

- Grenzen aan de export
- Zoeken naar nieuw evenwicht
- Duurzame concurrentiekracht?
- En de eurozone?
- Herstellen interne concurrentiekracht
- Conclusies

Duurzame competitiviteit in verzadigde markten

Zowel op het wereldtoneel als binnen de eurozone worden de importeurs van gisteren gedwongen tot forse besparingen. Ongeacht of de euro overleeft, de strijd om markt-aandeel zal niet aflaten. Hoe kan een kleine open economie als de Belgische zich in zulke context bewapenen tegen een verdere erosie van haar concurrentiekracht? Als we dreigen terecht te komen in een wereld van export-schaarste dan zullen prijsfactoren zoals energie en loonkosten een belangrijke rol blijven spelen. Daarnaast moeten we ook kijken naar onze interne productiviteitsevolutie. We moeten ons dringend bezinnen over een adequatere benutting van competenties, het creëren van een klimaat voor innovatie, het bewerkstelligen van een regelgevend kader dat aanzet tot initiatief en ondernemen, en, tenslotte, het installeren van een constructief en concurrentiebewust sociaal klimaat met eigentijdse vakbonden. Het is geen verhaal van of-of maar van en-en. En van hier en nu.



1. Grenzen aan de export

1.1 Onhoudbaar onevenwichtige wereldhandel

De uitholling van onze eigen concurrentiekracht en de voorzichtige muizenstapjes in de richting van een mogelijk herstel, verlopen tegen de achtergrond van een wereld-economie die op zoek is naar een nieuw evenwicht. De afgelopen dertig jaren waren de Verenigde Staten de gegarandeerde afnemer van al wie naar hartenlust wou exporteren. Waar de exportoverschotten van energie-producerende landen voor zich spreken, toont figuur 1 eigenlijk aan dat Duitsland, Japan en China zich terecht mogen bekronen tot de industriële exportkampioenen van deze wereld. Wie beseft dat voor elke dollar export er iemand moet klaar staan om de tegenwaarde te importeren, moet echter ook toegeven dat dit enkel mogelijk is geweest dankzij de importhonger van vooral de VS, of zeggen we beter de consumptiehonger van Joe Sixpack.

Wat echter ook opvalt in figuur 1 is het zeer verdeelde resultaat voor de eurozone. De 'eurozone zonder Duitsland' laat systematisch een handelstekort optekenen waardoor deze groep als het ware in het kamp van de VS is komen te zitten. Het loont de moeite om dit gegeven van dichterbij te bekijken. Uit figuur 2 leiden we af dat de Duitse exportoverschotten de afgelopen 20 jaren een zeer voorspelbaar patroon hebben laten optekenen. Waar vaak nogal gemakkelijk wordt aangenomen dat Duitsland vooral succesvol is geworden in opkomende markten, wordt het zo bejubelde handelsoverschot nog altijd in hoofdzaak binnen de EU – en dus ook de eurozone - gerealiseerd. Op de tweede plaats komen niet Europese industrielanden (VS, Japan, Canada, Australië, Nieuw-Zeeland).

Ontnuchterend is het negatief handelssaldo van Duitsland met Azië (China, Mongolië, Noord-Korea en Vietnam). Vooral de handel met China is daarin doorslaggevend. Goed voor slechts 6% van haar export, laat Duitsland met China systematisch een handelstekort optekenen. Vorig jaar beliep dit nog 14,4 miljard euro. Ook met het geheel van

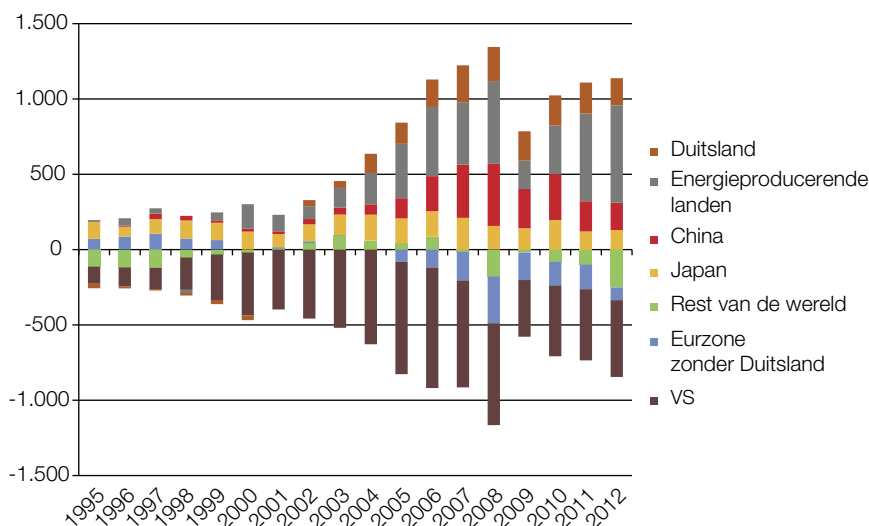
Auteur:

Geert Janssens

Redactieadres:

Sneeuwbeslaan 20 - 2610 Wilrijk
Tel.: 03 829 25 06
Fax: 03 829 25 22
E-mail: vkww.metena@vkww.be
www.vkwwmetena.be

