



ITINERA INSTITUTE ANALYSE

ONAFHANKELIJKE DENKTANK | KLARE IDEEËN, KLAAR VOOR ACTIE

Op zoek naar groei

2011/22  
21 | 09 | 2011



MENSEN



WELVAART



BESCHERMING

Zowat alle Westerse economieën staan voor grote uitdagingen. Het herstellen van budgettaire evenwichten en het beheersen van de overheidsschulden zijn in geen tijd ‘universele’ prioriteiten geworden. Het politiek afdwingen van ingrijpende hervormingen lukt alleen wanneer deze gedragen worden door een brede maatschappelijke consensus. Een consensus over radicale beleidswijzigingen komt niet zomaar tot stand. Als er politiek weinig gebeurt – alleen in landen met de rug tegen de muur worden besparingsplannen door het parlement gejaagd – moeten we dan niet vooral hopen dat de economische groei aantrekt? Zo kunnen we onze problemen misschien wel *ontgroeien*. Zonder groei worden de noodzakelijke hervormingen des te pijnlijker en zullen deze ook veel langer gaan duren. En dan dreigt een verloren decennium.

Elke analyse van de groeivoet na 1970 komt tot dezelfde conclusie; de economische groei daalt structureel in zowat alle industriële landen. Wie hoopt op hoge groei cijfers in de periode 2012-2015 hoopt dus op een radicale trendbreuk. In deze bijdrage staan we stil bij de structurele daling van de groeivoet. We bespreken het belang van de productiviteit in het ruime technologische ecosysteem. Ook besteden we aandacht aan enkele componenten van het groeirecept. De industrie krijgt bijzondere aandacht omdat het besef groeit dat ook de meest geavanceerde landen best een sterke industriële basis behouden tot zelfs herlanceren. Ook enkele algemene redeneringen over de creatie van economische groei worden bondig toegelicht.

### Het universele groeirecept...

Economische groei is een noodzaak, te meer daar de hoge bijkomende kost van de vergrijzing – conservatief geschat op 4% van het BBP tegen 2030- op ons af komt. We kunnen deze uitdaging ook positief benaderen. Het creëren van duurzame economische groei is minder complex dan het lijkt. Vooreerst weet iedereen dat groei het resultaat is van het

investeren in mensen, kennis, technologie, infrastructuur en instituties die voldoende economisch vertrouwen afdwingen maar ook het ondernemerschap en het nemen van risico's stimuleren. Een goed onderwijssysteem, investeringen in levenslang leren, ruime budgetten voor R&D en innovatie, een moderne infrastructuur (breedband, HST-netwerken, rekeningrijden, *smart grids*), competitieve markten voor goederen en diensten, een stimulerende in plaats van een ontmoedigende fiscaliteit, ... het zijn enkele evidente bouwstenen voor een *groeiklimaat*. En deze bouwstenen gebruiken we best in een relatief stabiele macro-economische omgeving.

*Het universele groeirecept:*

- *investeren in mensen*
- *investeren in kennis, technologie en infrastructuur*
- *investeren in instituties -> vertrouwen, ondernemerschap en risico's*
- *garanderen van een stabiele macro-economische omgeving*

Dit universele groeirecept werkt altijd met een aanzienlijke vertraging. Onze huidige economische prestaties zijn het gevolg van investeringsbeslissingen uit het verleden. Vandaag rendeert nog steeds veel menselijk en fysiek kapitaal dat gevormd of geproduceerd werd in de periode van 1960 tot 1980. Ook zullen de investeringen van vandaag niet onmiddellijk renderen. Bijkomende investeringen in het onderwijs renderen pas na één tot twee decennia. Het duurzaam verhogen van de economische groei kan dus niet gebeuren van vandaag op morgen. Een plotse verhoging van de uitgaven of van de consumptie als gevolg van monetaire of budgettaire stimulansen heeft natuurlijk wel een direct – maar tijdelijk -positief effect op de economische parameters.

**... waardeert sociale verzekeringsmechanismen.**

Investeren op zich volstaat natuurlijk niet. Er moet vooral geïnvesteerd worden in productief kapitaal of in vaardigheden die de algemene productiviteit kunnen verhogen. Indien de overheid opteert voor een duidelijk groeibeleid – en we zullen aantonen dat dit een noodzaak is – dan dient bij elke overheidsuitgave of overheidsinvestering de vraag gesteld te worden in welke mate hierdoor zowel de productiviteit als de competitiviteit van onze economie versterkt worden. De overheid heeft natuurlijk vele andere prioriteiten maar de structurele daling van het groeiritme dwingt tot een herbezinning over optimale uitgaven en investeringen. Toch mag niet de grote fout gemaakt worden sociale uitgaven per definitie te beschouwen als niet-productieve uitgaven. Zo wordt dikwijls gesteld dat te genereuze werkloosheidsuitkeringen de prikkel tot het zoeken van werk wegnemen waardoor de arbeidsbeslissingen verstoord worden. Indien deze hoge werkloosheidsuitkeringen bovendien gefinancierd worden uit belastingen op arbeid, hebben we het ideale recept om het aanbod van arbeid te ontmoedigen met andermaal een negatief effect op de economische productie. Een degelijke verzekering tegen werkloosheid heeft echter ook positieve effecten omdat jongeren hun

studiekeuzes hierdoor niet alleen moeten laten afhangen van elementen zoals jobzekerheid. Zo blijkt dat in Zuid-Korea een disproportioneel aandeel van de allerbeste studenten geneeskunde willen studeren en geen ingenieur wil worden. De verklaring is zeer eenvoudig; Zuid-Korea biedt geen opvangnet voor wie werkloos wordt en een arts heeft altijd teveel werk terwijl ingenieurs een plaats moeten afdwingen op concurrentiële en onzekere markten. Instituties die het nemen van risico's bevorderen kunnen dus positieve allocatieve effecten hebben die op lange termijn groeibevorderend zijn. Discussies over het sociale beleid hebben dus ook een (in)directe impact op het groeipotentieel op lange termijn en mogen daarom niet alleen vanuit een budgettair perspectief op korte termijn bekeken worden.

### **Groei: kwantitatief of kwalitatief?**

Een economie kan op twee manieren groeien: door een toename van de productiefactoren of door een toename van de productiviteit. Bij een toename van de bevolking stijgt ook de bevolking op arbeidsleeftijd waardoor meer geproduceerd kan worden. Hierdoor groeit de economie, gemeten op basis van de totale toegevoegde waarde of het BBP. De Verenigde Staten danken een aanzienlijk deel van de economische groei na 1970 aan een continue hoge externe migratie van gemotiveerde werkzoekenden die de economie in de breedte hebben laten groeien. Meer mensen zorgen voor meer consumptie en dus meer banen en meer inkomens.

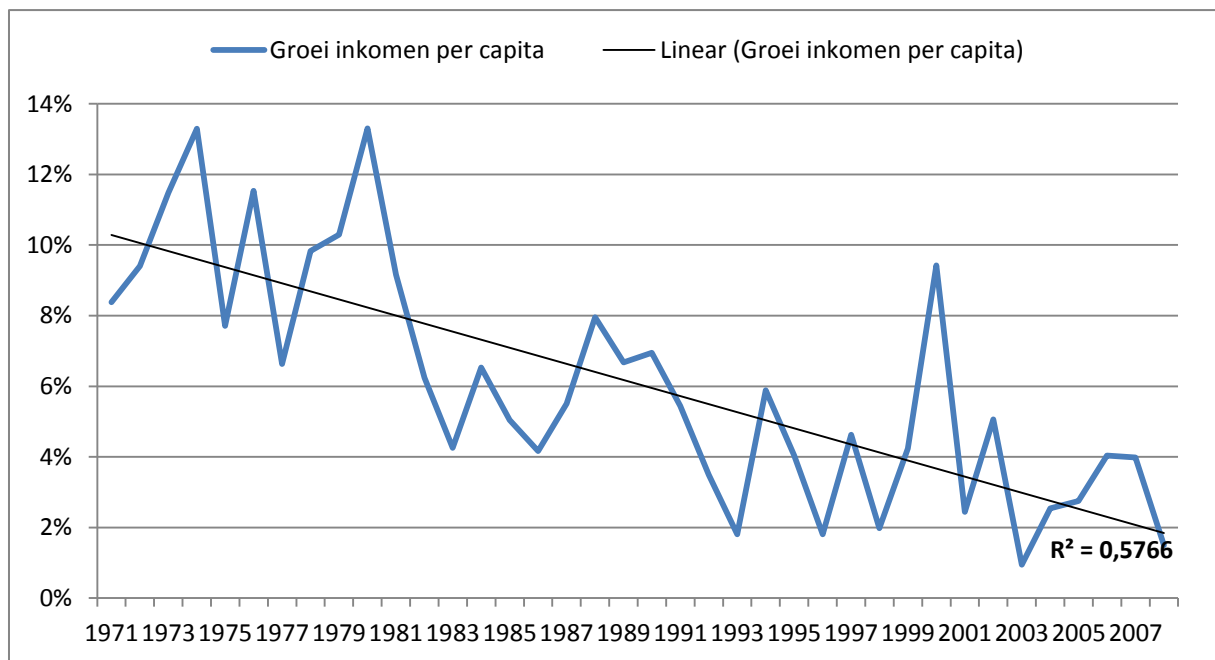
Een economie groeit ook als gevolg van een toename van de kapitaalvoorraad (kennis, machines, infrastructuur, netwerken,...). Door de beschikbaarheid van meer en betere kapitaalgoederen per werknemer stijgen zowel de arbeidsproductiviteit als het BBP of inkomen per hoofd. En een stabiele economische groei of stabiele groeiverwachtingen lokken investeringen uit zodat de kapitaalvoorraad blijft stijgen en het groeipotentieel bestendig wordt.

Rijke landen met een sterke externe migratie laten veelal relatief hoge groeicijfers optekenen wanneer een ruime kapitaalvoorraad beschikbaar is. Een sterke bevolkingstoename in een economie met een prangende kapitaalschaarste leidt echter niet zomaar tot hoge groeicijfers. Bovendien mag een toename van de totale economie of het totale inkomen niet verward worden met een toename van het inkomen per hoofd of van het BBP per capita. Als de totale economie niet groeit maar de bevolking stijgt sterk, dan daalt immers het gemiddelde inkomen per hoofd wat neerkomt op een gemiddelde afname van de levensstandaard.

