

Geert Janssens en Johan Van Overtveldt

Processie van Echternach

**Het Belgische concurrentievermogen:
twee vooruit, drie achteruit**

Processie van Echternach

**Het Belgische concurrentievermogen:
twee vooruit, drie achteruit**

Geert Janssens en Johan Van Overtveldt

Auteurs

Geert Janssens is project manager van VKW Metena

Johan Van Overtveldt is directeur van VKW Metena

ISSN nummer 1780-9525

Geert Janssens en Johan Van Overtveldt

Processie van Echternach. Het Belgische concurrentievermogen: twee vooruit, drie achteruit

Beleidsnota nr. 14 / September 2006

Wettelijk depot D/2006/10.346/5

Inhoudstafel

Auteurs

Synopsis	5
Inleiding	7
1 Wat is concurrentiekracht?	9
2 Meting van concurrentiekracht	12
2.1 Eerste maatstaf: de lopende rekening	12
2.2 Tweede maatstaf: marktaandeel	14
2.3 Derde maatstaf: exportgroei	16
2.4. Vierde maatstaf: internationale indexen	16
2.5. De Belgische Siamese tweeling	17
3 De evolutie van de Belgische loonkosten	20
3.1 Vergelijking met de buurlanden	20
3.2 Vergelijking met de Eurozone	21
3.3 Loonaandeel en werkloosheid	25
Besluit	27
Referenties	30
Bijlage 1	31
Bijlage 2	33

Synopsis

Met drie stappen voorwaarts gevolgd door twee achterwaarts vordert men in de jaarlijkse processie van Echternach op een erg moeizame wijze. Inzake de beleidsinspanningen om het internationaal concurrentievermogen van de Belgische economie aan te scherpen, roept de vergelijking met die processie van Echternach eigenlijk nog een té flatterend beeld op. Het ging de voorbije jaren inderdaad op een geleidelijke maar toch zeer reële manier van kwaad naar erger met ons internationaal concurrentievermogen. Het feit dat we in belangrijke mate de stelling onderschrijven dat zeer moet opgelet worden met het concept van “concurrentievermogen van een land” doet in genen dele afbreuk aan de vaststelling van het bestaan van een Belgische variant op het principe van de processie van Echternach.

Het competitief vermogen van de Belgische ondernemingen meten we aan de hand van onze relatieve prestaties inzake internationale marktaandeelen en inzake groei van de export. Binnen de groep van 20 meest geïndustrialiseerde landen bevindt België zich voor beide parameters telkens in de staart van de rangschikking. Vermits we de relatieve prestaties binnen die groep van 20 geavanceerde landen meten, heeft de slechte positie van België dus enkel te maken met de afglijding ten aanzien van die andere ontwikkelde landen. De opkomst van China, India en andere lage kostenlanden speelt geen rol in onze analyse.

Verder onderzoek omtrent het verzwakkende concurrentievermogen van de Belgische economie leidt onvermijdelijk naar de loonkosten. Of de meting van die loonkosten nu gebeurt per werknemer, per eenheid product of per uur, telkens opnieuw valt niet te ontkomen aan de conclusie dat er zich een geleidelijke ontsporing van onze loonkosten voordeed (en nog altijd voordeed). Deze vaststelling blijft even onverkort overeind bij wijzigingen in het basisjaar (1990, 1996) als bij wijzigingen in de referentiegroep (de drie buurlanden, het geheel van de eurozone).

De ontsporing van onze relatieve loonkosten leidt zowel tot een aantasting van het internationaal concurrentievermogen als tot een aanslepend tekort aan jobs. Beide problemen vormen dan ook de keerzijden van eenzelfde probleem. De nauwe band tussen loonkosten en werkgelegenheid komt ook duidelijk naar voren uit de analyse van de evolutie van het loonaandeel in België over de voorbije decennia.

Het imperatief van het internationaal concurrentievermogen zowel als dat van de noodzaak aan een substantiële verhoging van de tewerkstellingsgraad in België maakt een grondige herbronning rond het Belgische systeem van loonvorming absoluut noodzakelijk. Niet enkel de automatische indexering dient herbekeken ook de verhoogde flexibilisering van onze arbeidsmarkt dient snel op de agenda te komen. Het kan nog maar de tijd dringt wel.

Inleiding

Elk jaar gaat op derde pinksterdag in het Luxemburgse Echternach de beruchte springproce-
sie uit. De deelnemers aan deze jaarlijkse ommegang vorderen zeer traag want na elke drie stap-
pen voorwaarts volgen immers twee stappen achterwaarts. Inzake het debat rond het internatio-
nale concurrentievermogen van de Belgische ondernemingen kwam de voorbije jaren een variant
op het gehuppel à la Echternach tot stand, nl. twee voorwaarts en vervolgens drie achterwaarts.
Net zoals het concurrentievermogen zelf ging het niveau van de discussie rond dit thema er zeker
niet op vooruit.

Eind maart van dit jaar leek even een kentering in de maak. Vakbonden en werkgevers legden
een gezamenlijke verklaring af omtrent het concurrentievermogen van de Belgische economie.
De consensus onder de sociale partners begon en eindigde met de gedeelde vaststelling dat er *iets*
diende te worden gedaan aan dat concurrentievermogen. Over wat dat *iets* dan concreet zou moeten
gaan inhouden, stonden, en staan vandaag nog altijd, vakbonden en werkgevers ongeveer diame-
traal tegenover elkaar. Voor de werknemersorganisaties moet de aandacht vooral gaan naar meer
inspanningen vanwege de ondernemingen en de overheid inzake vorming en opleiding terwijl vol-
gens de werkgevers het accent vooral dient te liggen op lastenverlaging en volgehouden loonmati-
ging. De federale regering nam het op zich om tegen november water en vuur te verzoenen inzake
de maatregelen nodig om onze afkalvende competitiviteit terug op te vijzelen.

Met deze discussie rond de internationale concurrentiekracht van onze economie schrijft
België zich naadloos in op een discussie die nu al jarenlang woedt, niet enkel in België maar bin-
nen gans Europa en zelfs ook in de VS. Dezelfde scheidingslijnen komen telkens opnieuw terug.
Zeker in Europa zitten vakbonden en de linkerrijde van de politiek in min of meerdere mate op de
golflengte van de Belgische vakbonden: behoud van de bestaande welvaartsstaat en alles inzet-
ten op vorming en opleiding. Daartegenover staan politici uit het centrum en uit de rechterzijde
die tezamen met werkgevers en een grote meerderheid van economen en analisten pleiten voor
verlaging van loonkosten en belastingen, voor inperking van de welvaartsstaat en voor een aan-
zwengeling van het ondernemerschap.

Ook naar Belgisch voorbeeld is iedereen het echter wel roerend eens over de noodzaak om iets te
doen aan de internationale concurrentiekracht. De Europese Commissie en nagenoeg elke indivi-
duële lidstaat van de Europese Unie produceerde over het fenomeen van het internationaal concu-
rentievermogen reeds een tsunami aan analyses, werkgroepen en beleidsaanbevelingen. Gegeven
de reeds geciteerde belofte van de regering Verhofstadt om in België naar het jaareinde toe die fase
te overstijgen en tot concrete maatregelen te komen, leek het ons een gepast moment om het thema
van het concurrentievermogen van de Belgische economie ten gronde ter hand te nemen.

In het eerste deel van voorliggende beleidsnota gaan we dieper in op hoe een zinvolle interpre-
tatie van het begrip “concurrentievermogen van een economie” er zou moeten uitzien. Rond het
concept hangen heel wat mythes, waanideeën, ja zelfs regelrechte idiotieën. Onze beschouwingen

rond concurrentievermogen leiden tot de conclusie dat we best zeer voorzichtig omspringen met de hantering van dit begrip. Tot op zekere hoogte kan zelfs geargumenteed worden dat het weinig zinvol is om van “het concurrentievermogen van een land” te gewagen. De vergelijking tussen een land en een onderneming gaat inderdaad maar voor een beperkt stuk op.

Niettegenstaande de argumenten naar voren gebracht onder voorgaand punt blijft het toch een zinvolle oefening om, zeker voor een kleine, zeer open economie als de Belgische, te blijven zoeken naar relevante gegevens om zicht te houden op maatstaven die, ook al is het maar indicatief, ons een idee geven of de Belgische economie in een internationale en Europese context degelijk presteert. Misschien wel de belangrijkste reden om, ondanks alle bezwaren die tegen dit soort van meetinstrumenten voor een stuk terecht kunnen geformuleerd worden, toch in deze richting te blijven werken, bestaat erin de bijna aangeboren laksheid terzake bij de politieke bewindvoerders en de publieke opinie te bestrijden. Al te vaak komen we pas in actie als het water ons reeds aan de lippen staat terwijl de tekenen dat één en ander fout aan het lopen is toch reeds geruime tijd zichtbaar zijn. In het tweede deel nemen we vier maatstaven die ons een idee kunnen geven van de evolutie van ons competitief vermogen onder de loep.

We beginnen het overzicht van deze maatstaven met een *non-starter*, nl. de lopende rekening van de betalingsbalans. Vermits de essentie van die lopende rekening uit de handelsbalans bestaat, concludeert men vaak dat een overschot op de lopende rekening aangeeft dat men qua internationale concurrentiekracht goed zit. Een deficit wijst dan wel op een concurrentieprobleem. We tonen het foutieve van deze conclusie aan. De drie andere maatstaven – nl. de evolutie van ons marktaandeel, de evolutie van onze relatieve exportgroei en de belangrijkste internationale competitiviteitindexen – blijken robuuster en wijzen allemaal in dezelfde richting: de Belgische economie zit met een stevig probleem opgezadeld.

De analyse van de competitiviteitsmaatstaven zoals ontwikkeld in het tweede deel van deze beleidsnota leidt onvermijdelijk opnieuw naar het thema van de loonkosten in ons land. We brengen in het derde deel de evolutie van deze loonkosten (per werknemer, per eenheid product en per uur) in kaart. We vergelijken met de buurlanden en met de bredere context van de eurozone en dit zowel voor de jongste jaren als op langere termijn. De ook reeds zo vaak door anderen in de verf gezette conclusie dat we echt niet goed zitten met onze relatieve loonkosten, krijgt vanuit alle hoeken van onze analyse bevestiging. Voor alle duidelijkheid en misschien zelfs tot vervelens toe willen we hier ook nog eens duidelijk herhalen dat onze analyse niet tot de conclusie leidt dat Belgen te veel verdienen, integendeel zelfs. Zij kosten te veel aan hun werkgever. Daar zit het fundamentele probleem.

We besluiten in deel drie met een aantal beschouwingen waarin de intieme relatie tussen loonkosten, bedrijfsrendabiliteit, investeringen en tewerkstelling (en dus ook de toestand van de publieke financiën) centraal staan.

1. Wat is concurrentievermogen?

Met de toename van de globalisering van het economische gebeuren en vooral sedert de steile opgang van landen als China en India staat het thema van internationaal concurrentievermogen van individuele regio's, landen of groepen van landen als de Europese Unie centraal in menige analyse, congres en/of beleidsverklaring. Willen landen of regio's overleven in de alsmaar helsere internationale concurrentiestrijd, zo luidt de dezer dagen algemeen aanvaarde wijsheid, dan moeten zij hun nationaal concurrentievermogen aanscherpen of anders een forse inlevering inzake welvaart en welzijn incasseren¹. De wegen tot verbetering van dat internationaal concurrentievermogen durven nogal grondig verschillen al naargelang de persoon of de instelling die het woord voert maar de bezorgdheid om dat concurrentievermogen mag als algemeen verspreid beschouwd worden, zeker in een Europese context.

De ruime en voortdurende aandacht welke vandaag uitgaat naar het concurrentievermogen van een land doet vermoeden dat het hier om een algemeen ingeburgerd, uitgebreid gedocumenteerd en conceptueel behoorlijk coherent ingevuld concept gaat. Niets is minder waar. Onder de betere economische analisten heerst zelf een behoorlijke tot diepgaande achterdocht ten aanzien van die hele discussie. Sommigen gaan zelfs zover te stellen dat gans de discussie over het concurrentievermogen van een land of een regio berust op "mythes en waanideeën"² en vaak ook gehanteerd wordt om politieke en ideologische agenda's indirect te stofferen. Zonder de argumenten van deze tegenstanders van het concept internationaal concurrentievermogen in extenso te onderschrijven, kan men er inderdaad niet aan voorbij dat de grote pleitbezorgers van de ruime aandacht die aan het concurrentievermogen van een land of een regio zou moeten besteed worden, al te vaak een aantal belangrijke redeneerfouten maken. We vatten ze samen in vier punten.

