

Werkdocument

No 74

**Economische effecten van liberalisering van winkeltijden
in Nederland**

Centraal Planbureau, Den Haag, februari 1995

Centraal Planbureau
Van Stolkweg 14
Postbus 80510
2508 GM Den Haag

Telefoon (070) 338 33 80
Telefax (070) 338 33 50

ISBN 90 563 5007 2

Inhoudsopgave	Blz.
1. Inleiding	1
2. Inventarisatie economische effecten	2
2.1 Openingstijden	2
2.2 Kosten en prijzen	9
2.3 Omzet	13
2.4 Werkgelegenheid	17
2.5 Het EIM-rapport	21
3. Modelaannames en kernresultaten	24
3.1 Openingsuren	24
3.2 Kosten en prijzen	26
3.3 Omzet	27
3.4 Modeluitkomsten	29
4. Variantenanalyse	36
5. Slotbeschouwing	46
Bijlage I Klein-, midden- en grootbedrijf in de detailhandel	50
Bijlage II Drempelarbeid	51
Bijlage III Het winkelsluitingswetmodel	54
Literatuur	62

Ten geleide

Naar aanleiding van de beleidsvoornemens voor een verruiming van de winkelsluitingswet, heeft het Centraal Planbureau de economische effecten hiervan onderzocht. De resultaten van het onderzoek worden in dit werkdocument weergegeven. Het onderzoek begint met het inventariseren van de beschikbare structuurgegevens over de Nederlandse detailhandel en de resultaten van eerdere binnenlandse en buitenlandse studies op dit terrein.

Op basis van deze inventarisatie is een model ontwikkeld om de effecten van een verruiming van de winkelsluitingswet te analyseren en te kwantificeren. De kernresultaten van de modeldoorrekening zijn weergegeven in een centrale variant. Met het oog op de onzekerheidsmarges die in acht moeten worden genomen wordt daarnaast ruim aandacht besteed aan gevoeligheidsanalyse.

Het werkdocument is samengesteld door Yvonne Bernardt, Taco van Hoek en Martin Koning van de afdeling Diensten.

De directeur,

F.J.H. Don

1. Inleiding

De regelgeving ten aanzien van openingstijden van detailhandelsvestigingen is al geruime tijd onderwerp van politieke discussie. In 1993 werd een verruiming van de winkeltijden mogelijk van 52 naar 55 uur per week, terwijl in enkele gemeenten experimenten zijn gehouden met een verdergaande verruiming. Thans liggen er beleidsvoornemens tot een meer structurele wijziging van het winkeltijdenbesluit, waarbij aan detaillisten meer mogelijkheden worden geboden om in de avonden en op de zondag de winkels open te stellen voor de consument. De beslissing over het toestaan van zondagsopenstelling komt volgens de plannen te liggen bij de gemeenten.

In deze notitie wordt een analyse en kwantificering gegeven van de economische effecten die uit (de beoogde) liberalisering van winkeltijden kunnen voortvloeien. Vooraf moet er op worden gewezen dat alleen die effecten zijn gekwantificeerd, die in de gebruikelijke statistieken worden vermeld. Dit betekent dat bijvoorbeeld volume-, prijs- en werkgelegenheidseffecten in beeld komen, maar dat effecten die moeilijk in geld zijn uit te drukken - zoals welvaartswinsten in termen van tijdsbesparing en extra comfort voor consumenten - niet in de berekeningen zijn betrokken. Dergelijke welvaartswinsten kunnen in beginsel omvangrijk zijn en een belangrijke drijfveer vormen voor de deregulering van winkeltijden. In kwalitatieve zin wordt aan dit aspect wel enige aandacht besteed. Voorts zij vermeld dat de invalshoek bij de kwantitatieve effecten is gericht op de middellange termijn, waarmee een horizon wordt bedoeld van 5 tot 10 jaar. Tijdelijke effecten en effecten op (zeer) lange termijn worden wel gesignaleerd, maar zijn niet in de berekeningen meegenomen.

De indeling van deze studie is de volgende. In hoofdstuk 2 worden de theoretische en empirische effecten verkend aan de hand van resultaten van eerdere binnenlandse en buitenlandse studies. Deze inventarisatie is waar nodig aangevuld met eigen analyse, mede op basis van statistische gegevens van het CBS en de Kamers van Koophandel. Op basis van deze inventarisatie heeft het CPB een (eenvoudig) model gemaakt voor de analyse en kwantificering van veranderingen in openingstijden in de detailhandel. In hoofdstuk 3 wordt dit model gepresenteerd en worden de belangrijkste uitkomsten getoond voor de Nederlandse detailhandel. Daarbij wordt tevens gekeken naar de direct hiermee samenhangende effecten voor andere Nederlandse bedrijfstakken. Aangezien de becijferde effecten in macro-economisch perspectief klein zijn is er van afgezien om vervolgens nog een volledige macro-economische modelberekening te verrichten. Dit zou weinig toe- of afdoen aan de conclusies.

De kwantificering van de (directe) effecten vereist dat vele veronderstellingen moeten worden gemaakt omtrent het gedrag van (typen) detaillisten en consumenten. De kwantitatieve resultaten zijn dan ook met ruime onzekerheidsmarges omgeven. In

een dergelijke situatie is het belangrijk om gevoeligheidsanalyse te verrichten en alternatieve veronderstellingen in de beschouwing te betrekken. Dit geschiedt in hoofdstuk 4. In de slotbeschouwing in hoofdstuk 5 worden de belangrijkste conclusies samengevat. Tevens is een bijlage opgenomen, waarin een uitgebreide en meer technische beschrijving wordt gegeven van het gebruikte model en de gehanteerde parameters.

2. Inventarisatie economische effecten

2.1 Openingstijden

Het eerste dat moet worden verkend is de samenhang tussen toegestane en feitelijke openingstijden. Een liberalisering van de winkelsluitingswet stelt detaillisten in staat het aantal openingsuren uit te breiden of eventueel een verschuiving aan te brengen in de openingsuren. In hoeverre detaillisten ook daadwerkelijk gebruik maken van de geboden mogelijkheden kan empirisch nader worden onderzocht. De ontwikkelingen in Nederland bieden door het gebrek aan grote veranderingen in de winkelsluitingswet hiervoor echter weinig aanknopingspunten. Een uitzondering vormt de verruiming van de maximale openingstijden van 52 naar 55 uur per week in 1993. Op basis van schattingen van Research voor Beleid (1994) kan worden geconcludeerd dat de gemiddelde openingstijd door deze bescheiden liberalisering iets is toegenomen, met gemiddeld één uur per week. Meer aangrijpingspunten voor de relatie tussen toegestane en feitelijke openingstijden kunnen worden verkregen door te kijken naar de situaties in andere Europese landen. De Europese landen hebben in het algemeen een liberaal openstellingsregime. Nederland en Duitsland zijn uitzonderingen, met een beperking van de wekelijkse openingsduur op respectievelijk 55 en 66,5 uur¹. Deze beide landen kennen ook een strenge regulering ten aanzien van avond- en zondagopenstelling.

In tabel 2.1. wordt een overzicht gegeven van de omvang en samenstelling van de feitelijke gemiddelde openingsuren in de landen van de Europese Unie.

¹ Voor een uitgebreid overzicht van de regelgeving in Europese landen zie EIM (1994).

Tabel 2.1 Gemiddelde openingsuren per winkel in Europese landen, 1994

	verdeling openingsuren per week (%)							gemiddeld
	≤45	46-50	51-55	56-60	61-65	66-75	≥76	
België	27	15	9	14	4	19	11	56
Verenigd Koninkrijk	24	18	22	11	3	11	10	54
Nederland	16	21	48	9	1	3	2	51
Duitsland	23	20	38	10	2	1	1	50
Italië	57	11	1	11	17	1	0	47
Frankrijk	47	20	8	6	2	3	3	46
Spanje	56	20	8	6	2	3	3	46

Bron: Commission of the European Communities (1994.)

Uit de tabel komen enkele interessante aspecten naar voren. In de eerste plaats blijken de verschillen in gemiddelde openingstijden niet zo omvangrijk. De langste gemiddelde openstelling bedraagt 56 uur per week (in België) en de meest beperkte openstelling is 46 uur per week. De landen van de Europese Unie waren in 1994 gemiddeld 50 uur per week geopend. Nederland heeft ondanks de relatief strenge regulering geen kortere openstelling van winkels dan gemiddeld. De distributie van openingstijden in Nederland wijkt echter sterk af van het Europese gemiddelde. Winkels die minder dan 45 uur per week geopend zijn, maken in Nederland slechts 16% uit van het aantal winkels. Vooral in minder dichtbevolkte landen als Italië, Spanje en Frankrijk is het grootste deel van de winkels minder dan 45 uur per week geopend. In de categorie 51 tot 55 uur per week is maar liefst de helft van de Nederlandse winkels vertegenwoordigd. Daarmee is het aandeel van winkels in deze categorie verreweg het grootst in Nederland². Het feit dat hier de reguleringsgrens zit kan moeilijk op toeval berusten. Ook van de Duitse winkels bevinden de meeste zich in de categorie van 51-55 uur. In landen met liberale wetgeving is een grotere spreiding te zien. Zo is in België bijvoorbeeld de helft van de winkels meer dan 55 uur per week open en in het Verenigd Koninkrijk ruim een derde. In Nederland is minder dan een zesde van de winkels in dit segment te vinden.

De relatief zwakke relatie die er lijkt te bestaan tussen de toegestane en feitelijke openingstijden in de landen hangt ongetwijfeld samen met sociaal-culturele verschillen en met bijvoorbeeld de bevolkingsdichtheid en de schaalgrootte van de detailhandel. De Nederlandse detailhandel kenmerkt zich door een behoorlijke schaalgrootte

² Uit de tabel blijkt dat 15% van de winkels in Nederland zegt meer dan (de toegestane) 55 uur per week geopend te zijn. Het gaat waarschijnlijk deels om winkels met ontheffingen. Bij de 9% die 56 tot 60 uur geopend is, zijn mogelijk ook extra toegestane koopavonden en zondagen meegeteld in het gemiddelde.

en een hoge winkeldichtheid per vierkante kilometer. De laatste factor kan een verklaring vormen voor het lage aandeel van winkels met een zeer korte gemiddelde openstelling in ons land. Bij een hoge winkeldichtheid worden winkels sterker geconfronteerd met de gevolgen van extra openstelling van concurrenten, zodat individuele winkels zich hier moeilijker aan openingstijdverruiming kunnen onttrekken dan in gebieden met een lage winkeldichtheid. De schaalgrootte is van belang, omdat met name grotere winkelvestigingen sterk vertegenwoordigd zijn in de klassen met lange openingstijden.

Er lijkt dan ook reden om aan te nemen dat een belangrijk deel van de Nederlandse winkels, die zich in het urensegment tussen 51 en 55 uur per week bevinden, bij liberalisering door zal schuiven naar de categorieën met langere openingstijden. Indien de Nederlandse verdeling naar boven toe meer op de Engelse en Belgische situatie zou gaan lijken dan is al snel sprake van een behoorlijke openingstijdtoename. In tabel 2.2 is aangegeven hoe een dergelijke verschuiving richting de Engelse en Belgische situatie uitpakt voor het gemiddeld aantal uren. Hieruit blijkt dat de gemiddelde stijging van het aantal openingsuren in Nederland dan 4 tot 6 uur per week bedraagt.

Tabel 2.2 Mogelijke verschuiving openingsuren in Nederland na liberalisering

	verdeling openingsuren per week (%)							gemid-
	<45	46-50	51-55	56-60	61-65	66-75	≥76	
Nederland in 1994	16	21	48	9	1	3	2	51
na verschuiving:								
richting V.K.	16	18	27	16	3	11	9	55
richting België	16	17	16	20	4	17	11	57

Bron: tabel 2.1

Uit het enquête-onderzoek van de Europese Commissie blijkt verder dat de gemiddelde openingstijd in de afgelopen vijf jaren in de meeste landen is toegenomen. Met name in Engeland is het aantal winkels dat de openingstijd heeft verruimd in de afgelopen jaren sterk toegenomen, waarbij zondagsopenstelling sterk aan betekenis heeft gewonnen. Hoewel zondagsopenstelling in Engeland formeel niet is toegestaan is ongeveer 30% van de winkels op die dag geopend, terwijl uit enquêtes naar voren komt dat 40% van de winkeliers op de zondag open zou willen zijn, zie EIM (1995).

Er zijn uiteraard grote verschillen in openingstijden tussen verschillende winkeltypen. In Frankrijk waren traditionele levensmiddelenwinkels in 1983 gemiddeld 49,5 uur per week open en supermarkten gemiddeld 57 uur. Traditionele non-food

speciaalzaken waren gemiddeld 42,5 uur open tegen 54 uur voor grootschaliger non-food winkels en 57 uur voor warenhuizen (Stehn, 1987). Uit de evaluatie van de vergaande liberalisering van de winkelsluitingswet in Zweden in 1972, komt naar voren dat het inderdaad veel grootschalige bedrijven zijn; zoals hypermarkten, warenhuizen en supermarkten; die hun openingstijden hebben verlengd. Van de warenhuizen en hypermarkten is 80% op zondag geopend, deze winkels hebben een gemiddelde openingstijd van 64 uur per week. De grootschalige winkels die op zondag gesloten zijn (de overige 20%), zijn gemiddeld 55 uur per week geopend. Ook kleinschalige bedrijven maken in Zweden echter gebruik van de mogelijkheid langer open te zijn. Van de zogenaamde 'local convenience stores' is ongeveer de helft op zondag geopend, met een gemiddelde openingstijd van 71 uur per week. Grotendeels gaat het hier om winkels met een beperkt, maar algemeen food-assortiment. Deze winkels zijn soms gecombineerd met een tankstation. In de Verenigde Staten is de 'local convenience store' uitgegroeid toe een belangrijke winkelcategorie; de bekende 'seven to eleven' formule. Deze 'local convenience stores' met een hoge beschikbaarheid in openstelling, worden ook wel gezien als een succesvol antwoord van kleine ondernemers tegen het oprukkende grootwinkelbedrijf. Voor een uitvoeriger beschrijving van de local convenience stores zij verwezen naar EIM (1995). Over de gemiddelde feitelijke openingstijd is voor Zweden alleen informatie beschikbaar voor de food-sector, namelijk 63 uur per week. Voor de liberalisatie in 1972 was dat nog maar 53 uur per week. In de non-food-sector, die in het Zweedse onderzoek minder uitgebreid is besproken, maakt de meubelbranche het meest gebruik van de zondagopenstelling (48%). Deze informatie is ontleend aan het Civil Department Stockholm (1991).

Samenvattend kan worden gesteld dat de gemiddelde openingstijd van winkels inderdaad toeneemt bij liberalisering van openingstijden, maar dat de gemiddelde openingsduur duidelijk achterblijft bij de maximaal mogelijke openstelling. Daarbij kan worden vastgesteld dat het grootwinkelbedrijf in sterkere mate gebruik maakt van de geboden mogelijkheden dan het kleinbedrijf. Bij een liberale wetgeving zal de uiteindelijke uitkomst van het gemiddeld aantal openingsuren positief samenhangen met schaalgrootte en winkeldichtheid. Bezien vanuit de Nederlandse situatie is er dan ook reden om aan te nemen dat een structurele verruiming van de winkelsluitingswet gepaard zal gaan met een betekenisvolle toename van de feitelijke gemiddelde openstelling van winkels.

Kader 2.1 Locatie van de Nederlandse Detailhandel

Informatie over de verdeling van winkels in Nederland naar locatietype is verstrekt door de databank van de Kamers van Koophandel en Fabrieken. Het betreft gegevens uit het Detailhandel Informatie Systeem (DIS). Voor alle winkels in Nederland is een indeling gemaakt in 7 soorten (winkel)gebieden, in 9 grootteklassen van woongebieden. Binnen deze indeling zijn de winkels verdeeld naar grootteklasse van de winkel, branche, gemiddeld vloeroppervlak per winkel en gemiddelde werkgelegenheid per winkel. Het CPB heeft deze gegevens vervolgens geaggregeerd tot drie soorten winkelgebieden:

- 1. Het hoofdwinkelgebied: alle kern- en hoofdwinkelgebieden plus de niet-woongebieden met grootschalige detailhandel in grootstedelijke gebieden met meer dan 100.000 inwoners.*
- 2. Het landelijk gebied: alle winkelgebieden in plaatsen met minder dan 20.000 inwoners.*
- 3. Het overig stedelijk gebied: alle overige winkelgebieden.*

De hoofdwinkelgebieden zijn de gebieden waar openingstijden naar verwachting het sterkst zullen toenemen. Deze gebieden hebben immers een veel groter verzorgingsgebied dan de landelijke en overige stedelijke gebieden en zullen veel recreatief winkelend publiek kunnen aantrekken. Bovendien zullen door de sterke onderlinge concurrentie in winkelconcentraties in of bij grote steden, meer winkels tot langere openstelling overgaan.

De helft van alle winkels blijkt zich in het overige stedelijke gebied te bevinden, 37,5% in het landelijke gebied en 12,5% in de hoofdwinkelgebieden. Het gemiddelde vloeroppervlak per winkel is in de hoofdwinkelgebieden wat hoger dan gemiddeld, het gemiddeld aantal werkzame personen per winkel eveneens.

Van de winkels in de food branche is een relatief klein deel in de hoofdwinkelgebieden gevestigd, namelijk nog geen 8%. Kleinere en middelgrote foodwinkels zijn sterker aanwezig in de hoofdwinkelgebieden dan de grootschalige foodwinkels. Deze laatsten zijn sterk vertegenwoordigd in het overige stedelijk gebied.

Winkels in de non-food branche zijn vaker in de hoofdwinkelgebieden te vinden, het gaat om ruim 14% van de non-food winkels. Van de grootschalige en middelgrote non-food winkels is zelfs respectievelijk 20% en 17% in het hoofdwinkelgebied gevestigd.

Hierboven is gewezen op het belang van de factor winkeldichtheid per vierkante kilometer voor de feitelijke openstelling van winkels in verschillende landen. Het belang van het verschil in winkeldichtheid speelt niet alleen in de vergelijking tussen landen, maar ook tussen verschillende gebieden in Nederland. In winkelcentra en in dichtbevolkte stedelijke gebieden telt deze concurrentiefactor zwaarder dan in landelijke gebieden. De locatie van een winkel is dan ook een belangrijke bepalende factor bij de beslissing om al dan niet over te gaan tot openingstijdverlenging. In kader 2.1 wordt aangegeven hoe de verdeling van de Nederlandse winkels over verschillende locatietypen is.

De locatiefactor krijgt bij de openstellingsbeslissing nog meer gewicht, wanneer ook de consument in beeld wordt gebracht. Een onderzoek in enkele proefgemeenten in Nederland waar de openingstijden tijdelijk zijn verruimd (Research voor Beleid, 1994)³ laat zien dat er een duidelijk verschil bestaat tussen de consumenten die op de experimentele tijden winkelen (voornamelijk tussen 18.30 en 21.00 uur) en de consumenten die op de gebruikelijke tijden winkelen. De resultaten van dit enquête-onderzoek zijn te zien in tabel 2.3.

Tabel 2.3 Profiel van consumenten op oorspronkelijke en experimentele winkel-tijden

	'oude' tijden	'nieuwe' tijden
Aandeel jongeren (<30 jaar)	25%	43%
Gemiddelde leeftijd	41 jaar	34 jaar
Vrouwen	62%	49%
Alleenstaanden	26%	35%
Ouder in gezin met 2 kinderen	25%	3%
Aandeel tweeverdieners	26%	29%
Respondent heeft betaalde baan	46%	63%

Bron: Research voor Beleid 1992, onderzoek onder 253 consumenten.