Verantwoordelijke uitgever:
VKW Denktank



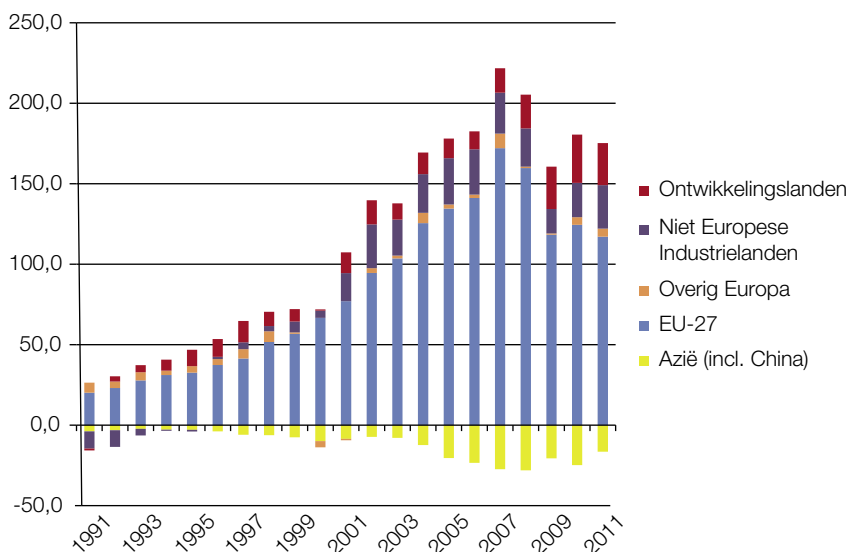
Figuur 1: Verdeling wereldhandel niet langer duurzaam, miljarden dollar.

Bron: VKW Metena op basis van IMF data.

de BRIC-landen is het saldo negatief, namelijk 17,2 miljard. Het zegt veel dat zelfs een exportkampioen als Duitsland er niet in slaagt om de balans met opkomende markten in plus te laten draaien.

Figuur 2 weerlegt geenszins de triomf van het Duits exportmodel die mede mogelijk werd gemaakt door middel van een constructief sociaal overleg alsook een adequate hervorming van de arbeidsmarkt. De figuur doet wel vragen rijzen bij de duurzaamheid van de omvang van de Duitse exportoverschotten. De grootste bijdragers tot het Duits han-

delsoverschot van 2011 waren in volgorde van belangrijkheid: Frankrijk (35,1 miljard), de VS (25,4), het VK (20,4), Oostenrijk (20,1), Italië (13,8), Spanje (12,3) en Polen (11,1). Samen stonden deze zeven handelspartners in voor een exportoverschot ter waarde van 138,2 miljard euro, wat neerkomt op 87,3% van het totale Duitse handelsoverschot in 2011. We overdrijven niet als we stellen dat sommigen van deze landen in een zeer precaire economische situatie vertoeven en verwacht mogen worden flink de broeksriem te zullen moeten aanhalen, zeker voor wat betreft hun im-



Figuur 2: Duitse handelsbalans naar regio, in miljard euro.

Bron: VKW Metena op basis van data Duitse Sachverständigenrat.

portgedrag. Dat geldt ook voor het zielogende Zuid-Europa dat vorig jaar ondanks alles nog steeds goed was voor 20% van het Duits handelsoverschot (31,5 miljard euro).

1.2 Gezocht: gulzige importeurs!

Als je weet dat op wereldvlak de totale export per definitie gelijk moet gelijk zijn aan de totale import, dan hangen deze feiten als een donkere schaduw over de wereldeconomie. Wie worden de importeurs van de toekomst? Mochten het geen ongewone tijden zijn dan zouden we deze vraag niet eens durven te stellen. Maar nu dreigt er wel heel veel koopkracht weg te vallen. De conclusie van figuur 1 en 2 is dat de afgelopen decennia steeds dezelfde landen zich in de schulden hebben geïmporteerd. Handelstekorten worden doorgaans gefinancierd met buitenlands kapitaal. Op die schulden moet rente worden betaald. Te veel import en schulden kan leiden tot insolventie. Tussen 2000 en 2008 spendeerden de Amerikanen 50% meer dan hun inkomen. Het spreekt voor zich dat het pijn zal doen om dat proces terug te draaien, niet alleen voor de VS maar ook voor wie aan hen mocht leveren.

Hetzelfde geldt voor de met schulden beladen landen van de eurozone. Figuur 3 geeft aan hoe sinds de invoering van de euro handelstekorten en -overschotten binnen de eurozone als het ware elkaars spiegelbeeld zijn geworden. Dat geeft ook te denken voor ons eigen land dat het afgelopen decennium goed wist mee te profiteren van de Duitse export. In die slijpstream konden we onze rol van toeleverancier van halffabricaten perfect uitspelen. Het heeft er alle schijn van dat we in de toekomst meer op onszelf zullen aangewezen zijn.

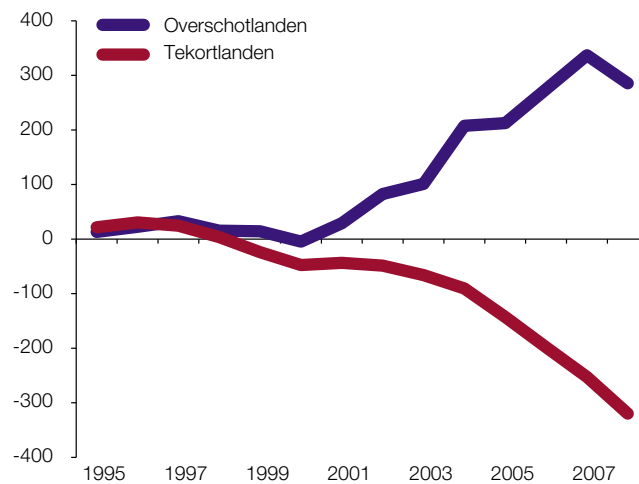
2. Zoeken naar nieuw evenwicht

2.1 Internationale lessen

Het voorgaande leert alvast een aantal dingen. Ten eerste, het herstel van de wereldeconomie is niet voor morgen. Het in balans brengen van de oneven-

wichtige situatie zal tijd vergen. Het gaat hier per slot van rekening om handelsposities van vele honderden miljarden dollars. Hoewel iedereen er belang bij heeft dat de aanpassingen zo geleidelijk mogelijk verlopen, zijn bruuske schokken niet uitgesloten. Ten tweede, we moeten beseffen dat we in een wereld gaan leven waar export steeds minder is gegarandeerd. De grote importeurs van het afgelopen decennium staan voor een lange periode van ingrijpende besparingen. Als we de wereldhandel op peil willen houden, dan zullen anderen die wegvallende import minstens moeten compenseren. Dat is zeker niet evident. Ten derde, we moeten niet de illusie koesteren dat een exit van een of meerdere Zuid-Europese landen uit de euro een gemakkelijke oplossing biedt voor het concurrentievraagstuk binnen Europa. Integendeel, het zou de kostenconcurrentie alleen maar heftiger maken en een terugkeer inluiden naar wisselkoersinstabiliteit.

