



KONING BOUDEWIJNSTICHTING

**DE DIENSTENCHEQUE  
EEN INSTRUMENT VOOR DE ONTWIKKELING  
VAN DE DIENSTVERLENING IN DE DIRECTE OMGEVING**

EINDRAPPORT

OKTOBER 1994

*Studie uitgevoerd door*  
**Jean-François LEBRUN,**  
*Administrateur bij de Europese Commissie*  
**Lysiane de SELYS**  
*Onderzoeker aan de "Administration et  
Gestion pour l'Economie sociale" (AGES)*

*op vraag van de Koning Boudewijnstichting  
en met de medewerking van de diensten van de  
Europese Commissie*

## VOORWOORD

De beschouwing over de dienstencheque en de ontwikkeling van de dienstverlening in de directe omgeving gaat uit van een eerste vaststelling : Europa maakt zelden gebruik van de mogelijkheden die de produktiviteitsverschillen bieden om banen te scheppen. Deze eerste vaststelling vormde het voorwerp van een voorafgaande analyse die werd uitgevoerd door de groep "interservices" van de Europese Commissie. De besluiten van deze analyse raden een ontwikkeling van de verborgen diensten aan door een daling van de verplichte heffingen op de arbeid. Deze vermindering zou gefinancierd kunnen worden door een stijging van andere inkomsten zoals door het invoeren van de CO2/energie-taks. De beschouwing heeft zich vervolgens geconcentreerd op een kleiner geheel van de verborgen diensten, namelijk de diensten in de directe omgeving bestemd voor gezinnen en personen. De behoeften voor dergelijke diensten nemen immers toe en blijven vaak onbevredigd op de officiële markt. Het eerste deel van het huidig verslag betreft deze werkzaamheden.

In het kader van het Witboek "Groei, concurrentievermogen, werkgelegenheid", voorgesteld door de Europese Commissie, werden verschillende studies opgestart. Eén daarvan was een onderzoek naar de dienstverlening in de directe omgeving in vijf Lidstaten van de Unie, dat werd uitgevoerd door een groep deskundigen.

In maart 1994 heeft de Koning Boudewijnstichting in het kader van haar programma "Arbeid, tewerkstelling en sociale cohesie", de beslissing genomen om aan dit onderzoek deel te nemen en dieper in te gaan op de "dienstencheque" die in het Witboek werd vermeld .

Om deze studie tot een goed einde te brengen, werd een werkgroep opgericht<sup>1</sup> . De auteurs danken de verschillende leden van deze groep voor hun talloze en verrijkende bijdragen. De besluiten en analyses van dit document vallen echter uitsluitend onder de verantwoordelijkheid van de auteurs.

---

<sup>1</sup> Zie de lijst van de leden van de werkgroep pag. 73

## INHOUDSOPGAVE

VOORWOORD	2.
INLEIDING	5.
EERSTE DEEL :Een nieuw onderzoek naar het verband tussen de groei en de werkgelegenheid door het aanmoedigen van de produktiviteitsverschillen	6.
1. Vaststelling	6.
2. De terugkeer naar de groei	9.
3. Invloed van de economische groei op de werkgelegenheid	11.
3.1. De groeicijfers van de actieve bevolking	11.
3.2. Het groeicijfer van de produktiviteit	11.
3.2.1. De werktijd	12.
3.2.2. De loonkost	12.
3.2.3. De werkzaamheden met grote arbeidsintensiteit	14.
4. De produktiviteitsverschillen	15.
5. De beschermde diensten	18.
5.1. Een nieuw onderzoek naar de subsidiëringpolitiek op het vlak van de werkgelegenheid	18.
5.2. Een daling van de kosten die geen betrekking hebben op het loon	19.
5.3. Het aanmoedigen van de vraag	20.
DEEL TWEE: de dienstencheque	23.
1. Dienstverlening in de directe omgeving	23.
1.1. Een poging tot definitie en afbakening van de doelgroep	23.
1.2. Bevrediging van de behoeften	23.
1.3. Het huidige aanbod van dienstverlening in de directe omgeving	24.
1.3.1. Het commerciële aanbod	24.
1.3.2. Zwartwerk en het niet-gestructureerde aanbod tegen een lage kostprijs	24.
1.3.3. Het gesubsidieerde aanbod	25.
1.3.4. Het aanbod buiten de geldelijke sfeer	25.
1.3.5. De afwezigheid van een eenheidsprijs	27.
1.4. Moeilijkheden die moeten overwonnen worden	27.
1.5. De strategieën	28.
1.5.1. Stijging van het aanbod	28.
1.5.2. Stijging van de vraag	30.
1.5.3. Reactie op zwartwerk	30.
1.5.4. Combinatie van deze acties	30.
2. De dienstencheque	32.
2.1. De dienstencheque heeft reeds een voorgeschiedenis	32.
2.2. De kenmerken van de dienstencheque	32.
2.2.1. Gerichtheid	32.
2.2.2. Verspreiding	34.
2.2.3. Prijsvermindering	36.
2.2.4. Overzicht	38.
2.3. De principes van verspreiding	40.
2.3.1. De georganiseerde verspreiding	40.
2.3.2. Het vrijwillige aankopen	40.
2.3.3. De noodzaak van een eenvoudig systeem	40.
2.3.4. Andere gebruiksvoorwaarden	41.

3. Studie van de haalbaarheid voor het gebruik van de dienstencheque	43.
3.1. De doelstellingen en de verplichtingen	43.
3.2. De verwachte resultaten	44.
3.2.1. De hypothesen	45.
3.2.2. Het "zuivere" model	46.
3.2.3. Een meer realistisch model	53.
3.2.4. Bijkomende voordelen	54.
3.3. De aanvaardbaarheid	56.
3.3.1. Het effect op het inkomen	56.
3.3.2. Het scheppen van banen	57.
3.3.3. De soorten diensten	58.
3.4. Samenvatting van de resultaten	58.
4. Welke activiteiten voor de dienstencheque?	60.
4.1. Voorbeelden van gebruik in het dagelijks leven	60.
4.2. Andere begunstigden	61.
4.3. Voorstel van een lijst	61.
5. Verband tussen de dienstencheque en het aanbod	63.
5.1. Een positieve communicatie om het publiek te sensibiliseren	64.
5.2. De tussenkomst van een aangepaste investering	64.
5.3. Een politiek van beroepsopleiding	65.
5.4. Het oprichten van netwerken voor de samenwerking met groet instellingen	65.
5.5. De plaatselijke ontwikkeling	65.
5.6. Een verband met de PWA's	65.
5.7. Slotbemerking	66.
 BESLUITEN	 67.
 BIBLIOGRAFIE	 71.
 LIJST VAN DE LEDEN VAN DE WERKGROEP	 73.
 BIJLAGEN	 74.

## INLEIDING

Het Witboek m.b.t. de groei, het concurrentievermogen en de werkgelegenheid dat de Europese Commissie in 1993 heeft voorgelegd aan de Raad van Europa te Brussel, stelt een analyse voor van de economische toestand van de Europese Unie en een aantal mogelijkheden om de XXIe eeuw binnen te treden. Is het niet zo dat het Witboek, in tegenstelling tot andere analyses, de weg vrijmaakt voor bepaalde mogelijkheden die, hoewel ze traditioneel zijn in hun visie op bijvoorbeeld de verdeling van de produktiviteitswinst, kunnen leiden tot minder conventionele bedenkingen wanneer ze in werkelijkheid worden omgezet? Een voorbeeld is de ontwikkeling van nieuwe mogelijkheden voor het scheppen van banen. Een vraag stellen is proberen ook een antwoord te vinden, ook al is het maar gedeeltelijk.

De ontwikkeling van diensten die beschut zijn tegen de internationale concurrentie (omdat ze de nabijheid vereisen van de consument en de producent op een zelfde plaats en op een zelfde tijdstip) vormt een belangrijke inzet, met aan de basis twee hoofdbekommernissen :

- de levensvoorwaarden van gezinnen verbeteren die in steeds benauwender omstandigheden leven als gevolg van de steeds groter wordende concurrentie;
- de groei van de werkgelegenheid verrijken. De sector van de beschermde diensten biedt vandaag het sterkste potentieel voor het scheppen van activiteiten en dus van werkgelegenheid.

De dienstverlening in de directe omgeving bestemd voor gezinnen en personen is in volle ontwikkeling en dit om twee natuurlijke redenen : de demografische evolutie en de sociale verschuivingen. Deze laatste werden op gang gebracht door de sterke arbeidsparticipatie van de vrouwen die we de laatste jaren vaststellen. Over het algemeen neemt men aan dat het aantal zal blijven stijgen. Doordat de toename van het werk van vrouwen niet noodzakelijk een nieuwe verdeling van de huishoudelijke taken tussen man en vrouw met zich meebrengt en dus bijgevolg de vrije tijd van ongeveer de helft van de bevolking sterk vermindert, kunnen we er van uitgaan dat dit de belangrijkste motor vormt voor de ontwikkeling van de dienstverlening in de directe omgeving. Kunnen we deze natuurlijke ontwikkeling van de dienstverlening in de directe omgeving niet bevorderen of versterken door aangepaste en voluntaristische acties op touw te zetten en de geschikte politiek te voeren?

De uitvoerbaarheid van zo'n acties vereist dat we de vraag naar de produktiviteit van dienstverlening in de directe omgeving begrijpen. Activiteiten die op zichzelf arbeidsintensief zijn, zijn weinig vatbaar voor produktiviteitswinsten. In een economie waar het onderzoek naar concurrentievermogen een voortdurende groei van de produktiviteit impliceert, vereist het gelijktijdig aanwezig zijn van een produktiviteitsverschil het uitbouwen van bepaalde evenwichtsmechanismen. In bepaalde economieën speelt het loon deze rol. In andere zijn dat de prijzen en in nog andere de verplichte heffingen, zoals de belastingen.

Zowel het respect voor het Europese sociale model, als de noodzaak een echte markt te ontwikkelen voor de dienstverlening in de directe omgeving die professionalisme, creativiteit en kwaliteit verenigt, roepen op tot vernieuwing. Deze eisen openen de weg naar een uitbreiding van de "voorschriften" die ter beschikking staan van de overheid en die in staat zijn het ontstaan van nieuwe activiteiten te bevorderen door het gelijktijdig stimuleren van het aanbod en de vraag. Het mechanisme van het vooraf bepalen van de vraag naar diensten vormt daar een voorbeeld van. Dit soort instrument kan in bepaalde gevallen een interessant alternatief vormen voor de traditionele twee-eenheid belastingen-budget en de reglementeringen. Bovendien biedt het de burger de mogelijkheid een rechtstreekse medespeler te worden bij de politieke keuzes, wat zijn verantwoordelijkheid in de maatschappij versterkt.

## EERSTE DEEL

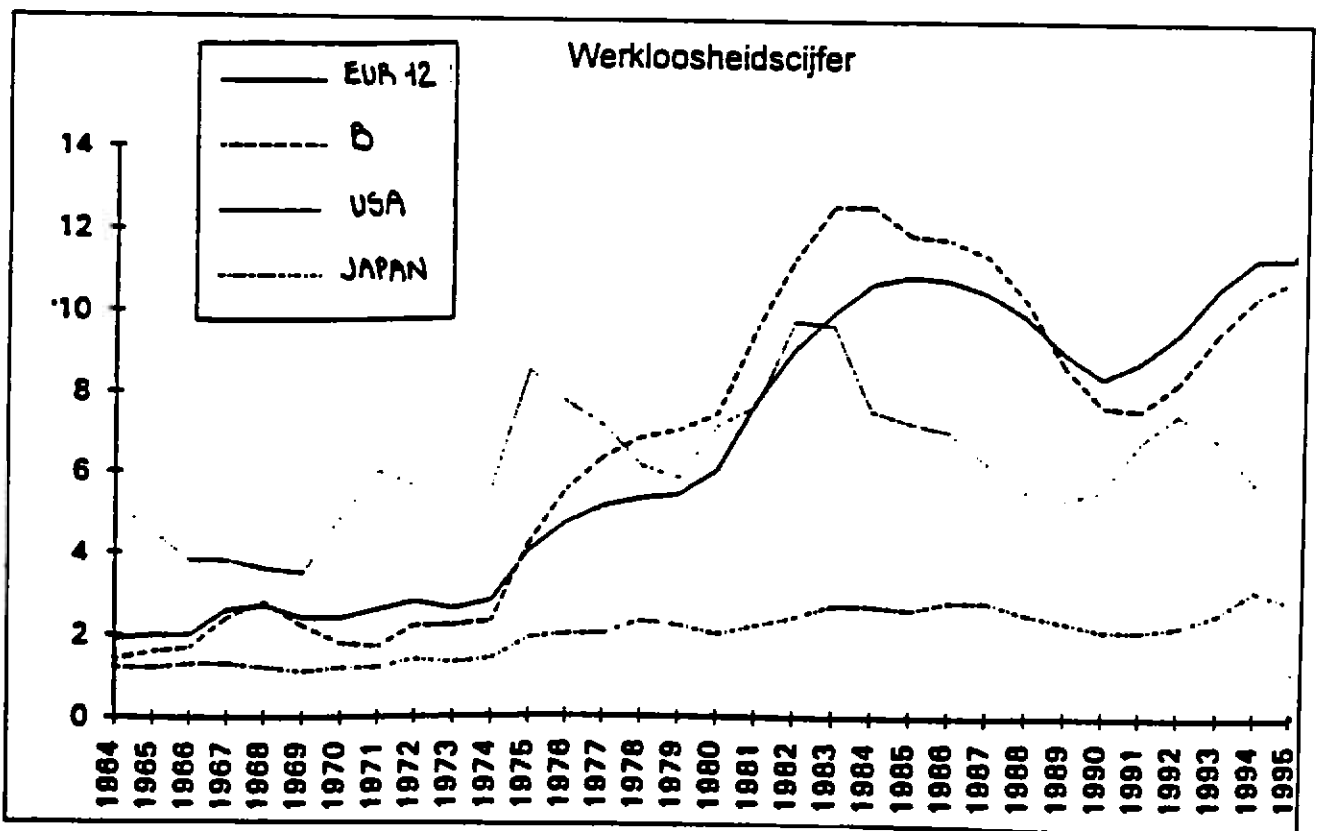
### EEN NIEUW ONDERZOEK NAAR HET VERBAND TUSSEN DE GROEI EN DE WERKGELEGENHEID DOOR HET AANMOEDIGEN VAN DE PRODUKTIVITEITSVERSCHILLEN

#### 1. VASTSTELLING

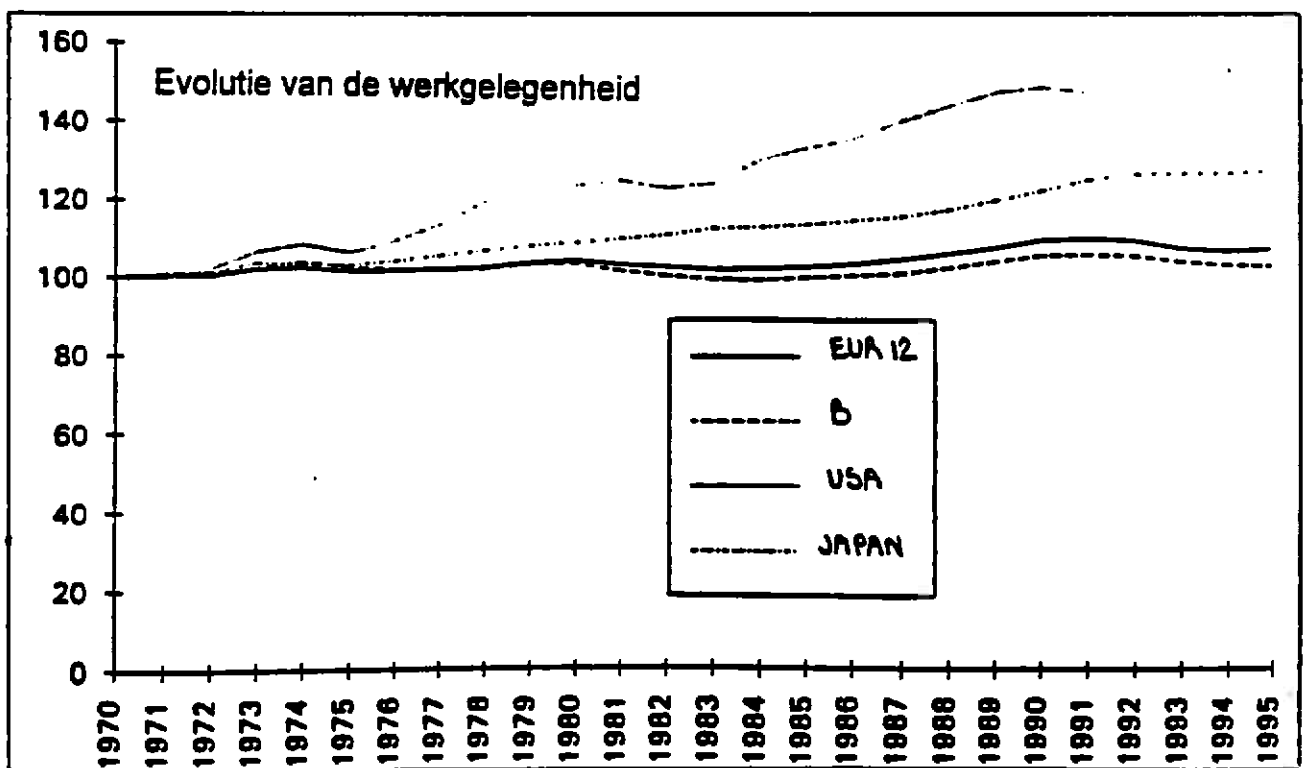
De Europese Unie moet proberen drie doelstellingen te verwezenlijken: ervoor zorgen dat ze over de nodige middelen beschikt om te kunnen optreden als medespeler van de informatiemaatschappij, een gezonde en stabiele economische groei in stand houden, de noodzakelijke voorwaarde om de economie te kunnen moderniseren, en verzekeren dat voldoende banen worden gecreëerd om aan elk individu de reële kans te bieden zich te integreren.

Het begin van de XXI\_ eeuw betekent dat de Unie en haar burgers in staat moeten zijn in te spelen op de nieuwe revolutie : de informatiemaatschappij. Deze maatschappij bezorgt werkgelegenheid en rijkdom. Maar dat is een ambitie op lange termijn die zich moet steunen op een drieluik : onderwijs - technologie - creativiteit. In de overgangsfase is het belangrijk dat onze economie in staat is werkgelegenheid te scheppen om te vermijden dat het hoge werkloosheidscijfer aanhoudt.

Inderdaad, sinds het begin van de jaren '70 is de werkloosheid in de Europese Unie onophoudelijk gestegen. De tweede helft van de jaren '80 vormt daar de enige uitzondering op. Momenteel is meer dan 11% van de actieve bevolking werkloos. Bij deze economische verspilling komt nog een sociaal drama dat onze maatschappij grondig verstoort. Op die manier verliest het onderwijs zijn statuut van sociale promotie, leidt werkloosheid tot uitsluiting, ontwikkelt het individualisme zich omdat de maatschappij geen zekerheid meer biedt, ...



De laatste twintig jaar werd het actieve deel van de bevolking getroffen door belangrijke verschuivingen. Toen zijn miljoenen banen verloren gegaan in de landbouw en de industrie, een verandering die werd gecompenseerd door de ontwikkeling in de tertiaire sector. De totale werkgelegenheid in de Unie is op die manier globaal gezien stabiel gebleven. Daaruit zou men kunnen afleiden dat het probleem van de werkloosheid zich niet situeert op het vlak van het arbeidsaanbod, maar eerder op het vlak van de vraag die gestegen is onder de demografische druk en door het rechtmatig verlangen van vrouwen een plaats te verwerven op de arbeidsmarkt. Het onderzoek van deze toestand, voornamelijk in de Verenigde Staten, toont echter aan dat het aantal aangeboden banen de evolutie van de leeftijd van de werkende bevolking kan volgen, want in dezelfde periode is de werkgelegenheid er gestegen. Over een langere periode beschouwd is het gebrek aan nieuw gecreëerde banen in Europa nog duidelijker. Zo is de werkgelegenheid tussen 1870 en 1990 met 753% gestegen in de Verenigde Staten, met 253% in Japan, met 14% in Frankrijk, met 172% in Duitsland en met 113% in het Verenigd Koninkrijk<sup>2</sup>. Dit onvermogen van de Europese economie om werkgelegenheid te scheppen wordt geïllustreerd aan de hand van het werkgelegenheidscijfer dat 62% bedraagt in de Unie (55% in België) en 72% in Japan en in de Verenigde Staten. Om een werkgelegenheidscijfer te bekomen gelijk aan dat van Japan en de Verenigde Staten, zou men in de Unie ongeveer 24 miljoen banen moeten creëren. Als we de huidige verdeling van de werkgelegenheid in acht nemen zou dat een stijging betekenen van 1,5 miljoen banen in de primaire sector, 7,5 miljoen jobs in de industrie en 14,6 miljoen in de diensten. De hamvraag is dus de middelen te vinden die het onze maatschappij mogelijk maken voldoende dynamisch en bekwaam te worden om aan het rechtmatige verlangen van de bevolking naar werk, als belangrijkste vector van sociale integratie, te kunnen beantwoorden.



De stijging van de werkloosheid de ene conjunctuurcyclus na de andere, zowel in België als in de rest van de Europese Unie, weerspiegelt een eerder structurele zwakheid van de Europese economie. Sinds 20 jaar is het potentiële groeicijfer gedaald van ongeveer 4% naar ongeveer 2,5%, is de investeringsquote met 5 punten gedaald en is de toestand

<sup>2</sup> BERTRAND, H. (1991), "Modèles d'emploi européens", Onderzoeks- en werkingsprogramma i.v.m. de evolutie van de arbeidsmarkt, CCE, pp. 8.

van de Unie ten opzichte van de Verenigde Staten en Japan op verschillende vlakken verslechterd. Het gaat daarbij voornamelijk om domeinen als onderzoek en ontwikkeling, innovatie en ontwikkeling van nieuwe produkten.

Deze diagnose past in het kader van een snelle verandering van de wereld die ons omgeeft waaraan we niet altijd het hoofd hebben kunnen bieden. Er zijn nieuwe concurrenten opgedoken die in staat blijken te zijn de meest geavanceerde technische vooruitgang te integreren. De val van het communisme heeft de weg vrij gemaakt voor nieuwe mogelijkheden van economische groei; we zijn er echter niet in geslaagd daarvan een nieuwe drijfveer te maken. We hebben te kampen met de vergrijzing van de bevolking en met een verandering in de gezinsstructuren. Er doet zich een nieuwe industriële revolutie voor waarbij snelle wijzigingen optreden in de technieken, de arbeidspraktijken en de vaardigheden. De economie wordt immaterieel; winstgevende activiteiten worden steeds meer uitbesteed; de diensten hebben de overhand; het bezitten en in omloop brengen van informatie worden van doorslaggevend belang. De wederzijdse afhankelijkheid van de markten die voortvloeit uit met vrij verkeer van kapitaal in combinatie met nieuwe technieken, wordt erkend door alle economische en financiële marktdeelnemers.

De Europese economie moet zich dus inzetten om creatiever te worden, meer concurrerend, flexibeler, of in één woord meer produktief. Maar is deze vereiste afdoend? Zijn er geen andere eisen waaraan moet worden voldaan om een groter aantal arbeidsplaatsen te creëren? Kunnen we op basis van internationale vergelijkingen geen onderscheid maken tussen twee benaderingen: een eerste die gebaseerd is op een economie waar de produktiviteit per beroepssector weinig gedifferentieerd is en een andere waar in tegendeel de produktiviteitsverschillen tussen de verschillende branches groot zijn? Is het dan niet eerder ons ontwikkelingsmodel dat we in vraag moeten stellen? Is het niet zo dat, wanneer we weigeren het volledig in vraag te stellen, we op een spoor belanden dat de samenhang van onze samenleving zal verzwakken?

#### De reële omvang van de werkloosheid : het Belgisch voorbeeld

Werkzoekende werklozen	549.738	waarvan 312.201 vrouwen
Uitkeringsgerechtigde werklozen	475.867	waarvan 273.553 vrouwen waarvan 102.125 jongeren waarvan 178.962 sinds 2 jaar
Onvrijwillige deeltijdwerkers	165.316	waarvan 140.944 vrouwen
Oudere niet-werkzoekende werklozen	74.295	waarvan 24.622 vrouwen
Conventioneel brugpensioen	137.292	waarvan 15.664 vrouwen

Wat een totaal oplevert van                      bijna 1 miljoen mensen

Bron : Ministerie van Arbeid en Tewerkstelling, Maart 1994

De duale samenleving is geen mythe, ze is reeds op gang gebracht door een hele reeks schrikbeelden en sociale drama's. Een hoog werkloosheidscijfer wordt des te rampzaliger wanneer het gedurende een lange periode aanhoudt. We zouden kunnen besluiten dat een hoog werkloosheidscijfer een structureel gegeven is geworden waar de maatschappij zich aan moet aanpassen. Tegen dit fatalisme moeten we ons echter verzetten. Het Witboek van de Europese Commissie m.b.t. de groei, het concurrentievermogen en de werkgelegenheid stelt een reeks mogelijkheden voor om een voldoende aantal arbeidsplaatsen te scheppen en zo de werkloosheid terug te dringen tot een meer aanvaardbaar niveau en dus te zorgen voor de nodige hoop en dynamiek voor de ontwikkeling van een creatieve en solidaire samenleving. De verdienste van het Witboek is dat het de traditionele mogelijkheden achter zich laat om aan Europa de kans te bieden nieuwe middelen te overwegen.



## 2. DE TERUGKEER NAAR DE GROEI

Dit is geen ijdele hoop. Voor kort, tussen '85 en '90 heeft de Europese Gemeenschap in haar geheel groeicijfers gekend van 3,5%. Dit maakte het scheppen van ongeveer 9 miljoen arbeidsplaatsen mogelijk. Deze groeiperiode was geen mirakel, geen extern verschijnsel. Drie elementen hebben bijgedragen tot de ontwikkeling van deze groei: een verbetering van het internationaal economisch milieu, de verbetering van de macro- en micro-economische interne omgeving en de anticipatie van de interne markt. De groei is dus niet uitsluitend een gevolg van de verbetering van de economische toestand van onze buurlanden en concurrenten. Hij vindt ook zijn oorsprong binnenin de Unie zelf en in voluntaristische acties die er kunnen ontwikkeld worden.

De eerste voorwaarde voor het creëren van jobs is de terugkeer naar de groei. De inkomsten, hoewel klassiek, zijn noodzakelijk. Op basis van de laatste economische voorspellingen kunnen we een heropleving ontwaren<sup>3</sup>. De groei van het BBP zou zo gaan van -0,3% in 1993 tot 1,6% in 1994 en tot 2,5% in 1995. Deze groei zou het mogelijk maken de stijging van de werkloosheid, die we beleven sinds het begin van de jaren '90, in te dijken. Hij is echter onvoldoende om op zichzelf de werkloosheid tot een aanvaardbaar niveau terug te dringen. Temeer omdat een niet te verwaarlozen deel van werkloze bevolking wacht op een heropleving van de groei om zich op de arbeidsmarkt aan te melden. Tijdens de gunstige periode '85-'90 konden de werklozen slechts van 25% van de 9 miljoen gecreëerde arbeidsplaatsen genieten.

Een groeicijfer voor de Unie van 2,5% maakt het net mogelijk een stijging van de werkloosheid te vermijden. Want het vormt de stabilisatiedrempel van de werkloosheid, dat is de som van het groeicijfer van de arbeidsproductiviteit namelijk 2% en van het groeicijfer van de actieve bevolking, namelijk 5%. De groeiperspectieven zijn dus momenteel te zwak om een aanzienlijke daling van de werkloosheid mogelijk te maken.

Om de groeiperspectieven te ondersteunen en te verbeteren bestaan er een aantal mogelijkheden; terwijl andere moeten worden vermeden.

Vooreerst is het nodig een gezonde en stabiele macro-economische omgeving te verzekeren. Deze referentie-omgeving vinden we terug in de grote macro-economische richtlijnen die gedefinieerd worden ter uitvoering van artikel 103 van het verdrag van de Unie. Ze stellen een progressieve vermindering van de overheidstekorten voor, wat op termijn een stijging van de overheidsbesparingen mogelijk maakt, een beperking van de werkingsguitgaven ten voordele van investeringen, een monetaire politiek met een zwakke inflatie als doel - daardoor wordt een daling van de rentevoet mogelijk -, een coherente evolutie van alle inkomenscategorieën met als doelstelling een monetaire stabiliteit en een matiging van de kosten.

Ten tweede is het van essentieel belang dat de Gemeenschap zich open blijft opstellen en zich voorbereidt op dit perspectief. Inderdaad, protectionisme zou zelfmoord betekenen voor de Europese Unie, de belangrijkste commerciële mogendheid ter wereld. Het zou nadelig zijn voor het van de grond komen van de armste landen. Maar deze openheid moet gepaard gaan met een versteviging van het multilateraal handelsverkeer en van een efficiënte toepassing ervan en de duidelijkheid van de regels. De wereldhandelsorganisatie zal dus moeten zorgen voor een coherent mondiaalbeheer van de problemen die de ongelijke ontwikkeling en de armoedeconcentratie in bepaalde regionen met zich meebrengen.