De klanten op 'nieuwe' tijden zijn jonger, hebben vaker een betaalde baan en bestaan voor ongeveer de helft uit mannen, terwijl overdag bijna twee derde uit vrouwen bestaat. Er komen 's avonds meer alleenstaanden, minder mensen met kinderen en iets meer tweeverdieners. Het is duidelijk dat deze klantenprofielen in stedelijke gebieden in het algemeen meer voorkomen dan in landelijke gebieden. Doorzettende

³ In Den Haag werd op tamelijk grote schaal meegedaan aan de experimenten (271 winkels), verder is er in zeer lichte mate meegedaan in Almere, Arnhem, Groningen en Utrecht.

trends als individualisering en toenemende arbeidsparticipatie zullen dan ook met name in de steden een toename van de vraag in de avonduren en op zondagen veroorzaken⁴. In de non-food-sector gaat het veelal om minder frequente, maar ook minder routinematige aankopen dan in de food-sector. Zeker bij grotere uitgaven zal de consument tijd nemen om tot aanschaf over te gaan. Het winkelen heeft in de non-food-sector vaak ook een recreatieve functie. Ook hier speelt locatie een belangrijke rol. Recreatief winkelen richt zich in sterke mate op de kernwinkelgebieden in de grote steden. Dergelijke centra hebben veelal een regionale verzorgingsfunctie.

Ander onderzoek dat inzicht kan geven in de preferenties van consumenten zijn de enquêtes die onlangs door de consumentenbond en de FNV zijn uitgevoerd in reactie op de liberaliseringsplannen (zie Warning en Depla, 1994). Uit de eerste bron komt naar voren dat een minderheid van de bevolking (30%) tegen het verruimen van de wetgeving is. Een verdere detaillering van de resultaten (zie Gradus, 1994) geeft aan dat het percentage tegenstanders in het noorden van Nederland beduidend groter is dan in de rest van Nederland, en dat ouderen vaker tegen zijn dan jongeren. De FNV laat zien dat op de vraag naar wenselijkheid van liberalisering 39% voor volledige liberalisering van openingstijden is, 37% een voorkeur heeft voor alleen een tweede koopavond en 24% van de ondervraagden tegen liberalisering is. Relatief veel tweeverdieners zijn voorstander. Er is in deze enquête ook gevraagd of algehele liberalisering als noodzaak moet worden gezien, of dat een tweede koopavond ook voldoende aan de wensen tegemoet komt. Bij deze vraag werd echter gelijktijdig de hypothese gelanceerd dat een algehele liberalisering tot een prijsstijging van 3% zou leiden. Bij deze uitgangspunten liep het aantal voorstanders terug tot minder dan 20% van de ondervraagden. De FNV geeft als alternatief voor verdergaande liberalisering het instellen van een tweede koopavond (Warning en Depla 1994).

In hoeverre (groepen) consumenten bereid zijn om toeslagen te betalen voor het extra gemak en comfort van langere openstelling kan ook meer rechtstreeks worden afgeleid uit de praktijk van de avondwinkels. Uit een onderzoek onder Rotterdamse avond- en zondagswinkels bleek dat de prijzen van deze winkels gemiddeld maar liefst 35% boven de vergelijkbare prijzen van dagwinkels lagen (Van Klink, 1990). Hiermee is uiteraard niet gezegd dat de gemiddelde consument een dergelijk groot nut aan langere openingstijden toekent. Iedere consument heeft een eigen nutsfunctie die afhankelijk is van de eigen omstandigheden en preferenties. De behoefte aan andere openingstijden zal dan ook per winkel, per buurt of per regio verschillen, afhankelijk van de samenstelling van de bevolking en de doelgroepen van de

⁴ De vergrijzing zal de vraag naar detailhandelsdiensten buiten de normale uren daarentegen niet doen toenemen (wel het service-niveau; bezorgdiensten e.d.).

winkels. Wel geven deze gegevens aan dat er groepen consumenten zijn die een zeer groot nut toekennen aan verruimde openstelling.

2.2 Kosten en prijzen

Een verruiming van de openingstijden zal zowel opwaartse als neerwaartse effecten op de kosten uitoefenen. De kostenverhogingen hangen samen met de kosten die rechtstreeks verbonden zijn met het aantal openingsuren. Het gaat hierbij met name om de extra kosten van een toename van het minimaal noodzakelijke winkelpersoneel, ook wel 'drempelarbeid' genoemd⁵. Hierop wordt in paragraaf 2.4 teruggekommen.

Een tweede mogelijke kostenverhogende factor bij langere openingstijden is de onregelmatigheidstoeslag op de lonen. De toeslagen bedragen nu ongeveer 50% op de koopavond en de zaterdagmiddag, en 100% op zon- en feestdagen. De toeslagen voor part-time werknemers zijn op koopavonden en zaterdag ongeveer 25% van het uurloon; in veel gevallen worden ook toeslagen (soms verplicht) in vrije tijd uitbetaald (CAO's Detailhandel). Hulpkrachten (met een contract van minder dan 12 uur per week) krijgen geen toeslagen. De tendens in de CAO-afspraken gaat richting meer flexibele contracten, waarbij geen directe toeslagen meer worden toegekend. De loonkosten zullen voorts waarschijnlijk minder dan evenredig toenemen, omdat de personeelssamenstelling anders zal zijn op de onregelmatige uren dan op de reguliere uren (voorbereidend werk wordt op reguliere tijden uitgevoerd, er is minder staf aanwezig, het opleidingsniveau is lager en er worden meer relatief goedkope part-timers en hulpkrachten ingezet). Dit komt naar voren uit de Engelse situatie met zondagswinkels. Hieruit blijkt ook dat winkels met hoge arbeidskosten over het algemeen in mindere mate meedoen aan de zondagopenstelling, zie Kay en Morris (1987).

Naast de kostenverhogende factoren van uitbreiding van openingstijden zijn er ook enkele kostendrukkende effecten te verwachten. Een verruiming van het aantal openingsuren komt neer op bedrijfstijdverlenging. De kapitaalgoederenvoorraad in termen van bedrijfsgebouwen (de winkelruimte) en outillage (inventaris en machines) kan door verruiming van het aantal uren beter worden benut. Met name voor winkels met een zeer hoge bezettingsgraad is dit een belangrijk gegeven. Wanneer de bezettingsgraad te sterk oploopt ontstaan allerlei knelpunten in winkels, zoals oplopende wachttijden voor klanten, nee-verkopen en anderszins teruglopende

⁵ Er zijn ook nog enkele kleinere kostenposten buiten de arbeidskosten die oplopen met het aantal openingsuren, zoals de kosten voor verwarming en verlichting van de winkel.

service. Kay en Morris (1987) wijzen ook op het verband tussen hoge bezettingsgraden en prijsstijgingen. Verruiming van het aantal openingsuren kan voor dergelijke winkels een zeer interessante manier zijn om de capaciteit uit te breiden. Op langere termijn gelden deze overwegingen voor een bredere categorie winkels, die gaandeweg met 'ruimtetekort' worden geconfronteerd. Het effect van ruimere winkeltijden is op (middel)lange termijn dan een hogere omzet per m² vloeroppervlak en een hogere kapitaalproduktiviteit. Bij het laatste kan ook worden gedacht aan kostenbesparingen op inventaris en machines, waaronder een grotere benuttingsgraad van kassa's of parkeerplaatsen. Deze ontwikkelingen hebben een drukkend effect op de kosten. Langere openingsduur leidt op termijn tot een betere spreiding van de klanten over de dag en de week. In tabel 2.4 is te zien hoe groot de piekbelasting momenteel is in verschillende branches van de detailhandel.

Tabel 2.4 Weekpatroon van de dagomzetten van de detailhandel, 1987

	ma	di	wo	do	vr	do+vr overdag	do+vr avond	za
	in procenten weekomzet							
Voeding en genot	8,4	10,9	12,3	18,5	26,3	36,2	8,6	23,6
Consumptieg. ^a	8,8	12,8	14,5	18,1	17,6	27,3	8,4	28,2
Warenhuizen	9,8	13,8	14,8	18,7	17,5	29,3	6,9	25,4
Totaal detailhandel	8,8	12,0	13,4	18,4	21,9	32,0	8,6	25,5

^a Duurzame en overige consumptiegoederen.

Bron: CBS 1988, bedrijven met > 20 werkn., gemeten over de periode 7-9 t/m 3-10-1987.

Bijna een kwart van de weekomzet wordt op zaterdag gerealiseerd. Met name voor de non-food-sector is de zaterdag erg belangrijk. Binnen deze sector valt op op dat herenkleding duidelijk meer dan gemiddeld op zaterdag wordt gekocht (37% van de weekomzet, en 30% voor dameskleding) en dat kleding-, schoenen- en woninginrichtingswinkels in het algemeen meer op de koopavond en de zaterdag verkopen. Bij de voedings- en genotmiddelen blijkt dat vooral grootschalige kruideniers een meer dan gemiddeld deel van hun omzet op de koopavond verkopen (9%, tegen 7% bij kleinere bedrijven). Uit onderzoek uit het Verenigd Koninkrijk komt naar voren dat openstelling op zondag inderdaad zal leiden tot het afvlakken van pieken. Het aandeel van de zondag zou dan voor kleding rond de 16% van de weekomzet kunnen liggen, grotendeels ten koste van het aandeel van de zaterdag, dat met 13% afneemt. Voor food zou het marktaandeel van de zondag iets lager liggen, op ongeveer 9%. Bij gelijkblijvende omzet nemen de aandelen van de avond, de zaterdag en de overige dagen van de week daardoor allemaal met 3% af, zie Kay en Morris (1987).

Ook Franse onderzoekers (Cette et al. 1992) schatten in dat het toestaan van zondagopening tot betere spreiding leidt. Het marktaandeel van de zaterdag zal afnemen van ongeveer 31% van de totale weekverkoop naar 23%, terwijl het marktaandeel van zondag toeneemt van 6% in de huidige restrictieve situatie naar 19% bij algehele zondagopening. Het marktaandeel van de doordeweekse dagen daalt van gemiddeld 12,5% naar 11,6%⁶. In Zweden is het omzetaandeel van de zondag bij winkels met zondagopenstelling ongeveer 9%. Winkels zonder zondagopenstelling hebben een groter omzetaandeel op de vrijdag en op zaterdag (de piek in de omzet blijft bij beide soorten winkels op vrijdag, met respectievelijk ongeveer 27% en 23% van de verkoop, zie Civildepartement Stockholm (1991)).

Samenvattend kan worden geconcludeerd dat een toename van het aantal openingsuren zowel kostenverhogingen zal oproepen verbonden met de factor vaste arbeid (ook wel 'drempelarbeid' genoemd, zie verder paragraaf 2.4 en bijlage 2) als kostenverlagingen verbonden met de factor vast kapitaal. Het leeuwedeel van de kosten in de detailhandel bestaat echter uit variabele kosten, die uitsluitend afhangen van de omzet en niet gerelateerd zijn aan het aantal openingsuren. Tot deze laatste categorie behoren de inkoopkosten en de variabele arbeids- en kapitaalkosten. In tabel 2.5 wordt een inschatting gegeven van de relatieve omvang van de verschillende kosten in de food-sector.

Tabel 2.5 Kostenstructuren in de food-sector

Schaalgrootte	Klein	Midden	groot
	in procenten totale kosten		
Vaste arbeidskosten	6,6	4,3	4,6
Vaste kapitaalkosten	2,5	2,4	3,0
Variabele kosten	91,0	93,3	92,4

Bron: CBS, bewerking CPB.

Uit de tabel kan worden opgemaakt dat het aandeel van de vaste arbeidskosten in het kleinbedrijf belangrijker is dan in het grootbedrijf, terwijl het aandeel van de vaste kapitaalkosten in het kleinbedrijf licht achterblijft bij die in het grootbedrijf. Hieruit volgt dat het grootbedrijf een (wat) gunstiger kostenstructuur heeft voor het doorvoeren van openingstijdverruiming dan het kleinbedrijf. Dit spoort ook met de empirie-

⁶ Dit zijn gemiddelden; er is verondersteld dat het grootbedrijf in grotere mate open gaat dan de kleine winkels, zodat het afvlakken van pieken bij het grootbedrijf nog wat sterker is.

sche bevinding dat het grootwinkelbedrijf in het algemeen langere openingstijden kent dan het kleinbedrijf en sterker reageert op de mogelijkheden tot openingstijdverruiming. Naast het effect van de schaalgrootte zal locatie hier een rol spelen. Winkels op toplocaties in de grote steden hebben waarschijnlijk hogere bezettingsgraden en meer baat bij spreiding van omzet dan winkels in dunbevolkte gebieden met lagere bezettingsgraden. Dit geldt zowel voor grote als kleinere winkels.

De belangrijkste algemene conclusie die uit tabel 2.4. kan worden opgemaakt is evenwel dat slechts een zeer beperkt deel van de kosten afhankelijk is van openingstijden.

Prijzen

Een volgende kwestie is de mate waarin de detaillisten kostenveranderingen zullen laten doorwerken in de prijzen. In een 'perfecte neo-klassieke wereld met volkomen concurrentie' kan deze vraag als volgt worden beantwoord. Kostenverlagingen worden onder druk van de concurrentie volledig doorgegeven aan de consument, terwijl ondernemingen die met kostenstijgingen worden geconfronteerd zich eveneens moeten aansluiten bij de prijsdalingen die worden gerealiseerd door de meest efficiënte producenten. De minder gunstig gepositioneerde detaillisten worden dan met margeverlies geconfronteerd en zullen elders kostenreducties moeten realiseren of anders uiteindelijk van de markt worden verdreven. In een dergelijke neo-klassieke wereld is sprake van een perfect elastische vraag (oneindige prijselasticiteit), en zijn ondernemers 'prijznemers'. In zijn meest stringente vorm wordt in deze benadering ook uitgegaan van een homogeen goed en identieke productie- en kostenfuncties van de verschillende ondernemingen. Het andere uiterste is om detailhandelsbedrijven te beschouwen als (lokale) monopolies. Iedere winkelier kan dan op het eigen afgebakende vlak als prijszetter optreden, waarbij de prijs kan worden bepaald door de eigen afzetvergelijking en (betrekkelijk) los staat van de prijsontwikkeling van concurrenten.

Beide bovengenoemde modellen moeten in relatie tot de Nederlandse detailhandel als te extreem worden gekwalificeerd. De detailhandel is een heterogeen samenstel van bedrijven, die op sommige terreinen in een zeer scherpe (prijs)concurrentie zijn verwickeld en op andere gebieden door vergaande produktdifferentiatie (in assortiment, service, nabijheid, winkelinrichting) elementen van 'monopolistische concurrentie' vertonen. In dit opzicht zijn er belangrijke verschillen tussen typen detaillisten. Het lijkt realistisch om een model te hanteren van concurrentie onder marktimperfections, waarbij rekening wordt gehouden met de heterogeniteit van de markten. In deze benadering kunnen detaillisten kostenstijgingen ten opzichte van concurrenten niet straffeloos doorvoeren, maar is evenmin vereist dat alle ondernemingen zich volledig aanpassen aan de 'most efficient producer'. Passend bij een dergelijke benadering is eveneens dat er segmenten kunnen bestaan waar meer dan normale

winsten worden gerealiseerd en waar sprake kan zijn van het bestaan van verschillende kleinere niet-noodzakelijke kosten. Dit laatste wordt in de theorie wel aangeduid met X-inefficiencies. Onder druk van de concurrentie kunnen ondernemingen in een dergelijke omgeving worden gedwongen tot kosten- en margeredukties.

2.3 Omzet

Voor detaillisten kan langs twee wegen een verandering van de omzet optreden.

- a. een toename van de totale detailhandelomzet
- b. een verschuiving van omzet binnen de detailhandel

ad a. Er zijn ook weer twee wegen waarlangs de totale detailhandelsomzet kan toenemen. In de eerste plaats zou een uitbreiding van de openstelling van winkels de totale consumptie van Nederlanders kunnen doen toenemen. Dat zou betekenen dat de restrictieve winkelsluitingswet de vraag naar goederen (structureel) limiteert. In een minder abstract kader kan worden gesteld dat het denkbaar is dat stijging van het aanbod en de kwaliteit van het detailhandelsprodukt in termen van grotere beschikbaarheid voor de consument tot meer 'impulsaankopen' leidt. In dit verband wordt ook wel gewezen op een mogelijke toename van het zogenaamde 'recreatief winkelen'. De extra uitgaven die hiermee samenhangen kunnen deels worden opgevangen door geringere besparingen. Hoewel een dergelijk effect op korte termijn zeker niet kan worden uitgesloten is een verandering in de spaar- en consumptiequoten op lange termijn theoretisch toch niet erg aannemelijk. Weliswaar wordt consumeren 'aantrekkelijker', maar dit geldt evenzeer voor uitgestelde consumptie ofwel sparen.

Een tweede kanaal waarlangs de detailhandel omzettoename kan realiseren is via substitutie met andere bedrijfstakken. Bij een ruimere beschikbaarheid van de detailhandel, is het aannemelijk dat deze sector aan concurrentiekracht zal winnen ten opzichte van andere sectoren. In ieder geval mag worden verwacht dat de detailhandel een stuk van de rechtstreeks met de detailhandel concurrerende omzet van de horeca kan weghalen. Daarbij kan worden gedacht aan detailhandelsprodukten, die bijvoorbeeld in snackbars wordt verkocht en afhaalmaaltijden die concurreren met 'zelf koken'. Daarnaast hebben buitenlandse kooptoeeristen in de Nederlandse grensstreek en de mensen die in Nederland op vakantie zijn meer mogelijkheden om in Nederland te winkelen. In tabel 2.6 worden de bestedingen geïnventariseerd, die van belang (kunnen) zijn voor de food-detailhandel.

Tabel 2.6 Concurrerende bestedingen en bestedingen van buitenlanders in de food- detailhandel

	mln glds
Omzet cafetaria's (1991)	2653
Omzet diner-uitzending (1991)	442
Kooptoerisme buitenlanders in Nederland (1989)	200
Verblijfsrecreatie buitenlanders in Nederland (1989)	920
Omzet food-detailhandel (1992)	46.393

Bronnen; EIM 1991, CBS 1993/1994.

In de non-food-sector is eveneens sprake van grensoverschrijdende bestedingen. Het gaat hier om de bestedingen van kooptoeristen en verblijfsrecreanten. Het gaat zowel om de bestedingen van buitenlanders in de Nederlandse detailhandel, als om de bestedingen van Nederlanders in de buitenlandse detailhandel. In tabel 2.7 is aangegeven welke bedragen hiermee thans ongeveer zijn gemoeid.

Tabel 2.7 Bestedingen door toeristen in de non-food detailhandel

	mln glds
<i>Kooptoerisme (1989)</i>	
- Buitenlanders in Nederland	500
- Nederlanders in buitenland	420
<i>Verblijfsrecreatie (1989)</i>	
- Buitenlanders in Nederland	970
- Nederlanders in buitenland	1100
Omzet non-food detailhandel (1992)	69.009

Bron; EIM 1991, CBS 1994.

De mate waarin een groei cq. verschuiving in bovengenoemde bestedingen kan optreden ten gunste van de detailhandel bij verlenging van de openingstijden is uiteraard moeilijk in te schatten.

