

LOONVORMING, CONCURRENTIEKRACHT EN WERKGELEGENHEID IN BELGIË

- Deel 1 : macro-analyse -

Gerdie Everaert
Niko Gobbin
Freddy Heylen
Eddy Omey
Glenn Rayp
Koen Schoors

SHERPPA
Universiteit Gent

23 MAART 2006

Voorlopige versie – commentaar welkom

Situering

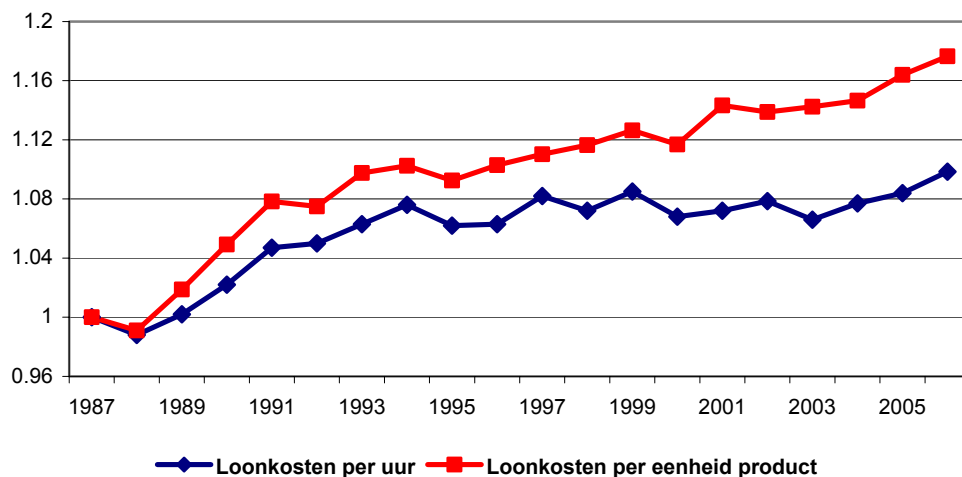
Deze discussietekst is de eerste van twee waarin Sherppa-economen de loonvorming, de werkgelegenheid en de concurrentiekracht van de Belgische economie evalueren, alsook hun onderlinge samenhang. De focus in voorliggende tekst is eerder macro-economisch. In een tweede discussietekst zal de aandacht veeleer gaan naar deelsegmenten (verschillende sectoren, scholingsniveaus, ...). Doel is uiteindelijk ook om uit de globale evaluatie gefundeerde beleidsconclusies te trekken. De evaluatie en conclusies in deze eerste discussietekst moeten dan ook als voorlopig worden beschouwd.

1. Alarm over het concurrentievermogen

Het concurrentievermogen van de Belgische economie staat alweer bovenaan de beleidsagenda. De zogenaamde loonkostenhandicap met de drie buurlanden stijgt, marktaandeel gaan verloren, de werkgelegenheid is bedreigd...

Figuur 1 stelt de relatieve evolutie van de **nominale loonkosten per uur** in de privé-sector in België voor ten opzichte van het (gewogen) gemiddelde in Duitsland, Frankrijk en Nederland. De figuur toont dat de uurloonkosten in ons land sinds 1987 bijna 10% sneller zijn gestegen dan in de buurlanden. Gecorrigeerd voor de evolutie van de arbeidsproductiviteit is de kloof nog groter. De **nominale loonkosten per eenheid product** zijn sinds 1987 in België ruim 17% sneller gegroeid dan in de drie buurlanden.

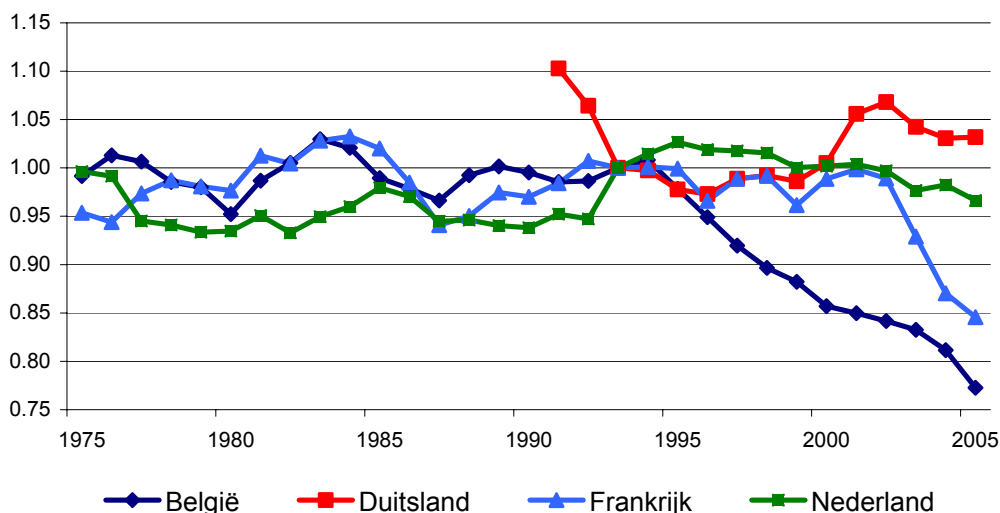
Figuur 1. Nominale loonkostenontwikkeling : België t.o.v. het gewogen gemiddelde in de drie buurlanden (index, 1987=1)



Bron: OECD, Economic Outlook, VBO (2006). Noot: De gegevens voor 2006 zijn verwachtingen.

Figuur 2 vergelijkt de evolutie van het Belgisch **exportmarktaandeel** op de internationale goederen-en-dienstenmarkt met dit van de drie belangrijkste handelspartners. Sinds het midden van de jaren negentig blijft de expansie van de Belgische uitvoer naar volume sterk achter op die van de internationale handel. Hoewel ook onze handelspartners marktaandelen verliezen, is dit verlies duidelijk meer uitgesproken voor België. Dit suggereert dat de boven aangeduide loonkostenhandicap de Belgische competitiviteit heeft aangetast.

Figuur 2. Exportmarktaandeel naar volume op de goederen-en-dienstenmarkt (index, 1993=1)



Bron: OECD, Economic Outlook. Het exportmarktaandeel van een land wordt weergegeven als een index. Deze index weerspiegelt de evolutie van de verhouding van de export in volume van dit land over de omvang van de exportmarkt in volume van het betreffende land. De exportmarkt in volume van een land is een gewogen gemiddelde van de importvolumes van de handelspartners van het betreffende land waarbij de gewichten gebaseerd zijn op de in 1995 geldende handelsstructuur.

