieproducerende landen hebben daarentegen een tegenvaller. Wereldwijd is het dus een zero-sum game, maar die pijn voelen wij in ons land niet direct. De prijsdaling vertaalt zich in dit geval niet in loondalingen. De koopkracht die vrijvalt kan daarmee worden aangewend voor extra uitgaven. Dit is een voorbeeld van een goede deflatie, goed voor onze economie. Ons land maakte dit in 1986 voor het laatst mee.

Prijzen kunnen ook dalen als gevolg van snelle productiviteitsstijgingen. Deze kunnen leiden tot dalende productiekosten. Concurrentie tussen aanbieders kan ertoe leiden dat deze lagere kosten in de prijzen worden doorberekend. Als het inflatietempo door deze ontwikkelingen afneemt spreekt men van desinflatie. Als deze effecten zo sterk zijn dat het gemiddelde prijspeil erdoor daalt, is er eveneens sprake van deflatie. Ook dit is een voorbeeld van goede

deflatie. Een dergelijke deflatie is namelijk een uiting van technologische vooruitgang, waarvan de voordelen onder druk van de concurrentie worden doorgegeven aan de consumenten. De koopkracht van de mensen stijgt en nominale inkomens dalen in dit geval normaal gesproken niet. Dit kan zich weer vertalen in een toename van het consumptie- en het investeringsvolume.

Deflatie kan echter ook het gevolg zijn van vraaguitval. Deze kan worden veroorzaakt door een dalende koopkracht, bijvoorbeeld door lastenverzwaringen of bezuinigingen door de overheid. Ook kunnen consumenten besluiten om meer te gaan sparen, bijvoorbeeld als zij het noodzakelijk vinden om schulden af te lossen of hun reserves te vergroten. Vraaguitval wordt het eerst gevoeld door ondernemers die de vraag naar hun producten zien afnemen. In reactie daarop zullen zij vaak proberen de afzet op peil te houden, bijvoorbeeld met het doorvoeren van prijsverlagingen. Dit zet hun marges onder druk en zij zullen, zeker als deze situatie lang aanhoudt, proberen hun kosten te verlagen. Vaak gaat dit gepaard met ontslagen en de koopkracht van de ontslagen medewerkers daalt natuurlijk scherp als zij in een uitkeringssituatie terecht komen. De olopende werkloosheid leidt tot een neerwaartse druk op de lonen, de koopkracht daalt over de hele linie en er treedt meer bestedingsuitval op. Als dit resulteert in een algehele daling van het prijspeil is dit een voorbeeld van een slechte deflatie. Als dit buitengewoon gevaarlijke proces niet tot staan wordt gebracht kan een economie in een moeilijk te stoppen neerwaartse spiraal terecht komen, waarover later meer.

Deflatie, vooral de slechte variant ervan, dus met dalende nominale inkomens, leidt tot een tamelijk willekeurige herverdeling van vermogens. Mensen met een hypothecaire lening of een andere schuld zien bij inkomensdaling hun reële rentelasten hoger uitvallen. De reële waarde van hun schuld neemt toe. Een in normale omstandigheden draaglijke schuld wordt bij een inkomensdaling een financiële molensteen. De huiseigenaar kan niets anders doen dan zijn bestedingen zwaar terugschroeven om aan zijn schuldverplichtingen te voldoen of, erger nog, in gebreke blijven op zijn schuld.

Deflatie van de slechte soort leidt daarbij ook tot een vrij willekeurige herverdeling van inkomens. Medewerkers met een relatief zwakke arbeidsmarktpositie worden vaak als eerste getroffen worden door ontslag en dus met een forse daling van hun inkomen, terwijl mensen met een sterke arbeidsmarktpositie de voordelen van deflatie – het goedkoper worden van producten – veel langer kunnen incasseren.

Als lonen van bepaalde groepen werknemers bijvoorbeeld door het optreden van vakbonden niet dalen, leiden dalende afzetprijzen voor een producent tot reëel hogere loonkosten. Dan kan hij zijn loonkosten alleen omlaag krijgen door met minder mensen op een efficiëntere wijze te produceren, dus door werknemers te ontslaan. Pas door de ontstane werkloosheid zal na verloop van tijd de loonontwikkeling zich aanpassen. Ook ontstaan er zoals gezegd maatschappelijke verschillen als de ene groep beter is beschermd dan de andere. De aanpassingskosten komen dan per definitie bij de zwakkeren terecht.

De hiervoor beschreven effecten laten zien dat de herverdelingseffecten van deflatie groter zijn naarmate in een economie sprake is van grote onderlinge vorderingen en schulden. Hoe groter deze zijn, des te harder werken schommelingen in het prijspeil door in de reële economie.

Waarom is deflatie echt gevaarlijk?

248

Op zichzelf zijn de hiervoor beschreven effecten niet uniek voor een deflationaire omgeving. Ze kunnen ook optreden in een omgeving met stijgende prijzen. Ook dan kan vraaguitval leiden tot prijsdalingen in bepaalde sectoren die zich dan in een afzwakkende inflatie (desinflatie) vertalen. Ook dan zijn ze vervelend voor de mensen die door ontslag worden getroffen en ook dan leiden er mensen koopkrachtverlies. Toch zijn ze in een context van prijsdalingen veel gevaarlijker en dat heeft twee oorzaken.

Ten eerste kan het in een periode van deflatie gebeuren dat mensen, als zij verwachten dat prijzen verder gaan dalen, besluiten om bepaalde bestedingen uit te stellen. Daarbij gaat het dan vooral om niet-dringende bestedingen. Op macroniveau is daardoor sprake van een dalende omloopsnelheid van het geld. Denk aan bepaalde duurzame consumptiegoederen, zoals bijvoorbeeld witgoed, auto's of een woning. Aanbieders zien hun voorraden daardoor onverwacht en ongewenst oplopen en zullen die trachten af te bouwen. Dit vertaalt zich vervolgens weer in een reactie bij hun leveranciers, die hun productie zullen terug schroeven. Voor zover deze productie binnenslands plaatsvindt kan dit een dalende werkgelegenheid betekenen, wat de vraaguitval weer verder versterkt. Sommigen zeggen dat dit mechanisme in theorie weliswaar kan kloppen, maar dat het in de praktijk niet echt voorkomt. Dat is onjuist, getuige de depressie in de jaren 1930 in de VS of, op een kleinere schaal maar zeer recent, de ontwikkeling op de Nederlandse woningmarkt. Ook daar was een tijdlang sprake van vraaguitval omdat potentiële kopers speculeerden op een verdere daling van de huizenprijzen.

Als de verwachting van een aanhoudende deflatie zich eenmaal postvat bij de mensen kan dit in het ergste geval dus uitmonden in langdurige depressies via uitgestelde bestedingen die zich via een neerwaartse spiraal weer vertalen in een aanhoudende economische krimp. Aanvankelijk zullen veel werknemers dankzij hun vaste nominale lonen nog denken aan de goede kant van de streep te staan. Hun koopkracht stijgt immers dankzij dalende prijzen. Dat is een van de meest verraderlijke aspecten van deflatie: in het begin voelt het best lekker aan. Maar na verloop van tijd komen de negatieve effecten naar voren. Dan dalen inkomens alsnog, hetzij doordat mensen hun baan verliezen, dan wel doordat de lonen reageren op de hogere werkloosheid arbeidsmarkt. Dan worden schulden dus molenstenen.