Het eerste punt betreft de veelal impliciete assumptie dat de internationale handel een *zero-sum game* uitmaakt. Wat België wint aan exportmogelijkheden moet per definitie

ten koste gaan van, pakweg, Nederlandse, Duitse of Britse exporteurs. Winst voor de ene kan enkel maar mits verlies voor een andere. Sedert de briljante argumentatie van de Britse econoom *David Ricardo* (1772-1823) zouden we echter beter moeten weten: internationale concurrentie en vrijhandel vergroot de globale koek zodat iedereen er beter van wordt. Net zoals binnen een nationale economie gestoeld op het principe van de vrije marktwerking iedereen op termijn van een toename van zijn/haar welvaart kan genieten, zo kunnen ook alle landen die zich in de internationale vrijhandel inschakelen hun lot zien verbeteren. Een bloeiende Nederlandse, Duitse en Britse economie, o.m. op basis van sterke exportprestaties, komt ook de Belgische economie ten goede omwille van de toenemende globale vraag in Nederland, Duitsland en Engeland. Deze stijgende globale vraag zuigt ook import aan, o.m. vanuit België.

Er zullen door de bewegingen veroorzaakt door het internationale vrijhandelsregime altijd winnaars en verliezers zijn maar globaal maatschappelijk gezien zal het gewicht van diegenen die winnen bij die bewegingen het halen van dat van de verliezers. Wel is het steevast zo dat deze winnende meerderheid een stille meerderheid uitmaakt – wie heeft er behoefte aan het van de daken te schreeuwen dat hij/zij het leuk vindt om minder te betalen voor schoenen, textiel, elektronica-apparatuur etc. ? – terwijl de verliezers veel decibels ontwikkelen om het drama van hun verlies extra onder de aandacht te brengen³. Let wel: die drama's zijn vaak heel reëel op persoonlijk vlak. Het enige punt dat we hier willen maken, is dat voor de maatschappij als geheel de deelname aan de internationale vrijhandel altijd positieve resultaten oplevert.

Een tweede foute insteek van de rigoureuze adepten van de leer van het internationale concurrentievermogen bestaat erin de loonontwikkeling *louter* in functie te zien van wat zich bij de concurrerende naties inzake evolutie van de lonen voordoet. In de realiteit is het evenwel zo dat wanneer de arbeidsmarkt degelijk functioneert het de productiviteits-

¹ Misschien wel hét standaardwerk terzake is Thurow, 1992.

² "The Competitiveness of Nations: Myths and Delusions", zo luidt de titel van het eerste hoofdstuk in Turner, 2001. De geschriften van de Amerikaanse econoom Paul Krugman vormen een obligate referentie in deze context (vooral Krugman, 1994 en Krugman, 1996). Zie ook Van Overtveldt & Janssens, 2005, p. 46 e.v.

³ De landen die achterblijven in de wereld zijn net diegenen die zich niet voluit in de vrijhandel integreren. Voor een degelijke genuanceerde argumentatie terzake, zie de la Dehesa, 2006.

ontwikkeling is die bepaalt welke lonen er tot stand komen. Dat de lonen in snel vooruitgang makende ontwikkelingslanden steevast ook snel de hoogte ingaan, heeft alles te maken met het feit dat zich in die landen ook steile productiviteitstoenames voordoen. Het spreekt voor zich dat door de overheid via fiscaliteit en parafiscaliteit een loonkostenpakket kan worden opgelegd dat los komt te staan van de concrete productiviteitsontwikkeling in de ondernemingen. Tevens kunnen instituties op de arbeidsmarkt vorm krijgen die het normale radarwerk verder verstoren. De invoering van een automatische loonindexering is een typisch voorbeeld van zulk een institutionele stoorzender. Zoals het Belgische voorbeeld ten overvloede aantoon, passen bedrijven zich aan die realiteit aan, nl. door ofwel failliet te gaan ofwel arbeid weg te rationaliseren.

De derde grote denkfout heeft te maken met het argument dat de internationale concurrentie een steeds uitdijend deel van de nationale economie uitmaakt. Geen enkele activiteit of geen enkele onderneming kan zich nog verschuilen, zo gaat dit argument, voor de hakbijl van de internationale concurrentie die, zeker met het aantreden van China, India, Vietnam en diverse landen uit Oost en Centraal Europa, bijzonder scherpe en onontkoombare vormen heeft aangenomen. Welnu, ook deze standaardzienswijze is zonet ronduit fout dan toch minstens zwaar overtrokken. De internationalisering van de individuele Westerse economieën schrijdt zeer langzaam voort omdat de toename van het *volume* van de internationale handelsstromen voor een flink gecompenseerd wordt door een duidelijk dalende tendens in de *prijzen*.

Naast sectoren en activiteiten die zich makkelijk tot internationale verhandelbaarheid lenen en waar door de concurrentiedruk en de technologische vooruitgang die prijsdalingen zich het makkelijkst en het meest uitgesproken manifesteren, neemt, zeker in het rijke Westen, het aantal economische activiteiten dat noodzakelijkerwijze aan die internationale concurrentiedruk ontsnapt in relatieve termen steeds in belang toe. We spenderen inderdaad een steeds toenemend gedeelte van ons inkomen aan diensten die eerder een puur lokaal karakter vertonen. We denken in dit verband aan de kapper, andere vormen van lichaamsverzorging, de fitnesscentra, restaurants, gespecialiseerde win-

kels, hospitalen, onderwijs en bijscholing, etc. De efficiëntie waarmee in deze sectoren en activiteiten gewerkt wordt, is niet direct afhankelijk van het internationale concurrentievermogen van een economie maar heeft veel meer te maken met de manier waarop de overheid omgaat met prijsafspraken en andere interne marktreguleringen.

De vierde en laatste redeneerfout inzake het internationale concurrentievermogen van een land of een regio volgt uit het feit dat het niet het land zelf is dat moet concurreren maar wel de ondernemingen opererend vanuit het land in kwestie. Eigenlijk valt de argumentatie hier het eenvoudigst *ex absurdo* op te bouwen. Men kan stellen dat een economie internationaal competitief is zolang er minstens één onderneming in een internationale context rendabel kan werken vanuit dit land. Het internationaal concurrentievermogen van die ene onderneming is dan duidelijk nog intact. Wanneer men stelt dat er iets fout zit met het internationaal concurrentievermogen dan bedoelt men meestal dat het concrete kader dat dit land of die regio oplegt aan zijn economische agenten onvoldoende ondernemingsactiviteit en dus ook tewerkstelling toelaat in verhouding tot de algemeen maatschappelijke aspiraties terzake. De concrete herkenning van een probleem inzake internationaal concurrentievermogen komt er dus per afgeleide. Een beleid dat meer ondernemingsactiviteit stimuleert en een arbeidsmarktconstellatie neerzet die de creatie van bijkomende jobs aanzwengelt, wordt dan, ook per afgeleide, in de perceptie van de politieke bewindvoerders en de publieke opinie een beleid dat het internationaal concurrentievermogen aanscherpt.

Ondanks bovengaande kritische bedenkingen bij de idee van het internationale concurrentievermogen van een individueel land of regio blijft het toch onze overtuiging dat het met name voor een kleine en zeer open economie als de Belgische toch belangrijk is om de nodige aandacht te besteden aan het fenomeen van onze internationale concurrentiepositie. We wijzen er in dit verband trouwens op dat met name Princeton-econoom Paul Krugman, misschien wel dé grootste tegenstander van het gebruik van het concept van het concurrentievermogen van een economie, in het zog van zijn belangrijkste publicaties terzake liet opmerken dat hij er wel van uitgaat dat landen geen institutionele barrières optrekken die een normale kostencompetitiviteit van een land

in de weg gaan staan. We nemen de vrijheid om die nuance-
ring van Krugman als behoorlijk relevant voor de Belgische
context van de discussie rond het concurrentievermogen
te beschouwen.

Het komt er dan vooral op aan concepten en maatstaven
te ontwikkelen die toelaten om zinvolle conclusies inzake
de evolutie van het internationaal concurrentievermogen
te trekken. In het tweede deel van deze beleidsnota verifiëren
we vier maatstaven terzake.

2. Meting van concurrentievermogen

2.1. Eerste maatstaf: de lopende rekening

Eén van de vaak gebruikte indicatoren voor het meten van het internationale concurrentievermogen is het saldo van de lopende rekening van de betalingsbalans. Vermits de handelsbalans veruit het belangrijkste onderdeel uitmaakt van deze lopende rekening wijst een overschot op prima exportprestaties en mag er dus in voorkomend geval van uitgegaan worden dat het behoorlijk snor zit met het internationaal concurrentievermogen. Omgekeerd wijst volgens deze argumentatie een deficit op de lopende rekening van de betalingsbalans op problemen voor de autochtone ondernemingen inzake competitiviteit op exportmarkten en/of inzake het optornen tegen importconcurrentie.

Enige reflectie rond enkele concrete voorbeelden geeft onmiddellijk aan dat er iets fundamenteel fout zit met bovengaande analyse. Neem het geval van de Verenigde Staten, het land dat nu al jaren aan een stuk telkens opnieuw zware deficits op de lopende rekening van zijn betalingsbalans laat optekenen. De handelsbalans van de VS zit continu diep in het rood. Toch zullen weinigen argumenteren dat de ondernemingen opererend vanuit de VS, gegeven een redelijke wisselkoers voor de dollar, met een zwaarwichtig en structureel competitiviteitsprobleem opgezadeld zitten. Of neem als ander voorbeeld Nederland. De voorbije jaren zat de Nederlandse economie serieus in de puree en klaagden Nederlandse bedrijfsleiders over een gebrek aan internationale competitiviteit. Het overschot op de lopende rekening van de Nederlandse betalingsbalans was nochtans groter tijdens deze kwakkeljaren dan tijdens de hoogdagen van het poldermodel. Of zetten we even Finland en Ierland naast elkaar. Beide kleine Europese economieën genieten de reputatie van een sterke internationale concurrentiepositie. Finland realiseert daarbij voortdurend aanzienlijke overschotten op de lopende rekening terwijl Ierland eerder negatieve saldo's laat optekenen.

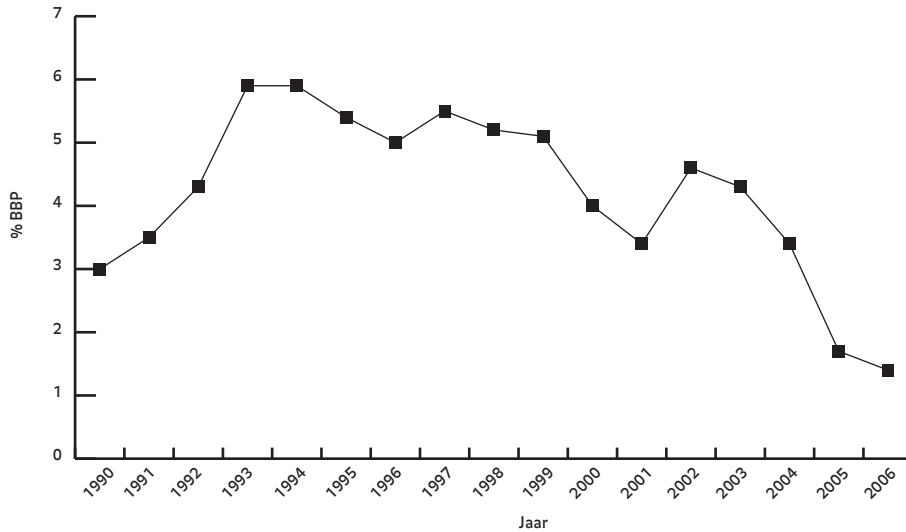
De eenvoudige uitleg voor bovengaande “anomalieën” is dat het saldo van de lopende rekening niet op de eerste plaats bepaald wordt door concurrentiegedetermineerde factoren. Dit saldo zelf vormt één onderdeel van een boekhoudkundige identiteit waarvan het intern bestedings- of spaarsaldo het tegengewicht vormt⁴. Een overschot op de lopende rekening van de betalingsbalans wijst er hoe dan ook op dat de binnenlandse bestedingen van gezinnen, ondernemingen en overheid, lager liggen dan het beschikbare inkomen waardoor een overschot met het buitenland mogelijk wordt gemaakt. Er wordt met andere woorden intern meer gespaard dan geïnvesteerd zodat de “overtollige” spaargelden kunnen worden uitgeleend aan het buitenland⁵. Het is niet het gebrek aan internationale competitiviteit die de Amerikaanse lopende rekening diep in het rood drukt maar wel het enorme globale interne spaartekort. Anders uitgedrukt: zo morgen de deficits op de Amerikaanse begroting verdwijnen en de Amerikaanse gezinnen terug meer gaan sparen dan zal het deficit op de lopende rekening van de Amerikaanse betalingsbalans smelten als sneeuw voor de zon.