In het algemeen kan worden geconstateerd dat verschillende onderzoekers wel een stijging van de detailhandelsomzet veronderstellen. In het Zweedse onderzoek (Civildepartment Stockholm, 1991) en het onderzoek van Kremers, Gradus en Heijmans (1994), wordt uitgegaan van een autonome vraagtoename van 0,05% van

de omzet bij één procent extra openingstijd (in de food-sector). In een Frans onderzoek (Cette et al., 1992) gaat men eveneens uit van een autonome vraagtoename (in het 'meest realistische scenario'). Als veronderstelling wordt daar gehanteerd dat bij zondagopenstelling de consumptie van gezinnen, met name aan non-food artikelen, met 0,5% toe zou kunnen nemen. Onduidelijk blijft echter in deze onderzoeken of het gaat om een veronderstelde stijging van de totale consumptie ten laste van de besparingen of dat de omzetwinst voortvloeit uit substitutie ten koste van andere bedrijfstakken. De algemene conclusie die uit het bovenstaande niettemin kan worden getrokken is dat een eventuele 'autonome' stijging van de detailhandelsomzet waarschijnlijk bescheiden is.

ad b. De veranderingen in openingstijd die in de verschillende winkeltypes naar verwachting worden doorgevoerd, zullen de omzetaandelen binnen de detailhandel doen veranderen. De winkels die niet langer opengaan kunnen zo een deel van hun omzet kwijtraken aan bedrijven die deze service wel verlenen. Winkels die de openingstijden niet verlengen maar wel verschuiven, kunnen eveneens de kwaliteit van hun dienstverlening en omzet verbeteren. Natuurlijk blijven factoren als prijsstelling, locatie, persoonlijke service e.d. sterk meetellen bij de keuze van consumenten voor een bepaalde winkel. Met avond- of zondagsopenstelling heeft een winkelier echter een extra middel om z'n concurrentiepositie te verbeteren.

Belangrijk zijn de relatieve prijsontwikkelingen die zich in de detailhandel zullen voordoen. De mate waarin een prijsdaling tot omzettoename van de ene winkel ten opzichte van een andere leidt, hangt af van de (micro) prijselasticiteit van de omzet. Deze elasticiteit verschilt per soort produkt en is moeilijk te achterhalen. In een artikel van Bode, Koerts en Thurik (1990) zijn deze elasticiteiten geschat voor 4 groepen winkels. Voor supermarkten komt in dit onderzoek een prijselasticiteit naar voren van $-9,55$, voor kledingwinkels van $-3,72$, voor kantoorboekhandels van $-2,89$ en voor meubelwinkels van $-4,33\%$. Over het algemeen is de prijselasticiteit in de voedingsmiddelensector sterker dan in de andere sectoren.

Er moet op worden gewezen dat bovengenoemde prijselasticiteiten gelden tussen winkels met vergelijkbare produktassortimenten. Het gaat hier om de prijsgevoelighed van de consument voor prijsverschillen tussen winkels. Dit is uiteraard iets anders dan de prijselasticiteit van het totale detailhandelsprodukt. In het eerder genoemde artikel van Kremers, Gradus en Heijmans (1994) worden, voor zover valt af te leiden in navolging van het Zweedse onderzoek, de micro- en meso-economische prijselasticiteiten ten onrechte door elkaar gehaald. Uit schattingen van het CPB voor het bedrijfstakkenmodel 'ATHENA', komt naar voren dat de prijselasticiteit van de totale vraag naar voedingsmiddelen ca. $-0,4$ bedraagt (tegenover een micro-prijselasticiteit van $-9,6$).

De algemene conclusie die uit het bovenstaande wel kan worden getrokken is dat de prijsarbitrage binnen de detailhandel sterk is en dat het grootwinkelbedrijf het best gepositioneerd lijkt. Een bevestiging hiervan kan worden ontleend aan Cette et al (1992), die in de Franse situatie wijzen op negatieve conclusies voor kleine winkels; het grootwinkelbedrijf zal meer gebruik maken van extra openstelling en zal daarmee extra omzetten genereren, ten koste van de omzetten van het kleinbedrijf. Wel wordt hier aangestipt dat ook kleine zelfstandigen die in plaats van zondag een andere dag in de week hun winkel sluiten van zondagopenstelling kunnen profiteren. Omdat het grootwinkelbedrijf efficiënter met arbeid omgaat en lagere prijzen voert, verliest het kleinbedrijf per saldo niettemin enig marktaandeel. Door Nooteboom (1994) en Depla (1994) wordt eveneens de verwachting uitgesproken dat veel kleine winkels, met een groot aandeel drempelarbeid in de totale arbeidskosten, de concurrentie met het efficiëntere grootbedrijf moeilijk aan kunnen.

Er zijn echter ook onderzoeken, die een minder ongunstig beeld schetsen voor het kleinbedrijf. In Zweden en ook in Verenigde Staten is een duidelijke groei opgetreden bij de 'local convenience stores'. De hoogwaardige kleine speciaalzaken lijken evenmin uit het beeld te verdwijnen na liberalisering (zie OECD 1993). Kleine winkels die zich weinig onderscheiden in termen van beschikbaarheid of assortiment ten opzichte van het grootwinkelbedrijf hebben echter onmiskenbaar terrein moeten prijsgeven. Met name de kleinere supermarkten lijken met problemen te worden geconfronteerd. Het totaal aantal winkels is met de liberalisering zowel in de Verenigde Staten als in Zweden sterk afgenomen. Dit laatste moet overigens tenminste deels worden verklaard uit de structurele tendens tot schaalvergroting in de detailhandel, die zich ook in andere Europese landen heeft voorgedaan en die grotendeels losstaat van de wetgeving, zie bijv. Commission of the European Communities (1993) en Weitz (1994).

De situatie in Frankrijk, de VS en Zweden is ook bekeken door Stehn (1987). Kleine bedrijven worden volgens dit onderzoek juist beter van een liberalisering. Strenge wetgeving met betrekking tot openingstijden, gecombineerd met toenemende mobiliteit van de bevolking en verkeersdruk in de binnensteden laat de consument uitwijken naar de grote, goed bereikbare en breed gesorteerde winkels aan de rand van de stad. Een ruimere winkelopenstelling en dus betere spreiding van de drukte is positief voor de speciaalzaken in de stadscentra. De schaalvergroting wordt volgens dit onderzoek eerder afgezwakt dan versterkt door een ruimere openstelling. Hierbij wordt de hoge concentratie in de -sterk gereguleerde- Duitse detailhandel als voorbeeld gesteld. In de discussie over de winkelsluitingswet die op dit moment ook in Duitsland gevoerd wordt, worden dezelfde argumenten gebruikt. De verkeerschaos in de binnensteden zou de winkels naar de 'Grüne Wiese' hebben doen uitwijken (Wirtschaftswoche 12-1-1995).

Hoewel verschillende van bovengenoemde factoren een rol kunnen spelen is het uiteraard de vraag hoe belangrijk deze zijn in kwantitatief opzicht. In relatie tot de argumenten van Stehn kan bijvoorbeeld worden opgemerkt dat tenminste in de Nederlandse situatie niet kan worden vastgesteld dat de hoofdwinkelgebieden in de kern van grote steden opvallen door een dominante aanwezigheid van kleine speciaalzaken. Het grootwinkelbedrijf is hier - zeker in de non-food-sector - duidelijk aanwezig. Ook blijkt de gemiddelde vestigingsomvang niet duidelijk afwijkend tussen stedelijke en landelijke winkelvestigingen. De algemene verschillen in kostenstructuur en de duidelijke aanwijzingen dat het grootwinkelbedrijf meer op de mogelijkheden inspeelt van openingstijdverruiming dan het kleinbedrijf (zowel in Nederland als in het buitenland) zijn daarentegen wel empirisch onderbouwde factoren, die het grootwinkelbedrijf in het algemeen in de kaart zullen spelen. Wel kan worden vastgesteld dat er achter de gemiddelde ontwikkelingen in de grootteklassen belangrijk afwijkende individuele ontwikkelingen schuil zullen gaan, waarbij ook voor speciaalzaken en kleine 'convenience stores' een duidelijke plek in de markt is. De argumenten van Stehn (1987) en de resultaten van het Zweedse onderzoek bieden in dit licht een nuttige relativering van de gedachte dat het gehele kleinbedrijf of grootbedrijf zich in een bepaalde richting zal ontwikkelen. Een liberalisering van de openingstijden zal binnen iedere grootteklasse nieuwe kansen oproepen en gevestigde verhoudingen onder druk zetten.

2.4 Werkgelegenheid

De werkgelegenheid wordt bepaald door het produktievolume en de arbeidsintensiteit van de produktie. Het effect van een verruiming van winkelsluitingswet op het omzetvolume hangt af van de 'autonome omzetgroei' en de prijsontwikkeling. Zoals hierboven uiteen is gezet is de autonome omzetgroei positief, terwijl de prijsontwikkeling voortvloeit uit de kostenontwikkeling en de mate waarin kosten in prijzen worden doorgegeven. Wanneer een prijsdaling optreedt wordt hierdoor extra omzetvolume gerealiseerd (naast de autonome omzetgroei), terwijl een prijsstijging juist een drukkend effect heeft op het omzetvolume. De mate waarin veranderingen in de omzetsprijs het omzetvolume beïnvloeden hangt af van de meso-economische prijselasticiteit.

Een verruiming van de openingstijden kan de arbeidsintensiteit van de produktie beïnvloeden. De specifieke kenmerken van de detailhandel zijn hierbij zeer belangrijk. De werknemers in de detailhandel kunnen worden onderverdeeld in twee categorieën. Een deel van de werknemers verricht 'algemene werkzaamheden' en het andere deel verricht 'service-arbeid'. Bij de werknemers die algemene werkzaamheden verrichten gaat het bijvoorbeeld om personeel dat voorraden beheert, vakken vult in de winkels of administratieve werkzaamheden verricht. De arbeidsproductiviteit

van dergelijke werknemers wordt bepaald door de omvang en kwaliteit van de kapitaalgoederenvoorraad en de ervaring en het opleidingspeil van de werknemers. De werknemers die algemene werkzaamheden verrichten zijn tamelijk goed vergelijkbaar met werknemers in andere bedrijfstakken.

De arbeidsproductiviteit van deze werknemers wordt niet rechtstreeks beïnvloed door een verandering van de winkelsluitingswet. Als er geen omzetveranderingen optreden, verandert de arbeidsproductiviteit van deze werknemers in beginsel niet. Anders ligt het bij het personeel dat service-arbeid verricht. Het gaat hier om een typisch aspect van de dienstensector, waar de productie tot stand komt via interactie van klant en werknemer. De productiviteit van de werknemer wordt nu niet meer alleen bepaald door de omvang en kwaliteit van de kapitaalgoederenvoorraad en het opleidingspeil van de werknemer, maar in belangrijke mate ook door de aanwezigheid van de klant. De werknemer achter de kassa of de vleeswarenafdeling kan nog zo vaardig zijn, als er zich op een 'slappe middag' weinig klanten aandienen is zijn of haar arbeidsproductiviteit laag. Het personeel op service-punten moet echter beschikbaar zijn als de klant zich meldt, op straffe van nee-verkoop en bijbehorende irritatie bij de klant. Dit beschikbaarheidsaspect van service-arbeid is een belangrijke factor in de detailhandel en zorgt voor een 'matchingsprobleem' van consumentenvraag (omzetmogelijkheden) en arbeidsaanbod. De beschikbaarheidsfunctie zorgt op verschillende momenten voor onderbenutting, die terugloopt op 'piekdagen' (waarbij er steeds rijen wachtenden voor de servicepunten staan) en die toeneemt op minder courante tijden. De service-arbeid kan weer worden onderverdeeld in een minimaal bezettingsdeel en een bovenminimaal deel. Een toename van de openstellingsduur van winkels gaat gepaard met een proportionele stijging van de minimale arbeidsbezetting. Deels kan deze extra arbeidsinzet worden gecompenseerd door een verminderde inschakeling van bovenminimale arbeid. De aspecten die betrekking hebben op openingstijdverruiming en de inschakeling van verschillende soorten arbeid in de detailhandel worden uitvoerig besproken in bijlage 2.

De literatuur die ingaat op de relatie tussen openingstijdverruiming en minimale arbeidsbezetting is te vinden in Nooteboom (1983). Nooteboom geeft aan dat een feitelijke structurele verruiming van openingstijden - daar gaat het om bij een verruiming van de winkelsluitingswet - bij gelijkblijvende omzet leidt tot een stijging van de inzet van 'drempelarbeid', de minimaal aanwezige service-arbeid. Met andere woorden: de arbeidsproductiviteit van de drempelarbeid daalt naarmate het aantal uren toeneemt. Het meest eenvoudig is dit te illustreren aan de hand van de eenmanszaak. Hier is één servicepunt en één persoon om dit te bedienen. Ieder uur extra openingstijd is een uur extra arbeidstijd. Het arbeidsvolume neemt toe met de openingsuren, terwijl de omzet gelijk blijft, of minder dan evenredig toeneemt. De arbeidsintensiteit van de productie neemt toe; de arbeidsproductiviteit daalt. Deze afnemende benuttingsgraad of toenemende beschikbaarheidsgraad van (drem-

pel)arbeid is overigens niet zonder meer te typeren als efficiencyverlies. Er is sprake van extra service aan klanten door extra beschikbaar te zijn op momenten dat de klant het wenst. Dat hiermee een zekere kostenverhoging in termen van een lagere benuttingsgraad van (drempel)arbeid is verbonden ligt in de rede.

In een artikel van Thurik (1984) wordt ingegaan op de relatie tussen openingstijden en arbeidsproductiviteit van vergelijkbare typen winkels. Dit onderzoek, dat schattingen geeft voor grootschalige winkels in Frankrijk in de jaren zeventig, laat zien dat supermarkten en warenhuizen met relatief lange openingstijden in het algemeen een hoge relatieve arbeidsproductiviteit hebben⁷. Het gaat hier om micro-effecten. Terwijl individuele ondernemingen die de openingstijd verlengen ten opzichte van de concurrentie extra omzet realiseren, geldt dit niet als alle ondernemingen de tijden (evenredig) verruimen. Het laatste geval, de structurele verandering in de gehele branche, is aan de orde bij de winkelsluitingswet. Thurik verwijst voor dit effect in de totale detailhandel naar het genoemde artikel van Nootboom. Interessant van het onderzoek van Thurik is dat het laat zien dat het voor individuele ondernemingen voordelig kan zijn om de openingstijd te verruimen (om omzetwinst te realiseren of omzetverlies richting concurrenten te voorkomen) en dat daarbij voor deze ondernemingen de arbeidsproductiviteit soms zelfs kan toenemen. Bij een toename van de openingstijd van alle ondernemingen treedt evenwel een daling van de arbeidsproductiviteit op.

Deze bevindingen staan haaks op de veronderstellingen van Kremers, Gradus en Heijmans (1994). Zij veronderstellen dat de arbeidsproductiviteit juist zal toenemen en dit is een bepalende factor voor het optreden van achtereenvolgens kostendalingen, omzetgroei en werkgelegenheidstoename. Zij verwijzen daarbij naar het eerder genoemde Zweedse onderzoek, maar een nadere onderbouwing ontbreekt. Ook het EIM (1995) gaat uit van een stijging van de arbeidsproductiviteit (in de food-sector). Zie paragraaf 2.5 voor een bespreking van het EIM-rapport op dit punt. Op grond van het bovenstaande moet worden geconcludeerd dat deze aannames niet realistisch zijn.

Behalve de veranderingen met betrekking tot drempelarbeid per bedrijfstype kunnen er effecten op de werkgelegenheid zijn door sectorstructureffecten. Als er omzet verschuift van het klein- naar het grootbedrijf leidt dit bijvoorbeeld tot een stijging van de omzet per werknemer. Het grootbedrijf kent namelijk een hogere gemiddelde arbeidsproductiviteit, zodat een verschuiving richting het grootbedrijf langs deze

⁷ Voor de hypermarkten was een omgekeerd beeld zichtbaar, wanneer bij hypermarkten de openingstijd toeneemt neemt de arbeidsproductiviteit af.

weg een drukkend effect heeft op de vraag naar arbeid. Daarnaast zal een omzetverschuiving tussen grootteklassen nog een invloed hebben op de arbeidsvraag doordat er verschillen zijn in marginale arbeidsproductiviteit. De marginale arbeidsproductiviteit is in het algemeen hoger in het kleinbedrijf dan in het grootbedrijf. Het grootbedrijf kent een betere afstemming van omzet en werkgelegenheid dan het kleinbedrijf. Het kleinbedrijf beschikt relatief over meer 'interne arbeidsreserve' en kan dientengevolge relatief meer omzetgroei opvangen met de huidige personeelsbezetting.

Op basis van schattingen voor de gehele bedrijfstak kan worden afgeleid dat de marginale productie-elasticiteit van de werkgelegenheid ongeveer 0,8 bedraagt. Dit betekent dat een groei van de omzet met 1% gepaard gaat met een groei van de werkgelegenheid met 0,8%. De productie-elasticiteit van de werkgelegenheid in het grootbedrijf is verondersteld hier licht bovenuit te gaan (0,9%), het middenbedrijf ligt op het gemiddelde (0,8%) en het kleinbedrijf ligt iets onder het gemiddelde (0,7%). Een gedetailleerde specificatie van en toelichting op de werkgelegenheidsvergelijkingen voor verschillende bedrijfstypen is opgenomen in bijlage 3.

Zoals uit het bovenstaande kan worden opgemaakt wordt het effect van winkeltijdverruiming op de werkgelegenheid bepaald door verschillende factoren. Uit het beschikbare onderzoek komt over het algemeen naar voren dat verruiming van de openingstijden per saldo een positief effect heeft op de werkgelegenheid. De OECD (1993) merkt in een studie van de Amerikaanse detailhandel op dat restricties op openstelling van winkels moeten worden beschouwd als kwantitatieve restricties op het niveau van de detailhandelsproductie. Verwezen wordt naar empirisch onderzoek van Laband en Heinbuch (1987) die de verschillen hebben onderzocht tussen tien Amerikaanse staten met restricties op zondagopenstelling (de zogenaamde 'blue laws') en tien staten zonder dergelijke restricties. In dit onderzoek wordt geconcludeerd dat de staten met restrictieve wetgeving een lagere economische activiteit en een lagere werkgelegenheidsgroei hebben gerealiseerd dan de staten waar de 'blue laws' niet worden toegepast.

De Europese Commissie (1994) bespreekt recente ontwikkelingen in de detailhandel in Europese lidstaten. De meest gunstige condities voor werkgelegenheidsgroei waren volgens de EC aanwezig in België, Duitsland, Nederland, Portugal en het V.K. Als meest gunstige condities voor werkgelegenheidsgroei (in personen) werden genoemd een daling van de gemiddelde arbeidsduur van werknemers en een verruiming van openingstijden.

Ook het eerder genoemde Zweedse onderzoek (Civildepartement Stockholm, 1991) en het onderzoek van Kremers, Gradus en Heijmans (1994), wijzen op een positief

verband tussen winkeltijdverruiming en werkgelegenheid. De onderbouwing van de resultaten van deze laatste onderzoeken zijn echter voor discussie vatbaar.

Onderzoek dat daarentegen een negatief verband aangeeft tussen openingstijdverruiming en werkgelegenheid is dat van het EIM (1995). Dit onderzoek wordt hieronder apart besproken.