Ten tweede kan deflatie met monetair beleid nauwelijks worden bestreden. Inflatie kan met een krap monetair beleid in principe altijd effectief worden bestreden. Met een hoge rente en monetaire verkrapping kunnen inflatoire processen worden gesmoord. Hoe hoog de inflatie ook is, een vastberaden centrale bank kan de beleidsrente altijd zo hoog vaststellen dat de reële rente positief is. Dit beleid is uiteraard niet zonder maatschappelijke kosten, want het kan gepaard gaan met een periode van economische krimp, maar het is te doen. Als de prijzen daarentegen structureel dalen kan de rente wel worden verlaagd, maar lager dan nul procent kan deze normaal gesproken niet zijn. Marktrentes en ook de rentes die banken hanteren kunnen niet langdurig en substantieel beneden nul worden gebracht. Als de prijzen verder dalen, stijgen daardoor de reële rentekosten dus verder, wat weer een zelfstandig remmende werking op de economische groei heeft.

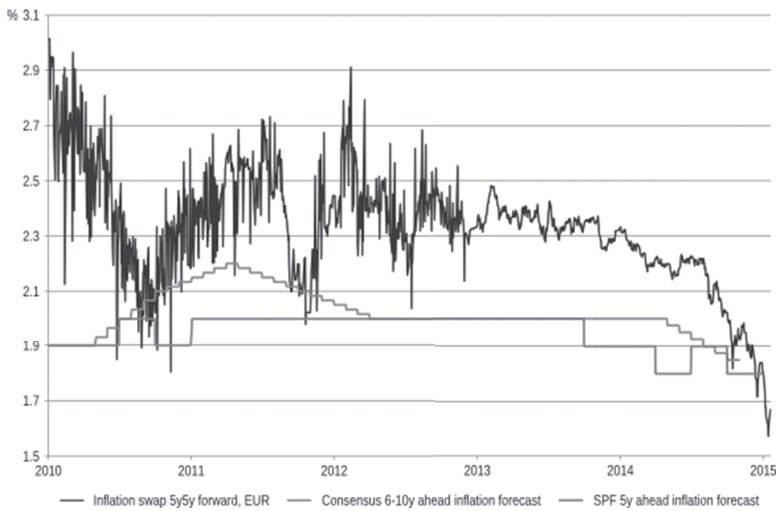
Beleidsmakers zijn dan ook terecht veel banger voor deflatie dan voor inflatie. Als je eenmaal echt in een deflatie zit, kom je er niet meer zo eenvoudig uit. De beste remedie tegen deflatie is dan ook te zorgen dat je er niet in terecht komt, zoals de voormalige Fed voorman Ben Bernanke al in 2002 stelde.

De huidige stand van zaken

De situatie waarin wij nu zitten is al met al zeer zorgelijk. Het inflatietempo in de eurozone is de afgelopen jaren trendmatig gedaald. In sommige lidstaten is al geruime tijd sprake van deflatie. Ofschoon de meest recente daling van het gemiddelde prijspeil in belangrijke mate het gevolg is van de scherpe daling van de olieprijs, zou de EMU als geheel ook zonder deze ontwikkeling al dicht op het randje van deflatie hebben gestaan. De huidige 'goede' deflatie treedt dus op in een tijd waarin de eurozone zich al in een deflatoir klimaat bevindt. Het gevaar is reëel dat de positieve effecten op de koopkracht worden overschaduwed door het negatieve effect op de inflatie-

verwachtingen. Een slecht teken is dat niet alleen de feitelijke inflatie, maar ook de inflatieverwachtingen in de loop van het afgelopen najaar al scherp zijn gedaald (zie figuur 2). Uit deze figuur kan worden afgelezen dat de inflatieverwachtingen in de afgelopen maanden zeer sterk zijn gedaald en dat de financiële markten nu verwachten dat de ECB haar inflatiedoelstelling ook over vijf jaar nog steeds niet zal hebben gerealiseerd.

Figuur 2. Inflatieverwachtingen in de eurozone



Bron data: Macrobond, Bloomberg.

De beleidsrente van de ECB staat inmiddels al op nul, de lange rente is nauwelijks hoger en de depositorente is al negatief. Verder traditionele beleidsruimte is er dus niet meer, terwijl de echte EMU-brede deflatie nog maar net is begonnen. Dus, ja: de lagere olieprijsen zijn goed voor de koopkracht en deze deflatie is dus in beginsel goed voor de mensen. Maar ook dus, nee: de conjunctuur is nog steeds heel zwak en deze prijsdalingen kunnen eraan bijdragen dat de toch al zeer lage inflatieverwachtingen omslaan in deflatieverwachtingen die zich vervolgens stevig gaan nestelen en gaan vertalen in bestedingsuitstel.

Conclusie

Europa zit al heel dicht bij een slechte deflatie en het monetaire kruit van de centrale bank is al vershoten. Kwantitatieve verruiming zal nauwelijks enig effect op de reële economie hebben en het gevaar is reëel dat dit vooral tot

het ontstaan van verdere financiële zeepbellen zal leiden. Monetaire financiering, het ultieme paardenmiddel in dit soort gevallen, is in Europa bij verdrag verboden toen we nog dachten dat inflatie het grootste probleem was. Als we echt in een aanhoudende deflatie geraken zijn er vrijwel geen beleidsopties meer en hebben we een heel groot probleem. Er is geen enkele reden om daar al te luchthartig over te doen. Daarom is het des te relevanter dat het plan Juncker snel wordt uitgevoerd, maar dan enkele malen groter dan de door hem voorgestane 300 miljard euro, gefinancierd door de EIB met obligaties die worden opgekocht door de ECB.

Bron

Me Judice, 21 januari 2015.

Eindeloze stagnatie

Vanuit diverse hoeken uiten economen hun ongerustheid over de groeiperspectieven voor de middellange en lange termijn. De rente bevindt zich op een historisch laag niveau, de inflatie is eveneens laag en lijkt om te slaan in deflatie, banken proberen hun buffers aan te vullen en zijn huiverig om kredieten te verstrekken, en huishoudens proberen de balans tussen vermogen en schuld ook op orde te brengen. De vooruitzichten over matige investeringsgeneigdheid en groei zijn niet bepaald optimistisch te noemen. Larry Summers spreekt van een 'secular stagnation' en Coen Teulings sprak zelfs van een mogelijk Japanscenario voor de Europese economie. Daar staat tegenover dat andere economen deze analyse van een langdurige stagnatie niet delen omdat het herstel van de recessie nu eenmaal tijd kost en men het voorgestelde beleid zoals het verhogen van inflatie gevaarlijk vindt. In een drietal stellingen heeft het Me Justice Economenpanel zich over deze materie geboden.

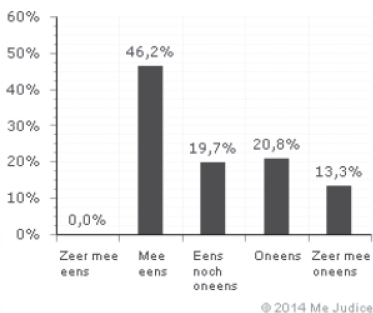
Me Justice Economenpanel

252

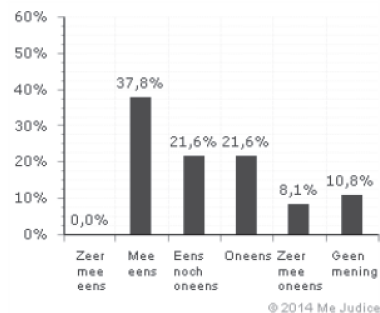
Stelling 1

De groeiperspectieven voor de eurozone zullen de komende tien jaar gematigd zijn, d.w.z. een jaarlijkse groei van maximaal 1 procent.