Ook de handelsbalans, die, zoals reeds aangegeven, het belangrijkste onderdeel uitmaakt van de lopende rekening vormt niet altijd een betrouwbare indicator voor concurrentiekracht. De evolutie van het saldo van de handelsbalans hangt inderdaad ook sterk af van variaties in de import. Een vermindering van het handelsbalansoverschot hoeft niet meteen een gevolg te zijn van concurrentieverlies. Het kan integendeel wijzen op een sterke relance van de binnenlandse economie die zelf aanleiding geeft tot extra invoervraag. Let wel: bovengaande argumentatie is één van diverse fenomenen die zich terzake kunnen voordoen. We komen hier zo dadelijk nog verder op terug.

Hoe dit alles in de Belgische praktijk tot uiting komt, kunnen we afleiden uit figuur 1 en tabel 1. Figuur 1 geeft

⁴ In bijlage 1 werken we dit punt verder uit.

⁵ De betalingsbalans bestaat uit de lopende rekening en de kapitaalrekening. Even abstractie makend van de bewegingen in de officiële reservepositie van het land moet de betalingsbalans van een land, net zoals de balans van een onderneming, altijd in evenwicht zijn. Een tekort op de lopende rekening zal dus haar tegenpool hebben in een overschot op de kapitaalrekening. Dit laatste houdt in dat het land in kwestie kapitaal uitvoert.



Figuur 1:
Saldo lopende rekening.

Bron: OESO, 2006b

aan dat België het voorbije anderhalve decennium voortdurend grote overschotten op de lopende rekening van de betalingsbalans realiseerde. De jongste vier jaar liepen die surplussen echter behoorlijk terug met in 2004 en 2005 zelfs een versnelling van die terugloop, een fenomeen dat zich ook in het lopende jaar blijkt door te zetten. Tabel 1 relateert voor de voorbije jaren het saldo van de lopende rekening aan het interne spaarsaldo van de Belgische economie. De vermindering van het interne spaarsaldo gedurende de voorbije jaren vloeit vooral voort uit een vrij drastische vermindering van het spaaroverschot van de gezinnen. De gezinnen lieten niet enkel hun consumptie-uitgaven oplopen⁶ maar dreven ook hun investeringen, vooral in woningbouw, gevoelig op. In 2003 en 2004 compenseerden de forse overschotten van de

ondernemingen deze terugloop nog enigszins maar in 2005 verdween ook het spaaroverschot van de ondernemingen.

In termen van het internationale concurrentievermogen van de Belgische economie kan men met deze gegevens diverse kanten uit. Zo zou het forse spaaroverschot van de ondernemingen in 2003 en 2004 er kunnen op wijzen dat door concurrentiehandicaps ondernemingen niet zo gretig meer waren om in België te investeren. Voor 2005 vielen die handicaps dan weer blijkbaar drastisch terug. Maar verdere analyse zet ook deze conclusie weer op losse schroeven⁷. Het wegvallen van het spaaroverschot van de bedrijven heeft immers even veel te maken met een toename van de investeringen als met een forse oploop van de voorraden bij de bedrijven. Zo het hier om een ongewilde stockopbouw gaat (en voor een groot stuk lijkt dit ook zo te zijn), kan dit een sterke indicatie vormen van een probleem inzake concurrentievermogen.

De gevolgen van de verhoogde consumptie van de gezinnen leert ons ook één en ander. Blijkbaar geeft die verhoogde consumptie aanleiding tot relatief méér import van goederen en diensten (vandaar de verslechtering van de handelsbalans), een fenomeen dat bijna zeker gerelateerd mag worden aan minder gunstige omstandigheden voor de in

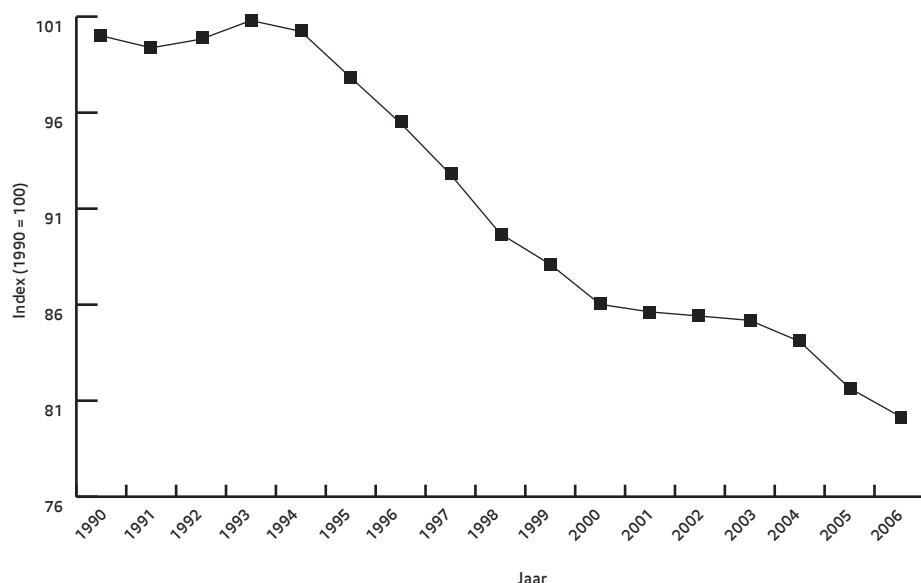
	Binnenlands spaarsaldo			Totaal	Lopende rekening
	Gezinnen	Ondernemingen	Overheid		
1998	5,4	0,5	-0,8	5,0	5,2
1999	5,4	0,2	-0,5	5,2	5,1
2000	4,1	-0,2	0,0	4,0	4,0
2001	5,2	-1,8	0,6	4,0	3,4
2002	4,6	0,3	-0,1	4,9	4,6
2003	3,3	1,0	0,0	4,4	4,3
2004	1,9	1,7	-0,1	3,4	3,4
2005	1,9	0,1	-0,1	1,9	1,7

Tabel 1:
Spaarsaldo en lopende rekening (alles in %BBP).

Bron: OESO, 2006b

6 Dit heeft o.m. ook te maken met de zeer forse stijging van de energieprijzen.

7 Alle gegevens voor deze verdere analyse zijn te vinden in tabel X in het jaarverslag van de Nationale Bank.



Figuur 2:
Marktaandelenindex België versus 19 industrielanden (1990 = 100).

Bron: OESO, 2006b, eigen berekeningen.

België gevestigde ondernemingen die tegen import moeten concurreren.

2.2. Tweede maatstaf: marktaandelen

Een meer consistent betrouwbare indicatie voor concurrentiekracht wordt geleverd door de evolutie van het relatief marktaandeel. Relatief verwijst in deze context naar het

afzetten van de eigen prestaties tegenover een groep referentielanden. Een zorgvuldige samenstelling van deze korf kan ervoor zorgen dat men de eigen prestaties beter naar waarde kan schatten. Zo kan men bijvoorbeeld op een oordeelkundige manier rekening houden met het feit dat snel opkomende landen en gebieden zoals, bijvoorbeeld, China, India en Oost Europa, marktaandeel inpikken ten nadele van bestaande handelsmachten. Het is immers normaal dat de marktaandelen van landen van het oude Europa onder druk komen te staan naarmate het zwaartepunt van de wereldhandel verschuift naar het Oosten. Tegen de kostenvoordelen waarvan deze nieuw opkomende gebieden genieten, valt voor een aantal activiteiten gewoon niet op te tornen voor de gevestigde economieën zoals Europa, Japan en de Verenigde Staten.

Figuur 2 geeft weer hoe het Belgisch marktaandeel evolueerde sinds 1990 in verhouding tot de gewogen importmarkten van een groep van 19 andere industrielanden.⁸ Meer bepaald geeft de indicator weer hoe snel onze export van goederen en diensten groeit in verhouding tot de toename van de import bij de 19 referentielanden. Als onze export trager groeit dan de import van onze handelspartners dan verliezen we relatief gezien marktaandeel. Het resultaat van deze ana-

Sinds 1990		Sinds 2000			
1	Ierland	224,8	1	Japan	114,1
2	Spanje	137,3	2	Duitsland	111,7
3	Finland	132,3	3	Oostenrijk	108,0
4	Zweden	121,0	4	Zweden	105,5
5	Duitsland	114,2	5	Ierland	102,9
6	Griekenland	108,9	6	Nederland	101,0
7	Nederland	106,2	7	Finland	100,3
8	Verenigde Staten	104,0	8	Denemarken	97,6
9	Australië	102,7	9	Verenigd Koninkrijk	96,3
10	Oostenrijk	102,5	10	Spanje	94,9
11	Denemarken	92,6	11	Zwitserland	94,8
12	Frankrijk	90,5	12	België	93,2
13	Verenigd Koninkrijk	88,5	13	Verenigde Staten	92,8
14	Japan	83,7	14	Griekenland	90,5
15	België	80,2	15	Frankrijk	90,1
16	Canada	77,1	16	Portugal	89,6
17	Zwitserland	74,8	17	Australië	84,0
18	Portugal	74,7	18	Noorwegen	83,0
19	Noorwegen	74,0	19	Canada	80,1
20	Italië	65,0	20	Italië	78,4

Tabel 2:
Marktaandelenindex (links 1990=100; rechts 2000=100).

Bron: OESO, 2006b, eigen berekeningen
Index <100 = afname marktaandeel
Index >100 = toename marktaandeel

⁸ Het betreffen 14 EU landen (zonder Luxemburg) aangevuld met Australië, Canada, Japan, Noorwegen, Verenigde Staten en Zwitserland. Samen zijn deze landen goed voor meer dan 80% van de Belgische export.

lyse oogt behoorlijk onthutsend. Ten opzichte van een korf van vergelijkbare industrielanden die samen goed zijn voor meer dan 80% van de Belgische export, verliezen we sinds 1990 bijna 20% aan relatief marktaandeel. Vooral gedurende de jaren 1990 kregen onze exporteurs harde klappen te verwerken. Na een periode van stabilisatie heeft het er echter alle schijn van dat ons land sinds enkele jaren opnieuw begonnen is aan een periode van snelle inlevering van marktaandeel. Ook ten opzichte de drie buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland kan een aanzienlijk verlies van meer dan 17% opgetekend worden. Dezelfde resultaten bekomen we wanneer we de vergelijking maken met de Eurozone.

“Er is een grote bekommernis”, zo liet Verhofstadt in De Tijd van 9 maart jl. optekenen want “onze bedrijven verliezen marktaandeel aan opkomende economieën als China en India”. De resultaten weergegeven in figuur 2 en tabel 2 bewijzen overduidelijk dat de conclusie van Verhofstadt al te lichtzinnig uitvalt. Indien Belgische exporteurs enkel marktaandeel zouden verliezen als gevolg van het optreden van nieuw opkomende landen, zou de lijn in figuur 2 een perfect horizontale lijn op niveau 100 moeten zijn. De neergang in de curve weergegeven in figuur 2 volgt *volledig* uit het verlies aan relatief marktaandeel ten opzichte van de andere gevestigde industrielanden.

Onze bedrijven verliezen dus duidelijk marktaandeel aan bedrijven opererend vanuit landen die een met ons land vergelijkbare economische ontwikkelingsgraad laten optekenen. Tabel 2 geeft immers de evolutie van het relatief marktaandeel voor België en voor de 19 referentielanden afzonderlijk en dit ten opzichte van het geheel van de groep. Zowel de evolutie sinds 1990 als 2000 wordt weergegeven. De 20 landen worden gerangschikt volgens de prestaties sinds 1990 (linkerkolom) en sinds 2000 (rechterkolom). Voor alle duidelijkheid benadrukken we nogmaals dat het hier gaat om de evolutie van de relatieve marktaandelen van 20 industrielanden tegenover mekaar. De impact van China, India en andere nieuwkomers speelt hier dus totaal niet mee. Van de aanwezige EU-15 landen en gemeten sinds 1990 doet enkel Portugal en Italië slechter dan België. Gemeten sinds 2000 lijkt ons land zich in iets minder nauwe schoentjes te bevinden. Opvallend zijn de slechte prestaties van Portugal en

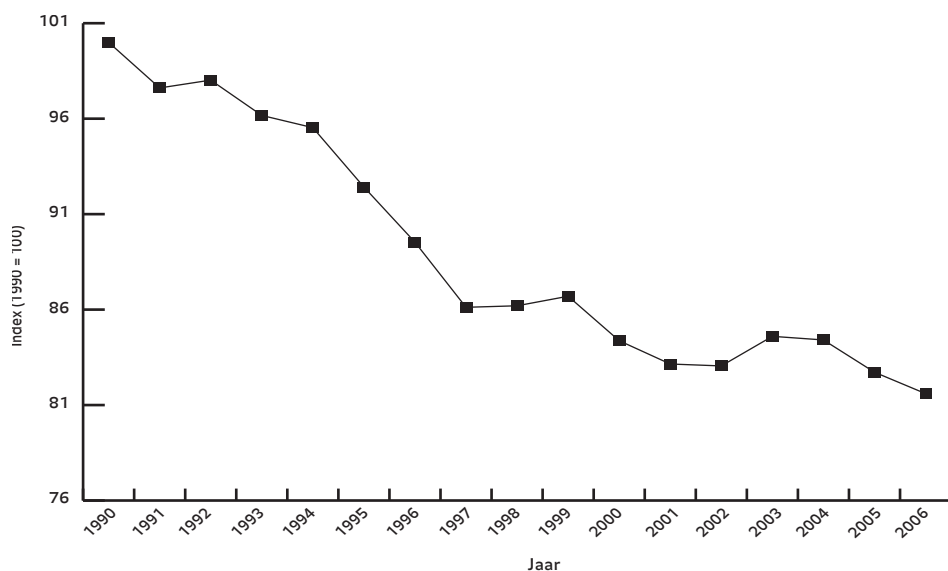
vooral Italië, alsook de systematisch slechte score van niet EU-landen als Noorwegen en Canada.