---

<sup>3</sup> Economische voorspellingen - Lente 94, DG II, CCE

De Europese economie moet zich eveneens inzetten om meer concurrerend te worden. In dat opzicht is het noodzakelijk dat ze ondernemingsklimaat creëert die gunstig is voor de

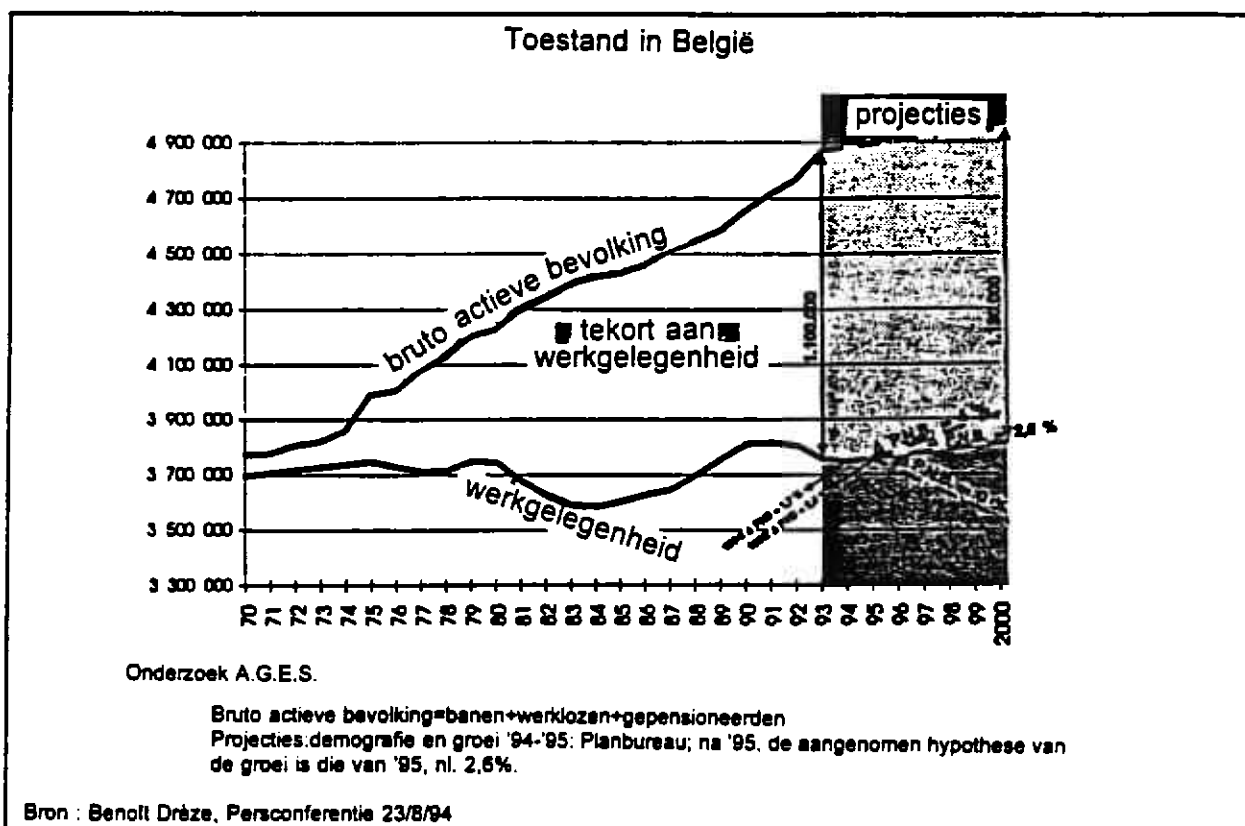
concurrentiepositie van de ondernemingen. Om een dergelijke omgeving mogelijk te maken, moet aan meerdere voorwaarden worden voldaan: de concurrentieregels moeten in acht genomen worden, de uitwerking van eenvoudige regels die de werking van de interne markt verzekeren moeten worden voortgezet, KMO's moeten steun krijgen, het tot stand brengen van een transeuropese infrastructuur moet worden versneld en de inspanningen voor onderzoek en samenwerking moeten worden uitgebreid.

Tenslotte moet de economie openstaan voor de informatiemaatschappij. Een Europese dimensie zou aan de ontplooiing van deze maatschappij zeker de beste ontwikkelingskansen bieden, meer bepaald door de inrichting van "informatiesnelwegen" te bespoedigen.

Veel van deze maatregelen ter ondersteuning van de groei vereisen dat men rekening houdt met een belangrijke factor : het onderwijs. De onderwijssystemen van onze landen hebben te kampen met moeilijkheden die niet louter van budgettaire aard zijn. Het gaat om problemen die verwijzen naar de kwalen van onze samenleving : het brozer worden van de gezinsstructuur, de demotivering die teweeg gebracht wordt door de werkloosheid. Deze problemen weerspiegelen de behoefte aan een andere aanpak met betrekking tot de inhoud van het onderwijs zelf. Om zich voor te bereiden op de samenleving van morgen volstaat het niet te beschikken over een kennis en een know-how die men eens en voor altijd heeft verworven. Het is noodzakelijk dat men in staat is te leren, te communiceren, in groep te werken en dat men zijn eigen situatie kan evalueren. De functies van morgen zullen vereisen dat men een diagnose kan stellen en dat men voorstellen ter verbetering kan doen. Ze vereisen zelfstandigheid, onafhankelijkheid van geest en het vermogen analyses te maken met de kennis die men bezit. Deze vereisten vergen dat men de inhoud van het onderwijs aanpast en dat men de mogelijkheid krijgt zich bij te scholen zijn hele leven lang. Deze eis, die herhaald wordt in het Witboek en die een voorwerp van consensus vormt, blijkt niet aan te sporen tot de nodige handelingen. Deze afwezigheid van reactie is nog des te verontrustender omdat ze de evolutie naar een duaal onderwijssysteem zou kunnen verbergen, waarbij slechts één deel van de bevolking recht zou hebben op een opleiding die beantwoordt aan de nieuwe vereisten.

### 3. INVLOED VAN DE ECONOMISCHE GROEI OP DE WERKGELEGENHEID

Wanneer al deze middelen in het werk zijn gesteld moet het mogelijk worden hogere groeicijfers te bereiken, namelijk 3,5%. Maar er bestaat onzekerheid over de mogelijkheid om deze middelen om te zetten in concrete projecten en ze voldoende lang te behouden om het scheppen van 15 miljoen arbeidsplaatsen te verzekeren. Kunnen we niet proberen de stabilisatiedrempel van de werkloosheid te verlagen? Daartoe bestan twee mogelijkheden: het groeicijfer van de actieve bevolking beheersen en het groeicijfer van de zichtbare arbeidsproductiviteit doen dalen.



#### 3.1. De groeicijfers van de actieve bevolking

De groeicijfers van de actieve bevolking - dat is ongeveer 0,5% -doen afnemen, zou dus een eerste antwoord zijn. De demografische evolutie zou deze mogelijkheid kunnen ondersteunen. Maar een reeks factoren laat vermoeden dat het omgekeerde zich zou kunnen voordoen, want de pensioenleeftijd die vervroegd werd door de voorwaarden voor een budgettair evenwicht blijkt te terug te lopen, het aantal werkende vrouwen stijgt voortdurend en tenslotte wordt de druk om uit te wijken naar een rijke streek, zoals de Unie, nog versterkt door de zeer snelle bevolkingstoename in de armere streken van onze planeet.

#### 3.2 Het groeicijfer van de produktiviteit

Een daling van het groeicijfer van de zichtbare arbeidsproductiviteit vormt een tweede middel om de stabilisatiedrempel van de werkloosheid te doen dalen. De omvang of de intensiteit van de arbeid onder invloed van de groei moet worden verhoogd. Een dergelijke verhoging lijkt niet onmogelijk. Vandaag is de intensiteit van de arbeid van de groei hoger dan in het verleden.

Drie benaderingswijzen zijn mogelijk : de werktijd verkorten, de bemiddeling tussen arbeid en kapitaal bevorderen ten voordele van dit laatste door een vermindering van de loonkost en tenslotte, de hoeveelheid activiteiten met een hoge arbeidsinhoud doen toenemen.

### 3.2.1. De werktijd

De eerste benadering bestaat erin de individuele werktijd te verkorten en bijgevolg het aantal werknemers te verhogen dat nodig is om een bepaald produktieniveau te bereiken. De werktijdverkortings vormt een belangrijk element van de wetgevende en conventionele sfeer. Net zoals het salaris of de uitbreiding van de werkgelegenheid staat de werktijdverkortings centraal bij de herverdeling van de produktiviteitswinsten. De Commissie meldt echter in haar Witboek dat noch de algemene werktijdverkortings, noch de nationale verdeling van werk een miraculeuze oplossing vormen.

Inderdaad, een verdeling of een herverdeling van de werktijd met een ongewijzigd uurloon (want over het algemeen gaat het om een proportionele vermindering van de werktijd en van het inkomen op basis van het werk, m.a.w. om een vermindering van de werktijd zonder looncompensatie), zou resulteren in een vertraging van de productie omdat het moeilijk is de juiste schikking te vinden van de vraag naar gekwalificeerd personeel, het optimaal gebruik van de installaties en het aanbod aan arbeidskrachten. Bovendien creëert de herverdeling van de werktijd, die zich anderzijds heeft ontwikkeld onder de vorm van deeltijdswerk, geen bijkomend voordeel. Het is een daad van solidariteit die vooral nuttig lijkt om ontslagen te vermijden in een moeilijke conjuncturele situatie.

Bij een werktijdverkortings die een stijging van het uurloon tot gevolg heeft (omdat men zich in een schema van werktijdverkortings met looncompensatie bevindt), zouden de bedrijven met bijkomende moeilijkheden te kampen kunnen hebben, vooral in periodes van recessie of bij het uittreden uit een crisis, want hun concurrentievermogen zou terneergedrukt kunnen worden door de verhoging van de loonkosten. Deze verhoging zou dan gecompenseerd worden door een stijging van de produktiviteit.

De Commissie meldt dat het van de bedrijven afhangt of ze, door een professionele veelzijdigheid, zorgen voor een verbetering van de geïntegreerde organisatie van het werk, de flexibiliteit van de werktijd (ontwikkeling van vormen van deeltijdswerk of gedeeld werk), aanmoedigende vormen van uitkering. Aangepast aan het Europese model van de samenleving zouden de interne flexibiliteit en de reorganisatie van het werk centraal moeten staan bij de onderhandelingen in het bedrijf tussen de directie en de vertegenwoordigers van het personeel.

### 3.2.2. De loonkost

De tweede benadering bestaat erin de loonkost te verminderen om het mogelijk te maken, door een wijziging van de relatieve prijzen van de produktiefactoren, vervangende taken aan te moedigen in het voordeel van de werkgelegenheid. Het is niet de bedoeling een vermindering van de lonen te verkondigen of besnoeiingen in de sociale zekerheid te bepleiten, om ons aan te passen aan onze concurrenten van de ontwikkelingslanden. Want een dergelijke oplossing zou sociaal onaanvaardbaar zijn, politiek onhoudbaar en zou de groei alleen maar verzwakken door de interne vraag te verminderen, die zelf ook een element vormt van groei en van behoud van banen

In verband met de omvang van verplichte heffingen (VH) op het werk kunnen we twee kenmerken voorstellen.

Deze heffingen bedragen gemiddeld voor de Gemeenschap en voor diverse gezins- en inkomenssituaties 40% van de loonkost. Er zijn drie types:

- werkgeversbijdragen die gemiddeld 18% van de loonkost bedragen;
- werkgeversbijdragen die gemiddeld 11% van de loonkost bedragen;
- belasting op het loon; dat is gemiddeld 11% van de loonkost.

De omvang van deze VH is tussen 1970 en 1990 voortdurend toegenomen. Deze toename is verklaarbaar door twee factoren:

- de factor werk is weinig veranderlijk, de belastbare basis is dus stabiel;
- doordat de uitgaven voor sociale zekerheid zijn toegenomen (gezondheid, pensioen, werkloosheid), heeft het budgettaire evenwicht een stijging van de inkomsten noodzakelijk gemaakt.

	B	DK	D	GR	E	F <sup>(1)</sup>	IRL <sup>(1)</sup>	I	L	NL <sup>(1)</sup>	P	UK <sup>(1)</sup>	EUR12
<b>Werkgeversbijdragen</b>													
wettelijke	26.7	2.8	18.4	19.0	23.6	19.2	8.7	32.3	13.8	15.8	19.1	7.3	18.5
collectieve													
contractuele	0.8	0.2	3.1	1.0	1.6	8.5	6.2	1.2	0.3	7.1	2.0	4.2	3.8
of vrijwillige													
Salarisbijdragen	9.3	1.7	13.7	11.9	4.6	11.6	6.3	3.9	10.3	20.0	8.4	7.7	10.2
Belastingen													
op het inkomen	17.9	42.8	17.6	6.3	7.6	4.2	25.0	12.0	13.6	10.6	5.7	16.4	13.2
Andere kosten*	0.9	0.8	2.3	1.0	0.1	4.0	3.1	-2.9	1.2	3.5	3.5	2.6	2.0
Netto beschikbaar													
inkomen	44.4	31.7	44.9	60.8	62.5	32.5	50.7	51.5	60.8	43.0	59.3	61.8	52.3
Totale kost													
voor de arbeid	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

\* de andere kosten omvatten voordelen in natura, de uitgaven voor permanente vorming, de overige sociale uitgaven en belastingen op de salarissen min de subsidies  
I resultaten geraamd door de Commissie

(1) loonkost voor de arbeiders en de bedienden van de industrie, netto beschikbaar salaris voor de arbeiders

Bronnen: Enquête in de Gemeenschap i.v.m. met de loonkosten, 1988, vol. 1: voornaamste resultaten, Eurostat, series 3C, 1992. De netto verdiensten van fabrieksarbeiders in de Gemeenschap, Eurostat, series 3C, 1992

Vormt het gewicht van de verplichte heffingen op de arbeid dan niet een oorzaak voor de vertraging van de groei en vooral voor de stijging van de werkloosheid? Er werden onderzoeken uitgevoerd in verschillende landen waar de percentages voor de sociale bijdragen heel hoog liggen. Ze tonen aan dat een vermindering met 30 tot 40% van deze bijdragen die geconcentreerd zijn op de zwakkere inkomens de werkgelegenheid zouden doen toenemen met 2%.<sup>4</sup>

In de meeste landen van de Unie kan het dus wenselijk lijken de kosten die geen betrekking hebben op het loon voor weinig gekwalificeerd werk te verminderen met een bedrag dat overeenstemt met 1 of 2 punten van het BBP voor het jaar 2000. De verbetering van de belastinginkomsten en de daling van het budget voor werkloosheid via het scheppen van banen als gevolg van deze maatregel, zou de last ervan verminderen tot 30%. Het overige zou gefinancierd moeten worden door besparingen of door andere inkomsten om de budgettaire neutraliteit te behouden, en dus het budget voor de sociale zekerheid.

<sup>4</sup> Zie meer bepaald European Economy, N-56, 1994, pp. 139-168

De taks CO2/energie voorgesteld door de Commissie lijkt, onafhankelijk van zijn eigen verdiensten één van de beste tegenhangers voor de vermindering van de arbeidskost. Een homogene belastingheffing aan de bron, van de inkomsten uit financieel kapitaal zoals werd voorgesteld door de Commissie sinds 1989, zou eveneens deze mogelijkheid bieden.

### 3.2.3 De werkzaamheden met een grote arbeidsinhoud

De derde oplossing zou er kunnen in bestaan de ontwikkeling van werkzaamheden met grote arbeidsinhoud te stimuleren. Dit betekent dat men de gemiddelde produktiviteit van de economie moet doen dalen door de ontwikkeling mogelijk te maken van werkzaamheden met een geringe produktiviteit. Voor deze oplossing moet men zich iets meer verdiepen in de verschillende arbeidssectoren van de economie. Men moet de economie beschouwen, niet als een homogeen geheel, maar als een relatief heterogeen geheel.

Deze benadering steunt op het feit dat achter de zichtbare arbeidsproductiviteit die door samenvoeging berekend werd voor het geheel van de economie, evoluties kunnen schuilgaan die verschillend zijn voor de afzonderlijke arbeidssectoren. Want zijn er wat betreft de relatie tussen produktiviteit en werkgelegenheid geen twee varianten? Een die we kennen in Europa waar het produktiviteitsverschil tussen de sectoren klein is. De andere waarbij het produktiviteitsverschil groot is, waar werkzaamheden met een hoge produktiviteit bestaan naast werkzaamheden met een lage produktiviteit. Bij deze laatste benadering moet een reeks herverdelingsmechanismen ingevoerd worden om het naast elkaar bestaan van de twee polen mogelijk te maken. We kunnen denken aan sterk verschillende loonevoluties, inflatoire druk vanwege de sectoren met lage produktiviteit. Het model zonder differentiatie is niet vrij van herverdelingsmechanismen want de toename van de werkloosheid die het gevolg is van de afwezigheid van activiteiten die het teveel aan banen opsloort leidt tot overdracht van belastingen die het mogelijk maken werkzoekenden te vergoeden.

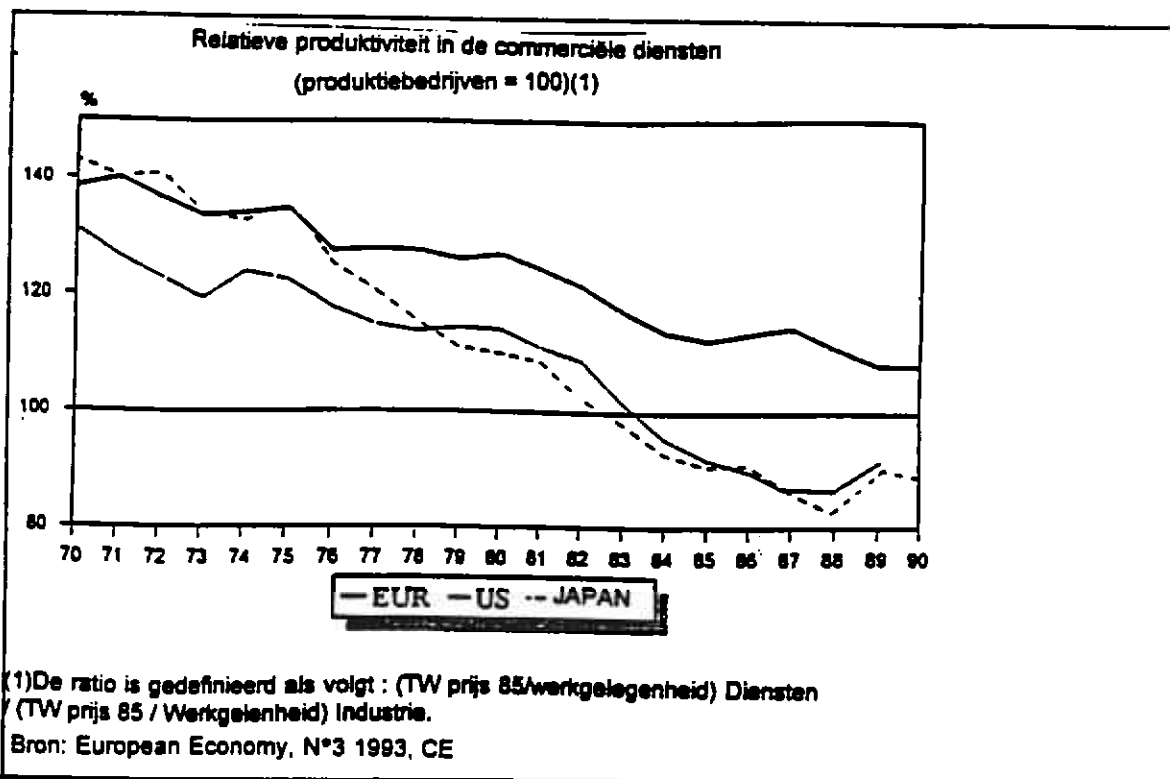
De derde oplossing bestaat er dus niet in de arbeidsproductiviteit in de gehele economie te verlagen door het aantal werknemers te doen toenemen, terwijl alle andere factoren gelijk blijven. Een dergelijke algemene vermindering zou zelfmoord betekenen, want de produktiviteit blijft een essentieel element voor het scheppen van de meerwaarde, voor het scheppen van rijkdom; ze maakt dus een verbetering van de levensstandaard mogelijk door haar herverdeling over alle lagen van de bevolking. Meer nog, produktiviteit is een positief element voor wat betreft het scheppen van banen. De produktiviteitswinst maakt het mogelijk concurrerend te zijn, dus te produceren, en dus banen te scheppen. Zo kan men vaststellen dat de produktiviteitswinsten voor de industrie een onmisbaar element vormen om te voldoen aan de eisen van het concurrentievermogen. De grote markten waarmee we concurreren, zoals de VS en Japan, kennen hoge groeicijfers van de produktiviteit in de industrie. Nochtans hebben ze niet zo'n hoge werkloosheidscijfers als deze die wij kennen.

	Werkloosheid 1981-90	Produktiviteit in de industrie 1981-90
VS	7,1	4,2
Japan	2,2	5,8
Eur 12	9,6	2,9

Bron: Economie Européenne, N 3 1993 en N 58 1994, CE

#### 4. DE PRODUKTIVITEITSVERSCHILLEN

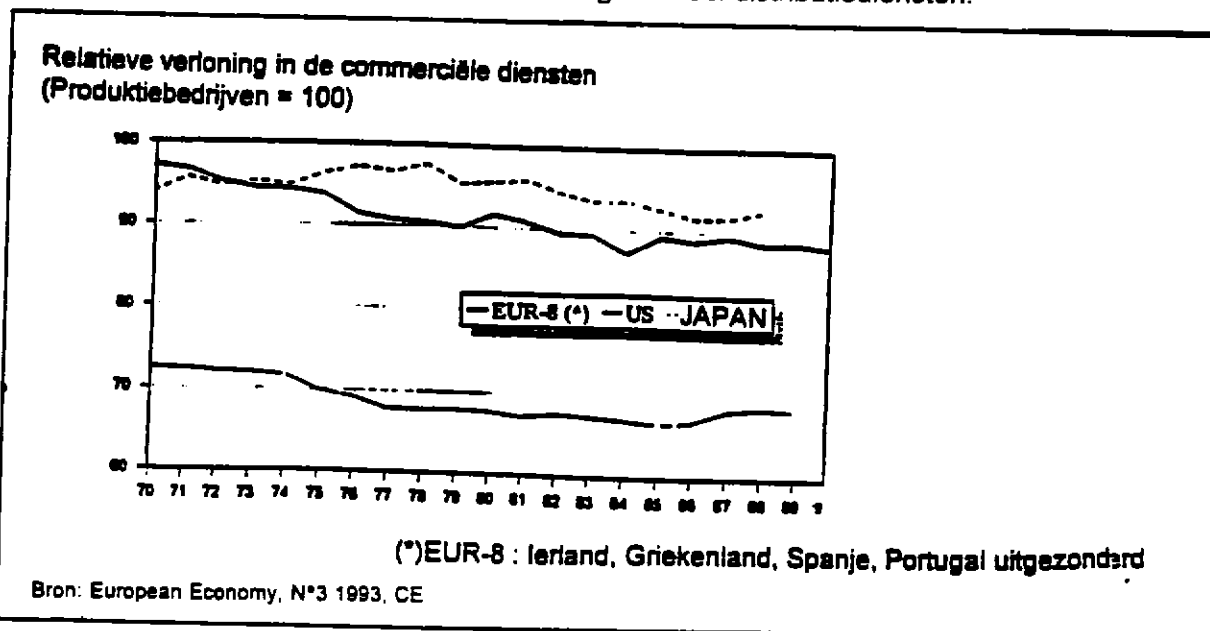
Het eerste onderzoek in verband met produktiviteitsverschillen bestaat erin een onderscheid te maken tussen de industrie en de diensten. Als we de arbeidsproductiviteit in de commerciële diensten vergelijken met die in de industrie, merken we dat in 1970, Europa net als Japan, in de diensten een produktiviteitscijfer halen dat 40% hoger ligt dan dat in de industrie, een verschil dat in de VS slechts iets meer dan 30% bedraagt<sup>5</sup>. Van 1970 tot het einde van de jaren 80 merken we dat de produktiviteitsgroei in de commerciële diensten zwakker was dan die in de industrie. Maar het verschil in de groei van de produktiviteit tussen commerciële diensten en industrie was veel duidelijker in Japan en in de VS dan in de Gemeenschap. In het begin van de jaren 90 bleef de produktiviteit in de diensten in de Unie ongeveer 10% hoger dan die in de industrie, terwijl ze in Japan en de Verenigde Staten ongeveer 8% lager ligt. Er bestaat dus een verschil van bijna 20% tussen de Europese situatie en die van Japan en de VS. Dat verschil kan niet betekenisloos zijn in termen van werkgelegenheid. Als we veronderstellen dat de Unie dezelfde kenmerken van werkgelegenheid en van toegevoegde waarde in de industrie behoudt en dat ze een produktiviteitsverschil veroorzaakt tussen de industrie en de diensten dat vergelijkbaar is met dat van Japan of de Verenigde Staten, dan zouden er 10 miljoen meer banen bestaan dan vandaag het geval is.



In Japan draait het mechanisme, dat het behoud van het produktiviteitsverschil mogelijk maakte, rond twee elementen: gereguleerde interne concurrentie en loonrigiditeit. Het reglementaire kader op het vlak van binnenlandse concurrentie (zoals de beperking van grootwarenhuizen) en de loonrigiditeit, wat het mogelijk maakt de salarissen in de diensten vrij dicht te houden bij die in de industrie (het verschil bedraagt slechts 10% precies zoals in de Unie) betekenen voor de consument een hoge kost van de diensten.

<sup>5</sup> BUIGUES P., ILZKOVITZ F., LEBRUN J-F. and SAPIR A., Editors (1993), "Market services and European integration", European Economy - Social Europe, CCE n-3, pp. 9-19.

Het overdrachtsmechanisme komt dus tot stand via de prijzen voor diensten. De consument kan deze "inflatie" enkel aanvaarden in het kader van een concurrentie op basis van de beperkte prijzen. De achtergrond van de binnenlandse concurrentie bepaalt de consumptie van produkten waaronder een groot deel distributiediensten.



In de Verenigde Staten bestaat er geen enkele vorm van rigiditeit. Enerzijds is de markt volledig ongereguleerd en anderzijds liggen de salarissen in de diensten lager dan die in de industrie, namelijk 30%. Het is hoofdzakelijk via dit loonsverschil dat het evenwichtsmechanisme werkt tussen de verschillende produktiviteiten.

	in produktiviteit	Verschil (in 89)	
		in salaris	in prijs (tussen 81-90)
VS	- 6,6	- 31,6	3,3
JAPAN	- 8,3	- 8,4	3,1
EUR 10	+ 11	- 12,3	1,1

Bron: European Economy, N 3 1993, CE

De ontwikkeling van werkgelegenheid in deze sectoren zou dus gestimuleerd kunnen worden door mechanismen die de loonsverschillen tussen de sectoren verhogen of die de consument een hogere prijs doen betalen voor de diensten om een overdracht mogelijk te maken tussen sectoren met hoge en lage produktiviteitswinsten.

Aantal inwoners per baan in de diensten (1991)			
EUR 12	B	Japan	VS
4,27	3,96	3,36	2,98

Werkgelegenheid in de diensten gedeeld door het aantal inwoners, gegevens Eurostat.



Werkgelegenheid in de diensten gedeeld door het aantal inwoners, gegevens Eurostat.

Maar kunnen we het idee voorstaan dat het scheppen van een produktiviteitsverschil tussen de industrie en de diensten werkgelegenheid zal creëren? Op basis van twee belangrijke elementen kunnen we zekere twijfels uiten. De voorkeur van de Europese consumenten heeft zich aangepast aan een maatschappij met weinig diensten met menselijke aanwezigheid. Op dat vlak moeten we ons inderdaad vragen stellen over de betekenis van een lage produktiviteit in de diensten. De aanwezigheid in een grootwarenhuis van bedienden die de klanten helpen, de aanwezigheid van pompbedienden in pompstations, de aanwezigheid van conciërges in gebouwen, de aanwezigheid van hostessen op openbare gelegenheden, ... Dit alles zou enerzijds door een econoom beschouwd kunnen worden als een factor van onderproduktie, terwijl men deze menselijke aanwezigheid anderzijds zou kunnen zien als een stijging van de produktiviteit, omdat kwaliteit van de dienst immers verbeterd is. Ten tweede: zijn de commerciële diensten nog in staat een concurrentie te ontwikkelen los van de prijzen? De overwegend technologische evolutie maar ook de evolutie, van het reglementaire kader, wat voor de diensten de weg opent voor internationale concurrentie (we kunnen denken aan de binnenlandse markt en aan de GATT-akkoorden) hebben de vereiste grondig gewijzigd dat dienstverlener en begunstigde in elkaars omgeving moeten wonen. Dat was vroeger van doorslaggevend belang. Denken we maar aan de banken, verzekeringen, telecommunicatie. De onaantastbaarheid, het niet kunnen opslaan van diensten, is niet langer een beschermingscriterium. Om te overleven moet een toenemend aantal diensten competitief worden, dus productief. En dat betekent dat ze hun capaciteit om werkgelegenheid te creëren verminderen.

	Werkloosheid	jaarlijks gemiddelde van de produktiviteit		Produktiviteitsverschil
		Diensten	Industrie	
VS	7,1	0,4	4,2	- 3,8
JAPAN	2,5	2,2	5,8	- 3,6
OCE	9,6	1,2	2,9	- 1,7

Tussen 1980 en 1990, bron: Economie Européenne: N 3, 1993 en N 59, 1994, CE

## 5. DE BESCHERMDE DIENSTEN

De dienstensector vormt absoluut geen homogeen geheel. We kunnen er twee grote categorieën van activiteiten in onderscheiden. Deze die onderhevig zijn aan internationale concurrentie en de andere, die ertegen beschut zijn omdat ze de nabijheid vereisen van de dienstverlenende en begunstigde opdat de dienst zou kunnen uitgevoerd worden. Deze activiteiten vereisen een eenheid van plaats en tijd voor consumptie en produktie. Voorbeelden zijn de HORECA-sector, toerisme, detailhandel, bepaalde diensten aan bedrijven, bepaalde transportactiviteiten, ontspanning en culturele diensten, onderhoud en verbetering van de woonomstandigheden en de leefomgeving en uiteraard de diensten aan personen. Als we ons beperken tot de commerciële activiteiten stellen we vast dat de beschermde diensten ongeveer 25% vormen van de totale werkgelegenheid.

De werkgelegenheidsbronnen in de beschermde sectoren lijken talrijk. Zo neemt het belang toe van diensten voor onderhoud en verbetering van de woonomstandigheden en de leefomgeving zowel op het vlak van de consumenten als van de producenten. Distributiediensten vertegenwoordigen minder tewerkstelling in de Unie dan in Japan en het groeicijfer van de werkgelegenheid ligt op dat vlak hoger in Japan en in de Verenigde Staten dan in Europa. Diensten met een hogere toegevoegde waarde zoals thuisbezorging zijn er in volle ontplooiing. De HORECA-sector vertegenwoordigt in Japan en in de Verenigde Staten een belangrijker aandeel in de werkgelegenheid.

### 5.1. Een nieuw onderzoek naar de politiek van tewerkstellingssubsidiëring

Doordat de concurrentieverplichting binnen de Gemeenschap minder aanwezig is, zelfs bijna afwezig is, kan men overwegen stappen te ondernemen om de jobcreatie te bevorderen. Men zou dus een "industriële" politiek kunnen ontwerpen voor de beschermde diensten met het oog op de ontwikkeling van activiteiten met een grote arbeidsinhoud of een nieuwe benadering van de werkgelegenheidspolitiek bedenken die tot doel heeft jobs te creëren binnen de beschermde diensten. Deze laatste benadering zou het in verschillende opzichten mogelijk maken een hernieuwd onderzoek uit te voeren naar de gebruikelijke bemiddelingswijzen die een opsplitsing maken in categorieën van personen, zoals jongeren of langdurig werklozen. Wanneer men echter een opsplitsing zou maken van activiteiten, zou men banen kunnen creëren die minder het effect hebben van een vervangende baan of een toevallig voordeel, wat bij de opsplitsing in categorieën van personen wel het geval is. Meer nog, een opsplitsing in activiteiten voor domeinen waar gemiddeld een hoger aantal laag tot gemiddeld geschoolden aanwezig is, maakt een betere overeenstemming met de werkloosheidsstructuur mogelijk.