Om dat laatste beter te begrijpen, kunnen we even terugkijken in de tijd. Figuur 4 toont de voorbije loonkostenontwikkeling van de verschillende deelnemers binnen de eurozone ten aanzien van Duitsland. Wat deze figuur onder meer in de verf zet, is dat de Belgische loonkostenontwikkeling gelijke tred kon houden met het gemiddelde van de eurozone dankzij de forse loonkostenstijgingen in perifere landen. Maar die periferie is gedoemd tot een stevige correctie. Of de



Overschotlanden: Duitsland, Finland, Nederland, België, Oostenrijk en Luxemburg

Tekortlanden: Portugal, Italië, Ierland, Griekenland en Spanje

Frankrijk niet opgenomen aangezien het evolueerde van overschot- naar tekortland

Figuur 3: Spiegelkje aan de wand, wie is de mooiste van het land?

Bron: VKW Metena op basis van IMF data.

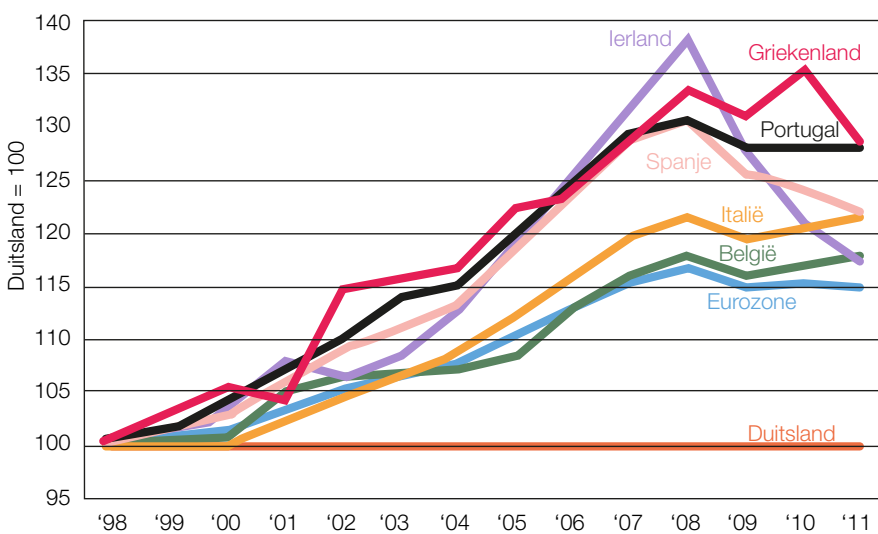
euro nu blijft bestaan dan wel of we evolueren naar een nieuwe constellatie met meerdere munten, hevige kostenconcurrentie lijkt onvermijdelijk. Het is best mogelijk dat hogere Duitse loonstijgingen wat druk van de ketel zullen wegnemen, tegelijk doet de ommezwaai van Ierland het tegendeel vermoeden.

2.2 Lessen voor België

Als we stellen dat België een kleine open economie is en daarom haar con-

currentiekracht actief moet bewaken, dan trappen we uiteraard een open deur in. Zowel Planbureau als Nationale Bank waarschuwden de afgelopen jaren dat ons land op internationale markten te veel van haar pluimen verliest. Ook Europa beschouwt onze terugloop aan exportmarktaandeel als een nauw op te volgen pijnpunt. VKW Metena stelde dit beeld nog scherper door erop te wijzen dat we ook in vergelijking met andere ontwikkelde landen abnormaal veel terrein verliezen (tabel 1).

Voor het verklaren van de povere exportprestaties suggereren tal van onderzoeken een link met de inflatie- en loonkostenontwikkeling.¹ Ook andere kostenfactoren kunnen daarmee in verband worden gebracht. Wat elektriciteitsprijzen betreft, kijken onze bedrijven aan tegen een handicap van 18% ten opzichte van onze drie referentieburen Duitsland, Frankrijk en Nederland. Een bijkomende opdoffer zijn de loonkosten die sinds jaar en dag sneller stijgen dan bij onze burens. Waar figuur 4 aangeeft dat we in vergelijking met de eurozone nog gelijke tred konden houden, is vooral het verschil met Duitsland fors opgelopen. In 2011 kostte een uur arbeid bij ons 30% meer dan bij onze Oosterburen. Echter ook met Frankrijk en Nederland



Figuur 4: Relatieve loonkostenontwikkeling in de eurozone (per eenheid product).

Bron: VKW Metena op basis van Oeso-cijfers.

1 NBB, 2011

Periode 2000-2011	
Duitsland	34,2
Ierland	11,8
Spanje	10,0
Japan	10,0
Oostenrijk	9,8
VS	7,8
Zweden	6,6
Nederland	4,8
Zwitserland	3,9
Australië	2,9
Portugal	2,2
VK	-1,4
België	-3,9
Denemarken	-4,6
Finland	-6,4
Griekenland	-13,2
Frankrijk	-15,2
Italië	-16,5

Tabel 1:
Relatieve evolutie exportmarktaandeelen.

Bron: VKW Metena op basis van OESO-cijfers

loopt dit verschil op tot respectievelijk 14 en 23%. Het zijn grote optimisten die denken dat we handicaps van die omvang kunnen compenseren door een hogere productiviteit.