### **Groei en levensstandaard**

De evolutie van de levensstandaard hangt nauw samen met de evolutie van het inkomen per hoofd. Wat weten we over de evolutie van de levensstandaard of van het inkomen per hoofd op lange termijn in een land zoals België? De levensstandaard is sterk toegenomen over de generaties heen, maar hoe zit het met de toename van het inkomen per hoofd in de laatste decennia? In Figuur 1 presenteren we de groei van het inkomen per hoofd in ons land tussen 1971 en 2008 (dus tot net voor het toeslaan van de economische crisis).

Figuur I – Evolutie van het inkomen per capita (%) in België tussen 1971 en 2008



Bron: OECD Factbook 2011

Figuur I illustreert een structurele afname van de jaarlijkse inkomenstoename per hoofd van de bevolking. De levensstandaard is wel altijd blijven toenemen maar de jaarlijkse relatieve toename werd systematisch kleiner. Tussen 1971 en 1980 bedroeg de inkomenstoename ongeveer 10% per jaar. De economische crisis na 1980 halveerde de groeicijfers per hoofd. In het decennium na 1990 daalde het groeicijfer verder - met uitzondering van de groeispuurt rond 1999 - om ook na 2000 lichtjes verder te dalen. **De trendlijn suggereert dat de inkomenstoename is gedaald van ongeveer 10% rond 1971 tot ongeveer 2% in 2008.** Het gepresenteerde beeld voor België is overigens zeer representatief voor zowat alle ontwikkelde landen.

De evolutie van het groeiritm is op zich niet alarmerend maar eerder een illustratie van de wet van de afnemende meeropbrengsten: hoe rijker het gemiddelde individu is, hoe minder sterk de toekomstige toename van de rijkdom zal zijn. Een kanttekening hierbij is dat een hoge levensstandaard niet vanzelf zal leiden tot lage groeiverwachtingen. De bevolking verwacht dat de huidige levensstandaard niet afkalft terwijl bijvoorbeeld de publicatie van armoedecijfers – wat in essentie ongelijkheidscijfers zijn – net suggereert dat er nog heel wat bijkomende welvaart moet gecreëerd worden om deze te herverdelen.

Figuur I roept ook enkele evidente vragen op. Zal de daling van de relatieve inkomenstoename zich verder zetten zodat we finaal eindigen met groeicijfers per hoofd lager dan 1%? Of valt vanaf 1995 niet al een stabiliseren waar te nemen van de inkomensgroei per hoofd op ongeveer 2 à 3% per jaar? Zal deze *status quo* bestendig worden? Vooraleer op deze vragen in te gaan, staan we even stil bij de bron van de inkomenstoename.

## Waarom stijgt het inkomen per hoofd?

Het belang van een toename van de algemene productiviteit in onze economie mag niet onderschat worden. Als onze productiefactoren arbeid en kapitaal efficiënter benut worden en een hogere economische productie kunnen realiseren, stijgen zowel de consumptie als het nationale inkomen. Productiviteit is dan ook de belangrijkste bron van welvaart voor een moderne economie. Als de productiviteit stijgt, wordt de bevolking rijker. De uitbouw van de Europese welvaartstaat werd mogelijk gemaakt door de historische toename van de economische productiviteit na 1945. Deze hogere productiviteit werd gematerialiseerd in alsmat betere technologie. We mogen dan ook stellen dat **technologie de factuur van onze welvaartsopbouw heeft betaald**. Als we deze redenering doortrekken, moeten we dus verder investeren in betere technologie als we meer welvaart nastreven.

**Elk debat over meer welvaart dient het verbeteren van de productiviteit centraal te stellen.** Het is natuurlijk altijd mogelijk om een economie tijdelijk sneller te laten groeien door het promoten van overconsumptie via lage interestvoeten of door andere financiële kunstgrepen. Dit zijn echter geen duurzame opties. Na elke schuldenopbouw volgt immers altijd een schuldenafbouw.

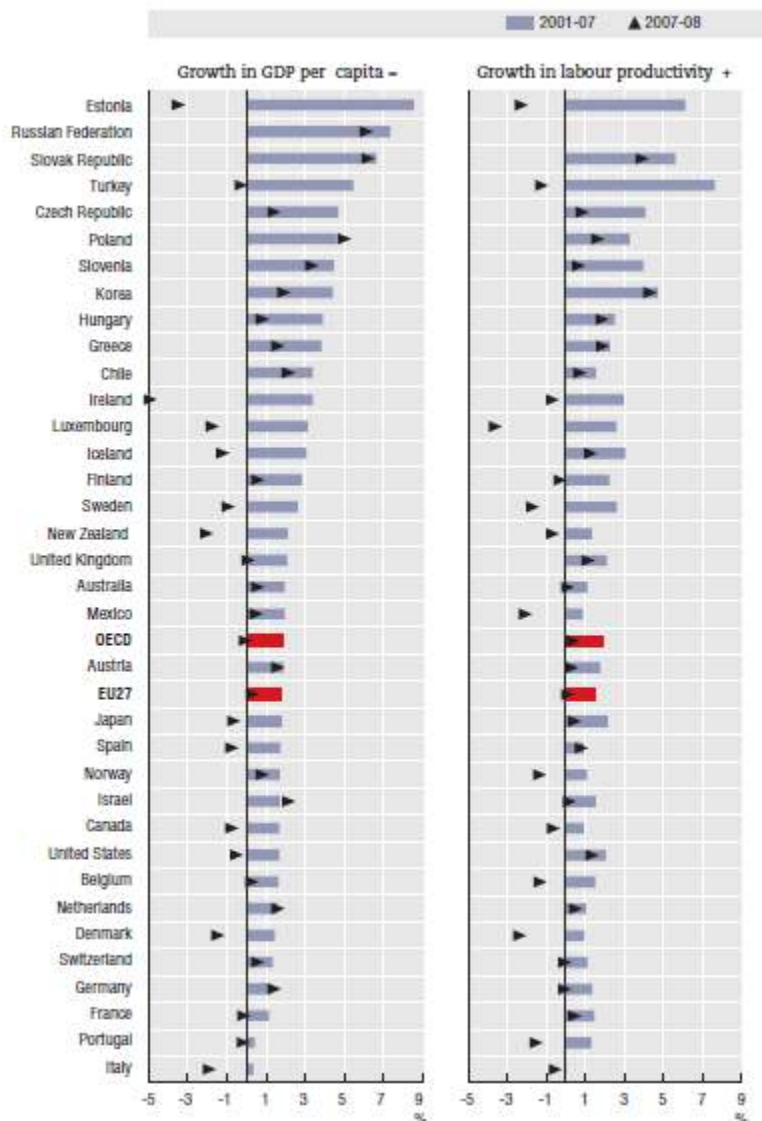
## Productiviteit en het technologische ecosysteem

Technologische ontwikkelingen liggen aan de basis van de productiviteitsgroei. Het begrip 'technologie' dient hierbij ruim geïnterpreteerd te worden. Elke dimensie van het technologische ecosysteem van een land is van groot belang voor de verbetering van de productiviteit. De kwaliteit van de arbeid – of de kennis en vaardigheden geïncorporeerd door werknemers – draagt op zich al bij tot een hogere arbeidsproductiviteit. Daarnaast zijn er de eerder klassieke kapitaalinvesteringen ('physical capital deepening') waardoor de technologische voorraad van een land aangroeit. Wanneer werknemers hierdoor voor het eerst toegang krijgen tot kapitaalgoederen, kan hun productiviteit sterk toenemen ongeacht de technologische geavanceerdheid van de kapitaalgoederen. Deze relatief eenvoudige toename van de productiviteit is van groot belang in landen die bezig zijn aan een industriële inhaalbeweging – bijvoorbeeld de Oost-Europese economieën – maar speelt ook nog steeds een rol in de meest technologisch geavanceerde landen zoals Japan of de VS.

Een hogere productiviteit impliceert een hogere toegevoegde waarde per werknemer en hogere factorinkomens. We worden dus rijker als we productiever zijn. De productiviteit per werknemer is vandaag veel hoger dan in 1970 maar wat telt is natuurlijk de jaarlijkse toename van de arbeidsproductiviteit omdat dit de bron is van het inkomen per hoofd.

In Figuur II presenteren we het verband tussen de gemiddelde inkomensstijging en de groei van de arbeidsproductiviteit in twee periodes (2001-2007 en 2007-2008). Hieruit blijkt deze zeer duidelijke correlatie; arbeidsproductiviteit is een synoniem voor levensstandaard of BBP per capita.

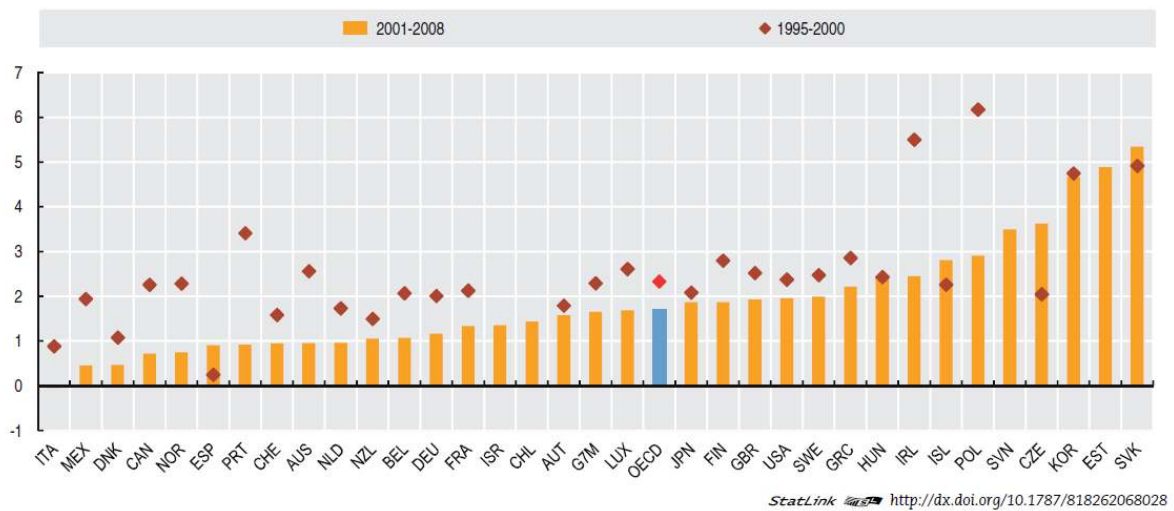
Figuur II: toename BBP per capita en arbeidsproductiviteit



Bron: OECD (2010). Measuring Innovation, p.20

De evolutie van arbeidsproductiviteit is natuurlijk niet constant over de tijd. Voor de periode van 1995 tot 2008 kunnen we arbeidsproductiviteit vergelijken in twee subperiodes op basis van OESO-cijfers. Hierbij wordt de arbeidsproductiviteit gemeten als BBP of inkomen per gewerkt uur. Wanneer we de toename van arbeidsproductiviteit tussen 1995 en 2000 vergelijken met de toename van de arbeidsproductiviteit tussen 2001 en 2008, dan vinden we in Figuur III voor zowat alle OESO-landen een aanzienlijke daling van de productiviteitsgroei. ***In België halveerde de productiviteitsgroei waarmee ons land iets minder goed presteerde dan het OESO-gemiddelde.*** Wel valt op dat de toename van de productiviteit in onze buurlanden bijna identiek is aan de Belgische dynamiek. Aangezien de toename van de arbeidsproductiviteit aan de basis ligt van de toename van het inkomen per hoofd, is het geen verrassing dat de groei van het inkomen per hoofd in dezelfde periode ook is afgenomen.