Resultaat (gewogen voor kennis expert)

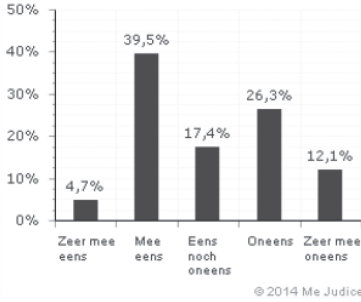
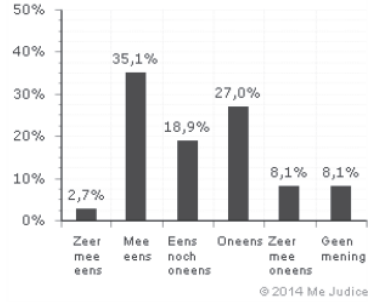


Resultaat (ongewogen)



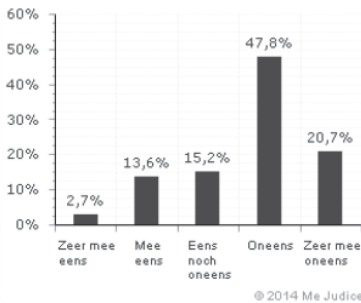
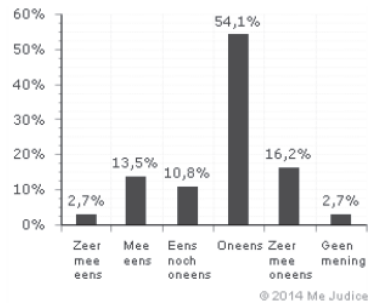
Stelling 2

De groeiperspectieven voor de Nederlandse economie zullen de komende tien jaar gematigd zijn, d.w.z. een jaarlijkse groei van maximaal 1 procent.

Resultaat (gewogen voor kennis expert)**Resultaat (ongewogen)****Stelling 3**

Om de economie van de eurozone te stimuleren zou het een goede stap zijn wanneer de ECB haar inflatiedoelstelling verhoogt van 2% naar 4%.

253

Resultaat (gewogen voor kennis expert)**Resultaat (ongewogen)****Bron**

Me Judice, 15 september 2014.

Aan schuld geen tekort

Bij de invoering van de euro bestond de verwachting dat de regels uit het Stabiliteits- en Groeipact (SGP), samen met de *no bail-out-clausule*, 'vanzelf' zouden zorgen voor de convergentie tussen de economieën van de deelnemende landen die is vereist voor een goed functionerende monetaire unie. Inmiddels is het duidelijk dat begrotingsdiscipline in de eurolanden wel een noodzakelijke, maar geen voldoende voorwaarde voor een stabiele economische ontwikkeling van de eurozone is. Aangetoond wordt dat het SGP – ondanks de ogenschijnlijk gebrekkige handhaving van de daarin vervatte regels – eurolanden met een buitensporig tekort wel degelijk heeft aangezet tot versnelde reductie van dat tekort. Het raamwerk rond de euro is de afgelopen jaren aanzienlijk versterkt. Er zijn legitieme kanttekeningen te plaatsen bij de vraag of de stabiliteit van de muntunie hiermee is gegarandeerd. Tegelijk mag enig optimisme worden geput uit de beleidsreacties op de crisis.

Diederik Dicou en Jasper de Jong

Diederik Dicou en Jasper de Jong zijn werkzaam bij De Nederlandsche Bank.

Inleiding

Het Stabiliteits- en Groeipact kent weinig fans. In noordelijke eurolanden valt te beluisteren dat het SGP de eurocrisis niet heeft kunnen voorkomen, doordat de regels onvoldoende zijn gehandhaafd. De Duitse minister van financiën Wolfgang Schäuble zei in mei 2012: *'And when Germany and France [breached the Stability and Growth Pact in 2003], the Pact finally lost its bite'*.¹ In het bijzonder in Angelsaksische academische kringen valt vaak te beluisteren dat het SGP de crisis juist heeft verergerd, doordat de mate waarin het pact wordt nageleefd een adequate beleidsreactie verhindert. Of zoals Nobelprijswinnaar Paul Krugman het in april 2012 verwoordde: *'Europe has had several years of experience with harsh austerity programs, and the results are exactly what students of history told you would happen: such programs push depressed economies even deeper into depression'*.² Beide standpunten zijn moeilijk met elkaar te rijmen. Dit artikel beoogt feiten van ideologie te scheiden door na te gaan wat van het SGP mag worden verwacht, of aan die verwachting is voldaan, en wat dit betekent voor de toekomst van het SGP en de governance van het eurogebied.

Totstandkoming van het SGP

Het proces van Europese eenwording heeft vanaf het begin een hoge mate van onwaarschijnlijkheid en onvoorspelbaarheid gekend. Meer dan eens zijn stappen gezet die tot kort daarvoor ondenkbaar waren, waarvan de uitkomst onzeker was, of waarbij emotie een belangrijker drijfveer was dan de ratio. Voorbeelden hiervan zijn de Britse toetreding tot de Europese Unie (EU), de totstandkoming van de gemeenschappelijke markt, de uitbreiding van de Unie naar het Oosten na de val van de Muur. De geschiedenis van Europa leest als een stuiverroman, vol drama, intrige, durf en misverstand.³

De introductie van de euro vormt bepaald geen uitzondering op dit patroon. De casus voor een gemeenschappelijke munt was immers verre van triviaal. Van meet af aan was het duidelijk dat Europa niet voldeed aan de door Mundell (1961) geformuleerde criteria voor een optimaal valuta-gebied. Het ontbrak in het bijzonder aan correctiemechanismen voor situaties waarin de economische ontwikkeling van deelnemende landen (sterk) uiteenloopt. Anders dan in de Verenigde Staten was en is de arbeidsmobiliteit tussen de lidstaten van de EU gering. Hierdoor trekken werknemers uit gebieden met een stagnerende economie niet snel naar regio's met moeilijk vervulbare vacatures. Verder was en is de omvang van de EU-begroting veel te bescheiden om bij economische schokken automatisch op ruime schaal middelen te herverdelen ten gunste van getroffen regio's. Lonen en prijzen zijn in Europa weinig flexibel, wat aanpassing aan zich wijzigende omstandigheden belemmert.

Van meet af aan was het tevens duidelijk dat het a *priori* versterken van de genoemde correctiemechanismen – de *first best* oplossing – politiek onhaalbaar was. De arbeidsmobiliteit, toch al gehinderd door verschillen in taal en cultuur, zou in beginsel kunnen worden vergroot door vergaande harmonisatie van onderwijssystemen, arbeidsmarktbeleid en pensioenstelsels van de lidstaten. De Europese begroting zou kunnen worden vergroot door diverse beleidsterreinen en de bijbehorende belastinginning naar het Europese niveau te tillen. Zo'n economische unie en begrotingsunie zou zoveel overdracht van soevereiniteit betekenen, dat realistisch gesproken dan ook een politieke unie vereist was. Daar waren de burgers en de leiders van Europa destijds in overgrote meerderheid niet aan toe.

Dat de eenheidsmunt er toch kwam, heeft dan ook minder te maken met economische logica dan met hogere politieke belangen. De beslissing om de euro in te voeren moet worden gezien in het licht van het einde van de Koude Oorlog, de Duitse hereniging en de Franse wens om meer grip te krijgen op het (de facto door de Bundesbank gedomineerde) monetair beleid.