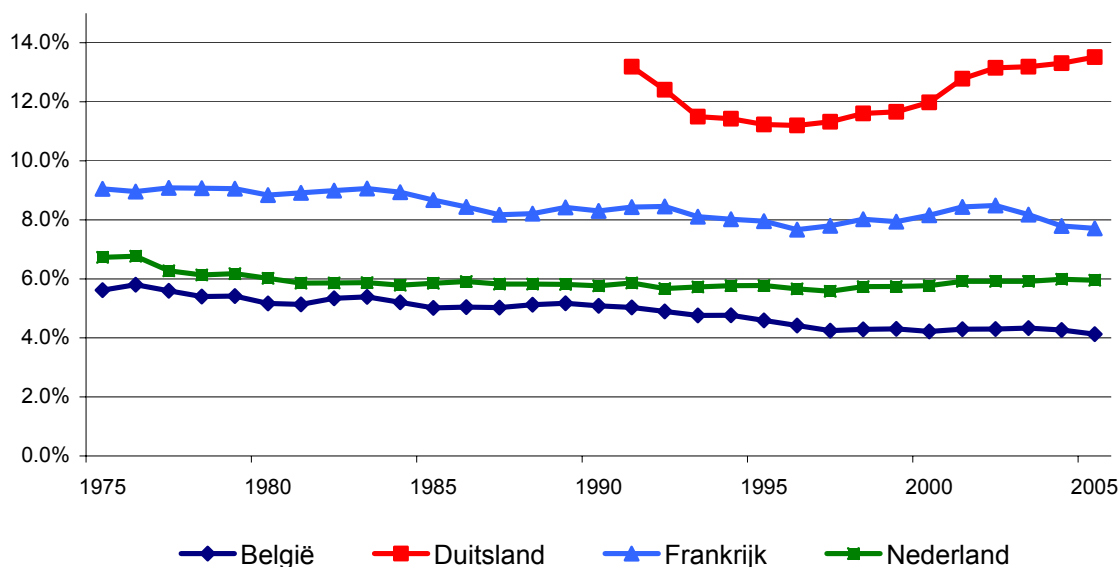
De beleidsconclusies lijken evident: loonmatiging, lastenverlaging op arbeid, herziening van het mechanisme van loonindexering, Politici, werkgeversorganisaties en sommige academici pleiten in koor. In deze discussietekst willen we de erg eenvoudige voorstelling van zaken die momenteel opgang maakt kritisch evalueren, om vervolgens tot meer genuanceerde beleidsconclusies te komen. In de paragrafen 2 en 3 gaan we dieper in op variabelen die de evolutie van de exportprestaties van België beschrijven. In paragraaf 4 verruimen we de discussie naar andere landen dan België en de drie buurlanden. Paragraaf 5 vat een aantal (voorlopige) beleidsimplicaties samen.

2. Nuancering: volumes versus waarden

Figuren 3 en 4 tonen het aandeel van de Belgische uitvoer van goederen en diensten in de totale OESO-export, respectievelijk naar volume en naar waarde. Figuur 3 toont opnieuw de relatief zwakkere expansie van de Belgische uitvoer **naar volume** in vergelijking met de expansie van de internationale handel. Tussen 1990 en 2005 zakt onze aandeel in de OESO-export van 5.2% naar 4.1%. Figuur 4 leert echter dat de expansie van de Belgische uitvoer **naar waarde** over de afgelopen 3 decennia min of meer gelijke tred heeft weten te houden met de expansie van de internationale handel. Over de periode 2000-2005 is zelfs een lichte toename in de Belgische export naar waarde op te merken. Gegeven de evolutie van de Belgische export naar volume is dit enkel mogelijk indien de Belgische exportproducten tegen een relatief hogere prijs op de exportmarkten verkocht kunnen worden.

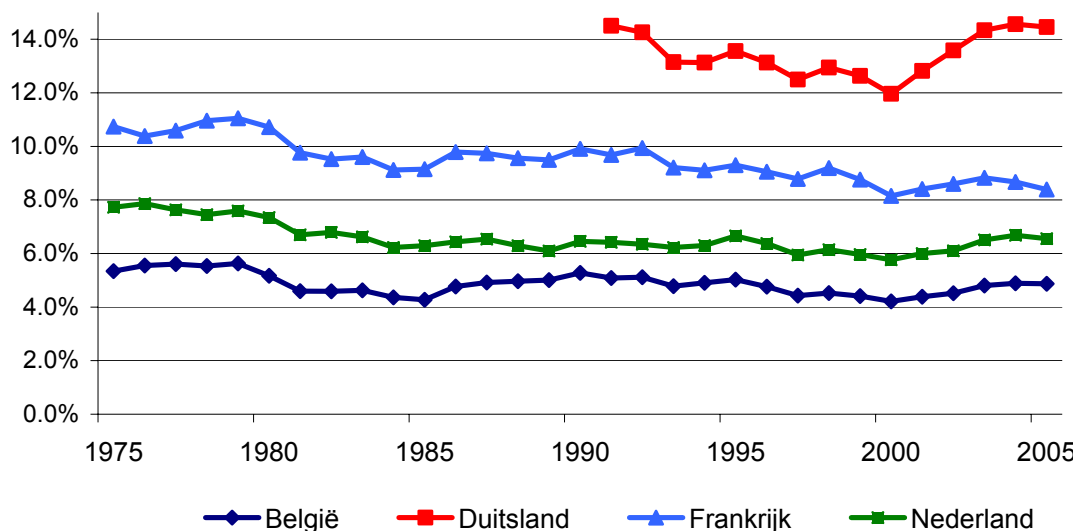
Figuur 5 stelt de evolutie van de **relatieve exportprijs** van goederen en diensten uit België en de drie buurlanden grafisch voor. Sinds het midden van de jaren tachtig merken we inderdaad een gestage toename van de relatieve exportprijs. Tussen 1985 en 2005 zijn de Belgische exportproducten 38% duurder geworden in vergelijking met deze van onze concurrenten. De kloof inzake exportprijzen is bijgevolg nog groter dan inzake arbeidskosten per eenheid product.

Figuur 3. Aandeel van de export in de totale OECD export van goederen en diensten (USD, vaste prijzen 2000)



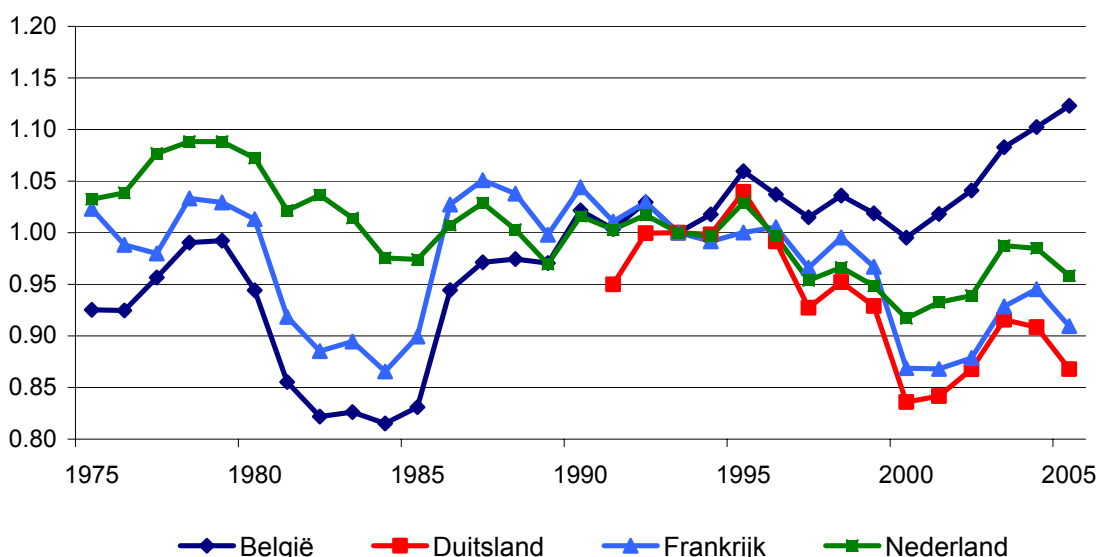
Bron: OECD, Economic Outlook.

Figuur 4. Aandeel van de export in de totale OESO export van goederen en diensten (USD, lopende prijzen)



Bron: OECD, Economic Outlook.

Figuur 5. Relatieve exportprijs van goederen en diensten (index, 1993=1)



Bron: OECD, Economic Outlook. De relatieve exportprijs van een land is een index die wordt berekend als de verhouding van de exportprijs in USD van dit land over een gewogen gemiddelde van de prijzen in USD van de concurrenten op de exportmarkten en de thuismarkt van het betreffende land.