Ondanks het feit dat deze nadelen reeds lang zijn gekend, moeten we vaststellen dat het concurrentiebeleid niet bepaald bovenaan de politieke agenda staat. Blijkbaar gaan waarheden snel vervelen en voor heel wat waarnemers is de loonkostenproblematiek dan ook afgezaagd oud zeer. Mocht België aansluiting willen blijven vinden bij het koppeloton van sterke eurolanden dan zullen we het roer toch drastisch moeten omgooien. Een aanpassing van de zogenaamde concurrentiewet van 1996 in combinatie met een grondige hertekening van de automatische loonindexering, zouden dan niet al te lang

op zich mogen laten wachten. Nationale Bank, Oeso, IMF maar ook de Europese Commissie hebben er al op gewezen dat ons mechanisme van automatische loonindexering niet strookt met deelname aan een muntunie. De kern van het probleem is dat de automatische index de inflatie aanjaagt wat op haar beurt nieuwe indexeringen ontlokt, de zogenaamde tweede-ronde-effecten. Daardoor wordt de gewonnen koopkracht te niet gedaan en stijgen de arbeidskosten sneller dan goed is voor de concurrentiekracht van onze bedrijven.

3. Duurzame concurrentiekracht?

Vaak wordt terecht opgemerkt dat competitiviteit niet enkel een kwestie is van kosten maar dat ook kwaliteit meespeelt. Er wordt dan gewezen op het belang van innovatie en de ontwikkeling van een kenniseconomie. Ook hiermee wordt een open deur ingetrapt. Het ene kan evenwel geen excuus zijn om niet te werken aan een verbetering van het andere, zoals sommigen in eigen land menen te mogen voorhouden. Teruggebracht tot zijn essentie, staat concurrentiebeleid gelijk aan het stimuleren van de interne productiviteitsgroei. Die legt immers de basis voor meer economische groei en welvaart.

3.1 Onvervalste productiviteit

Als dat waar is, wat moeten we dan denken van onze eigen positie als productiviteitskampioen van de wereld? Doen we het effectief zo schitterend? Op basis van hun toegevoegde waarde behoren Belgische werknemers inderdaad tot de productiefste ter wereld. Het is alleen spijtig dat er zoveel krachten langs de kant staan of zelfs niet eens beschikbaar zijn voor onze arbeidsmarkt. Een meer gepaste benadering voor productiviteit op macroniveau is dan ook het bbp per capita. Die indicator geeft aan hoe rijk of productief een gemiddeld inwoner van een land is, ongeacht de status op de arbeidsmarkt. Een Belgische werknemer produceert jaarlijks ongeveer 88.000 euro aan toegevoegde waarde maar als gevolg van de lage activiteitsgraad daalt dit gemiddelde voor wat de bevolking op actieve leeftijd betreft, naar 54.000 euro.

Daarmee zakt ons land naar de middenmoot van de rijke landen. Kortom, Belgische werknemers zijn op zichzelf heel productief maar blijkbaar staan (te) veel krachten werkloos aan de kant. Zo telt de Belgische arbeidsmarkt, alle verhoudingen in acht genomen, 850.000 jobs minder dan de Duitse.

3.2 Kunstmatige groei

Uit de hoger aangehaalde ongelijke ontwikkelingen in de wereldhandel volgt een tweede bedenking bij de productiviteitsthese. Waren het nu niet precies de VS die het afgelopen decennium alle lof hadden gekregen voor hun aanzienlijke productiviteitsgroei? Tal van studies hebben inderdaad aangetoond dat de VS hun economische groei gevoelig konden opkrikken door middel van een optimaal ICT-gebruik alsook een veel betere kapitaalverdieping (innovatie) met een veel vruchtbaardere symbiose tussen arbeid en kapitaal tot gevolg.² Die productiviteitswinsten droegen bij tot een hogere potentiële groei. Maar, hoe moeten we dit rijmen met het beeld van een economie die veel te lang heeft geteerd op een met schulden gefinancierde binnenlandse consumptie en also kunstmatige groei?

Het is moeilijk om in dit soort vraagstukken oorzaak en gevolg uit elkaar te houden maar de hogere productiviteit in de VS genereerde een potentieel aanbod van goederen en diensten waartegenover vooral een binnenlandse vraag kwam te staan. Dat was op zich geen probleem, zij het dat die vraag diende gefinancierd te worden met het aangaan van buitenlandse schulden. Het echte probleem is dat men hiermee veel te lang is kunnen doorgaan. Cruciaal in dat verhaal was de heerschappij van de dollar in het wereldwijd financieel systeem waardoor deze munt haar thermometerfunctie voor concurrentiekracht had/heeft verloren. Normaal zou de dollar in waarde zijn gedaald zodoende de VS meer hadden kunnen exporteren. Maar omdat de dollar wereldwijd zo fel was gegeerd, gebeurde dat niet. De dysfunctie werd nog versterkt doordat China haar exportoverschotten herbelg-

² Zie Rigo, 2005

de in Amerikaans schatkistpapier om alzo de koers van haar eigen munt ten opzichte van de dollar in neerwaartse zin te manipuleren. Het zorgde in de VS voor een cocktail van lage rentevoeten, soepele geldcreatie en een sterk groeiende financiële sector die steeds meer productieve middelen naar zich toe zoog.