GROEPEN PERSONEN	GERICHTHEID OP GROEPEN ACTIVITEITEN
Gegeven produktieniveau	Toename van het produktieniveau
Substitutieeffect en/of Effect van toevallig voordeel	Toename van de vraag en/of Toename van het aanbod
Politiek van bestrijding van de werkloosheid	"Industriële" politiek  Voorwaarden voor de werking van een markt  Aansprekende rol van de overheid

De lijst van activiteiten met mogelijkheden voor nieuwe arbeidsplaatsen, zoals die worden voorgesteld in het Witboek, bewijst dat een opsplitsing denkbaar is. We willen nog benadrukken dat een dergelijke horizontale interventie, voor een bepaald aantal activiteiten van de beschermde diensten, de artikels 92 en 93 van het Verdrag van Rome niet tegenspreekt. Het gaat immers om activiteiten die de uitwisseling tussen de Lidstaten per definitie niet aantasten. Het gebruik van dergelijke instrumenten kan in elke lidstaat worden overwogen volgens de eigen specifieke noden. Dit past in het kader van de "filosofie" van het subsidiariteitsbeginsel.

#### **Mogelijkheden voor nieuwe arbeidsplaatsen : voorbeelden (uit het Witboek)**

De mogelijkheden om arbeidsplaatsen te scheppen hangen grotendeels af van de structuren en diensten in elk land, van de leefwijze en van de vigerende belastingregelingen.

Er is evenwel algemene overeenstemming over de raming van 3 miljoen nieuwe arbeidsplaatsen voor de Gemeenschap, gelijkelijk verdeeld over dienstverlening in de directe omgeving, verbetering van de leefomgeving en milieubescherming.

##### **Dienstverlening in de directe omgeving:**

- hulp aan huis bij bejaarden en gehandicapten, medische verzorging, bereiding van maaltijden en huishoudelijke werkzaamheden
- opvang van kinderen die nog niet naar school gaan en van leerlingen buiten schooltijd, met inbegrip van het vervoer tussen huis en school
- hulp aan jongeren met moeilijkheden, bij het huiswerk, het aanbieden van mogelijkheden voor vrijetijdsbesteding, vooral sport, begeleiding van kansarmen
- beveiliging woongebouwen
- buurtwinkels op het platteland, maar ook in buitenwijken

##### **Audiovisuele middelen**

##### **Vrijetijdsbesteding en cultuur**

##### **Verbetering van de leefomgeving:**

- renovatie van oude buurten en woningen voor meer comfort (sanitair en geluidsisolatie) en veiligheid
- meer mogelijkheden voor plaatselijk openbaar vervoer dat comfortabeler, frequenter, gemakkelijker toegankelijk (gehandicapten) en veiliger is, en nieuwe vormen van dienstverlening, onder meer bustaxi's op het platteland

##### **Milieubescherming**

- onderhoud van natuurgebieden en openbare ruimten (plaatselijke recyclage van afval)
- waterzuivering en sanering van verontreinigde gebieden
- controle op kwaliteitsnormen

#### **5.2. Een daling van de niet-arbeidskosten**

Om de ontwikkeling van deze beschermde activiteiten te versnellen, is het blijkbaar moeilijk een daling van het loon te bepleiten, wat voor de werknemers een onzekerheid met zich mee zou kunnen brengen. Deze eerste oplossing is nochtans denkbaar als men de

arbeidskost doet dalen door een aanzienlijke daling van de sociale lasten of meer algemeen van de verplichte inhoudingen. Deze oplossing vormt een alternatief of aanvulling op een vermindering van de sociale bijdragen voor de lagere lonen. In dat geval gebeurt het scheppen van werkgelegenheid niet langer uitsluitend op basis van onderlinge vervanging van produktiefactoren, maar ook via een verhoging van de vraag als gevolg van een daling van de prijzen voor geleverde diensten - deze daling van de prijzen is zelf een gevolg van de daling van de arbeidskost. De ontwikkeling van overheidsdiensten mogen we beschouwen als een ultieme vorm van ondersteuning of overdracht.

De vermindering van sociale bijdragen voor activiteiten binnen de beschermde diensten met een hoge arbeidsinhoud, vormt een noodzakelijke, maar geen voldoende voorwaarde. De essentiële voorwaarde opdat een dergelijke bemiddeling zou slagen hangt grotendeels af van de reacties van de vraag.

Men veronderstelt dikwijls dat de behoeften aan beschermde diensten onvoldoende zijn, omdat de vraag te kampen heeft met een solvabiliteitsprobleem. Dit des te groter solvabiliteitsprobleem als gaat om werk van een zekere omvang. De loonkost voor een dienst is gemiddeld 2,5 tot 3 maal hoger dan het netto uurloon van de begunstigde. Inderdaad, als het netto salaris identiek is voor de begunstigde en voor de dienstverlener, moeten we daar nog de verplichte heffingen op de arbeid, de werkingskosten en andere kosten bijtellen en de BTW. Bij een dergelijke activiteit met een omvangrijke werkinhoud hebben specialisatie, technische vooruitgang, collectivisatie of mutualisatie van de dienst een impact op de relatief lage kosten. De omvang van zwartwerk in bepaalde van die activiteiten is niet vreemd aan dit verschijnsel van insolvabiliteit (verre van).

Raming van het effect van een daling van de werkgeversbijdragen voor sociale zekerheid in België	
Hypothese: daling van 10 miljard BEF op 1 april 1993	
Effect op de werkgelegenheid in 1997 ten opzichte van het basisscenario (in duizendtallen)	
Industrie	2,8
Commerciële diensten	3,3
Andere commerciële diensten	3,8
(diensten aan personen en aan bedrijven)	

Bron: Hermesmodel, PLanbureau, 1993

De prijsdaling voor diensten door een daling van de verplichte heffingen op de arbeid zou het dus mogelijk maken een antwoord te bieden op de insolvabiliteit van de vraag. (Voor de financiering van de arbeid zou er dan een overdrachtsmechanisme nodig zijn, via de toename van andere verplichte heffingen). Dit eerste element van "industriële" politiek voor de ontwikkeling van beschermde diensten past in het "traditionele" gamma van overheidsmaatregelen die tot doel hebben tussen te komen op het vlak van het aanbod. De functie van de vraag blijft in dat geval onveranderd. Maar wordt de vraag niet geconfronteerd met andere hinderpalen, namelijk op het vlak van onze consumptiegewoontes, waardoor het noodzakelijk is dat we ons aanbod aan instrumenten uitbreiden?

### 5.3. Het stimuleren van de vraag

De Europese consument aarzelt vaak om voor tal van zaken uit het dagelijks leven een beroep te doen op externe diensten waarvoor betaald moet worden. Het kopen van diensten wordt vaak beschouwd als een luxe, terwijl het aankopen van nieuwe goederen wordt aangevoeld als een blijvende investering. Beroep doen op diensten stelt de relatie met de medemens in onze samenleving in vraag en stuit op de wil van tal van gezinnen de

taken uit de "huishoudelijk sfeer" te beschermen. In onze maatschappij bestaat er een vreemde strijd tussen een tendens van externalisering van behoeftebevrediging, die de groei van de economie mogelijk maakt en een culturele terughoudendheid, een reflex van bescherming van elkeen om zijn autonomie te bewaren, een waarborg voor het behoud van zijn identiteit en zijn vrijheid.

Slaat de aanzet tot ontwikkeling van nieuwe activiteiten, onder deze voorwaarden, niet eveneens op de vraag om onze culturele vooroordelen te wijzigen? Is daar voor de Staat geen rol weggelegd? Traditioneel lijkt de rechtstreekse inmenging van overheidswege op de vraag weinig gericht, want ze grijpt vooral in op het inkomen. Dit doet ze via bijvoorbeeld de directe belasting, want de harmonisatie van de indirecte belasting is beperkt als sturingsinstrument. Iedereen is dus vrij zijn extra inkomen te besteden aan wat hij zelf wil. De indirecte tussenkomst die gericht is op bepaalde segmenten van de vraag, gaat vaak via de overheidsfinanciering van de infrastructuur.

De Staat kan echter bepaalde vormen van consumptie voorschrijven, stimuleren of verbieden en zo de voorkeur van de consument wijzigen. Deze bemiddeling is dan vaak, maar niet uitsluitend, een kwestie van algemeen belang zoals openbare veiligheid en gezondheid. Denken we maar aan de veiligheidsgordels, drugs, herkomstaanduiding, milieuvriendelijke verpakkingen, bouwpremies en fiscale aftrekbaarheid voor bepaalde zaken. In de beschermde sectoren bestaan er dergelijke pogingen. Is er geen sprake van opnieuw pompbediendes en conciërges te introduceren? Maar dergelijke pogingen, die een bijkomende kost betekenen voor de gebruiker, zijn maar uitvoerbaar wanneer ze gepaard gaan met een overheidsreglementering. Het mechanisme van overdracht vindt dan plaats via de prijzen, door bepaalde normen op te leggen. De wijziging in gedrag en culturele gewoontes ten opzichte van beschermde diensten, zal een garantie bieden voor het behoud van werkgelegenheid na de toepassing van een maatregel voor het scheppen van werkgelegenheid, ook al is die tijdelijk.

De kostprijs en de consumptiegewoontes zijn niet de enige hindernissen waarmee men in bepaalde beschermde diensten geconfronteerd kan worden. Inderdaad, moet men ten opzichte van een weinig ontwikkelde waag voor slecht gedefinieerde en vaak verkeerd ingeschatte activiteiten, het risico nemen het aanbod te structureren? Op welke basis zou men overigens moeten structureren?

Een belangrijke rem op de consumptie van diensten is de afwezigheid van een kwaliteitsgarantie: we moeten kwaliteitsstandaards ontwikkelen. Opleiding is op dat vlak van essentieel belang. Inderdaad, meer dan in de industrie, vormen ervaring, menselijke waarde en gedrag de voornaamste kwaliteiten, die de consument verwacht, evenveel als voorgedefinieerde kennis. De connotatie van "klusjes" die de beschermde diensten nog overschaduwde, moeten we doen verdwijnen. Heel wat mensen zouden zich meer aangetrokken voelen tot taken die verantwoordelijkheid en autonomie vereisen en een sociaal nut hebben. De functies in de beschermde diensten zijn vaak ondergewaardeerd vanuit het standpunt van degene die ze zelf uitvoeren. Een wijziging van het "beeld" van de functies in de dienstensector is minstens even belangrijk als een economisch ingrijpen op het aanbod of op de vraag. Als we een heroriëntering willen bereiken op cultureel vlak (het beeld van de diensten wijzigen) en de gezinnen eraan wennen vaker een beroep te doen op bepaalde diensten in het formele want, moet men tot een betere kwaliteit van de dienst komen (mensen aanvaarden te betalen voor een dienst die ze vroeger zelf vervulden, indien ze er tijd mee winnen en indien de dienst van goede kwaliteit is).

Om te antwoorden op bepaalde vragen die werden gesteld kunnen we een sector die sinds een paar maand opnieuw de belangstelling wekt, meer in detail onderzoeken : dienstverlening in de directe omgeving.

Vandaag stellen we inderdaad een bepaalde consensus vast in verband met het belang van de ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving. In deze groep activiteiten, die tegen internationale concurrentie beschut zijn, bestaan belangrijke mogelijkheden voor

het scheppen van nieuwe arbeidsplaatsen. Want het gaat om activiteiten die weinig ontwikkeld zijn, waar de vraag zou kunnen toenemen op basis van bepaalde demografische en sociologische ontwikkelingen (bestaan van éénooudergezinnen, toename van de participatiegraad van de vrouwen op de arbeidsmarkt, stijging van het aantal bejaarde personen). Er bestaan dus blijkbaar behoeftes. Het Witboek heeft het belang benadrukt dat ze aan die diensten moest toekennen en heeft enkele mogelijkheden voorgesteld om de ontwikkeling ervan te verzekeren, zoals bijvoorbeeld het gebruik van de dienstencheque.

### **Inspelen op nieuwe behoeften (uit het Witboek)**

Er bestaan nog heel wat behoeften waarin vandaag niet wordt voorzien. Die behoeften zijn het gevolg van een verschuiving in de leefgewoonten, de hervorming van de structuren en verhoudingen binnen het gezin, de toename van de vrouwelijke beroepsarbeid en de nieuwe wensen van een bevolkingsgroep van bejaarden en zelfs hoogbejaarden. Daarnaast zijn wij geconfronteerd met de noodzaak om schade aan het milieu te herstellen en verpauperde stadswijken te renoveren.

Men zou kunnen zeggen dat indien die behoeften bestaan, het marktmechanisme er snel in zou moeten kunnen voorzien. In werkelijkheid staan er zowel aan de aanbod- als aan de vraagzijde aanzienlijke hinderpalen in de weg voor de ontwikkeling van die nieuwe diensten:

aan de vraagzijde rijst het probleem van de kosten, dat al eerder in verband met de arbeidskosten is vermeld;

aan de aanbodzijde blijkt een terughoudendheid te bestaan om werk aan te nemen dat ten onrechte als vernederend wordt beschouwd, omdat het vaak wordt gelijkgesteld met huishoudelijke en weinig geschoolde arbeid. Toch zijn voor het uitoefenen van die taken bepaalde waardevolle eigenschappen vereist.

Het gevolg van een en ander is dat het ontwikkelen van deze diensten wordt overgelaten hetzij aan de zwarte markt, hetzij aan duur uitvallende overheidsfinanciering. Een nieuwe aanpak zou erin bestaan vraag en aanbod gelijktijdig te stimuleren, waardoor een reeks mogelijkheden zouden ontstaan die een brug zouden slaan tussen enerzijds het aanbod dat volledig door overheidssubsidies is beschermd en anderzijds het aanbod dat zich volledig in de concurrentiesfeer situeert. Hierdoor zou een nieuwe "sociale economie" ontstaan met voordelen voor beide zijden:

aan de vraagzijde stimulansen zoals de aftrekbaarheid voor de inkomstenbelasting of de lokale uitgifte van bons naar het model van de maaltijdcheques, die in de plaats zouden komen van de sociale bijdragen van ondernemingen en plaatselijke instanties, en recht zouden geven op toegang tot nabijgelegen diensten ("diensten-cheques");

aan de aanbodzijde de klassieke steunmaatregelen voor de oprichting van nieuwe bedrijven, maar versterkt wanneer een "sociaal ondernemer" zich ertoe verbindt werklozen in dienst te nemen en opleidingen om de nodige bekwaamheden voor het uitoefenen van die nieuwe beroepen te verwerven.

Om niet met de begrotingseisen in strijd te zijn, zou dit evenwicht in elk land verschillende vormen moeten aannemen.

## DEEL TWEE

### DE DIENSTENCHEQUE

#### 1. DIENSTVERLENING IN DE DIRECTE OMGEVING

Het onderzoek naar het verband tussen de groei en de werkgelegenheid heeft een mogelijkheid gecreëerd om banen te scheppen door de ontwikkeling van beschermde, arbeidsintensieve werkzaamheden. Tot deze activiteiten behoort de dienstverlening in de directe omgeving die een consensus vormt die door steeds meer mensen wordt gedeeld. Maar de stap van de theorie naar de praktijk is groot. De groei van werkgelegenheid kent tal van hindernissen en de traditionele middelen blijken vaak weinig geschikt. Nochtans is de inzet niet gering. Het is noodzakelijk dat we onze consumptiegewoontes herzien zodat werkgelegenheid meer wordt dan enkel een element van het politiek debat en van sociale onderhandelingen.

##### 1.1 EEN POGING TOT DEFINITIE EN AFBAKENING VAN DE DOELGROEP

In het kader van deze studie beperken we ons bewust tot een deel van de dienstverlening in de directe omgeving: namelijk tot diensten die tot doel hebben te voldoen aan individuele behoeften om het dagelijks leven te vergemakkelijken en het mogelijk te maken een reeks persoonlijke of familiale problemen te regelen. Deze beperking vloeit rechtstreeks voort uit de aard van het instrument dat in dit tweede deel zal worden voorgesteld. De dienstencheque vormt, zoals we zullen zien, slechts een instrument voor de ontwikkeling van een reeks diensten in de directe omgeving en heeft dus niet de ambitie een antwoord te bieden op alle vragen en op alle uitdagingen.

Gewoonlijk speelt de dienstverlening aan personen zich grotendeels af op het vlak van hulp aan kinderen, aan het gezin en aan bejaarden. Om een optimale groei van de werkgelegenheid te verzekeren en om te vermijden dat de dienstencheque eenvoudigweg een vervangend betaalmiddel wordt voor werkzaamheden die reeds bestaan, moeten we de ontwikkeling van "nieuwe" activiteiten bevorderen door het accrediteren van de dienstencheque (die de grenzen bepaalt van zijn gebruik), wat een essentieel element vormt van zijn toepassing. Met nieuwe diensten bedoelen we : oppassen op zieke kinderen of volwassenen, kinderopas thuis, begeleiden van kinderen op weg naar school, opvolging van huiswerk, thuisbezorgen van leveringen en boodschappen, poetsen, strijken, maaltijden klaarmaken, administratieve taken vervullen,... bestemd voor de gehele bevolking.

De ontwikkeling van dergelijke activiteiten gekenmerkt door een hoge arbeidsintensiteit, vormt een bevoorrechte manier om de economische samenhang van onze samenleving te versterken. Bovendien bezorgen deze activiteiten een sociale verbondenheid, want de diensten aan personen zijn taken die het dagelijks leven vergemakkelijken en het individu helpen zijn persoonlijke of familiale problemen op te lossen.

##### 1.2. DE BEVREDIGING VAN DE BEHOEFTE

Anders dan andere werkzaamheden stemmen deze diensten overeen met bijzondere behoeften. Inderdaad, het gaat om behoeften die over het algemeen bevredigd moeten worden. De bevrediging ervan is geen luxe maar een noodzaak: we moeten eten, we moeten ons met de kinderen bezighouden, we moeten onze woning verzorgen,... Globaal gezien waren er, zijn er en zullen er geen

doorslaggevende veranderingen plaatsgrijpen voor deze behoeften. Praten over "nieuwe behoeften" in de dienstverlening aan personen blijkt vaak een vergissing te zijn.

Hoewel de behoefte aan dienstverlening aan personen de neiging vertoont stabiel te zijn, stijgt de vraag, namelijk de nood aan hulp van buitenaf. Deze ontwikkeling vloeit voort uit het stijgend aantal mensen die het moeilijk hebben de behoeften te bevredigen in de sfeer van huishoudelijk werk dat normaal gezien zelf wordt uitgevoerd. Inderdaad, om demografische redenen (veroudering van de bevolking) en om maatschappelijke redenen (stijging van de arbeidsparticipatie van de vrouwen, uiteenvallen van het gezin,...) neemt de vraag toe. De opkomst van nieuwe technieken zoals de ontwikkeling van de interactieve televisie, zal eveneens een mogelijkheid creëren om aan de externe behoefte aan dienstverlening aan personen te voldoen, meer bepaald het thuisbezorgen van boodschappen.

Een stijging van de vraag impliceert echter geen overeenkomstige stijging van de voldoening aan de vraag want de evolutie van deze laatste hangt af van de voorwaarden die door de dienstverleners worden voorgesteld.

### **1.3. HET HUIDIGE AANBOD VAN DIENSTVERLENING IN DE DIRECTE OMGEVING**

We kunnen het huidige aanbod of meer bepaald de manier om aan de behoeften te voldoen schematisch gezien in 4 categorieën onderbrengen (voor meer informatie zie de twee studies uitgevoerd op aanvraag van de Koning Boudewijnstichting en de Europese Commissie<sup>6</sup>):

#### **1.3.1. Het commerciële aanbod**

Het commerciële aanbod is momenteel beperkt door de hoge prijs als gevolg van de loonkosten (arbeidsintensieve werkzaamheden met bijna geen produktiviteitswinst). Een uur werk stemt over het algemeen overeen met 2 of 3 maal de netto winst van de begunstigde; de loonkost bedraagt in dat geval 700 tot 900 BEF.

#### **1.3.2. Zwartwerk en het niet gestructureerde aanbod tegen lage kostprijs**

Dit aanbod is groot om precies de omgekeerde redenen als die van het commerciële aanbod. Het uurloon bij zwartwerk stemt min of meer overeen met de gemiddelde netto-winst van de begunstigde, dat is 250 tot 300 BEF. Het bepalende element om zich te richten tot een dergelijk aanbod is dus de prijs. En dat betekent dat het aanbod in de commerciële sfeer niet concurrerend is.

We moeten het bestaan benadrukken van bepaalde faciliteiten waardoor bepaalde werkzaamheden niet aan de RSZ onderworpen worden en niet langer gepaard gaan met een verplichting tot aangifte. Dit is het geval voor "gelegenheds"-werk dat tegemoetkomt aan de huishoudelijke behoeften van de werkgever of zijn gezin, in zoverre dit werk niet meer dan 8 uur per week in beslag neemt bij één of meerdere werkgevers, bijvoorbeeld tuinieren. Dit is ook het geval voor "niet-inwonende dienstbodes" die minder dan 4 uur per dag werken voor een zelfde werkgever en minder dan 24 uur per week voor één of meerdere werkgevers.

Bovendien bestaat de mogelijkheid tot een aanzienlijke fiscale vrijstelling en vrijstelling van RSZ, maar met aangifte van de activiteit wanneer de "niet-inwonende dienstbodes" meer dan 4 uur per dag werken voor eenzelfde werkgever en meer

---

<sup>6</sup> CALLEBERT en PACOLET  
DELCOMMINETTE en DEFOURNY



dan 24 uur per week voor één of meerdere werkgevers, en werkloos zijn sedert meer dan zes maand of sinds zes maand genieten van een bestaansminimum. De werkgever beschikt in dat geval over een belastingaftrek ten belope van 50% van de eerste 440.000 BEF van de loonkost.

Het spreekt voor zich dat activiteiten die deze mogelijkheden respecteren, niet mogen gelijk gesteld worden met zwartwerk, maar de grens tussen de twee is relatief onduidelijk.

Verzekeringsmaatschappijen hebben in dat kader een contract voorzien voor ongevallen van niet-aangegeven dienstbodes. In België zijn er ongeveer 200.000 dergelijke contracten.

Een cijfer plakken op het aandeel zwartwerk in de diensten aan personen is een oefening die per definitie onjuist is. Als we bijvoorbeeld veronderstellen dat alle loontrekkenden een beroep doen op één uur per week zwartwerk of niet-aangegeven werk bedraagt de totale uitgifte voor de 3 miljoen loontrekkenden bijna 40 miljard frank, wat overeenkomt met 125.000 banen rekening houdend met de voorwaarden voor niet-aangifte (minder dan 24 uur per week).

We willen nog opmerken dat de PWA's een andere bron vormen van werk aan voorkeurstarif (lager dan de prijs op de zwarte markt dankzij de toegekende fiscale aftrekbaarheid met een limiet van 80.000 BEF).

Rekening houdend met de prijzen die in deze produktiesfeer gelden, is een betekenisvolle ontwikkeling van een gestructureerd en commercieel aanbod voor de activiteiten van dienstbodes weinig waarschijnlijk zonder een aanzienlijke subsidiëring.

### **1.3.3. Het gesubsidieerde aanbod**

Dit is het belangrijkste aanbod in de geldelijke en officiële sfeer. Het werd ingevoerd om te voldoen aan behoeften van personen met problemen van geldelijke, fysische of familiale aard. Momenteel is dit aanbod ontoereikend om aan de behoeften te voldoen die nu bestaan en die nog zullen toenemen door de sociale en demografische evolutie. Deze onbevredigdheid is een gevolg van het beperkte budget dat aan dit aanbod wordt toegewezen. Bij hulp aan gezinnen bedraagt het uurloon over het algemeen 650 BEF; de begunstigde betaalt gemiddeld 90 BEF voor een uur werk dankzij de subsidiëring.

De subsidiëring van het aanbod kan zich voordoen onder verschillende vormen zoals openbare diensten en sociale economie. In de praktijk vinden we tal van verschillende partnerships.

### **1.3.4. Het aanbod buiten de geldelijke sfeer**

Dit aanbod omvat twee essentiële elementen:

- vrijwilligerswerk
- zelf uitgevoerd huishoudelijk werk.

Het vrijwilligersaanbod is in ontwikkeling. Het maakt het mogelijk, los van hulp uit de buurt, problemen van de overheid financiële problemen met name om een reeks taken uit de gesubsidieerde sfeer op zich te nemen gedeeltelijk op te lossen.

Een belangrijk deel van de behoeften op het vlak van diensten aan personen in de huishoudelijke sfeer wordt momenteel door de gezinsleden zelf uitgevoerd en maakt geheel of gedeeltelijk deel uit van wat we zouden kunnen noemen gedwongen tijd. Vaak is het de vrouw die zich verplicht voelt deze taken op zich te nemen.

Inderdaad, in de gezinssfeer zijn er verschillende activiteiten die de gezinsleden zelf uitvoeren. Voorbeelden zijn het bereiden van maaltijden (60 min/dag), huishoudelijke taken (57 min/dag), knutselwerk (23 min/dag), tuinieren (14 min/dag) en courante aankopen (23 min/dag)<sup>7</sup>.

Sommige zouden van mening kunnen zijn dat het commercialiseren van de "courante" taken de elementen van solidariteit en samenhang van het gezin zouden kunnen verzwakken. We moeten echter opmerken dat het bezig zijn met de kinderen slechts 38 min/dag inneemt en met anderen 7 min/dag. Een herverdeling van de tijd ten koste van de gedwongen tijd om zelf de huishoudelijke taken te volbrengen en ten voordele van de tijd voor "ontspanning" of interesse voor de anderen lijkt dus mogelijk, zonet wenselijk. Maar dan moet er een aanbod bestaan tegen een toegankelijke prijs.

Of deze taken in de huishoudelijke sfeer normaal zijn, kan men onderwerpen aan discussie. Want wat mensen normaal vinden, de gewoonten en het gedrag, zijn mettertijd gewijzigd, meer bepaald als gevolg van een reeks economische en sociale evoluties. In dat opzicht vormt het rechtmatige verlangen van de vrouw, een plaats te verwerven op de arbeidsmarkt om redenen van gelijkheid en zekerheid tegenover de toevalligheden van het gezinsleven<sup>8</sup>, een belangrijke factor.

Of we de huishoudelijke taken die we zelf uitvoeren, onderbrengen in gedwongen tijd, tijd voor sociabiliteit of vrije tijd verschilt van persoon tot persoon. Voor sommigen, of meer bepaald voor sommige vrouwen, betekent maaltijden bereiden een ontspanning, maar voor anderen is het rot werk. Hetzelfde geldt voor de courante aankopen, het knutselwerk, tuinieren, poetsen, strijken,... Precies deze verscheidenheid aan huishoudelijke taken en gedragingen biedt mogelijkheden voor nieuwe arbeidsplaatsen als er zich een aangepast aanbod ontwikkelt, zowel in hoeveelheid, kwaliteit en prijs.

Sommigen kunnen opwerpen dat de werktijdverkorting het mogelijk maakt, door een toename van de vrije tijd, tijd te vinden om zich beter of meer bezig te houden met de gedwongen tijd of tijd voor sociale omgang. Drie elementen kunnen deze conclusie echter relativiseren. Ten eerste moeten we benadrukken dat er geen fundamentele incompatibiliteit bestaat tussen de ontwikkeling van dienstverlening aan personen en de politiek van werktijdverkorting of herverdeling van het werk. Een van de belangrijkste doelstellingen van de ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving is immers meehelpen aan het scheppen van banen, wat een essentieel element vormt in de strijd tegen de werkloosheid. De werktijdverkorting alleen zal onvoldoende banen scheppen om een antwoord te kunnen bieden op de uitdaging van de massale werkloosheid. Dit geldt vooral voor werkzoekenden die over kwalificaties beschikken die niet aangepast zijn aan de voortdurende eisen van concurrentievermogen en produktiviteit in sectoren onderhevig aan internationale concurrentie. Er kan, in bepaalde omstandigheden, een conjuncturele incompatibiliteit bestaan, nl. wanneer de produktiviteitswinsten die herverdeeld moeten worden, klein zijn. Ten tweede zullen de toenemende behoeften als gevolg van demografische en sociale evoluties de komende decennia actueel blijven. Tenslotte zullen zowel de persoonlijke keuze van activiteiten als de verdeling van huishoudelijke taken binnen het gezin, ruimte laten voor de ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving.

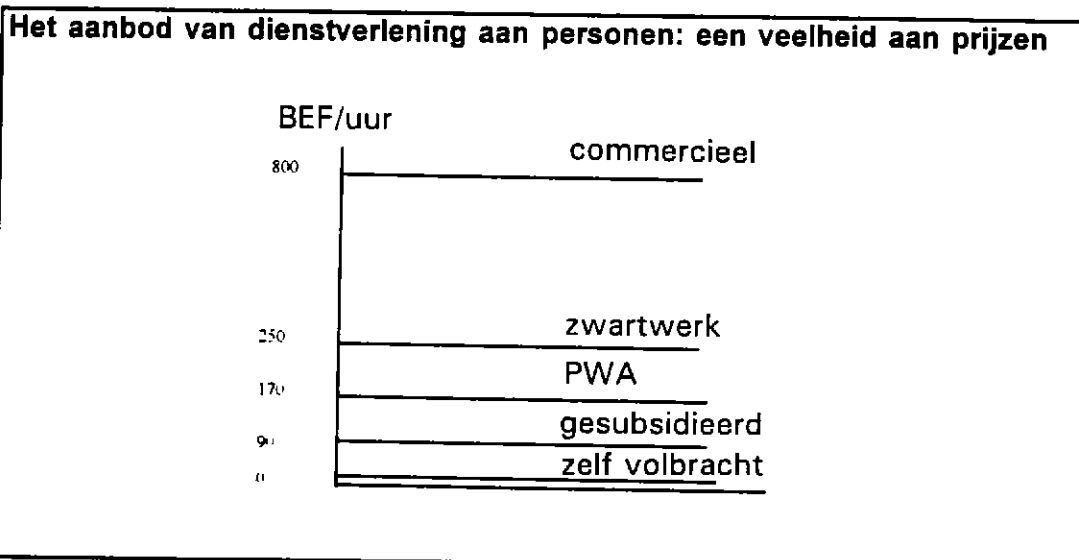
---

<sup>7</sup> Volgens een onderzoek uitgevoerd in 1991 door Eurotime

<sup>8</sup> Zie de analyses gepubliceerd in het tijdschrift Labour, vol 8 nr. 2, 1994

### 1.3.5. De afwezigheid van een eenheidsprijs

Het bestaan van deze verschillende sferen impliceert dat er voor deze activiteiten geen eenheidsprijs bestaat. De prijzen gaan van een handelsprijs tot geen prijs. Deze situatie vormt een probleem voor de ontwikkeling, want ze verbergt de traditionele signalen die de "markt" kan uitsturen en vermindert op die manier zijn vermogen zich aan de noden aan te passen.