Jean Pisani-Ferry (2014) geeft een scherp overzicht van de drijfveren van de verschillende hoofdrolspelers en van de afwegingen die zij maakten. De politieke leiders van destijds waren zich terdege bewust van de risico's van het economische beleidsexperiment dat zij aangingen. Tegelijkertijd meenden zij in een mengeling van opportunisme en wensdenken dreigende gevaren te kunnen bezweren.⁴ Enerzijds bestond de hoop dat de introductie van de euro uit zichzelf tot convergentie van nationale economieën zou leiden. Anderzijds leefde bij sommige leiders – meer heimelijk – de gedachte dat, zelfs als dat niet zo zou blijken te zijn, de wal het schip wel zou keren.

Europa heeft een lange traditie van *management by crisis*: marathonvergaderingen over zaken als het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid, waarin onder hoge druk vooraf onmogelijk geachte akkoorden worden gesloten. Als verdere soevereiniteitsoverdracht noodzakelijk zou blijken te zijn, dan zou die door de regeringsleiders als puntje bij paaltje kwam wel georganiseerd worden.

Zoals gezegd bestond ook de oprechte hoop dat dit niet nodig zou zijn, dat integratie van economieën een ontluikende eigenschap van een muntunie zou blijken te zijn. Deels zou dit proces automatisch kunnen verlopen. Door het verdwijnen van het valutarisico konden de Europese economieën immers gemakkelijker integreren. Een tweede mechanisme zou nog krachtiger kunnen zijn. Met het opgeven van hun eigen munt konden lidstaten hun concurrentiepositie niet langer herstellen door de nationale munt te devalueren. Zij mochten er niet langer op rekenen dat de staatsschuld voor een deel zou worden afgelost door de dusdoende geïmporteerde inflatie.

Rationele overheden – zo was de gedachte – zouden in zo'n situatie zelf een sterke prikkel voelen om structurele hervormingen door te voeren, teneinde hun eigen economie niet uit de pas te laten lopen. Een dergelijk vliegwiel zou natuurlijk alleen draaien, als lidstaten er niet op mochten rekenen dat ze hun problemen op elkaar konden afwentelen. En lidstaten moesten, bij gebrek aan een betekenisvolle Europese begroting, in staat zijn zelf de gevolgen van forse economische schokken op te vangen. Om deze redenen werd het de Europese Centrale Bank expliciet verboden om overheden te hulp te schieten door middel van de *no bail-out-clausule*, en werd een regelsysteem voor budgettaire discipline opgetuigd, het SGP.

Het SGP bevat de bekende Maastricht-criteria: de overheidsschuld mag ten hoogste 60 procent van het bruto binnenlands product (bbp) bedragen, het tekort maximaal 3 procent bbp.^{5, 6} Een land dat niet aan deze criteria voldoet, belandt in de *Excessive Deficit Procedure* (EDP), de zogeheten correc-

tieve arm van het SGP. Alleen eurolanden riskeren in de EDP een boete, die kan oplopen tot 0,2 procent bbp.⁷ Op middellange termijn dienen de lidstaten overigens te streven naar een begrotingssaldo *close to balance or in surplus*, dit is de zogenoemde preventieve arm van het SGP. Op die manier kan een buffer worden opgebouwd voor buitengewone omstandigheden. Tot zover de theorie.

In de praktijk bleek budgettaire druk geen katalysator te zijn van structurele hervormingen die integratie en convergentie bevorderen. Overheden hadden last van een zekere hervormingsmoeheid, nadat alles op alles was gezet om aan de toetredingscriteria voor de euro te voldoen. Een nieuwe generatie politici was minder behept met de hooggestemde idealen van kort na de val van de Muur. Daarnaast verbloemde de hoogconjunctuur van de jaren negentig structurele zwakheden in de economie.⁸

Toen de euro in 1999 eenmaal van start ging, begon het beoogde vliegwiel in zekere zin zelfs de andere kant op te draaien. Onverwacht bleken financiële markten nauwelijks nog onderscheid te maken tussen overheidsobligaties van de verschillende lidstaten. Krediet was in veel perifere lidstaten nog nooit zo goedkoop, de disciplinerende *no bail-out*-clausule had moeten afdwingen, was in een oogwenk verdwenen. Doordat de kapitaalmarkten wél integreerden, kon kapitaal uit Duitsland makkelijker dan ooit zeepbellen in Ierland en Spanje financieren, die op hun beurt tot sterk stijgende, maar uiteindelijk onhoudbare belastinginkomsten leidden en zo de overheidsfinanciën flatteerden.

De effectiviteit van het SGP

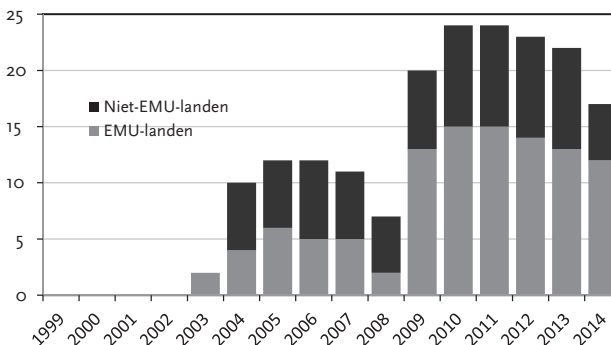
Budgettaire disciplinerende is dus bepaald geen voldoende voorwaarde gebleken voor het functioneren van een monetaire unie. Zolang de *first-best* oplossing van een politieke unie buiten beeld is, blijft zij echter nog altijd een noodzakelijke voorwaarde. Daarom is het interessant om te bezien in hoeverre het SGP waarmaakt wat het belooft. We focussen daarbij op de tekortnorm, omdat dit (meer dan de schuldquote) een stuurvariabele voor de overheid is.

De eerste serieuze test van het SGP kwam in 2003, toen Frankrijk en Duitsland de tekortnorm van 3 procent bbp overschreden. De uitkomst is bekend: het opleggen van boetes bleek politiek – in elk geval voor grote landen – onhaalbaar te zijn, en het Pact werd aangepast. Op papier waren de aanpassingen nog wel te verantwoorden. Onder de nieuwe regels werd meer rekening gehouden met economische omstandigheden. In de praktijk bleek

dit vooral in de preventieve arm een vrijbrief te zijn om de regels te omzeilen. Beetsma *et al.* (2009) laten zien dat begrotingsplannen in de aanloop naar de crisis stelselmatig optimistischer waren dan de budgettaire uitkomsten. Inmiddels is bekend dat sommige lidstaten er ook niet voor terugdeinsden om de cijfers te manipuleren. De uitgangspositie van veel lidstaten bij het uitbreken van de crisis was daarmee aanzienlijk slechter dan beoogd. Dat is zeker niet de belangrijkste oorzaak geweest van de crisis. Maar de zwakke uitgangspositie heeft wel bijgedragen aan de impact van de crisis, omdat het absorptievermogen van economieën geringer was dan het had kunnen zijn. Dat laat overigens onverlet dat de uitslagen in de overheidsfinanciën die optraden tijdens de crisis veel groter waren dan voorzien.⁹

Op het eerste oog lijkt de werking van het SGP dus niet groot te zijn. Hoewel sinds 2003 vrijwel alle landen in de EDP zijn beland (figuur 1), is nog nooit een boete uitgedeeld. Dit vormt een andere aanwijzing dat het SGP weinig effectief is. De dreiging die uitgaat van de EDP lijkt niet groot. Laten de lidstaten zich dan helemaal niets gelegen liggen aan Europese begrotings-surveillance? Maar hoe zit het dan met de in de inleiding gereleveerde kritiek dat de naleving van het SGP in de weg staat aan het voeren van anticyclisch beleid? Wij onderzoeken deze claims empirisch, met behulp van een dataset met real-time tekortramingen van de Europese Commissie, geconstrueerd uit de *Spring Forecasts*, aangevuld met macro-economische reeksen van het Internationaal Monetair Fonds.¹⁰ De dataset bevat gegevens voor 27 landen: de twaalf oorspronkelijke eurolanden, acht andere EU-lidstaten of latere eurolanden (CY, DK, UK, EE, MT, SL, SK, SE) en zeven niet-EU-landen (AU, US, CN, N, JP, SK en NZ).

