

DE PRIJZEN STIJGEN, DE INDEX NIET

Caroline Jonckheere

Colloquium georganiseerd door het OIVO en het CREER (FUCaM) MONS/BERGEN

8 november 2007



Geachte consumenten,

Deze aanspreking leek mij in de context van vandaag de meest gepaste. Ik had jullie evengoed kunnen aanspreken ifv jullie respectievelijke activiteiten, leeftijd, of verzin nog maar tal van andere mogelijke invalshoeken. . . maar dan had ik de fout kunnen maken een bepaalde groep te vergeten en bovenal zijn we allemaal op z'n minst consumenten.

Sedert deze morgen zijn jullie (dat hoop ik althans) een heel stuk slimmer geworden wat betreft de prijszetting op microniveau. Deze dag zou echter onvolledig zijn mochten we het macroniveau links laten liggen.

Tijdens mijn interventie zal ik het dan ook meer specifiek hebben over dé index, ofte de index der consumptieprijzen gerelateerd aan onze koopkracht. Meteen moet ik mezelf al corrigeren, want dé index kan zowel slaan op de ICP (de nationale index der consumptieprijzen) als op de HICP (geharmoniseerde index der consumptieprijzen) en sedert 1994 hebben we er ook nog de gezondheidsindex bijgekregen. Elke index heeft een specifieke rol te vervullen en opnieuw bepaalt de individuele invalshoek het verschillend belang van elke rol. Het is misschien handig om deze verschillende functies eens op een rijtje te zetten.

De CPI meet de inflatie en is aldus een belangrijke *conjuncturele indicator*. Op basis van dit gegeven kunnen regering en andere economische actoren beslissingen nemen. Het indexcijfer kan als *boekhoudkundige deflator* dienen om toe te passen op cijferreeksen. In de Nationale Rekeningen wordt het indexcijfer gebruikt om de evolutie in de tijd te meten van het gezinsverbruiksvolume

In ons vrije marktsysteem met sociale aanpassingen wordt de CPI ook gebruikt om de lonen, pensioenen, werkloosheidsuitkeringen, huren, enz. — al dan niet automatisch en vrijwillig - aan te passen aan de levensduurte. Sedert 1994 is dit in België via een afgeleide nl. de gezondheidsindex. Deze werd in het leven geroepen ten dienste van ons concurrentievermogen. De CPI is als dusdanig een *sociaal-financiële correctiecoëfficiënt*.

Op Europees niveau wordt tenslotte het GICP gebruikt (Geharmoniseerd Indexcijfer van de Consumptieprijzen) en dit om redenen van standaardisering. Deze index wordt sinds 7 maart 1997 gepubliceerd door Eurostat en maakt internationale vergelijking mogelijk. Door de meer globale consumptie en het harmoniseren van de regels vertonen beide indices meer en meer een gelijkaardige evolutie.

Concreet is het indexcijfer een formule; voor de ingewijden onder jullie een Laspeyres-index, met vaste basis. Dit is een samengesteld prijsindexcijfer dat gewogen wordt volgens het volume van het verbruik dat zelf teruggaat op de uitgaven van de gezinnen in de basisperiode. De formule integreert de bevolkingsspreiding via de geografische wegingscoëfficiënten, de uitgaven voor de 507 getuigen en de distributiestructuur van de verkooppunten van het basisjaar. Als dusdanig ondergaat dit prijsindexcijfer alleen mutaties ten gevolge van prijswijzigingen en geeft het de gemiddelde prijsrevolutie weer voor het gemiddelde gezin.

Methodologisch is deze benadering vurig te verdedigen. Als we tussen 1996 en 2005 een stijging van de ICP meten van 19% voldoet deze prijsrevolutie volledig aan de verwachtingen van de ECB, die een jaarinflatie beneden 2% beoogt om een gezond economisch klimaat te behouden. Maar toch heerst al een aantal jaar het algemene gevoel dat het leven er veel duurder op geworden is. Is de index nog voldoende om onze koopkracht te vrijwaren en zelfs verder, weerspiegelt de index nog ons consumptiepatroon?

Om deze vragen te beantwoorden moeten we de formule eens toetsen aan de realiteit. We weten dat in België het ICP via een vaste korf goederen wordt berekend. Binnen deze korf evolueren de individuele prijzen echter in tegengestelde richting en bovendien vertoont de grootte van de prijsveranderingen ook serieuze verschillen. Op die manier kunnen verschillende consumenten geconfronteerd worden met uiteenlopende koopkrachtevoluties. Alles hangt dan af van het individuele consumptiepatroon.