### 1.4. MOEILIKHEDEN DIE MOETEN OVERWONNEN WORDEN

Wanneer we spreken over banen en niet over behoeften, kunnen we vaststellen dat het grotendeels gaat om activiteiten die verwijzen naar oude beroepen, die in onze Europese landen neigden te verdwijnen onder druk van een aantal factoren (stijging van de loonkost, normalisatie van sociale relaties, intern houden van huishoudelijke functies, waardevermindering van beroepen in de dienstensector, verdwijnen van ontmoetingsplaatsen zoals de buurt en de straat). Zo moeten we enerzijds overdrachtmechanismen creëren ten voordele van deze activiteiten met lage produktiviteitswinst. Anderzijds moeten we ook de factoren overwinnen die bijgedragen hebben tot hun verdwijning. De verschillende hindernissen waarmee we geconfronteerd kunnen worden, kunnen we samenvatten als volgt :

- een solvabiliteitsprobleem van de vraag op de officiële markt. De inhoud van het werk en de arbeidskost remmen de ontwikkeling van deze activiteiten op de officiële markt af en stimuleren die op de informele markt of het opnieuw zelf uitvoeren van huishoudelijke taken;
- een gebrek aan structuur van het aanbod.  
De afwezigheid van een solvabele vraag en de veelheid aan prijzen vormen de eerste factoren die het gebrek aan structuur van het aanbod verklaren. De dienstverlening in de directe omgeving heeft eveneens te kampen met een ontwikkelingsprobleem dat vergelijkbaar is met dat van de "minitel". In een bepaald stadium van ontwikkeling was de minitel een "onmisbaar instrument" geworden, gebruikelijk in Frankrijk. Maar de ontwikkeling ervan was niet mogelijk geweest als ze dit produkt zonder meer op de markt hadden gebracht (de voorbeelden van mislukkingen in andere landen zijn op dat vlak betekenisvol). Men heeft gelijktijdig het aanbod van telecommunicatie-diensten en de vraag moeten stimuleren door minitels te schenken, want zolang er onvoldoende toestellen waren, was het aanbod

aan diensten zwak, want niet-rendabel. Zolang er onvoldoende diensten waren, schafte de consument zich geen minitel aan. Een bijkomend punt is dat diensten in de directe omgeving momenteel worden aangeboden door mensen uit de sociale dienstverlening of op basis van informeel werk. De aanwezigheid van private bedrijven is slechts marginaal;

- de gewoontes en de culturele connotaties.  
De diensten in de directe omgeving moeten zo ontwikkeld worden dat er geen verwarring bestaat met het begrip huispersoneel. Dat zou de ontwikkeling bemoeilijken zowel op het vlak van de vraag (aanvaarden dat men zich laat dienen) als op het vlak van het aanbod (aanvaarden dat men anderen dient). Om dat te vermijden, zou de dienstverlener het statuut van loontrekkende kunnen toegekend worden. Dat vereist het bestaan van een onderneming die de bemiddeling mogelijk maakt tussen de dienstverlener en de consument. Bovendien moet ook onze ingesteldheid veranderen zodat we aanvaarden dat we grotere bedragen moeten uitgeven voor dienstverlening;

Aan de hand van deze hindernissen is het mogelijk het niet-bestaan van een markt te verklaren die in deze behoeften zou kunnen voorzien.

## **1.5. DE STRATEGIEËN**

Om de vastgestelde hindernissen te overwinnen, kunnen verschillende strategieën worden aangewend.

### **1.5.1. Stijging van het aanbod**

Een eerste strategie bestaat erin het aanbod te doen toenemen. Vergeleken met de hoge arbeidsintensiteit van de dienstverlening aan personen kan de stijging van het aanbod gaan via een daling van de loonkost. Deze daling van de loonkost kan door drie factoren worden voortgebracht: het loon, de andere kosten en de subsidies.

Een vermindering van het loon (of het Amerikaanse model). Dat betekent dat deze activiteiten een negatieve connotatie zouden krijgen. Het salaris zou het bovendien niet mogelijk maken een fatsoenlijke levensstandaard te bereiken. Deze strategie lijkt dus weinig geschikt. Daarbij komt dat niets verzekert dat deze salarisvermindering het aan vraagzijde zou mogelijk maken de culturele a priori's naast zich neer te leggen.

Een daling van de verplichte heffingen (sociale bijdragen en belastingen relatief aan het inkomen).

Door een dergelijke daling is een vermindering van de verkoopprijs van deze diensten mogelijk (zoals een daling van de lonen). Maar opnieuw is er niets dat garandeert dat de culturele aspecten of de consumptiegewoontes zullen gewijzigd worden. Bovendien moet men rekening houden met de budgettaire maatregelen die zouden genomen moeten worden om het financieel evenwicht te verzekeren, ook op het vlak van de sociale zekerheid.

Gesubsidieerde of publieke arbeidsplaatsen (of het Scandinavisch model en dat van de verzorgingsstaat).

De ontwikkeling van openbare diensten kan een andere ontwikkelingsstrategie vormen, maar opnieuw is er niets dat een wijziging in de consumptiegewoonten verzekert. Dit soort instrument is bruikbaar om aan de behoeften van een publiek met bepaalde moeilijkheden tegemoet te komen (gehandicapten, gezinnen met een laag inkomen, bejaarden...). De ontwikkeling van een markt voor dienstverlening aan personen vormt een aanvulling bij de stijging van het gesubsidieerde aanbod en mag

geen voorwendsel vormen voor een investeringsbeperking van overheidswege in de "sociale" diensten.

### **De ontwikkeling van de gesubsidieerde diensten**

Door de stijgende behoeften die het gevolg zijn van de moeilijkheden van een stijgend aantal mensen die de huishoudelijke taken in veel gevallen zelf niet kunnen volbrengen, is een stijging van het gesubsidieerde aanbod onvermijdelijk.

Als we rekening houden met verschillende gegevens:

Gemiddeld uurloon	650 BEF
Gemiddelde betaalde prijs	90 BEF
Kost van de werkloosheid	763.000 BEF (volgens de berekeningen van het Planbureau)

Een subsidiëring van 10 miljard BEF toegekend aan de sociale diensten voor de hulp aan personen met een verplichting tot aanwerving van 100% uitkeringsgerechtigde werklozen, zou aan de Staat in werkelijkheid iets meer dan 1,5 miljard BEF kosten en zou 11.000 mensen opnieuw aan het werk kunnen zetten.

Een ruwe berekening. Inderdaad, maar die wijst op het feit dat de kosten voor werkloosheid (werkloosheidsuitkering, fiscaal en parafiscaal verlies,...) het mogelijk maken nuttig en uitvoerbaar werk te ontwikkelen dat niet het effect heeft van buitenkansje wat we vaak vaststellen in de industriële sfeer.

Deze redenering, als ze niet foutief is, stoot op twee beperkingen:

- ze veronderstelt een stijging van de belastingen om de financiering ervan te verzekeren. Momenteel liggen de belastingen in Europa het hoogst ter wereld. De trend van dit moment is eerder ze te doen dalen dan ze te doen stijgen;

- op grote schaal is een verspreiding van dienstverlening in de directe omgeving niet mogelijk zonder budgettaire banden met de sociale zekerheid en meer in het bijzonder met de sector van de werkloosheid. In België zou een stijging van de subsidies wegen op het budget van de regio's, terwijl het scheppen van banen wat eruit voortvloeit ten gunste zou komen van het federaal budget (openbare financiën en sociale zekerheid). Een correctie door een aanpassing van de wetten voor financiering van de Gemeenschappen en de Gewesten is moeilijk want dat zou een goedkeuring vereisen van tweederde meerderheid in het Parlement.

Het activeren van de passieve politiek van werkloosheidsuitkeringen. Daarbij kunnen we twee richtingen volgen: de eerste, zoals bij de PWA's, maakt het uitkeringsgerechtigde werklozen mogelijk taken uit te voeren tegen een beperkte kostprijs. Dat is onder voorbehoud want de "werknemer" blijft zijn statuut van werkloze behouden. De arbeidsmarkt van de dienstverlening in de directe omgeving valt dan in twee delen uiteen : enerzijds zijn er de normale banen die waarschijnlijk minder en minder talrijk worden en anderzijds de "actieve" werklozen die meer en meer talrijk worden. De andere richting bestaat erin de kost voor de werkloosheid rechtstreeks of onrechtstreeks voor te behouden voor de cofinanciering van een echte baan.

De daling van de BTW vormt eveneens een factor die de prijs kan doen dalen. Maar zoals voor elke maatregel van vrijstelling, moeten we de middelen onderzoeken die het mogelijk maken het budgettair evenwicht te herstellen en hun effect op de rest van de economie. Een manier van zelffinanciering die steunt op het invoeren van opportuïteitskosten, zoals de kost voor werkloosheid, vormt een essentieel element voor de ontwikkeling en het behoud van banen in de dienstverlening aan personen.

### 1.5.2. Stijging van de vraag

Een tweede strategie bestaat erin de vraag te doen stijgen. Daartoe bestaan twee mogelijke wegen. De ene wil onrechtstreeks de prijs verminderen door een gerichte subsidiëring van de vraag en de andere wil onze consumptiegedragingen wijzigen.

#### Subsidiëring

De subsidiëring van de vraag die een onrechtstreekse vermindering van de prijs mogelijk maakt, bestaat over het algemeen in een fiscale aftrekbaarheid gericht op de consumptie van dergelijke diensten.

Gereguleerde acties (of het Japans model). Een reeks normen, regels, zouden kunnen genomen worden om een bepaald aantal activiteiten te verplichten (conciërge in flatgebouwen, pompbediende, toenemende beperking van grootwarenhuizen, ...). Deze maatregelen hebben tot gevolg dat de kosten voor diensten stijgen zoals dat in Japan het geval is; ze zijn ook moeilijk toepasselijk voor diensten in de sfeer van het huishouden en diensten aan personen.

#### Wijziging in het gedrag van de consument

De mogelijkheden tenslotte om de consument de reële prijs te doen aanvaarden en een wijziging te bevorderen in het gedrag van de consument vormen een andere mogelijkheid.

Het richten van een deel van de consumptie van gezinnen op dienstverlening in de directe omgeving - het huidige aanbod ervan is zwak of onbestaand - door een deel van de lonen van de consumenten daaraan toe te wijzen, zou een bijzonder efficiënt instrument kunnen vormen.

### 1.5.3. Reactie op zwartwerk

Tegenover de hoge arbeidskosten in vergelijking met de netto winst en de lage produktiviteitswinst van deze activiteiten, vormt zwartwerk een aangepast antwoord van de "markt". Het "succes" ervan is in dat opzicht een voldoende aanwijzing. De zwakke strijd tegen zwartwerk op het vlak van dienstverlening aan personen en ook de mogelijkheden om dit werk niet aan te geven, weerspiegelen eveneens deze stand van zaken.

Nochtans vormt zwartwerk een fiscale en parafiscale vlucht maar vooral een inbreuk op de bescherming en het statuut van de werknemer.

Bovendien vormt zwartwerk een factor die de ontwikkeling van een officieel aanbod verstoort. Voor diensten waar het aanbod op de zwarte markt bestaat, is de referentieprij de prijs op de informele markt. Strategieën die deze prijs willen doen dalen zullen moeten proberen deze richtprijs te benaderen.

### 1.5.4. Combinatie van deze acties

Deze verschillende overdrachtsmechanismen naar activiteiten met een lage produktiviteitswinst kunnen we samenvatten in twee interventie mogelijkheden :

- hoe dichter de prijs zal liggen bij de normale prijs (rekening houdende met alle kosten), des te groter zal het belang moeten zijn van wettelijke bepalingen en voorschriften, en dit in elk geval zolang de consumptiegewoonten niet zullen aangepast zijn;
- hoe dichter de prijs zal liggen bij de mogelijkheid om aan de vraag te beantwoorden, des te meer zal de loonkost moeten aangepast worden naar beneden.

Een aangepaste combinatie van de verschillende strategieën is noodzakelijk. De ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving zou dus moeten georganiseerd worden op basis van een strategie die het mogelijk maakt terzelfdertijd de vraag en het aanbod te ontwikkelen en de culturele a priori's te overwinnen.

Zowel het respect voor het Europese sociaal model als de noodzaak een echte markt te ontwikkelen voor de diensten in de directe omgeving - een samengaan van professionalisme, creativiteit en kwaliteit - roepen op tot vernieuwing en een voluntaristische actie vanwege de Staat. Deze eis opent de weg naar een uitbreiding van "voorschriften" die ter beschikking staan van de overheid en waarvan de dienstencheque een centraal element vormt. In zijn huidige vorm wil de Staat veeleer borg staan dan beheren. Hij is in staat - en dat moet hij ook zijn - de ontwikkeling van nieuwe activiteiten die passen in de verwezenlijking van zijn doelstellingen, aan te sporen door het gelijktijdig stimuleren van het aanbod en de vraag.

## **2. DE DIENSTENCHEQUE**

### **2.1. De dienstencheque heeft een voorgeschiedenis**

Met dit ene woord wordt een reeks instrumenten aangeduid, met elk hun eigen specifieke kenmerken. Bijvoorbeeld:

- Cheques voor een specifieke dienst (zoals in de VS of het Verenigd Koninkrijk voor kinderoppas).  
Doel : tegen een beperkte kostprijs toegang verlenen tot een infrastructuur of tot diensten waarvan de onderneming alle kosten niet kan dragen (cfr.: het principe van maaltijdcheques voor het bedrijfsrestaurant).
- De cheques voor diensten (zoals die in Frankrijk worden toegekend door hulporganisaties aan personen in nood).  
Doel: een deel van de toelagen toewijzen voor de levensnoodzakelijke aankopen.
- Dienstencheques "modèle Loi quinquennale" (wordt uitgewerkt in Frankrijk voor diensten aan personen).  
Doel : doet dienst als arbeidscontract tussen een zelfstandige dienstverlener en een particulier en als administratieve faciliteit voor de fiscale aftrekbaarheid ten voordele van de particulier.
- Cheques voor plaatselijke werkgelegenheidsagentschappen (wordt uitgewerkt in België (PWA) voor bepaalde diensten aan personen in het kader van plaatselijke werkgelegenheidsagentschappen).  
Doel : een administratief voordeel voor het beheer van de plaatselijke werkgelegenheidsagentschappen en voor de fiscale aftrekbaarheid van de gebruikers.

De term dienstencheque wordt dus gebruikt voor verschillende instrumenten met elk een afzonderlijk doel en specifieke kenmerken.

### **2.2. KENMERKEN VAN DE DIENSTENCHEQUE**

Het gebruik van de dienstencheque, zoals van elk vooraf toegewezen inkomen, hangt af van een aantal kenmerken die hem kunnen worden toegeschreven. Deze attributen behoren over het algemeen tot drie categorieën: enerzijds, de gerichtheid op bepaalde diensten voor bepaalde categorieën van mensen, vervolgens een verspreidingswijze en tenslotte de mogelijkheid van prijsvermindering voor het verwerven van deze diensten.

#### **2.2.1. Gerichtheid**

De gerichtheid kan zowel slaan op de begunstigde van de cheques (we spreken in dit geval van gerichtheid op de vraag) als op de diensten die via deze weg toegankelijk zijn (in dat geval gaat het om een gerichtheid op het aanbod).

##### **Gerichtheid op de vraag**

In functie van het beoogde doel en in combinatie met andere kenmerken kan de dienstencheque toegankelijk zijn voor bepaalde natuurlijke of rechtspersonen. In de praktijk bestaan er zo cheques bestemd voor loontrekkenden (maaltijdcheques), voor particulieren en verenigingen (PWA'-cheques), voor enkelingen (dienstencheques in Frankrijk) en voor de minst begoeden (dienstencheques in Frankrijk).



## Gerichtheid op het aanbod

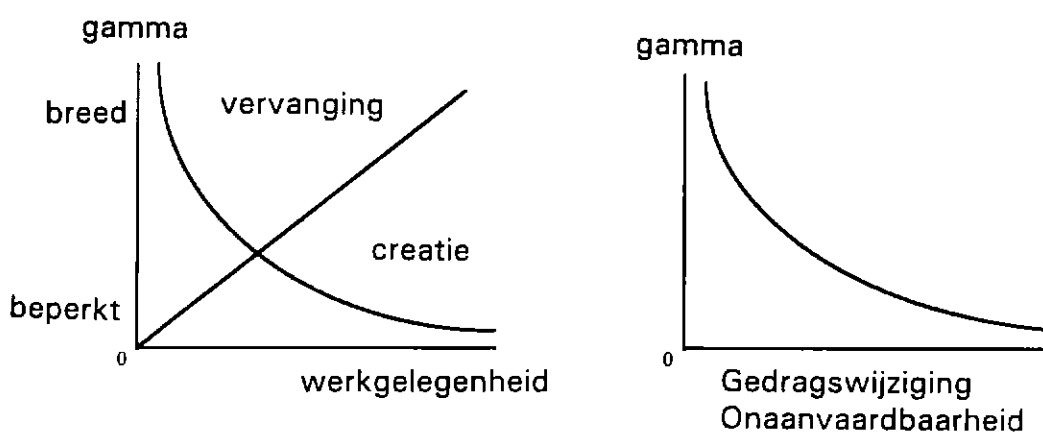
De cheques voor diensten maakt de consumptie mogelijk van bepaalde diensten.

In het kader van het tewerkstellingsobjectief is de gerichtheid op het aanbod van aanzienlijk belang. Want een te breed gamma bevordert de onderlinge vervanging van betaalmiddelen (in de plaats van een dienst met geld te betalen, zal dit met cheques gebeuren) of van dienstverleners (een erkende dienstverlener vervangt een niet erkende dienstverlener om de cheques te ontvangen). Wanneer de gerichtheid te beperkt is, is het niet mogelijk te voldoen aan de behoeften van alle gebruikers.

Bij dienstverlening aan personen moet men dus de diensten vermijden die reeds het voorwerp vormen van een gestructureerd, officieel aanbod dat toegankelijk is voor iedereen en moet men de voorkeur geven aan een reeks activiteiten die momenteel deel uitmaken van de informele economie of de huishoudelijke taken die men zelf uitvoert en die toegankelijk zijn voor bepaalde categorieën van mensen.

Op korte termijn zal de aanvaardbaarheid van de dienstencheque groter zijn als de reeks toegankelijke diensten uitgebreid is en dat ten koste van de werkgelegenheid. Want hoe breder het gamma diensten zal zijn, des te minder impliceert ze een wijziging in gedrag.

### Relatie tussen dienstengamma en werkgelegenheid-aanvaardbaarheid



Men kan zich eventueel ook richten tot bepaalde categorieën producenten of dienstverleners zoals dat het geval is voor de PWA-cheques. Maar als men een "echte markt" wil ontwikkelen moet men een gerichtheid op bepaalde categorieën van dienstverleners vermijden. De enige beperking die het accrediteren van bedrijven moet leiden, zou moeten voortvloeien uit het respect voor de gebruiksvoorwaarden van de dienstencheque (lijst van activiteiten, kwaliteit van de dienst en normale arbeidsvoorwaarden). Dat neemt niet weg dat bepaalde dienstverlenende bedrijven toegang hebben tot gedeeltelijk gesubsidieerde arbeidscontracten, zoals bijvoorbeeld de gesubsidieerde contractuelen als het gaat om activiteiten van sociale aard (gesco's).

## 2.2.2. Verspreiding

Globaal gezien kunnen we de verspreiding verdelen in twee categorieën :

- de vrijwillige aankoop
- de georganiseerde verdeling

### De vrijwillige aankoop

De gebruiker die de dienstencheque vrijwillig aankoopt (dit is voorgesteld in Frankrijk door de "Loi quinquennale" op de arbeid en in België door de PWA-cheques), beslist persoonlijk een betaalmiddel te kopen dat vooraf is toegewezen aan bepaalde uitgaven. In dit geval zijn dat uitgaven voor de levering van diensten. Een dergelijke dienstencheque is pas zinvol wanneer er een verband bestaat met een maatregel ter vermindering van de loonkost, -rechtstreeks- via een vrijstelling van verplichte heffingen ten voordele van de dienstverlener of -onrechtstreeks- via de fiscale aftrekbaarheid ten voordele van de gebruiker. De dienstencheque maakt de maatregelen van vrijstelling of aftrekbaarheid administratief eenvoudiger. Deze eerste benadering kent dus een dominerende plaats toe aan de variabele prijs. Die prijs moet de prijs op de zwarte markt benaderen want vaak is dat de "noodzakelijke" referentie voor dergelijke activiteiten. De impact van een dergelijke maatregel zal afhangen van de omvang van de vermindering van de loonkost, van de elasticiteit van de vraag en van de vervanging van de officieuze door de officiële markt. Globaal gezien verschilt deze maatregel weinig van een maatregel ter vermindering van de verplichte heffingen voor dienstverleners. De vraag die voortvloeit uit een dergelijke verspreidingswijze kan niet worden ingeschat.

### De georganiseerde verspreiding

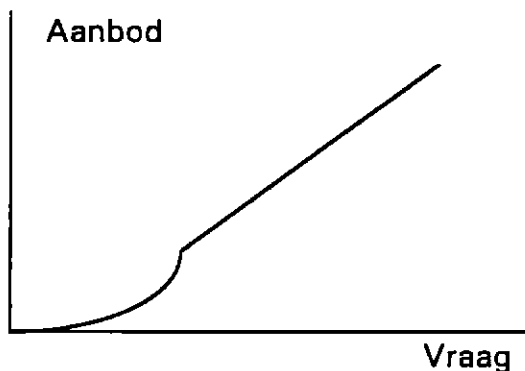
De georganiseerde verdeling vormt één van de typische kenmerken van de cheque want ze maakt het mogelijk de consumptie te begeleiden of zich te richten op de ombuiging van gewoontes.

Het aanbieden van dienstencheques aan loontrekkenden in het kader van een collectieve overeenkomst vormt een voorbeeld voor een heel andere logica dan deze die wordt toegepast bij een vrijwillige aankoop. Het doorslaggevend element van deze benadering is niet (?) het prijseffect, maar het vermogen een deel van het inkomen aan uitgaven voor diensten toe te wijzen. Deze dienstencheque, die relatief ruim wordt verspreid - ruim in de zin van aantal personen die over cheques beschikken en niet in de zin van het bedrag per persoon - maakt het mogelijk bepaalde van onze consumptiegewoonten en -gedragingen in verband met diensten te herzien. De "solvabiliteit van de vraag" afgeleid uit een prijsvermindering kan gegenereerd worden door een gelijkstelling van de dienstencheque met een voordeel in natura, dus met een kost en niet met een vergoeding door de werkgever, die cheques verspreidt bij zijn loontrekkenden. Dit is het geval bij de maaltijdcheques. Deze tweede benadering vormt blijkbaar een instrument dat de mogelijkheid biedt nieuwe activiteiten te ontwikkelen. Inderdaad, een georganiseerde verdeling van dienstencheques doet reeds een markt vooraf ontstaan door de verzekering van een minimale vraag, werkt het oprichten van bedrijven in de hand en wijzigt de culturele a priori's. Het gaat immers om geld dat wordt toegewezen aan een bepaald gebruik; de houder van de dienstencheque is verplicht, omwille van een economische rationaliteit, deze cheques te gebruiken.

De aard van verdeling en dus het voorspelbare bedrag in beschikbare dienstencheques vormt een bepalende factor zowel voor het scheppen van banen als voor de tegemoetkoming aan de vraag.

### De noodzaak van massa-effect

Een massaal effect vormt een essentieel element voor de ontwikkeling van een markt. Dit betekent dat er een minimale vraag moet bestaan om de aanmoediging van het aanbod en de structurering ervan te verzekeren, die het mogelijk maakt aan bepaalde vragen en vereisten van de consumenten te beantwoorden. Het massaal effect is het resultaat van verschillende elementen zoals het bestaan van een schaalconomie en van niet terug te winnen kosten die het binnentreden op de markt bemoeilijken bij een moeilijk in te schatten vraag.

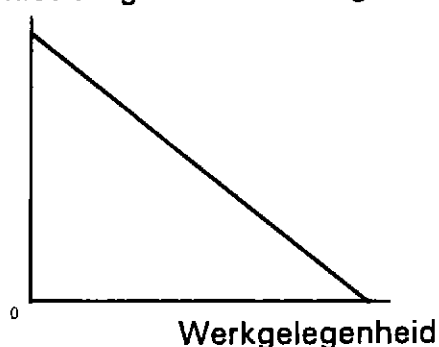


Op korte termijn kan een georganiseerde verdeling opnieuw een probleem van aanvaardbaarheid stellen. Want de algemene "economie" van de maatschappij impliceert dat het bedrag in dienstencheques voortvloeit uit het vooraf toewijzen van bepaalde bestaande of toekomstige inkomsten. De graad van aanvaardbaarheid moet rekening houden met twee andere attributen (gegeven voordelen en gamma diensten) die haar kunnen doen toenemen of afnemen.

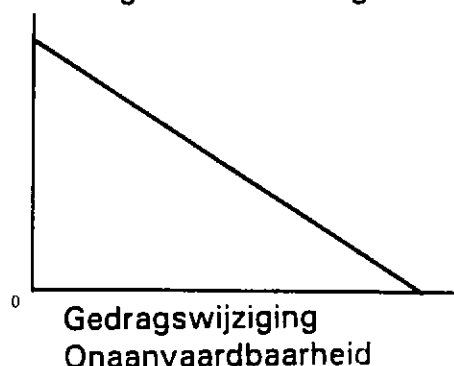
Men zou eveneens de toewijzing van een deel van bepaalde sociale toelagen in overweging kunnen nemen. Gepensioneerden, zieken, gehandicapten of grote gezinnen hebben mogelijk een grote behoefte aan dienstverlening aan personen als gevolg van de moeilijkheden die ze kennen om huishoudelijke taken te vervullen. Een dergelijke toewijzing die wordt ondersteund door een stijging van de koopkracht (het bedrag dat wordt toegekend in dienstencheques is vermeerderd met een overheidssubsidie die de positieve effecten in rekening brengt die dienstencheques met zich meebrengen; een omzetting van 1000 BEF toelage in 2000 BEF in dienstencheques blijkt realistisch te zijn als we rekening houden met de resultaten die verderop worden weergegeven) zou het mogelijk maken de capaciteit van het gesubsidieerde aanbod te verstevigen. Door deze actie kan een decentralisatie van de nationale hulp in overweging worden genomen.

### Verband tussen verdeling en werkgelegenheid - aanvaardbaarheid

niet-toegewezen bedrag



niet-toegewezen bedrag



### 2.2.3. Prijsvermindering

De cheque maakt, rechtstreeks of onrechtstreeks, een prijsvermindering mogelijk van de goederen of diensten waar hij toegang toe verleent. Deze vermindering kan plaatsgrijpen door subsidies die toegekend worden aan de dienstverleners wanneer ze met dienstencheques worden betaald, door een fiscale aftrekbaarheid die wordt toegekend aan de begunstigden (PWA-cheque bijvoorbeeld) en tenslotte door de dienstencheque te beschouwen als een voordeel in natura, meer bepaald in het kader van een georganiseerde verdeling (cfr. de maaltijdcheque die een bijzonder voorbeeld vormt, in België, want de uitgebreidheid van het gamma goederen die u ermee kunt aanschaffen is heel groot). De verschillende manieren van prijsvermindering kunnen tegelijk bestaan.

#### Zijn de verschillende fiscale of parafiscale voordelen equivalent?

We veronderstellen een zelfde toegewezen loon,  $Y_s$ , en 3 manieren van fiscale voordelen die budgettair gezien equivalent zijn voor de Staat:

1. een voordeel in natura van een bedrag  $A$  dat een stijging van het toegewezen inkomen vormt;
2. een fiscale aftrekbaarheid,  $A$ , die niet is toegewezen;
3. een subsidie toegekend aan het aanbod in verhouding tot de diensten die uitgevoerd werden met cheques,  $A/E_s$ , waarbij  $E_s$  de werkgelegenheid is die voortvloeit uit de dienstencheques. De prijs voor een diensteneenheid is dan  $C_s - A/E_s$ .

Dan hebben we (in het geval van een volledige elasticiteit van de aanbodsfunctie)

$$E_{s1} = (Y_s + A) / C_s$$

$$E_{s2} = (Y_s + f(A)) / C_s \text{ waar } 0 = \text{of } < f(A) < A$$

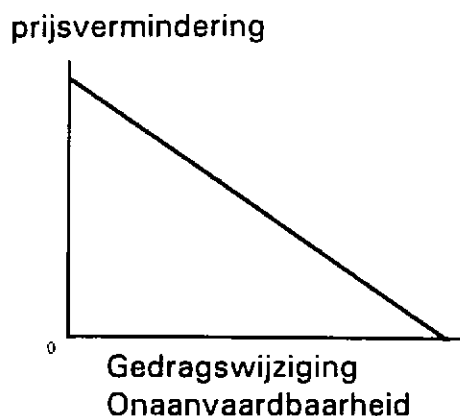
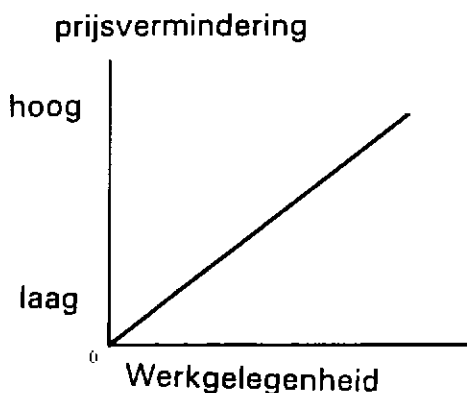
$$E_{s3} = Y_s / (C_s - A/E_{s3})$$

We kunnen vaststellen dat  $E_{s1} = E_{s3}$  en dat  $E_{s2}$  gelijk is aan  $E_{s1}$  of aan  $E_{s3}$  wanneer alle aftrekbaarheid vrijwillig wordt gebruikt in de vorm van aankoop van diensten.

Zo is, bij een zelfde toegewezen inkomen en bij een zelfde "investering" van de Staat, een voordeel in natura equivalent met een subsidiëring die wordt toegekend aan het aanbod.

Opnieuw vormt de wijze van prijsvermindering een functie van de andere attributen en gestelde doelstellingen. Dit houdt een voordeel in natura in voor loontrekkenden, een aftrekbaarheid voor de personen die geen dienstencheques ontvangen en subsidies voor sociale dienstverleners.

#### Verband tussen de prijsvermindering en werkgelegenheid-aanvaardbaarheid



Impliciet effect op de prijs voor de diensten wanneer een dienstencheque wordt beschouwd als een voordeel in natura wat een prijsvermindering weergeeft van +/- 45%

	Zonder dienstencheque	Met dienstencheque
Aanbod op de zwarte markt	250-300	250-300
Officieel aanbod	700-900	385-495

Deze tabel kan echter tot verwarring leiden want het fiscaal voordeel zit in de prijzen verwerkt. In realiteit echter zal de prijs ongewijzigd blijven en zal het op het vlak van de koopkracht zijn dat het fiscaal voordeel een rol speelt. Omdat de vergelijking juist zou zijn, moeten we bij dienstencheques in bruto frank rekenen (stijging van de koopkracht). Inderdaad, aangezien het een voordeel in natura betreft, verkrijgt de loontrekkende "bruto voor netto". Bij zwartwerk of een commerciële of gesubsidieerde dienst betaalt de loontrekkende de dienst in netto frank. Of nog, voor een zelfde werkgeverskost aan de bron, zal de koopkracht (of nog, de duur van de dienstverlening) afhangen van:

- de wijze van uitvoering van de dienst: aangegeven dienstverlening (aan de volle prijs wanneer het de commerciële sector betreft, tegen een verminderde prijs bij de niet-commerciële gesubsidieerde sector), zwartwerk (de helft van de volledige prijs).
- de wijze van toekenning van de koopkracht: traditionele inkomen of voordeel in natura (dubbele koopkracht).