Figuur 1. Aantal landen met buitensporig tekort



Gemiddeld genomen vertoonden EU-landen in een EDP een grotere verbetering van hun begrotingstekort (+0,4 procent bbp per jaar in de periode

1999-2013) dan landen zonder buitensporig tekort (-0,2 procent bbp). Bij de ontwikkeling van de *output gap* doet zich het omgekeerde voor. De economie van landen in een EDP groeide jaarlijks gemiddeld genomen 0,5 procentpunt minder hard dan de trend, terwijl de economie van niet-EDP-landen jaarlijks juist 0,1 procentpunt boven de trend toenam.

Dit gegeven zegt echter weinig over de effectiviteit van de EDP zelf. Immers, landen in een EDP hebben per definitie een hoog tekort en/of hoge schuld. Landen buiten de EDP hebben juist een tekort van ten hoogste 3 procent bbp. Het ligt voor de hand dat landen met een hoog tekort meer consolideren, bijvoorbeeld omdat hun tekortpositie niet houdbaar is. Daar is geen EDP voor nodig. Om toch een inschatting te kunnen maken van de effectiviteit van de EDP vergelijken we hierna de eurolanden met landen waarvoor de EDP-procedure niet of minder relevant is. De verwachting is dat eurolanden meer hun best doen om een begrotingstekort boven 3 procent bbp ongedaan te maken dan niet-eurolanden. Of dit zo is, onderzoeken we door voor de jaren 1999-2013¹¹ de navolgende vergelijking te schatten:

$$(1) \Delta BBL_{i,t} = \alpha + \beta_1 BBLH_{i,t-1} + \beta_2 BBLH_{i,t-1} * EDP_{i,t} + \beta_3 BBL_{i,t-1} + \beta_4 BBL_{i,t-1} * EDP_{i,t} + \beta_5 \Delta OGH_{i,t} + \beta_6 \Delta OGH_{i,t} * EDP_{i,t} + \beta_7 \Delta OGL_{i,t} + \beta_8 \Delta OGL_{i,t} * EDP_{i,t} + \beta_x X_{i,t} + \delta_i$$

259

met BBLH en OGH respectievelijk begrotingssaldo en *output gap*, wanneer het begrotingstekort meer dan 3 procent bbp bedraagt; en BBL en OGL respectievelijk begrotingssaldo en *output gap*, wanneer het begrotingstekort kleiner is dan 3 procent bbp. Hierbij is de *output gap* berekend als het verschil tussen het feitelijke en het potentiële bbp (afkomstig uit de *World Economic Outlook*). Alle budgettaire variabelen luiden in procenten bbp.

De mutatie van het begrotingssaldo in land i , jaar t hangt af van het tekortniveau in het jaar ervoor. De budgettaire positie bepaalt immers mede of de overheid moet consolideren of dat er juist ruimte is voor het voeren van een expansief beleid. De mutatie van de *output gap* is een maatstaf voor economische groei en daarmee een belangrijke determinant voor de tekortontwikkeling. Deze variabele is wel potentieel endogeen, hiervoor proberen we later te corrigeren. De vector X bevat een aantal controlevariabelen, waaronder de schuldquote (en het kwadraat daarvan) en steun aan de financiële sector (voor zover salodorelevant). De schattingen bevatten een volledige set aan land- en land-edp-interactie-dummy's; ook zijn jaardummy's opgenomen voor de crisisjaren 2008-2010.

Bij het schatten van het effect van het begrotingstekort of de economische ontwikkeling op de verandering van het begrotingssaldo zijn vier groepen

onderscheiden: landen met een hoog of laag tekort, en landen wel of niet in de EDP. De combinatie klein tekort/in EDP komt uiteraard nauwelijks voor. Deze afzonderlijke categorie is opgenomen om de schattingen niet te verstoren, maar heeft niet onze primaire aandacht. Een belangrijke variabele in deze regressie is de EDP-dummy. Deze kan alleen voor eurolanden de waarde 1 krijgen. Dat gebeurt wanneer de Europese Commissie in jaar $t-1$ voor jaar t een begrotingstekort groter dan 3 procent bbp raamt. Als dat het geval is, weten landen immers dat ze in principe in een EDP belanden of blijven.

Tabel 1. Belangrijkste regressieresultaten

	(1) Δ begrotingssaldo	(2) Δ struct. begrotingssaldo
Begrotingssaldo _{$t-1$} (als begr.saldo <-3% bbp)	-0.24*** (0.08)	-0.15* (0.08)
Begrotingssaldo _{$t-1$} *EDP (als begr.saldo <-3% bbp)	-0.63*** (0.10)	-0.44*** (0.11)
Begrotingssaldo _{$t-1$} als begr.saldo >-3% bbp)	-0.34*** (0.08)	-0.11** (0.05)
Δ Output gap (als begr.saldo <-3% bbp)	0.50*** (0.13)	-0.04 (0.16)
Δ Output gap *EDP (als begr.saldo <-3% bbp)	-0.00 (0.07)	-0.47*** (0.06)
Δ Output gap (als begr.saldo >-3% bbp)	0.25*** (0.07)	-0.13** (0.05)
Observaties	383	371
R ²	0.59	0.44
Aantal landen	27	27

Rob. standaardfouten tussen haakjes. *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.10$

Tabel 1 toont de belangrijkste regressieresultaten. De EDP lijkt inderdaad effectief als instrument om de begrotingsdiscipline te bevorderen. Gemiddeld genomen voeren alle landen met een hoog tekort consolidatiemaatregelen door, zoals verwacht, maar voor EDP-landen is het effect significant sterker (-0,63 versus -0,24).¹² De keerzijde hiervan is dat de conjunctuurdemping door automatische stabilisatoren lijkt te worden belemmerd. In niet EDP-landen gaat een verslechtering van de economische situatie gepaard met een verslechtering van het begrotingssaldo. Dit dempt de economische cyclus. Voor EDP-landen wijkt het effect van de *output gap* niet significant af van nul. Andere coëfficiënten zijn op hoofdlijnen zoals verwacht. Zie de appendix voor de volledige regressieresultaten.

De *output gap* in vergelijking (1) is deels endogeen. De mutatie van het begrotingssaldo in jaar t weerspiegelt namelijk niet alleen de economische ontwikkeling, maar beïnvloedt haar ook via stimulerings- of consolidatiemaatregelen van de overheid. Bij de schatting van een alternatieve vergelijking corrigeren wij hiervoor door de verandering van het structurele begrotingstekort als afhankelijke variabele te nemen (afkomstig uit de *World Economic Outlook*). Het structurele begrotingstekort corrigeert het feitelijke tekort voor de stand van de conjunctuur en eenmalige factoren die het tekort verstoren. Daarom meet deze maatstaf in principe alleen veranderingen in het begrotingssaldo die het gevolg zijn van beleidsmaatregelen, al is de inschatting van het structurele tekort zelf met de nodige onzekerheid omgeven. Kwalitatief worden de eerdere bevindingen bevestigd.¹³ De uitkomsten suggereren dat EDP-landen procyclisch begrotingsbeleid hebben gevoerd: een verslechtering van de *output gap* gaat gepaard met een verbetering van het structurele saldo en vice versa. Dit effect is significant sterker dan in niet EDP-landen (-0,47 versus -0,04).