3. Twee mogelijke verklaringen

Hoe kunnen bovenstaande vaststellingen verklaard worden? Zijn relatief dalende volumes bij relatief stijgende prijzen een teken van een dalende concurrentiekracht? Of zijn ze mogelijk ook een teken van sterkte? Twee verklaringen zijn alvast consistent met deze vaststellingen.

3.1. Afwenteling loonkosten

Een eerste mogelijkheid betreft een **doorrekening van de relatief hogere loonkosten** in de exportprijs. In dit geval wijst de toename van de relatieve exportprijs op een achteruitgang van de Belgische concurrentiekracht en kan een matiging van de lonen aangewezen zijn. De vaststelling dat de Belgische uitvoer naar waarde gelijke tred houdt met de expansie van de internationale handel wijst dan op een prijselasticiteit van de vraag naar Belgische exportproducten van -1 .

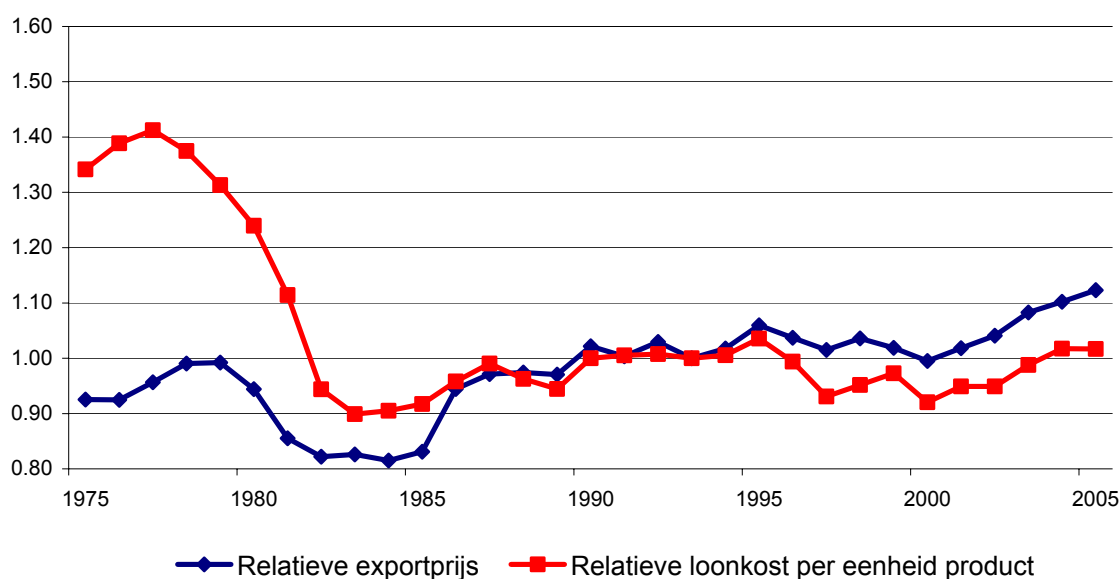
3.2. Verschuiving naar meer dynamische productmarkten

Een tweede mogelijkheid is een **toenemende aanwezigheid in meer dynamische productmarkten**, i.e. markten waar de concurrentie zich meer op de productinhoud dan op de prijs richt. In dit geval wijst de toename van de relatieve exportprijs eerder op een verbetering van de Belgische concurrentiekracht, i.e. een structurele verbetering van het exportpakket. De achteruitgang van de exportvolumes is dan een puur statistisch probleem aangezien bij de berekening van de volumes geen rekening wordt gehouden met kwaliteitsverbetering. In **appendix** werken we een eenvoudig voorbeeld uit dat dit statistisch probleem illustreert.

3.3. Een eerste afweging van beide hypothesen

Figuur 6 vergelijkt de evolutie van de Belgische relatieve exportprijs met deze van de relatieve loonkost per eenheid product. De gelijkaardige, sterke toename van de relatieve loonkost per eenheid product en van de relatieve exportprijs sinds 2000 kan als een ondersteuning gezien worden van de afwentelingshypothese. Opmerkelijk is echter dat de relatieve exportprijs ook tussen 1985 en 2000 sterk toeneemt, terwijl de loonkost per eenheid product over deze periode min of meer stabiel bleef. Dit suggereert dat de toename in de relatieve exportprijs mede door andere factoren gedreven wordt. Toenemende aanwezigheid in meer dynamische markten en structurele verbetering van de samenstelling van de export vormen mogelijke verklaringen. Een interessant gegeven daarbij is dat de dollar in 1986-1995 trendmatig daalde t.o.v. de Europese munten. Behoud van exportprijzen in nationale munt impliceert dan stijgende prijzen in dollar. De Belgische exporteurs konden zich deze stijgende prijzen in dollar blijkbaar veroorloven, zonder weggeconcentreerd te worden. De loonkosten stegen niet navenant, mede dankzij goedkopere import van goederen en diensten (inclusief olie) en loonindexering. Toenemende winsten waren het resultaat. Vanaf midden 1995 tot en met het begin van het nieuwe millennium nam de dollar weer in waarde toe. Loon- en prijsbehoud in nationale munt impliceert dan een verlaging van de loonkosten en de prijzen in dollar. Enkel voor de loonkosten stellen we dit vast. Opnieuw blijken de Belgische exporteurs de capaciteit te hebben om hun prijzen hoog te houden. In de drie buurlanden stellen we dit niet vast (zie figuur 5).

Figuur 6. Relatieve exportprijs versus relatieve loonkost per eenheid product voor België