Ziehier een berekende illustratie voor enkele type-voorbeelden van activiteiten.

**Hoeveel werktijd kunnen we verkrijgen voor 500 BEF bruto of 250 BEF netto?**

Beroepen	Zwartwerk	Dienst gesubsid. commercieel	Dienstencheque commercieel	Dienstencheque niet comm
Werkvrouw	60'	20'	40'	
Gezins- en Bejaardenhulp	60'	160'		120'
Kinderoppas	120'	185'		120'
Hulp bij huiswerk	30'		10'-15'	20'-30'
Klein onderhoud	40'		15'	30'
Tuinier	50'		20'	40'
Boodschappen aan huis			1 boodschap	2 boodschappen

Hier zien we dat, in de praktijk, de dienstencheque de diensten aantrekkelijk maakt, nl. haalbaar. Dit is mogelijk doordat de koopkracht van de dienstencheque groter is dan die van een klassieke dienstverlening betaald op basis van een gewoon inkomen.

## 2.2.4. Overzicht

We zouden allerhande dingen kunnen doen met een cheque. Het is echter belangrijk dat we zijn gebruik beperken tot die domeinen waar hij op basis van zijn kenmerken betere resultaten biedt voor de gestelde objectieven dan andere instrumenten.

Enkele voorbeelden volstaan om aan te tonen dat cheques in de praktijk een breed gamma instrumenten kunnen vormen.

	Gericht op de activiteit de begunstigde de producent	Verdeling	Prijsvermindering
PWA-cheque	Dienstverlening in de directe omgeving Particulier Werkloze	Vrijwillig	Fiscale aftrekbaarheid
Maaltijdcheque (in België)	- Loontrekkende -	Georganiseerd	Voordeel in natura
Maaltijdcheque (in Frankrijk)	Maaltijden Loontrekkende Restaurant	Georganiseerd	Voordeel in natura
Dienstencheque (in Frankrijk)	Hulp in huishouden Particulier Zelfstandige	Vrijwillig	Fiscale aftrekbaarheid
Cheque voor diensten (in Frankrijk)	Levensnoodzakelijke Arme Winkels	Georganiseerd	

In het vastgestelde kader waarin men een dubbel doel wil bereiken:

- scheppen van een aanzienlijk aantal banen
- bevrediging van de vraag.

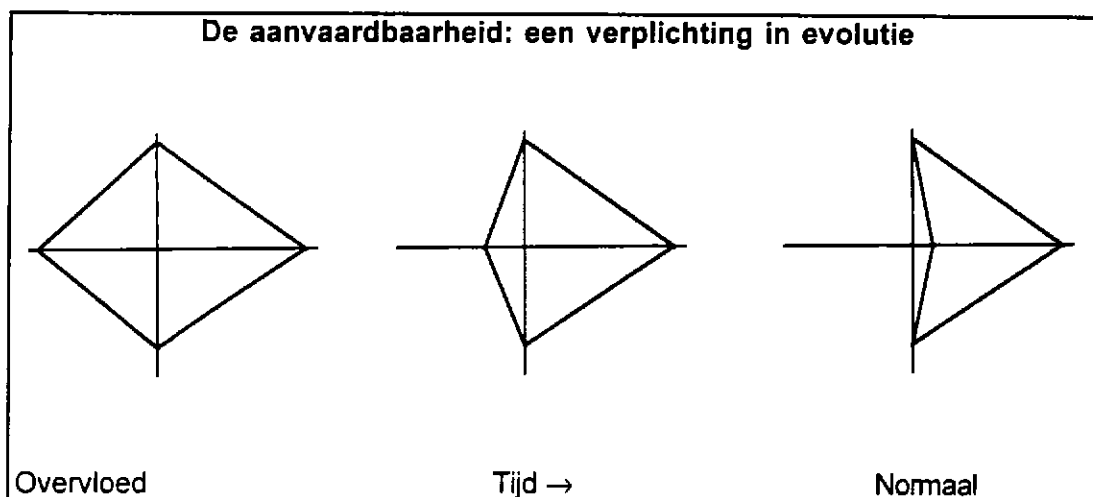
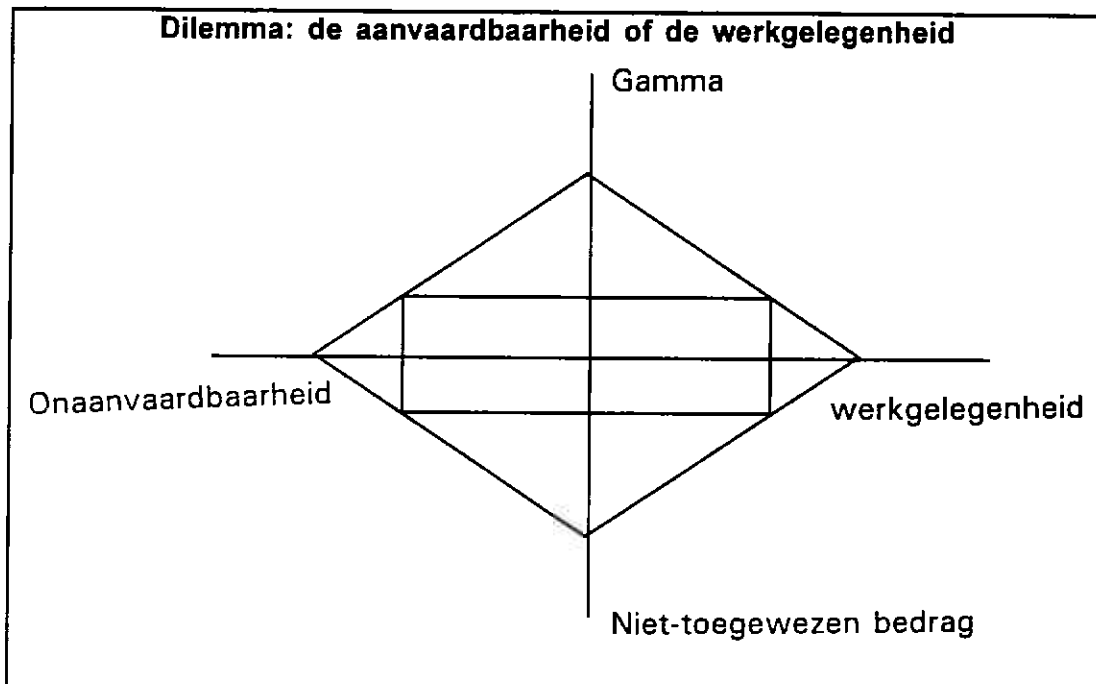
Het is belangrijk te benadrukken dat de ontwikkeling van een markt voor dienstverlening aan personen een handeling vereist zowel op het vlak van het aanbod als van de vraag. Een optimaal resultaat kan bereikt worden door een adequate keuze van drie attributen :

- een beperkt gamma van activiteiten dat terzelfdertijd kan beantwoorden aan de noden van de overgrote meerderheid mensen;
- een georganiseerde verdeling die het mogelijk maakt een massa-effect te bereiken;
- een wezenlijke vermindering van de prijs die het mogelijk maakt de vraag te beantwoorden.

Toch zou de aanvaardbaarheid van de dienstencheque, op korte termijn, zwak kunnen zijn voor een deel van de begunstigden. We zouden hen de voordelen moeten aantonen door banen te scheppen en door prijsvermindering (of een stijging

van het totale inkomen). In de lanceringsfase is het aspect "solidariteit" tussen de actieve en de niet-actieve bevolking dus essentieel.

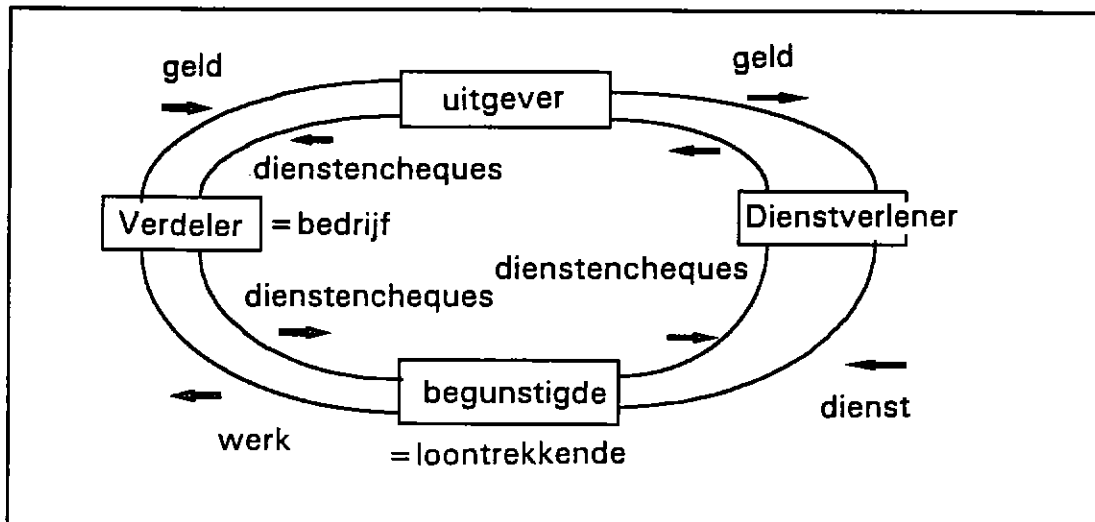
Het is pas op middellange termijn dat de situatie zou kunnen veranderen. Daartoe moeten we het ogenblik afwachten dat de begunstigden van dienstencheques de mogelijkheid hebben het gebruik ervan te appreciëren door een reeks van hun behoeften te laten uitvoeren door een externe en officiële kracht. Het is in die betekenis dat de dienstencheque de korte-termijnverwachtingen die men hem heeft toegeschreven, overschrijdt en dat hij een instrument moet worden van het arbeidsmarktbeleid. Op middellange termijn zou de dienstencheque door zijn effect op de consumptiegedragingen, een instrument moeten worden van economische ontwikkeling door nieuwe activiteiten aan te moedigen, banen te scheppen en daar een toegevoegde waarde aan te geven. De dienstencheque kan dus terzelfdertijd een conjunctureel aspect invullen (strijd tegen werkloosheid) als een structureel aspect (ontwikkeling van een markt voor nieuwe activiteiten).



## 2.3. DE PRINCIPES VAN DE VERSPREIDING

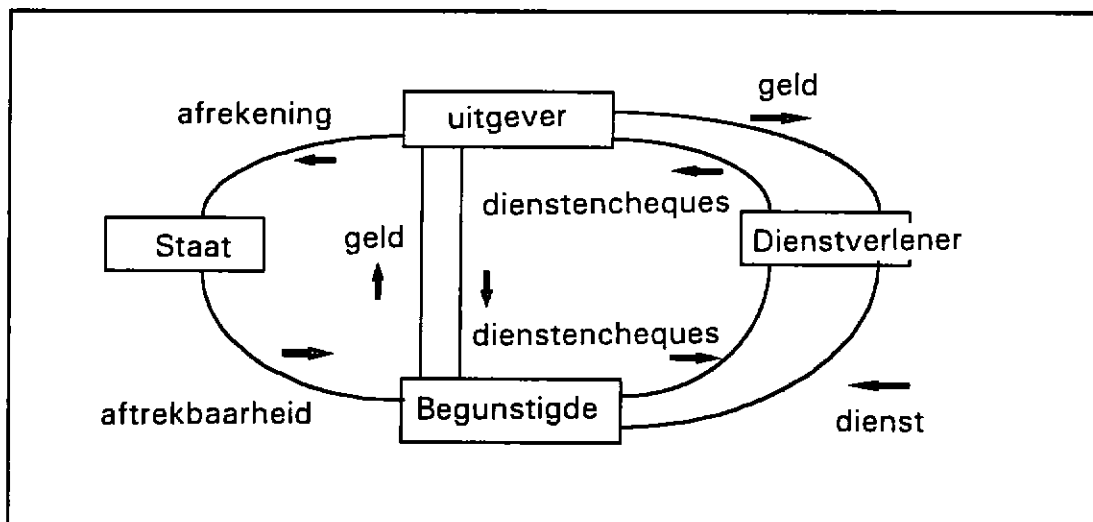
### 2.3.1. De georganiseerde verspreiding

De verdeler, bijvoorbeeld een onderneming, koopt cheques bij een uitgever en verdeelt ze (bij een onderneming is dat aan zijn loontrekkenden). De begunstigen van de cheques geven ze aan dienstverleners in ruil voor uitgevoerde diensten. De dienstverleners dienen de cheques in bij de uitgevers tegen hun waarde in geld.



### 2.3.2. Het vrijwillig aankopen

Het betreft een globaal gezien identiek systeem behalve dat de verdeler vervangen wordt door de begunstigde.



### 2.3.3. De noodzaak van een eenvoudig systeem

De complexiteit bij de verspreiding van cheques vloeit voort uit de manier waarop het fiscaal of parafiscaal voordeel wordt toegewezen. Inderdaad, het voordeel kan toegekend worden op voorhand, in een later stadium of tijdens het proces.

Bij een georganiseerde verdeling worden de fiscale of parafiscale voordelen over het algemeen toegekend op voorhand, wat de verspreiding vereenvoudigt. Bij een



loontrekkende wordt de cheque beschouwd als een voordeel in natura of een extra-legaal voordeel.

We hebben kunnen vaststellen dat, bij een zelfde toegekend bedrag en bij een zelfde investering vanwege de Staat, het voordeel in natura of de subsidie van het aanbod in verhouding tot het bedrag van de dienstencheque een equivalent effect hadden. Maar wat betreft eenvoud en duidelijkheid, zijn de twee systemen van voordelen niet equivalent. Want het voordeel in natura biedt meer voordelen vergeleken met de subsidiëring:

- het administratief proces is eenvoudig; het vereist slechts één handeling vooraf en geen enkele tussenkomst op het vlak van de markt zelf;
- de prijs van de dienst staat vast, welke ook het betaalmiddel is. En dit element vormt een waarborg voor de ombuiging van de gebruiksgedragingen;
- de aanvaardbaarheid van de toewijzing van een deel van het inkomen wordt vergemakkelijkt door een directe stijging.

Een veralgemeende subsidiëring, die wordt toegekend aan het aanbod maakt het mogelijk deze relatieve nadelen uit de weg te ruimen, maar dan gaat het om een ander instrument dat het niet noodzakelijk mogelijk maakt het gewenste massa-effect te bereiken (het resultaat staat in functie van de gedragingen van de vraag).

Bij een vrijwillige aankoop zoals in het geval van de PWA-cheque, wordt het fiscaal voordeel achteraf toegekend door een fiscale aftrekbaarheid tijdens het belastingjaar van de natuurlijke persoon. Deze aftrekbaarheid vereist bewijzen van gebruik (liever dan aankoopbewijzen wanneer de uitkering van niet-gebruikte cheques mogelijk is) geleverd door de uitgevers.

We moeten benadrukken dat de cheque geen gelijktijdige creatie van een betaalmiddel betekent, maar veeleer een geanticipeerde aankoop. Dit kenmerk verklaart het succes dat de cheques kenden in de landen met hoge inflatie; bijvoorbeeld in Latijns-Amerika met de cheques die recht gaven op een "korf consumptieproducten".

#### **2.3.4. Andere gebruiksvoorwaarden**

Behalve de drie attributen die vooraf werden besproken, zijn er nog twee andere die een onderzoek waard zijn. Het betreft:

- de geldigheidsduur;
- het nominatief karakter.

Deze twee kenmerken staan rechtstreeks in verband met de gebruikte verspreidingswijze.

Bij een vrijwillige aankoop kunnen we ervan uitgaan dat de consument, door deze beslissing, de behoefte heeft uitgedrukt aan zijn vraag te voldoen in een nabije toekomst. Deze twee voorwaarden zijn in theorie nutteloos, maar het fiscaal voordeel dat aan de dienstencheque kan worden toegekend, vereist dat de naam van de gebruiker zich bevindt op de cheque; de inflatoire spanningen vereisen dat een geldigheidsduur wordt vastgelegd.

Bij een georganiseerde verdeling zijn twee benaderingswijzen mogelijk. De eerste past in het doel om de consumptiegedragingen aan te buigen. Waarbij de dienstencheque een instrument vormt voor de ontwikkeling van een activiteit die op termijn een "normale" ontwikkeling moet kennen (en momenteel misschien een aspect "solvabiliteit" van de vraag). Om deze doelstelling te bereiken, moet de dienstencheque een beperkte geldigheidsduur weergeven en een beperkte nominatieve referentie. De tweede benadering bestaat erin de cheques vrij te laten verspreiden. In dat geval zou men kunnen spreken over een markt van dienstencheques waarbij deze laatste gericht zouden kunnen worden op personen

die er een behoefte aan hebben. Het effect op de werkgelegenheid zou worden bereikt, in aanwezigheid van een beperkte geldigheidsduur, niet het effect van "ontwikkeling van een endogene markt". Een tussenoplossing bestaat erin de cheque overdraagbaar te maken volgens het principe van het endossement, wat het bijvoorbeeld mogelijk maakt deze dienstencheques over te dragen aan bepaalde familieleden.

### 3. STUDIE VAN DE HAALBAARHEID VAN HET GEBRUIK VAN DE DIENSTENCHEQUE

#### 3.1. De doelstellingen en de verplichtingen

De dienstencheque die in deze studie wordt voorgesteld, moet het mogelijk maken te beantwoorden aan twee hoofddoelstellingen:

- hij moet een netto creatie van banen mogelijk maken;
- hij moet de bevrediging van behoeften mogelijk maken in de vorm van diensten aan personen.

Bovendien moet het geschetste instrument aan een bepaald aantal verplichtingen voldoen:

- in acht nemen van een budgettaire neutraliteit. Wanneer aan de dienstencheques fiscale of parafiscale voordelen worden toegekend, moet het systeem inkomsten opleveren die minimaal gelijk zijn aan de uitgaven. Het naleven van deze verplichting maakt het mogelijk het vermogen van de Staat intact te houden voor andere acties;
- in acht nemen van de concurrentieplicht van de ondernemingen; men moet dus vermijden om de last van de ondernemingen te laten stijgen.
- mogelijk maken van een gestructureerd aanbod dat professionalisme, creativiteit en kwaliteit verenigt;
- respect voor de normale arbeidsvoorwaarden voor de gecreëerde jobs.

Het gekozen instrument moet het dus mogelijk maken:

- de ontwikkeling van nieuwe activiteiten te stimuleren. Dit is de enige mogelijkheid om banen te scheppen en een toegevoegde waarde te bekomen. Geconfronteerd met de omvang van de niet-werkende bevolking zou dit instrument in de mate van het mogelijke rechtstreeks moeten deelnemen aan de strijd tegen de werkloosheid. Op termijn echter is een te gestructureerd verband tussen dienstverlening aan personen en werkloosheid te vermijden want het zou aan deze activiteiten het imago kunnen meegeven van een "ghetto" voor werklozen. De dienstverlening aan personen en meer algemeen de dienstverlening in de directe omgeving zijn activiteiten net zoals andere diensten. Maar ze doen structureel gezien een beroep op meer relationele dan technische capaciteiten. Ze staan buiten de sfeer van de concurrentie en maken het op die manier mogelijk te werken in een bredere bewegingsmarge en hun arbeidsintensiteit is maximaal;
- fiscale en parafiscale inkomsten voort te brengen die minstens overeenstemmen met het bedrag van de toegekende voordelen. De fiscale inkomsten enerzijds, die voortkomen uit de belastingheffing op de nieuwe activiteiten en op deze die afgeleid zijn uit het scheppen van nieuwe banen (met inbegrip van sociale bijdragen), en een inkrimping van het budget voor werkloosheidsuitkeringen anderzijds, door hertewerkstelling van werklozen, moeten volstaan om aan de budgettaire druk tegemoet te komen. Zoals voordien reeds werd aangetoond, zal de keuze van het gamma van activiteiten bepalend zijn voor de kracht van dit instrument om nieuwe activiteiten en nieuwe budgettaire inkomsten voort te brengen;
- een massa-effect voort te brengen dat onmisbaar is voor de ontwikkeling van een gestructureerd aanbod. Dit massa-effect is ook noodzakelijk, zoniet onontbeerlijk, om banen te scheppen en dus in de strijd tegen de werkloosheid. Een georganiseerde verdeling vormt de belangrijkste vector die het mogelijk maakt dit massa-effect te bereiken;
- een gedragsverandering teweeg te brengen ten voordele van het gebruik van diensten, wat op termijn een economisch houdbare ontwikkeling bevordert zowel voor de omgeving als voor de werkgelegenheid en het solidariteitsgevoel;

- de concurrentie te vermijden met sociale diensten ten voordele van personen met bijzondere moeilijkheden.

In dat opzicht bestaat de oorspronkelijke doelgroep uit de loontrekkenden. Door deze keuze wordt het mogelijk een georganiseerde verdeling te overwegen, een herverdeling van de produktiviteitswinst te bevorderen en een ombuiging van de consumptiegedragingen ten voordele van de werkgelegenheid.

In de praktijk betekent dit dat een deel van de consumptie van de loontrekkenden gericht moet worden op dienstverlening in de directe omgeving, waarvan het huidige aanbod momenteel zwak is of onbestaand.

Deze toewijzing van de uitgaven en de gerichtheid op deze activiteiten vindt plaats via het gebruik van dienstencheques, waarvan de uitgifteprincipes vergelijkbaar zijn met deze die gehanteerd worden voor de maaltijdcheques die bestaan in verschillende lidstaten van de Europese Unie (België, Duitsland, Spanje, Frankrijk, Italië, Luxemburg, Portugal en het Verenigd Koninkrijk). De basisprincipes bestaan uit :

- een toewijzing van een deel het loon in cheques waarmee fiscale en parafiscale voordelen zijn verbonden;
- het accrediteren van dienstverleners die deze cheques als betaalmiddel kunnen aanvaarden.

Deze toewijzing van een deel van de consumptie-uitgaven maakt het mogelijk:

- de vraag naar diensten aan te moedigen die momenteel geblokkeerd is door een insolventie en door de consumptiegedragingen.
- het aanbod aan te moedigen door een vooraf toegewezen belangrijke vraag (in verhouding tot het aantal begunstigden van de dienstencheques).

Doordat het accrediteren de vorming van dienstenbedrijven bevordert (het juridisch statuut is niet beperkend, men zou er eveneens verenigingen of zelfstandige werknemers in kunnen opnemen), zouden er zich banen kunnen ontwikkelen door professionalisme en "normale" voorwaarden te verenigen (wat het vernederend of precair karakter, dat dikwijls wordt geassocieerd met deze activiteiten verwerpt).

Andere aanvullende manieren van verdeling kunnen in beschouwing worden genomen. Zo blijkt het ook nuttig te zijn dienstencheques ook voor andere delen van de bevolking toegankelijk te maken (meer bepaald zelfstandigen en de niet-actieve bevolking). Dit is enkel zinvol wanneer er met deze cheques een financieel voordeel is verbonden. Voor niet-loontrekkenden kunnen we daarbij denken aan een begrensde fiscale aftrekbaarheid.

Bovendien vormt de dienstencheque slechts een betaalmiddel voor deze activiteiten. Het aankopen van diensten zou ook kunnen gebeuren met de traditionele monetaire middelen.

### **3.2. DE VERWACHTE RESULTATEN**

Het gebruik van dienstencheques simuleren om er de impact van in te schatten is een moeilijke taak, want met de macro-economische modellen is het niet mogelijk het gebruik van vooraf toegewezen inkomsten te testen in sectoren die over het algemeen geen modelsectoren zijn en zelfs soms afwezig. Maar een min of meer precieze beschrijving van de werking van de dienstencheques en een aangepaste gerichtheid (cfr. het belang van de definitie van het gamma diensten) is onontbeerlijk.

Om de gegrondheid van het gebruik van dienstencheques na te gaan, werd een model van een deel van de economie uitgewerkt op basis van een reeks

hypotheses en definitievergelijkingen. Het inschatten van de vergelijkingen van de gedragingen van vraag en aanbod is moeilijk, zometer onmogelijk, door een gebrek aan historische gegevens. Bovendien omvat dit mechanisme van voorbestemming van een deel van het inkomen een relatief mechanisch aspect. Het model maakt het mogelijk het effect te berekenen van de verspreiding van dienstencheques bij loontrekkenden:

- effect op de werkgelegenheid;
- op de overheidsfinanciën;
- op het budget van de sociale zekerheid;
- op de uitgaven voor consumptie.

### 3.2.1. De hypotheses

De centrale hypothese uit de test bestaat in een verspreiding van dienstencheques bij loontrekkenden.

Uitgaande van een loonsom van zowat 4.000 miljard BEF, hebben we verondersteld dat een stijging van 2,5% van deze loonsom zou worden omgezet in dienstencheques, namelijk een bedrag van 100 miljard frank. Deze omzetting vloeit bijvoorbeeld voort uit de mogelijkheid van de overheid om de dienstencheque te beschouwen als een voordeel in natura (vrij van sociale bijdragen en bedrijfsvoorheffing), uit het sluiten van arbeidsovereenkomsten en uit het naleven van bepaalde wettelijke bepalingen.

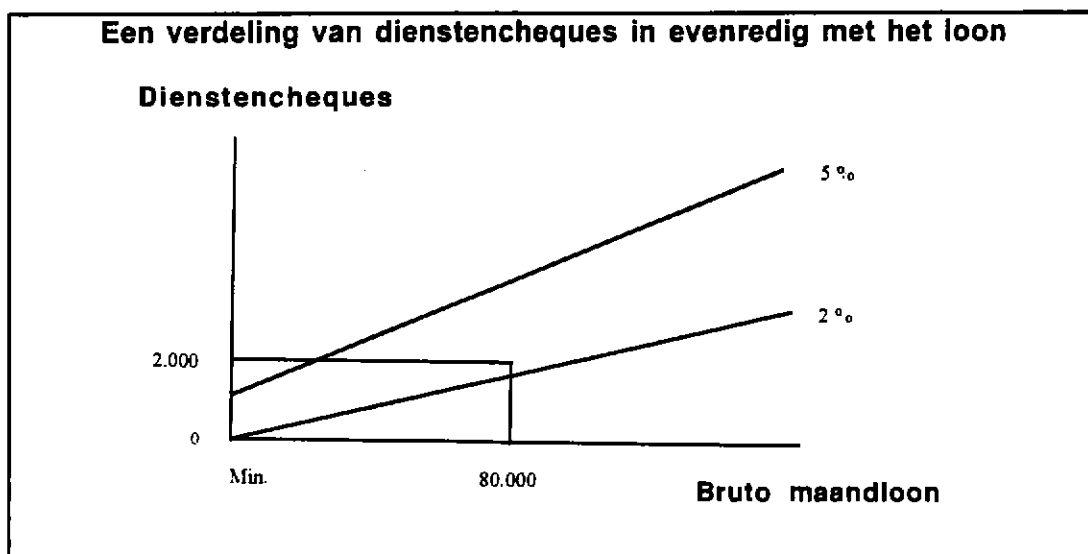
De keuze van dit bedrag weerspiegelt een dubbele bezorgdheid: een massa-effect bereiken en een ombuiging van de consumptiegewoontes mogelijk maken.

In België, dat iets meer dan 3 miljoen loontrekkenden telt, zou het gemiddelde bedrag van dienstencheques per loontrekkende in deze hypothese 2700 BEF per maand bedragen. Voor een loontrekkende met een netto-salaris van 42.000 BEF per maand, wat overeenstemt met een loonkost van bijna 1.000.000 BEF per jaar zou het maandelijks bedrag in dienstencheques 1.900 BEF bedragen. Dit bedrag van 1.900 BEF stemt gemiddeld overeen met een equivalent in netto salaris van 1050 BEF. Het totale inkomen van de loontrekkende stijgt dus met 850 BEF, wat een stijging betekent van 4,5% in plaats van 2,5% bij een gewone loonsverhoging.

Dit gemiddeld toewijzingspercentage van de dienstencheques kan het gevolg zijn van verschillende verspreidingswijzen in verband met het loon:

- omgekeerd evenredig met het loon;
- evenredig met het loon;
- een forfaitair bedrag dat identiek is voor alle loonniveaus.

Het systeem van verspreiding evenredig met het loon lijkt verkieslijk. Met dit systeem kan men immers vermijden dat de consumptie-uitgaven vooraf worden vastgelegd voor loontrekkenden met een lager inkomen. Een verdeelsleutel die past in een marge tussen een bovenste en een onderste grens zou het moeten mogelijk maken een beter antwoord te bieden op de heel uiteenlopende individuele situaties. Een dergelijke verdeling impliceert niet dat loontrekkenden met een lager inkomen geen nood hebben aan dienstverlening in de directe omgeving noch dat we diensten ontwikkelen voor rijkere kaderleden. Maar dat is de verdelingswijze die het beste past in het idee van een herverdeling van de produktiviteitswinst en in dat van een parallelle ontwikkeling van de gesubsidieerde diensten voor mensen met financiële moeilijkheden (want niets verbiedt in theorie dat een zelfde dienstverlener beide behoeften voldoet, de kwaliteit kan behouden blijven).



### 3.2.2. HET "ZUIVERE" MODEL

De toewijzing van deze 100 miljard frank aan activiteiten met een hoge arbeidsintensiteit (72% rechtstreeks werk voor de dienstverleners en 13% indirect werk voor de werking van het bedrijf dat deze dienstverleners heeft angeworven) zou het scheppen van bijna 76.000 banen in de dienstverlening aan personen kunnen mogelijk maken. Het gaat daarbij om banen met normale loonsvoorwaarden en sociale zekerheid.

Vergeleken met het scenario zonder dienstencheques houdt dit een voordeel in voor de overheidsfinanciën via het mechanisme dat gebaseerd is op een uitbreiding van de activiteiten en de banen. Het betreft een stijging van 8,6 miljard frank.

De sociale zekerheid registreert een daling van de fiscale inning van bijna 1,5 miljard frank in de veronderstelling van de werkherovating van één werkloze voor twee gecreëerde jobs. De Staat en de sociale zekerheid zouden samen een surplus vrijmaken van meer dan 7 miljard BEF.

Het negatief effect op de binnenlandse productie van andere goederen en diensten door het vastleggen van een deel van de uitgaven voor consumptie, is gering. Het bedraagt 6 miljard frank in de veronderstelling dat evenveel wordt gespaard. Deze daling in de productie impliceert een theoretisch verlies van bijna 2.500 banen.

Het netto aantal gecreëerde banen zou dus iets meer dan 73.500 banen bedragen vergeleken met een scenario zonder dienstencheque.