2.3. Derde maatstaf: exportgroei

Misschien geven de resultaten verrat in figuur 1 en tabel 2 toch nog een vertekend beeld. Theoretisch bestaat de mogelijkheid dat onze exporteurs zich geconfronteerd zagen met de pech dat importeurs uit de 19 betreffende landen specifiek voor Belgische producten substituten gingen aankopen in derde landen of regio's, bijvoorbeeld China, India, Zuidoost Azië of Zuid Amerika. Alhoewel het zeer onwaarschijnlijk is dat onze eigen bedrijven daar *relatief gezien* meer last van zouden hebben ondervonden dan de exporteurs uit de 19 andere landen, kan deze eventualiteit analytisch ondervangen worden. Meer bepaald kan dit door de berekening van een index die exclusief op exportgegevens is gebaseerd. De betreffende exportgroei-index vergelijkt de groei van de Belgische export met de gemiddelde gewogen exportgroei bij de 19 referentielanden. Het gaat hier per land over de exportgroei naar de andere handelspartners. Indien de Belgische export minder snel groeit dan het gewogen gemiddelde van de 19 referentielanden dan geeft dit ons meteen de bevestiging van de conclusie getrokken op basis van de analyse van de evolutie van de marktaandelen uit punt 2.2.

De resultaten van deze analyse laten opnieuw weinig ruimte voor discussie (figuur 3). Sinds 1990 vertoont de exportgroei-index van België ten opzichte van 19 industrielanden een achteruitgang van ruim 18%. Met andere woorden, in de rest van de geïndustrialiseerde wereld groeide globaal gezien de export aanzienlijk sneller dan bij ons. Ook ditmaal krijgen we hetzelfde beeld wanneer we vergelijken met onze drie buurlanden of de eurozone.

Teneinde de score van België inzake exportgroei beter te kunnen situeren, wordt in tabel 3 de exportgroei-index van ons land vergeleken met die van elk van de 19 referentielanden. Zoals kon worden verwacht, valt de gelijkenis met de resultaten van de analyse van de marktaandelen zoals verrat in tabel 2 erg op. België zakt nog een plaatsje in beide kolommen maar voor het overige treden dezelfde landen op de voorgrond, zowel in positieve als in negatieve zin. Zowel in de rangschikking sinds 1990 als in die sinds 2000 bevindt



Figuur 3:
Exportindex België versus 19 industrielanden (1990 = 100).

Bron: OESO, 2006b, eigen berekeningen.

België zich samen met Frankrijk en vooral Portugal en Italië zich in de groep van de kneusjes.

Zeer opmerkelijk in zowel tabel 2 als in tabel 3 is de koppositie welke Japan en Duitsland in de rangschikking sedert 2000 hebben weten te veroveren. Het label van onverwachte

'comeback'-landen mag hier zeker worden opgespeld. Ook Oostenrijk doet het opvallend goed. De teruggang van Ierland sinds enkele jaren valt ook op maar is gegeven de voorheen geleverde prestaties relatief gezien niet abnormaal. Het zou een haast buitenaardse prestatie zijn indien de Ierse economie en export met hetzelfde tempo zouden blijven groeien als de afgelopen twee decennia. Hetzelfde geldt trouwens in lichtjes afgezwakte vorm voor Finland.

Sinds 1990		Sinds 2000			
1	Ierland	243,3	1	Japan	124,9
2	Spanje	141,0	2	Duitsland	118,6
3	Finland	133,5	3	Zweden	111,1
4	Zweden	126,9	4	Oostenrijk	108,3
5	Duitsland	120,4	5	Ierland	108,0
6	Griekenland	110,8	6	Nederland	102,7
7	Nederland	105,3	7	Finland	102,2
8	Verenigde Staten	104,3	8	Verenigd Koninkrijk	100,2
9	Canada	102,3	9	Denemarken	98,9
10	Oostenrijk	101,8	10	Spanje	97,6
11	Australië	99,7	11	Zwitserland	96,9
12	Japan	98,3	12	Verenigde Staten	96,6
13	Frankrijk	93,6	13	België	96,2
14	Verenigd Koninkrijk	93,0	14	Portugal	96,0
15	Denemarken	91,1	15	Griekenland	93,4
16	België	81,6	16	Frankrijk	92,7
17	Zwitserland	79,9	17	Canada	89,0
18	Portugal	78,1	18	Noorwegen	86,0
19	Noorwegen	76,0	19	Australië	82,2
20	Italië	67,4	20	Italië	81,2

Tabel 3:
Marktaandeelindex (links 1990=100; rechts 2000=100).

Bron: OESO, 2006b, eigen berekeningen
Index <100 = export groeide trager dan gemiddelde
Index >100 = export groeide sneller dan gemiddelde

2.4. Vierde maatstaf: internationale indexen

De achteruitgang van de Belgische concurrentiekracht, zoals die tot uiting komt in het verlies van marktaandeel en zwakke prestaties inzake exportgroei, mag hoe dan ook niet als een complete verrassing overkomen. Reeds een vijftal jaren zakt België in de meer gerenommeerde internationale concurrentierangschikkingen stevig weg. Deze rangschikkingen komen tot stand op basis van tientallen deelindicatoren op basis van dewelke geprobeerd wordt het ruimere economisch kader van een land of regio in beeld te brengen. Veel van de kritiek op dit soort lijstjes – onder andere met betrekking tot het hoge subjectiviteitgehalte – is terecht en het zou vrij onzinnig overkomen al te veel belang te hechten aan de sprongen welke landen van het ene jaar naar het andere soms maken. Echter, wanneer een land of regio systematisch afglijdt in dit soort rangschikkingen is het even onzinnig te blijven doen alsof er geen vuiltje aan de lucht

zou zijn. We richten de blik op twee van de internationaal meest gerenommeerde indices terzake.

De allicht meest geciteerde competitiviteitsindex is die van het Zwitserse *Institute for Management Development* (IMD) waarin voor 2005 de Verenigde Staten de koppositie innamen voor Hong Kong en Singapore. In 2001 stond België nog op een 18^{de} plaats. Sedertdien gleden we gestaag af naar een 27^{ste} stek het afgelopen jaar. Frankrijk (35), Spanje (36), Griekenland (42), Portugal (43) en Italië (56) zijn de eurolanden die slechter scoren dan ons land. Het slechtst scoort ons land in de deelindicatoren voor werkgelegenheid, fiscaal beleid (loonkosten) en arbeidsmarkt. Ook het feit dat het blijkbaar relatief gezien behoorlijk moeilijk is om in België een bedrijf te starten, speelt ons parten. Niet verwonderlijk komt ons land dan ook naar voren als één van de landen met het hoogste risico op een verdere uitwijking (delocalisatie) van bestaande bedrijven. Gelukkig vallen er ook positieve geluiden te vernemen vanuit de IMD-rapportering. Basisinfrastructuur en onderwijs blijven belangrijke troeven.

Een tweede internationaal gerespecteerde index is deze van het eveneens in Zwitserland gevestigde *World Economic Forum* (WEF). Hier bekleedde België in 2001 eveneens een 18^{de} stek. Tegen 2005 waren we afgegleden tot plaats 31. Dezelfde knelpunten als bij IMD komen ook hier naar voren. De ranglijst wordt aangevoerd door Finland (1), de VS (2) en Zweden (3). Opvallend in de WEF rangschikking is de positie van de Scandinavische landen. Met verderop Denemarken op plaats 4 en in minder mate Noorwegen op stek 9 komen de Noord Europese staten zeer sterk voor de dag. Het WEF merkt hierover op dat deze positie voor een groot stuk toe te schrijven valt aan het uitmuntend overheidsbeleid in deze landen. Dat de hoge belastingsdruk de competitiviteit van de private sector niet echt ondermijnt, vloeit voort uit het gegeven dat de middelen die de overheid in deze landen naar zich toehaalt een veel productievere besteding krijgen dan in de meeste andere Europese landen. Hoge overheidsuitgaven voor onderwijs, innovatie, actief arbeidsmarktbeleid,.. geven de concurrentiekracht een duw in de rug. Daarbovenop

werden en worden er financiële reserves aangelegd zodat de publieke financiën in de toekomst de vergrijzinglasten beter kunnen dragen. Het spreekt voor zich dat een dergelijk overheidsoptreden ook naar de ondernemerswereld toe veel meer vertrouwen wekt, en dus een beter ondernemingsklimaat helpt vorm geven.

2.5. De Belgische Siamese tweeling

Bovengaand overzicht van weinig tot meer relevante maatstaven ter meting van het internationaal concurrentievermogen leidt, zo durven we poneren, tot de conclusie dat het fout zit met dat concurrentievermogen. Refererend aan de discussie naar voren gebracht onder punt 1 van voorliggende beleidsnota dicteert de economische logica om met betrekking tot de oorzaken van de ontsporing van ons concurrentievermogen op de eerste plaats te gaan zoek in de richting van kostenfactoren voor de ondernemingen.

Vermits België ook deel uitmaakt van de eurozone en de afkalving van ons concurrentievermogen zich stelt ten aanzien van de meeste landen van de eurozone, komt het thema van de wisselkoers al onmiddellijk te vervallen. Alle eurolanden zien zich immers geconfronteerd met die ene euro en diens bilaterale wisselkoersen ten aanzien van de dollar, de yen, het Britse pond en andere munten. Fluctuaties van de eurowisselkoersen kunnen dus geen verklaring aanreiken voor het verlies aan concurrentiekracht van de Belgische economie van de Belgische economie.

Een kostprijsselement dat de jongste jaren nogal wat aandacht kreeg zijn de prijzen voor elektriciteit. Inzake de prijs voor de verbruikers van elektriciteit gingen we er de afgelopen jaren behoorlijk op vooruit in België. Uit de gegevens van de CREG⁹ blijkt dat in 2003 de KMO's in België 30% méér voor hun elektriciteit betaalden dan het vergelijkbare gewogen gemiddelde voor Duitsland, Frankrijk, Nederland en Groot-Brittannië. Voor dit jaar, aldus de CREG, ligt dit kostennadeel voor onze KMO's nog slechts op 1%. De grootverbruikers die in 2003 nog een 2% méér betaalden dan het 4 landengemiddelde zitten daar nu 2% onder. Deze positieve evolutie inzake de kost van elektriciteit voor het Belgische

bedrijfsleven mag niet doen vergeten dat de kost van de elektriciteitsproductie in België 15% lager ligt dan het gemiddelde in diezelfde vier buurlanden. Met de competitieve omstandigheden op het geheel van de Belgische elektriciteitsmarkt zit het dus duidelijk nog altijd niet snor.

Een ander kostprijselement dat al eens naar voren komt, is de kost van verzekeringspremies in België. Uit een recente studie van de maatschappij *Swiss Re* komt naar voren dat België op dat vlak inderdaad tot de duurste landen van de wereld behoort¹⁰. Uit deze gegevens kan echter niet eenduidig afgeleid worden hoeveel van die meerkost effectief ten laste komt van de ondernemingen dan wel voortvloeit uit het feit dat de Belgen mogelijks méér aan premies betalen in het kader van bijvoorbeeld bijkomende pensioenschikkingen. Toch lijkt ook op basis van andere fragmentaire gegevens de voorlopige conclusie gewettigd dat België inzake kosten van verzekeringen zeker bij de duurder landen behoort. Het valt te betwijfelen of de meerkost inzake verzekeringspremies te verklaren valt vanuit grotere risicofactoren binnen de Belgische markt. Een ernstig onderzoek rond de concurrentieverhoudingen binnen de Belgische verzekeringsmarkt lijkt wel aan de orde.