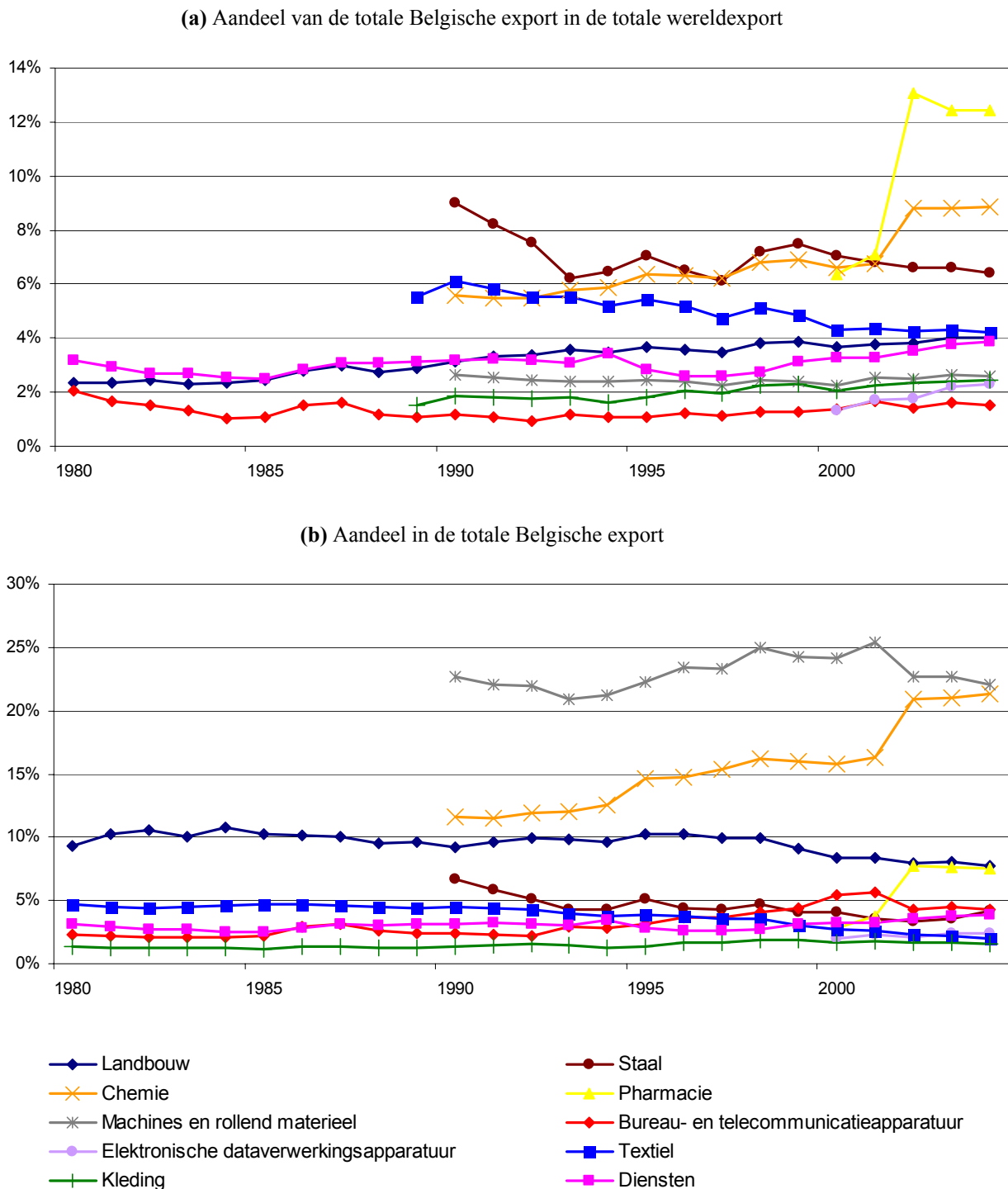


Bron: OECD, Economic Outlook. De relatieve loonkost per eenheid product van een land is een index die wordt berekend als de verhouding van de loonkost per eenheid product in USD van dit land over een gewogen gemiddelde van de loonkost per eenheid product in USD van de concurrenten op de exportmarkten en de thuismarkt van het betreffende land. De gegevens voor de relatieve loonkosten betreffen de verwerkende nijverheid.

Figuur 7a toont de evolutie het aandeel van de Belgische uitvoer in de wereldhandel naar waarde binnen een aantal productcategorieën. In de traditionele sectoren, zoals staal en textiel, gaan duidelijk marktaandeel verloren. In de meer dynamische en technologisch meer geavanceerde sectoren, zoals chemie en apparatuur voor elektronische dataverwerking, worden marktaandeel gewonnen. Ook de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (CRB, 2005, p. 126) wijst op een recente verbetering van de Belgische exportpositie in hoogtechnologische sectoren. Ook inzake uitvoer van diensten laat België sinds een 10-tal jaren een geleidelijk toenemend aandeel optekenen. Figuur 7b toont het relatief belang van de verschillende productcategorieën voor de totale Belgische export. Het aandeel van de chemische sector in

de totale export neemt toe van ongeveer 12% tot 21% over de periode 1990-2005. Deze figuren tonen duidelijk een structurele verbetering van het exportpakket.

Figuur 7. Export volgens productcategorie (USD, lopende prijzen)



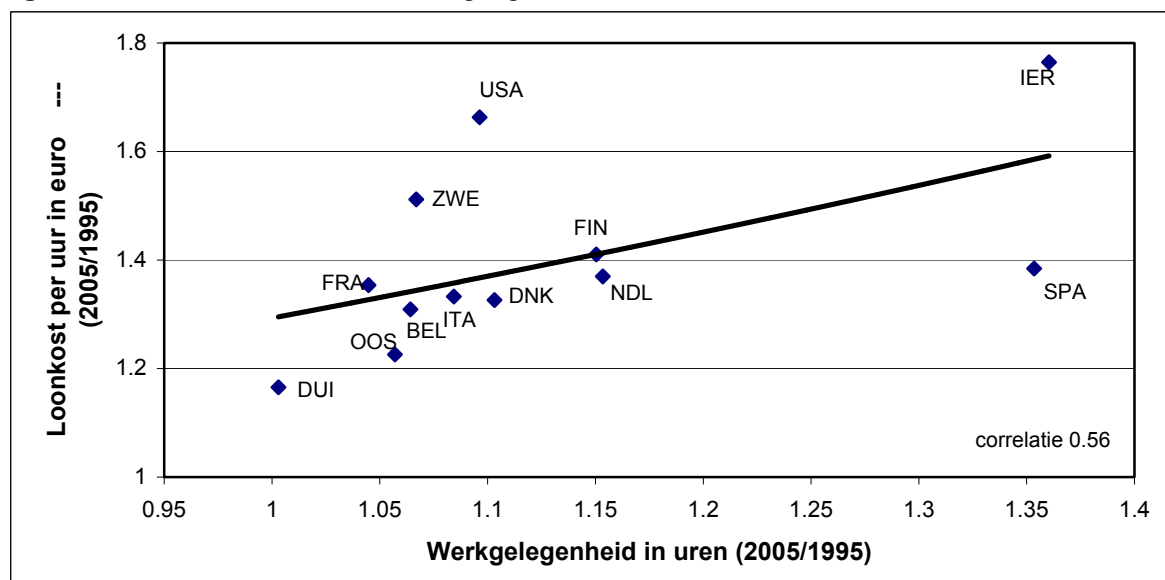
Bron: WTO, International Trade Statistics.

Voorlopig kunnen we besluiten dat het “verlies aan concurrentiekracht” van de Belgische economie zeker niet zo éénzijdig is als wat de regering en de werkgevers laten uitschijnen. De cijfers aangaande de evolutie van de Belgische lonen en exportprestaties zijn immers zowel consistent met (i) de hypothese van een competitiviteitsprobleem omwille van de relatief hogere loonkosten als (ii) de hypothese van een structurele verbetering van het exportpakket. Verder onderzoek is hier nodig, al vonden we een aantal aanwijzingen ten gunste van de tweede hypothese. De beleidsimplicaties van beide mogelijkheden zijn uiteraard zeer verschillend. We komen hierop terug in paragraaf 5. Eerst verruimen we de analyse naar een aantal andere Europese landen.

4. Loonkosten, productiviteit en werkgelegenheid in Europa ... meerdere wegen naar competitiviteit

De Belgische fixatie op de nominale loonkosten per uur (en de ambitie om deze laag te houden) is verbazend wanneer men deze in een ruimer internationaal perspectief plaatst. Er was in de voorbije 10 jaar immers geen enkele negatieve relatie over landen waar te nemen tussen de evolutie van hun nominale uurloonkosten en de evolutie van hun werkgelegenheid in uren. Figuur 8 toont voor een groep van 9 landen die tot de Eurozone behoren, alsook voor Zweden, Denemarken en de VS dat in 1995-2005 eerder het omgekeerde waar was. Sterke werkgelegenheid ging veeleer samen met sterke loongroei.

Figuur 8. Evolutie van loonkosten en werkgelegenheid in 13 landen, 1995-2005.



Bron : OECD, Economic Outlook.

Noten : De horizontale as geeft de verhouding weer tussen de werkgelegenheid in uren in 2005 tot deze in 1995. De verticale as geeft een gelijkaardige verhouding voor de loonkost per uur in euro. Beide variabelen betreffen de privé-sector. De Eurolanden Portugal en Griekenland ontbreken in de figuur om dat er geen vergelijkbare OESO-data voor het aantal uren per werknemer beschikbaar zijn. De gegevens voor Oostenrijk betreffen 1995-2004.