3.3 Wat heet dan duurzaam?

Gegeven deze constellatie, wat hadden de VS – of eender welk ander land in zo'n situatie - dan moeten doen? Hoe kan men er zeker van zijn dat groei duurzaam is en niet is gebouwd op luchtkastelen? Eigenlijk is het antwoord verrassend simpel. Vandaag weten we dat de VS een dam hadden moeten opwerpen tegen de vloedgolf van Chinees spaargeld. Dit had reeds gekund door een rem te zetten op de kredietverlening vanwege de eigen banken, bijvoorbeeld via hogere rentevoeten, hogere reserveratio's of het beperken van de hefboom, of de zogenaamde 'leverage' op de balansen van de banken. Verder had de overheid de vruchten van de veelal kunstmatige groei opzij moeten zetten door het realiseren van begrotingsoverschotten. Dit klinkt misschien ironisch, maar eigenlijk had men een zilverfonds moeten creëren. Wat men zeker niet had moeten doen, is de belastingen verlagen. Die dreven de kunstmatige groei verder op en sloegen een gat in de begroting. Daarmee haalden de whizzkids van de financiële sector hun slag thuis. Zij wilden de geldmachine zo lang mogelijk draaiende houden en opperde dat de VS zoveel geld aantrokken omdat zij zo superieur waren in het productief aanwenden van spaarmiddelen. Achteraf bezien bleek dat een luchtkasteel, zeker als je ziet wat ermee is aangevangen op de Amerikaanse huizenmarkt.

4. En de eurozone?

Het verhaal van de VS projecterend op de eurozone, stellen we opnieuw opvallend veel gelijkenissen vast. Ook onze banken hebben hun balansen te veel opgeblazen. De kredietverlening binnen de eurozone, met name vooral in de periferie, stond niet in verhouding

tot de werkelijke productieve waarde. De vastgoedzeepbellen in Spanje en Ierland waren in verhouding minstens even groot als in de VS. Bij gebrek aan wisselkoersbeleid zocht Duitsland haar toevlucht tot loondeflatie wat haar binnen de eurozone tot concurrentiekrachtkampioen heeft gekroond. Net zoals China zocht ook Duitsland naar productieve investeringen en een *store of value*. Een deel van de Duitse spaaroverschotten vloeide naar toxische beleggingen in de VS maar een nog veel groter deel ging naar de periferie van de eurozone. Via het Duits bankwezen financierden de Duitsers alzo de groei in de periferie en eigenlijk ook diens import vanuit Duitsland. De fundamentele les is dat landen oog

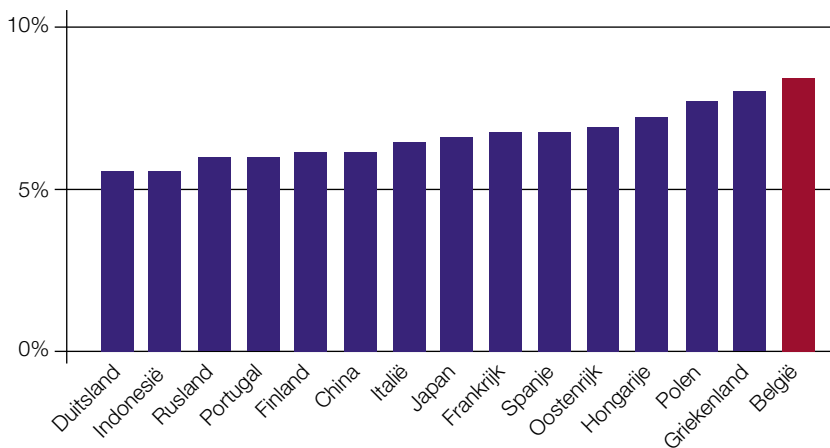
moeten hebben voor de duurzaamheid van hun groeipotentieel. Groei in combinatie met grote budgettekorten of kapitaalimport is enkel duurzaam indien de middelen worden geïnvesteerd in projecten die in de toekomst toegevoegde waarde genereren (zie kaderstuk). Omgekeerd is het zelf financieren van de eigen export – ofwel door muntmanipulatie, ofwel door het weder beleggen van exportoverschotten bij de eigen handelspartners – evenmin een duurzame manier van werken. Kortom, het saldo van de handelsbalans en de lopende rekening van de betalingsbalans vormen niet alleen vanuit een internationaal perspectief maar ook vanuit de optiek van individuele landen, een nuttige indicator van duurzaamheid.

Investeren minus sparen = saldo lopende rekening

Het saldo op de lopende rekening van de betalingsbalans laat zich ook uitleggen als het verschil tussen de binnenlandse investeringen en besparingen. Vlak voor het uitbreken van de crisis investeerden de Belgische gezinnen, bedrijven en overheden gezamenlijk 23% van ons nationaal product. Ze spaarden echter nog net iets meer, 24%. Het verschil tussen beide bezorgde ons een overschot op de lopende rekening van 1% van ons bbp. In 2009 daalden onze besparingen naar 18%. De investeringen daalden minder ver tot 19,5% zodoende onze besparingen niet meer in staat waren om deze investeringen te dekken. De lopende rekening ging 1,5% in het rood. Inmiddels zijn onze investeringen en besparingen bijna terug in evenwicht en liggen ze ook terug op een niveau van voor de crisis, ongeveer 23%.

Zo ook kunnen we voor Duitsland narekenen dat hun groot overschot op de lopende rekening niet alleen een gevolg is van hun besparingsdrift (24%) maar ook van een relatief gering aandeel van de investeringen in het bbp (slechts 18%). Dat vertaalde zich in een overschot van 6% op de lopende rekening. Aan het andere uiteinde bevinden zich de VS. Met een aandeel van 19% investeerden ook zij relatief weinig. Het probleem was echter dat ze om die investeringen te betalen, onvoldoende spaarden: slechts 15% van hun bbp. Dat vertaalde zich in hun geval in een groot tekort op de lopende rekening en dus ook een grote opbouw van schulden. Specifiek is dan weer de situatie van Spanje: een hoge besparingsquote van 21% volstond niet om een investeringsgraad van 30% te dekken.

Wat we hieruit leren is dat wie te weinig spaart, af te rekenen krijgt met tekorten op de lopende rekening. Anderzijds moet men zich afvragen of overschotten een gevolg kunnen zijn van een relatief gebrek aan investeringen. Wie zelf te weinig investeert, riskeert zijn overschotten te moeten beleggen in risicovolle buitenlandse projecten. Tot slot moet ook de aard van de binnenlandse investeringen in acht worden genomen. Spanje investeerde te veel in vastgoed, te weinig in productieve projecten of bedrijven. Maar ook met dat laatste moet men opletten. China, bijvoorbeeld, riskeert aan te lopen tegen een overinvestering in industriële capaciteit.