2.5 Het EIM-rapport

Zeer recent is een onderzoek verschenen van het EIM/Centrum voor Retail Research (1995) naar de gevolgen van verruiming van de winkelsluitingswet in Nederland. Dit onderzoek heeft nagenoeg hetzelfde doel als deze studie, zodat een vergelijking zich opdringt. Beide onderzoeken vertonen op tal van terreinen overeenkomsten en baseren zich voor een belangrijk deel op dezelfde bronnen. Het onderzoek van het EIM besteedt niet alleen aandacht aan de economische gevolgen van de winkelsluitingswet, maar gaat ook in op enkele niet-economische aspecten. Daarnaast biedt de EIM-studie een vrij uitgebreid overzicht van de literatuur. Bij de behandeling van de economische effecten van een verruiming van de winkelsluitingswet zijn er naast overeenkomsten echter ook belangrijke verschillen tussen beide studies. De belangrijkste verschillen hebben betrekking op de veronderstellingen omtrent de feitelijke openingstijdverruiming en de arbeidsproductiviteit.

Het EIM gaat bij de berekeningen uit van een feitelijke openingstijdverruiming van 1,4% of ca. 0,8 uur per week in de totale Nederlandse detailhandel. Het CPB (zie verder paragraaf 3.1) gaat uit van een gemiddelde openingstijdverruiming van ruim 5 uur per week. Bij de veronderstelde verruiming van het aantal openingsuren meldt het EIM af te zijn gegaan op Zweeds, Noors en Brits onderzoek (zie EIM (1995) pagina 65). De koppeling met de resultaten die in deze landen zijn waargenomen, is echter niet duidelijk. In het EIM-rapport wordt opgemerkt dat in Zweden na de liberalisering van de winkelverordeningen een stijging van het gemiddeld aantal uren in de food-sector is opgetreden met 10 uur, bijna 20% openingstijdverruiming. Hoewel er ook naar de mening van het CPB reden is om de Zweedse cijfers niet zonder meer representatief te achten voor de Nederlandse situatie⁸ wijken de veronderstellingen van het EIM voor Nederland wel bijzonder fors af van de Zweedse waarnemingen.

Het EIM vermeldt daarnaast dat in het Verenigd Koninkrijk thans ca. 30% van de winkels op zondag is geopend, terwijl 40% van de winkeliers op zondag open zou willen zijn. Bovendien zijn winkels in het Verenigd Koninkrijk op zondag minder

⁸ Het EIM wijst bijvoorbeeld terecht op het geringe aantal speciaalzaken in Zweden en het feit dat de Zweedse resultaten op lange termijn zijn gerealiseerd.

uren open dan door de week, namelijk ongeveer 5 tot 7 uur. Voor Nederland wordt echter de veronderstelling gemaakt dat minder dan 12% van de vestigingen op zondag open gaat, en dat deze reagerende winkels op de zondag een gemiddelde openstelling hebben van van niet meer dan ca. 2,5 uur.

Het EIM meldt voorts dat in Noorwegen het leeuwedeel van de winkels na 20.00 uur is gesloten. Hierbij wordt echter niet opgemerkt dat openstelling na 20.00 uur over het algemeen ook niet is toegestaan, (EIM 1994), waardoor geen compleet beeld wordt geschetst.

Een andere aanwijzing voor de mogelijke verruiming van het aantal openingsuren als gevolg van liberalisatie kan worden verkregen door te kijken naar de gevolgen van de verandering van de winkelsluitingswet in Nederland begin 1993. Het EIM heeft eigen enquête-onderzoek verricht om de gevolgen voor de openingstijden, omzetten en dergelijke te bezien. Meest opvallend bij de informatie omtrent de openingstijden, is dat het EIM aanduidt dat het effect op de gemiddelde openingstijd van de verruiming in 1993 zeer marginaal was. Een mogelijke verklaring hiervan is dat de marktmonitor van het EIM (zie bijlage 1 van het EIM-rapport) niet representatief is voor de hele branche en dat het grootwinkelbedrijf ondervertegenwoordigd is. Al het beschikbare onderzoek uit binnen- en buitenland wijst erop dat vooral het grootwinkelbedrijf veel gebruik maakt van mogelijkheden tot langere openstelling. Research voor Beleid (1994) geeft, eveneens op basis van enquête-gegevens, aan dat de gemiddelde openingsduur met ongeveer 1 uur is toegenomen na de liberalisering in 1993. De door het EIM veronderstelde 0,8 uur extra openingstijd bij een veel verdergaande liberalisering is ook in dit verband niet plausibel. Het beeld wordt versterkt door te kijken naar de distributie van openingstijden in de EU. In paragraaf 2.1 (tabel 2.1) is hiervan een overzicht gegeven. Het zeer grote aandeel van winkels dat in Nederland tegen de reguleringsgrens aan zit duidt erop dat de regulering voor een belangrijke categorie bedrijven inderdaad effectief is. Wanneer de Nederlandse situatie in de hogere urensegmenten opschuift richting de Engelse en Belgische situatie dan neemt de gemiddelde feitelijke openingstijd met 4 tot 6 uur per week toe. Samenvattend zijn wij van mening dat de door het EIM veronderstelde openingstijdverruiming voor de totale Nederlandse Detailhandel niet wordt gesteund door de eerdere ervaringsfeiten in Nederland en ervaringen in het buitenland.

Het tweede cruciale verschilpunt tussen EIM en CPB betreft de inschatting van de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit als gevolg van de verruiming van de winkelsluitingswet. Het EIM veronderstelt dat de arbeidsproductiviteit in de food-sector zal stijgen, terwijl deze in de non-food-sector constant wordt verondersteld.

Het EIM baseert zich hierbij op een artikel van Thurik en van der Wijst (1984) omtrent de relatie tussen part-time en full-time arbeid. De wijze waarop het EIM dit

onderzoek gebruikt voor toepassing op de winkelsluitingswet is incorrect en onzorgvuldig.

Incorrect is het gebruiken van een algemeen verband tussen full-time en part-time arbeid voor een toepassing op de effecten van winkeltijdverruiming. Het is bovendien niet duidelijk, waarom het aantal full-time werknemers relatief zou stijgen door de verruiming van openingstijden. Het EIM brengt dit in verband met toenemende drempelarbeid, maar evenzeer zou kunnen worden aangenomen dat de vereiste minimumarbeidsinzet op nieuwe onregelmatige uren vooral door part-timers wordt ingenomen. De door het EIM zelf beschreven situatie in Engeland geeft aan dat veel part-timers op de onregelmatige uren actief zijn, mede als gevolg van loontoeslagen. Het onderzoek van de OECD (1993) wijst bijvoorbeeld ook op een hoog aandeel van deeltijdwerkers in de zeer geliberaliseerde Amerikaanse detailhandel.

In het onderzoek van Thurik en van der Wijst (1984) wordt erop gewezen dat het aantal openingsuren in de analyse constant is verondersteld. Er wordt in dit artikel van uitgegaan dat part-time arbeid flexibeler kan worden ingezet dan full-time arbeid⁹. De schattingsresultaten laten in het algemeen inderdaad de door Thurik en van der Wijst veronderstelde positieve verbanden tussen (de relatieve omvang van) deeltijdarbeid en arbeidsproductiviteit zien. Alleen bij de supermarkten en 'superettes' wordt niet het verwachte resultaat gevonden. Voor de schatting in 1975 wordt nog wel het juiste teken gevonden, maar is de coëfficiënt niet significant. Voor de schatting van 1979 wordt zelfs een verkeerd teken gevonden. De auteurs dragen voor dit laatste resultaat een aantal mogelijke verklaringen aan, waaronder tekortkomingen in het datamateriaal en bijzondere invloeden die aanleiding hebben kunnen geven voor misspecificatie.

Onzorgvuldig is het feit dat het EIM in haar rapport dit 'perverse resultaat' van Thurik en Van der Wijst tot norm verheft voor de relatie tussen part-time en full-time arbeid in de food-sector. Het theoretisch wel verwachte en empirisch bevestigde resultaat voor de delen van de non-food-sector wordt door het EIM niet overgenomen. Voor de non-food-sector wordt uitgegaan van een constante arbeidsproductiviteit. Dit verschil tussen de observaties van Thurik en Van der Wijst en de aannames van het EIM wordt in het EIM-rapport wel gemeld, maar niet onderbouwd.

Opmerkelijk is dat het EIM zich niet baseert op de literatuur die rechtstreeks ingaat op het verband tussen openingstijdverruiming en arbeidsproductiviteit. In het in paragraaf 2.3 genoemde artikel van Nooteboom (1983) wordt duidelijk gewezen op een negatieve samenhang tussen structurele openingstijdverruiming en arbeidsproductiviteit.

⁹ Zeker voor de situatie in de jaren zeventig (het onderzoek toont schattingen voor de jaren 1975 en 1979), waarbij flexibel inroosteren van personeel moeilijker was te realiseren dan in de huidige situatie, is dit een redelijke aanname.

3. Modelaannames en kernresultaten

Hieronder wordt een eenvoudig model gespecificeerd, waarin de belangrijkste structuurkenmerken van de detailhandel zijn opgenomen die samenhangen met openingstijden. In het voorafgaande is naar voren gekomen dat de reacties aan de aanbod- en vraagzijde anders zullen uitpakken voor de food- en non-food-sector en voor kleinere en grotere bedrijven. Het beschikbare statistisch materiaal maakt het mogelijk een onderscheid te maken naar de food en non-food-sector en daarbinnen weer naar kleine, middelgrote en grote bedrijven (zie bijlage 1). Een andere belangrijke factor is de locatie van de onderneming. Zoals in de vorige paragraaf is beschreven lijkt het zinvol om in ieder geval onderscheid te maken tussen gebieden met een regionale verzorgingsfunctie (het hoofdwinkelgebied in grotere steden) en gebieden met een lokale verzorgingsfunctie. Binnen de laatste categorie kan nog een onderscheid worden gemaakt tussen het stedelijk en het landelijk gebied. Op basis van deze indeling zijn er twee sectoren, drie grootteklassen en drie locatietypen. In totaal onderscheidt het model zo 18 bedrijfstypen (2x3x3). Ieder bedrijfstype kent een eigen kostenstructuur, die voor de sectoren en grootteklassen rechtstreeks aan de statistieken van het CBS is ontleend. De uitsplitsing naar locatie is mogelijk dankzij de gegevens van de Kamers van Koophandel. Om deze bronnen op elkaar te laten aansluiten zijn aanvullende veronderstellingen gemaakt, die nader zijn beschreven in bijlage 3. Hieronder wordt in kort bestek ingegaan op de hoofdlijnen van het model en de meest cruciale veronderstellingen. Voor een uitvoerige beschrijving van het model, de gehanteerde parameters en de gebruikte statistische bronnen wordt verwezen naar de bijlage.

3.1 Openingsuren

In de vorige paragraaf is naar voren gekomen dat de feitelijke verruiming van het aantal openingsuren gemiddeld duidelijk achter zal blijven bij de maximaal mogelijke verruiming en dat er (belangrijke) verschillen zijn te verwachten tussen de food- en non-food-sector, tussen de grootteklassen en tussen locatietypen. De wijze waarop hieraan invulling is gegeven wordt weergegeven in tabel 3.1. 58

Tabel 3.1 Veranderingen in openingstijden in de 18 bedrijfstypen

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	uren per week			
<i>Food-sector:</i>				
- hoofdwinkelgebied	11	14	18	11
- overig stedelijk gebied	7	9	13	8
- landelijk gebied	4	5	7	4
Totaal food	6	8	11	7
<i>Non-food-sector:</i>				
- hoofdwinkelgebied	10	13	15	11
- overig stedelijk gebied	5	8	10	6
- landelijk gebied	0	4	6	1
Totaal non-food	4	8	10	5
Totale detailhandel	4	8	10	5

Uit tabel 3.1 kan worden opgemaakt dat de aannames voor de verschillende bedrijfstypen neerkomen op een toename van de gemiddelde wekelijkse openingsduur in de food-sector met 7 uur en in de non-food-sector met 5 uur. Voor de totale Nederlandse detailhandel impliceert dit een toename met ruim 5 uur per week. De gemiddelde openingsduur loopt daarmee op van 51 uur per week thans tot ruim 56 uur per week op middellange termijn.

Locatie en grootteklasse spelen de belangrijkste rol in de mate van openingstijdverruiming, die is verondersteld. De grootste openingstijdverruiming treedt op bij het grootwinkelbedrijf in het hoofdwinkelgebied van Nederland. In het landelijk gebied vindt de geringste openingstijdverruiming plaats, in het kleinbedrijf van de non-food-sector treedt zelfs helemaal geen verandering op.

Voor het kleinbedrijf is verondersteld dat er tevens enige openingstijdverschuiving plaats vindt. Gemiddeld belooft deze openingstijdverschuiving in het kleinbedrijf 1,5 uur per week in de food-sector en 1 uur per week in de non-food-sector. Deze openingstijdverschuiving betekent dat een kwart van de openstelling op de nieuwe uren ten koste gaat van bestaande uren (met name in de ochtend). In een variant in hoofdstuk 4 worden de effecten getoond van het loslaten van deze veronderstelling.

3.2 Kosten en prijzen

De kostenstructuren van de grootteklassen in de sectoren zijn ontleend aan de statistieken van het CBS. Deze kostenstructuren zijn vervolgens toegeedeeld aan de locatietypen aan de hand van gegevens van de Kamers van Koophandel. Een toelichting omtrent de toedeling van omzet en kosten naar locatietypen wordt gegeven in bijlage 3. Het grootbedrijf is in het algemeen wat kapitaalintensiever dan het kleinbedrijf, terwijl voorts is verondersteld dat de omzetten en kosten in het hoofdwinkelgebied per vierkante meter vloeroppervlak wat hoger liggen dan in landelijk gebied en - in mindere mate - het overig stedelijk gebied. De precieze aannames hieromtrent hebben overigens slechts een zeer beperkte invloed op de totale resultaten.

De vaste kapitaalkosten worden in het model bepaald door de omzet per uur, die maatgevend wordt geacht voor de vereiste vaste kapitaalgoederenvoorraad. Waarschijnlijk is de piekbelasting per uur of per dag het meest maatgevend voor de vereiste kapitaalgoederenvoorraad. Bij de berekeningen is verondersteld dat de veranderingen in de piek omzet per uur gelijk oplopen met die van de gemiddelde omzet per uur. Hierdoor wordt het kostenverlagend effect vanuit de factor vast kapitaal mogelijk onderschat. Een alternatieve specificatie voor de vaste kapitaalkosten zou zijn om deze constant te veronderstellen. Dit is in feite het korte termijn-effect. In een variant in hoofdstuk 4 worden de effecten van deze alternatieve veronderstelling getoond. Wanneer deze specificatie wordt gekozen zou het overigens wel reëel zijn om een bezettingsgraad-effect mee te nemen, de bezettingsgraad van de vaste kapitaalgoederenvoorraad daalt immers met de omzet per uur (of per dag). Hiervan zou dan een drukkend effect uitgaan op de prijzen, dat in de gekozen modellering wordt bereikt middels de afnemende vaste kapitaalkosten. Voor de middellange termijn zou een combinatie van licht dalende bezettingsgraden en licht dalende vaste kapitaalkosten theoretisch de beste invulling zijn. De invloed van een dergelijke fijnzinnige modellering op de uitkomsten is echter klein, terwijl er bovendien geen directe informatie is over de invloed van een dergelijke bezettingsgraadverandering op de prijzen. Om deze reden is ervoor gekozen alle invloeden te laten lopen via de vaste kapitaalkosten.

De arbeidskosten hangen rechtstreeks samen met de arbeidsvraag zoals die voortvloeit uit de werkgelegenheidsvergelijkingen (deze worden hieronder apart besproken) en met de loonvoet. De verandering in openingsuren zal een opwaarts effect hebben op de loonvoet. Dit hangt samen met het bestaande gebruik van loontoeslagen op niet-reguliere uren. Aangenomen is dat de toeslagen op middellange termijn niet zullen verdwijnen, maar dat de toeslag op zondagen wel wordt aangepast aan het niveau dat thans op zaterdagmiddag en op avonden wordt gegeven.

Bij de berekeningen is er vanuit gegaan dat de werkgelegenheid in de detailhandel voor 40% bestaat uit *full-time* krachten, voor 40% uit *part-time* krachten en voor het

overig deel (20%) uit hulpkrachten. Tevens is verondersteld dat voor full-time en part-time krachten een toeslagpercentage op overwerkuren geldt van respectievelijk 50% en 25%. Beide aannames leiden tot een gemiddelde overwerktoeslag van 30%. Om de effectieve toeslag op nieuwe uren te berekenen moet hierop eerst een drietal correcties worden gepleegd. Er is gecorrigeerd voor het aandeel in het totale aantal nieuwe uren waarvoor geen toeslag geldt. Ook is er gecorrigeerd voor het feit dat op de oude uren al toeslagen gelden en dat bovendien een deel van deze toeslaguren met de omzetverschuiving naar de nieuwe uren verschuift. Uiteindelijk resulteren de drie correcties in een effectieve toeslag van 15% op alle nieuwe uren¹⁰.

De wijze waarop kostenverandering als gevolg van de verandering in openingstijden doorwerkt in de prijzen wordt bepaald door de prijsvergelijkingen. Verondersteld is dat het grootwinkelbedrijf in iedere sector en locatieklasse optreedt als prijszetter en dat de kostenontwikkeling bij dit bedrijfstype volledig in de prijs wordt doorgegeven. Voor de andere grootteklassen (steeds binnen een sector en een locatietype) is verondersteld dat de prijs voor 50% wordt bepaald door het eigen kostenverloop en voor 50% door de prijs van de marktleider (in casu het grootwinkelbedrijf). In hoofdstuk 4 wordt een variant gepresenteerd waarbij alle bedrijfstypen de eigen kostenontwikkeling voor 100% in de prijs doorgeven.

3.3 Omzet

Zoals in hoofdstuk 2 is besproken wordt de omzetontwikkeling van individuele detailhandelsbedrijven door twee factoren bepaald :

- a. Substitutie met andere bedrijfstakken
- b. Substitutie binnen de detailhandel

ad a. De substitutie met andere bedrijfstakken bestaat uit twee elementen. Ten eerste is er directe substitutie met andere bedrijfstakken, die een soortgelijk produkt aanbieden. In hoofdstuk 2 is uiteengezet dat verruimde openstelling in de detailhandel omzetwinst mogelijk maakt toe ten koste van (een deel van) de horeca en de buitenlandse detailhandel. Verondersteld is dat de detailhandel 7,5% van de in hoofdstuk 2 becijferde rechtstreeks concurrerende omzet van deze andere bedrijfstakken naar zich toe kan trekken. Dit impliceert een totaal effect voor de food-sector van

¹⁰ In variant 1 in hoofdstuk 4 wordt er vanuit gegaan dat in de nieuwe situatie de toeslagpercentages voor full-time en part-time krachten halveren (ook op de oude uren).

0,8% extra omzet en voor de non-food-sector van 0,4%. Voor de totale detailhandel betekent dit ruim 0,5% omzetgroei¹¹.