Figuur III – Groei van inkomen per gewerkt uur (jaarlijkse groei in percentage)

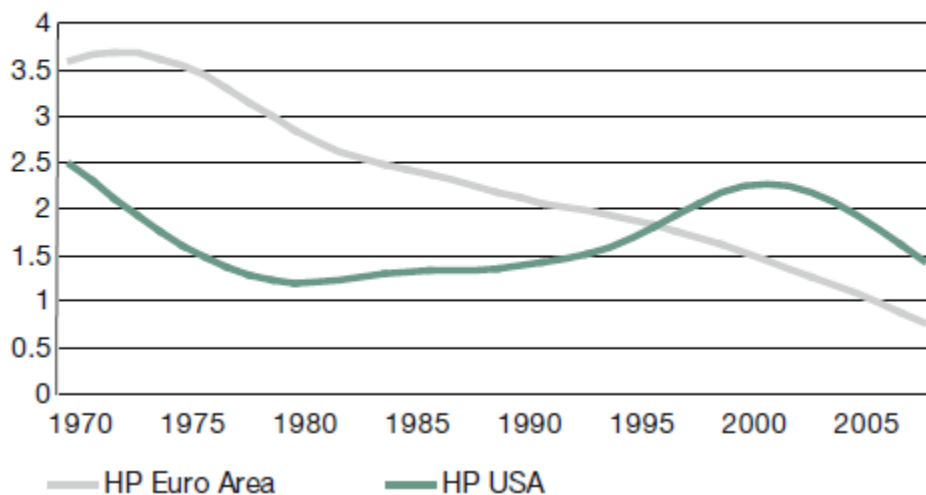


Figuur IV toont de structurele evolutie van de (arbeids)productiviteit vanaf 1970 in de Eurozone en in de VS op basis van cijfers van The Conference Board. In de Eurozone daalt de groei van de productiviteit van ongeveer 3.6% in de periode 1970-1973 quasi lineair tot een productiviteitswinst van minder dan 1% na 2005. Mocht deze trend zich verder doorzetten, dan verdwijnen de arbeidsproductiviteitswinsten in het volgende decennium helemaal. Dit zou impliceren dat absolute welvaartswinsten in de Eurozone alleen gehaald kunnen worden uit een toename van de productiefactoren.

Figuur IV – Evolutie productiviteit (BBP per gewerkt uur)

### Labour Productivity Growth Trend

(Output per Hour Worked)



Bron: The Conference Board Total Economy Database (HP: Hodrick-Prescott filter)

Opvallend is wel dat de productiviteit in de Eurozone in de periode 1970 tot 1995 sneller toenam dan in de VS. Na 1995 stijgt de productiviteit dan weer sneller in de VS dan in de Eurozone. Uit Figuur III blijkt tevens dat de arbeidsproductiviteit in de VS in de periode 1980-2000 niet is gedaald maar zelfs aanzienlijk is gestegen in de periode 1992-1999. Na het jaar 2000 daalt de arbeidsproductiviteit in de VS net zoals in Europa maar blijft de kloof min of meer constant. Voor dit opvallende verschil met de evolutie in Europa bestaan enkele verklaringen. Het gebruik van ICT in de financiële sector en de distributie speelt zeker een belangrijke rol. Er zijn ook auteurs die de toename van de omzet in de Amerikaanse dienstensectoren toeschrijven aan systematische overconsumptie als gevolg van kunstmatig goedkoop consumentenkrediet. Hierdoor steeg de omzet per werknemer in de financiële sector, in de vastgoedsector, in de bouwsector enzovoort. En een stijging van de omzet per werknemer heeft natuurlijk een positieve impact op de gemeten arbeidsproductiviteit.

### Productivity slowdown

De structurele daling van de productiviteitswinsten of de *'productivity slowdown'* valt samen met het toenemende relatieve belang van de 'zachte' dienstensectoren in onze economie. Productiviteitswinsten zijn traditioneel zeer hoog in de industrie en in hoogtechnologische dienstensectoren (ICT, software-ontwikkeling, etc). In dienstensectoren zoals personenverzorging of publieke administraties zijn de productiviteitswinsten zeer beperkt tot zelfs negatief. Hoe groter het aandeel van deze sectoren in de totale economie, hoe lager de totale productiviteitswinsten en hoe lager het globale groeiritme. Landen met een brede industriële basis en een beperkte diensteneconomie – dit beeld is typisch voor de *emerging economies* – genieten dus van hoge productiviteitswinsten en van mooie groeicijfers. **Vanuit dit perspectief lijkt het logisch dat landen de nodige aandacht besteden aan het behouden van een hoogtechnologische industriële basis.** De productiviteitswinsten van deze industriële basis zijn immers van zeer groot belang om hogere inkomens per capita mogelijk te maken.

De *'productivity slowdown'* kan natuurlijk ook deels het resultaat zijn van structurele onderinvesteringen in de laatste decennia. De hoge groeicijfers tot pakweg 1990 zijn een gevolg van de hoge investeringen tussen 1970 en 1980. Wel dient erkend dat het 40 jaar geleden veel makkelijker was om te investeren. De jarenlange procedureslag die momenteel voorafgaat aan elk investeringsproject van betekenis, is een recente institutionele innovatie met een negatieve impact op het investeringsvolume. Vanuit dit perspectief is de *'productivity slowdown'* zeker geen fataliteit; het wegwerken van de huidige investeringsbarrières kan op lange termijn leiden tot hogere groeicijfers (zie verder). Voorts kan een nieuwe technologische golf op termijn onze economie structureel veranderen. Niemand beweert dat de productiviteit alsmat moet dalen. Op korte termijn biedt deze observatie weinig troost. Wel leert de geschiedenis dat nieuwe technologische golven altijd relatief laat opgemerkt worden. Misschien zitten we al in prille nieuwe technologische golf zonder het goed te beseffen.

Een afname van de productiviteitswinsten beperkt het economische groeipotentieel. In Tabel I vinden we groeiprojecties van Bas Van Ark van The Conference Board voor de periode 2011-



2016 op basis van de structurele evoluties van de productiviteitswinsten in de VS en de Eurozone. Over de accuraatheid van deze cijfers kan zeer lang gediscussieerd worden, zeker tijdens de nasleep van een onvergelijkbare economische crisis waarvan de budgettaire implicaties verre van verteerd zijn. Hoe dan ook, volgens The Conference Board daalt de potentiële groei in de Eurozone tot 1.6% in de periode 2011-2016. Het groeipotentieel van de Amerikaanse economie wordt geschat op +2.3% per jaar in de periode 2011-2016. De werkelijke groei dreigt met 1% per jaar voor de Eurozone aanzienlijk lager uit te vallen. Voor de VS wordt een groei van 2% verwacht voor de periode 2011-2016.

**Tabel I – Potentiële en verwachte groei op basis van productiviteitsevoluties, 2011-2016**

	VS	Euro-zone
Potentiële groei, 2000-2004	3.3	2.0
Potentiële groei, 2004-2008	2.6	1.9
Potentiële groei, 2011-2016	2.3	1.6
Verwachte groei, 2011-2016	2.0	1.0

Bron: Bas Van Ark, *Intereconomics* 2010/1, blz.17-20

Overheden kunnen door een stimulerend beleid altijd groeicijfers produceren die de potentiële groei overtreffen. Deze effecten hebben meestal een tijdelijke impact waarna de economie terug een groeiritme vindt in de buurt van de potentiële groei. De economische groei kan in de periode tussen 2011 en 2016 dus zeker enkele jaren sterker groeien dan gesuggereerd in Tabel I. Wel lijkt het niet zo waarschijnlijk dat de economie gedurende gans deze periode significant sneller groeit dan in Tabel I. Groeicijfers voor de Eurozone verbergen natuurlijk grote verschillen tussen de Eurolanden. Er zullen dus zekere enkele Eurolanden zijn met mooie groeicijfers in de periode 2011-2016. Maar dit impliceert dat er ook andere Eurolanden zijn met groeicijfers onder de 1% uit Tabel I. En dit is natuurlijk een problematisch vooruitzicht in tijden van grote budgettaire problemen.

Wie de projecties in Tabel I vergelijkt met recente groeiprojecties van organisaties zoals de OESO of het IMF zal concluderen dat deze internationale organisaties voor de periode tot 2014 een iets hogere groeivoet verwachten. Dit (beperkte) verschil is vooral toe te schrijven aan de intensiteit van het verwachte economische herstel na de krimp in 2009. Veelal volgt een fors herstel na een sterke krimp. Het sterk terugvallen van de economische groei in de eerste helft van 2011 in Europa en de VS is dan een atypische reactie na een krimp. Deze stagnatie kan toe te schrijven zijn aan het wankele vertrouwen door de escalerende schulden crisis maar kan ook een 'logisch' gevolg zijn van een structurele evolutie met alsmaar dalende groeicijfers.