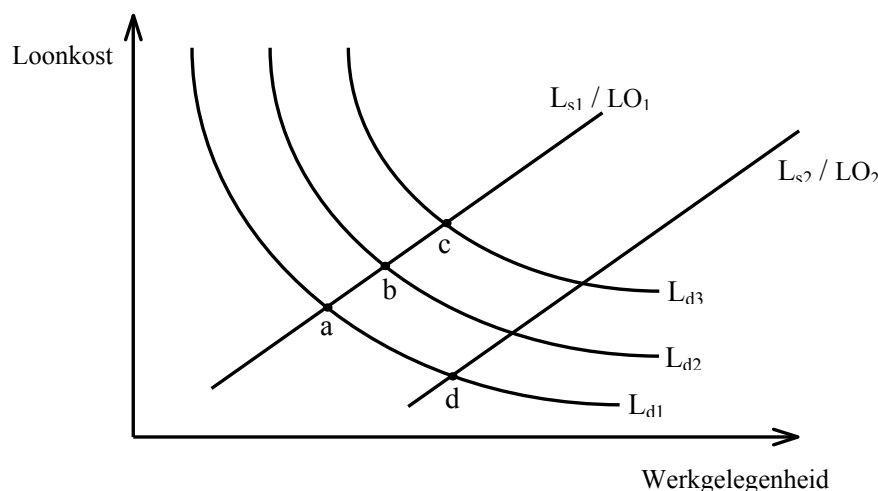
De realiteit in figuur 8 is aldus eerder consistent met de hypothese dat landen de voorbije 10 jaar een structureel verschillende ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit kenden. Waar de productiviteit sterk is toegenomen, bijv. ingevolge innovatie en technologische verbetering, is de vraagcurve naar arbeid sterk naar rechts verschoven. Zowel het loon als de werkgelegenheid namen bijgevolg toe, althans bij een stabiele arbeidsaanbodcurve (of loononderhandelingscurve). Waar de productiviteit slechts zwak toenam, zijn zowel loon en koopkracht als werkgelegenheid achtergebleven. En waar de klemtoon veeleer lag op een beleid van uitgesproken loonmatiging, kan de werkgelegenheid gestegen zijn, weliswaar ten koste van de koopkracht. Figuur 9 illustreert deze strategieën. Een beleid gericht op structurele productiviteitsverbetering brengt de economie in deze figuur van punt *a* naar *c*. Een beleid dat enkel/overwegend gericht is op loonmatiging en/of uitbreiding van het arbeidsaanbod, zal de economie veeleer van *a* naar *d* brengen. De werkgelegenheid stijgt, maar de arbeidsproductiviteit en de lonen dalen.

Bemerk dat geen van beide strategieën betere of slechtere resultaten hoeft op te leveren inzake competitiviteit, wanneer deze laatste geëvalueerd wordt op basis van de loonkost per eenheid product. Wanneer competitiviteit evenwel geëvalueerd wordt op basis van productinhoud en -innovatie, heeft de eerste strategie een grotere kans op succes.

De Scandinavische landen kunnen beschouwd worden als uitgesproken voorbeelden van de eerste strategie. Zij zetten de voorbije 10 jaar sterk in op innovatie, R&D, (hoger) onderwijs en een ruime verspreiding van nieuwe technologieën. In vergelijking met de meeste Eurolanden zijn de arbeids- en productmarkten er ook relatief flexibel. Verder combineren ze een uitgesproken actief arbeidsmarktbeleid met hoge uitkeringen die evenwel beperkt zijn in de tijd en sterk afhankelijk van daadwerkelijke beschikbaarheid op de arbeidsmarkt. De overheid speelt een sturende rol door haar begrotingsuitgaven in belangrijke mate op innovatie, onderwijs, actief arbeidsmarktbeleid en investeringen te richten (Nicoletti en Scarpetta, 2003; Heylen en Dhont, 2005; Aiginger en Guger, 2006). Landen als Duitsland, Frankrijk, België, Oostenrijk en Nederland kozen veeleer voor de alternatieve strategie van (competitieve) loonmatiging en loonkostenverlaging. Er zijn uiteraard verschillen tussen deze landen, maar globaal stonden innovatie, R&D, (hoger) onderwijs en overheidsinvesteringen er veel minder centraal. Arbeids- en productmarkten zijn er globaal minder flexibel. Werkloosheidsuitkeringen worden

er langer toegekend, vervroegd uittreden uit de arbeidsmarkt kan relatief vlot. Naast de Scandinavische landen en de continentale eurolanden valt in figuur 8 ook Ierland op. Dit land kan beschouwd worden als een erg succesvol convergentieverhaal uit de groeitheorie. Productiviteitstijging, loonstijging en toenemende werkgelegenheid werden in belangrijke mate geïnduceerd door inkomende buitenlandse directe investeringen (Alfaro et al., 2005). De totale-factorproductiviteit steeg snel, in belangrijke mate dankzij overname van buitenlandse technologie en imitatie¹. Ook de voorraad vast kapitaal werd snel uitgebreid. Beide ontwikkelingen duwden de vraag naar arbeid naar rechts.

Figuur 9. Loonkosten, productiviteit en werkgelegenheid : meerdere strategieën naar werk en competitiviteit



Noot : L_d : arbeidsvraagcurve, L_s : arbeidsaanbodcurve, LO : loononderhandelingscurve.

Figuur 8 illustreerde reeds de verschillende ontwikkeling inzake loonkosten en werkgelegenheid tussen deze landen. In vergelijking met België vertonen in het bijzonder de Scandinavische landen en Ierland én een sterkere stijging van de loonkosten én een sterkere stijging van de werkgelegenheid. Frankrijk en vooral Oostenrijk en Duitsland laten zich omgekeerd opmerken. De tabellen 1 en 2 en figuur 10 ondersteunen de hypothese dat productiviteitsbevorderende investeringen achter deze verschillende ontwikkelingen kunnen schuilgaan. De Scandinavische overheden investeren meer in onderwijs. Vooral inzake hoger onderwijs is de kloof opvallend (tabel 1). Finland en Zweden laten ook relatief hoge cijfers optekenen inzake publieke investeringen in vast kapitaal en - vooral - inzake door de overheid gefinancierde R&D (tabel 2). België blijft opvallend achterop. Ook

	1995 Totaal	2001 Totaal	2001 Tertiair
België	-	6.1	1.4
Nederland	5.1	5.0	1.3
Frankrijk	6.0	5.7	1.0
Duitsland	4.6	4.6	1.1
Ierland	5.1	4.3	1.2
Denemarken	7.7	8.5	2.7
Finland	6.8	6.2	2.1
Zweden	7.2	7.3	2.0
Noorwegen	7.4	7.0	1.8
VS	-	5.6	1.5

Bron : OECD, Education at a glance, 2004, tabel B4.1

¹ Onvoldoende innovatie en modernisering in Ierland en de Ierse bedrijven zelf wordt vaak als een probleem aangehaald dat de Keltische Tijger op termijn in zijn groei kan belemmeren (zie ook figuur 10).