Tot slot zijn enkele robuustheidschecks uitgevoerd (tabel 2). In de eerste kolom schatten we vergelijking (1) nogmaals, maar nu zonder GIPS-landen (vanaf het uitbreken van de crisis), die immers aanvullende surveillance kennen in de vorm van de Trojka.¹⁴ In de tweede kolom schatten we vergelijking (1) alleen voor de jaren 1999-2007. In kolom 3 nemen we de verandering in het primaire saldo als afhankelijke variabele. Op schommelingen in de rente(betalingen) heeft een overheid op korte termijn immers weinig invloed. Het effect van de EDP op de begrotingsdiscipline blijft kwalitatief vergelijkbaar met eerdere bevindingen: het EDP lijkt landen daadwerkelijk aan te zetten tot additionele consolidatie, hoewel de verschillen tussen de coëfficiënten niet meer in alle gevallen significant zijn.¹⁵ Wel valt de hoge coëfficiënt voor de *output gap* in EDP-landen in de pré-crisisjaren op. Deze wordt echter vooral gedreven door observaties voor Portugal. Het aantal observaties van eurolanden in een EDP vóór 2008 is gering.

Tabel 2. Robuustheid

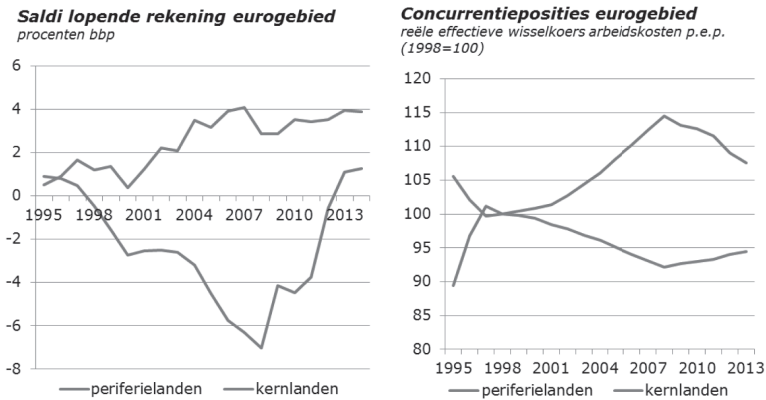
	(1)	(2)	(3)
	Geen GIPS	T/m 2007	Δ Primair Saldo
Begrotingssaldo _{t-1} (als begr.saldo <-3% bbp)	-0.31*** (0.10)	-0.66*** (0.11)	-0.27*** (0.09)
Begrotingssaldo _{t-1} *EDP (als begr.saldo <-3% bbp)	-0.58*** (0.19)	-1.02*** (0.30)	-0.69*** (0.14)
Δ Output gap (als begr.saldo <-3% bbp)	0.41*** (0.19)	0.30* (0.15)	0.58*** (0.12)
Δ Output gap *EDP (als begr.saldo <-3% bbp)	0.10 (0.14)	1.01*** (0.22)	-0.01 (0.17)
Observaties	365	238	352
R ²	0,57	0.41	0,65
Aantal landen	27	27	26

Rob. standaardfouten tussen haakjes. *** p<0.01; ** p<0.05; * p<0.10

Implicaties voor het SGP en de governance van het eurogebied

De correctieve arm van het SGP lijkt tot op zekere hoogte te doen waarvoor hij bedoeld is. Eurolanden met ontspoorde overheidsfinanciën brengen deze sneller op orde – niets meer, maar ook niets minder. Daaraan is een prijs verbonden: het in eurolanden gevoerde begrotingsbeleid is meer procyclisch dan dat in niet-eurolanden. Het SGP heeft de crisis niet kunnen voorkomen. De hoop dat budgettaire discipline en een *no bail-out*-clausule voldoende voorwaarden voor een stabiele muntunie zouden zijn, is ongegrond gebleken, het vliegwiel heeft niet gedraaid. De cynischer voorspelling is wél uitgekomen: onder druk van de financiële markten heeft de wal het schip gekeerd. Als uitkomst van nachtelijke marathonvergaderingen hebben lidstaten de vereiste soevereiniteit overgedragen aan organen van de Unie. *Management by crisis* werkt klaarblijkelijk nog altijd. Het proces was – terugblikkend – niet fraai, maar het heeft inmiddels belangrijke versterkingen van het Europese raamwerk opgeleverd, die de levensvatbaarheid van de moneitaire unie aanzienlijk vergroten. Denk aan de surveillance van macroprudentiële risico's en macro-economische onevenwichtigheden. De Europese Commissie vervult tegenwoordig een steviger en meer onafhankelijke rol bij de handhaving van het SGP. En de vorming van de bankenunie kan in essentie worden gezien als een vorm van deling van een significant begrotingsrisico. Voor dit moment lijken daarmee de weeffouten in het euro-raamwerk geadresseerd te zijn. De onevenwichtigheden in het eurogebied zijn inmiddels ook significant afgenomen (figuur 2).

Figuur 1. Afnemende onevenwichtigheden in het eurogebied



De hamvraag is vanzelfsprekend of het ditmaal genoeg is. Bij die vraag plaatsen wij drie kanttekeningen.

Ten eerste is het evident dat de governance van het eurogebied nog altijd in het domein van de *second-best* oplossingen ligt. Sterker dan dat, door het met de eurocrisis in brede kring geschonden vertrouwen is de weerstand tegen verdere Europese integratie vermoedelijk alleen maar toegenomen. Daarmee zijn de meest robuuste oplossingen – zoals de overgang op een significante Europese begroting – politiek en maatschappelijk niet haalbaar. Uiteindelijk blijft de creatie van een monetaire unie zonder politieke unie een beleids-experiment zonder precedent. De houdbaarheid van de monetaire unie in Europa blijft daarmee een open vraag. Veel van de recent totstandgebrachte arrangementen moeten zich nog bewijzen.

Ten tweede. De crisis heeft zichtbaar gemaakt dat landen zonder eigen munt bij twijfel over de houdbaarheid van hun overheidsschuld in een vicieuze cirkel kunnen belanden van afnemend marktvertrouwen, oplopende rente en daardoor verder verslechterende overheidsfinanciën. De onverwacht grote en snelle verslechtering in de budgettaire positie van landen als Spanje en Ierland tijdens de crisis heeft laten zien dat dergelijke problemen moeilijk volledig zijn uit te sluiten. Met het Europees Stabiliteitsmechanisme (ESM) is een vangnet gespannen dat dit probleem in beginsel adresseert, maar met een omvang van 500 miljard euro is dit mechanisme alleen groot genoeg om middelgrote landen uit de brand te helpen. Nog belangrijker wellicht is het feit dat lidstaten niet graag een beroep op het ESM zullen doen, waardoor het proces ernaar toe mogelijk onordelijk zal verlopen, met kans op besmetting

naar andere lidstaten. Pisani-Ferry (2014) pleit om deze redenen sterk voor eurobonds.