Verder onderzoek naar de evolutie van elektriciteitskosten, verzekeringspremies en andere gereguleerde kostprijselementen voor de ondernemingen is zeker wenselijk. Het blijft echter een feit dat de loonkosten het belangrijkste onderdeel van de kosten voor het geheel van de Belgische ondernemingen vormen. Uit gegevens van de Nationale Bank blijkt dat 27% van de productiekost van Belgische ondernemingen uit loonkosten bestaat¹¹. Analyse van de samenstelling van het BBP op basis van toegevoegde waarde leert dat 70% van ons BBP uit loonkosten bestaat¹².

Zoals we in eerdere publicatie reeds argumenteerden, kan de problematiek van de loonkost niet los gezien worden van het thema van de organisatie van de arbeidsmarkt¹³. Meer bepaald mag er uitgegaan worden van een zekere *trade-off* tussen enerzijds loonkosten en anderzijds flexibiliteit

Tewerkstellingsgraad		Participatiegraad			
1	Zwitserland	82,6	1	Zwitserland	86,4
2	Denemarken	77,3	2	Denemarken	81,2
3	Noorwegen	75,4	3	Canada	79,2
4	Japan	74,4	4	Noorwegen	79,1
5	Canada	73,9	5	Oostenrijk	78,4
6	Oostenrijk	73,8	6	Zweden	78,3
7	Zweden	73,8	7	Duitsland	78,2
8	Nederland	73,3	8	Japan	77,9
9	Australië	73,2	9	Portugal	77,5
10	Verenigd Koninkrijk	72,2	10	Nederland	77,1
11	Portugal	71,6	11	Australië	77,1
12	Verenigde Staten	71,2	12	Verenigd Koninkrijk	75,9
13	Duitsland	71,0	13	Verenigde Staten	75,1
14	Ierland	69,3	14	Finland	74,6
15	Finland	68,4	15	Ierland	72,5
16	Spanje	64,7	16	Spanje	71,3
17	Frankrijk	62,5	17	Frankrijk	69,3
18	België	62,1	18	België	67,8
19	Griekenland	58,2	19	Griekenland	64,9
20	Italië	57,7	20	Italië	62,6
	Eurozone	65,4		Eurozone	71,6
	Totaal OESO	66,5		Totaal OESO	71,1

Tabel 4:

Tewerkstellingsgraad en participatiegraad, 2005.

Bron: OESO, 2005b

inzake de organisatie en de institutionele kenmerken van de arbeidsmarkt. Om tot eenzelfde resultaat inzake tewerkstelling te komen laat een meer flexibele georganiseerde arbeidsmarkt een hogere loonkost toe dan een meer rigide georganiseerde arbeidsmarkt. Het valt buiten het bestek van deze beleidsnota om hier veel dieper op in te gaan maar aan de blijvend ondermaatse prestaties van de Belgische economie kunnen we niet voorbij. Tabel 4 geeft een overzicht van de tewerkstellingsgraad en de participatiegraad voor de 20 industrielanden die reeds eerder aan de orde kwamen. De tewerkstellingsgraad geeft weer hoeveel procent van de bevolking op beroepsactieve leeftijd (16-64 jaar) effectief aan de slag is, zij het als loontrekkende of zelfstandige. De participatiegraad geeft weer hoeveel procent van de actieve bevolking beschikbaar is voor de arbeidsmarkt, hetzij als werkende, hetzij als werkzoekende.

Opnieuw bengelt België twee keer onderaan de rangschikking. Enkel Griekenland en Italië doen het nog slecht

¹⁰ Uitgebreid geciteerd in *The Economist* van 12 augustus 2006.

¹¹ Zie ook *Economisch Tijdschrift Nationale Bank van België*, 3-2005.

¹² Zie ook de bespreking verderop onder punt 3.3.

¹³ Zie Van Overtveldt, Janssens & Huyghe, 2006(b).

ter. België heeft nog een lange weg te gaan om te komen tot een tewerkstellingsgraad van 70% zoals één van de doelstellingen van Lissabon voorschrijft. Niet alleen zullen er meer jobs gecreëerd moeten worden, er zullen ook meer mensen beschikbaar moeten komen voor de arbeidsmarkt. Om een tewerkstellingsgraad van 70% te halen zou ons land concreet 4.806.900 jobs rijk moeten zijn. Volgens het recentste verslag van de Nationale Bank klokte de nationale werkgelegenheid in 2005 af op 4.256.000 jobs.¹⁴ België komt dus 550.900 jobs te kort om een tewerkstellingsgraad van 70% te halen. Minder lang maar nog steeds lang genoeg is de weg die de Commissie voor de Vergrijzing uittekent. Zij hoopt op een groei van de tewerkstellingsgraad tot 67,6% tegen 2030. Om vandaag aan die voorwaarde te voldoen, komen we nog steeds 386.092 jobs te kort.

De economische logica dicteert dat voor een kleine open economie als de Belgische het uit de pas lopen van het internationaal concurrentievermogen bijna niet anders kan dan sterk gerelateerd te zijn aan de evolutie van de loonkosten. Vermits de evolutie van de loonkosten uiteraard ook van doorslaggevend belang is om tot een voldoeninggevende situatie op het vlak van de tewerkstelling te komen én vermits het tewerkstellingsbeeld dat de Belgische economie projecteert erg somber blijft, is het gepast te concluderen dat de problematiek van het internationaal concurrentievermogen en die van de tewerkstelling eigenlijk een Siamese tweeling vormen. Pak het ene thema ernstig en structureel aan en *automatisch* zullen de perspectieven inzake het andere thema er ook een stuk florissantier op worden.

Vooraleer de evolutie van de Belgische loonkosten meer in detail te gaan analyseren, dringt zich hier nog één voorafgaandelijke bemerking op. Het gaat niet zozeer om de hoogte van het brutoloon van de gemiddelde Belg maar wel om het pakket lasten dat aan dat brutoloon vastgeketend ligt. In de laatste update terzake van Eurostat, het statistisch bureau van de Europese Commissie, kwam België naar voor als het land met de tweede hoogste impliciete belastingdruk op arbeid (43% in 2004).¹⁵ Enkel in Zweden ligt de druk nog hoger (45,9%). De impliciete belastingdruk geeft aan welk deel van de totale loonmassa opgeslorpt wordt door lasten op arbeid zoals de sociale zekerheidsbijdragen. Een tweede relevante maatstaf uit het rapport van de commissie betreft het aandeel van alle lasten op arbeid in het totale Bruto Binnenlands Product (BBP). Hier stond België evenzeer op de tweede plaats (25,1% in 2003). Ditmaal werden we voorafgegaan door Denemarken (26,9%).

De combinatie van een tweede plaats inzake impliciete belastingsdruk alsook inzake het aandeel van de lasten op arbeid in het BBP, maakt België tot een zeer arbeidsonvriendelijk land. Dit gegeven wordt verder geïllustreerd door recentste OESO-cijfers. Voor bepaalde types van gezinnen was de belastingsdruk in België zelfs het hoogste van alle OESO landen. Zowel voor één- als tweeverdieners zonder kinderen bekleden we de weinig benijdenswaardige eerste plaats. Maar ook bijvoorbeeld voor éénverdienergezinnen met twee kinderen en een gemiddeld inkomen staan we binnen de eurozone met 40,3% op nummer twee, voorafgegaan door Frankrijk met 41,7%.¹⁶

14 Het betreft de som van de loontrekkers in de private en overheidssector alsook het aantal zelfstandigen.

15 Eurostat, 2006.

16 OESO, 2006a.

3. De evolutie van de Belgische loonkosten

3.1 Vergelijking met de buurlanden

3.1.1 Recentste evoluties

A. LOONKOSTEN PER WERKNEMER

Volgens de recentste inschatting van de OESO (juni 2006) zullen de Belgische loonkosten per werknemer in 2006 stijgen met 2,20% tegenover slechts 1,45% gemiddeld in de buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland (EU-3).¹⁷ Het betreft een verschil van 0,75 procentpunt (tabel 5). Ook voor volgend jaar verwacht de OESO een verdere oploop van ons relatief loonkostennadeel ten belope van 0,44 procentpunt.

Omdat de Belgische loonkostenevolutie tweejaarlijks wordt vastgelegd tijdens interprofessionele onderhandelingen, is het interessant om de evolutie over 2005-2006 apart te bekijken. Het gaat dan immers om de periode van het laatst afgesloten interprofessioneel akkoord. Het blijkt dat de loonkosten per werknemer over deze periode in ons land 1,08 procentpunt sneller zullen stijgen dan in onze buurlanden (tabel 5).

B. LOONKOSTEN PER EENHEID PRODUCT

Kan een betere prestatie inzake productiviteit verantwoord worden waarom de loonkosten per werknemer in België sneller stijgen dan bij onze burens? Een correctie van de loonkosten per werknemer voor productiviteit geeft loonkosten per eenheid product. Helaas blijft ook deze maatstaf uit de pas lopen (zie ook tabel 5). Mede door een minder sterke productiviteitsontwikkeling stijgen de loonkosten per eenheid product over de periode 2005-2006 zelfs nog sneller dan deze per werknemer, namelijk met 1,63 procentpunt meer dan in

onze buurlanden. Voor 2007 zou daar nog eens 0,19 procentpunt bovenop komen.

C. LOONKOSTEN PER UUR

In plaats van de loonkosten per werknemer te corrigeren voor productiviteit (loonkosten per eenheid product) zou men evenzeer een correctie kunnen doen voor de arbeidstijd (loonkosten per uur). Dit is overigens een werkwijze die de wet van 1996 voorschrijft. De zogenaamde wet ter bevordering van de werkgelegenheid en preventieve vrijwaring van de concurrentiekracht bepaalt dat de Belgische loonkosten per werknemer gecorrigeerd voor veranderingen in de arbeidstijd, niet sneller mogen toenemen dan de gewogen gemiddelde toename bij onze buurlanden Duitsland, Nederland en Frankrijk (EU-3). De correctie voor arbeidstijd wordt gerechtvaardigd omdat de loonkosten per werknemer relatief gezien minder snel stijgen indien de gemiddelde arbeidstijd toeneemt. Hogere kosten worden in dat geval gecompenseerd door langer te werken. In een extreem geval kunnen de loonkosten zelfs dalen. Het omgekeerde kan zich voordoen wanneer de relatieve arbeidstijd afneemt.

Twee jaar geleden kwam in eigen land nog een discussie op gang over de mogelijke effecten van langer werken. In functie van een versterking van de concurrentiekracht werd vanuit werkgeverskringen gepleit voor een arbeidsduurverlenging. Concreet kwam de herinvoering van de 40-urenweek toen terug aan de orde. Inspiratie daarvoor kwam o.m. uit Duitsland waar in vele nieuwe CAO's een verlenging van de werkweek werd opgenomen. In Frankrijk ging men over tot een terugdraaiing van de 35-uren week. Daarmee

	2005	2006	Cumulatie over 2005-2006	2007
Loonkost per werknemer (1)	+0,32	+0,75	+1,08	+0,44
Productiviteit per werknemer (2)	-0,71	+0,13	-0,59	+0,25
Loonkost per eenheid product (3)	+1,02	+0,61	+1,63	+0,19

Een plusteken betekent dat de parameter in België sneller stijgt dan in de EU-3. Het omgekeerde geldt voor een minteken.

Tabel 5:

Relatieve loonkostenontwikkeling België, t.o.v. EU-3, 2005-2007 (% groei) [(3) = (1) - (2)]

Bron: OESO, 2006b

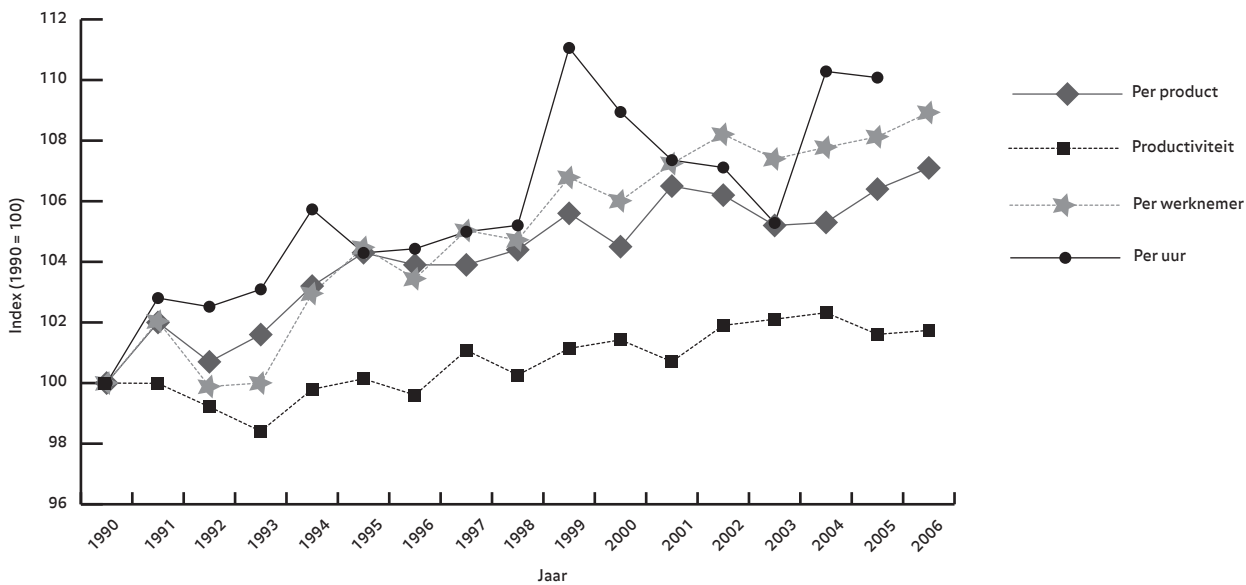
¹⁷ OESO, 2006b. Gemiddelde voor de EU-3 werd gewogen op basis van dubbele exportgewichten (bron: Europese Commissie, 2006)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
België	1531	1508	1516	1499	1444	1432	1457	1451	1449	1441	1450
Frankrijk	1481	1486	1481	1472	1471	1426	1408	1374	1346	1456	1446
Duitsland	1447	1425	1415	1408	1397	1381	1370	1362	1361	1360	1372
Nederland	1359	1357	1355	1340	1343	1331	1330	1317	1309	1312	1322
EU3	1447	1442	1435	1426	1422	1393	1381	1360	1345	1397	1398

EU3 = gewogen gemiddelde

Tabel 6:
Gemiddelde effectieve jaarlijkse arbeidstijd in uren per werknemer (loonarbeid).