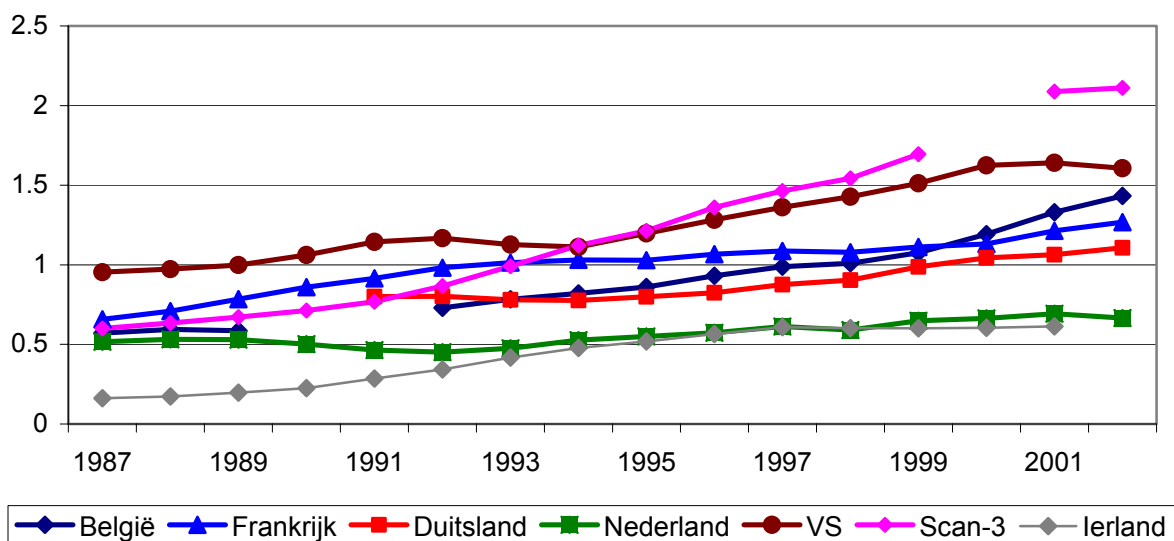
Tabel 2. Overheidsinvesteringen in vast kapitaal (% van het BBP)	Door de overheid gefinancierde bruto uitgaven voor R&D (% van het BBP)					
	1995	2000	2004	1995	2000	2003
België	2.0	2.0	1.6	0.40	0.46	0.47 (*)
Nederland	2.9	3.0	3.1	0.84	0.65	0.67
Frankrijk	3.3	3.2	3.3	0.96	0.83	0.85
Duitsland	2.2	1.8	1.4	0.83	0.77	0.79
Ierland	2.3	3.6	3.7	0.29	0.27	0.36
Denemarken	1.8	1.7	1.9	0.72	0.67 (*)	0.69
Finland	2.8	2.6	3.0	0.79	0.89	0.90
Zweden	4.0	2.9	3.1	0.96	0.91 (*)	0.93
VS	2.5	2.6	2.6	0.89	0.71	0.82

Bronnen : Europese Commissie, European Economy, 2005, Autumn, p. 172-173; OECD, ANBERD.

Noot : (*) gegevens voor 2001.

de R&D-investeringen per werknemer in de bedrijven kenden sinds de jaren '90 de sterkste vlucht in Scandinavië (figuur 10). Bemerkt dat op dit vlak ook België - alvast tot 2002 - een relatief sterke groei laat optekenen. Recenter ontwikkelingen zijn mogelijk minder gunstig (CRB, 2005, p. 120). Nederland en Ierland scoren relatief zwak inzake R&D. Ierland scoort ook minder sterk inzake overheidsuitgaven voor onderwijs. De publieke investeringen zijn er anderszinds wel relatief hoog.

Figuur 10. R&D uitgaven per werknemer in de bedrijven (in 1000, USD KKP)



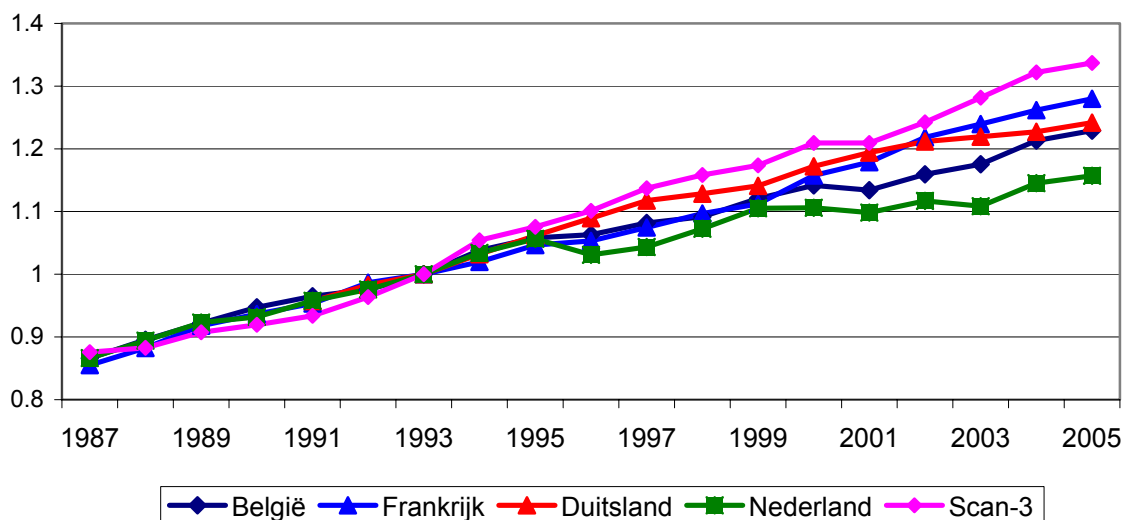
Bron: OECD, ANBERD & STAN.

Noot: SCAN-3 is een gewogen gemiddelde voor Zweden, Denemarken en Finland. De gewichten zijn respectievelijk 0.46, 0.3 en 0.24 en weerspiegelen het aandeel van elk land in het totaal BBP van drie. Precieze cijfers voor de drie landen in 2002 zijn: Zweden 2.60, Finland 1.98 en Denemarken 1.46.

Figuur 11 en tabel 3 tonen de evolutie van de reële arbeidsproductiviteit. In lijn met onze verwachting op basis van tabellen 1 en 2 en figuur 10, laten de Scandinavische landen en Ierland de voorbije 10 jaar de sterkste groei optekenen (zie ook de noot onder figuur 11). Vooral de totale-factorproductiviteit nam sterk toe in deze landen. Recent onderzoek legt tevens de relatie met de lagere graad van product- en arbeidsmarktrigiditeit in deze landen (Saint Paul, 2002; Nicoletti en Scarpetta, 2003). Opvallend is verder de erg matige prestatie van Duitsland en Nederland inzake groei van de arbeidsproductiviteit per uur. De zwakke groei van de arbeidsproductiviteit in Nederland doet sterk terugdenken aan de kritiek van Kleinknecht (1996) op het uitgesproken Nederlandse loonmatigingsbeleid. Overdreven loonmatiging zou procesinnovatie afremmen, "oudere" bedrijven langer laten

overleven en creatieve destructie tegengaan, een stagnerende vraag veroorzaken en daardoor productinnovatie ontmoedigen, enz. De relatie met de beweging van a naar d in figuur 9 is evident.

Figuur 11. Reële arbeidsproductiviteit per uur in de bedrijven (index, 1993=1)



Bron : OECD, Economic Outlook.

Noot : De index voor Ierland in 2005 bedraagt 1.71.

Tabel 3. Trendgroei van de arbeidsproductiviteit, 1996-2004 (gemiddelde groei per jaar in %)

	Output per persoon	output per uur	Bijdrage tot de output per uur van Kapitaaluitbreiding per uur	Totale-factor- productiviteit
België	1.2	2.1	1.1	1.0
Frankrijk	1.1	2.1	1.0	1.1
Duitsland	1.0	1.6	0.6	1.0
Nederland	1.3	1.5	0.7	0.8
Denemarken	2.3	2.7	1.4	1.3
Finland	2.3	2.5	-0.2	2.7
Zweden	2.0	2.5	0.9	1.6
Scan-3	2.2	2.6	0.8	1.8
Ierland	3.7	4.5	0.5	4.0
VS	2.5	2.7	0.7	2.0

Bron : Skoczylas en Tissot, 2005, p. 25.

Noot : De trendgroei is de groei in de arbeidsproductiviteit gecorrigeerd voor conjuncturele effecten.