De uitgifte van eurobonds vormt in potentie inderdaad een meer stabiele oplossing, maar vergt ook verdere soevereiniteitsoverdracht van de lidstaten, doordat de begrotingsdiscipline op het Europese niveau tegelijk versterkt zou moeten worden. Dit is analoog aan de situatie waarin nu tegelijkertijd de kosten van het redden van banken en het banktoezicht naar het Europese niveau worden gebracht. Gilbert *et al.* (2013) betogen zelfs dat eurobonds alleen een oplossing bieden indien (1) de volledige schuld gemutualiseerd wordt, (2) het lidstaten verboden wordt om zelfstandig de geld- en kapitaalmarkt op te gaan en (3) wanneer lidstaten met een schuld van meer dan 60 procent bbp automatisch in een IMF/EFSF-achtig programma terecht komen. Pisani-Ferry (2014) gaat niet zo ver, maar stelt tevens vast dat bij de uitgifte van eurobonds een onafhankelijke begrotingsautoriteit op Europees niveau onmisbaar is, die *ex ante* een bindend oordeel kan geven over nationale begrotingen. Het is de vraag of eurobonds daarom niet tegen dezelfde obstakels aanlopen die in de weg staan aan de al genoemde *first-best* oplossingen. In ieder geval zijn eurobonds meer een oplossing voor de lange termijn, aangezien het moeilijk voorstelbaar is hieraan te beginnen zolang diverse lidstaten nog een schuld van meer dan 100 procent bbp hebben. Voorlopig is het SGP onmisbaar. Mocht daarvoor in de toekomst een ander instrument in de plaats komen, dan zal dit eerder strenger zijn dan de regels van het vigerende Pact.

Ten derde. De kritiek van vooral Angelsaksische economen dat het SGP pro-cyclisch heeft gewerkt is niet zonder grond. Maar hierbij past een belangrijke kanttekening. In een crisis van deze omvang was het in sommige landen hoe dan ook onontkoombaar geweest om een zekere mate van pro-cyclisch beleid te voeren, omwille van de houdbaarheid van de overheidsschuld. Maar dat laat onverlet dat het suboptimaal is om te moeten bezuinigen in een tijd van recessie. Dit betekent eerst en vooral dat de preventieve fase van het SGP veel meer gewicht zou moeten krijgen. Lidstaten zouden de eis van een structureel begrotingssaldo '*close to balance or in surplus*' veel serieuzer moeten nemen, ook al omdat de schuld niveaus hoger liggen en de volatiliteit van het begrotingssaldo in veel landen groter is gebleken dan eerder werd gedacht. Hier is nog wel enige reden tot zorg: de preventieve arm van het SGP is minder versterkt dan de correctieve arm, en de procedure is sterk afhankelijk van de berekening van het structurele tekort. Zij blijkt in de praktijk moeilijk te zijn, met name als langdurige macro-economische en financiële onevenwichtigheden grote invloed op de overheidsfinanciën hebben.¹⁶

Conclusies

Ondanks de in onderdeel 4 geplaatste kanttekeningen, is er reden om te veronderstellen dat het glas halfvol is. Het hoeft geen betoog dat het institutionele raamwerk rondom de euro niet perfect is. Tegelijk is het duidelijk dat dit raamwerk sterk is verbeterd in de richting van de voorwaarden waaraan moet zijn voldaan wil de monetaire unie een duurzaam succes worden. Onze analyse suggereert dat op Europees niveau vastgelegde begrotingsregels effect hebben, zelfs wanneer zij niet keihard worden gehandhaafd. En wellicht het voornaamste: de afgelopen jaren hebben laten zien dat de muntunie zo nodig met kracht wordt verdedigd. De komende jaren zullen de nieuwe en versterkte arrangementen zich moeten bewijzen. Daarbij zullen ongetwijfeld verdere verstevigingen nodig blijken te zijn. De preventieve arm van het SGP is een voorbeeld waar dijkverzwaring nodig lijkt. Het verdient uiteraard de voorkeur om dit niet eerst te doen wanneer het water aan de lippen staat, omdat *management by crisis* altijd het risico loopt dat de dijken breken. Maar als het niet kan zoals het moet, dan moet het maar zoals het kan.

* De auteurs zijn werkzaam bij De Nederlandsche Bank. Zij danken Jan Marc Berk, Peter van Els, Niels Gilbert en Jeroen Hessel voor nuttig commentaar. Resterende fouten zijn voor rekening van de auteurs. Opmvattingen in dit artikel zijn die van de auteurs, niet noodzakelijk die van De Nederlandsche Bank.

Noten

- 1 www.wolfgang-schaeuble.de/index.php?id=30&textid=1512&page=3 .
- 2 In: Europe's economic suicide, *The New York Times*, 15 april 2012.
- 3 Zie Segers (2014) voor een uiterst leesbare beschrijving van de turbulente totstandkoming van het Europese project.
- 4 Daarbij hielp dat de besluitvorming op typisch Europese wijze plaatsvond: in deelbesluiten die eenieder vanuit zijn eigen denkraam welgevallig kon interpreteren.
- 5 Deze waarden zijn niet toevallig gekozen: bij een inflatie van 2 procent en een reële groei van 3 procent per jaar is een tekort van 3 procent precies genoeg om de overheidsschuld op lange termijn te stabiliseren op 60 procent. Deze percentages lijken onder de huidige macro-economische condities heroïsch, wat een lagere gewenste tekortlimiet impliceert. Uitgaande van 2 procent inflatie en een reële groei van bijvoorbeeld 1,5 procent per jaar, komt de tekortnorm uit op 2,1 procent.
- 6 Overigens wordt in de praktijk tot nog toe vrijwel uitsluitend naar de tekortnorm gekeken. Na de recente hervormingen van het SGP speelt in de toekomst ook de schuldnorm een rol van betekenis.

- 7 Daarnaast kunnen voor EU-landen uitkeringen uit de Europese cohesiefondsen worden opgeschort.
- 8 Zie opnieuw Pisani-Ferry (2014) voor een treffende beschrijving van de tijdgeest.
- 9 Gilbert en Hessel (2012).
- 10 Afkomstig uit de database bij de *World Economic Outlook* van april 2014. Voor een beschrijving van de data zie www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx
- 11 Voor enkele landen zijn slechts realisatiecijfers tot 2012 beschikbaar. Observaties met een extreem hoog begrotingstekort ($> 25\%$ bbp) zijn verwijderd (in casu Ierland in 2010 en 2011).
- 12 Overigens is minder intuïtief dat de coëfficiënt bij begr.saldo < -3 procent bbp in absolute zin kleiner is dan bij begr.saldo > -3 procent bbp: $-0,24$ versus $-0,34$. Bedacht dient te worden dat het hier een ongelijksoortige groep landen betreft, omdat de eerste variabele logischerwijs vrijwel nooit eurolanden beschrijft.
- 13 In vergelijking (1) (geschat als vergelijking 1 in tabel 1) is de verwachte coëfficiënt voor de *output gap* gelijk aan de begrotingselasticiteit. De alternatieve vergelijking (geschat als vergelijking 2 in tabel 1) is de verwachte coëfficiënt gelijk aan 0, aangezien de afhankelijke variabele al voor de conjuncturele situatie geschoond is.
- 14 GIPS = Griekenland, Ierland, Portugal, Spanje.
- 15 Bij ‘Geen GIPS’ en ‘T/m 2007’ hebben verschillen in coëfficiënten tussen wel/niet EDP-landen een vergelijkbare omvang als in de hoofdschattingen, maar de verschillen zijn niet meer significant (m.u.v. de output gap in ‘T/m 2007’). Dit is niet verwonderlijk, gezien het feit dat in deze twee schattingen veel (EDP-) waarnemingen worden weggelaten.
- 16 Gilbert en Hessel (2012).