Figuur 5: Potentiële groei van het BBP per capita ten gevolge van structurele hervormingen.

Bron: Bouis en Duval, 2011.

5. Herstellen interne concurrentiekracht

Gemiddeld boekte ons land in de periode 1996-2010 een positief saldo van 3,6% van het bbp op de lopende rekening van haar betalingsbalans. Daarmee deden we zelfs beter dan Duitsland. Het Belgisch gemiddelde verhult evenwel dat we in 2002 een piek lieten optekenen van 5,9% om nadien geleidelijk onderuit te zakken. Voor een kleine open economie die voor energie en grondstoffen afhankelijk is van import, is dit allesbehalve een geruststellende ontwikkeling. Zeker wanneer we vaststellen dat dit gebeurt in combinatie met een daling van onze spaarquote alsook het uitblijven van productieve investeringen die de basis leggen voor toekomstige groei. Hoe kunnen we onze competitiviteit op een duurzame wijze herstellen?

Om duurzame toegevoegde waarde te kunnen creëren, blijft er hoe dan ook nood aan een gezond klimaat voor ondernemerschap en initiatief. Die is in belangrijke mate afhankelijk van de hoger genoemde kostenfactoren - zoals loonkosten en energie - maar daarnaast ook van een veel bredere voedingsbodem. Met onze roep om meer ondernemerschap zitten we op het terrein van de structurele beleidsagenda. Het betreft een lange lijst hervormingen die ervoor zorgen dat schaarse middelen optimaal

worden gebruikt en belemmeringen voor interne groei worden weggenomen. Deze interne verbeteringen verhogen zowel de eigen potentiële groei als ook de externe competitiviteit. Wat nog belangrijker is, het zijn stuk voor stuk ingrepen die bijdragen tot duurzame economische groei.

5.1 Meer potentiële groei

We zouden het een geluk met een ongeluk kunnen noemen, maar binnen de Oeso behoort ons land tot diegenen met de meeste ruimte voor interne productiviteitsverbeteringen. Figuur 5 geeft weer dat – mits het nemen van de nodige structurele maatregelen - het bbp per capita over een periode van vijf jaren 8% sneller zou kunnen groeien dan wanneer een dergelijk beleid er niet zou zijn. In wat volgt zoomen we in op de structurele factoren met de grootste marge voor verbetering.

5.2 Structurele maatregelen

Productmarkten

In de literatuur wordt vaak verwezen naar concurrentiebelemmeringen in niet industriële sectoren zoals energie, transport, communicatie en handel. Het wegnemen van deze belemmeringen kan leiden tot grote productiviteitswinsten in het geheel van de economie. Een

studie van het Planbureau verduidelijkt dit voor onze eigen context (van der Linden, 2011). Concurrentie op goederen- en productmarkten is vaak een aanjager van technologische en organisatorische vernieuwing, zeker wanneer gemeten over een voldoende lange terugverdientijd. In vergelijking met andere Europese landen is de concurrentie-intensiteit in België niet optimaal. Dat blijkt onder meer uit het relatief gering aantal toetreders en de grotere marktconcentratie die een gevolg zou kunnen zijn van de kleine omvang van onze markt. Ook de marktregulering valt bij ons een pak zwaarder uit in vergelijking met het gemiddelde van 17 andere Europese landen. Algemeen wordt aangenomen dat meer regulering wijst op minder concurrentie. Weliswaar kende ook ons land een golf van deregulering, maar die verliep zeker niet sneller dan bij de referentiegroep. In de gas- en elektriciteitssector verliep de deregulering bij ons zelfs aanzienlijk trager. De studie van het Planbureau toont ook aan dat communicatie en energie in ons land merkbaar duurder zijn dan in de rest van de EU en poneert de vraag of de vrijmaking van de respectievelijke markten effectief genoeg is geweest. Voor de kledingsector wordt gesuggereerd dat de relatief hoge prijzen het gevolg kunnen zijn van een zwaar gereguleerde detailhandel, met onder meer een strikte reglementering van de seizoenuitverkoop. Het studiemateriaal van Oeso en Planbureau nodigt aldus uit tot het creëren van een aantrekkelijker klimaat voor startend ondernemerschap. Echter ook het mededingingsbeleid zelf kan op veel terreinen een stuk slagvaardiger.

Arbeidsmarkt

Productiviteitswinsten zijn ook te verwachten van arbeidsmarkthervormingen die het voor bedrijven gemakkelijker maken om werknemers te ontslaan en dus ook terug aan te werven. Internationaal onderzoek wijst erop dat dure ontslagprocedures verhinderen dat de juiste man of vrouw op de juiste plaats terecht komen. Ook bij ons creëert een niet optimale bescherming gouden kooien en belemmert ervaringsvariatie op onze arbeidsmarkt. Dat verhindert bedrijven om optimaal in te spelen op technologische- of productvraagveranderingen door te schuiven met hun arbeidsbestand of nieuwe competenties aan te trekken.

Eerder braken we met VKW Metena een lans voor het Oostenrijks ontslag-systeem waarbij gewerkt wordt met een meeneembare rugzak van ontslagrechten.³ In dat verband lanceerde Acerta Consult een meer gedetailleerd voorstel. Het basisprincipe blijft dat een lagere ontslagkost moet gecombineerd worden met meer incentives om aan het werk te blijven.⁴ Daartoe moeten werknemers reeds geactiveerd worden vanaf het moment dat hun meegedeeld wordt dat de arbeidsovereenkomst zal worden beëindigd. In het voorstel worden opzegtermijnen beperkt tot forfaitair 6 maanden maar krijgt elke werknemer ook een loopbaankrediet van 12 maanden. De werkgever krijgt ook veel meer plichten om mee te werken aan de tewerkstellbaarheid van werknemers.