Achter de cijfers in deze tabel zit de volgende uitwerking. Beschouw als productiefunctie $Y = AK^\alpha (hL)^{1-\alpha}$, met Y de output, K de voorraad vast kapitaal, L het aantal werknemers, h het aantal gewerkte uren per werknemer en A de totale-factorproductiviteit. Er geldt dan tevens dat $Y/(hL) = A(K/hL)^\alpha$, zodat bij benadering

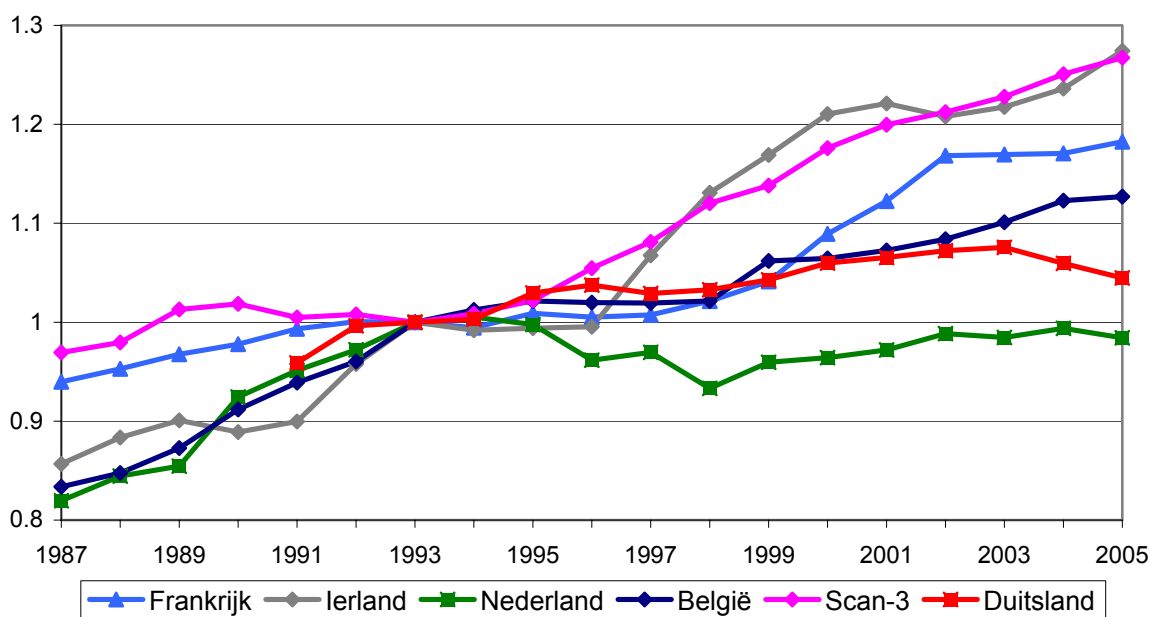
$$\frac{\Delta(Y/hL)}{(Y/hL)} = \alpha \frac{\Delta(K/hL)}{(K/hL)} + \frac{\Delta A}{A}$$

De eerste term in deze som duidt de bijdrage van kapitaaluitbreiding per arbeidsuur tot de productiviteitsgroei per uur aan, de tweede term de bijdrage van de groei in de totale-factorproductiviteit.

Figuur 8 toonde reeds de nominale loonontwikkeling in Europa. Figuur 12 geeft de evolutie van de reële brutolonen in de beschouwde landen weer. De relatie tussen de productiviteitsgroei en de ontwikkeling van de koopkracht is evident (althans indien we mogen veronderstellen dat de belastingen op de werknemers in de

verschillende landen niet fundamenteel anders evolueerden). In Scandinavië en Ierland steeg de koopkracht de voorbije 10 jaar het sterkst, Nederland en Duitsland bleven achterop. Gelijkaardige resultaten vinden we voor het reëel brutoloon per werknemer. Ook deze stegen het sterkst in Scandinavië, en het minst sterk in Nederland.

Figuur 12. Evolutie van het reëel bruto-uurloon (index 1993=1)

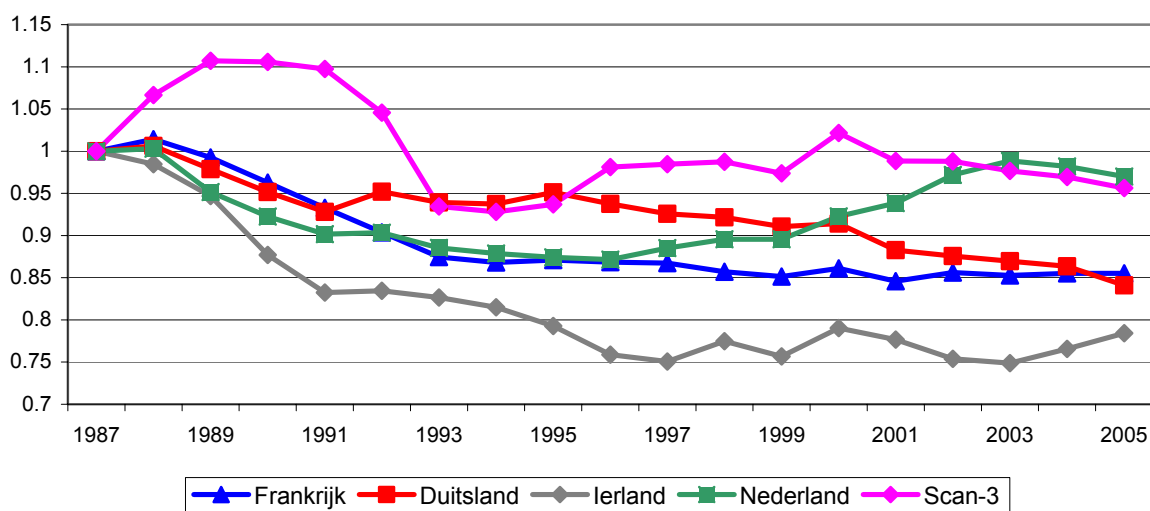


Bron : OECD, Economic Outlook.

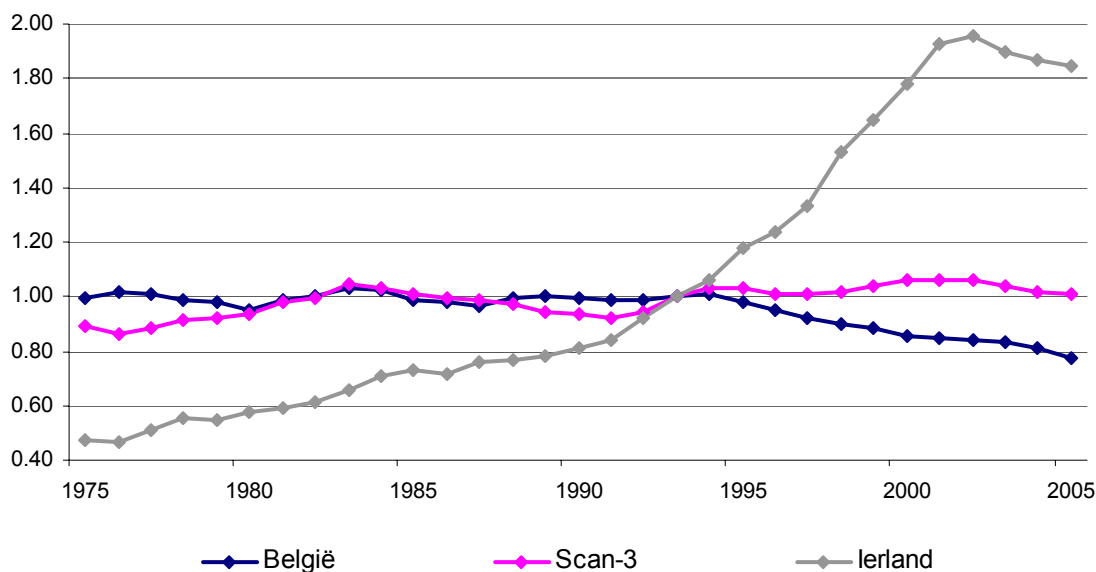
Noot : De gegevens voor Duitsland betreffen de reële loonkost per uur, in plaats van het reëel brutoloon. Voor deze laatste variabele ontbreken de gegevens. Reële data werden bekomen na deling door de CPI.