Literatuur

- Beetsma, R., M. Giuliodori, en P. Wierds (2009), Planning to Cheat: EU Fiscal Policy in Real-Time, *Economic Policy*, 24, 753-804.
- Gilbert, N., en J. Hessel (2012), De Europese overheidsfinanciën tijdens de crisis, *Economisch Statistische Berichten*, 97(4631), 166-169.
- Gilbert, N., J. Hessel, en S. Verkaart (2013), *Towards a Stable Monetary Union: What Role for Eurobonds?*, DNB Working Paper no. 379.
- Mundell, R. (1961), A Theory of Optimal Currency Areas, *American Economic Review*, 51, 509-517.
- Pisani-Ferry, J. (2014), *The Euro Crisis and Its Aftermath*, New York: Oxford University Press.
- Segers, M. (2014), *Waagstuk Europa*, Amsterdam: Prometheus.

Bron

TvOF, jaargang 46, 2014, nummer 3, Wim Drees Stichting voor Openbare Financiën, p.156-164.

Onder nul

De eurozone belandde in desinflatie en zelfs deflatie ondanks dat de Europese Centrale Bank (ECB) haar beleidsrente al jaren bij de ondergrens van nul heeft staan. De ECB heeft daarom begin dit jaar besloten tot kwantitatieve verruiming – onder Nederlands en Duits protest – teneinde deflatie te voorkomen.

Bas Jacobs

Bijzonder hoogleraar aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en voorzitter van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde.

268

Bij onderbesteding moet de reële rente dalen zodat huishoudens meer consumeren, dus minder sparen, en bedrijven meer gaan investeren. Zodoende verdwijnen vraagtekorten. Maar als prijzen en lonen star zijn, verlopen aanpassingen van de reële rente moeizaam. Onder normale omstandigheden bestrijdt de centrale bank daarom recessies door de kortlopende nominale rente te verlagen. Dat lukt alleen niet langer als die tot nul is gedaald: de liquiditeitsval. Als rentes negatief worden, zullen financiële partijen hun vermogen in geld aanhouden, want dat is een vermogenstitel met nul procent rente. Dat is natuurlijk onpraktisch en kostbaar: verzekering, transport, brandkasten, enzovoorts. De beleidsrente van de ECB kan daarom wel iets negatief worden, maar niet veel.

Zodra de nominale rentes nabij nul staan, kan alleen een hogere verwachte inflatie de reële rente verlagen en de bestedingen stimuleren. De prijzen van vandaag zullen daarom dalen als het monetaire beleid in de toekomst niet verandert en de prijzen morgen niet stijgen. Inflatie komt immers neer op hogere prijzen morgen dan vandaag. Lagere prijzen nu zijn economisch gevaarlijk. Door hoge (private) schulden kunnen prijsdalingen een fisheriaanse schuldeflatiespiraal in werking zetten. De reële waarde van schulden stijgt, wat de bestedingen remt en deflatoire druk verder versterkt. Als prijzen star zijn, daalt ook het nationale inkomen. We zien daarom een gevaarlijke combinatie van desinflatie en onderbesteding. Daarom begon Draghi, terecht, met kwantitatieve verruiming. Maar of het beleid werkt om de prijzen morgen te verhogen is onzeker.

Tijdelijke kwantitatieve verruiming werkt zeker niet, zoals de mislukte pogingen van Japan in 2000-2006 aantonen. Als de nominale rente op nul staat, dan zijn geld en kortlopende obligaties perfecte substituten. De ene vermogenstitel met nul rendement wordt dan door de centrale bank inge-

wisseld voor een andere vermogenstitel met nul rendement. Daarom heet deze situatie ook de 'liquiditeitsval': mensen zijn onverschillig voor nog meer liquiditeit.

Alleen een *permanente* monetaire verruiming werkt goed om inflatieverwachtingen aan te jagen. ECB-rentevoeten moeten dan in de toekomst veel langer veel lager worden gehouden. Volgens Krugman (1998) hebben centrale banken een geloofwaardigheidsprobleem: ze moeten zich committeren om onverantwoordelijk te zijn. Maar centrale banken zijn op aarde om inflatie te bestrijden. Als iedereen gelooft dat centrale banken in de toekomst alsnog monetair zullen verkrappen, nemen inflatieverwachtingen niet toe en werkt kwantitatieve verruiming niet.

Friedmans helikoptergeld werkt op zeker: geld uitstrooien over de publieke of private sector komt neer op permanente kwantitatieve verruiming. Maar dit is monetaire financiering en is verboden in de eurozone. Aangezien kwantitatieve verruiming niet altijd goed werkt, bepleiten economen als Summers en Krugman begrotingspolitiek. Ook dat werkt op zeker om de economie aan te jagen. Maar ook stimulerend begrotingsbeleid is onmogelijk vanwege de begrotingsnormen. De Citi-economen Buitier en Rahbari stelden onlangs in een paper nog andere, technische oplossingen voor om aan de liquiditeitsval te ontsnappen. Bijvoorbeeld het belasten of zelfs afschaffen van munt- en briefgeld. Ook kan de vaste wisselkoers tussen geld en centrale bankreserves worden doorbroken. Al deze oplossingen kunnen werken, maar ik geloof dat geen van alle op afzienbare tijd zal worden doorgevoerd.

De meest eenvoudige oplossing voor de liquiditeitsval is niet monetair of budgettair, maar fiscaal: een belasting op vermogen. Net als hogere inflatie vermindert een vermogensbelasting het reële rendement op obligaties. Het rendement op geldtegoeden wordt eveneens negatief. Er is geen enkele praktische belemmering om de vermogensbelasting zo hoog te zetten dat de netto, reële rente gegarandeerd negatief wordt. En het werkt als een trein, als ook negatieve vermogens worden belast. Dus: als mensen met een negatief vermogen een belastingteruggave krijgen. De fiscus kan mensen dwingen met hun belastingteruggave schulden af te lossen. Het is mij een raadsel waarom macro-economen geen enkele aandacht besteden aan de vermogensbelasting als oplossing voor de liquiditeitsval. Onconventioneel monetair beleid hoeft niet te worden gevoerd en begrotingstekorten worden niet groter maar kleiner. De vermogensbelasting kent echter één groot politiek obstakel: vermogenden zijn natuurlijk tegen.

Reinhart en Rogoff (2011) analyseerden 800 jaar financiële crises. Die lossen uiteindelijk alleen maar op door herverdeling van crediteuren naar debiteuren, van vermogenden naar schuldenaren. Of dat nu is via inflatie, devaluatie, wanbetaling of financiële repressie. Het is lastig om meer inflatie aan te wakkeren bij de nulgrens op de rente. En devaluatie is binnen het eurogebied niet mogelijk. Politici verzetten zich tegen wanbetaling en financiële repressie onder verwijzing naar schuld- en boete verhalen: bezuinig en hervorm! Dat politieke elites daarmee aan de leiband lopen van de crediteuren – de vermogenden – is de dieperliggende, politieke reden waarom we al die jaren in crisis hebben gezeten. Het trieste gevolg is een verloren decennium en een Europees continent dat inmiddels bol staat van politieke instabiliteit.

Literatuur

- Krugman, P. (1998) It's baaack: Japan's slump and the return of the liquidity trap. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 137205.
- Reinhart, C.M. en K.S. Rogoff (2009) *This time is different: eight centuries of financial Folly*. Princeton: Princeton University Press.

Bron

- ESB 100* (4709), 7 mei 2015, p. 285.