Daarnaast is er nog een tweede effect dat tussen bedrijfstakken speelt. De verruimde openstelling in de detailhandel betekent een kwaliteitsverbetering van het detailhandelsprodukt. In de berekeningen is voorshands geabstraheerd van deze kwaliteitssubstitutie, die geacht wordt al belichaamd te zijn in bovengenoemde directe substitutie tussen de bedrijfstakken. Prijsveranderingen in de detailhandel worden wel geacht indirect in de consumptieve vraag elders in de economie door te werken. De prijssubstitutie-elasticiteiten die relevant zijn voor de bedrijfstakken kunnen worden ontleend aan het ATHENA-model van het CPB. Voor de food-sector kan worden uitgegaan van een prijselasticiteit van ongeveer -0,5%, voor de non-food-sector van -1%.

ad b. Bij de substitutie tussen de bedrijfstypen is eveneens sprake van 'kwaliteitssubstitutie' (samenhangend met relatieve beschikbaarheid in openingstijden) en 'prijssubstitutie'. Bij de kwaliteitssubstitutie gaat het om de effecten van relatieve verandering in openingsuren tussen detaillisten. Verondersteld is dat de verandering van het uren-aandeel van winkels voor 60% doorwerkt in het omzetaandeel van winkels binnen hetzelfde locatietype. Een winkelier die de eigen openingstijden met 15% laat toenemen, terwijl de gemiddelde openingstijd van concurrenten in de omgeving met 10% toeneemt zal dan een omzetgroei realiseren van 3%. In de non-food-sector is tevens verondersteld dat er enige 'kwaliteitssubstitutie' optreedt tussen locatietypen. Als in het hoofdwinkelgebied in de grote steden op zondag kan worden gewinkeld trekt dit ook consumenten aan uit de nevengebieden in de grote steden en uit andere omliggende gemeenten. De totale detailhandelsomzet verandert uiteraard niet door deze substitutie-effecten. De doorwerking van de kwaliteitssubstitutie van 60% is een vrij royale inschatting. Bij de gevoeligheidsanalyse in hoofdstuk 4 wordt de invloed van een alternatieve veronderstelling op dit punt nader gezien.

Het tweede substitutie-effect tussen de bedrijfstypen is het prijssubstitutie-effect. Veranderingen in kosten die neerslaan in veranderingen in prijzen roepen prijsarbitrage op bij de consument. Op basis van de in hoofdstuk 2 besproken micro-elasticiteiten is aannemelijk dat er een verschil bestaat tussen de prijselasticiteiten in de food- en de non-food-sector. Voorshands wordt uitgegaan van de micro-elasticiteiten, zoals deze door Bode, Koerts en Thurik (1990) zijn waargenomen. Voor de

¹¹ Gegeven de ongeveer 10% ruimere openingstijd, komt dit resultaat (toevalligerwijs) overeen met de autonome omzetgroei die door Kremers, Gradus en Heijmans (1994) wordt ingezet, namelijk 0,05% omzetgroei bij 1% openingstijdverruiming. Dit is conform het Zweedse model.

food-sector is uitgegaan van een elasticiteit van -9 en voor de non-food-sector een elasticiteit van -3 binnen de locatietypen. Voor de non-food-sector is eveneens enige prijs substitutie verondersteld tussen de locatietypen. Voor een nadere toelichting zij verwezen naar de bijlage. In hoofdstuk 4 wordt een variant gepresenteerd met de effecten van een halvering van deze elasticiteiten.

Dynamische kosteneffecten, zoals extra toetreding en uittreding van ondernemingen en vermindering van X-inefficiencies, zijn niet in de berekeningen meegenomen. Het is niet duidelijk welke kwantitatieve invulling hieraan kan worden gegeven. Theoretisch kan wel worden opgemerkt dat extra toe- en uittreding prijsverlagingen met zich mee kunnen brengen. Dit heeft een opwaarts effect op het produktievolume, waarmee ook extra arbeidsvraag zal samenhangen. Anderzijds kan door kostenverlaging ook enige efficiencywinst optreden, wat een drukkend effect op de arbeidsvraag uitoefent. Per saldo zullen de werkgelegenheidseffecten van 'extra dynamiek' dan waarschijnlijk zeer klein zijn. In paragraaf 4 wordt ter illustratie een variant getoond van dynamische efficiencywinsten in het kleinbedrijf.

De mogelijkheden om de arbeidsinzet flexibel af te stemmen op de produktie zijn verschillend tussen sectoren en grootteklassen, maar niet direct locatiegebonden. Zoals in het vorige hoofdstuk naar voren is gekomen kent het grootwinkelbedrijf (beduidend) meer mogelijkheden om de arbeidsinzet flexibel op de omzet(verdeling) af te stemmen dan het kleinbedrijf. De minimale arbeidsbezetting die op ieder uur noodzakelijk is hangt af van het aantal servicepunten per winkel wat verschilt tussen de food- en non-food-sector. Voor zowel de food- als de non-food-sector zijn steeds drie aparte werkgelegenheidsvergelijkingen opgesteld voor de drie grootteklassen. De werkgelegenheidseffecten van veranderingen in openingsuren worden bepaald door veranderingen in het algehele produktiebeeld, veranderingen in de arbeidsintensiteit van de produktie per bedrijfstype en door omzetverschuivingen tussen bedrijfstypen. Voor de bepaling van de omvang van de 'effectieve drempelarbeid' en de veronderstellingen hieromtrent wordt verwezen naar bijlage 2.

3.4 Modeluitkomsten

Op basis van bovengenoemde veronderstellingen kunnen de effecten worden becijferd van de liberalisering van winkeltijden, zoals die voortvloeien uit de beleidsvoornemens.

Voor een uitgebreide beschrijving van het gehanteerde model en de parameters zij verwezen naar bijlage 3. In tabel 3.2. worden de kernresultaten getoond van de berekeningen die met bovengenoemd model zijn gemaakt voor de totale detailhandel, de grootteklassen en de sectoren.

Tabel 3.2 Kernresultaten van liberalisering van winkeltijden in Nederland

	Klein	Midden	Groot	Totaal
veranderingen in procenten t.o.v. uitgangssituatie				
Omzetwaarde				
- totaal	-2,4	1,1	3,4	0,4
- food	-2,8	0,3	3,4	0,7
- non-food	-2,2	1,6	3,4	0,2
Omzetvolume				
- totaal	-2,7	0,9	3,3	0,2
- food	-3,1	0,1	3,3	0,5
- non-food	-2,6	1,4	3,4	0,0
Omzetprijs				
- totaal	0,3	0,2	0,1	0,2
- food	0,4	0,2	0,1	0,2
- non-food	0,3	0,1	0,1	0,2
Winstquote				
- totaal	-0,2	0,0	0,0	-0,1
- food	-0,2	0,0	0,0	-0,1
- non-food	-0,2	0,0	0,0	-0,1
absolute veranderingen t.o.v. uitgangssituatie				
Werkgelegenheid in arbeidsjaren				
- food	400 ^a	700	3900	5000
- non-food	100 ^a	1500	4300	5900
- totaal	500 ^a	2200	8200	10900
Werkgelegenheid in personen	500 ^a	3000	12000	15000
Werkgelegenheid andere bedrijfstukken (arb.jaren)				-800

^a Bij het kleinbedrijf is tevens enige extra arbeidsinzet van zelfstandigen besloten. Voor loontrekkers ligt de werkgelegenheidsgroei in arbeidsjaren en personen in het kleinbedrijf 200 lager dan in de tabel is aangegeven.

Toelichting op de resultaten

Het meest opvallend in het totale omzetbeeld is de bescheiden omvang van de effecten. De totale detailhandelsomzet vertoont een groei van slechts 0,4%, waarbij zowel het omzetvolume als de omzetprijs licht toenemen met 0,2%.

Deze lichte prijstoename is het gevolg van de stijgende arbeidskosten, die onvoldoende worden gecompenseerd door de wat lagere kapitaalkosten. Het omzetvolume verandert in positieve zin door enige substitutie ten koste van andere sectoren, maar wordt voorts weer licht gedrukt door de prijsontwikkeling. Terwijl de omzetteffecten voor de totale detailhandel zeer bescheiden mogen worden genoemd is dit in mindere mate het geval voor de verschillende grootteklassen.

Het grootwinkelbedrijf en het middenbedrijf zien de omzet toenemen, met gemiddeld respectievelijk 3,4% en 1,1%, terwijl het kleinbedrijf ongeveer 2,4% omzet verliest. Hierin weerspiegelt zich zowel de grotere mate waarin het grootwinkelbedrijf inspeelt op de mogelijkheden tot openingstijdverruiming als de relatief gunstige kostenstructuur van het grootbedrijf.

De winstgevendheid ondergaat voor de gehele detailhandel nauwelijks enige verandering. In het groot- en middenbedrijf blijven de procentuele marges ongewijzigd, waardoor de winstomvang licht oploopt met de omzetsijging. In het kleinbedrijf loopt de winstmarge licht terug en valt de winstomvang nog wat sterker terug door de omzetsdaling. De ontwikkeling van de winst moet in het kleinbedrijf overigens niet gelijkgeschakeld worden met de inkomensontwikkeling van zelfstandigen. Het toegerekend loon van zelfstandigen is in de berekeningen namelijk in de loonsom meegenomen. Extra arbeidsuren die door zelfstandigen worden verricht zijn dan ook - inclusief de toeslagen - toegerekend aan de loonsom. In feite is de inkomensontwikkeling van zelfstandigen minder ongunstig dan op basis van de winstquote valt af te leiden. Daar staat tegenover dat extra arbeidsinzet van zelfstandigen uiteraard een 'opportunity cost' heeft in termen van verminderde vrije tijd. In kader 3.1. wordt nader ingegaan op de situatie van zelfstandigen.

De werkgelegenheidsontwikkeling is met een groei van bijna 11000 arbeidsjaren, zeker in het licht van het omzetbeeld, stevig te noemen. De werkgelegenheid wordt vooral positief beïnvloed door de toenemende drempelarbeid, dat wil zeggen de toenemende beschikbaarheid van winkelpersoneel voor de consument op (thans) minder reguliere uren. Door de verruiming van de openingstijden treedt een 'efficiencyverlies' op bij de inzet van arbeid, zodat de arbeidsintensiteit van de productie toeneemt. Vooral in het kleinbedrijf is dit effect zichtbaar. De werkgelegenheid in het kleinbedrijf neemt ondanks het omzetverlies dan ook nog marginaal toe.

Kader 3.1 Zelfstandigen: Langer werken of minder geld?

In de berekeningen zijn de gewerkte uren van de zelfstandigen gewaardeerd met de gemiddelde loonvoet van het groot-, midden- en kleinbedrijf (CBS). De totale loonsom bevat deze - in macro-economische kringen gebruikelijke - toerekening. De gepresenteerde veranderingen in winstposities zijn dus na aftrek van deze toerekening. Voor de macro-economische benadering is het om het even of de uren door extra personeel of door de zelfstandige zelf worden verricht.

Voor de zelfstandige is dit echter wel belangrijk. Het niet zelf vervullen van de extra openingstijden kost geld. Indien de zelfstandige ervoor kiest om tijdens de extra openingstijden zelf te werken wordt weliswaar op loonkosten bespaard, maar moet vrije tijd worden ingeleverd. De keuze tussen wel of niet werken is afhankelijk van de preferenties van de zelfstandige.

In de berekeningen is verondersteld dat de extra benodigde arbeid in het kleinbedrijf naar rato over zelfstandigen en loontrekkers wordt verdeeld. In de onderstaande tabel is weergegeven wat dit betekent voor de winst per winkel, waarbij het toegerekend loon van zelfstandigen tot de winst wordt gerekend.

Winst per winkel (incl. toegerekend loon)

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	in duizenden guldens			
Huidige situatie:				
- winst per winkel	73,4	136,6	217,9	93,7
	verschil t.o.v. huidige situatie in procenten			
Nieuwe situatie:				
- winst per winkel	-1,1	0,9	3,4	0,3

In de basisvariant daalt de winstquote met 0,2%. De (absolute) winstdaling die daar achter zit, bedraagt 6,9%. Uit bovenstaande tabel blijkt dat de winstpositie van het kleinbedrijf nu aanzienlijk minder verslechtert. Bij een praktisch gelijkblijvend aantal gewerkte uren neemt het inkomen van de zelfstandige met ruim 1% af. In het grootbedrijf, waar geen zelfstandigen werkzaam zijn, is er geen sprake van toegerekend loon en is er geen verschil tussen winst incl. en excl. toegerekend loon.

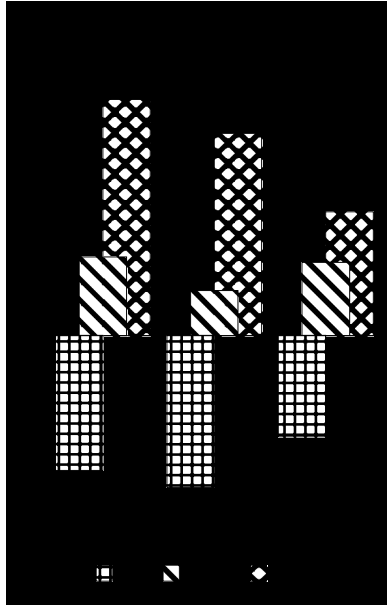
Het is aan de zelfstandige in welke mate hij de extra openingsuren zelf kan, dan wel bereid is te vervullen. Om het inkomensverlies per winkel geheel te compenseren moet in het kleinbedrijf één uur per week (en winkel) langer gewerkt worden door zelfstandigen (meewerkende eigenaren, firmanten en gezinsleden) dan in de huidige situatie.

In het grootbedrijf is de werkgelegenheidsgroei met ruim 8000 arbeidsjaren (5,2%) sterk te noemen, en deze gaat ook uit boven de omzetgroei. Per saldo neemt de omzet per werknemer in de totale detailhandel met 2,2% af. Bij het bovenstaande kan overigens wel worden aangetekend dat het 'efficiencyverlies' op arbeid in feite extra dienstverlening aan de klant is en derhalve een kwaliteitstoename betekent. In wezen behoort een kwaliteitsverbetering tot uitdrukking te komen in het produktievolume. Aangezien deze kwaliteitsverbetering niet in de berekeningen kon worden meegenomen wordt het effect op het produktievolume van verruimde openstelling in feite onderschat.

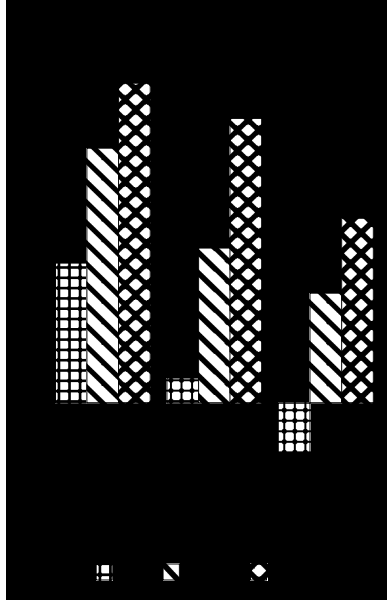
Het werkgelegenheidseffect voor loontrekkers in personen bedraagt bij de bestaande personen/arbeidsjaren verhouding in de detailhandel ongeveer 15000. Het is echter goed mogelijk dat er een verandering in de personen/arbeidsjaren verhouding optreedt door de structuurverandering. Het is bijvoorbeeld denkbaar dat de nieuwe uren relatief meer zullen worden ingenomen door hulpkrachten en part-timers, waardoor een verdere stijging van de personen-arbeidsjaren verhouding optreedt. De toename van het aantal werkzame personen zou dan nog boven de becijferde 15000 kunnen uitkomen.

De verschillen in ontwikkeling tussen de bedrijfstypen worden nog wat groter, wanneer op een lager aggregatieniveau wordt gekeken en de locatietypen in beeld komen. In onderstaande grafieken worden de effecten in termen van omzet en werkgelegenheid weergegeven voor de locatietypen per grootteklasse.

Figuur 3.1 Omzetontwikkeling naar locatietype en grootteklasse in de detailhandel



Figuur 3.2 Werkgelegenheidsontwikkeling naar locatietype en grootteklasse



Uit de grafieken kan worden opgemaakt dat de effecten in het algemeen het sterkst zijn in het hoofdwinkelgebied. Hier vinden de grootste veranderingen plaats in termen van openstelling. De substitutie-effecten tussen de grootteklassen spelen in het hoofdwinkelgebied dan ook een belangrijke rol. Hoewel juist in het hoofdwinkelgebied het meest kan worden geprofiteerd van extra vraag, heeft het kleinbedrijf hier ook last van omzetverschuiving richting het grootwinkelbedrijf. De grote supermarkten en warenhuizen in het kernwinkelgebied realiseren de meeste omzetgroei. In het overige stedelijk gebied is het omzetverlies voor het kleinbedrijf eveneens sterk. In het landelijk gebied wordt slechts op beperkte schaal tot openingstijdverruiming overgegaan en dit gaat, vooral in de non-food-sector, ook gepaard met enig omzetverlies richting met name het hoofdwinkelgebied. Ook het werkgelegenheidseffect is het sterkst in het hoofdwinkelgebied, voor zowel groot-, midden- als kleinbedrijf. Het midden- en grootbedrijf hebben echter in de overige stedelijke en landelijke gebieden eveneens een vrij sterke werkgelegenheidstoename. Alleen de kleine winkels in de landelijke gebieden verliezen enige werkgelegenheid.

Tot slot moet nog worden stilgestaan bij de effecten voor andere Nederlandse bedrijfstakken. Enerzijds is er een verlies aan omzet en werkgelegenheid bij de horeca. Daarnaast zorgt de prijssubstitutie eveneens voor een drukkend effect op de omzet en werkgelegenheid elders. De horeca verliest in de basisvariant ongeveer f 245 mln omzet aan de food-detailhandel. Aangezien het hier gaat om met de detailhandel concurrerende omzet in de food-sector kan het hiermee verbonden werkgelegenheidsverlies waarschijnlijk het best worden benaderd door de hiermee corresponderende werkgelegenheidswinst in de food-sector van de detailhandel. Het werkgelegenheidsverlies in de horeca bedraagt dan ongeveer 700 arbeidsjaren.

Daarnaast is er nog een zeer bescheiden omzetverlies voor andere Nederlandse sectoren (en het buitenland). Dit hangt samen met de combinatie van een lichte prijsstijging en een lage prijselasticiteit in de food-sector. Hierdoor treedt een omzetverlies op van f 44 mln bij overige Nederlandse sectoren (en het buitenland). Dit effect op de werkgelegenheid is zeer bescheiden en impliceert een verlies van ongeveer 100 arbeidsplaatsen.

Per saldo resulteert een toename van ongeveer 10.000 arbeidsjaren voor de Nederlandse economie, bestaande uit een groei van de werkgelegenheid in de detailhandel met bijna 11.000 arbeidsjaren en een werkgelegenheidsverlies van bijna 1000 arbeidsjaren in andere sectoren.

Alles overziende is het beeld van de liberalisering van de winkeltijden, zoals die uit de berekeningen naar voren komt, het meest markant in termen van werkgelegenheid. De werkgelegenheidswinst is stevig te noemen, waarbij het om relatief laaggeschoold werk gaat. Met het oog op de grote werkloosheid onder laaggeschoolden is dit een gunstig effect. Hierbij kan worden opgemerkt dat een niet

onbelangrijk deel van de werkzaamheden in de detailhandel door part-timers wordt verricht, waaronder relatief veel nieuwe participanten op de arbeidsmarkt zoals studenten en gehuwde vrouwen zijn te vinden. De daling van het uitkeringsvolume kan dan ook minder sterk zijn dan wat op basis van de werkgelegenheidsgroei op het eerste gezicht zou kunnen worden verwacht. In termen van verbetering van de arbeidsmarktparticipatie zijn de effecten er uiteraard niet minder om.