De figuren 13 en 14 tonen tot slot aan dat een sterke loonstijging niet ten koste hoeft te gaan van kostencompetitiviteit, noch ten koste van marktaandeelen. Dankzij hun sterke productiviteitsgroei, evolueerde de loonkost per eenheid product de voorbije 10 jaar niet ongunstiger in de Scandinavische landen dan in België. In tegenstelling tot België en onze drie buurlanden slaagden de Scandinavische landen er bovendien in hun marktaandeel naar volume te behouden. Verder onderzoek wijst uit dat ze ook hun marktaandeel naar waarde konden behouden (figuur niet getoond).

Figuur 13. Nominale arbeidskost per eenheid product in euro, bedrijven, evolutie t.o.v. België (index 1987=1)



Figuur 14. Exportmarktaandeel naar volume op de goederen-en-dienstenmarkt (index, 1993=1)



Bron: zie figuur 2.

5. Voorlopig besluit

Lijdt de Belgische economie onder een loonkostenhandicap die weegt op de concurrentiekracht en de werkgelegenheid? De zekerheid waarmee sommigen deze vraag beantwoorden is niet de onze :

- De cijfers aangaande de evolutie van de Belgische lonen en exportprestaties zijn zowel consistent met (i) de hypothese van een competitiviteitsprobleem omwille van de relatief hogere loonkosten als (ii) de hypothese van een structurele verbetering van het exportpakket. De recente toename van het Belgisch aandeel in de wereldexport van sommige technologisch meer geavanceerde producten (farmacie, chemie,...) en van diensten is consistent met de tweede hypothese. Verder onderzoek blijft hier weliswaar nodig.
- Verschillende landen, in het bijzonder in Scandinavië en Ierland, laten veel sterkere (nominale en reële) loonstijgingen optekenen dan België. Nochtans doen deze landen het bijzonder goed inzake kostencompetitiviteit, marktaandelen en werkgelegenheid. De evoluties in deze landen tonen dat België veeleer een probleem heeft met de groei van de arbeidsproductiviteit dan met de groei van loonkosten.

Hoe moet het dan verder? Onze conclusie is alvast dat de Scandinavische strategie gericht op investeringen in productiviteit veel meer toekomst heeft. Werkgelegenheid en groei, competitiviteit, productinnovatie en koopkracht worden dan samen bevorderd. De cijfers in deze discussietekst, alsook het recente CRB rapport (CRB, 2005) tonen dat ons land op dit vlak nog een kloof te dichten heeft.

Ongeacht of België momenteel nu een loonkostenprobleem heeft of niet, het eng macro-economisch loonmatigingsbeleid in functie van de drie buurlanden is voorbijgestreefd:

- Een algemeen loonmatigingsbeleid houdt ten eerste op een artificiële wijze technologisch minder geavanceerde sectoren in stand en belemmert het dynamisme in andere sectoren. Technologisch minder geavanceerde activiteiten zijn op termijn hoe dan ook niet in België te houden. Wat dergelijke sectoren betreft, dienen we dan immers niet alleen competitief te zijn ten opzichte van onze buurlanden maar in toenemende mate ook ten opzichte van opkomende economieën (China, Oost-Europa,...). Een onmogelijke opdracht.
- Onze vaststellingen – zeker voor Nederland – maken duidelijk dat een beleid van doorgedreven loonmatiging op termijn de productiviteitsgroei fors zou kunnen verzwakken.
- De realiteit leert tot slot dat een model van competitieve loonmatiging handelspartners/buurlanden dwingt om hetzelfde te doen. Uiteindelijk heeft iedereen loon ingeleverd, en lasten op arbeid verlaagd, maar is niemand echt competitiever geworden.

De analyse in deze discussietekst sluit vanzelfsprekend niet uit dat zich in sommige segmenten van de Belgische economie wel een te remediëren loonkostenprobleem stelt, bijv. in bepaalde sectoren, voor bepaalde scholingsniveaus of leeftijdscategorieën. In een toekomstige tweede discussietekst willen we concreter ingaan op sommige van deze segmenten.

Literatuur

- Aiginger, K. en A. Guger, 2006, The Ability to Adapt: Why It Differs between the Scandinavian and Continental Models, *Intereconomics, Review of European Economic Policy*, 41, January/February, p.14-23.
- Alfaro, L., McIntyre, S. en V. Dev, 2005, Foreign direct investment and Ireland's tiger economy, *Harvard Business Online*, 29 p.
- CRB, 2005, Technisch Verslag van het Secretariaat over de maximale beschikbare marges voor de loonkostenontwikkeling, Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, Brussel, November.
- Dhont, T. en F. Heylen, 2005, Fiscal policy, employment and growth: Why is the Euro area lagging behind?", Paper presented at the 20th Conference of the Eur. Ec. Assoc., Amsterdam (www.sherppa.be).
- Kleinknecht, A., 1996, Potverteren met loonmatiging en flexibilisering, *Economisch Statistische Berichten*, 17 juli, p. 622-625
- Nicolletti, G. en S. Scarpetta, 2003, Regulation, productivity and growth, *Economic Policy*, April, p. 9-72.
- Saint-Paul G., 2002, Employment protection, international specialization and innovation, *European Economic Review*, 46, p.375-395.
- Skoczylas, L. en B. Tissot, 2005, Revisiting recent productivity developments across OECD countries, BIS Working Paper, n° 182, Bank for International Settlements.
- VBO, 2006, Groei en jobs: Taboes overboord!, Verbond van Belgische Ondernemingen, Brussel.

Appendix.

Volumes en waarden : Hoe marktaandeelen naar volume een foute indicatie kunnen geven...

Beschouw twee landen A en B die exporteren naar de rest van de wereld. In beide landen is er technologische vooruitgang. In land A manifesteert deze zich in hogere productiviteit (hogere volumes voor eenzelfde arbeidsinzet), in land B via kwaliteitsverbetering. Land B produceert bijgevolg dezelfde hoeveelheid producten, maar van betere kwaliteit. Het land kan deze hoeveelheid internationaal verkopen aan stijgende prijzen. Omdat bij de bepaling van exportvolumes met vaste prijzen gewerkt wordt, d.w.z. met prijzen uit een te kiezen basisjaar, komt deze kwaliteitsverbetering niet tot uiting in het marktaandeel van B. Het land laat een constant marktaandeel in waarde optekenen, en een stijgende relatieve exportprijs, maar een dalend marktaandeel in volume... Het dalend marktaandeel in volume is hier duidelijk geen bewijs van zwakte.

Land A				
Jaar	Q _A	P _A	Waarde	Volume (in prijzen van jaar 1)
1	10	100	1000	1000
2	11	100	1100	1100
3	12	100	1200	1200
4	13	100	1300	1300
Land B				
Jaar	Q _B	P _B	Waarde	Volume (in prijzen van jaar 1)
1	10	100	1000	1000
2	10	110	1100	1000
3	10	120	1200	1000
4	10	130	1300	1000
Aandeel land B				
Jaar	In waarde		In volume	
1	0.50		0.50	
2	0.50		0.48	
3	0.50		0.45	
4	0.50		0.43	

Q_i: geëxporteerde hoeveelheid door land i, P_i : exportprijs voor de producten van land i.