Bron: OESO, Labour Market Statistics, 2006.



Figuur 4:
Loonkostenhandicap per uur, eenheid product en werknemer, België versus EU-3

De cijfers geven de relatieve loonkostenevolutie weer. De index werd in het jaar 1990 op 100 gezet. De loonkosten werden gecorrigeerd voor wisselkoersverschillen (tot de invoering van de Euro) en gewogen op basis van dubbele exportgewichten (bron: Europese Commissie).

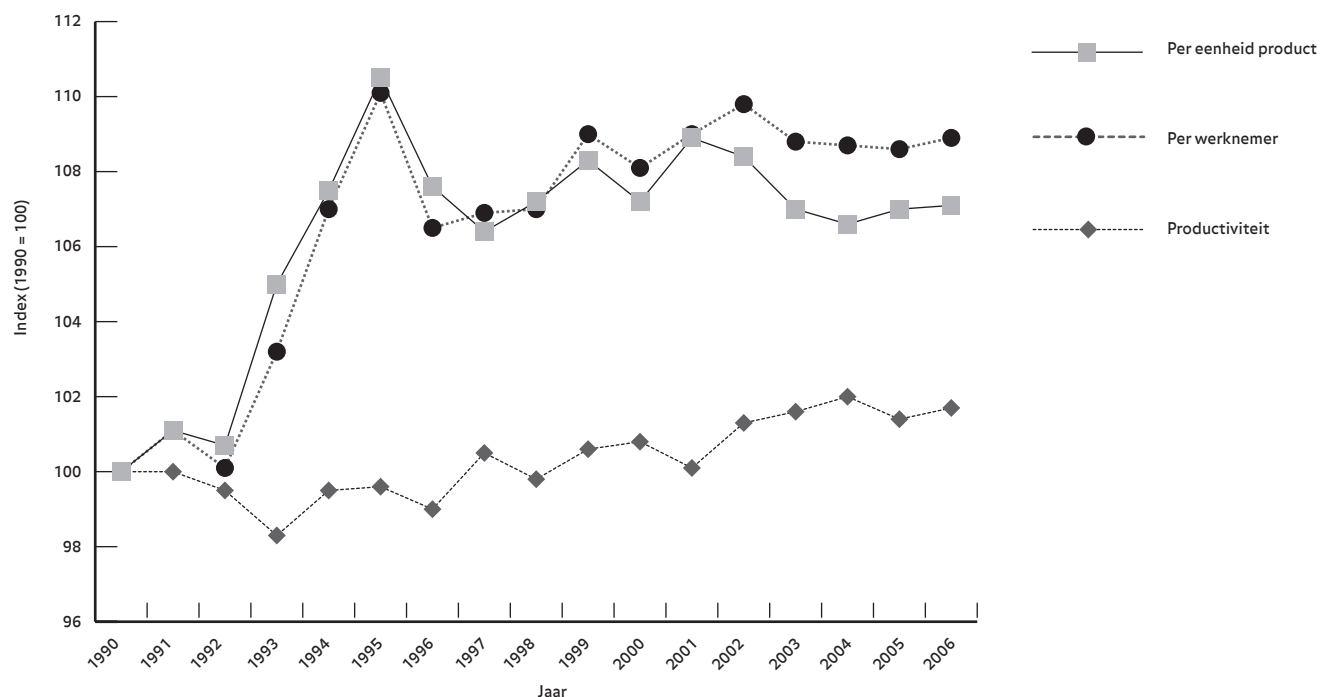
Voor loonkost per uur is er geen cijfer voor het jaar 2006.

Bron: OESO, 2006b, eigen berekeningen.

leek een einde te komen aan een periode waarin België volgens de CRB de loonontsporingen per werknemer gedeeltelijk kon goedmaken via een gunstigere ontwikkeling van onze arbeidstijd. Concreet betekende dit dat vanaf 1999 de arbeidstijd bij ons min of meer stabiliseerde terwijl onze

buren minder lang gingen werken (tabel 6). Uit onze berekeningen blijkt inderdaad dat sinds 1999 onze relatieve loonkosten per uur gestaag zijn gedaald (zie figuur 4). Helaas is daar vanaf 2004 een einde aan gekomen.¹⁸ Sindsdien lopen

¹⁸ Concreet hebben we op basis van het aantal uren dat gemiddeld per werknemer per jaar wordt gewerkt een maatstaf voor de gemiddelde loonkosten per uur uitgewerkt.



Figuur 5:
Loonkostenhandicap België versus Eurozone (1990 = 100).

Bron: OESO, 2006b, eigen berekeningen.

ook onze loonkosten per uur opnieuw uit de pas. Het lijkt verder ook vrij onwaarschijnlijk dat een correctie voor arbeidstijd de loonontsporing per werknemer in de periode 2005-2006 te niet zal doen.

3.1.2 Loonkostenhandicap sinds 1990 en 1996

Het recent verlies aan competitiviteit van de Belgische private sector ten gevolge van een ontsporing van de loonkosten ent zich bovenop ontsporingen die verder teruggaan in de tijd. Figuur 4 laat zien hoe de Belgische loonkostenhandicap zich sinds 1990 bijna jaar na jaar verder uitdiepte. Nemen we 1990 als basisjaar dan kijken onze Belgische bedrijven vandaag aan tegen een loonkostenhandicap van 7 à 10%, afhankelijk van de maatstaf die wordt gebruikt.¹⁹

Ondanks het feit dat onze productiviteit sinds 1990 iets gunstiger evolueerde, bedraagt de loonkostenhandicap gecorrigeerd voor productiviteit anno 2006 nog steeds 7,1%. Omgerekend komt dit percentage erop neer dat onze bedrij-

ven per jaar 8,2 miljard euro méér aan loonkosten moeten torsen dan indien onze loonkosten gelijke tred hadden gehouden met het gewogen gemiddelde van de drie buurlanden (EU-3). In termen van loonkosten per uur doen we nog slechter met een totale gecumuleerde ontsporing van 10,1% of 11,6 miljard euro.

Indien we de gegevens vevat in figuur 4 omrekenen met 1996 als basisjaar komt ook een stevige ontsporing van de loonkosten aan de orde. Gemeten in eenheid product gaat het sinds 1996 om een ontsporing met 3,1% ofwel 3,6 miljard euro. Deze ontsporing voltrok zich hoofdzakelijk vanaf 2000 (+2,43%). Gemeten per werknemer loopt de ontsporing op tot 5,3% of 6,1 miljard euro. Per uur betreft het een afwijking van 5,4% of 6,2 miljard euro. In 1996 werd de wet op het behoud van het concurrentievermogen ingevoerd. Er kan dus weinig twijfel over bestaan dat deze wet er niet echt in geslaagd is om het gestelde doel ook te realiseren. In onze besluiten komen we nog even op deze wet terug.

¹⁹ Noteer dat er ook vóór 1990 al sprake was van een loonkostenhandicap.

	Cumulatieve afbouw (basis = 1996)	Effectieve handicap per land (basis = 1996)
Duitsland	12,1	12,1
Oostenrijk	11,7	6,2
Frankrijk	5,6	-1,6
Finland	5,4	-3,3
Ierland	5,1	-9,1
Griekenland	4,9	-9,3
Nederland	2,6	-9,6
Italië	0,9	-10,3
Spanje	-0,2	-13,2
Portugal	-1,4	-17,5
Totaal	-0,4	-0,4

Tabel 7:
Structuur loonkostenhandicap per eenheid product versus Eurozone

Bron: OESO, 2006b, eigen berekeningen

3.2 Vergelijking met de Eurozone

Eén van de kritieken die vaak weerklinkt inzake de wet van 1996 luidt dat ze enkel een vergelijking met de buurlanden propageert terwijl Duitsland, Frankrijk en Nederland tezamen “amper” de helft van onze export uitmaken. Er zit een grond van waarheid in deze kritiek maar tegelijk dringen zich minstens twee bedenkingen op. Ten eerste, niet enkel zijn de markten van onze drie buurlanden voor ons toch wel van doorslaggevend belang, de concurrentie op andere eigen exportmarkten van onze ondernemingen komt in belangrijke mate van bedrijven uit de drie referentielanden. Dat is vrij logisch aangezien men met een vergelijkbare staat van economische en technologische ontwikkeling en met een gelijkaardig aanbod van goederen en diensten in concurrentie treedt. Een tweede bedenking volgt uit de eerste. Zo men de vergelijking inzake evolutie van de loonkosten wil opentrekken, is het aan te raden zich te concentreren op landen die een vergelijkbaar niveau van economische ontwikkeling bereikten. Zelfs een vergelijking met het geheel van de eurozone dringt zich dan ook op.

Ook de Europese Commissie maakt gebruik van relatieve loonkostenmaatstaven. De bekendste is de zogenaamde reële effectieve wisselkoers. Bij de berekening van deze indicator hanteert men in grote lijnen dezelfde methodiek als wat wij in de voorgaande paragrafen hebben gedaan. In dit geval gaat het echter niet om een vergelijking van de loonkosten per eenheid product met de buurlanden maar met de

gehele eurozone. De publicatie van de reële effectieve wisselkoers – ongeveer een half jaar geleden – zorgde in eigen land voor enige opschudding.²⁰ De indicator gaf namelijk aan dat de Belgische competitieve positie ten opzichte van de eurozone de laatste 10 jaren niet noemenswaardig is veranderd. In figuur 5 deden wij de oefening van de Commissie nog eens over met de recentste OESO cijfers en komen tot dezelfde bevinding. Het blijkt inderdaad dat er sinds 1996 weinig beweging zat in de relatieve loonkostenpositie van België versus de eurozone. Hieruit zou men kunnen besluiten dat ons land inzake loonkosten geen concurrentieprobleem heeft. In die redenering zitten echter drie zwakke punten.

Ten eerste, een groot deel van de Belgische loonkostenhandicap stamt uit de periode voor 1996. Zo zien we in figuur 5 dat wanneer gemeten sinds 1990 er reeds in 1995 sprake is van een handicap van ruim 10% tegen 1995. Het gaat niet op om te stellen dat de bedrijven die handicap allang overwonnen hebben, zeker vanuit het oogpunt van de jobs die erdoor zijn verloren gegaan.

Ten tweede, de eurozone kampt zelf met een aanzienlijk concurrentieprobleem. Dezelfde indicatoren van de Europese Commissie geven aan dat wanneer gemeten ten opzichte van 34 westerse industrielanden, de eurozone – in termen van reële effectieve wisselkoers – sinds 2000 bijna 17% terrein verliest. Kortom, wie zich vergelijkt met de eurozone probeert zich op te trekken aan de resultaten van één van de zwakkere leerlingen in de klas.

Ten derde, wie de Belgische loonkostenpositie vergelijkt met de gemiddelde evolutie in het eurogebied gaat voorbij aan grote concurrentieproblemen in een aantal individuele lidstaten. Nog steeds voortgaande op de relatieve loonindicator van de Europese Commissie tekent Italië sinds 2000 voor een relatieve loonontsporing met 22,4% t.o.v het gemiddelde van de eurozone. Voor Griekenland betreft het een ontsporing van 13,8%. Portugal springt 9,3% uit de band. De ontsporingen van deze landen werkt uiteraard door in het eurogemiddelde en “tovert” ons concurrentienadeel weg tegenover de landen die écht tellen, namelijk Nederland, Duitsland en Frankrijk.