De laatste jaren merken we dat we met zijn allen meer uitgeven aan onze woonst en diensten zoals bvb. Woning, vrije tijd, verwarming, telefonie, verzekeringen, communicatie, transport, . . . Dit zijn echter de grootste prijsstijgers!

Als bovendien voeding en courante verbruiksgoederen, zoals energie, brood en graanproducten, vers fruit en groenten, openbaar vervoer, medische diensten, . . . ook een meer dan gemiddelde prijsstijging kenden dan is de rekening snel gemaakt. Deze evolutie is dan vooral nadelig voor de minder gegoede gezinnen. Aangezien deze “vaste dagelijkse kost” zwaarder doorweegt in hun budget. Het meest schrijnende voorbeeld is het aandeel van de woonhuur. Voor sommige consumenten vertegenwoordigt deze post 30% van hun uitgaven, terwijl dit maar 6% vertegenwoordigt van het indexcijfer. Dit lage gewicht is toe te schrijven aan het feit dat in België 70% van de bevolking eigenaar is.

Ik denk dat het voor deze bevolkingsgroep dan niet echt relevant meer is te weten dat daar tegenover vooral de duurzame aankopen minder snel in prijs gestegen, of zelfs in prijs zijn gedaald.

Een tweede probleem is de constante korf goederen en diensten. Op die manier wordt een index berekend met constante kwaliteit én constante consumptiestructuur. De mogelijke substituties van de consumenten worden dan niet in rekening genomen. Als we weten dat de gemiddelde supermarkt nu ruim twintigduizend producten telt tegenover vijfhonderd in de jaren zestig, dan kan de individuele consument voor 1 getuige uit de korf tal van alternatieven kiezen met elk hun eigen prijsevolutie.

Het beste voorbeeld is de aankoop van brood. Waar we vroeger allemaal een bruin brood kochten, zijn we nu meer geneigd te substitueren. Nu eens een meergranen, dan een zemelen en op zondag chocoladebrood. Als de prijzen van die verschillende broden dezelfde evolutie kennen, heeft dit niet echt impact op de index. Maar het betekent wel in de meeste gevallen een verhoging van de uitgaven en verslechtering van de koopkracht. En als de prijzen van deze ‘luxebroden’ dan wel veel sneller stijgen, verliezen we twee keer . . .

Het probleem van de constante korf goederen werd ondertussen al aangepakt. Sedert de vorige indexhervorming in 2006, nu met basisjaar 2004, is de korf al heel wat gemoderniseerd. De indexcommissie heeft zich er toe verbonden om alle 8 jaar een volledige indexhervorming uit te voeren en alle twee jaar een actualisering. Op die manier zullen automatisch producten toegevoegd en verwijderd worden als ze een significante uitgave bereiken. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat dit niet altijd zo vanzelfsprekend is. Ik herinner mij bvb. Bij de vorige hervorming, dat de minidisk toegevoegd werd. Maar uiteindelijk had iedereen in een korte tijd geswitched naar de mp3-speler. De minidisk heeft dus geen lang leven gekend binnen de index. Bepaalde categorieën evolueren zeer snel, en zelfs met 2-jarige aanpassingen kan de index soms verouderde producten bevatten.

Tenslotte speelt nog 1 niet te onderschatten factor, namelijk het inflatiegevoel dat sedert de invoering van de euro nooit echt verdwenen is. De invoering van de euro in 2002 wordt immers nog steeds vaak geassocieerd met prijsstijgingen, terwijl in werkelijkheid de aan de hand van de geharmoniseerde consumptieprijsindex (HICP) gemeten inflatie sinds de *change over* gematigd is gebleven, zeker indien in aanmerking wordt genomen dat de prijs van ruwe aardolie de voorbije jaren zeer sterk is gestegen, een fenomeen dat niets met de euro te maken heeft. Enquêtes leren dat de vrees voor prijsstijgingen al aanwezig was nog vóór het eurogeld werd ingevoerd. Zo was in november 2001 70 pct. Van de consumenten in het eurogebied bevreesd dat ze bij de omzetting benadeeld zouden worden. In België was dat 64 pct. Na de *change over* in 2002 had al gauw meer dan 80 pct. van de consumenten in het eurogebied effectief het gevoel dat ze bij de omzetting waren benadeeld of dat de prijzen vaak naar boven waren afgerond. Ook de Belgische consument heeft de overgang op die manier ervaren. Zelfs nu, meer dan vijf jaar na de invoering van de euro, blijft deze indruk overeind. De overgrote meerderheid van de bevolking, zowel in het eurogebied in zijn geheel als in België, was er eind 2006 immers van overtuigd dat de euro een onmiskenbare opwaartse invloed had op het prijsverloop. De *changeover* lijkt derhalve een wig te hebben gedreven tussen de werkelijke inflatie, enerzijds, en de gevoelsinflatie, anderzijds.