Het voorstel van Acerta Consult vraagt ook om een ondersteunend kader van wege nationale en regionale overheden dat gestoeld wordt op een competentie-benadering. In dat opzicht zouden bedrijven en overheden moeten komen tot een certificatie en gemeenschappelijke erkenning van vaardigheden en kwalificaties. Enkel op die manier zal men vaardigheden kunnen ontwikkelen én beter afstemmen op de veranderende bedrijfs wereld.⁵ Een middel daartoe is de invoering van een competentiepaspoort dat de actuele status van elke arbeidsgeschikte burger als deelnemer aan het arbeidscircuit weergeeft. Belangrijke succesvoorwaarde is dat de overheid zorgt voor het kader én de toepassing van dat kader door het vaststellen van een competentietaal, instrumentarium en methodologie die verankerd wordt in het onderwijs, de arbeidsbemiddeling en de bedrijven.

Het spreekt voor zich dat in bovenstaande optiek ook een hervorming van het systeem van werkloosheidsuitkeringen, gericht op een snellere activering, onontbeerlijk is. België behoort tot de landen die langs deze weg de

werkloosheid aanzienlijk kunnen terugdringen, meer bepaald met 0,75 procentpunt op vijf jaar tijd. Op 10 jaar tijd zou het gaan om 100.000 werklozen minder. De veronderstelling is dat de werkloosheidsuitkeringen worden beperkt in de tijd en werklozen veel sneller worden aangezet tot het aanvaarden van vacatures. Gecombineerd met een betere inzet van de middelen voor omscholing en activering van werklozen zullen de effecten op een daling van de werkloosheid nog veel groter zijn. In het regeerakkoord werden significante stappen in het vooruitzicht gesteld om tot een betere activering te komen maar voorlopig laat de uitvoering op zich wachten.

Lasten op arbeid

Minder lasten op arbeid en een slimmer pensioensysteem, kunnen de werkgelegenheidsgraad met ettelijke procentpunten optrekken, zo berekende de hoger geciteerde Oeso-studie. Gegeven de lamentabele toestand van de openbare financiën in zowat alle rijke landen moeten we op korte termijn niet al te veel hoop stellen op een significante daling van de lasten op arbeid. Wat dat betreft mogen we echter in eigen land hoop stellen op een daling van de publieke uitgaven, vooral in de sociale zekerheid. Mochten we erin slagen om de loonwag, het verschil tussen bruto en netto, terug te dringen tot het gemiddelde van de OESO, dan zou België haar tewerkstellingsgraad reeds kunnen opkrikken met 1,3 procentpunt. We spreken dan over meer dan 50.000 banen.

5.3 Mentaliteitsverandering

Normen en waarden zijn een vaak onderschatte concurrentiefactor. Ze zijn nauw verbonden met culturele factoren alsook de 'mindset' van een bevolking. Waar het hervormen van het pensioensysteem in wezen is gericht op het bewerkstelligen van een mentaliteitsverandering bij de burgers - die de balans tussen rechten en plichten meer in evenwicht moet brengen - zijn we sterk de mening toegedaan dat er op vele domeinen van het maatschappelijk leven nood is aan een dergelijke cultuurverandering. We overlopen enkele van de meest dringende.

Innovatiecultuur

Niemand weet beter dan een ondernemer wanneer de markt rijp is voor een nieuw idee. De grootste uitdaging is evenwel het idee omzetten in een verkoopbaar product of dienst. De (snelle) commercialisatie is vaak nog moeilijker dan het bedenken van een concept. Bedrijven ondervinden steeds meer obstakels om tot zo'n snelle realisatie te komen. Alleen al in Vlaanderen gaan we gebukt onder een steeds complexer wordend kluwen van administratieve regels en procedures. Ook de almaar toenemende rechtsonzekerheid die zo kenmerkend is geworden voor dit land, is een blok aan het been. Bedrijven zullen meer moeten inzetten op innovatie en de ontwikkeling van een kennis-economie, maar in de wereldeconomie van morgen is dat enkel mogelijk indien alles en iedereen meedenkt in die richting. Anders zullen steeds meer bedrijven en ondernemers er de brui aan geven.

Exportcultuur

Ook ondernemers zelf zullen van mentaliteit moeten veranderen, vooral als het gaat om de blik naar buiten te richten. Het betreft hier niet alleen het incorporeren van de diversiteitsgedachte in de eigen personeelspolitiek maar vooral ook het betreden van nieuwe en onbekende markten. Dat we marktaandelen verliezen, is in grote mate te wijten aan het feit dat we ons te weinig oriënteren op nieuwe opkomende groeimarkten. Toch blijkt dat er nog te weinig bedrijven de stap wagen. Het aantal exportbedrijven liep in ons land in de periode 2000-2007 terug met maar liefst 8%. Er waren wel nieuwe instromers maar te veel bedrijven besloten om, ofwel alleen op de binnenlandse markt actief te blijven, ofwel om simpelweg hun activiteiten te stoppen. Gelukkig steeg het aantal uitvoerders sinds het uitbreken van de crisis lichtjes maar daar tegenover stond dan weer een lager gemiddeld uitvoerbedrag per onderneming. Het bedrijfsleven en de overheid zullen de handen in elkaar moeten slaan opdat we op groeimarkten meer voet aan grond zouden krijgen (Cf. Economische diplomatie).

Studieculuur

Eerder spraken we over competentieontwikkeling. We moeten evolueren

3 Boschmans en Janssens, 2010

4 Acerta Consult, Studie inzake opzeggings-termijnen arbeiders en bedienden, Brussel, 2012

5 Zie ook, Turning the Tide: How Europe can rebuild skills and generate growth, Accenture, 2012

naar een cultuur van permanente vorming. Anderzijds moeten we ook de jongeren voor hun verantwoordelijkheid durven te stellen. Een opleiding kost niet enkel voor de student veel moeite, maar is ook een belangrijke maatschappelijke investering. Er zijn vandaag te veel zij-instromers. Dat zijn twintigers of dertigers die beslissen om alsnog een specifieke, meestal beroepsgerichte, opleiding te volgen. Velen volgden een studierichting die niet onmiddellijk aansluiting gaf op de arbeidsmarkt. Jongeren verantwoordelijk maken, past in het streven naar een nieuwe arbeidscultuur waar rechten en plichten weer in balans worden gebracht.