**Maar toch groeit de economie soms veel sneller dan de *productivity slowdown* suggereert?**

Zowel in de VS als in enkele grote Europese landen blijkt de *productivity slowdown* zeker geen 'groeiwetmatigheid' te zijn. Na 2000 waren er steeds enkele jaren met mooie groeicijfers. Hoe kunnen we dit verklaren?

### **1. groei door een (tijdelijke) financiële expansie**

Financiële activiteiten groeiden vooral na 1990 op een zeer spectaculaire wijze en inflateerden de groeicijfers. Volgens Gabriel Palma steeg de verhouding tussen de voorraad aan financiële activa en de mondiale productie tussen 1980 en 2007 van 1,2 tot 4,4. In de Westerse landen was de relatieve omvang van de financiële sector veel hoger; ongeveer 7 in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk en meer dan 9 in de Verenigde Staten. Industriële concerns zoals GE, GM en Ford werden intussen *financialized* via een voortdurende expansie van hun financiële activiteiten. Door de financiële deregulering lagen de winstvoeten in de financiële sector – zowel in Europa als in de VS -veel hoger dan in de niet-financiële sectoren; 4 tot 12% voor de financiële sector tegenover 2 tot 5% in de niet-financiële sector (Ha-Joon Chang, 2010). De landen die zeer agressief kozen voor een financiële expansie zoals IJsland, Ierland en Litouwen ondervonden achteraf de pijnlijke consequenties van financiële activa die oplopen tot 1000% van het BBP.

### **2. exportgedreven groei; het Duitse mirakel**

De globalisering en de industriële expansie van Azië biedt enorme groeikansen voor Westerse technologiebedrijven. In Europa blijken voornamelijk Duitse bedrijven zeer succesvol in het benutten van deze opportuniteit. Hierdoor groeiden enkele sectoren zeer sterk. Als deze sectoren een belangrijk aandeel hebben in het nationale BBP, stijgt de algemene groeivoet hoewel de productiviteit niet noodzakelijk sterk is toegenomen.

De focus van Europese en Amerikaanse industriebedrijven op Aziatische groeimarkten is de logica zelve. China zal nog decennia lang investeren in bijkomende infrastructuur. De groei in China ligt nu op het niveau van het na-oorlogse Europa. Net zoals in Europa zal de Chinese groei vertragen maar deze vertraging zal decennia in beslag nemen en intussen blijft de Chinese afzetmarkt natuurlijk toenemen. Het is dus zeker nog altijd te overwegen om als industriële of technologische onderneming een 'China-strategie' te overwegen.

Van alle industrielanden heeft Duitsland met grote voorsprong het grootste handelsoverschot ten opzichte van de Aziatische groeimarkten. Dit handelsoverschot is niet alleen toe te schrijven aan de gekende multinationals zoals Siemens, SAP, Daimler of Volkswagen. Naar schatting tekenen Duitse KMO's voor ongeveer 45% van het Duitse handelsoverschot. Deze sterke prestaties van relatief onbekend Duitse KMO's wijzen niet op een nieuw fenomeen. Meer dan 20 jaar geleden ontrafelde Hermann Simon voor het eerst het geheim van deze *hidden champions* of onbekende groeikampioenen waarvan er elk jaar een resem de KMO-status ontgroeien en industriële giganten worden (genre Würth, SAP, Kärcher). In zijn recente boek 'Hidden Champions van de 21<sup>ste</sup> Eeuw' analyseert Simon het zo typerende concurrentievoordeel van de *hidden champions*. Uit zijn detailanalyse van duizenden hidden champions blijkt dat productkwaliteit, contact met de klant en advies aan de klant van

doorslaggevend belang zijn om een concurrentievoordeel op te bouwen. Tabel II biedt een globaal overzicht van de bronnen van het concurrentievoordeel.

Tabel II – Concurrentievoordeel van de *hidden champions* volgens Simon

Productkwaliteit	58%
Contact met de klant	48%
Advies	48%
Leveringsbetrouwbaarheid	44%
Kosteneffectiviteit	41%
After-sales	40%
Systeemintegratie	37%
Logistieke flexibiliteit	31%
Distributie	22%
Samenwerking met leveranciers	13%
Patenten	12%
Reclame	7%
Prijs	6%

Bron: Hermann Simon (2009). *Hidden Champions van de 21<sup>ste</sup> Eeuw*, p.201

Productkwaliteit en een zeer intense klantenrelatie zijn de basistroeven van de hidden champions. Het permanent streven naar productverbeteringen en het uitbouwen van – dure – netwerken in Azië zijn essentiële managementprioriteiten. Duitse KMO's hebben zwaar geïnvesteerd in voorraden, logistieke netwerken en opleiding van werknemers in de groeiemarkten. Dit zijn riskante investeringen die alleen kunnen renderen indien het bedrijf kan uitpakken met een superieure productkwaliteit. KMO's die liever niet het risico nemen om een dicht lokaal netwerk uit te bouwen ter ondersteuning van de lokale klanten kunnen natuurlijk werken met externe agenten in bestaande netwerken. Wie echter geavanceerde technologie wil verkopen aan klanten die 24u op 24u ondersteuning wensen, kan het zich niet permitteren om te werken zonder lokale en goed uitgeruste eigen servicepunten. Duitse bedrijven verkopen niet zomaar technologie; ze verkopen de beste technologie die ondersteund wordt met de best mogelijke service. En dan speelt de verkoopprijs niet zo'n rol zoals blijkt uit Tabel II. ***Prijsverschillen zijn minder belangrijk wanneer bedrijven concurreren op kwaliteit en service.*** Dit betekent natuurlijk niet dat loonkosten voor Duitse technologiebedrijven niet belangrijk zouden zijn. De ontwikkeling van de loonkosten is vooral van belang voor bedrijven die *commodities* of standaardproducten produceren tegen lage winstmarges. Wel is het een kwakkel om het Duitse exportsucces toe te schrijven aan de recente loonmatigingen. De loonmatiging kwam vooral ten goede van de arbeidsintensieve dienstenbedrijven die evenwel veel minder sterk groeiden dan de industriebedrijven die momenteel zorgen voor de sterke exportcijfers.

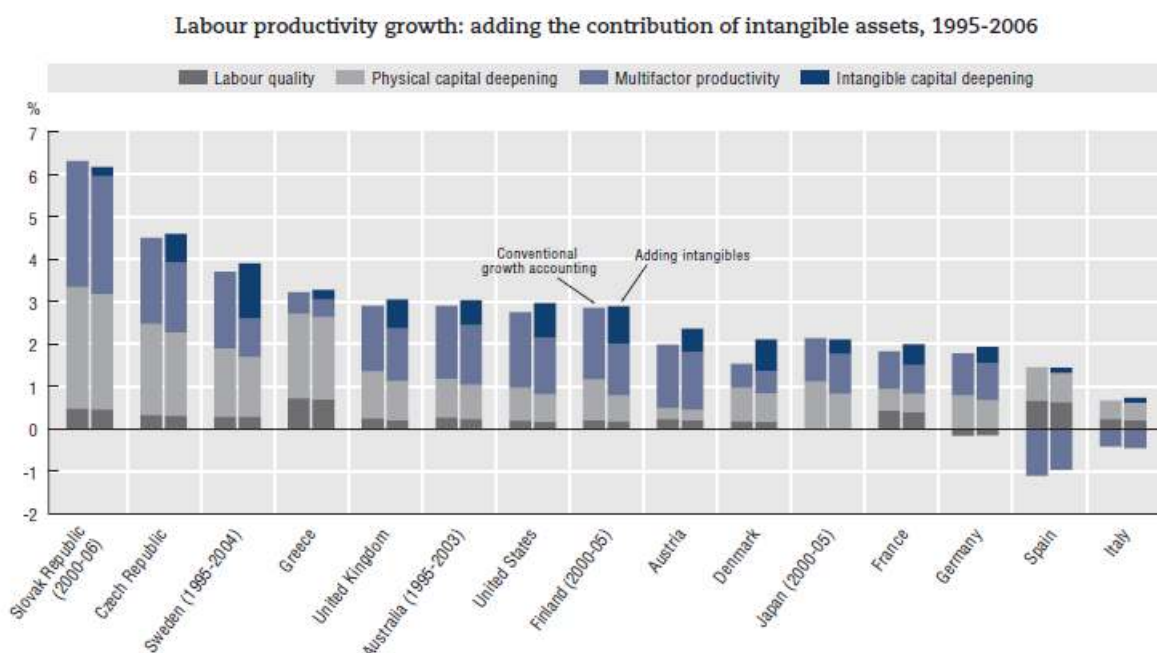
### Investeren in een hogere productiviteit

De zuivere productiviteitstoename vinden we in de multifactorproductiviteit of de toename van de productie als gevolg van betere technologieën en een hoger niveau van *human capital*. Deze productiviteitstoename is dus niet het gevolg van uitbreidingsinvesteringen. Recente

studies van de evolutie van de productiviteit benadrukken de rol van *intangibles* of de minder zichtbare activa die direct of indirect productiviteitsverhogend zijn; software en databases, R&D en andere intellectuele eigendomsrechten, *corporate branding*, bedrijfsspecifiek *human capital* en organisatorisch kapitaal. Deze *intangible* activa zijn minder eenduidig te meten dan de klassieke kapitaalsinvesteringen.

Ondanks deze beperkingen blijkt uit Figuur V dat het toevoegen van deze bijkomende categorie zeker in de meest geavanceerde landen leidt tot een aanzienlijke verklaring van de totale productiviteitstoename. De conclusie is dan ook duidelijk; het tijdperk waarin vooral 'meer machines' leiden tot een toename van de productiviteit en de welvaart ligt achter ons. In een land zoals Finland dragen de *intangibles* meer bij tot de toename van de productiviteit dan de klassieke uitbreidingsinvesteringen. Ook in Zweden en in de VS blijken de intangibles een groot aandeel te hebben in de totale productiviteitstoename. Het is dan ook belangrijk dat het economische klimaat investeringen in deze intangibles aanmoedigt. Alleen 'meer investeren in R&D' is wellicht ook niet voldoende. *Branding* en bedrijfsspecifiek organisatorisch en menselijk kapitaal zijn even belangrijke factoren. Investeren in branding of in bedrijfsspecifiek kapitaal zijn typische bedrijfsbeslissingen die door overheden minder eenvoudig kunnen ondersteund worden dan R&D-uitgaven.