Hoewel we niet kunnen spreken van een inflatieversnelling sinds de invoering van de euro. Zijn toch een aantal markante veranderingen gebeurd binnen de prijszetting.

We merken vooreerst een grotere spreiding van het verloop van de relatieve prijzen. De standaardafwijking van de prijsveranderingen in het eurogebied van de diverse producten steeg tussen de 2 periodes van 5 jaar voor en na de euro immers van 2.5 tot 3.1. In België was de toename zelfs nog meer uitgesproken en liep de standaardafwijking op van 2.5 tot 5.1. Zowel het aantal producten waarvan de prijs sterk is gestegen als het aantal waarvan de prijs sterk is gedaald, is tussen 2002 en 2006 jaar sterk toegenomen in vergelijking met de periode 1997 – 2001. Dit is een structureel fenomeen dat niets te maken heeft met de

euro, maar deels toe te schrijven is aan de voortschrijdende globalisering. De weerslag van globalisering op inflatie vertaalt zich in prijsstijgingen voor grondstoffen en prijsdalingen voor fabricaten. De laatste vijf jaar zijn er inderdaad meer energiedragers bij de producten die sterke prijsstijgingen vertoonden, terwijl voor een groeiend aantal hoogtechnologische producten alsmear meer uitgesproken prijsdalingen worden genoteerd. Naast de weerslag van goedkopere invoer uit nieuw opkomende economieën, weerspiegelt dit laatste ook de productiviteitstoename in deze sectoren en het feit dat de prijzen voor deze goederen alsmear accurater gemeten worden, d.i. na correctie voor kwaliteitsverbetering.

Deze vaststellingen kunnen een weerslag hebben op de inflatiepercepties, indien consumenten selectiever zijn voor het verwerken van informatie over prijsdalingen dan voor het verwerken van informatie over prijsstijgingen of indien zij hun percepties veeleer steunen op het in de verkooppunten geobserveerde prijsverloop, d.i. vóór correctie voor kwaliteitsverbeteringen.

Een tweede vaststelling is dat hoewel de inflatie beperkt bleef bij de invoering, was de inflatoire impact geconcentreerd in de dienstensector. Factoren die in de literatuur vaak worden aangehaald ter verklaring van deze aan de *changeover* gerelateerde prijsstijgingen zijn: het gebrek aan prijstransparantie en concurrentie in bepaalde sectoren, de complexiteit van de omrekeningskoersen en het feit dat het bestaan van prijsaanpassingskosten op het ogenblik van de *changeover* heeft geleid tot een concentratie van prijsveranderingen die anders over een langere periode zouden zijn gespreid.

Maar zelfs in het geval van de diensten dient te worden aangestipt dat het gaat om een tijdelijk fenomeen: na de *changeover* neemt de prijsaanpassing snel opnieuw haar vroegere patroon aan.

De voorgaande analyses suggereren dat de *changeovers* slechts een beperkte invloed had op de inflatie in 2002. Toch impliceert dit niet dat er geen belangrijke structurele veranderingen hebben plaatsgevonden in het prijszettinggedrag. Zo resulteert de invoering van de euro in een verschillend beschikbaar prijzengamma. Het aantal verschillende prijzen is gestegen van ongeveer 3.500 in 2000 tot iets minder dan 7.000 vanaf 2002, wat betekent dat vanaf 2002 bijna 2 maal meer verschillende prijzen werden opgetekend in de databank. Dit verschil wijst op een aanzienlijke verandering in de prijsstructuur, een verandering waaraan de consumenten geleidelijk hebben moeten wennen.

Niettemin wijzen deze vaststellingen erop dat het aanpassingsproces van de prijzen aan de euro correct tot uiting komt in de gegevens die ten grondslag liggen aan de inflatiemaatstaf, en dat de HICP de inflatie dus juist meet, hoewel de consumenten dat misschien anders zien.