²⁰ European Commission, 2006.

Werkloosheid	Correlatiecoëfficiënt	Causaal verband
3 jaar vervroegd	52,9	Loonaandeel reageert op werkloosheidsgraad
2 jaar vervroegd	60,5	Loonaandeel reageert op werkloosheidsgraad
1 jaar vervroegd	69,9	Loonaandeel reageert op werkloosheidsgraad
0 jaar	80,4	Geen verband
1 jaar vertraagd	88,8	Werkloosheidsgraad reageert op loonaandeel
2 jaar vertraagd	93,1	Werkloosheidsgraad reageert op loonaandeel
3 jaar vertraagd	94,1	Werkloosheidsgraad reageert op loonaandeel
4 jaar vertraagd	93,2	Werkloosheidsgraad reageert op loonaandeel
5 jaar vertraagd	90,4	Werkloosheidsgraad reageert op loonaandeel
6 jaar vertraagd	86,1	Werkloosheidsgraad reageert op loonaandeel

Tabel 8:
Causaal verband voor loonaandeel naar werkloosheidsgraad.

Bron: Eurostat, eigen berekeningen.

Om het belang van de laatste bedenking te illustreren hebben we in tabel 7 de Belgische loonkostenevolutie ten aanzien van de eurozone ontrafeld en uitgesplitst per land. De landen zijn zodanig gerangschikt dat de loonkostenhandicap van België met de Eurozone verkleint naarmate men afdaalt in de figuur. We beginnen met Duitsland en lezen af dat we ten opzichte van de Duitse economie sinds 1996 een loonkostenhandicap van 12,1% opstapelden. Op de tweede lijn lezen we af dat we ten opzichte van Duitsland én Oostenrijk een loonkostenhandicap van 11,7 hebben opgebouwd. De loonkostenhandicap met Oostenrijk is kleiner dan deze met Duitsland waardoor het gewogen gemiddelde voor beide landen samen zakt. Naarmate we meer landen toevoegen, zien we dat de gecumuleerde handicap kleiner wordt. Door Frankrijk toe te voegen, slinkt het relatieve loonkostennadeel voor de Belgische economie tot 5,6%.

De positie van Nederland en Spanje verdient wat meer uitleg. Nederland kende een grote loonontsporing in de periode 1999-2003 toen het Poldermodel ontspoorde. De recente loonmatiging zal er echter toe leiden dat Nederland de volgende jaren opwaarts verschuift in de tabel. Spanje zag ten opzichte van België haar loonkosten sneller stijgen dan haar productiviteit. Maar het land kende de afgelopen twee decennia een hoge economische groei en realiseerde een grote inhaalbeweging inzake productiestructuur (cfr. De Spaanse prestaties inzake marktaandeelen en exportgroei). Hun relatieve loonkostenhandicap sinds 1996 prijst hun in absolute termen dan ook niet meteen uit de markt. Als we uiteindelijk in tabel 7 Italië en Portugal aan het lijstje toe-

voegen, wordt de loonkostenhandicap volledig dicht gereden en zelfs lichtjes negatief.

De conclusie uit dit verhaal is dat we ons met landen als Italië en Portugal dienen te vergelijken om onze loonkostenhandicap met de Eurozone op te heffen. Bij die conclusie dient echter wel goed te worden beseft dat het om landen gaat die de voorbije jaren zwaar pluimen lieten inzake internationaal concurrentievermogen.

3.3. Loonaandeel en werkloosheid

Onder punten 3.1 en 3.2 kwam aan de orde dat, gemeten aan de hand van de relatieve loonkosten, ons land zowel tegen de drie buurlanden als tegenover de eurozone met een belangrijk probleem werd opgescheept. Onder punt 2.5 argumenteerden we dat de problematiek inzake de internationale kostencompetitiviteit van ons land enerzijds en de relatief gezien blijvend ondermaatse prestaties van de Belgische economie inzake tewerkstelling anderzijds eigenlijk een Siamese tweeling uitmaken.

Het directe verband tussen de ontwikkelingen inzake loonkosten en de evolutie van de tewerkstelling kan ook op een andere manier benaderd worden. Het loonaandeel in de economie staat daarbij centraal. Dit loonaandeel geeft weer welk deel van de nationale toegevoegde waarde jaarlijks toe komt aan de factor arbeid (incl. belastingen). Wat van de toegevoegde waarde overblijft na het loonaandeel is de vergoeding voor kapitaal (incl. belastingen). Figuur 6 bevat voor de voorbije 45 jaar zowel het loonaandeel als de werkloosheids-



Figuur 6: Loonaandeel en werkloosheid, België, 1960-2005.

Werkloosheidsgraad betreft de geharmoniseerde waarde op basis van Eurostat-definitie. Loonaandeel betreft de door Eurostat gecorrigeerde waarde voor verschillen in de samenstelling van de werkgelegenheid tussen loontrekkende en zelfstandige arbeid (Cf 'adjusted wage share at factor cost').

Bron: Europese Commissie, Ameco-databank.



Figuur 7: Loonaandeel en werkloosheid (2 jaar later), België, 1960-2003.

graad. Onmiddellijk valt op dat er optisch een behoorlijke gelijklopendheid in de beide curve naar voren komt²¹.

Een opmerkelijke correlatie zegt evenwel op zich niks over een causaal verband. Met andere woorden: bepaalt de evolutie van het loonaandeel wat er nadien inzake werkloosheid gebeurt of is het de werkloosheidsevolutie die determinerend werkt voor het loonaandeel? Drie elementen geven aan dat het causaal verband van het loonaandeel naar de werkloosheid loopt. Ten eerste is er figuur 7 waarin we de werkloosheid twee jaar vertraagd hebben opgenomen. Nog meer dan in figuur 6 komt de gelijklopendheid van beide curven aan de orde. Ten tweede, wanneer we de werkloosheid vervroegen testen we de hypothese dat de evolutie werkloosheid dat van het loonaandeel bepaalt. Zoals tabel 8 dui-

delijk aangeeft, ligt de correlatie tussen beide grootheden dan beduidend lager. Het derde element bestaat erin dat in tabel 8 de correlatie afneemt naarmate de werkloosheid verder vervroegd wordt terwijl ze toeneemt naarmate de werkloosheid vertraagd ingebracht wordt (tot 3 jaar vertraging, al blijft ook bij 4 jaar vertraging de correlatie nog zeer hoog). Verdere regressieanalyse bevestigt deze conclusie²².

De beleidsconclusie te trekken uit deze analyse bevestigt die welke uit de analyses eerder in deze beleidsnota aan de orde kwamen, nl. dat het fout zit met onze loonkosten. Dat gegeven ondermijnt onze internationale kostencompetitiviteit en draagt er tevens toe bij dat de tewerkstellingssituatie van ons land zelfs binnen de eurozone tot de minst aantrekkelijke van het lot behoort.

21 De correlatiecoëfficiënt bedraagt 80,4%.

22 Zie bijlage 2 voor deze regressieanalyse.

Besluiten

- Voor ondernemingen staat de zorg voor behoud en versterking van het concurrentievermogen centraal zowel in het dagelijks management als in de strategische beleidsvoering op langere termijn. Kostenbeheersing, efficiëntie in de organisatie en de uitvoering en innovatie op alle vlakken staan daarbij voorop. Voor landen als geheel vormt het begrip concurrentievermogen echter een veel moeilijker vatbaar gegeven. We waarschuwen dan ook voor de lukrake hantering van dit begrip in de vaak gevoerde discussies en zeker ook in de beleidsbepaling terzake. Meer specifiek argumenteren wij dat nagenoeg de enige echt zinvolle meting van dit concurrentievermogen zich langs de kant van de kosten situeert.
- Analyse van de evolutie van zowel het relatieve marktaandeel van de Belgische economie als van de relatieve exportprestaties van diezelfde Belgische economie geeft duidelijk aan dat er *iets* fout zit met het internationale concurrentievermogen van de Belgische ondernemingen. Vermits het hier om de meting van de Belgische prestaties gaat *binnen* een groep van 20 geïndustrialiseerde landen valt de neergang van onze economie niet toe te schrijven aan de opkomst van China, India en andere landen met (zeer) lage loonkosten. Ons land kampt duidelijk met een probleem ten aanzien van landen die zich in een redelijk vergelijkbare fase van economische ontwikkeling bevinden. Uit commentaren van politieke bewindsvoerders komt duidelijk naar voren dat men deze problematiek vandaag niet op zijn juiste waarde inschat.
- Verder onderzoek inzake de determinanten van de toch wel opvallende verslechtering van de relatieve positie van België inzake internationale marktaandelen en exportprestaties leidt onvermijdelijk opnieuw tot het debat omtrent het niveau van onze loonkosten. Voor alle duidelijkheid en tot vervelens toe: het gaat om het niveau van de loonkosten, niet om het niveau van het netto-loon. Dit laatste is in België zeker niet exorbitant. De actualiteit van dit debat verdwijnt niet omdat sommigen het als afgezaagd of oubollig definiëren. Alhoewel er grote verschillen opduiken tussen sectoren en individuele bedrijven bestaan nog altijd gemiddeld 27% van de productiekosten van de Belgische ondernemingen uit loonkosten. De loonkosten per werknemer, per eenheid product en per uur lopen duidelijk uit de pas. Dit gegeven blijft huizenhoog overeind ongeacht of men de vergelijking maakt met het gemiddelde van de drie buurlanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland) dan wel met dat van het geheel van eurozone. Ook variatie in de basisjaren voor de vergelijking verandert weinig aan de conclusie dat de Belgische ondernemingen zich geconfronteerd zien met een ernstige ontsporing van de loonkosten.
- Ten opzichte van de drie buurlanden liepen sedert 1990 onze loonkosten, gecorrigeerd voor de productiviteit, met 7,1% uit de pas. Concreet betekent dit dat de Belgische ondernemingen 8,2 miljard euro méér aan loonkosten moeten torsen dan indien de wet op het behoud van het concurrentievermogen van 1996 naar de letter en de geest was nageleefd. Gemeten vanaf 1996 situeert ontsporing zich op 3,1% of een bedrag van 3,6 miljard euro. Op basis van de studies gedaan door de Leuvense hoogleraar Jozef Konings in opdracht van VKW Metena kan berekend worden wat de relatieve verslechtering van onze positie inzake loonkosten be-

tekent op het vlak van verloren gegane jobs¹. Uit bijgaande tabel 9 blijkt dat door de relatieve toename van de loonkosten sedert 1990 ruim 200 000 jobs verloren gingen. Alleen al de ontsporing van 2005-2006 sabelt niet minder dan 46 000 jobs weg.

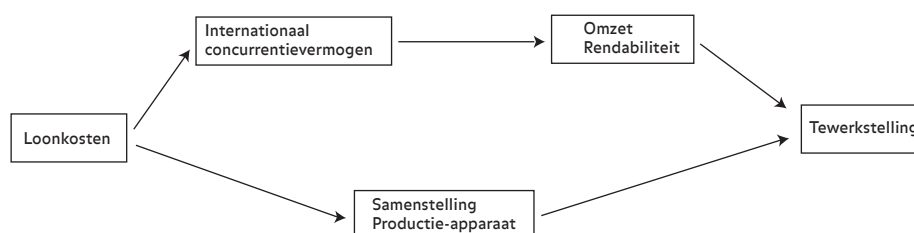
	Handicap in procent	Handicap in miljard euro	Aantal jobs vernietigd
Sinds 1990	7,1	8,2	204.267
Sinds 1996	3,1	3,6	89.187
Sinds 2000	2,4	2,8	69.048
Periode 2005-2006	1,6	1,8	46.032

Tabel 9:

Tewerkstellingsdestructief effect van de loonkostenhandicap.

Bron: OESO; NBB 2004 en 2005; eigen berekeningen.

- De ontsporing van de loonkosten resulteert in een systematische uitholling van het internationale concurrentievermogen van de Belgische ondernemingen. Tegelijkertijd zet die realiteit van relatief zeer hoge loonkosten ook voortdurend een domper op de tewerkstellingsperspectieven in dit land. De verslechtering van onze relatieve prestaties inzake internationale marktaandeelen en exportprestaties enerzijds en de blijvend lage tewerkstellingsgraad in dit land vormen in onze analyse dan ook een Siamese tweeling. Het kloppend hart van die Siamese tweeling bevindt zich bij onze loonkosten. Bijgaand schema vat één en ander samen. De hoge loonkosten vreten de concurrentiepositie aan waardoor omzet en/of winstgevendheid van de ondernemingen in het gedrang komt. Dit kost onvermijdelijk jobs. Hoge loonkosten zetten bedrijven ook aan tot bijstellingen in de samenstelling van hun productie-apparaat met daarbij de nadruk op de vervanging van de relatief dure arbeid door relatief goedkoper kapitaal. Deze tendens zet zich even goed door in industriële sectoren als in dienstenactiviteiten. Wederom sneuvelen er jobs. Deze redenering krijgt sterke bevestiging in onze analyse over het causaal verband tussen de evolutie van het loonaandeel binnen de economie en de evolutie van de werkloosheid.