In vergelijking met de werkgelegenheidseffecten, zijn de effecten in termen van het produktievolume en de afzetprijzen opvallend bescheiden te noemen. De uitkomsten voor het produktievolume kunnen op korte termijn overigens wel wat hoger uitvallen dan hierboven becijferd. Met name een wat hogere consumptiequote is binnen een dergelijke horizon te verwachten. Ook in een dergelijke situatie zal de groei van het omzetvolume echter niet spectaculair zijn. De zeer gematigde prijsontwikkeling kan tegen het licht van de duidelijke toename van de beschikbaarheid van winkels voor de consument, en daarmee een duidelijke kwaliteitstoename van het detailhandelsprodukt, als positief worden aangemerkt.

Achter de bescheiden gemiddelde omzeteffecten zitten grotere effecten voor verschillende bedrijfstypen op verschillende locaties. De minst gunstige ontwikkeling in het kleinbedrijf komt neer op ongeveer 3,5% omzetverlies (kleinbedrijf van de food-sector in het overig stedelijk gebied), terwijl de meest gunstige ontwikkeling in het grootwinkelbedrijf neerkomt op een omzetwinst van bijna 5% (grootbedrijf van de food-sector in het hoofdwinkelgebied).

Tot slot moet worden opgemerkt dat de effecten voor individuele bedrijven zowel in positieve als in negatieve zin kunnen afwijken van de hier vermelde gemiddelden.

4. Variantanalyse

In dit hoofdstuk zullen acht varianten worden bekeken, om de gevoeligheid van de uitkomsten te bezien voor veranderingen in de veronderstellingen. De varianten worden gepresenteerd in afwijking van de in hoofdstuk 3 gepresenteerde uitkomsten (basisvariant). De te onderzoeken varianten zijn:

- (1) Halvering van de effectieve toeslag op het uurloon
- (2) Halvering van de intrasectorele substituties
- (3) Verdubbeling van de autonome omzetgroei
- (4) Volledige doorwerking van de eigen kostenstijging in de prijzen
- (5) Hogere flexibiliteit in de arbeidsinzet
- (6) Halvering van de gemiddelde openingstijdverruiming
- (7) Ongewijzigde capaciteitskosten
- (8) Reductie van X-inefficiencies

Variant 1 Halvering van de effectieve toeslag op het uurloon

Omdat loontoeslagen op avonden en zondagen binnen de middellange termijn van dit model naar alle waarschijnlijkheid niet compleet zullen verdwijnen, is er in de basisvariant voor gekozen toeslagen op te nemen. Het is echter zeker denkbaar dat in nieuw af te sluiten CAO's de hoogte van de toeslagen afneemt. Van belang hierbij is dat het aantal onregelmatige uren na de liberalisering toeneemt, waardoor de onregelmatige uren minder uitzonderlijk worden. Daarnaast gaat het kostenaspect van de toeslagen uiteraard zwaarder wegen voor werkgevers. Om de gevoeligheid van de uitkomsten voor deze variabele te meten is een variant gemaakt waarbij de effectieve toeslagpercentages worden gehalveerd.

Tabel 4.1 laat zien dat de afnemende loonkosten in alle bedrijfspgroepen ongeveer 0,3% prijsdaling veroorzaken; hiermee is de prijsstijging die in de basisvariant ontstaat omgezet in een zeer lichte prijsdaling in het grootbedrijf en blijft de prijs constant in het midden- en kleinbedrijf. De effecten op het omzetvolume en de werkgelegenheid zijn daardoor in alle grootteklassen licht positief.

Tabel 4.1 Halvering van de effectieve toeslag op het uurloon

	Klein	Midden	Groot	Totaal
procentuele veranderingen tov de basisvariant				
Omzet:				
- waarde	-0,1	-0,2	0,0	-0,1
- volume	0,2	0,1	0,3	0,2
- prijs	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3
Winstquote	0,0	0,0	0,0	0,0
absolute veranderingen tov de basisvariant				
<u>Werkgelegenheid in arbeidsjaren</u>	<u>200</u>	<u>50</u>	<u>500</u>	<u>750</u>

Variant 2 Halvering van de intra-sectorele substitutie

Hieronder worden de effecten getoond van een halvering van de prijselasticiteiten in de food- en non-food-sector. In de food-sector wordt nu uitgegaan van een prijselasticiteit van $-4,5$ en voor de non-food-sector van $-1,5$. Dit betekent een minder sterke prijsarbitrage van de consument dan in de basisvariant.

Daarnaast wordt ook de 'kwaliteitssubstitutie' gehalveerd, naar 30%. Dit laatste betekent dat een relatieve stijging van het aandeel van een winkel in termen van openingsuren met 1%, gepaard gaat met een stijging van het omzetaandeel met 0,3%, in plaats van 0,6% in de basisvariant. De achterliggende gedachte hiervan is dat consumenten een grotere 'winkeltrouw' kennen en bij het boodschappen doen minder sterk gericht zijn op tijd en beschikbaarheid dan in de basisvariant (en meer op assortiment, service, prijs ed.). Deze verminderde substitutie binnen de bedrijfstak heeft uiteraard nauwelijks effect op de resultaten voor de totale detailhandel. In vergelijking met de basisvariant treedt wel een duidelijk geringere omzetverschuiving op van het kleinbedrijf naar het grootwinkelbedrijf. Het kleinbedrijf verliest in deze variant minder terrein aan het grootwinkelbedrijf, waardoor de omzet- en winstontwikkeling in het kleinbedrijf ook beter uitkomen dan in de basisvariant. De belangrijkste resultaten van deze variant zijn te zien in tabel 4.2.

Tabel 4.2 Halvering intra-sectorele substitutie

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	procentuele veranderingen tov de basisvariant			
Omzet:				
- waarde	1,6	-0,3	-1,4	0,1
- volume	1,7	-0,3	-1,4	0,1
- prijs	0,0	0,0	0,0	0,0
Winstquote	0,1	0,0	0,0	0,0
	absolute veranderingen tov de basisvariant			
<u>Werkgelegenheid in arbeidsjaren</u>	2400	-200	-1900	300

Variant 3 Verdubbeling van de autonome omzetgroei

Deze variant geeft de veranderingen aan wanneer de autonome omzetgroei wordt verdubbeld. In plaats van een autonome omzetgroei van 0,5% is nu sprake van een autonome omzetgroei van 1%. De hogere autonome omzetgroei kan bijvoorbeeld ontstaan door een (tijdelijke) stijging van de consumptiequote of door extra omzetverschuiving ten koste van andere sectoren. In het laatste geval moet uiteraard ook weer rekening worden gehouden met een zeker omzet- en werkgelegenheidsverlies elders. De uitkomsten van deze variant spreken in het algemeen voor zich. De positieve effecten zijn in deze variant het sterkst voor de winkels, die de feitelijke openingstijd het sterkst verlengen. Het grootwinkelbedrijf profiteert dan ook het meeste van extra autonome omzetgroei.

Tabel 4.3 Verdubbeling autonome omzetgroei

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	procentuele veranderingen tov de basisvariant			
Omzet:				
- waarde	0,5	0,5	0,7	0,6
- volume	0,5	0,5	0,7	0,6
- prijs	0,0	0,0	0,0	0,0
Winstquote	0,0	0,0	0,0	0,0
	absolute veranderingen tov de basisvariant			
<u>Werkgelegenheid in arbeidsjaren</u>	<u>600</u>	<u>300</u>	<u>1000</u>	<u>1900</u>

Variant 4 Volledige doorrekening eigen kostenstijging in de prijzen

De prijsvorming wordt in deze variant slechts afhankelijk gesteld van de eigen kosten van de verschillende bedrijfstypen. Met de prijs van de 'most efficient producer' wordt geen rekening gehouden. De prijzen van het kleinbedrijf worden hierdoor licht hoger, waardoor het kleinbedrijf extra omzet verliest aan het midden- en grootbedrijf. De procentuele marge neemt in het kleinbedrijf wel licht toe. De totale detailhandelsprijs neemt eveneens heel licht toe, zodat het omzetvolume en de werkgelegenheid in de hele bedrijfstak marginaal lager komen te liggen. De variant laat zien dat de precieze specificatie van de prijsvergelijkingen niet belangrijk is voor de totale resultaten, maar wel voor de substitutie tussen de bedrijfstypen. De resultaten van deze variant zijn te zien in tabel 4.4.

Tabel 4.4 Volledige doorrekening eigen kostenstijging

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	procentuele veranderingen tov de basisvariant			
Omzet:				
- waarde	-1,2	0,6	0,8	-0,1
- volume	-1,5	0,6	0,8	-0,2
- prijs	0,3	0,0	0,0	0,1
Winstquote	0,2	0,0	0,0	0,1
	absolute veranderingen tov de basisvariant			
Werkgelegenheid in arbeidsjaren	-1800	400	900	-500

Variant 5 Hogere flexibiliteit in de arbeidsinzet

In de basisvariant is verondersteld dat een toename van drempelarbeid deels kan worden gecompenseerd door een verminderde inschakeling van overige service-arbeid (zie bijlage 2). In deze variant wordt gekeken naar de gevolgen van een sterkere substitutie tussen drempelarbeid en overige service-arbeid. In alle bedrijfstypen neemt de substitutie nu 10% extra toe; dit betekent voor het grootbedrijf dat nu 75% van de extra drempelarbeid gecompenseerd wordt door een verminderde inschakeling van overige service-arbeid, voor het middenbedrijf is de substitutie 70% en voor het kleinbedrijf ruim 60%. Dit impliceert een zeer grote flexibiliteit in de arbeidsinzet. Met name in het kleinbedrijf is deze veronderstelling nogal 'heroïsch'. Het is niettemin informatief dergelijke grenzen af te tasten.

Uit tabel 4.5. kan worden opgemaakt dat de efficiëntere arbeidsinzet gepaard met kleine gunstige effecten op de prijzen en het omzetvolume, bij een constant blijvende winstquote. De werkgelegenheidswinst valt nu wat bescheidener uit dan in de basisvariant. Met name in het kleinbedrijf is dat merkbaar, daar treedt nu per saldo een werkgelegenheidsdaling op. De substitutie tussen drempelarbeid en overige service-arbeid is voor de werkgelegenheidsuitkomsten dan ook een relevant gegeven.

Tabel 4.5 Hoge flexibiliteit in de arbeidsinzet

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	procentuele veranderingen tov de basisvariant			
Omzet:				
-- waarde	0,0	0,0	0,0	0,0
- volume	0,1	0,0	0,1	0,1
- prijs	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Winstquote	0,0	0,0	0,0	0,0
	absolute veranderingen tov de basisvariant			
<u>Werkgelegenheid in arbeidsjaren</u>	<u>-900</u>	<u>-400</u>	<u>-900</u>	<u>-2200</u>

Variant 6 Halvering van de veronderstelde openingstijdverruiming

In deze variant wordt de toename van de openingstijden over de hele linie gehalveerd. De effecten die deze variant veroorzaakt geven de gevoeligheid van het model aan voor de meest cruciale variabele van het model. De feitelijke verandering in openstellingsuren is immers de impuls die alle andere effecten veroorzaakt.

In tabel 4.6 zijn de uitkomsten van deze variant te zien. Uit de tabel kan worden opgemaakt dat de halvering van de openingstijdverruiming ook gepaard gaat met een halvering van de omzet-, prijs- en werkgelegenheidsontwikkeling. Hieruit komt naar voren dat het model (nagenoeg) lineair is. Het kleinbedrijf komt uiteraard wat sterker naar voren, zoals blijkt uit het gunstiger beeld voor de omzet en de winstgevendheid. Wellicht ten overvloede zij er nog op gewezen dat bij een hogere inschatting van de feitelijke openingstijdverruiming uiteraard in dezelfde mate afwijkingen naar boven zullen optreden.

Tabel 4.6 Halvering openingstijdverruiming

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	procentuele veranderingen tov de basisvariant			
Omzet:				
- waarde	1,1	-0,5	-1,6	-0,2
- volume	1,3	-0,4	-1,5	-0,1
- prijs	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1
Winstquote	0,1	0,0	0,0	0,0
	absolute veranderingen tov de basisvariant			
Werkgelegenheid in arbeidsjaren	-300	-1100	-4000	-5400

Variant 7 Ongewijzigde capaciteitskosten

De capaciteitskosten (of vaste kapitaalkosten) variëren in de basisvariant met de omzet per uur. Op korte termijn zal dit echter nog niet het geval zijn en kunnen de capaciteitskosten nominaal constant worden verondersteld. De daling van capaciteitskosten die in de basisvariant de prijzen drukt, treedt nu niet op, zodat de prijzen in deze variant meer toenemen. Dit heeft zijn uitwerking op het omzetvolume en de werkgelegenheid, die wat ongunstiger uitpakken dan in de basisvariant. Overigens zou het realistisch zijn om in deze variant rekening te houden met een effect van dalende bezettingsgraden op de prijzen. Dit effect zou in termen van prijzen, omzetvolume en werkgelegenheid weer compenserende effecten oproepen. De winstgevendheid zou in een dergelijke omgeving wel iets worden gedrukt.

Tabel 4.7 Ongewijzigde capaciteitskosten

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	procentuele veranderingen tov de basisvariant			
Omzet:				
- waarde	0,2	0,3	-0,1	0,1
- volume	-0,3	-0,3	-0,7	-0,4
- prijs	0,5	0,5	0,6	0,5
Winstquote	0,1	0,1	0,0	0,1
	absolute veranderingen tov de basisvariant			
Werkgelegenheid in arbeidsjaren	-300	-100	-1100	-1500

Variant 8 Reductie van X-inefficiencies

In de basisvariant is geabstraheerd van extra kostenreducties, die kunnen voortvloeien uit dynamische concurrentie. Het gaat hier bijvoorbeeld om belangrijke structuurveranderingen als gevolg van extra toe- en uittreding tot de markt en aanpassing in het kleinbedrijf in respons op de sterkere concurrentie vanuit het midden- en grootbedrijf. Het omzetverlies in het kleinbedrijf en de druk op de winstgevendheid kunnen aanleiding zijn om allerlei kleinere, niet direct noodzakelijke kosten nog eens extra kritisch tegen het licht te houden. Een dergelijke reductie van zogenaamde X-inefficiencies onder druk van extra concurrentie is bekend uit de economische literatuur en dergelijke effecten zijn bijvoorbeeld ook meegenomen bij de berekening van de effecten van Europese liberalisatie in de CPB-studie 'Europa 1992'.

In deze variant wordt ter illustratie uitgegaan van een autonome kostenreductie in het kleinbedrijf, die 0,5% bedraagt van alle variabele kosten. De ondernemer weet iets scherper in te kopen en allerlei kleinere posten iets te drukken. Dit geldt ook de flexibele arbeidsinzet, waarop iets wordt bespaard. De resultaten van deze variant zijn weergegeven in tabel 4.8. Uit de tabel kan worden opgemaakt dat de omzet hierdoor in het kleinbedrijf sterk verbetert ten opzichte van de basisvariant. De werkgelegenheid in het kleinbedrijf neemt eveneens toe, hoewel de werkgelegenheids groei duidelijk achterblijft bij de groei van het omzetvolume. Het midden- en grootbedrijf winnen nu minder terrein van het kleinbedrijf en zien de omzet minder stijgen. De werkgelegenheidswinst in het midden- en grootbedrijf loopt wat terug in navolging van de geringere groei in het omzetvolume. De totale detailhandel vertoont een gunstiger prijsbeeld en iets hogere omzetvolume. Het licht hogere omzetvolume gaat gepaard met enige stijging van de arbeidsproductiviteit, waardoor de werkgelegenheids groei per saldo niet anders uitpakt dat in de basisvariant.

Tabel 4.8 Reductie van X-inefficiencies

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	percentuele veranderingen tov de basisvariant			
Omzet:				
- waarde	2,6	-2,0	-1,8	0,1
- volume	3,3	-2,1	-1,8	0,3
- prijs	-0,7	0,1	0,0	-0,3
Winstquote	0,0	0,0	0,0	0,0
	absolute veranderingen tov de basisvariant			
Werkgelegenheid in arbeidsjaren	4000	-1300	-2700	0

Samenvattend kan worden opgemerkt dat het beeld voor de totale Nederlandse detailhandel in de varianten geen drastische wijzigingen ondergaat ten opzichte van

de centrale variant. Een uitzondering hierop is uiteraard de variant met lagere gemiddelde feitelijke openstelling van winkels. Dit is de impuls die alle effecten oproept. Indien een verruiming van de winkelsluitingswet geen verruiming van feitelijke openingstijden oplevert, treedt er geen enkel effect op. In dit geval is de huidige winkelsluitingswet materieel niet van betekenis. In hoofdstuk 2 is aangegeven dat een dergelijke veronderstelling niet spoort met de feitelijke ervaringen in Nederland en het buitenland, maar de precieze omvang van de openstellingsverruiming is uiteraard wel met onzekerheden omgeven.

Een andere bron van onzekerheid is de *fasering* van de effecten. In hoofdlijnen kan wel worden aangegeven in hoeverre afwijkingen van de centrale variant kunnen optreden op korte en (zeer) lange termijn.

Voor de korte termijn, de eerste vijf jaar na de liberalisering, zijn de varianten met meer 'autonome groei' en 'ongewijzigde capaciteitskosten' van belang. Deze varianten zorgen gecombineerd voor een iets hoger volume- en prijsbeeld. Voor het prijsbeeld zou ook rekening moeten worden gehouden met een bezettingsgraadeffect. Dit heeft weer een drukkend effect op de prijzen. Het volumebeeld en de werkgelegenheid komen op korte termijn dan wat gunstiger naar voren. Voor de werkgelegenheid geldt bovendien dat de flexibiliteit in de arbeidsinzet op korte termijn minder groot is, zodat de arbeidsvraag nog verder wordt versterkt. Hiervan gaat weer enig opwaarts effect uit op de prijzen. In termen van winstgevendheid is het beeld op korte termijn minder gunstig, door de relatief hogere capaciteitskosten en arbeidskosten. Tot slot mag worden verondersteld dat de mate van openingstijdverruiming op korte termijn wat lager uitvalt dan in de centrale variant, waardoor alle effecten wat worden gedrukt.

Op de (zeer) lange termijn zullen de effecten in termen van openingsuren sterker naar voren komen en zullen er belangrijker structurewijzigingen optreden. Nieuwe typen ondernemingen die zijn toegetreden in relatie tot de verruimde openstellingsmogelijkheden, zullen ook kwantitatief belangrijker zijn geworden in de totale detailhandel. De 'local convenience stores' met een zeer ruime openstelling en een niet al te ruim algemeen assortiment zullen een belangrijker rol kunnen opeisen. Hierin liggen kansen voor kleine ondernemingen, die juist in de minder courante winkeltijden voorzien in kleinere, 'vergeten' boodschappen. Deze winkels zijn gebaseerd op zelfbediening en kassa-service. De grotere supermarkten met een veel breder assortiment en meer serviceverlening zullen zich naar verwachting juist minder richten op de (zeer) late avonduren. Het aantal klanten is op deze tijdstippen niet alleen beperkt, maar ook zijn de gemiddelde bestedingen laag.

Kleine en middelgrote winkels met een redelijk breed, maar weinig diep assortiment en een minder dan gemiddelde openstelling zullen het op lange termijn steeds moeilijker krijgen. De winkeltrouw ligt voor dergelijke winkels lager, en de beschikbaarheids- en daarmee verbonden kostenfactor gaat zwaarder wegen. In deze

segmenten is enerzijds een ontwikkeling richting bovengenoemde 'convenience stores' te verwachten en anderzijds is ook een verdieping van het assortiment voor deze winkels een antwoord. Winkels met een sterk onderscheidend vermogen realiseren een sterke klantenbinding. Het produkt van de winkel is bij concurrenten niet of in geringere mate te verkrijgen. Dergelijke winkels kunnen zich kortere openstelling permitteren, zonder dat hierdoor veel omzet naar concurrenten verschuift.