**Figuur V – Intangibles en de toename van de productiviteit**

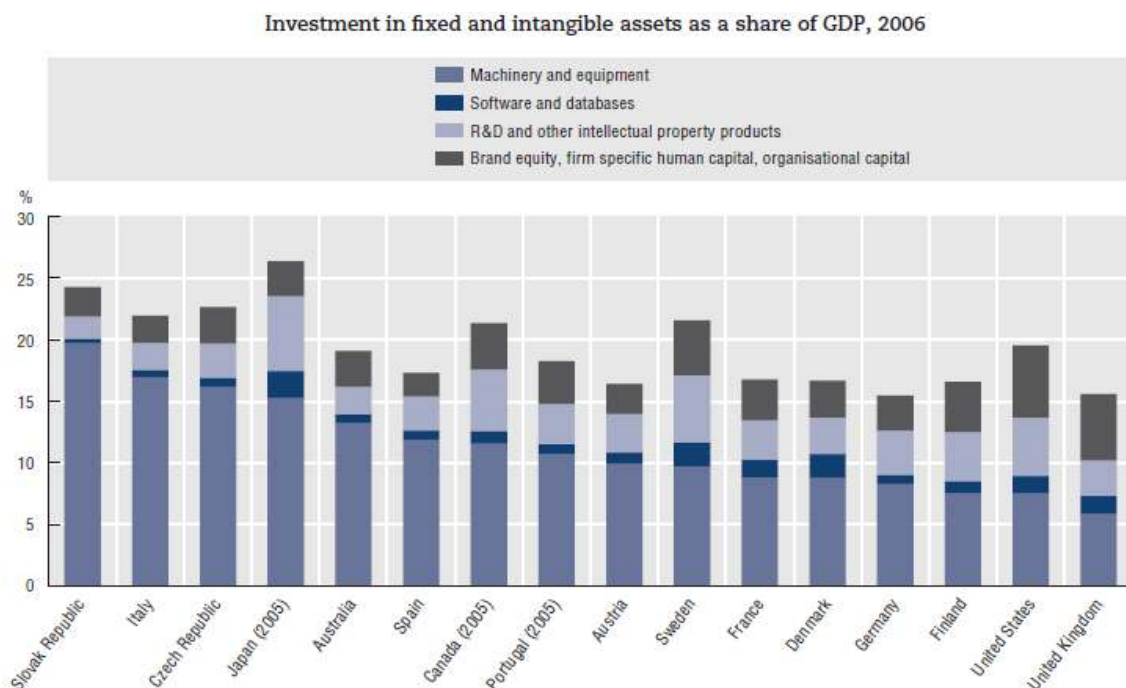


Bron: OECD (2010). Measuring innovation

In Figuur VI vinden we voor enkele OESO-landen een opsplitsing van de totale investeringen die productiviteitsverhogend zijn. Voor België publiceert de OESO geen detailinformatie maar we mogen vermoeden dat de situatie in ons land vergelijkbaar is met het beeld voor Duitsland en Frankrijk. Uit Figuur VI blijkt dat de intangibles nu al zwaar doorwegen in de totale investeringen. In Zweden, Finland, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten wordt al

meer geïnvesteerd in *intangibles* dan in machines en uitrusting. Uit de figuur blijkt tevens dat de verschillen in nationale investeringsquotes opvallend groot zijn. Japan investeert 27% van het BBP in productiviteitsverhogende activa terwijl dit percentage in het VK slechts 16% bedraagt. De hoge investeringen in Japan hebben op zich een sterk productiviteitsverhogend effect – en zullen de productiviteit in de betreffende sectoren ook wel verhogen – maar toch komen deze inspanningen niet tot uiting in de recente groeicijfers voor de Japanse economie. Dit heeft veel te maken met het gewicht van de meest productieve sectoren – die op zich ook verantwoordelijk zijn voor de hoofdbrok van de productiviteitsbevorderende investeringen – in de nationale economie. Als de meest productieve sectoren maar 15% uitmaken van de nationale economie zullen geen spectaculaire groeicijfers volgen uit zelfs hoge investeringen in deze sectoren. We lichten dit verder toe met cijfers voor de Amerikaanse economie.

**Figuur VI – Investerings in vaste en intangible activa als % van het BBP**



Figuur VI toont ook aan welke landen nog sterk investeren in een industriële expansie. Deze landen investeren relatief veel in *machinery and equipment*. Niet toevallig vinden we de hoogste expansie-investeringen – bijna 20% van het BBP- in Tsjechië en Slovaakse. Opvallend zijn de hoge expansie-investeringen van Italië. Het VK, de VS en ook Finland en Duitsland besteden slechts 6 tot 8% van het BBP aan industriële expansie. Toch haalt vooral Duitsland na 2006 relatief goede groeicijfers uit deze beperkte productie-investeringen.

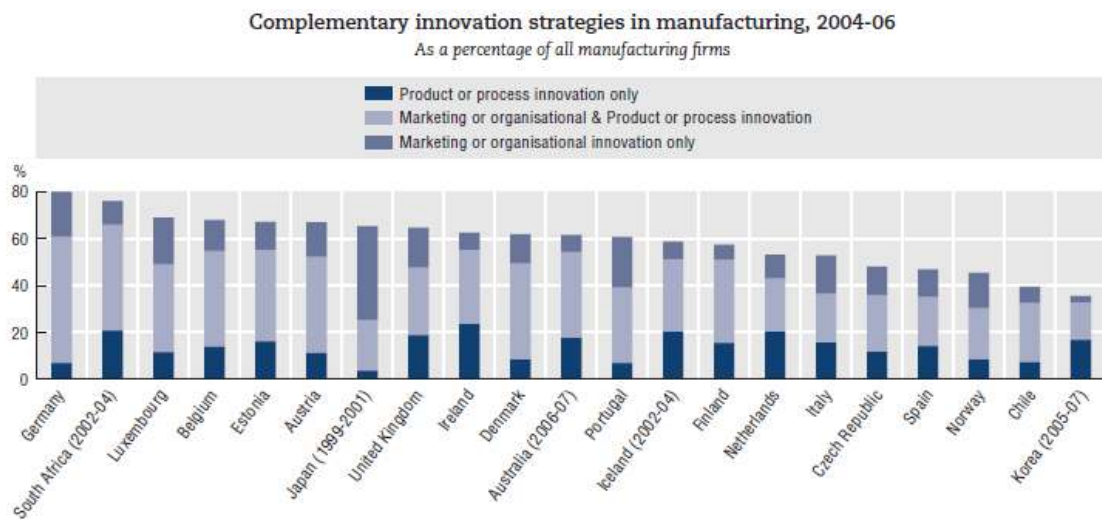
### De ruime innovatieketen

De R&D-ondersteuning door overheden is veelal gericht op technologische product- of procesinnovaties. De innovatieketen van industriële bedrijven is natuurlijk veel ruimer. Figuur VI leert dat de industrie een drietal innovatiestrategieën hanteert. De meeste industriebedrijven die innoveren combineren product- of procesinnovaties met marketing of organisatorische

innovaties. De beste bedrijven kunnen technologische innovaties optimaal omkaderen met marketing en organisatorische innovaties. Dit is geen verrassing omdat een nieuw productgamma of het integreren van nieuwe productieprocessen ondersteund moet worden op diverse fronten. Bedrijven die alleen technologisch innoveren maar er niet in slagen om deze te ondersteunen en te omkaderen met de juiste marketing en organisatie, dreigen hun technologisch potentieel onder te benutten.

In Figuur VII valt op dat Duitse bedrijven sterk inzetten op deze combinatie van innovatiestrategieën. Deze complementaire benadering van innovatie kan een indicatie zijn van een sterke klantgerichtheid. Een nieuw product of een nieuwe technologie vraagt een specifieke omkadering zodat de potentiële klanten zicht krijgen op de geboden meerwaarde. Er zijn blijkbaar weinig Duitse industriebedrijven die hun innovatieactiviteiten beperken tot alleen een product- of procesinnovatie. Ook valt op dat een aanzienlijk aandeel van de innoverende industriebedrijven hun innovatieactiviteiten beperken tot marketing en organisatie. ‘Zachte’ innovaties zijn dus ook zeer belangrijk in technologie- en industriesectoren. Tenslotte leert de figuur dat Zuid-Koreaanse industriebedrijven achterblijven inzake complementaire innovatiestrategieën.

**Figuur VII – Complementaire innovatiestrategieën in de industrie**



Source: OECD, Innovation microdata project based on CIS-2006, June 2009 and national data sources. See chapter notes.  
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/834713118114>

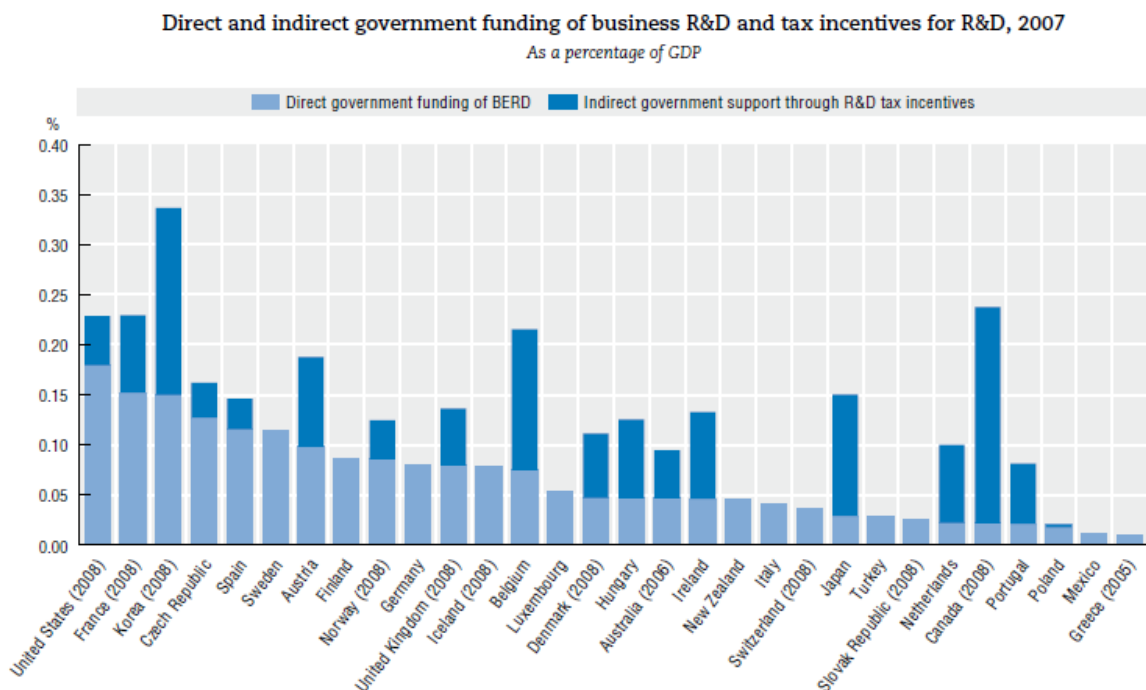
## Rol van overheden

Overheden kunnen op diverse manieren de bedrijfsinvesteringen in productiviteitsverbeterende activa stimuleren. Elk land heeft hiervoor specifieke fiscale maatregelen. In internationale vergelijkingen van de rol van de overheid in het innovatiebeleid gaat traditioneel veel aandacht naar de directe overheidssteun voor bedrijfsinvesteringen in R&D. R&D-inspanningen zijn van zeer groot belang maar zijn slechts een deel van een ruimer verhaal (zie samenstelling *intangible* activa). Deze directe overheidssteun is van zeer diverse aard -