¹ Zie Konings, 2004 en 2005.

- De wet van 1996 inzake behoud van het concurrentievermogen slaagt er dus duidelijk niet in om de loonkosten in de hand te houden. Het verder laten vegeteren van deze wet is dus niet wenselijk. Een grondige bezinning dringt zich bij die gelegenheid op waarbij, bijvoorbeeld, het principe van de automatische loonindexering fundamenteel ter discussie dient te worden gesteld. Zeker nu de inflatie terug wat opveert, zorgt dit mechanisme op een sluipende maar zeer reële manier voor een voortdurende jobdestructie. Allicht kan één en ander niet zonder ernstige herschikking in ons systeem van sociaal overleg². Daarbij zal ook zeker dienen te worden onder ogen gezien dat er ook inzake sociale akkoorden geen *free lunch* bestaat. Wie én inzake lonen én inzake regulering van de arbeidsmarkt voortdurend het onderste uit de kan wil, krijgt gegarandeerd het deksel op de neus onder de vorm van hoge werkloosheid (en lage tewerkstellingsgraad). Er bestaat tussen beide een zekere mate van trade-off: wat meer flexibiliteit inzake organisatie van de arbeidsmarkt laat allicht een iets hoger niveau van loonkosten toe. Gegeven de misgroeiingen van de jongste jaren zal België op het vlak van internationaal concurrentievermogen en tewerkstellingsperspectieven echter slechts terug vooruitgang kunnen boeken indien we in een eerste fase matiging van loonkosten koppelen aan meer flexibiliteit.

2 Zie hieromtrent Van Overtveldt, Janssens en Huyghe, 2006 (a) en (b).

Referenties

Abel, A. & Bernanke, B. (2005). *Macroeconomics*. Boston: Pearson, Addison Wesley.

Cornille D., Robert B. (2005). Sectorale interdependenties en kostenstructuur van de Belgische economie: een toepassing van de input-output tabellen. *Economisch Tijdschrift*, Nationale Bank van België; 3-2005, Brussel.

de la Dehesa, G. (2006). *Winners and Losers in Globalization*, Oxford: Blackwell Publishing.

European Commission. (2006). *Price and Cost Competitiveness*, first quarter.

Eurostat. 2006, *Structures of the taxation systems in the European Union. Data 1995-2004*, Brussel

Konings, J. (2004). De relatie tussen loonlastenverlaging en jobs. *Beleidsnota* nr. 2 (November). Wilrijk: VKW Denktank.

Konings, J. (2005). Loonkosten en jobcreatie: regionale en sectorale verschillen. *Beleidsnota* nr. 5 (maart). Wilrijk: VKW Denktank.

Krugman, P. (1994). Competition – A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*; maart/april.

Krugman, P. (1996). A Country is not a Company. *Harvard Business Review*; januari/februari.

OECD. (2006a). *Taxing Wages*, Parijs: OECD, maart

OECD. (2006b). *Economic Outlook*, Parijs: OECD, volume 2006/1, No. 79

OECD. (2006c). *Productivity Database*, Parijs: OECD.

OECD. (2006d). *Reforming Personal Income Tax*, Policy Brief, Parijs: OECD, maart.

Thurow, L. (1992). *Head to Head – The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*. Londen: Nicholas Brealey.

Turner, A. (2001). *Just Capital. The Liberal Economy*. Londen: Macmillan.

Van Overtveldt, J. , Janssens, G. (2005). *A Brave New World. De verzwegen waarheden rond de Belgische economie. Monografie* nr. 5 (Oktober). Antwerpen: VKW Denktank.

Van Overtveldt, J. , Janssens, G., Huyge, S. (2006a). *Het Qwerty-model. Beleidsnota* nr.12 A. Wilrijk: VKW Denktank.

Van Overtveldt, J. , Janssens, G., Huyge, S. (2006b). *De Azerty-toets. Beleidsnota* nr. 12 B. Wilrijk: VKW Denktank.

Bijlage 1

Het verband tussen het binnenlandse bestedings- en spaarpatroon van een economie enerzijds en de lopende rekening van de betalingsbalans van diezelfde economie anderzijds kan op verschillende manieren gelegd worden. De werkwijze die we hier volgen, start aan de definitie van het bruto binnenlands product (BBP)¹.

Het BBP kan op drie wijzen gedefinieerd worden. Van *productie*-oogpunt is het BBP het geheel van de marktwaarde van alle goederen en diensten die binnen een bepaalde periode (meestal één jaar) in een economie geproduceerd worden? Vertrekken we vanuit de *bestedingen*, dan is het BBP het geheel van alle bestedingen aan finale goederen en diensten binnen één jaar voortgebracht binnen de economie. Tenslotte is er de benadering vanuit de *inkomens* waarbij het BBP gelijk is aan het geheel van de inkomens verworven door alle producenten binnen de economie (incl. de belastingen betaald aan de overheid).

$$\begin{aligned} \text{Dus: BBP} = Y &= \text{totale productie} \\ &= \text{totale bestedingen} \\ &= \text{totaal inkomen} \end{aligned}$$

Vanuit het inkomens- en bestedingsperspectief kunnen we schrijven:

$$Y = C + I + G + NX \quad (1)$$

Vergelijking (1) zegt dat het totale verworven inkomen gelijk is aan het geheel van de bestedingen. Deze laatste bestaan uit:

$$\begin{aligned} C &= \text{consumptie} \\ I &= \text{investerings} \\ G &= \text{overheidsuitgaven} \\ NX &= \text{netto export of export minus import} \end{aligned}$$

Een tweede belangrijke bouwsteen voor onze afleiding is een definitie, nl.

$$S = S_p + S_o \quad (2)$$

Vergelijking (2) weerspiegelt het feit dat het nationaal voortgebrachte spaarvolume (S) gelijk is aan de som van het spaarsaldo van de private sector (particulieren en ondernemingen) en dat van de overheid.

Vertrekkend vanuit de inkomensdefinitie van het BBP kunnen we schrijven dat

$$\begin{aligned} S_p &= \text{beschikbaar inkomen} - \text{consumptie} \\ \text{of: } S_p &= YD - C \end{aligned} \quad (3)$$

De YD uit vergelijking (3) is als volgt samengesteld:

$$YD = Y + NTB - TA + TR + R \quad (4)$$

¹ De hiernavolgende presentatie is sterk geïnspireerd op Abel & Bernanke, 2005.

Waarin

NTB = netto-transfers uit het buitenland².

TA = belastingen

TR = transfers die men van de overheid ontvangt

R = interest ontvangen op de aangehouden overheidsschuld

(4) in (3) geeft:

$$S_p = Y + NTB - TA + TR + R - C \quad (5)$$

Het spaarsaldo van de overheid (S_o) kan als volgt uitgedrukt worden:

$$S_o = TA - TR - R - G \quad (6)$$

Het spaarsaldo van de overheid is positief als het geheel van de belastingsontvangsten (TA) groter is dan het geheel van de uitgaven, zijnde transfers (TR), intrestuitgaven aan ingezetenen (R) en de overige overheidsbestedingen (G).

(5) en (6) in (2) geeft:

$$\begin{aligned} S &= Y + NTB - TA + TR + R - C + TA - TR - R - G \\ S &= Y + NTB - C - G \end{aligned} \quad (7)$$

(1) in (7) geeft:

$$\begin{aligned} S &= C + I + G + NX + NTB - C - G \\ S &= I + NX + NTB \\ S - I &= NX + NTB \end{aligned} \quad (8)$$

(NX + NTB) uit (8) is niets anders dan het saldo van de lopende rekening (LR) van betalingsbalans:

$$S - I = LR \quad (9)$$

Vergelijking (9) drukt uit dat wanneer het globale interne spaarvolume S de investeringen binnen de economie overtreft, dat de lopende rekening van de betalingsbalans dan een overschot zal vertonen. Uitgedrukt in termen van de kapitaalrekening van de betalingsbalans zal het land in kwestie in dit geval intern gegenereerde spaargelden ter beschikking stellen van het buitenland.

2 Dit is gelijk aan de betalingen welke binnenlandse ingezetenen vanuit het buitenland ontvangen verminderd met wat diezelfde ingezetenen aan het buitenland overmaken.

Bijlage 2: Relatie tussen loonaandeel en werkloosheid, België 1960-2005

Variabelen:

- gecorrigeerd loonaandeel (adjusted wage share) 1960-2005 (Eurostat). Het betreft het aandeel van de beloning voor alle werknemers (inclusief overheid) in het nationaal product gecorrigeerd voor variaties tussen loontrekkende en zelfstandige werkgelegenheid. Door te werken met deze variabele bekomen we een lange tijdsreeks.
- geharmoniseerde werkloosheidsgraad (Eurostat definition) 1960-2005. De definitie van Eurostat bepaalt dat de werklozen effectief ter beschikking moeten staan van de arbeidsmarkt.
- Nationaal product 1960-2005 (Eurostat).

Model

$$W_t = \alpha_1 + \beta_1 LA_{t-3} + \beta_2 BBP_{t-1} + \varepsilon$$

- W = werkloosheidsgraad
- LA = loonaandeel
- BBP = groei nationaal product
- α_1 is de constante term, β_1 is de coëfficiënt voor het loonaandeel en β_2 is de coëfficiënt voor de groei van het nationaal product. ε is de storingsterm.
- t = tijdsindicator. Bijvoorbeeld, t-1 wijst erop dat de variabele met één jaar vertraging reageert en als dusdanig werd geprogrammeerd in het model

De schatting gebeurde op basis van kleinste kwadraten (Standard Least Squares). De variabelen werden genormaliseerd ($(z-\mu)/\sigma$).

Resultaten

$$W_t = 0,063 + 0,771 LA_{t-3} - 0,194 BBP_{t-1}$$

(1,37) (13,94) (-3,14)

t-waarden tussen haakjes = β_1 en β_2 significant verschillend van nul

$$R^2 = 91,13$$

$$F\text{-ratio} = 205,7$$

voorheen reeds verschenen in de reeks beleidsnota

1. De concurrentiepositie van België anno 2004: het falen van de loonnorm

door Marc De Vos, Geert Janssens, Johan Van Overtveldt

2. De relatie tussen loonlastenverlaging en jobs

door Jozef Konings

3. 'Duovaardigheid' bevorderen: op weg naar een organisatie die resultaatgerichtheid en aanpassingsvermogen met elkaar verzoent

door Julian Birkinshaw, Cristina Gibson, met Aimé Heene

4. Rusland na het communisme: een normaal land

door Andrei Shleifer en Daniel Treisman

5. Loonkosten en jobcreatie: regionale en sectorale verschillen

door Jozef Konings

6. Snelle jongens: Naar een betere integratie van nieuwkomers in de onderneming

door Keith Rollag, Salvatore Parise, Rob Cross en ingeleid door Leon Vliegen

7. Venootschapsbelasting in Europees perspectief

door Hylke Vandenbussche

8. Zin en onzin van fusies en overnames

door Herman Vantrappen, Koen Dejonckheere, Paul Van Hooghten

9. Mobiliteit, rekeningrijden en de prijsstructuur in de transportsector

door Bruno De Borger

10. Notionele interestaftrek: een nieuwe fiscale incentive

door Chris Vandermeersche

11. Leidt de EU-uitbreiding tot sociale afbouw?

door Filip Abraham

12 A. Het QWERTY-model. Sociaal-economisch overleg in België

door Johan Van Overtveldt, Geert Janssens en Serge Huyghe

12 B. De AZERTY-toets. Internationale lessen voor het Belgisch overlegmodel

door Johan Van Overtveldt, Geert Janssens en Serge Huyghe

13. Venootschapsbelasting, tewerkstelling en groei

door Jozef Konings en Hylke Vandenbussche

Het gaat niet goed met het concurrentievermogen van de Belgische ondernemingen. Deze conclusie dringt zich meer dan ooit op na een grondige analyse van de relatieve positie van België inzake internationale marktaandeelen en inzake exportgroei. Eens te meer blijkt de ontsporing van onze loonkosten centraal te staan in het vastgestelde verlies aan internationaal concurrentievermogen. Overigens blijkt onze afgang inzake competitieve slagkracht innig verbonden aan onze blijvende problemen inzake de creatie van voldoende jobs.

vwk Metena

Vertrekkend vanuit een economische oriëntatie doet **vwk Metena** aan onderzoekswerk dat betrekking heeft op brede maatschappelijke problemen en discussies.

verantwoordelijke uitgever

vwk Denktank
Sneeuwbeslaan 20
2610 Wilrijk

www.vkwmetena.be
vwk.metena@vwk.be