Het grootwinkelbedrijf zal gaandeweg sterker gaan voorzien in het algemene assortiment, met pure discounters met een zeer hoge zelfbedieningsgraad en een zeer lange openstelling aan de ene kant en meer servicegerichte supermarkten en warenhuizen met royale openstelling in de meer courante uren aan de andere kant.

In het algemeen zullen de efficiencywinsten op zeer lange termijn aan belang winnen. De variant met reducties van X-inefficiencies is een voorbeeld hiervan. De prijsontwikkeling en het daarbij behorende volumebeeld wordt dan duidelijk gunstiger. Ook is denkbaar dat de procentuele marges door toenemende concurrentie wat onder druk komen, wat (deels) gecompenseerd kan worden door hogere volumina en schaalvoordelen. Uittreding van minder succesvolle ondernemingen en toetreding van meer efficiënte ondernemingen kan in combinatie met een gemiddeld hogere zelfbedieningsgraad de arbeidsintensiteit van de produktie weer wat drukken ten opzichte van de centrale variant. De werkgelegenheidsgroei wordt daardoor op lange termijn geleidelijk meer gedragen door omzetvolumegroei en minder door de verhoging van de arbeidsintensiteit van de produktie. Het gemiddeld aantal openstellingen neemt verder toe, waarmee de effecten in algemene zin sterker worden. Daaraan kan worden toegevoegd dat sociaal-culturele factoren als toenemende verstedelijking, individualisering en toenemende arbeidsparticipatie van vrouwen een steeds sterkere vraag naar beschikbaarheid van winkels op uiteenlopende tijdstippen zal uitoefenen.

5. Slotbeschouwing

Hieronder worden de belangrijkste conclusies van de studie samengevat, waarbij wat meer aandacht wordt besteed aan de welvaartseffecten voor verschillende groepen. Bij de beschouwing van de kwantitatieve resultaten van deze studie is het belangrijk om onzekerheidsmarges, zowel in opwaartse als neerwaartse richting, in acht te nemen. De meest cruciale aanname heeft betrekking op de verandering van het gemiddeld aantal openingsuren, wat de impuls is die alle effecten oproept. Daarnaast zijn er allerlei veronderstellingen die het beeld in positieve of negatieve zin beïnvloeden en die soms ook tegen elkaar in werken. De gevoeligheidsanalyse laat echter zien dat de resultaten behoorlijk robuust zijn en dat een iets andere keuze van de cijfermatige veronderstellingen het beeld in algemene zin niet doet veranderen.

De eerste conclusie die kan worden getrokken is dat de consument er in het algemeen op vooruit gaat. Het detailhandelsproduct ondergaat voor de consumenten een duidelijke kwaliteitsverbetering, die gepaard gaat met een slechts marginale prijsverhoging. De werking van de markt zal er bovendien voor zorgen dat juist in die gebieden, waar voor consumenten de grootste behoefte bestaat aan openings-tijdverruiming ook de sterkste openingstijdverruiming plaatsvindt.

Het tweede belangrijke positieve effect is het werkgelegenheidseffect. Hoewel de precieze omvang van het werkgelegenheidseffect aan onzekerheid onderhevig is, is de richting duidelijk. In de centrale variant stijgt het arbeidsvolume met ongeveer 11.000 arbeidsjaren. Uitgaande van de bestaande personen/arbeidsjaren verhouding in de detailhandel zal het aantal banen zelfs met ongeveer 15000 kunnen toenemen. Voor de gehele Nederlandse economie ligt de werkgelegenheidswinst iets lager dan die voor de detailhandel, omdat enig werkgelegenheidsverlies optreedt in de horeca. De werkgelegenheid die in de horeca en enkele andere Nederlandse bedrijfstakken wegvalt belooft minder dan 1000 arbeidsjaren. Uit gevoeligheidsanalyse blijkt dat de omvang van de werkgelegenheidseffecten vooral bepaald worden door de flexibiliteit in de arbeidsinzet en door de hoogte van de loontoeslagen die worden toegekend. Wanneer een zeer hoge flexibiliteit van de arbeidsinzet wordt verondersteld dan loopt de werkgelegenheidswinst terug van bijna 11000 naar iets minder dan 9000 arbeidsjaren. In de centrale variant is voorts verondersteld dat het huidige systeem van loontoeslagen na de liberalisering ongewijzigd blijft, behoudens voor de zondag. Het is goed denkbaar dat de absolute en relatieve toename van de onregelmatige uren als gevolg van de liberalisering het vigerende systeem van loontoeslagen (verder) onder druk zet.

Wanneer de huidige effectieve toeslagen op onregelmatige uren na de liberalisering zouden worden gehalveerd ontstaat een iets gunstiger prijs- en volumebeeld en kan de werkgelegenheid nog iets sterker toenemen dan in de centrale variant.

Een derde conclusie is dat de effecten op de detailhandelsomzet bescheiden zijn. De totale omzet neemt met ongeveer 0,4% toe, waarbij zowel de prijzen al het omzetvolume met 0,2% stijgen. Ten aanzien van het omzetvolume zijn wel vrij voorzichtige veronderstellingen gehanteerd. Er is niet verondersteld dat er 'autonome omzetgroei' zal plaatsvinden doordat consumenten meer gaan besteden ten laste van de besparingen en er is slechts in beperkte mate van uitgegaan dat de ruimere openstelling van winkels een verschuiving in de consumentenbestedingen oproept ten gunste van de detailhandel. De 'autonome effecten' zouden zeker op de korte termijn wat hoger kunnen uitvallen. Dit neemt echter niet weg dat de effecten van de liberalisering van de winkeltijden op de detailhandelsomzet ook in dat geval niet spectaculair zullen zijn.

Een vierde conclusie is dat de liberalisering van winkeltijden het schaalvergrotingsproces in de detailhandel zal doen versnellen. Hoewel er ook belangrijke segmenten zijn waar kleine bedrijven kunnen profiteren van de liberalisering, is het in het algemeen toch het grootwinkelbedrijf dat het beste kan inspelen op de nieuwe mogelijkheden. Deze schaalvergroting moet overigens niet gelijk worden gesteld met vergroting van de vestigingsomvang. Door de betere mogelijkheden voor benutting van winkelruimte wordt het proces van schaalvergroting van winkelvestigingen binnen iedere grootteklasse juist weer wat afgeremd.

Een vijfde conclusie is dat de winstgevendheid van de totale detailhandel nauwelijks verandert door de verruiming van openingstijdverruiming. De winstontwikkeling is in het midden- en grootbedrijf in samenhang met de in deze grootteklassen gerealiseerde omzetgroei licht positief. Het kleinbedrijf wordt geconfronteerd met een enige neerwaartse druk op de marges en teruglopende omzet. De effecten op het gemiddelde bruto inkomen van zelfstandigen zijn negatief, maar wel vrij bescheiden van omvang. Zelfstandigen kunnen inkomensverlies vermijden door gemiddeld ongeveer 1 uur extra arbeidstijd per week te verrichten in de winkel. Daarmee is voor deze groep gemiddeld genomen niettemin sprake van enig welvaartsverlies.

Bij de berekeningen is er van afgezien om effecten van toenemende marktdynamiek in de beschouwing te betrekken. In het algemeen kan worden opgemerkt dat de liberalisering van winkeltijden de marktdynamiek vergroot. Bedrijven kunnen toetreden in nieuwe urensegmenten en er kunnen 'nieuwe produkten' ('vers brood op zondag') worden aangeboden. Daarnaast wordt de druk opgevoerd op bedrijven, die thans in een meer afgeschermd positie verkeren. Voor de avondwinkels in de grote steden, die thans middels de wetgeving een monopoliepositie hebben bij de avondverkoop, zal de concurrentiedruk sterk worden vergroot. Deze winkels zullen flinke prijsdalingen moeten doorvoeren of anders van de markt worden verdreven. In algemene zin kan worden opgemerkt dat toenemende marktdynamiek een drukkend effect heeft op de prijzen en een positief effect heeft op het omzetvolume. De werkgelegenheid wordt positief beïnvloed door de stijging van het omzetvolume, maar de efficiencywinsten van meer marktdynamiek doen de arbeidsintensiteit van de productie iets afnemen. Per saldo zijn de werkgelegenheidseffecten van de toenemende marktdynamiek waarschijnlijk bescheiden. Op (zeer) lange termijn worden de structuurveranderingen steeds belangrijker. In het algemene brede assortiment zal het grootwinkelbedrijf zowel in het 'discount segment' als in het 'servicegerichte segment' aan betekenis winnen. Voor kleine en middelgrote ondernemingen liggen er goede kansen in enerzijds het sterk gespecialiseerde segment, met een diep assortiment en een sterke klantenbinding, en anderzijds in het beperkte algemene assortiment in combinatie met een hoge beschikbaarheid in de vorm van openstelling en nabijheid tot de klant. Deze laatste winkels worden wel aangeduid als

'local convenience stores' en hebben in het buitenland bewezen een zeer succesvolle mogelijkheid te zijn voor kleine winkels in de detailhandel. Deze winkels profiteren van ruimere openstellingsmogelijkheden, met name in de late avonduren.

Bij de werknemers gaat het ten eerste om het huidige personeel. Voor een deel van het personeel zullen de gevolgen gunstig zijn. Dit betreft bijvoorbeeld deeltijdwerkers, die een grotere deeltijdbaan of een full-time baan willen. Voor alle werknemers die het voordeel van de loontoeslag op onregelmatige tijden hoger waarderen dan het verlies van de hiermee verbonden vrije tijd geldt dat zij er op vooruit gaan. Voor zover werknemers zelf kunnen kiezen om al of niet op onregelmatige uren te werken is het algemene beeld positief.

Wel moet worden verwacht dat niet alle werknemers een echte vrije keuze hebben. Arbeid is niet homogeen en organisatorische factoren zullen inschakeling van bepaalde (groepen) personeelsleden op de 'nieuwe uren' noodzakelijk maken. Voorzover de loontoeslag voor deze groepen niet opweegt tegen het verlies aan vrije tijd op onregelmatige uren is sprake van een welvaartsverlies. Wanneer de loontoeslagen zouden worden teruggedrongen door de liberalisering impliceert dit uiteraard een (inkomens)verlies voor de werknemers.

Tot slot kan nog worden gewezen op de betekenis voor 'outsiders' op de arbeidsmarkt. Een niet onbelangrijk deel van de werkgelegenheid kan terecht komen bij nieuwe, deels flexibele, arbeidskrachten. Een belangrijk deel van het werk is relatief laaggeschoold en juist aan de onderkant van de arbeidsmarkt is sprake van een omvangrijke rantsoenering. Voor deze nieuwe werknemers kan de rantsoenering op de arbeidsmarkt worden doorbroken, waarmee een belangrijke welvaartswinst wordt gerealiseerd.

Bijlage I Klein,- midden en grootbedrijf in de detailhandel

Het onderscheid groot-, midden- en kleinbedrijf dat wordt gemaakt in de berekeningen is als volgt gedefinieerd (CBS):

Klein:	ondernemingen met 0 tot 10 werknemers
Midden:	ondernemingen met 10 tot 100 werknemers
Groot:	ondernemingen met 100 of meer werknemers

In de berekeningen is gebruik gemaakt van de kostenstructuren van deze drie soorten ondernemingen, uit de produktiestatistiek van het CBS. Bij de veronderstellingen over bijvoorbeeld drempelarbeid is echter steeds uitgegaan van vestigingen, niet van ondernemingen. Van de 3 grootteklassen in de food- en non-food-sector is namelijk ook bekend hoeveel vestigingen er per soort onderneming zijn en hoeveel werkzame personen en full-time werkzame personen er zijn per grootteklasse. Het gemiddeld aantal werkzame personen per vestiging in de drie categorieën voor food en non-food is weergegeven in de volgende tabel.

Gemiddeld aantal werkzame personen^a per vestiging, 1991

	Food	Non-food
Klein	2,9	2,7
Midden	12,5	7,5
Groot	21,9	12,5

^a Werkzame personen in full-time-equivalents, inclusief zelfstandigen en meewerkende gezinsleden.
Bron: CBS, 1993.

Wanneer wordt gesproken over het kleinbedrijf in de food-sector, gaat het dus om winkels met gemiddeld bijna 3 werkzame personen, terwijl met het grootbedrijf in de food-sector winkels worden bedoeld met bijna 22 werkzame personen per vestiging (die filialen zijn van een onderneming met 100 of meer werknemers).

De gegevens van de Kamers van Koophandel, over locaties van winkels, zijn gebaseerd op gegevens over vestigingen, niet over ondernemingen. Deze gegevens zijn ingedeeld in de categorieën groot, midden en klein door ze in te delen naar het gemiddeld aantal werknemers per vestiging. Zo komen ze ongeveer overeen met de CBS-grootteklassen. Er kan een vertekening optreden omdat het grootwinkelbedrijf bijvoorbeeld ook kleine of middelgrote vestigingen kan hebben. Over het algemeen hebben ondernemingen van het grootbedrijf echter ook grootschaliger winkels, zoals blijkt uit het gemiddeld aantal werknemers per vestiging in de tabel.

Bijlage II Drempelarbeid

Per soort winkel zal het aandeel van de drempelarbeid in de totale arbeid verschillen. Om dit aandeel te bepalen kan gekeken worden naar het gemiddelde aantal werkzame personen (full time equivalenten, inclusief zelfstandigen en meewerkende gezinsleden) per winkel. In bijlage I is die verdeling te zien. In de non-food-sector is het gemiddeld aantal werknemers per winkel kleiner dan in de food-sector. Naast het aantal werkzame personen per winkel (dat overigens gecorrigeerd moet worden voor het verschil tussen een arbeidsjaar in uren en de openingstijd van een winkel in uren) is voor het bepalen van de drempelarbeid informatie nodig over het aantal servicepunten of afdelingen in een winkel.

Door Kremers, Gradus en Heijmans (1994) wordt het aandeel van drempelarbeid in de totale arbeid bepaald voor het klein-, midden- en grootbedrijf in de food-sector op respectievelijk 30%, 16% en 5%. Hierbij is de minimale bezetting in alle soorten winkels op één arbeidsjaar gesteld. Daarbij is voorbij gegaan aan het feit dat grootschalige winkels meerdere servicepunten zullen moeten bezetten om tot openstelling over te kunnen gaan¹². Het EIM (1995) neemt de veronderstelling van Kremers et al. over en gebruikt deze gegevens ook voor de winkels in de non-food-sector.

In het kleinbedrijf, waar het over het algemeen gaat om winkels zonder aparte afdelingen, kan de drempelarbeid inderdaad op 1 persoon gesteld worden, zowel in de food- als in de non-food-sector. In een artikel van Nootboom (1982) wordt aangegeven dat supermarkten (van een grote winkelketen) gemiddeld vijf 'servicepunten' hebben. Genoemd worden servicepunten voor vleeswaren en vlees, verse groenten en fruit, delicatessen, broodprodukten en uiteraard een kassa. Tot de drempelarbeid hoort in sommige gevallen tegenwoordig ook een beveiligingsbeampte. Het aandeel van de drempelarbeid in de food-sector is bij de berekeningen gesteld op 5 personen voor het grootbedrijf, 3,5 personen voor het middenbedrijf en één persoon voor het kleinbedrijf. In de non-food-sector is uitgegaan van een drempelarbeid van respectievelijk 3, 2 en 1 personen.

Een complicerende factor is dat sommige servicepunten op piektijden door meerdere personen bemand worden, terwijl in rustige perioden soms voor meerdere afdelingen slechts één persoon ingezet kan worden. Hiermee ontstaan elementen van flexibiliteit bij de inzet van 'servicearbeid'. Een toename van de drempelarbeid zal gepaard gaan met mogelijkheden tot een vermindering van de arbeidsinzet van het bovenminimale

¹² Bovendien is waarschijnlijk niet gecorrigeerd voor het verschil tussen een arbeidsjaar en de openingstijd van een winkel, die bijna anderhalf maal zo groot is.

deel van de service-arbeid. In de berekeningen is aangenomen dat de mate waarin een toename van drempelarbeid kan worden gecompenseerd door een vermindering in de overige service-arbeid afhangt van het gemiddeld aantal werknemers per servicepunt. Hoe groter dat aantal is, hoe meer substitutie mogelijk is.

De veronderstellingen hieromtrent en de wijze waarop deze cijfermatig uitpakken worden hieronder toegelicht aan de hand van het grootwinkelbedrijf in de food-sector. Daarbij wordt steeds uitgegaan van een constante jaaromzet.

Het aantal servicepunten bedraagt hier 5. Om deze servicepunten het gehele jaar te bezetten is een arbeidsvolume vereist van 14300 uur. Dit is het aantal winkelopeningenuren per jaar vermenigvuldigd met 5 (servicepunten). Het totale arbeidsvolume in uren bedraagt 40700 uur per jaar. Het aandeel van de drempelarbeid in de totale arbeid bedraagt derhalve 35% ($14300/40700$)*100%.

Een toename van de openstellingsduur met 1% gaat derhalve in eerste instantie gepaard met een toename van de werkgelegenheid met 0,35%.

Vervolgens is er een substitutie-effect bij de inzet van het overige deel van de servicearbeid. De mate waarin toenemende drempelarbeid wordt opgevangen door minder bovenminimale servicearbeid wordt verondersteld af te hangen van de verhouding tussen het gemiddeld aantal arbeidsuren en de uren drempelarbeid.

Deze substitutie bedraagt in dit voorbeeld 65%, wat het verschil is tussen de totale arbeid en de drempelarbeid (100% - 35%). Dit betekent dat 65% van de extra minimale arbeidsinzet wordt gecompenseerd door lagere overige servicearbeid.

De effecten van 1% extra openingstijd in termen van de totale arbeidsinzet zijn nu:

toename drempelarbeid : 0,35% extra totale arbeid

afname overige servicearbeid: 0,23% minder totale arbeid ($=0,65*0,35$)

toename totale arbeid : 0,12% ($0,35\% - 0,23\%$).

Het bovengenoemde voorbeeld geldt voor het grootwinkelbedrijf in de food-sector. Naarmate het aandeel van drempelarbeid in de totale arbeid hoger is betekent een toename van openingsuren zowel een hogere toename van drempelarbeid als een minder sterke afname (substitutie) van overige service-arbeid. Als alle arbeid drempelarbeid is, zoals in de eenmanszaak, betekent een toename van de openingstijd met 1% uiteraard ook een toename van de totale arbeid met 1%. In het grootwinkelbedrijf in de food-sector is dit gemiddeld nog maar 0,12%. Bij een zeer groot aantal werknemers in verhouding tot de servicepunten loopt het aandeel van drempelarbeid steeds dichter naar nul, terwijl bovendien de substitutie steeds meer naar 100% loopt. Voor de volledigheid zij er nog op gewezen dat er naast service-arbeid ook 'algemene arbeid' kan worden onderscheiden, zoals in paragraaf 2.4 is beschreven. Deze categorie arbeid is niet afhankelijk van het aantal openinguren, maar wordt geacht alleen samen te hangen met de omzet.

In onderstaande tabel wordt voor alle grootteklassen in de food-sector en de non-food-sector aangegeven wat het effect van 1% openingstijdverruiming is in termen van toenemende drempelarbeid, afnemende overige service-arbeid en de hieruit resulterende totale arbeid.