contracten, leningen en subsidies – en verlaagt de totale R&D-kost voor de ontvangende bedrijven. Naast deze directe en relatief transparante R&D-steun is er de fiscale behandeling van private R&D-uitgaven. De impact van fiscale aftrekmogelijkheden en fiscale subsidies op de totale kost van R&D-projecten is veel minder transparant en wordt veelal niet als R&D-steun gerapporteerd door de ‘ontvangende’ bedrijven. Daarnaast zijn er specifieke verlagingen van de loonkosten van R&D-werknemers in België, Frankrijk, Spanje en Zuid-Korea. Ook de fiscale behandeling van patentontvangsten kan resulteren in een indirecte R&D-ondersteuning. Via een gerichte vragenlijst reconstrueerde de OESO deze indirecte R&D-steun aan private bedrijven.

Uit Figuur VIII blijkt dat het totaalbeeld na directe en indirecte R&D-steun zeer sterk afwijkt van de traditionele analyse waarbij alleen de directe R&D-steun wordt gerapporteerd. Inzake directe R&D-steun wordt de rangschikking aangevoerd door de VS, gevolgd door Frankrijk en Zuid-Korea. Voor Belgische bedrijven is de directe R&D-steun eerder middelmatig en quasi gelijk aan de ondersteuning in Duitsland en het VK. Na toevoeging van de indirecte steun verschuift het beeld aanzienlijk. Zuid-Korea biedt met voorsprong de hoogste ondersteuning van private R&D-uitgaven, vanop enige afstand gevolgd door Canada, de VS, Frankrijk en België. In de Europese Unie genieten Belgische en Franse bedrijven van de meest genereuze R&D-ondersteuning. De fiscale kortingen voor de tewerkstelling van R&D-werknemers speelt hier een belangrijke rol. Private bedrijven genieten in 2007 in ons land van een totale R&D-ondersteuning van ongeveer 0.25% van het BBP. Het verschil met bijvoorbeeld Duitse, Finse of Zweedse bedrijven is aanzienlijk.

**Figuur VIII – Directe en indirecte overheidsondersteuning van R&D-uitgaven**



Bron: OECD (2011). Measuring innovation



## Productiviteit en/of tewerkstelling

De structurele daling van de productiviteit tempert de verwachtingen inzake economische groei en jobcreatie. Maar een sterke toename van de productiviteit kan ook impliceren dat meer geproduceerd wordt met minder werknemers. Misschien heeft het wegsmelten van de productiviteitswinsten wel het voordeel dat de tewerkstelling min of meer stabiel blijft?

Het verband tussen productiviteit en tewerkstelling is echter niet eenduidig. In alle landen met hoge productiviteitswinsten na 1975 is de totale tewerkstelling immers sterk toegenomen. Productiviteitswinsten sluiten een toename van de tewerkstelling dus niet uit. De historische toename van de tewerkstelling is natuurlijk niet alleen afhankelijk van de evolutie van de productiviteit maar ook van demografie, de integratie van de vrouw in de arbeidsmarkt en andere socio-culturele factoren.

In detailanalyses voor de Verenigde Staten blijkt dat tussen 1990 en 2000 de toename van de productiviteit gerealiseerd werd door een beperkt aantal sectoren; computer/elektronica, informatie, industrie, vastgoed en leasing, financiën en verzekeringen. Deze sectoren verhoogden hun productiviteit met gemiddeld 4 tot 6% per jaar terwijl ook de werkgelegenheid in deze sectoren stabiel bleef of zelfs toenam. Na 2000 veranderde dit beeld drastisch. Deze sectoren bleven wel verantwoordelijk voor de belangrijkste productiviteitswinsten maar de tewerkstelling in deze productieve sectoren kromp. Hieruit moeten we concluderen dat vooral een afbouw van de tewerkstelling de bron was van de productiviteitswinsten na 2000. Deze productiviteitswinsten kunnen vanuit een maatschappelijk oogpunt al heel wat minder positief beschouwd worden in vergelijking tot productiviteitswinsten bij een toename van de tewerkstelling. De finale evaluatie van de productiviteitswinsten hangt natuurlijk af van de globale vraag naar arbeid en het werkloosheidsniveau in de economie. Minder tewerkstelling in de meest productieve sectoren hoeft geen probleem te zijn wanneer andere sectoren de verloren tewerkstelling makkelijk kunnen absorberen. Bij een hoge algemene werkloosheid is een daling van de tewerkstelling in de meest productieve sectoren natuurlijk niet optimaal.

In Tabel II bieden we een overzicht van de sectoren volgens hun bijdrage tot de algemene productiviteitswinsten in de Amerikaanse economie. De algemene productiviteit steeg in de periode 2000-2008 met gemiddeld 1.6% per jaar. De twee relatief kleine sectoren computers/elektronica en informatie zijn samen goed voor de helft van deze productiviteitstoename of 0.8% van 1.6% per jaar. Beide sectoren fungeren als hefbomen van de productiviteit maar vertegenwoordigen zelf maar 1 en 5% van het Amerikaanse BBP. De tewerkstelling is in beide sectoren in de periode 2000-2008 echter sterk gedaald, met respectievelijk 5 en 3% per jaar.

Voor de industrie - verengd tot *manufacturing* - vinden we een vergelijkbaar beeld. Deze belangrijke sector – 10% van het BBP en 9% van de tewerkstelling - realiseerde 0.3% van de totale productiviteitswinst van 1.6% en zag de tewerkstelling elk jaar met 3% dalen (in de periode 2000-2008). Van alle Amerikaanse sectoren met een positieve bijdrage tot de



productiviteitswinst kon alleen de vastgoedsector een hogere tewerkstelling realiseren tussen 2000-2008. Het opblazen van een grote vastgoedbel kan tijdelijk heel wat jobs creëren maar we kunnen de vraag stellen hoe spectaculair deze sector jobs verloren heeft na 2008.

Tabel II – Verdeling productiviteitstoename per sector (2000-2008) in de VS

	<i>Sector</i>	<b>Bijdrage productiviteits-groei</b>	<b>Aandeel in BBP (%)</b>	<b>Aandeel in tewerkstelling (2008, %)</b>	<b>Δ tewerkstelling (per jaar, %)</b>
<b>Positieve bijdrage</b>	<i>Computers/elektronica</i>	0.4%	1.4%	0.9%	-5%
	<i>Informatie</i>	0.4%	4.5%	2.1%	-3%
	<i>Industrie (manufacturing)</i>	0.3%	10%	8.8%	-3%
	<i>Vastgoed &amp; leasing</i>	0.3%	13%	1.8%	+2%
	<i>Groothandel</i>	0.2%	5.7%	4.3%	0%
	<i>Financiën/verzekeringen</i>	0.2%	7.7%	4.4%	+1%
	<i>Professionele diensten</i>	0.2%	7.6%	6.3%	+2%
	<i>Administratie</i>	0.1%	2.9%	6%	+1%
	<i>Transport</i>	0.1%	2.9%	3.4%	+1%
<b>Geen bijdrage</b>	<i>Kleinhandel</i>	0	5.8%	10.4%	0%
	<i>Overheid</i>	0	12.9%	14.8%	+1%
	<i>Gezondheidszorg</i>	0	7%	11%	+2%
<b>Negatieve bijdrage</b>	<i>Onderwijs</i>	-0.1%	1%	2.2%	+3%
	<i>Horeca</i>	-0.1%	2.8%	7%	+1%
	<i>Andere diensten</i>	-0.1%	2		+1%
	<i>Bouw</i>	-0.2%	4		+1%
<b>Totale productiviteitsgroei</b>		<b>+1.6%</b>			

Bron: McKinsey (2011). Growth and Renewal in the United States: Retooling America's economic engine, p.25

Uit Tabel II blijkt tevens dat de sterkste toename van de tewerkstelling te vinden is in de sectoren met een beperkte tot geen verbetering van de productiviteit. Heel wat van deze sectoren zijn onderhevig aan een andere dynamiek. De kleinhandel is natuurlijk een zeer competitieve sector maar grote sectoren zoals de overheid en gezondheidssector zijn niet onderhevig aan een concurrentiële druk en ondervinden ook al geen concurrentie vanuit het buitenland.

Er zijn dus economische sectoren die werknemers afstoten – en zo productiever worden – terwijl andere sectoren wel aanwerven en hierdoor minder productief worden. Wat is de balans? In Tabel III presenteren we een regionale verdeling van de Amerikaanse productiviteitswinsten in de periode 2000-2008. Hieraan koppelen we de groei van de

tewerkstelling per capita – niet te verwarren met de evolutie van de totale tewerkstelling – en de groei van het BBP per capita.