Overlegcultuur

Hoe moet een land haar socio-economisch bestel moderniseren als de verantwoordelijken voor dat proces mekaar voortdurend onder vuur nemen vanuit loopgraven? Conservatisme en een ongezonde dosis machtsbehoud verhinderen een modernisering van ons sociaal model. Het contrast is groot met wat bijvoorbeeld in Duitsland mogelijk is geweest. Niet eens de 'Mitbestimmung', maar de dosis gezond verstand bij de vakbonden spreekt tot de verbeelding. Deze constructieve houding nodigde uit tot het afsluiten van regionale of bedrijfsloonakkoorden die afwijken van nationaal gemaakte afspraken in functie van competitieve parameters. Meer nog dan de loonmatiging bezorgde deze vorm van flexibiliteit de Duitse ondernemers en arbeidsmarkt zuurstof. Ze maakte het voor vele bedrijven mogelijk om zonder competitiviteitsverlies de tewerkstelling op peil te houden.

6. Conclusies

We komen te leven in een wereld met een verscherpte concurrentie. De gulle importeurs uit het verleden dienen de broeksriem fors aan te halen. China, maar ook Duitsland zijn gewaarschuwd. Echter ook voor België zal het minder evident zijn om ons karretje aan de Duitse locomotief te koppelen. De eurocrisis bemoeilijkt overigens het vinden van een nieuw evenwicht. Als de euro uit mekaar valt, dreigt Europa opnieuw in de ban te komen van valutaoorlogen. Indien we de periferie aan boord kunnen

houden dan lijkt loondeflatie hun deel te worden. Het is nog maar de vraag in welk kamp ons land terecht zal komen. Nu landen in de periferie fors besparen, ook op loonkosten, is de kans groot dat we ons niet langer zullen kunnen verstoppen in het midden van het peloton. Welke kant het ook mag uitgaan, onze automatische loonindexering is een anachronisme, zeker voor een kleine open economie die gedoemd is om olie en grondstoffen te importeren. Naast loonkosten blijven ook energieprijzen een teer punt. Door al te lang aan te modderen, lijkt het moeilijk om tegelijkertijd bevoorradingszekerheid en lage prijzen te kunnen garanderen.

Het spreekt voor zich dat ook niet kostenfactoren de nodige aandacht verdienen. Het belang van innovatie wordt meestal veel lippendienst bewezen. We zouden echter veel verder staan indien iedereen evenveel energie zou steken in het helpen realiseren van een voedingsbodem voor de realisatie van nieuwe ideeën. Ons land loopt heel wat economische groei mis door het uitblijven van relatief eenvoudige maar structurele hervormingen. Dat leidt tot een slechte allocatie van productiemiddelen. Intern concurrentiebeleid komt in wezen erop neer dan we schaarse middelen overhevelen van zwakkere naar sterkere bedrijven of maatschappelijke sectoren. Daartoe moeten zowel administratieve als concurrentiebelemmeringen weg. Interne productiviteitsverbetering kan ook gerealiseerd worden via adequate investeringen in opleiding en vorming en levenslang leren. Dat is essentieel om te komen tot een betere afstemming tussen arbeidsmarkt en onderwijs. Een competentiebeleid, gekoppeld aan een competentiepaspoort, lijkt ons een zeer dankbare weg om tot die afstemming te komen. Competentiebeleid sluit ook aan bij een eigentijds ontslagsysteem met meeneembare loopbaanrechten. Bij een moderne arbeidsmarkt past ook een minder zware belasting van arbeid. Budgettaire ruimte hiertoe kan enkel gevonden worden mits een afslanking van het staatsapparaat en het durven aanpakken van de excessen in onze sociale zekerheid. Het is niet normaal dat onze verschillende overheden zo'n groot beslag leggen op middelen en competenties die elders in de economie beter tot

hun recht kunnen komen. Tot slot kijken we uit naar een meer toekomstgericht sociaal overleg waarbij onze vakbonden zich uitdrukkelijk tot doel zouden stellen hun leden inzetbaar te maken en te houden.

Bibliografie

ACERTA CONSULT cvba. (2011). Studie inzake opzeggingstermijnen arbeiders en bedienden. Brussel: Acerta Consult cvba.

BOSCHMANS, K., JANSSENS, G. (2010). Op zoek naar een modern ontslagsysteem. *Beleidsnota* nr. 44. Wilrijk: VKW Metena, november.

BOUIS, R., DUVAL, R. (2011). Raising potential growth after the crisis: a quantitative assessment of the potential gains from various structural reforms in the OECD area and beyond. Working Paper n° 835. Paris: OECD, Economics Department.

DE WALQUE, G., DRUANT, M., DU CAJU, PH., FUSS, C. (2010). Wat heeft het Wage Dynamics Network ons geleerd. *Economisch Tijdschrift*. Brussel: NBB, juni.

NBB, het secretariaat van de CRB en het FPB. (2011). De uitdagingen voor het concurrentievermogen in België. Brussel: NBB.

RIGO, C. (2005), "The potential growth of the Belgian economy and its determinants", *NBB Economic Review*, 3, pp.45-64.

VAN DER LINDEN, J. (2011). Concurrentie in België. Intensiteit en evolutie tegen een Europese achtergrond. Working Paper 13-11. Brussel: Federaal Planbureau.

JANSSENS, G., (2012). Ondernemen in een veranderende wereld, *Beleidsnota* nr. 55. Wilrijk: VKW Metena, april.