Tabel II.1 Drempelarbeid en overige service-arbeid bij 1% openingstijdtoename

	Klein	Midden	Groot	Totaal
	verandering in procenten			
Drempelarbeid				
Food	0,47	0,41	0,35	0,41
Non-food	0,49	0,39	0,37	0,44
Totaal	0,48	0,40	0,36	0,43
Overige service-arbeid				
Food	-0,25	-0,24	-0,23	-0,24
Non-food	-0,25	-0,24	-0,23	-0,25
Totaal	-0,25	-0,24	-0,23	-0,25
Totale arbeid				
Food	0,22	0,17	0,12	0,17
Non food	0,24	0,15	0,14	0,19
Totaal	0,23	0,16	0,13	0,18

Bijlage III Het Winkelsluitingswet-model (WSW)

In deze bijlage worden in het kort de modelrelaties beschreven die aan de berekeningen ten grondslag liggen. Voor iedere type winkel zijn de onderstaande modelrelaties opgenomen. Bij het gehanteerde onderscheid tussen de sectoren *food* en *non-food*, de grootteklassen *klein-*, *midden-* en *grootbedrijf* en de locatietypen *hoofdwinkelgebied*, *overig stedelijk gebied* en *landelijke gebieden* zijn er in totaal 18 winkeltypen. Het model bevat tevens vergelijkingen, waarbij sectoren, grootteklassen en productiestructuur worden geaggregeerd. Ook worden in het model de lonen, de kosten en de marges als quote van de totale omzet berekend.

Achtereenvolgens worden de openingstijden, de werkgelegenheidsvergelijkingen, de kostenvergelijkingen en de vergelijkingen voor de volume- en prijsontwikkeling van de omzet besproken. Tot slot wordt de vergelijkingen voor de winstmarge gegeven.

Openingstijden:

Voor de berekeningen van het model worden de nieuwe openingstijden als mutatie opgegeven. Een deel van de nieuwe openingstijden wordt echter gecompenseerd omdat de winkel op een deel van de oude openingstijden gesloten zal blijven.

$$T_i = T_{i-1} (1 + 0,01 (1 - \tau_{\text{grootteklasse}}) \hat{T}_i) \quad (1)$$

met T openingstijd per jaar in uren
 T_i verandering van de openingstijd per jaar in procenten

Alleen het kleinbedrijf heeft voor τ een van nul afwijkende waarde (0,25), d.w.z. dat alleen in het kleinbedrijf een deel van de extra openingstijden op nieuwe uren voor een kwart wordt gecompenseerd door sluiting tijdens bestaande uren.

Werkgelegenheid:

De werkgelegenheid van ieder winkeltype bestaat uit een minimale bezettingsdeel, een substitutie-deel en een overig deel.

$$A_i = A_{\text{minimaal},i} + A_{\text{substitutie},i} + A_{\text{overig},i} \quad (2)$$

met	A	i
	totale werkgelegenheid	
$A_{\text{minimaal},i}$	minimale bezettingsdeel van de werkgelegenheid	
$A_{\text{substitutie},i}$	substitutie van overig door minimale bezettingsdeel van de werkgelegenheid	
$A_{\text{overig},i}$	overig deel van de werkgelegenheid	

Het minimale bezettingsdeel is afhankelijk van het aantal winkels, het aantal servicepunten per winkel en de openingstijd. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat een arbeidsjaar bestaat uit 1850 uur.

$$A_{\text{minimaal},i} = \eta_i N_i \frac{T_i}{1850} \quad (3)$$

met	N	i
	aantal winkels	
η_i	aantal servicepunten	

In tabel 1 wordt het gehanteerde aantal servicepunten weergegeven.

Tabel 1 *Aantal servicepunten*

	Kleinbedrijf	Middenbedrijf	Grootbedrijf
Food	1	3,5	5
Non-food	1	2	3

Het tweede deel is het substitutie-effect. Meerdere personen kunnen op één servicepunt actief zijn en soms kunnen meerdere servicepunten door één persoon worden bediend. Het extra personeel dat bij verhoging van de openingstijden minimaal aanwezig moet zijn, verricht (een deel van) het werk dat anders door gelijkwaardig inzetbaar personeel bovenop de minimale bezetting werd verricht. Bij de gekozen modellering zijn naarmate er meer mensen per servicepunt werken de substitutiemogelijkheden ook groter: bij een bezetting van één persoon per servicepunt is er geen mogelijkheid tot substitutie en werkt de verhoging van de openingstijd volledig door in de werkgelegenheid.

$$A_{substitutie,i} = -\left(1 - \frac{A_{minimaal,i,-1}}{A_{i,-1}}\right) \Delta A_{minimaal,i} \quad (4)$$

met Δ toename in niveau (eerste verschil)

Het overig deel van de werkgelegenheid is de werkgelegenheid die bovenop de minimale bezetting wordt ingezet. In de vergelijking voor dit deel is de doorwerking opgenomen van volumeveranderingen in de omzet. De elasticiteit (zie tabel 2) loopt op van het klein- naar het grootbedrijf: het grootbedrijf wordt verondersteld zijn huidige personeel al efficiënt ingezet te hebben. Voor het kleinbedrijf is verondersteld dat hier meer efficiencywinst te behalen valt.

$$A_{overig,i} = A_{i,-1} * (1 + \omega_{grootteklasse} 0,01 \dot{y}_i) - A_{minimaal,i,-1} \quad (5)$$

met \dot{y}_i volumemutatie van de omzet (in perunen)

Tabel 2 Omzetelasticiteit werkgelegenheidsvergelijking

	Kleinbedrijf	Middenbedrijf	Grootbedrijf
ω	0,7	0,8	0,9

Kosten:

De totale kosten bestaan uit vier onderdelen, t.w. loon, aan omzet, aan omzet per uur en aan openingstijd gerelateerde kosten:

$$K_i = L_i + K_{omzet,i} + K_{omzet\ per\ uur,i} + K_{uur,i} \quad (6)$$

met K_i totale kosten (waardeniveau)
 L_i loonsom
 $K_{omzet,i}$ aan omzet gerelateerde kosten
 $K_{omzet\ per\ uur,\ i}$ aan omzet per uur gerelateerde kosten
 $K_{uur,\ i}$ aan openingstijd gerelateerde kosten

De loonkosten zijn afhankelijk van de totale arbeidsinzet (werknemers en zelfstandigen). De totale loonsom is opgehoogd met het toegerekend loon van zelfstandigen.

Op de extra openingsuren geldt een effectieve opslag van 15%. De waarde van τ is gelijk aan die in vergelijking (1). Voor de bepaling van α is per sector en grootteklasse de loonsom gedeeld door het aantal werknemers (in de huidige situatie).

$$L_i = \alpha_i \frac{1 + ((1 + \text{toeslag}) - \tau_{\text{grootteklasse}}) 0,01 \hat{T}_i}{1 + (1 - \tau_{\text{grootteklasse}}) 0,01 \hat{T}_i} A \quad (7)$$

De overige drie kostenposten lopen mee met respectievelijk de totale omzetwaarde en de omzetwaarde per uur en de openingstijden.

$$K_{\text{omzet},i} = K_{\text{omzet},i-1} (1 + 0,01 \hat{y}_i) \quad (8)$$

$$K_{\text{omzet per uur},i} = K_{\text{omzet per uur},i-1} \frac{1 + 0,01 \hat{y}_i}{1 + 0,01 \hat{T}_i} \quad (9)$$

$$K_{\text{uur},i} = K_{\text{uur},i-1} (1 + 0,01 \hat{T}_i) \quad (10)$$

Omzet:

De omzet wordt bepaald door volume- en prijsontwikkelingen:

$$Y_i = Y_{i-1} (1 + 0,01 \hat{y}_i) (1 + 0,01 \hat{p}y_i) \quad (11)$$

met $\hat{p}y_i$ prijsmutatie van de omzet (in procenten)

De volumeontwikkeling wordt in het model door drie effecten, t.w. (1) verschuiving door verandering in relatieve openingstijden, (2) de relatieve prijs van de categorie winkels tenopzichte van het totaal (food of non-food), (3) autonome effecten.

$$\hat{y}_i = \hat{y}_{\text{openingstijd},i} + \hat{y}_{\text{rel.prijs},i} + \hat{y}_{\text{generatie},i} \quad (12)$$

met

$\hat{y}_{\text{openingstijd},i}$	volumemutatie als gevolg van relatieve veranderingen in openingstijden
$\hat{y}_{\text{rel.prijs},i}$	volumemutatie als gevolg van relatieve prijsveranderingen
$\hat{y}_{\text{generatie},i}$	volumemutatie als gevolg van autonome effecten

De omzetverschuiving door verandering in relatieve openingstijden is het gevolg van de verruimde mogelijkheden om het winkelen meer naar eigen voorkeur in te delen. De winkels die langer open zijn bieden die extra mogelijkheid en kunnen zodoende hun marktaandeel verhogen. In het model wordt deze verschuiving bepaald door de totale omzet (food of non-food) met een deel (voorkeurselasticiteit) van de verandering in het tijdsaandeel (gewogen met de omzet) te verschuiven. De verschuiving betreft in eerste instantie een verschuiving binnen het locatie-type. Daarnaast is er nog een geringe verschuiving tussen locaties. In tabel 3 worden de waarden voor de elasticiteiten gegeven.

$$\vartheta_{\text{openingstijd},i} = \frac{\xi_1 \left(\frac{\sum_{\text{grootte}} T_i Y_{i,-1}}{\sum_{\text{grootte}} T_i Y_{i,-1}} - \frac{\sum_{\text{grootte}} T_{i,-1} Y_{i,-1}}{\sum_{\text{grootte}} T_{i,-1} Y_{i,-1}} \right) \left(\sum_{\text{grootte}} Y_{i,-1} + \Delta Y_{\text{locatie}} \right)}{Y_{i,-1}} \quad (13)$$

met:

$$\Delta Y_{\text{locatie}} = \xi_2 \left(\frac{\sum_{\text{grootte}} T_i Y_{i,-1}}{\sum_N T_i Y_{i,-1}} - \frac{\sum_{\text{grootte}} T_{i,-1} Y_{i,-1}}{\sum_N T_{i,-1} Y_{i,-1}} \right) \sum_N Y_{i,-1} \quad (14)$$

Ook relatieve prijsveranderingen werken door in het omzetvolume. Het model bevat drie prijselasticiteiten. De eerste elasticiteit heeft betrekking op de relatieve prijsontwikkeling van de omzet van een sector (food of non-food) en de meso-consumptieprijs. De overige twee elasticiteiten geven de effecten weer van een relatieve prijsverandering van de afzet van de categorie ten opzichte van de gemiddelde prijs van respectievelijk alle locaties in dezelfde sector- en groottecategorie en van alle groottes in dezelfde sector en locatietypen.

$$\vartheta_{\text{rel.prijs},i} = -\chi_1 (\overline{p}y_{\text{gem.sector}} - \overline{p}y_i) - \chi_2 (\overline{p}y_i - \overline{p}y_{\text{gem.groote}}) - \chi_3 (\overline{p}y_i - \overline{p}y_{\text{gem.locatie}}) \quad (15)$$

met

$\overline{p}y_i$	mesoconsumptieprijs-mutatie (in perunen)
$\overline{p}y_{\text{gem.sector}}$	gemiddelde omzetprijsmutatie van de gehele sector (food of non-food)
$\overline{p}y_{\text{gem.groote}}$	gemiddelde omzetprijsmutatie van alle grootte types (klein, midden,groot)
$\overline{p}y_{\text{gem.locatie}}$	gemiddelde omzetprijsmutatie van alle locaties (H, K, L)

Tabel 22 Elasticiteiten

	Food	Non-food
ξ_1	0,6	0,6
ξ_2	0,0	0,3
χ_1	-0,5	-1,0
χ_2	-9,0	-6,0
χ_3	0,0	-3,0

De autonome effecten worden bepaald naar rato van het extra aantal uren dat winkels open zijn. Door de verruiming in het aantal openingsuren verliezen andere sectoren een deel van hun afzet aan de detailhandel. Deze omzet komt alleen die winkels toe die hun openingstijd verruimd hebben. De waarde van ψ bepaald de mate waarin het autonome effect aan de categorie wordt toebedeeld.

$$\hat{y}_{generatie,i} = \theta \frac{\sum_N \psi_{sector,grootte} \frac{MAX(0, \Delta T_i) Y_{i,-1}}{\sum Y_{i,-1}}}{Y_{i,-1}} 100 \quad (16)$$

met θ volumemutatie door autonome effecten per sector in procenten

Tabel 23 Gewichten m.b.t. autonome effecten

	Hoofdwinkel	Kleinstedelijk	Landelijk
Ψ_{food}	1/3	1/3	1/3
$\Psi_{non-food}$	0,6	0,4	-

In het model wordt de afzetprijs per categorie voor een deel ($\rho=50\%$) door de verandering in het kostenaandeel van de omzet bepaald. Voor het overig deel past de winkelier zijn prijzen aan die van zijn concurrenten. Hij volgt hierbij de prijsstijging van het grootbedrijf per sector en locatietype.

$$p\hat{y}_i = \rho 100 \left(\frac{K_i}{K_{i,-1}(1 + 0,01\hat{y}_i)} - 1 \right) + (1 - \rho) p\hat{y}_{Grootbedrijf,i} \quad (17)$$

Winst:

De winst (excl. toegerekend loon) wordt berekend als resultante van de omzet minus de kosten:

$$Z_i = Y_i - K_i \quad (18)$$

met Z_i marge (waardeniveau)

De bruto winst (incl. toegerekend loon) is als volgt te berekenen:

$$Z_{bruto,i} = Z_i + \frac{L_i}{A_i} AZ_i \quad (19)$$

met AZ_i aantal zelfstandigen

Data:

De waardecijfers voor de huidige situatie (1991) zijn overgenomen van de productie-statistiek voor de Detailhandel (CBS). De verdeling over de locatietypen hoofdwinkel-, kleinstedelijk en landelijke gebied is gedaan op basis van gegevens uit het Detailhandel Informatie Systeem. De locatie hoofdwinkelgebied bevat alle hoofdwinkelgebieden en industriegebieden van woonkernen met meer dan 100.000 personen, het landelijk gebied bevat alle woonkernen met minder dan 20.000 personen. Het kleinstedelijk gebied bevat het overig deel. De in het DIS gehanteerde grootteklassen sluiten niet aan bij die van het CBS. De koppeling is gemaakt op grond van het gemiddeld aantal personeel per winkel. Voor het kleinbedrijf zijn de vestigingen tot zes personen genomen. Voor het grootbedrijf in de foodsector en de non-food sector zijn de vestigingen vanaf respectievelijk 16 en 11 personen genomen. Het middenbedrijf bevat de overige vestigingen.

Uit het DIS zijn het aantal vestigingen, het aantal werkzame personen en de totale vloeroppervlakte overgenomen. Op basis van deze gegevens zijn de werkgelegenheid, de omzet en de kosten over de diverse locatietypen verdeeld.

Het aantal winkels en het aantal zelfstandigen zijn verdeeld naar rato van het aantal vestigingen uit het DIS. De totale werkgelegenheid en daarmee ook de totale loonsom (incl. het toegerekend loon voor zelfstandigen) is verdeeld naar rato van het aantal werkzame personen per locatietype. De aan de openingstijd gerelateerde kosten zijn onderverdeeld op basis van de vloeroppervlakte. De omzet en de aan de omzet per uur gerelateerde kosten zijn onderverdeeld op basis van de vloeropperv-

vlakte, waarbij aanvullend is verondersteld dat de omzet per m² in het hoofdwinkelgebied tweemaal en in het overig stedelijk gebied anderhalf maal groter is dan in het landelijk gebied. De grootste post, de aan de omzet gerelateerde kosten, is berekend als resultante onder de restrictie dat de winstquotes van de drie locatietypen gelijk zijn.

Literatuur

B. Bode, J. Koerts, R. Thurik (1990), Market disequilibria and their influence on small retail store pricing, *Small Business Economics* 2: pag 45-57, 1990.

CBS (1988), statistisch bulletin 10, 10/3/88

CBS (1993 a), Produktiestatistieken binnenlandse handel en dienstverlening, samenvattend overzicht logies en drankenverstrekking 1991

CBS (1993, 1994), Produktiestatistieken binnenlandse handel, samenvattend overzicht detailhandel, 1991 en 1992

G. Cette, P. Cunéo, J.P. Herbay, B. Prél (1992), L'impact de l'ouverture des commerces le dimanche, *Travail et emploi*, no 51 1992-1.

Civildepartment Stockholm (1991), affärstiderna Betänkande av 1989 års affärstidsutredning.

Commission of the European Communities (1993), *Social Europe, market services and European integration; the challenges for the 1990's*, pag 339-363: Distribution.

Commission of the European Communities (1994), *European Economy, labour market survey in retail trade*, supplement B, no 12 december 1994

EIM (1991), P.A. van Eck van der Sluijs, C.M. Wiggers-Ruigrok, *Detailhandel en toerisme*.

EIM/CRR (1993 en 1994), *Jaarboek detailhandel 1993/1994, en 1994/1995 uitgave HBD*

EIM (1994), *Informatie ten behoeve van beleidsontwikkeling door de werkgroep winkelsluitingswet van het ministerie van Economische Zaken*.

EIM/Centrum voor Retail Research (1995), *Verruiming Winkelsluitingswet, plussen en minnen, zakelijk bekeken, uitgevoerd in opdracht MKB-Nederland*

ESB 16-11-1994, Discussie: M. Depla, B. Nooteboom, Naschrift van R.H.J.M. Gradus.

H.A. van Klink (1990), Avond-/zondagwinkels in Rotterdam, ESB 10-1-1990, rubrieken.

J.A. Kay, C.N. Morris (1987), the economic efficiency of sunday trading restrictions, the journal of industrial economics, december 1987.

J.J.M. Kremers, R.H.J.M. Gradus, P.J.G. Heijmans (1994), Winkelsluiting op de helling. ESB 13-7-1994.

B. Nooteboom (1983), Trading hours and economy of scale in retailing, European Small Business Journal 1,2 1983.

B. Nooteboom (1982), A new theory of retailing costs, European economic review 1982 pag 163-186.

OECD (1993), R.R. Betancourt, an analysis of the U.S. distribution system, economic department working papers no. 135.

Research voor beleid BV, J.H.W. Vreuls (1994), Experimenten met de winkelsluitingstijden, een evaluatie-onderzoek, Leiden, januari 1994.

J. Stehn (1987), Das Ladenschlussgesetz - Ladenhüter des Einzelhandels? Institut für Weltwirtschaft Kiel, Kiel discussion papers, januar 1987.

R. Thurik, N. van der Wijst (1984), Part-time labor in retailing, Journal of Retailing, volume 60, nr. 3, pag 62-80.

R. Thurik (1984), Labour productivity, economies of scale and opening time in large retail establishments, The service industries journal.

J. Warning, M. Depla (1994), Commentaar; Winkelsluiting op de helling, FNV dienstenbond, tbv persconferentie 15-9-1994.

W. van Waterschoot, T. Deleeck (1992), De Europese distributie anno 1992, aan de vooravond van een nieuw tijdperk?, Economisch en sociaal tijdschrift 1992/4.

R. Weitz 1994, Konzentration im Einzelhandel - Naturgesetz oder Versagen der Wettbewerbshüter? Hauptverband des Deutschen Einzelhandels, 1994.

Wirtschaftswoche 12-1-1995, Dienstleistungen, kern der Diskussion.