Tabel III - Jaarlijkse groei van productiviteit, BBP per capita en tewerkstelling per capita (2000-2008, in %)

	Productiviteitsgroei	Per capita tewerkstellingsgroei	Groei BBP per capita
<b>Verenigde Staten</b>	<b>1.55%</b>	<b>-0.48%</b>	<b>1.07%</b>
Far West	1.85%	-0.40%	1.45%
Mideast	1.67%	-0.08%	1.59%
New England	1.56%	-0.33%	1.23%
Plains	1.56%	-0.17%	1.39%
Southeast	1.54%	-0.67%	0.87%
Rocky Mountains	1.39%	-0.42%	0.97%
Great Lakes	1.28%	-0.82%	0.46%
Soutwest	1.23%	-0.37%	0.86%

Bron: McKinsey (2011). Growth and Renewal in the United States: Retooling America's economic engine, p.17

In de Verenigde Staten daalde de tewerkstelling per inwoner jaarlijks met 0.48%. Het inkomen per hoofd steeg wel wat toelaat te concluderen dat de werknemers productiever zijn geworden. In Tabel III valt op dat de tewerkstelling per capita daalt in alle regio's van de VS. De regio's met de sterkste toename van de productiviteit zijn wel niet de regio's met de sterkste daling van de tewerkstelling per hoofd. De Mideast koppelt een relatief hoge productiviteitsgroei van + 1.67% aan een zeer beperkte daling van de tewerkstelling per hoofd van 0.08%. De regio's met een relatief lage productiviteitsgroei hebben een eerder hoog jobverlies per hoofd (bijv. Great Lakes).

### Over menselijk kapitaal

Menselijk kapitaal is het begin en het eindpunt van economische groei. Mensen werken aan de economische groei en willen hierdoor hun levenskwaliteit verhogen. Investeren in mensen is dan ook een evidente noodzaak in elk groeiverhaal. Het onderwijssysteem heeft vele belangrijke functies en mag niet alleen vanuit een prestatieperspectief beoordeeld worden. Toch is het noodzakelijk dat het onderwijs – of tenminste een deel van het onderwijs – jongeren adequaat voorbereidt op een economisch productieve loopbaan. De kwaliteit van onze scholen en universiteiten is dan ook van zeer groot belang voor ons toekomstig groeipotentieel.

Het verband tussen economische ontwikkeling en onderwijs blijkt wanneer de technologische sectoren klagen over een te beperkte uitstroom van pasafgestudeerde technici, ingenieurs en wetenschappers. Een daling van het aantal technologisch geschoolde jongeren hypothekeert het toekomstige groeipotentieel. Het aandeel van nieuwe technologieën in de welvaartscreatie na de Tweede Wereldoorlog wordt veelal geschat op 75%. Voorts stelt de Amerikaanse *Academy of Sciences* dat technologen maar 4% vertegenwoordigen van de Amerikaanse arbeidsbevolking maar wel de jobs creëren waar de overige 96% direct of indirect afhankelijk

van is. Dit laatste moet wellicht met een grote korrel zout genomen... Toch valt het hefboomeffect van technologie moeilijk te ontkennen.

Het bestendigen van de technologische dynamiek is afhankelijk van de instroom van jong talent in de technologiesectoren. Deze instroom sputtert omdat scholieren en studenten in de VS en in Europa zich minder aangetrokken voelen tot technologie en exacte wetenschappen dan in Azië. In heel wat EU-lidstaten zijn recent programma's opgestart om jongeren te motiveren tot het aanvangen van technologische studies. Hierbij kan de vraag gesteld worden of Europese jongeren werkelijk een beperkte 'technologische interesse' zouden hebben. Uit hun dagdagelijks gedrag blijkt alvast geen aversie voor technologie. Heel wat jongeren maken vlot gebruik van allerhande ICT-toepassingen en zijn sterk geïnteresseerd in bijvoorbeeld milieuvraagstukken die altijd een belangrijke technologische dimensie hebben.

In heel wat Europese landen en ook in de Verenigde Staten is een geanimeerd debat gaande over de problematische ontscholing van het onderwijs. Voor een bundeling van analyses over ontscholing in Vlaanderen en Nederland verwijzen we graag naar het themanummer juli-augustus-september 2011 van de Onderwijskrant. Zeker in de VS wordt het verhogen van het niveau van het middelbare onderwijs beschouwd als een nationale prioriteit met belangrijke economische implicaties. De publicatie van de recente PISA evaluatie van de OESO zorgde voor een schokgolf in de VS omdat Shanghai voor het eerst deelnam en alle andere deelnemende landen ver achter zich liet (zie Tabel IV).

Belgische scholieren presteren behoorlijk in de PISA-vergelijking maar doen het iets minder goed dan de Nederlanders. In Nederland praat men openlijk over het problematisch lage prestatieniveau in het middelbare onderwijs en wil men meer gaan differentiëren om de sterke leerlingen beter hun talenten te laten ontwikkelen. In Vlaanderen wil de minister het middelbare onderwijs dan weer meer uniform maken – iedereen samen in een soort middenschool met een differentiatie vanaf 14 jaar – wat *de facto* neerkomt op het afschaffen van de sterkste richtingen die traditioneel de beste studenten afleveren aan de universiteiten en hogescholen. Een meer contraproductieve maatregel is moeilijk denkbaar. De geplande hervorming wordt dikwijls verdedigd door te verwijzen naar de uitstekende prestaties van Finland. Finland heeft inderdaad een systeem met gemeenschappelijke jaren in het middelbare onderwijs maar dit is ook het geval in Zweden en in mindere mate in Denemarken en Duitsland. En van alle rijke landen presteert vooral Zweden op alle dimensies uitgesproken zwak. Het Finse succes is niet noodzakelijk alleen toe te schrijven aan de gemeenschappelijke componenten in de organisatie van het middelbare onderwijs. De vrije schoolkeuze is in Finland aan beperkingen onderhevig.

Tabel IV – PISA-rangschikking voor leesvaardigheid, wiskunde en wetenschap

	Lezen	Wiskunde	Wetenschap
<b>OESO-gemiddelde</b>	<b>493</b>	<b>496</b>	<b>501</b>
Shanghai-China	556	600	575
Korea	539	546	538
Finland	536	541	554
Hong Kong (China)	533	555	549
Singapore	526	562	542
Canada	524	527	529
Nieuw-Zeeland	521	519	532
Japan	520	529	539
Australië	515	514	527
Nederland	508	526	522
<b>België</b>	<b>506</b>	<b>515</b>	<b>507</b>
Verenigde Staten	500	487	502
Zweden	497	494	495
Duitsland	497	513	520
Frankrijk	496	497	498
Denemarken	495	503	499
Verenigd Koninkrijk	494	492	514

Bron: OECD, PISA 2009 database (www.pisa.oecd.org)

### Rising above the Gathering Storm, Revisited: Rapidly Approaching Category 5

In 2005 publiceerde de Amerikaanse *Academy of Science* een opzienbarend rapport met beleidsaanbevelingen om de economische toekomst van de VS te vrijwaren. De titel '*Rising above the Gathering Storm*' oogt afschrikwekkend maar vooral de problematische kwaliteit van het Amerikaanse lagere en middelbare onderwijs is een structureel pijnpunt dat de Amerikanen terecht al langer zorgen baart. Het Amerikaanse onderwijs is immers het duurste ter wereld - \$ 11 000 per scholier – en produceert povere resultaten in vergelijking met landen met veel kleinere budgetten. De onderwijsravage blijkt o.a. uit de rekruteringsproblemen van het Amerikaanse leger: 75% van de Amerikaanse jongeren is niet geschikt voor militaire dienst omwille van '*academic, physical or moral shortcomings* (NAS, 2010).' Welke rol kunnen deze jongeren opnemen in de veeleisende en concurrentiële economie van vandaag?

Vijf jaar later verscheen een opvolgrapport met een titel die nog meer naar een nakende Apocalyps refereert. De prestaties binnen het Amerikaanse onderwijs zijn intussen niet structureel verbeterd en door de economische crisis kampen heel wat universiteiten met financiële problemen waardoor de inschrijvingsgelden sterk verhoogd werden. Hierdoor wordt de toegang tot kwalitatief hoger onderwijs nog problematischer voor de lagere en gemiddelde inkomens. Volgens de auteurs zijn hun aanbevelingen uit 2005 wel systematisch opgepikt in landen zoals Canada, Australië en het Verenigd Koninkrijk. Deze landen willen hun onderwijsprestaties ook verhogen. In het opvolgrapport wordt ook nagegaan welke beleidsaanbevelingen uit 2005 sindsdien effectief zijn uitgevoerd in de VS. We lichten bondig de belangrijkste maatregelen van 2005 (en 2010) toe:

**1. Actie A-1:** rekruteer jaarlijks 10 000 leerkrachten wetenschappen en wiskunde met een vierjarige beurs van \$ 20 000 per jaar -> met deze maatregel wil de overheid getalenteerde pasafgestudeerden naar het onderwijs halen (momenteel staan vooral de zwakste studenten les te geven in het Amerikaanse onderwijssysteem) / status: ongeveer \$ 675 miljoen toegewezen

**2. Actie A-2:** voorzie trainingprogramma's voor 250 000 leerkrachten, vooral rond STEM-vakken (*science, technology, engineering and mathematics*) / status: ongeveer \$ 425 miljoen toegewezen

**3. Actie A-3:** leidt meer studenten naar STEM-vakken door middelbare scholen te laten specialiseren in STEM-vakken, via zomercursussen en via \$100 mini-scholarships voor wie toegangstesten met succes aflegt / status: ongeveer \$ 130 miljoen toegewezen

Deze drie onderwijsmaatregelen zijn de prioritaire maatregelen om de economische toekomst van de VS veilig te stellen. Daarnaast roepen de auteurs van het rapport op om het engagement ten opzichte van wetenschappelijk onderzoek op lange termijn te versterken en de voorwaarden te verzekeren zodat nieuwe kennis ook omgezet kan worden in ideeën en concepten die de economie kunnen vernieuwen en versterken. Ook moet de VS een attractieve plaats blijven om te studeren en onderzoek te verrichten voor de allerbeste buitenlandse studenten. De Amerikaanse overheid moet de innovatieve activiteiten bij de private ondernemingen ondersteunen via een gerichte fiscaliteit, een modernisering van het patentsysteem en het ondersteunen van investeringen in breedband. Concreet pleitte de *Academy of Sciences* voor een fiscale voorkeursbehandeling voor bedrijven die innoveren in de VS. Voorlopig is dit laatste voorstel nog niet besproken geweest in het *US Congress*.

President Obama stelde herhaaldelijk dat zwakke onderwijsprestaties een 'voorschrift zijn voor een economische achteruitgang' omdat de landen met betere schoolprestaties later ook betere economische prestaties zullen voorleggen. Voor Mc Kinsey zijn zwakke onderwijsprestaties te vergelijken met een permanente economische recessie.