Maar het model is slechts partieel. Er werd geen rekening gehouden met de positieve effecten die het gevolg zijn van een verbetering van het budgettair saldo van de overheidsfinanciën, noch met de negatieve effecten op prijzen en lonen die een uitbreiding van de werkgelegenheid via het mechanisme van de Philipscurve met zich mee kan brengen. Maar doordat deze maatregel gericht is op werkzaamheden die kwalificaties vereisen die goed vertegenwoordigd zijn onder de werkzoekenden, is het effect op de lonen gering, en dat los van de ingevoerde maatregelen van loonmatiging.

## DE HYPOTHESES

### Belangrijkste hypothesen

De dienstencheques zijn vrij van verplichte heffingen

Jaarlijkse uitgifte van dienstencheques voor een bedrag van 100 miljard BEF (wat een gemiddeld bedrag betekent van 2700 BEF in dienstencheques per maand en per loontrekkende) wat staat voor 1500 BEF maandelijks netto loon (zonder verplichte bijdragen).

### Bijkomende hypothesen

Netto maandloon (zonder verplichte heffingen) van dienstverleners : 35.000 BEF en 50.000 BEF voor omkaderingstewerkstelling

Bedrag van de uitgaven van de Sociale Zekerheid per jaar en per werkloze: 250.000 BEF

Aantal vergoede werklozen aan het werk: 50%

Percentage sociale bijdragen in verhouding tot de loonkost : 35%

Gemiddelde belastingheffing op het inkomen ten opzichte van de loonkost: 10%

BTW: 20,5%

Gemiddeld aantal uren werk per jaar : 1650

De verdeling van de totale kostprijs voor een uur werk ziet eruit als volgt:

72,5% loonkost van de dienstverlener

13,5% loonkost voor de beheerders van de dienstbedrijven

14% benodigheden en andere kosten van het dienstenbedrijf

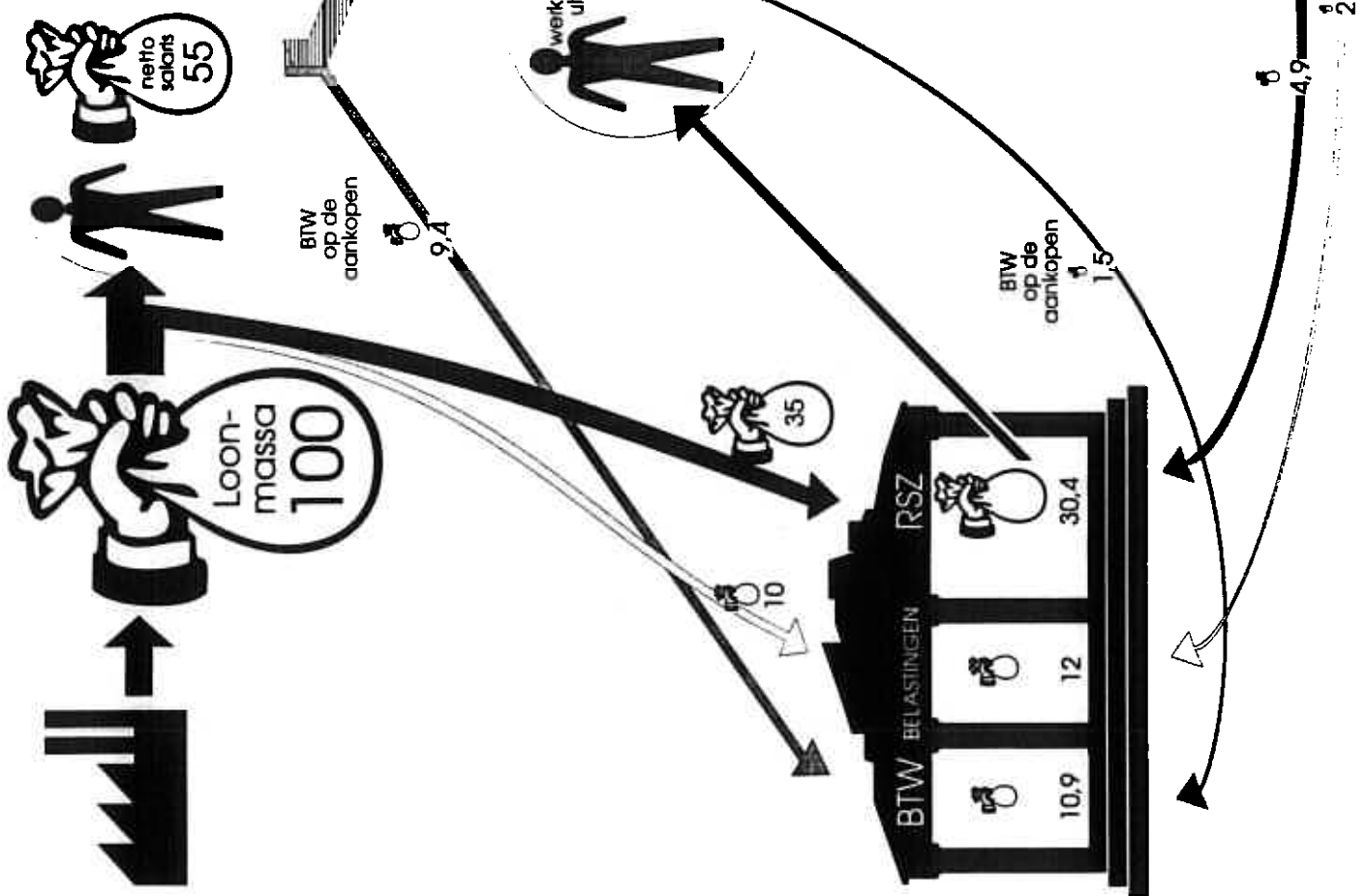
Winst: 5% van de omzet

Hoeveelheid geïmporteerde consumptiegoederen: 50%

Hoeveelheid tewerkstelling voor de consumptiegoederen 50%

Geen verspilling van de dienstencheques

Wat wordt een  
 loonmassa van 100  
 miljard wanneer ze  
 besteedt wordt aan  
 goederen en diensten ?





### Verklaring van schema 1

We veronderstellen een stijging van de loonsom van alle loontrekkenden (4.000 miljard frank). Bijvoorbeeld een stijging van 2,5% of 100 miljard.

Wat gebeurt er met die 100 miljard zodra ze door de werkgevers zijn uitbetaald? Ze vormen het voorwerp van fiscale en sociale afhoudingen, gemiddeld is dat 35% sociale bijdragen en 10% fiscale afhoudingen, op de loonkost. Wat blijft er over voor de loontrekkenden? 55 miljard aan koopkracht.

Hierbij wordt verondersteld dat er niet wordt gespaard. De 55 miljard worden besteed aan aankopen. De prijs voor aangekochte goederen en diensten wordt uitgedrukt incl. BTW. Met 55 miljard koopt men dus 45,64 miljard goederen en diensten en betaalt men 9,4 BTW (aan een tarief van 20,5%).

We veronderstellen dat 50% van de aangekochte goederen en diensten geïmporteerd zijn (22,82 miljard) en 50% zijn binnenlandse produktie (22,82 miljard).

We moeten in dit schema overigens rekening houden met een bepaald aantal werklozen (die door de dienstencheque opnieuw aan het werk kunnen). Enerzijds ontvangen de werklozen geld van de sociale zekerheid, anderzijds consommeren werklozen ook. Op basis van onze berekeningen schatten we dit cijfer op 9,5 miljard. Als we dezelfde redenering volgen als hierboven vertegenwoordigen deze 9,5 miljard die werden besteed aan aankopen 8,0 aangekochte goederen en diensten (4,0 geïmporteerd en 4,0 binnenlands produktie) en 1,5 BTW (20,5%).

Wanneer we de som maken : de binnenlandse consumptie bedraagt 26,8 (22,82 + 4,0), de import eveneens 26,8 (22,82 + 4,0).

Deze consumptie genereert op haar beurt nieuwe banen die het voorwerp vormen van fiscale (2,0) en sociale afhoudingen (4,9).

De inkomsten van de Staat, onder de vorm van belastingen en BTW, bedragen 22,9 (10 + 2,0 + 9,4 + 1,5).

De ontvangsten uit sociale bijdragen bedragen 30,4 : de sociale bijdragen min de werkloosheidsuitkeringen (35 + 4,9 - 9,5).

100 loonsom

-35 sociale bijdragen  
-10 belastingen

55 koopkracht

-9,4 BTW

45,6

22,8 geïmporteerde goederen en diensten  
22,8 binnenlandse produktie van goederen en diensten

9,5 werkloosheidsuitkeringen  
-1,5 BTW

8,0

4,0 binnenlandse produktie van goederen en diensten  
4,0 geïmporteerde goederen en diensten

### TOTAAL

22,8  
+4,0

26,8 binnenlandse consumptie  
(idem geïmporteerde consumptie)

10 directe belastingen

2  
9,4 en BTW

1,5

22,9

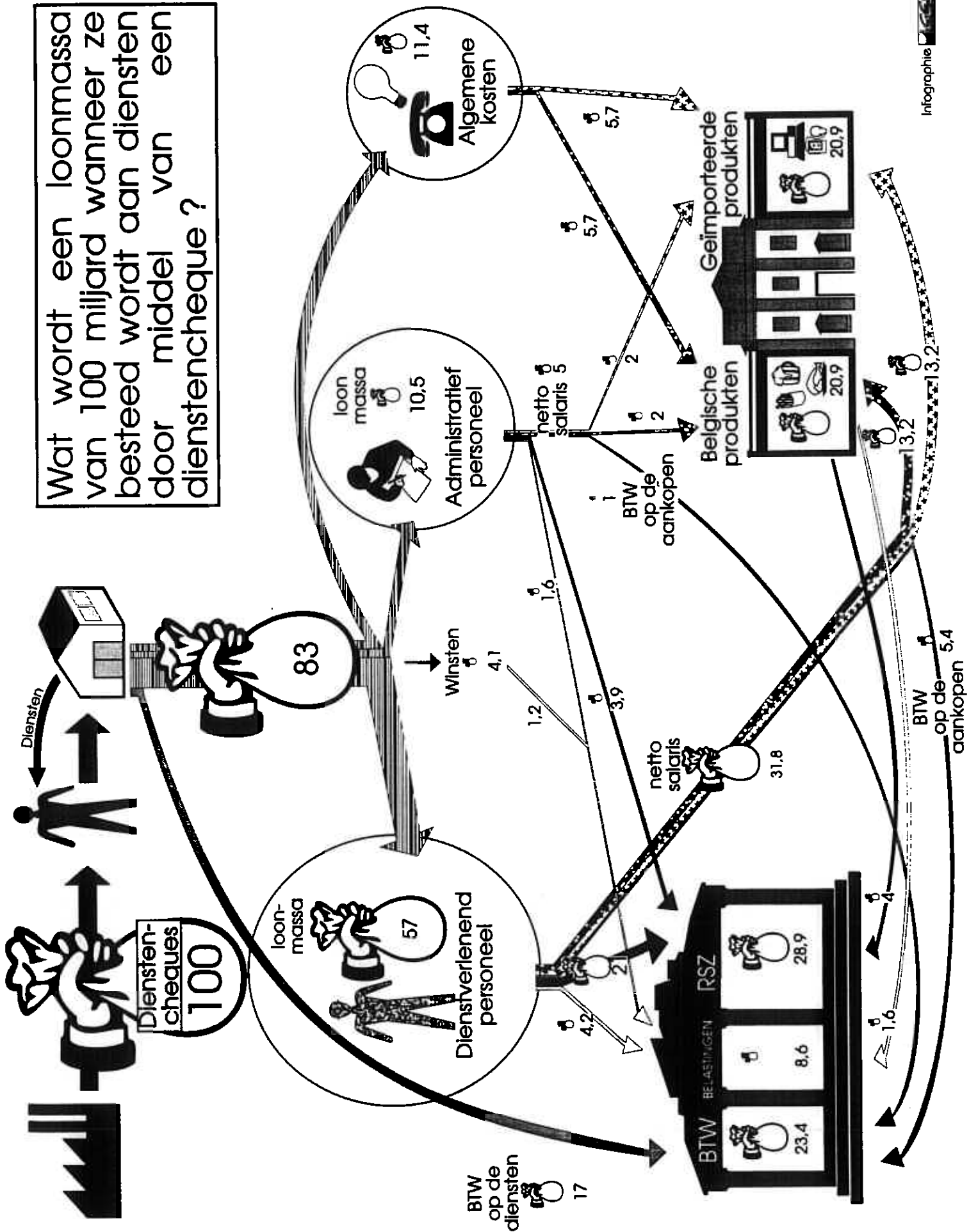
35 inkomsten uit sociale zekerheid

4,9

-9,5 uitgaven voor werkloosheidsuitkeringen

30,4

Wat wordt een loonmassa van 100 miljard wanneer ze besteed wordt aan diensten door middel van een dienstencheque?



### Toelichting bij schema 2

We veronderstellen opnieuw een toename van de loonmassa van alle loontrekkenden (4.000 miljard frank). Bijv. een stijging van 2,5% of 100 miljard.

Dit keer wordt het bedrag van 100 miljard verdeeld onder de vorm van dienstencheques, zonder bijdragen of belastingen. De loontrekkenden wenden zich tot de erkende ondernemingen voor de diensten die ze nodig hebben. Ze betalen deze diensten d.m.v. dienstencheques. Zoals bij alle andere aankopen is de prijs incl. BTW. Wanneer dus de loontrekkenden 100 miljard uitgeven bij erkende ondernemingen voor dienstente krijgen, dan is hiervan 17,0 miljard bestemd voor de Staat als BTW. Er blijft 83 miljard over om de lonen te betalen, 57,0 voor de dienstverleners (loon 1), 10,5 voor het administratief personeel (loon 2) en 11,4 algemene kosten, leveringen, huur, enz. (hetzij 5,7 binnenlandse goederen en diensten en 5,7 geïmporteerde goederen en diensten). De overige 4,1 miljard zijn 5 % winst, belast voor ongeveer 30 %, d.i. 1,2.

Deze lonen maken eveneens het voorwerp uit van een afhouding van 35% voor sociale bijdragen (21,0 + 3,9) en 10% belastingen (4,2 + 1,6).

De twee looncategorieën hebben respectievelijk een koopkracht van 31,8 en 5,0. Indien ze besteed worden aan de aankoop van goederen en diensten, bekomen ze 13,2 en 2,0 binnenlandse goederen en diensten en 13,2 en 2,0 geïmporteerde goederen en diensten. dit geeft opnieuw een BTW van 5,4 en 1,0.

Laten we het totaal maken : de binnenlands consumptie bedraagt 20,9 (18,2 + 2,0 + 5,7 = 20,9), de import eveneens.

Deze consumptie genereert op haar beurt nieuwe banen die het voorwerp vormen van fiscale (2,0) en sociale afhoudingen (4,9).

De ontvangsten voor de staat bedragen 32,0 miljard : 23,4 BTW (17,0 + 5,4 + 1,0) en 8,6 (1,2 + 4,2 + 1,6 + 1,6) belastingen.

De ontvangsten uit sociale zekerheid bedragen 21,0 + 3,9 + 4,0 = 28,9.

Opmerking : loon 1 = "produktief" personeel.  
loon 2 = omkaderingspersoneel.

100 loonmassa

-17,0 BTW

83,0

57,0 loon 1

10,5 loon 2

11,4 algem. kosten  
of: 5,7 belg. prod.  
5,7 geïmport. prod.

-21,0 soc. bijdr. loon 1

- 3,9 belast. loon 1

- 4,2 soc. bijdr. loon 2

- 1,6 belast. loon 2

Blijft :

31,8 koopkracht loon 1

5,0 koopkracht loon 2

-5,4 BTW

-1,0 BTW

Of: 13,2 + 2,0 Belg. prod.

13,2 + 2,0 geïmport. prod.

### TOTAAL

20,9 binnenl. consumptie  
(13,2+2,0+5,7)

1,2 Bedr. belast.

4,2 belast.

1,6 belast.

1,6 belast.

17,0 BTW

5,4 BTW

1,0 BTW

32,0

28,9 ontv. soc. zekerheid  
(21,0 + 3,9 + 4,0)

## De verklaring van deze resultaten

### In termen van werkgelegenheid

De resultaten in termen van werkgelegenheid zijn het gevolg van een combinatie van 2 effecten:

- een herleving van de vraag, via de stijging van de koopkracht. Die is gestegen van 55 naar 100;
- een gerichtheid van deze vraag op de arbeidsintensieve activiteiten met een gaag import gehalte.

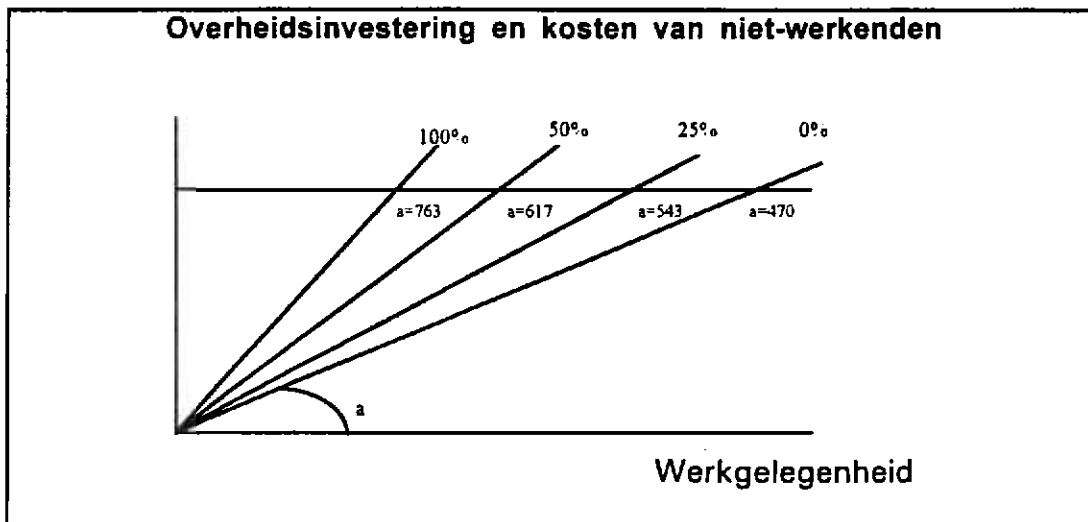
### In termen van werkherleving

De 50% die we overhouden uit het model kan overdreven lijken wanneer we die vergelijken met het percentage dat we vaststelden in de loop van jaren 85-90, nl. 25 tot 33%. Wanneer we echter rekening houden met bepaalde gegevens in verband met de arbeidsmarkt in België, kunnen we verwachten dat een groter aantal mensen die genieten van overheidssteun opnieuw aan de slag kunnen. We kunnen inderdaad stellen dat zowat een miljoen mensen bijdragen krijgen die verband houden met de arbeidsmarkt. Volgens de definitie van het BIT waarop de berekeningen van de werkherleving tussen 85-90 zijn gebaseerd, zijn er slechts 250.000 werklozen. Door de verscheidenheid aan taken die voortvloeien uit de dienstverlening aan personen, waaronder ook taken die weinig technische kwalificaties vereisen, kunnen we vermoeden dat de bevoegdheden van de werkzoekenden daarmee zullen overeenstemmen, waardoor we knelpunten vermijden.

### In termen van overheidsfinanciën en sociale zekerheid

Volgens de berekeningen van het Planbureau bedragen de werkloosheidskosten, of meer bepaald de kosten voor de hertewerkstelling van uitkeringsgerechtigde personen, voor de overheid en de sociale zekerheid ongeveer 763.000 BEF. Op basis van een vergelijkbare berekening kunnen we de opportuniteitskosten voor het scheppen van banen voor niet-werkende mensen die geen sociale uitkering krijgen op basis van hun toestand van inactiviteit ramen op min of meer 470.000 BEF (380.000 voor verplichte heffingen op het werk en 90.000 in indirecte belastingen).

In het voorgestelde mechanisme hebben de Staat en de sociale zekerheid -rechtstreeks- 45 miljard BEF geïnvesteerd door de afwezigheid van heffingen op de dienstencheque en -onrechtstreeks- maximaal 10 miljard door lagere BTW-inkomsten door het voorbestemmen van de uitgaven. Maar de BTW-ontvangsten uit de dienstverlening aan personen maakt het mogelijk "rechtstreeks" 17 miljard te recupereren in de veronderstelling van een BTW-tarief van 20,5% (een lager tarief maakt dan weer het scheppen van een groter aantal banen mogelijk, want de prijs voor diensten ligt in dat geval lager; de budgettaire neutraliteit vloeit voort uit de bijkomende inkomsten door een sterkere groei van de werkgelegenheid). De investering van overheidswege bedraagt dus ongeveer 38 miljard. Om deze som "terug te winnen" moeten -zonder daarbij rekening te houden met andere effecten- minstens 50.000 banen gecreëerd worden voor werklozen, 81.000 banen voor enkel de "niet-werkende" en 62.000 banen bij een gelijke verdeling tussen werklozen en "niet-werkenden". Het verschil met het scheppen van banen als gevolg van dienstencheques biedt de overheid een positief saldo.



### 3.2.3. Een meer realistisch model

De resultaten zouden gedeeltelijk beperkt kunnen zijn als er reeds dienstverleners bestaan om de officiële diensten te volbrengen. In dat geval zouden de dienstencheques inderdaad enkel een vervangend betaalmiddel vormen zonder daarbij nieuwe banen te scheppen. Hier blijkt het belang van de definitie van het gamma diensten die toegankelijk zijn met de dienstencheques.

Zelfs met een juist gedefinieerd gamma diensten met als doel banen te scheppen en aan de behoeften te voldoen, kan men niet verzekeren dat dat er geen enkele substitutie zal plaats hebben. We zijn er dus van uit gegaan dat 10% van de dienstencheques de traditionele betaalmiddelen zouden vervangen.

We moeten eveneens rekening houden met het bestaan van zwartwerk dat een concurrentie kan ondervinden vanwege het aanbod dat voortkomt uit de dienstencheques. Bij een vervanging van zwartwerk is het mogelijk dat de resultaten in termen van werkgelegenheid slechts in geringe mate zullen veranderen, want vergeleken met het basisscenario (zonder dienstencheque) vormen de uitgaven van de loontrekkende aan zwartwerk het loon van de zwartwerker die het opnieuw uitgeeft, geheel of gedeeltelijk (om het te sparen), aan binnenlandse en geïmporteerde goederen of diensten. Opnieuw zullen we een vervanging veronderstellen van 10%. Dit percentage kan laag lijken maar we moeten er rekening mee houden dat zwartwerk een heel "concurrentiële" prijs heeft.

Zo werden, om de realiteit zo dicht mogelijk te benaderen, deze twee aanvullende hypothesen ingevoerd.

Het spreekt voor zich dat enkel de werkelijke invoering van de dienstencheque de realiteit zal weergeven en de resultaten kan verifiëren. Maar deze hypothesen weerspiegelen aannemelijke grootte-orde wanneer we ze in overeenstemming brengen met de lijst van diensten die kunnen gebruik maken van de dienstencheque.

Onder deze voorwaarden zou een voorafgaandelijke toekenning van de loonkost voor een bedrag van 100 miljard BEF het volgende mogelijk maken:

- een netto creatie van +/- 67.000 banen voor de gehele economie;
  - een budgettair overschot voor de Staat van 8,8 miljard BEF;
  - een tekort aan inkomsten voor de sociale zekerheid van 4,5 miljard BEF
- en dit vergeleken met het basisscenario zonder dienstencheque (zie bijlage 1.).

### **3.2.4. Bijkomende voordelen**

Verschillende elementen maken het mogelijk positievere resultaten te bereiken op korte en lange termijn door

- deeltijds werk;
- de ontwikkeling van vrijwillige aankopen;
- de endogene ontwikkeling van deze activiteiten;
- een stimulans van het aanbod voor bejaarden;
- actieve politiek op de arbeidsmarkt.

#### **Deeltijds werk**

Dienstverlening aan personen omvat activiteiten waarbij deeltijds werk zich gemakkelijk kan ontwikkelen. Er kunnen in dat geval ook meer banen gecreëerd worden.

#### **Het vrijwillig aankopen**

Het vrijwillig aankopen van dienstencheques zou eveneens een bron kunnen vormen van bijkomende winst. Want het invoeren van de fiscale aftrekbaarheid voor niet-loontrekkenden (zelfstandigen of niet-werkenden) en voor het bijkomend aankopen van dienstencheques door loontrekkenden maakt het mogelijk de vraag te doen toenemen en dus het positief effect in termen van werkgelegenheid en inkomsten voor de sociale zekerheid te verstevigen. Het effect op de openbare financiën zal afhangen van het niveau van aftrekbaarheid. Tegenover de eerder uitgevoerde schattingen maakt een aftrekbaarheid van 40 tot 50 % het behoud van een budgettair evenwicht mogelijk door de uitbreiding van de activiteiten en de werkgelegenheid. We moeten eraan herinneren dat het bijna onmogelijk is de vraag naar dienstencheques te schatten als de aankoop gebeurt op vrijwillige basis.

#### **De endogene ontwikkeling**

De ombuiging van de consumptiegedragingen als gevolg van de dienstencheque kan op termijn een meer endogene ontwikkeling van diensten aan personen mogelijk maken. Deze ontwikkeling zal eveneens ondersteund worden door technologische ontwikkelingen (meer bepaald in het domein van de interactieve communicatie) en door de creativiteit van dienstverleners (om nieuwe diensten voor te stellen).

#### **Het aanbod van dienstverlening voor bejaarden**

De gelijktijdige ontwikkeling van het aanbod in verband met dienstencheques en dat in verband met andere acties (subsidies, invoering van een afhankelijkheidsstoelage zoals in Duitsland,...) kan de uitdrukking van de toenemende vraag vanwege bejaarden vergemakkelijken. Bovendien zou de dienstencheque gebruikt kunnen worden als bevoorrecht betaalmiddel voor bepaalde sociale diensten. Men zou bijvoorbeeld een systeem van afhankelijkheidsverzekering voor bejaarden in overweging kunnen nemen voor bepaalde diensten die gaan via de dienstencheque. De twee traditionele alternatieven zijn:

- een rechtstreekse uitkering van de diensten met de hele vraag van beperking van de uitgaven;
- de betaling van een forfaitaire uitkering zonder te weten of de bejaarde persoon deze vergoeding ook daadwerkelijk zal gebruiken om zich te laten verzorgen en bij te staan.

Het idee zou zijn een bepaald aantal dienstencheques toe te kennen in functie van de afhankelijkheidsstoestand van de bejaarde. Hij kan die dan gebruiken zoals hij wil, als het blijft, in het domein van dienstverlening aan personen. Een vergelijkbare redenering kan men eveneens voeren voor gehandicapten of grote gezinnen, bijvoorbeeld bij de geboorte.

## De actieve werkgelegenheidspolitiek

Het gebruik van instrumenten van de actieve werkgelegenheidspolitiek, zoals vermindering van bijdragen voor sociale zekerheid, kan de tewerkstelling van werklozen doen toenemen en zo de totale kost verminderen en dus op termijn de werkgelegenheid doen stijgen. Wat het budget betreft, moeten we benadrukken dat de kostprijs voor dergelijke maatregelen identiek is voor alle activiteitensectoren. Het in overweging nemen van het effect van buitenkansjes vormt, wanneer het scheppen van banen niet overeenstemt met een bijkomende uitbreiding van de activiteit, een overdracht van de lasten van de onderneming naar de collectiviteit.

De gerichte subsidies voor werklozen of meer algemeen voor alle werknemers vormen, zoals we reeds besproken hebben, een belangrijke factor in de ontwikkeling van deze activiteiten, want ze helpen bij het solvabiliseren van de vraag. Maar het gebruik van dergelijke instrumenten staat los van het mechanisme van de dienstencheque.

De middelen om de werkgelegenheid te bevorderen worden steeds talrijker. Er bestaan 20 intersectoriële maatregelen: 12 federale, 3 Vlaamse, 3 Waalse en 2 Brusselse. Met de sectoriële maatregelen zijn ongeveer 400 gevallen mogelijk rekening houdend met de variabele toegangsvoorwaarden en de verschillende niveaus van tussenkomst, namelijk in verband met de leeftijd, de duur van de werkloosheid en de administratieve toestand van de werkzoekende.

Het blijkt zinvol te zijn het effect van deze instrumenten op de arbeidskosten van diensten die gebruik kunnen maken van de dienstencheque samen te vatten en de impact ervan na te gaan in de partiële simulaties. Liever dan in de war te raken door een al te verregaande analyse stellen we voor over te gaan tot simulaties op het model (zie bijlage 2.) in typesituaties die in onderstaande tabel zijn weergegeven.

MAATREGEL	Feder. trekkings recht (BEF)	/Regionale subsidie (BEF)	Verminderna van RSZ (%)
1. Gesco 1 punt	203.000	/	± 75
2. Gesco 2 punten	203.000	200.000	± 75
3. Gesco 3 punten	203.000	400.000	± 75
4. I.B.F.	203.000	407.000	/
5. Laag salaris 42.000 BEF bruto	/	/	50
6. Laag salaris 42.000 BEF bruto (voorstel Drèze-Malinvaud)	/	/	100
7. Laag salaris 47.000 BEF bruto	/	/	25
8. Laag salaris 47.000 BEF bruto (voorstel Drèze-Malinvaud)	/	/	50

GESCO: gesubsidieerde contractueel

I.B.F.: Interdepartementaal Budgetair Fonds

De maatregels 1 tot 4 hebben betrekking op het niet-commerciële en zijn verbonden aan de voorwaarden van het statuut van uitkeringsgerechtigde werkloze van de werkzoekende.

De maatregels 5 tot 8 zijn toepasselijk in alle sectoren. Een cumulatie van maatregels is mogelijk in bepaalde gevallen die we hier niet behandelen.

Dezelfde dienstencheque zou zonder onderscheid gebruikt kunnen worden voor de betaling van een commerciële en een niet-commerciële dienst. Het verschil tussen de twee situaties is dat de dienstverlening in de commerciële sector gefactureerd worden aan de volle prijs terwijl de prijs voor dienstverlening in de niet-commerciële sector beperkt is door de medefinanciering van overheidswege. Of nog, een zelfde dienstencheque geeft recht op een langer durende dienstverlening in de niet-commerciële sector (zie punt 2.2.3).

De GESCO-formule blijkt de meest soepele en de meest evenwichtige in het kader van de dienstencheque gebruikt voor dienstverlening in de niet-commerciële sector (mede-gefinancierd door de overheid). De GESCO-maatregel werd gecreëerd in 1989 om een blanco operatie te vormen voor het federaal budget wegens de hoge kosten van de werkloosheid.

De GESCO's van 2 en 3 punten zouden gebruikt kunnen worden voor bepaalde activiteiten die een sterkere vermindering van de arbeidskost vereisen gezien hun sociale legitimiteit. Dit is dan ook de reden waarom we de mogelijkheid van BTW-vermindering (6%) hebben voorzien voor deze activiteiten. Denken we bijvoorbeeld aan hulp aan gezinnen en hulp aan bejaarden. Vandaag wordt die gesubsidieerd door de Gewesten.

### **3.3. DE AANVAARDBAARHEID**

Met de elementen voorgesteld in de voorgaande hoofdstukken hebben we kunnen aantonen dat de Staat een georganiseerde verspreiding kan voorzien van de dienstencheque om zo nieuwe banen te creëren zonder negatief effect op de overheidsbudgetten.