Als we nu eens de inflatieperceptie met de inflatie vergelijken, zien we echt een ontkoppeling op het moment van de *changeover*. Naast de aangehaalde statistische veranderingen, liggen ook een aantal socio-economische factoren aan de basis van deze kloof. Een groot aantal consumenten rekent nog steeds om naar hun vroegere nationale munt. Voor de kleine aankopen is dit 1/3 van de consumenten en voor de grote aankopen zelfs de helft. Hierdoor vergelijken ze eigenlijk de huidige prijzen met die van vóór 2002, waardoor ze de inflatie cumuleren en het idee krijgen dat ze zeer hoog is. Dergelijke werkwijze genereert automatisch persistentie in de perceptiekloof.

Bovendien blijkt dat de inflatiepercepties van de bevolkingsgroepen voor wie het aanpassingsproces moeilijker verloopt, sterker zijn geaffecteerd dan die van andere bevolkingsgroepen.

Bij de *changeover* werden tal van prijsstijgingen genoteerd voor frequent aangekochte goederen en diensten. Deze waren niet noodzakelijk toe te schrijven aan de *changeover*; de voedselprijzen gingen bijvoorbeeld fors de hoogte in als gevolg van de slechte weersomstandigheden. Toch heeft de *changeover* zelf, zoals hiervoor aangetoond, ook geleid tot een ongebruikelijke concentratie van prijsstijgingen in het eerste kwartaal van 2002. Het betrof hier bovendien goederen en diensten die vaak geïsoleerd worden aangekocht en in cash worden betaald, zodat deze prijsstijgingen bijzonder zichtbaar waren. Het tegenovergestelde effect merken we dan bij de aankopen op krediet, die meestal duurzame producten betreft.

Ook de vastgoedprijzen hebben waarschijnlijk meegespeeld. In de meeste landen in het eurogebied zijn de vastgoedprijzen beduidend sneller toegenomen dan de HICP-inflatie en genoten de prijsstijgingen in de vastgoedsector meer dan ruime media-aandacht. Het is dus mogelijk dat dit fenomeen mede de inflatieperceptie van de consument heeft beïnvloed, aangezien de aankoop van een woning veruit de belangrijkste financiële transactie is van een huishouden en een belangrijke weerslag heeft op de koopkracht.

De gemiddelde consument is wellicht niet op de hoogte van het feit dat deze investeringskosten niet opgenomen zijn in de HICP-cijfers.

We kunnen nog tal van factoren aanhalen die deze kloof in de hand werken. Hoeveel fooi geven we nu bvb. In een bar? Waar vóór de changeover 10 cent voldoende leek, is men nu geneigd op zijn minst 60 cent te geven.

Ook tal van fabeltjes die via het internet verspreid worden geven de indruk dat de perceptie de realiteit is. Onlangs kreeg ik zo'n leuke mail met exuberante prijsstijgingen tussen 2000 en 2007, allemaal de schuld van de euro! Zo bleek de sla met 118% gestegen in prijs, in realiteit was dit maar 21%. Koffie zou 64% gestegen zijn, in realiteit was dit maar 24%. Nog een aantal voorbeelden; olie 72% tov 59%; melk 183% tov 8%, aardappelen 1770% tov 103%, jam 112% tov 1%, bloemkool 97% tov 51% en boter 66% tov daling van 2%.

Het is natuurlijk gemakkelijk om op 2 bepaalde tijdstippen, 1 bepaald product uit 1 bepaalde winkel te analyseren. Maar dit heeft geen enkele relevantie. Het draagt enkel bij tot de misperceptie van de consument.

Wat we onthouden is dat de berekening van de index de juiste is, maar niet door iedereen zo ervaren wordt. De systematische aanpassing van de koopkracht wordt echter beperkt;

- De lonen en sociale uitkeringen worden aangepast in functie van het gezondheidsindexcijfer en niet volgens het algemene indexcijfer van de consumptieprijzen (ICP).
- Het afvlakken van de gebruikte index.

Als we dan bovendien een snellere prijsstijging van de basisbehoeften; huur, voeding, energie, ... optekenen, verliezen de lagere inkomens het meest, zowel in koopkracht als in keuze.

De fiscaliteit lost natuurlijk al voor een groot stuk de herverdeling op, maar deze herverdeling komt meestal te laat. (na 2 jaar bij de personenbelasting). Koopkracht is op korte termijn nodig, zeker bij de laagste inkomens.

Een mogelijke piste zou kunnen zijn om voor een bepaalde referentie-inkomensschijf ipv de gezondheidsindex een leefindex samen te stellen, die de basisbehoeften beter weerspiegelt. Maar dit is natuurlijk een politieke discussie, die we hier niet gaan voeren.

Ik dank jullie voor jullie aandacht en hoop dat we na vandaag allemaal de juiste prijs en de juiste index hanteren.