Voor de ondernemingen is de uitgifte van dienstencheques neutraal vanuit het standpunt van de werkgever - de loonkost blijft ongewijzigd. Daarbij komt dat het absentisme van loontrekkenden mogelijks zal afnemen doordat de dienstencheque de mogelijkheid biedt een reeks persoonlijke of gezinsproblemen op te lossen (op pas van zieke kinderen bijvoorbeeld).

Voor de loontrekkenden ligt de situatie iets gevoeliger. De dienstencheque wijzigt zijn vermogen om zijn loon toe te kennen. De aanvaardbaarheid voor de loontrekkende zal afhangen van verschillende parameters:

- effect op het totale inkomen (salaris+dienstencheques) dat hoger ligt dan bij de situatie zonder dienstencheque;
- het scheppen van banen door het gebruik van de dienstencheque, een daad van solidariteit tussen werkenden en niet-werkenden weergeeft;
- het gamma diensten en de mogelijkheid aan een reeks behoeften te voldoen die de levensomstandigheden verbeteren.

#### **3.3.1. Effect op het inkomen**

Schematisch kunnen we stellen dat de dienstencheques via drie kanalen verspreid kunnen worden aan de loontrekkenden:

- door de overdracht van een deel van hun loon



- door de overdracht van andere vormen van uitkering die min of meer vooraf zijn toegewezen (benzine bons, cheques voor culturele activiteiten, voor sportactiviteiten, bedrijfswagen, maaltijdcheques,...)
- als nieuw voordeel toegekend door de werkgever.

De derde hypothese is de gemakkelijkste want ze impliceert geen wijziging in de toekenning en het niveau van het loon. Deze hypothese houdt echter een kost in voor de werkgever. En dat kan in strijd zijn met de doelstelling het concurrentievermogen te verbeteren dat geconcretiseerd werd door de loonsbevriezing in reële termen. We moeten echter onder ogen zien dat een groot aantal bedrijven die produktiviteitsstijgingen realiseren door een stijging van de produktie verplicht zullen zijn, onder druk van de loontrekkenden, een systeem te vinden van herverdeling van deze produktiviteitswinsten. De dienstencheque biedt daartoe een uitweg, voor de loontrekkenden maar ook voor het bedrijf.

Bij de tweede hypothese moeten we rekening houden met de mate waarin de verschillende vormen van aanvullende uitkering bij het loon zijn voorbestemd. Een maaltijdcheque die zuiver als maaltijdcheque wordt gebruikt, zoals dat het geval is in Frankrijk, is geen uitkering maar stemt overeen met de wens maaltijden te bieden aan dezelfde prijs als die verkrijgbaar zijn in bedrijven met een eetgelegenheid. In België werd het gebruik van de maaltijdcheque omzeild. Momenteel is het gedeeltelijk een betaalmiddel dat dicht aanleunt bij geld. In dat laatste geval kan deze hypothese verbonden worden met de omzetting van een deel van het loon.

Het eerste geval is veruit het moeilijkste en vereist een vergelijking van enerzijds de voordelen van de dienstencheque in termen van inkomen en van anderzijds een gewone loonsverhoging.

In het kader van een loonsbevriezing in reële termen neutraliseert de nominale stijging van het salaris de stijging van de prijzen (de inflatie die voorzien is voor de komende jaren bedraagt ongeveer 2,5%). De loonsverhoging heeft, wanneer alle ander elementen gelijk blijven, geen stijging van de koopkracht tot gevolg. Er is dus geen invloed op de vraag en bijgevolg ook niet op de werkgelegenheid.

De verspreiding van dienstencheques maakt een grotere stijging van het totale inkomen mogelijk, wanneer ze beschouwd worden als een voordeel in natura. De cheques worden immers "bruto" uitbetaald en dat betekent een gemiddelde stijging van bijna 80% van het bedrag in cheques. De dienstencheque vormt dus een instrument dat het mogelijk maakt een groot aantal jobs te creëren en een loonsverhoging toe te passen.

Het vooraf toewijzen van een deel van het inkomen aan de consumptie van diensten lijkt misschien een inbreuk op de vrijheid, maar de fiscaliteit, bepaalde wetten (zoals de verplichting van de veiligheidsgordel), bepaalde aanmoedigingen van overheidswege (zoals de ontwikkeling van de minitel) zijn erin geslaagd onze consumptiegedragingen te wijzigen zodat een inbreuk op de vrijheid iets later een normaal gebeuren is geworden waarmee men vrijwillig heeft ingestemd. De reclame en sociale connotaties die met bepaalde consumptiegoederen worden verbonden, kunnen ook beschouwd worden als instrumenten die mensen "dwingen" om een deel van hun loon te besteden aan bepaalde goederen of diensten.

### **3.3.2. Het scheppen van banen**

De resultaten wat betreft nieuw gecreëerde banen vormen een aanwijsbaar element in het bestaan van een zekere solidariteit. Het voorbestemmen van een deel van het loon is een alternatieve manier voor de herverdeling van produktiviteitswinst. De consumptie van diensten wat het mogelijk maakt banen te scheppen, zou dus moeten beschouwd worden als een daad van solidariteit die de

loontrekkenden, in tegenstelling tot de traditionele elementen van herverdeling, een rechtstreeks voordeel biedt door het leveren van een dienst.

### 3.3.3. Het gamma diensten

De definitie van het gamma diensten vormt één van de belangrijkste punten van het systeem. Met een te breed gamma loopt men het risico dat de cheques voor andere doeleinden worden gebruikt en dit ten koste van de werkgelegenheid en de ontwikkeling van nieuwe activiteiten. Maar terzelfdertijd zou het de aanvaardbaarheid van de dienstencheque bevorderen. Daartegenover staat dat een te beperkt gamma de dienstencheque onaanvaardbaar maakt maar ook vermijdt dat ze als vervangend betaalmiddel worden gebruikt.

Het is dus essentieel dat we een reeks diensten (zie hoofdstuk 4) definiëren die een antwoord bieden op de verschillende behoeften van zowel een alleenstaande als een groot gezin. Hun gemeenschappelijke eigenschap: het gaat om diensten die vandaag weinig ontwikkeld zijn in de officiële sfeer van onze economie. Deze beperking is een gevolg van de wil om nieuwe banen te scheppen en te voldoen aan een vraag die vandaag niet kan worden bevredigd.

### 3.4. Voorstelling van de verschillende scenario's

Vergeleken met het scenario zonder dienstencheque			
Scenario	Werk (in duizendtallen)	Staat+RSZ (in miljarden)	Uurloon (in BEF)
1. Zuiver model BTW: 20,5% Commercieel: 100%	73,5	7,1	884
2. Meer realistisch model (Vervanging: 10%) BTW: 20,5% Commercieel: 100%	67,1	4,3	884
3. Model 2 (Minimum bruto salaris : 42.000) BTW: 20,5% Commercieel: 100%	82,7	0,2	729
4. Model 2 (Sal. 42.000 Voorstel Drèze-Malinvaud) BTW: 20,5% Commercieel: 100%	95,1	-4,0	641
5. Model 2 (Gesco 1 pt) (Vervanging : 15%) BTW: 6% Niet-commercieel: 100%	115	-11,4	511
6. Model 2 (Gesco 2 pt) (Vervanging : 15%) BTW: 6% Niet-commercieel : 100%	156,1	-25,1	383
7. Model 2 (Gesco 3 pt) (Vervanging : 15%) BTW 6% Niet-commercieel: 100%	238,6	-52,6	254

Andere scenario's en bijkomende informatie over de hypothesen vindt u in de bijlage.

Deze simulaties vragen een bepaald voorbehoud:  
de voorgestelde cijfers moeten begrepen worden als instrumenten ter vergelijking.  
Ze weerspiegelen niets anders dan trends. Het betreft een statisch model dat geen rekening houdt met de gevolgen op het geheel van de economie.

Daarom leek het ons nuttig het Planbureau te vragen een macro-economisch model te maken op basis van onze hypothesen. Een simulatie is momenteel in onderzoek aan de hand van het HERMES-model.

#### 4. WELKE ACTIVITEITEN VOOR DE DIENSTENCHEQUE?

##### 4.1. Voorbeelden van gebruik in het dagelijks leven

Op het niveau van de activiteiten en de creatie van werkgelegenheid, moet het systeem van de dienstencheque van een evenwicht vinden tussen:

- een breed gamma van toepassingen voor de dienstencheque om de vrijheid van consumptie niet te veel te forceren (het is geen bon waarvoor men een welbepaald goed in de plaats krijgt dat men niet wil),
- een toch niet te breed gamma want dan worden dienstencheques, precies zoals dat in België het geval is met maaltijdcheques, gewoonweg een parallel betaalmiddel met een geringe impact op de werkgelegenheid.

Maar een paar voorbeelden zijn vaak beter dan een lange verklaring of een uitgebreide beschrijving:

De Heer en Mevrouw B, 45 en 44 jaar, hij is geschoold arbeider in een K.M.O. en zij werknemer, ze hebben drie kinderen en ze wonen in een landelijke gemeente.

*Elke maand krijgen ze dienstencheques, samen voor een bedrag van 3.800 BEF. In het begin vroegen ze zich af wat ze ermee konden aanvangen. Toen hebben ze vernomen dat het bedrijf "HomeCaddy" zich kon ontfemen over hun boodschappen. Het kostte 1000 BEF per maand, of nog, 250 BEF per wekelijkse boodschap. Recent hebben een paar gemeenten van hun arrondissement zich verenigd om een VZW "Soutien scolaire" op te richten. De familie B kan dus aan een "monitor", een werkloze licentiaat in de wetenschappen, vragen hun twee oudste kinderen en een klein buurjongetje, die moeilijkheden hebben op school, thuis te helpen bij hun schooltaken. Het kost de familie maandelijks 1600 BEF, waarvoor de kinderen een uur per week hulp krijgen. De resterende cheques geeft de familie door aan de moeder van Mevrouw B die ze gebruikt voor kleine onderhoudswerkjes.*

De Heer en Mevrouw C, 32 en 29 jaar oud, één kind, woonachtig in een randgemeente, hij is werkloos, zij is arbeidster.

*"Mijn vrouw krijgt voor 1000 BEF dienstencheques per maand. Ik gebruik ze voor de oppas van ons meisje in een officieel erkende crèche, die in onze wijk geopend werd, wanneer ik ga solliciteren of als ik naar de dokter moet; het probleem is dat we maar één wagen hebben en mijn vrouw gebruikt die voor haar werk. Veel openbaar vervoer is er hier niet."*

Mijnheer A, 30 jaar, behoort tot het middenkader, is gescheiden, heeft twee kinderen, woont in een middelgrote stad.

*"Elke maand ontvang ik bij mijn loon een chequeboekje op mijn naam en geldig gedurende zes maand, ter waarde van 2.700 BEF. Deze cheques kosten 2.700 BEF aan mijn werkgever want ze worden beschouwd als een voordeel in natura. Ik win dus meer dan 1.200 BEF vergeleken met een storting van hetzelfde bedrag bij mijn loon. Deze maand heb ik het bedrijf "Services variés" opgebeld om iemand naar mijn bureau te sturen om mijn wagen naar de inspectie te brengen. Kostprijs 1200 BEF, bovenop de prijs voor de inspectie, die ik in dienstencheques heb betaald want deze onderneming is officieel erkend en het betreft een dienst die door de dienstencheques worden gedekt. Nog deze maand heb ik de VZW "Allo maman", die mijn vrienden me hadden aangeraden omwille van de goede kwaliteit van de diensten, gevraagd om mijn zoon op school af te halen omdat ik pech had met de wagen. Dat kostte 800 BEF die ik betaald heb in dienstencheques. En zoals elke maand heb ik aan een officieel erkende zelfstandige gevraagd mijn tuintje te*

*onderhouden. Dat kostte 1500 BEF. Ik heb het gedeeltelijk betaald met de dienstencheques die ik nog over had en de rest heb ik betaald in geld."*

De Heer D, 50 jaar, hoger kaderlid, alleenstaande, woont in de stad.

*"Hoe ik mijn 3.200 BEF aan dienstencheques gebruik? Een officieel erkende onderneming zorgt voor mijn strijk: de was wordt 's morgens opgehaald aan het bedrijf waar ik werk en wordt de volgende namiddag teruggebracht. Dat kost me gemiddeld 1.200 BEF per maand. Een ander bedrijf komt de buitentegels van mijn appartement schoonmaken één keer per maand en dat kost 1.500 BEF. Ik bestel ook meermaals per week maaltijden die worden klaargemaakt in een filiaal van het catering-bedrijf van onze onderneming dat zich sinds het ontstaan van de dienstencheques gespecialiseerd heeft in thuislevering. Kost per levering: 100 BEF.*

Mevrouw E, gepensioneerd leeft alleen in een middelgrote stad.

*"Elke maand krijg ik behalve mijn pensioen een chequeboekje op mijn naam dat geldig is gedurende zes maand, ter waarde van 3.000 BEF. Deze maand was ik een week ziek en toen heb ik het bedrijf "Speedshopping" opgebeld. Zij hebben mijn boodschappen gedaan en me mijn dringende medicijnen bezorgd. De levering kostte 400 BEF die ik betaal in dienstencheques. Een bejaardehulpsterbrengt me twee keer per week een bezoek om me wat te verzorgen en een paar huishoudelijke taken te doen die ik niet meer aankan. Haar vereniging stuurt me elke maand een factuur van 1800 BEF die ik ook betaal in dienstencheques. En omdat het lente is, heb ik een dienstenbedrijf gecontacteerd voor de grote schoonmaak. Kostprijs: 2.000 BEF die ik betaald heb met de dienstencheques die ik nog over had en de rest in geld, nl. 1.200 BEF.*

#### **4.2. Andere begunstigen**

In het kader van deze studie hebben we ons uitsluitend gericht op dienstverlening aan personen. We vinden het echter nuttig te herinneren aan het bestaan van drie andere types van begunstigen voor de dienstverlening in de directe omgeving: verenigingen, de plaatselijke overheid (gemeenten, OCMW, provincies,...) en de bedrijven. Eens de dienstencheques goed in omloop zijn en geëvalueerd zijn voor dienstverlening aan personen, zullen we de verspreiding van dienstverlening gericht op de drie andere groepen van klanten meer in detail moeten bekijken. Daar zijn er ook belangrijke mogelijkheden voor nieuwe arbeidsplaatsen die zullen moeten uitgebouwd worden volgens de aangepaste modaliteiten vergeleken met deze in het kader van de dienstverlening aan personen. Voor verenigingen bijvoorbeeld kunnen we denken aan een subsidiëring afhankelijk van de aankoop van dienstencheques. Voor de plaatselijke overheden zouden we kunnen een korting geven evenredig met de aankoop van dienstencheques en voor de onderneming zouden we kunnen denken aan een fiscaal voordeel.

Bovendien moeten we bijzondere aandacht besteden aan een definitie van de grens tussen werken in de directe omgeving en de traditionele jobs. Het risico van substitutie is veel groter wanneer de klant zelf al werkgever is.

#### **4.3. Voorstel van een lijst**

Op basis van verschillende overwegingen hiervoor voorgesteld in verband met het gamma activiteiten en de begunstigen stellen we als referentie de volgende activiteitenlijst voor:

### Dienstverlening aan particulieren

#### 1. Dienstverlening aan personen die moeilijkheden hebben om zich te verplaatsen (bejaarden, zieken of gehandicapten)

##### 1.1. Hulp bij bevoorrading

- aan huis geleverde boodschappen (geneesmiddelen, voedingswaren, brandstoffen, ...)
- levering of bereiding aan huis van maaltijden

##### 1.2. Sociale en psychologische hulp

- toezicht op zieke en/of gehandicapte personen
- thuisverzorging
- begeleiding bij verplaatsingen
- psychologische steun, thuisbezoeken en bezoeken in rusthuizen

#### 2. Begeleiding van kinderen

- kinderopvang thuis
- schoolhulp (inhaallessen, taallessen)

#### 3. Begeleiding bij het vervullen van administratieve taken

- hulp bij briefwisseling en bij administratieve taken
- lessen voor volwassenen

#### 4. Huishoudelijke hulp

- huishoudelijke taken (wassen, poetsen, strijken, vaat, keuken, ...)
- grote schoonmaak (kelders, zolders, ...)
- tijdens de vakanties (de planten water geven, verzorging van de huisdieren, ...)
- kleine onderhouds- of aanpassingswerken aan een woonst die traditionele ondernemingen weigeren omdat ze van te weinig belang zijn
- naai- en verstellingswerken
- tuinonderhoud

### Dienstverlening aan verenigingen

(met vrijwillige aankoop van de dienstencheques door de verenigingen)

- appartementsgebouwen (bewaking, tuinonderhoud, onderhoudswerken,...)
- sociale, culturele en sportverenigingen (kinderanimatie en -begeleiding, onderhoud van installaties, ...)

### Dienstverlening aan lokale overheden

(met vrijwillige aankoop van dienstencheques door de gemeenten, de OCMW's, de provincies,...)

- diverse recuperatie en recyclage
- onderhoud van natuurgebieden en openbare ruimten
- onderhoud van openbare gebouwen en sociale huisvesting
- bewaking van musea en openbare plaatsen

### Dienstverlening aan ondernemingen

(met vrijwillige aankoop van dienstencheques die aanleiding geven tot prestaties besteld bij erkende dienstverlenende ondernemingen)

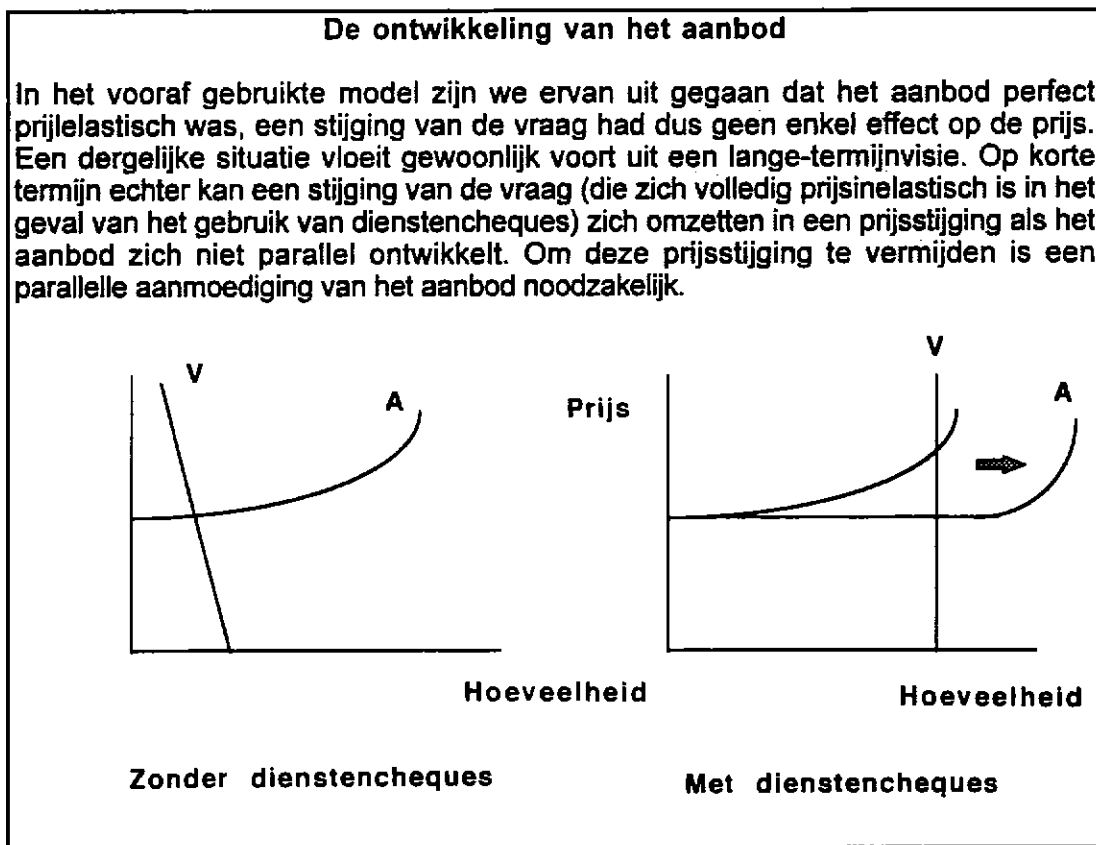
- inrichting en onderhoud van toegangszones
- diverse diensten aan het personeel
- recyclage van produktie-afval

## 5. VERBAND TUSSEN DE DIENSTENCHEQUE EN HET AANBOD

Doordat het accrediteren de vorming van dienstenbedrijven bevoorrecht, zouden er banen kunnen ontwikkeld worden die professionalisme en "normale" voorwaarden verenigen en zo het vernederende of onzekere karakter verwerpen dat vaak wordt geassocieerd met deze activiteiten. Alle bestaande of nieuwe ondernemingen die de voorwaarden respecteren voor het accrediteren (in acht nemen van de beperking in gebruik van de dienstencheque, job met een statuut, professionalisme en kwaliteit, ...) kunnen dit betaalmiddel ontvangen. De concurrentie zal de creativiteit, de kwaliteit en de voordelige prijzen voor de begunstigde aanmoedigen.

De georganiseerde verspreiding maakt een massa-effect mogelijk dat, door een minimale vraag te verzekeren, de ontwikkeling moet bevorderen van een gestructureerd aanbod. De "taak" is één zaak, de praktijk is dan weer iets anders. Hoe kunnen we zeker zijn dat de aanmoedigingen hun vruchten zullen afwerpen en het mogelijk zullen maken een gestructureerd aanbod en kwaliteit te verkrijgen?

Deze garantie kan voortvloeien uit acties die men moet voeren tijdens de fase die voorafgaat aan de uitgifte van dienstencheques.



Deze voorbereidende handelingen hebben tot doel het aanbod aan te moedigen en bekendheid te geven vooraleer de dienstencheques worden verspreid. Het gaat erom de startfase die delicaat zal zijn, voor te bereiden, want de vraag zal zich snel ontwikkelen in een markt waar het reeds bestaande aanbod zwak is. In het geval van de PWA's bestond er nog de steun van de gemeentelijke infrastructuur. De dienstencheque daarentegen creëert werkgelegenheid op basis van privé-initiatief (gezien op lange termijn). Zo lijkt het wenselijk de dienstencheque snel te ontwikkelen op grote schaal om te genieten van de schaalvoordelen van de economie en een betere overeenstemming van vraag en aanbod. Het is dus van essentieel belang, voor het welslagen van de onderneming, verschillende

begeleidende instrumenten naar voor te brengen bij het oprichten van de operatie, meer bepaald bij het invoeren van het systeem van de dienstencheque, nl. door:

- een communicatiepolitiek
- tussenkomst van een aangepaste investering;
- een beleid van beroepsopleiding voor de beroepen in de directe omgeving;
- het oprichten van netwerken;
- een samenhang met de PWA's;
- een lokale ontwikkeling.

### **5.1. Een positieve communicatie om het publiek te sensibiliseren**

Om subjectieve redenen worden de beroepen van dienstverlening in de directe omgeving ondergewaardeerd in Europa. Dit is vooral het geval in de oude industriële bekkens, die getroffen zijn door een grote werkloosheid en door een verlies van sociale en culturele waarden die typisch waren voor de traditionele industriële activiteiten.

Algemeen gezien moeten we heel oplettend zijn op de vorm en de inhoud van de boodschappen die aan het publiek worden gericht. Bovendien bevinden we ons in België in een bijzondere context door de hervorming van de PWA's. Het verplichtend karakter, het behoud van het statuut van werkloze, de schasingsmaatregelen, de fiscale aftrekbaarheid en de betaling met een cheque (PWA-cheque) zijn allemaal elementen die het imago van de dienstverlening aan personen en het principe van de cheque hebben vertroebeld. Meer nog, er bestaat een algemene verwarring tussen de PWA-cheque en de dienstencheque.

Voor de dienstencheque kunnen we stellen dat:

- het een totaal verschillende situatie betreft dan de PWA-cheque;
- de dienstverlener is een volledige werknemer, tewerkgesteld met een traditioneel arbeidscontract en een volledige sociale bescherming wanneer hij werkt voor een dienstenbedrijf;
- het systeem bevat geen enkele verplichting, tenzij, desgevallend, voor bepaalde vormen van verspreiding van de dienstencheque gebonden aan de inkomsten;
- er wordt rekening gehouden met lage inkomsten door de mogelijkheid van het doorgeven van de cheques;
- de dienstencheques verstevigt de positie van reeds bestaande dienstenbedrijven veeleer dan ze in een toestand van oneerlijke concurrentie te brengen;
- de diensten zijn arbeidsintensief, beantwoorden aan bepaalde wezenlijke, sociale behoeften, waarin niet wordt voorzien en zijn van professionele aard, wat een aangepaste beleid van beroepsopleiding en begeleiding veronderstelt;
- er zullen controlemechanismen moeten worden ingebouwd om elk afwijking van het systeem te vermijden;
- wat de resultaten betreft kan het aantal gecreëerde banen groot zijn, de substitutievervalselen zeldzaam en de gevolgen voor de overheidsfinanciën positief.

### **5.2. Tussenkomst van een aangepaste investering**

De ontwikkeling van bestaande ondernemingen en de oprichting van nieuwe bedrijven veronderstelt dat er een aangepast antwoord is op de behoefte aan eigen middelen. Dat is vooral het geval voor bedrijven op het vlak van de sociale economie.

Men denkt aan een "sociale investering" die beantwoordt aan de volgende karakteristieken;

- financiële middelen: garantiefonds, aanbreng van kapitaal, kredieten;
- gematigde intrestvoeten;
- begeleiding van financiële dossiers.



### **5.3. Een beleid van beroepsopleiding voor de beroepen in de directe dienstverlening**

In geen enkele sector wordt een professionele werknemer geïmproviseerd. Overal is de beroepsopleiding een verplicht stadium geworden in de economische ontwikkeling. De beroepen in de directe omgeving ontsnappen niet aan die regel. Een adequate opleiding en begeleiding van werknemers (vooral bij de eerste dienstverlening), evenals het statuut, zullen ertoe bijdragen de beroepen in de directe omgeving te ontdoen van de negatieve connotatie van "klusjes".

Bovendien moeten we ons ervan bewust zijn dat werkzoekenden niet "onderling verwisselbaar" zijn. We moeten een gelijkwaardigheid van kwalificaties voorzien maar ook een gelijkwaardigheid van culturele aard die de overgang van een industriële maatschappij naar een dienstenmaatschappij mogelijk maakt.

Nogmaals, de opstartfase moet gestructureerd zijn zodat ze operationeel is van bij de invoering van de dienstencheque om improvisatie te vermijden die kan omslaan in knoeiwerk en dus in een verlies aan geloofwaardigheid.

### **5.4. Het oprichten van netwerken voor de samenwerking met grote instellingen (banken, verzekeringsmaatschappijen, mutualiteiten,...)**

De evolutie van onze mentaliteit en onze consumptiegewoonten moet eveneens opgemerkt worden door de bedrijfswereid. Bepaalde bedrijven zouden bijvoorbeeld kunnen helpen bij ontstaan van het aanbod en er hun netwerk van klanten van laten genieten.

De aanwezigheid van netwerken is eveneens waardevol op het vlak van de dienstverlening. Zo zouden bepaalde verzekeringspolissen "risico's in de directe omgeving" kunnen dekken (een ziek kind of een zieke bejaarde bijvoorbeeld). Een Frans bedrijf heeft zo "Multissimo" gelanceerd dat miljoenen Fransen dekt voor een kleine som. Andere bedrijven die in netwerken zijn gestructureerd zouden de dienstverlening kunnen coördineren en zelfs over eigen werknemers beschikken. We denken daarbij aan banken, mutualiteiten, de distributiesector en overheidsbedrijven.

### **5.5. De lokale ontwikkeling**

De ontwikkeling en de structuur van het aanbod van diensten vereist eveneens dat we rekening houden met de plaatselijke dimensie, dit is nl. de plaats bij uitstek van haar formulering vanwege haar eigenschap in de directe omgeving te opereren (noodzaak van de consumptie en de productie op een zelfde tijd en een zelfde plaats). Dit moet uitmonden in partnerships (tussen privé-ondernemingen, overheden, de sociale economie,...) die op verschillende vlakken een belangrijke drager vormen voor het scheppen van banen in deze sectoren.

### **5.6. Een samenhang met de PWA's**

De PWA's zouden een belangrijk element kunnen vormen bij de opstartfase van de dienstencheques en zo een integratiefactor vormen voor de langdurig werklozen.

Officieel erkende ondernemingen voor het ontvangen van dienstencheques zouden een overeenkomst kunnen ondertekenen met de PWA's. Deze overeenkomst zou vooropstellen dat werklozen die in de PWA's zijn ingeschreven tijdens een welbepaalde periode (bijvoorbeeld 6 maand) diensten zouden kunnen uitvoeren voor de officieel erkende bedrijven.

Deze procedure zou het bovendien mogelijk maken de ontwikkeling van dienstenbedrijven gemakkelijker te maken tijdens de lanceringsfase van de dienstencheque.

Daar tegenover staat dat de onderneming zou zorgen voor:

- een aangepaste beroepsopleiding
- een aanwerving van de werkloze op basis van een arbeidsovereenkomst vanaf het einde van de stage.

### **5.7 Slotbemerking**

Deze verschillende voorwaarden impliceren niet dat de markt waar deze dienstencheques gebruikt zullen worden een "duale" markt zal zijn, die strikt gereguleerd is en voorbehouden aan werklozen. Het invoeren van de dienstencheques impliceert immers geen bemiddeling op de markt van de diensten. De enige vereiste is dat de voorwaarden voor het accrediteren in acht genomen worden. Die hebben hoofdzakelijk betrekking op het type van activiteiten waar de dienstencheques gebruikt kunnen worden, op de arbeidsvoorwaarden en het respect van de dwaliteitscriteria. De enige bijzondere voorwaarde is dat het moet mogelijk zijn fiscale en parafiscale voordelen toe te kennen aan de dienstencheques, ze ter sprake te brengen bij salarisbesprekingen en ze aan te bieden in ruil voor het uitvoeren van bepaalde diensten.

De dienstencheque is niet meer dan een ontwikkelingsmiddel dat het mogelijk maakt een vraag te verzekeren en dus het aanbod te structureren.

## BESLUIT

We bevinden ons opnieuw in een groeifase en daar kunnen we ons op het vlak van de werkgelegenheid alleen maar over verheugen. Met een groeicijfer van 2,5% bereiken we een stabilisatieniveau van de werkloosheid. Elke bijkomende groeiwinst kan de werkloosheid doen dalen. Maar geconfronteerd met de omvang van de "niet-werkende bevolking" in België, die we kunnen ramen op ongeveer een miljoen mensen, volstaat de groei niet. We moeten er ook voor zorgen dat er tijdens de groei banen worden gecreëerd. In dat opzicht kunnen en moeten verschillende wegen worden uitgebouwd. Er is op dat vlak geen exclusiviteit. De enige vereiste bestaat erin dat we een verstoring van de heropleving moeten vermijden en dat we rekening moeten houden met de economische omgeving die steeds opener wordt en een onderlinge afhankelijkheid kent.

De ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving vormt, zoals de Europese Commissie dat heeft aangetoond in haar Witboek over de "groei, het concurrentievermogen en de werkgelegenheid", een bevoorrechte drager voor het scheppen van banen. Deze activiteiten zijn, inderdaad, volledig beschermd tegen de internationale concurrentie want ze vereisen de gelijktijdige aanwezigheid van de begunstigde en de dienstverlener op een zelfde plaats. Ze bieden dus elke staat een aanvaardbare bewegingsvrijheid. Bovendien omvat de dienstverlening in de directe omgeving de hoogste arbeidsintensiteit van de economische activiteiten. De uitvoerbaarheid en de ontwikkeling van deze activiteiten vereisen echter dat men het produktiviteitsvraagstuk begrijpt. De activiteiten die per definitie arbeidsintensief zijn, zijn weinig vatbaar voor produktiviteitswinsten. In een economie waar het zoeken naar competitiviteit zich omzet in een voortdurende groei van de produktiviteit, vereist het bestaan van een produktiviteitsverschil tussen verschillende sectoren de ontwikkeling van bepaalde evenwichtsmechanismen. In bepaalde economieën speelt het loon die rol. In andere zijn het de prijzen en de reglementeringen. In nog andere zijn het de verplichte heffingen zoals de belastingen.

De ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving aan personen maakt het, naast het scheppen van banen, ook mogelijk de levenskwaliteit te verbeteren en te antwoorden op de stijgende behoeften van de bevolking. Deze groei beantwoordt aan de belangrijkste ontwikkelingen binnen onze maatschappij die het resultaat zijn van de veroudering van de bevolking en van sociologische verschuivingen. Deze laatste worden op gang gebracht door de sterke toename, de laatste jaren, van het aantal werkende vrouwen. Een tendens die, zo denkt men, zal voortduren. Als we ervan uitgaan dat de stijging van het aantal werkende vrouwen niet noodzakelijk leidt tot een herverdeling van de huishoudelijke taken tussen man en vrouw kunnen we veronderstellen dat deze tendens een belangrijke stuwende kracht vormt in de ontwikkeling van diensten aan personen. De behoeften aan dergelijke diensten kunnen we dus opsplitsen in twee categorieën:

- een eerste categorie die gevormd wordt door personen die niet zelf in hun behoeften kunnen voorzien door problemen van fysische, financiële of familiale aard. Aan deze behoeften wordt over het algemeen voldaan door diensten van sociale aard die gesubsidieerd zijn;
- een tweede categorie behoeften bestaat bij personen die externe hulp zouden kunnen gebruiken om hun huishoudelijke taken te volbrengen die ze momenteel zelf uitvoeren en die ze ervaren als gedwongen tijd.

De uitbreiding van dienstverlening in de directe omgeving vormt dus een belangrijke inzet die overeenstemt met twee belangrijke bekommernissen:

- verbetering van de levensomstandigheden van gezinnen die in een steeds nauwer kader leven door het stijgend belang van de concurrentie.
- de positieve dimensie van de groei aanvullen met het scheppen van werkgelegenheid.

Maar de problemen die de ontwikkeling van deze diensten afremt, moeten we dan wel te boven komen. Het betreft de insolvabiliteit van de vraag door de hoge arbeidskosten, de zwakke structuur van het aanbod en de culturele hindernissen in verband met de consumptie en de dienstverlening. Dit laatste punt dat vaak wordt verwaarloosd, is van essentieel belang. De Europese consument aarzelt om een beroep te doen op externe niet-kosteloze diensten voor tal van aspecten uit het dagelijks leven. De aankoop van diensten wordt vaak beschouwd als een luxe terwijl de aankoop van nieuwe goederen wordt beschouwd als een duurzame investering. De ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving gaat dus via een nieuw onderzoek van onze culturele a priori's.

Deze verschillende factoren die worden aangevuld met elementen zoals de afwezigheid van een eenheidsprijs, het bestaan van zwartwerk, geven een beter inzicht in het bijna volledig ontbreken van een commercieel aanbod van diensten aan personen in België en meer algemeen in de Europese Unie. Maar de mogelijkheden om banen te scheppen en aan behoeften te voldoen vereisen een onderzoek van alle ontwikkelingsmogelijkheden.

Zowel het respect voor het Europees sociaal model als de noodzaak een echte markt te ontwikkelen voor de dienstverlening in de directe omgeving, die professionalisme, creativiteit en kwaliteit verenigt, vragen om vernieuwing. Dit opent de weg naar een uitbreiding van de "voorgeschreven" instrumenten die de overheid ter beschikking heeft om het ontstaan van nieuwe activiteiten te bevorderen door terzelfdertijd de vraag en het aanbod te stimuleren. De dienstencheque vormt daar een voorbeeld van. Dit soort instrument kan in bepaalde gevallen een interessant alternatief bieden voor de traditionele tandem fiscaliteit-budget en voor de reglementeringen.

De dienstencheque vormt een betaalmiddel met drie kenmerken:

- hij biedt de mogelijkheid zich te richten op de begunstigten, de toegankelijke diensten en de dienstverleners;
- hij levert een mogelijkheid tot prijsvermindering of een stijging van de koopkracht;
- hij wordt verdeeld op vrijwillige of georganiseerde basis.

De mate waarin deze drie kenmerken voorkomen, maakt het mogelijk groepen van dienstencheques te vormen. De PWA-cheque is daar een element van, het project van de dienstencheque in Frankrijk een tweede element. In de twee gevallen zijn de aspecten "prijsvermindering" en "gerichtheid op bepaalde activiteiten" van doorslaggevend belang; de aankoop van de cheques gebeurt op vrijwillige basis. De maaltijdcheque verbindt een prijsvermindering met een georganiseerde verdeling bij de loontrekkenden zonder een al te sterke gerichtheid. Om de ontwikkeling van het dienstenaanbod op een brede basis mogelijk te maken en zo te beantwoorden aan de verschillende behoeften en aan de doelstelling banen te creëren, is een massa-effect, een "solvabiliteit" van de vraag en een gerichtheid die een onderlinge verwisseling van betaalmiddelen vermijdt, essentieel. In dat opzicht vormt de dienstencheque die verdeeld wordt bij loontrekkenden als voordeel in natura, de meest beloftevolle keuze.

Een voorbeeld. Een georganiseerde verdeling van 2,5% van de loonmassa in dienstencheques bij alle loontrekkenden zou, vergeleken met een situatie zonder dienstencheques, 67.000 nieuwe banen kunnen creëren en bijkomende inkomsten van zowat 4 miljard BEF voor de overheidsfinanciën en de sociale zekerheid. Andere scenario's die de sociale economie en het gebruik van tewerkstellingsmaatregelen verenigen, maken nog positievere resultaten mogelijk.

Deze resultaten vinden hun oorsprong in twee effecten die samen optreden:

- een heropleving door de vraag als gevolg van een voordeel in natura (men geeft bruto uit i.p.v. netto);
- een gerichtheid van deze vraag op arbeidsintensieve activiteiten met een laag import-gehalte.

De Staat en de loontrekkenden hebben respectievelijk 45% (het voordeel in natura) en 55% (het toewijzen van een deel van hun salaris) in dit mechanisme geïnvesteerd. De Staat registreert een stijging van de inkomsten door het scheppen van nieuwe banen. De levensomstandigheden van de loontrekkende verbetert. Maar de vraag naar de aanvaardbaarheid staat centraal op korte termijn, m.a.w. in zoverre de geleverde diensten beschouwd worden als overbodig (cf. de evolutie van het gedrag tegenover nieuwe technieken). Inderdaad, het voorbestemmen van een deel van het inkomen voor de consumptie van diensten kan een inbreuk lijken op de persoonlijke vrijheid. Maar de fiscaliteit, bepaalde wetgevingen (zoals de verplichting van de veiligheidsgordel), bepaalde aanmoedigingen van overheidswege (zoals de ontwikkeling van de minitel) hebben het mogelijk gemaakt onze consumptiegedragingen te wijzigen zodat een inbreuk op de vrijheid iets later een normale daad is geworden, waarmee men vrijwillig had ingestemd.

Bovendien vormen de nieuw gecreëerde banen een duidelijke uitdrukking van een wil tot solidariteit. De voorbestemming van een deel van het loon vormt een alternatief voor de herverdeling van de produktiviteitswinst. De consumptie van diensten, wat het creëren van banen mogelijk maakt, zou dus moeten beschouwd worden als een daad van solidariteit die voor de consument, in tegenstelling tot de traditionele herverdelingsmechanismen, een rechtstreeks en persoonlijk voordeel betekent in de vorm van het leveren van een dienst.

De markt waar dienstencheques gebruikt zullen worden, vormt geen "duale" markt, die strikt gereguleerd is en voorbehouden aan werklozen. Het invoeren van de dienstencheques impliceert immers geen bemiddeling op de markt van de diensten. De enige vereiste is dat de voorwaarden voor het accrediteren in acht genomen worden om de dienstencheques als betaling te ontvangen (in acht nemen van de grenzen van het gebruik van de dienstencheque, werk met statuut en kwaliteit van de dienst). Het accrediteren bevordert de oprichting van dienstenbedrijven. Het werk wordt er uitgevoerd aan de "normale" voorwaarden van de arbeidsmarkt. Het bestaan van "bemiddelende" ondernemingen die een soort interface vormen tussen de consument en de begunstigde, beperkt de toevlucht tot verschillende vormen van huispersoneel. De concurrentie zal de creativiteit moeten bevorderen, de kwaliteit en de voordelige prijzen voor de begunstigten. Begeleidende acties in de vorm van communicatie met het publiek zullen de verwarring met klusjes en met de PWA's vermijden. Een beleid van aangepaste beroepsopleiding en de toegang tot een fonds voor ontwikkeling zijn noodzakelijk om een aanbod van kwaliteitsdiensten te verzekeren. De ontwikkeling van dienstverlening in de directe omgeving kan niet voortvloeien uit één enkele maatregel maar veeleer uit een coherente strategie.

Het bestaande aanbod in het sociaal domein zal een voordeel kennen door de dienstencheques want ze zullen bepaalde middelen vrijmaken die ze richten op personen met bijzondere moeilijkheden. Ze kunnen zo een alternatieve financieringswijze vormen. Maar het bestaan van dienstencheques mag voor de overheid geen voorwendsel vormen om zich los te maken van hun verbintenissen op het vlak van sociale diensten.

Aangezien het aanbod aan zwartwerk bij dienstverlening in de directe omgeving groot is, kan het gebruik van de dienstencheque een efficiënt bestrijdingsmiddel vormen tegen informeel werk. De dienstencheque vormt bijgevolg een duidelijk voordeel voor de werknemers - ze worden gedekt door sociale zekerheid- en voor de consument - hij heeft een zekerheid en kwaliteit.

De invoering van de mogelijkheid van een fiscale aftrekbaarheid voor niet-loontrekkenden (zelfstandigen of niet-werkenden) en voor loontrekkenden wanneer ze bijkomende dienstencheques aanschaffen, kan de positieve effecten nog versterken door het scheppen van nieuwe banen en door de inkomsten voor de sociale zekerheid. Want op die manier kan aan de vraag van een groter aantal mensen worden tegemoetgekomen.

De dienstencheque vormt een ontwikkelingsinstrument voor dienstverlening, dat het mogelijk maakt een aanzienlijk aantal banen te creëren en de levensomstandigheden te verbeteren. Hij veronderstelt een gemeenschappelijke verlangen van de overheid, de werkgevers en de werknemers. Maar, zoals het Witboek van de Commissie benadrukt: "Niets zou gevaarlijker zijn voor het Europa van vandaag dan structuren en gewoontes in stand te houden die de berusting, de afstandelijkheid en de passiviteit ondersteunen. Ontwaken gebeurt doorheen een maatschappij die geactiveerd wordt door burgers die zich bewust zijn van hun eigen verantwoordelijkheid en die geboeid zijn door de geest van solidariteit tegenover degenen waarmee ze een plaatselijke en nationale gemeenschap vormen; ze zijn rijk door hun geschiedenis en hun gemeenschappelijk gevoel van betrokkenheid."

## BIBLIOGRAFIE

Agence pour le développement des services de proximité (1992), "Des services de proximité à l'entreprise solidaire", ASDP, Paris.

Archer, P-O. et Ter Ovanessian, S. (1994), "Le développement des services de proximité en Europe", Rapport intérimaire pour la Commission européenne, Groupe Ten, Paris

Barthelemy, P., Miguelez, F., Mingione, E., Pahl, R. et Wening A. (1990), "Underground Economy and Irregular Forms of Employment", Onderzoeks- en actieprogramma over de evolutie van de arbeidsmarkt, CCE, DG V.

Bassanini, M. (1994), "Le développement des services de proximité en Italie", Rapport intérimaire pour la Commission Européenne, IRS, Milan.

Bertrand, H. (1991), "Modèles d'emploi européens", Onderzoeks- en actieprogramma over de evolutie van de arbeidsmarkt, CCE, DG V.

Breuer, W., Ringbeck, A. et Puxi, M. (1994), "Le développement des services de proximité en Allemagne", Rapport intérimaire pour la Commission européenne, ISG, Cologne.

Buigues, P., Ilzkovitz, F., Lebrun, J-F. and Sapir, A. (1993), "Market Services and European Integration", European Economy - Social Europe, 3, CEC.

Bureau du Plan (Bruxelles) et Erasme (Paris) (1994), "Structure des prélèvements obligatoires et emploi", Rapport à la DG XXI de la CE.

Callebert, L., Pacolet, J. et Van de Voorde, C. (1994), "De ontwikkeling van de dienstverlening in de directe omgeving in Vlaanderen", Rapport intérimaire pour la Commission Européenne, HIVA, Katholieke Universiteit Leuven.

Cette, G., Cuneo, P. et Eyssartier, D. (1992), "Nouveaux emplois de services : les dix services de solidarité - évaluations macroéconomiques", INSEE, Paris.

Europese Commissie (1993), "La protection sociale : questions économiques", La protection sociale en Europe, DG V, CE, pp. 77-96.

Europese Commissie (1993), "Création d'emplois dans les secteurs abrités par une réduction du coût salarial-rapport intérimaire du groupe interservices", Social Papers, DG V, CE.

Europese Commissie (1993), "Croissance, compétitivité, emploi", Witboek, EG;

Europese Commissie (1994), "Fiscalité, emploi et environnement", Economie Européenne, 56, CE, pp. 139-178.

Conseil national du patronat français (1994), "Les services à la personne", Rapport du Comité de Liaison des services du CNPF, Paris.

Delcomminette, P. et Defourny, J. (1994), "Le développement des services de proximité en Flandre et région Wallone", Rapport intérimaire pour la Commission Européenne, Université de Liège.

Desaeyere, W. et Van Haegendoren, M. (éditeurs) (1993), "De donkere kant van de maan, over informele economie", ACCO, Leuven.

Laville, J-L. (1993), "Les services de proximité en Europe", SYROS.

Ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (1993), "Nouveaux services, nouveaux emplois", La Documentation française.

Hirst, A. et McEvoyd, K. (1994), "Development of Local Services in United Kingdom", Rapport intérimaire pour la Commission Européenne, PA Cambridge Economic Consultants, Cambridge.

Union Nationale Interfédérale des Oeuvres et Organismes Privés Sanitaires et Sociaux (1993), "Les services de proximité en Question", Edition-Diffusion UNIOPSS.



## LIJST VAN DE LEDEN VAN DE WERKGROEPEN

### GROEP "BESCHERMDE DIENSTEN"

M.	Buigues	DG II/B/, CE
	Buffaria	DG XXIII/A/4, CE
Mme	Crescentini	TFPO, CE
	Delcomminette	DG V/PPS, CE
M.	Grand	TFPO, CE
Mme	Gully	DG II/B/2, CE
M.	Jacob	DG V/C/A, CE
Mme	Jouen	CdP, CE
M.	Lebrun	DG V/PPS, CE

### GROEP "DIENSTENCHEQUES"

M.	Andres	Publichèque
	Aseglio	Cabinet du Ministre de l'emploi et du Travail
	Belaen	VDAB
Mme	Boomer	Soficatra
M.	Boribon	Cabinet du Vice-Premier Ministre
Mme	Callebert	HIVA, Katholieke Universiteit Leuven
M.	Carlens	Cabinet du Ministre de l'emploi et du travail
	Charlier	FOREM
	Croise	Chèque Repas
	Defourny	Université de Liège
Mme	Delcomminette	Université de Liège
M.	Derks	Vrije Universiteit Brussel
Mme	Detaille	Accord TRB
M.	Drèze	AGES
	Fraisse	ADCS
	Husson	Cabinet du Ministre de l'emploi pour la Région wallone
Mme	Jouen	CdP, CE
M.	Kermarrec	Vrije Universiteit Brussel
Mme	Lampaert	Fondation Roi Baudouin
M.	Lebrun	DG V/A/2, CE
	Leroy	Kabinet van vlaamse minister van Tewerkstelling
	Pacolet	HIVA, Katholieke Universiteit Leuven
Mme	Piette	FOREM
	Pissart	Fondation Roi Baudouin
	Muguruza	TFPO, CE
M.	Preud'homme	Cabinet du Ministre des finances
	Rauch	DG XXIII, CE
	Rayssac	Groupe TEN
	Rongvaux	Accord TRB
	Rouland	DG V/B/4, CE
	Suykens	Vereniging voor Belgische Steden en Gemeenten
Mme	Urbain	Ministère de l'emploi et du travail
	Van de Voorde	HIVA, Katholieke Universiteit Leuven
	Van Haegendoren	Limburgs Universitair Centrum
M.	Vilrockx	Vrije Universiteit Brussel

## BIJLAGEN

### Bijkomende informatie bij de werking van het model

Het model functioneert volgens de hypothese van dienstverlening in de directe omgeving die wordt uitgevoerd door bemiddeling van dienstenbedrijven (of productie-eenheden). Deze productie-eenheden zetten 9 mensen aan het werk in de "productieve" jobs en 1 persoon in de begeleidende of "administratieve" jobs. Voor de berekeningen hebben we ons -tenzij we het anders vermelden- gebaseerd op een bruto loon van ongeveer 615.000 BEF op jaarbasis (wat overeenstemt met een loonkost van 840.000 BEF en een gemiddeld maandloon van 35.000 BEF) voor de productieve banen en 1.020.000 BEF voor de begeleidende functies (wat respectievelijk overeenstemt met 1.380.00 en 50.000 BEF). We hebben algemene kosten voorzien van 1.500.000 frank per jaar en per productie-eenheid. Een winstmarge van 5% in de commerciële sector en een belasting op deze winst (30%) werden eveneens ingevoerd. De hypothese stelt dat het aanbod zich volledig aanpast aan de prijs.

Voor de commerciële sector veronderstellen we een percentage van 50% werklozen die terug aan de slag kunnen. Dat betekent dat één op twee gecreëerde banen zal worden ingenomen door een voordien uitkeringsgerechtigde werkloze of iemand in een vergelijkbare situatie, die 250.000 werkloosheidsuitkering krijgt per jaar. De andere baan zal worden ingenomen door een niet-uitkeringsgerechtigde werkzoekende (een werkloze zonder uitkering, een werknemer die van baan wil veranderen of nog, iemand die nieuw is op de arbeidsmarkt).

In de niet-commerciële sector van ons model bestaat het productief personeel volledig uit vroegere uitkeringsgerechtigde werklozen of daarmee gelijkgestelden. We gaan ervan uit - tenzij we het anders vermelden - dat dit personeel gedeeltelijk gesubsidieerd is: 203.000 frank subsidie per jaar en een vermindering van werkgeversbijdragen voor sociale zekerheid (10% in plaats van 35%). Deze voorwaarden stemmen overeen met tewerkstelling van het Gesco-type 1 punt (Gesubsidieerde contractueel). Het gaat in dat geval meestal om langdurig werklozen; de werkloosheidsuitkeringen zijn dan ook teruggebracht tot 200.000 frank per jaar in plaats van 250.000 frank. Het omkadering behoort tot de tweede categorie (niet-uitkeringsgerechtigde werkzoekende).

We hanteren hier het model "dat het dichtst de werkelijkheid benadert" waarin we een substitutievoet hebben geïntroduceerd van 10% en van 14,5% in de niet-commerciële sector.

#### Opmerkingen:

1. Met de hypothesen die we gehanteerd hebben, hebben we niet de bedoeling regels voor te schrijven. We hebben plausibele cijfers gekozen die ons toelieten berekeningen te maken waarvan we reeds zeiden dat ze slechts wijzen op bestaande tendenzen en enkel een middel ter vergelijking voorstellen.

2. Het uurloon kan hoog lijken. Maar, zoals we verklaren in punt 2.2.3. gaat het om een relatieve kost, want door het voordeel in natura, wordt de koopkracht van de klant bijna verdubbeld. Om volledig objectief te zijn, zouden we dus eerder een vergelijking in de tijd moeten hanteren (duur van de dienstverlening). Overigens gaat het niet om een loonkost maar om de prijs voor een uur professionele dienstverlening met inbegrip van : verzekering, werkingskosten, B.T.W.

3. Voor een verklaring van de belangrijkste hypothesen en de werking van het model, zie tekst punt 3.2. "de verwachte resultaten".

## **BIJLAGE 1. : Simulatie van de verschillende uitgiffemethodes**

**Eenheden:** -banen: netto gecreëerde banen in absolute cijfers  
 -uurloon (BTW inbegrepen): in BEF  
 -budgettair effect: in miljard BEF

Voorstel	100% commerciële sector BTW 20,5%	100% niet-commercieel BTW 6% (Gesco 1 pt)
1. Vrijwillige aankoop (Aftrekbaar tegen 35%)	<b>banen 36.106</b> uurloon 884  Staat -9,3 RSZ 20,3 <b>Totaal 11,0</b>	<b>Banen 61.896</b> uurloon 511  Staat -23,7 RSZ 30,4 <b>Totaal 6,7</b>
2. Vervanging van de maaltijdcheques	<b>Banen 61.123</b> Uurloon 884  Staat -13,5 RSZ 19,8 <b>Totaal 6,3</b>	<b>banen 109.034</b> uurloon 511  Staat -38,6 RSZ 29,2 <b>Totaal -9,4</b>
3. Voordeel in natura	<b>Banen 67.174</b> Uurloon 884  Staat 8,8 RSZ -4,5 <b>Totaal 4,3</b>	<b>banen 115.085</b> uurloon 511  Staat -16,3 RSZ 4,9 <b>Totaal -11,4</b>
4. Uitkering	<b>Banen 32.778</b> uurloon 884  Staat 5,5 RSZ 18,8 <b>Totaal 24,3</b>	<b>banen 58.568</b> uurloon 511  Staat -9,0 RSZ 29,0 <b>Totaal 20,0</b>

### Opmerkingen:

1. De vrijwillige aankoop wordt geraamd op 55 miljard BEF. De overige 45 miljard worden door de Staat en de sociale zekerheid afgehouden, want we het betreft een vrijwillige aankoop op basis van het netto salaris. De belastingaftrek bedraagt 35%.
2. Hoewel het huidige bedrag voor maaltijdcheques ongeveer 22 miljard bedraagt, zijn we ervan uitgegaan dat, in het basisscenario, 100 miljard aan maaltijdcheques uitgegeven werd waarvoor de loontrekkenden een totale bijdrage van 20 miljard leveren. Bovendien worden de maaltijdcheques niet beschouwd als aanvraag om opgenomen te worden in de belastingberekening van de bedrijven.
3. Het betreft het "meer realistische" model (zie 3.2.3.).
4. Idem als in wijze 3 maar zonder dat de dienstencheque wordt beschouwd als een voordeel in natura. De uitgaven voor diensten langs deze weg bedragen dus 55 miljard.

**BIJLAGE 2. : Evaluatie van het effect van de verschillende maatregelen van steun aan de werkgelegenheid in het kader van de dienstencheque beschouwd als een voordeel in natura**

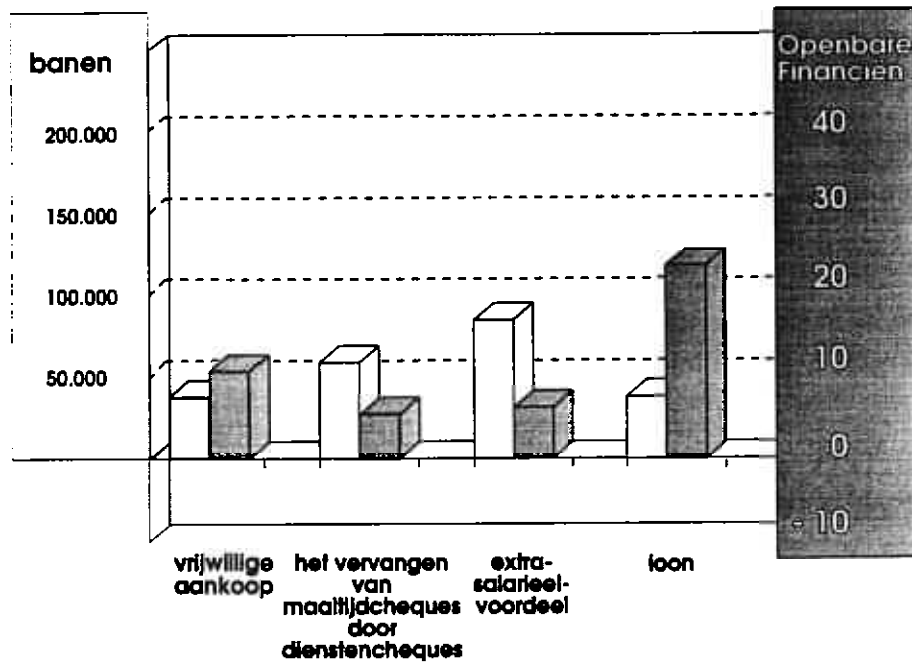
**Tabel 1. Niet-commerciële sector**

	100% niet-commerciële sector BTW 6%	100% niet-commerciële sector BTW 20,5%
1. Gesco 1pt	<b>banen 115.085 uurloon 511</b>  Gewest Staat -16,9 RSZ -0,3	<b>banen 100.394 uurloon 581</b>  Gewest - Staat -6,3 RSZ 4,9
2. Gesco 2 pt	<b>Totaal -6,6</b>  <b>banen 156.088 uurloon 383</b>  gewest -27,1 Staat -17,3 RSZ 19,3	<b>Totaal -11,4</b>  <b>banen 136.463 uurloon 435</b>  gewest -23,8 Staat -7,1 RSZ 12,4
3. Gesco 3 pt.	<b>Totaal -25,1</b>  <b>banen 238.557 uurloon 254</b>  gewest -81,6 Staat -19,3 RSZ 48,3	<b>Totaal -18,5</b>  <b>banen 209.009 uurloon 289</b>  gewest -71,8 Staat -8,9 RSZ 37,9
4. I.B.F.	<b>Totaal -52,6</b>  <b>banen 171.953 uurloon 349</b>  gewest -60,5 Staat -17,7 RSZ 52,0	<b>Totaal -42,8</b>  <b>banen 150.419 uurloon 396</b>  gewest -53,2 Staat -7,5 RSZ 41,2
	<b>totaal -26,2</b>	<b>totaal-19,5</b>

**Tabel 2. Maatregelen geldig voor de hele onderneming**  
(veronderstelling: 100% commercieel en BTW 20,5%)

1. Laag salaris : 42.000 BEF (bruto)	<table> <tr> <td><b>banen</b></td> <td><b>82.744</b></td> </tr> <tr> <td><b>uurloon</b></td> <td><b>729</b></td> </tr> <tr> <td>Staat</td> <td>8,9</td> </tr> <tr> <td>RSZ</td> <td>-8,7</td> </tr> <tr> <td><b>Totaal</b></td> <td><b>0,2</b></td> </tr> </table>	<b>banen</b>	<b>82.744</b>	<b>uurloon</b>	<b>729</b>	Staat	8,9	RSZ	-8,7	<b>Totaal</b>	<b>0,2</b>
<b>banen</b>	<b>82.744</b>										
<b>uurloon</b>	<b>729</b>										
Staat	8,9										
RSZ	-8,7										
<b>Totaal</b>	<b>0,2</b>										
2. Laag salaris 42.000 BEF (Voorstel Drèze-Malinvaud)	<table> <tr> <td><b>banen</b></td> <td><b>95.066</b></td> </tr> <tr> <td><b>uurloon</b></td> <td><b>641</b></td> </tr> <tr> <td>Staat</td> <td>10,6</td> </tr> <tr> <td>RSZ</td> <td>-14,6</td> </tr> <tr> <td><b>Totaal</b></td> <td><b>-4,0</b></td> </tr> </table>	<b>banen</b>	<b>95.066</b>	<b>uurloon</b>	<b>641</b>	Staat	10,6	RSZ	-14,6	<b>Totaal</b>	<b>-4,0</b>
<b>banen</b>	<b>95.066</b>										
<b>uurloon</b>	<b>641</b>										
Staat	10,6										
RSZ	-14,6										
<b>Totaal</b>	<b>-4,0</b>										
3. Laag salaris : 47.000 BEF bruto	<table> <tr> <td><b>banen</b></td> <td><b>71.785</b></td> </tr> <tr> <td><b>uurloon</b></td> <td><b>833</b></td> </tr> <tr> <td>Staat</td> <td>9,6</td> </tr> <tr> <td>RSZ</td> <td>-7,0</td> </tr> <tr> <td><b>Totaal</b></td> <td><b>2,6</b></td> </tr> </table>	<b>banen</b>	<b>71.785</b>	<b>uurloon</b>	<b>833</b>	Staat	9,6	RSZ	-7,0	<b>Totaal</b>	<b>2,6</b>
<b>banen</b>	<b>71.785</b>										
<b>uurloon</b>	<b>833</b>										
Staat	9,6										
RSZ	-7,0										
<b>Totaal</b>	<b>2,6</b>										
4. Laag salaris : 47.000 BEF bruto (voorstel Drèze-Malinvaud)	<table> <tr> <td><b>banen</b></td> <td><b>76.343</b></td> </tr> <tr> <td><b>uurloon</b></td> <td><b>788</b></td> </tr> <tr> <td>Staat</td> <td>10,3</td> </tr> <tr> <td>RSZ</td> <td>-9,3</td> </tr> <tr> <td><b>Totaal</b></td> <td><b>1,0</b></td> </tr> </table>	<b>banen</b>	<b>76.343</b>	<b>uurloon</b>	<b>788</b>	Staat	10,3	RSZ	-9,3	<b>Totaal</b>	<b>1,0</b>
<b>banen</b>	<b>76.343</b>										
<b>uurloon</b>	<b>788</b>										
Staat	10,3										
RSZ	-9,3										
<b>Totaal</b>	<b>1,0</b>										

## VERSCHILLENDE UITGIFTEMOGELIJKHEDEN in de commerciële bedrijvigheid



## VERSCHILLENDE UITGIFTEMOGELIJKHEDEN in de niet-commerciële bedrijvigheid