### **Waar zit het groeipotentieel?**

In alle economische sectoren zijn productiviteitswinsten te realiseren. Vanuit maatschappelijk oogpunt is het van groot belang dat deze productiviteitswinsten niet alleen het gevolg zijn van een dalende tewerkstelling. In het ideale geval gaan de productiviteitswinsten samen met een stabilisatie of zelfs een toename van de tewerkstelling. Indien grote productiviteitswinsten gerealiseerd kunnen worden in sectoren zoals de groot- en kleinhandel, gezondheidszorg of overheid – met een gezamenlijk tewerkstellingsaandeel van 30 tot 45% in de meeste ontwikkelde landen – dan kan wel van een hefboom naar hogere inkomens sprake zijn, op voorwaarde dat deze productiviteitswinsten niet het spiegelbeeld zijn van een sterke daling van de tewerkstelling in deze sectoren.

De sectoren met de grootste productiviteitswinsten staan bloot aan internationale concurrentie en moeten innoveren en efficiënter worden om te kunnen overleven. Deze sectoren zullen ook in de komende decennia blijven innoveren en productiviteitswinsten realiseren. Veel van de nieuwe hoogtechnologische sectoren waarvan veel verwacht wordt in het innovatiebeleid zijn echter klein tot zeer klein en kunnen moeilijk fungeren als een algemene groeieffboom. Het gezamenlijke aandeel van sectoren zoals ICT, *biotech* en *cleantech* in de totale tewerkstelling bedraagt in zowat alle ontwikkelde landen minder dan 3% van het BBP. Als deze sectoren zeer productief worden zal het inkomen per capita niet radicaal toenemen.

Het groeipotentieel voor de technologische sector is te vinden in de *emerging economies* die zeker nog dertig jaar gaan investeren in een betere infrastructuur. Tegelijkertijd dient zich een enorme nieuwe middenklasse aan in landen zoals China en India. De globale omzet van consumentenelektronica heeft dus nog lang de wind in de zeilen. Technologiebedrijven moeten dus internationaliseren om te blijven groeien.

Het groeipotentieel is natuurlijk veel ruimer. De nieuwe middenklasse uit Rusland en Azië zal ook de groeimotor worden achter het internationale toerisme. België heeft enkele aantrekkelijke steden, regio's en producten met het potentieel om meer 'nieuwe' toeristen aan te trekken. Dit zal natuurlijk niet vanzelf gebeuren. Waarom zou een Chinees op weg van Parijs naar Londen ook een dag willen besteden in België?

### **Het belang van het industriële weefsel**

De industrie bundelt een aantal sectoren met sterke productiviteitswinsten en een belangrijke tewerkstelling van zowel hoog- als laaggeschoolden. In de Westerse landen is het relatieve aandeel van de industrie in het BBP systematisch gedaald en evolueerden we naar een diensteneconomie. De eenvoudige industriële massaproductie is vooral terug te vinden in Azië en een deel van Oost-Europa. Heel wat industriële bedrijven kozen voor de delocalisatie van de productie naar regio's met lage productiekosten. Activiteiten zoals productontwikkeling, R&D, marketing en financiering zijn nog dikwijls terug te vinden in de thuislanden hoewel alle grote Westerse industriebedrijven in het recente verleden R&D-centra hebben opgezet in landen zoals China (veelal omdat de Chinese overheid die eist om toegang te krijgen tot de enorme Chinese markt). Deze ontwikkelingen zijn al lang gaande en de gevolgen zijn overduidelijk. Zo worden in Europa en de VS nog amper televisietoestellen geproduceerd. Vandaag stelt de Amerikaanse computerindustrie ongeveer 166 000 mensen tewerk en dat zijn er minder dan in 1975 toen de eerste PC werd geassembleerd. In Europa worden nog wel computers geassembleerd na het invoeren van zowat alle cruciale componenten uit Azië. Intussen produceert Samsung de essentiële componenten van alle producten van Apple, het vlaggenschip van de Amerikaanse consumentenelektronica. Deze specialisatie is tegelijkertijd een grote afhankelijkheid. Over deze afhankelijkheid circuleren twee visie. Vooreerst is er het klassieke economisch argument van de comparatieve voordelen. Dit impliceert dat het Westen zich moet toeleggen op de productontwikkeling en innovatie terwijl China fungeert als productiehal van de wereld. De grootste marges worden gehaald uit productinnovatie en globale *branding* terwijl de Chinezen

aan zeer scherpe condities moeten produceren. Daarnaast is er de visie van auteurs zoals Andy Grove, de CEO van Intel tussen 1987 en 2005. Grove wijst op twee grote risico's. Vooreerst is het volgens Grove naïef om te denken dat het Westen het epicentrum van de hoogtechnologische productontwikkeling en innovatie kan blijven. Wie niet produceert, heeft minder voeling met de technologische dynamiek en dreigt achterop te blijven bij R&D-teams die verweven zijn met de massaproductie. De productie van batterijen voor elektrische auto's is een mooi voorbeeld. In Europa en de VS worden amper batterijen gemaakt voor mobiele consumentenelektronica (GSM, iPad, laptops,...). Kan het dan een toeval zijn dat Europa en de VS helemaal niet meedoen in de race om de beste batterijen voor elektrische auto's te produceren? Voorlopig wordt deze markt gedomineerd door bedrijven met een expertise in de productie van andere batterijen. Deze Aziatische bedrijven konden het snelst 'opschalen' naar de behoeften van de auto-industrie en de vraag is of ze hun voorsprong ooit nog uit handen geven. Grove stelt dus grote vraagtekens bij het model van kennisontwikkeling in het Westen en massaproductie in het Oosten: *'We broke the chain of experience that is so important in technological evolution. As happened with batteries, abandoning today's commodity manufacturing can lock you out of tomorrow's emerging industry'*. De logische evolutie van dit model is kennisontwikkeling en massaproductie in het Oosten. Grove benadrukt eveneens dat de industriële krimp tot hoogtechnologische productontwikkeling heeft geleid tot een enorm banenverlies voor werknemers met een lager scholingsniveau. Dit is niet goed voor een maatschappij. Hij stelt terecht dat een beperkt aanbod van jobs voor laaggeschoolden een bron is van maatschappelijke spanning. Wie stelt dat deze laaggeschoolden toch in de welzijnssector terecht kunnen, verliest uit het oog dat de industriële jobs niet zijn gesubsidieerd. Het vervangen van niet-gesubsidieerde door wel gesubsidieerde jobs is alleen op een grote schaal mogelijk indien de overheid beschikt over enorm veel middelen, en dit vraagt dan weer zeer productieve sectoren die veel winst maken. Grove pleit dan ook voor een beleid dat bewust streeft naar het garanderen van een minimaal industrieel weefsel. Een belasting op invoer vanuit China kan hiertoe een instrument zijn. Mocht dit leiden tot een handelsoorlog, dan is het advies van Grove; *'treat it like other wars – fight to win.'*

### **Maar de industrie is een kleine sector geworden!**

Wie pleit voor een sterk industriebeleid wordt dikwijls op scepsis onthaald. Iedereen erkent natuurlijk dat de industrie – zoals elke andere sector - belangrijk is voor een economie maar is het aandeel van de industrie in het BBP al niet zo weggezakt dat elk industriebeleid vooral een beleid in de economische marge wordt? Moeten we ons niet eerder richten op een verdere expansie van onze diensteneconomie?

De industrie is echter minder klein dan veelal aangenomen wordt. Vooreerst kromp het relatieve gewicht van de industrie in het BBP door een continue outsourcing van niet-essentiële activiteiten zoals logistiek naar de dienstensector. Vervolgens is de waardering van de industriële productie afhankelijk van de relatieve prijsontwikkeling. En net door de enorme productiviteitswinsten in de industrie is de prijs van heel wat belangrijke consumentenproducten in de afgelopen decennia sterk gedaald. Het typevoorbeeld is

natuurlijk de computer. Met het bedrag dat het gemiddelde gezin 10 jaar geleden uitgaf aan computers, koopt dit gezin nu 4 tot 5 computers en ook nog een iPhone, iPad of tablet. Door lagere kosten voor de hardware kan hetzelfde gezin momenteel veel meer besteden aan communicatiediensten. Hierdoor groeien telecombedrijven terwijl de computerindustrie krimpt. Gelijkaardige voorbeelden zijn te vinden in elke industriële sector - van voeding tot machinebouw – zodat de lagere prijzen voor finale industriële producten leiden tot een lage waardering van de industrie als sector wanneer vergeleken wordt met sectoren waarvan de producten alsnog duurder worden. En net voor heel wat dienstensectoren blijken de prijzen van de finale producten gestegen te zijn omwille van het hoge aandeel van arbeid in de totale kostprijs. De stijgende kost voor gezondheid- en welzijnzorg heeft veel te maken met het arbeidsintensieve karakter van deze sectoren. Als we deze evoluties naast elkaar plaatsen, moeten we concluderen dat de neergang van de industrie minder steil dan deze lijkt. Zo is in het Verenigd Koninkrijk het aandeel van de industrie in het BBP tussen 1955 en 2000 afgenomen met ongeveer 50%. Deze becijfering is gebaseerd op nominale of lopende prijzen. Wanneer we echter corrigeren voor de relatieve prijzen – dus door te compenseren voor de sterke prijsverlagingen - dan is de daling van het gewicht van de industrie in het BBP geen 50 maar slechts 10%. Vanuit dit perspectief is het stijgende aandeel van de dienstensector in het BBP deels het gevolg van het duurder worden van diensten terwijl industriële producten goedkoper werden. Dit verschil is te verklaren door de verschillende concurrentiële dynamiek; industriebedrijven moeten competitief zijn op internationale markten terwijl dienstbedrijven weinig onderhevig zijn aan concurrentie en in vele gevallen amper onderhevig zijn aan kostenbeperkingen (bijvoorbeeld de gezondheidszorg). Ha-Joon Chang concludeert dat zelfs de rijke landen niet ondubbelzinnig postindustriële zijn geworden. Volgens Chang moeten ook rijke landen terug werk maken van een ambitieus industrieel beleid. Hij stelt zich zelfs de vraag of landen het zich wel kunnen veroorloven om *geen* industrieel beleid te voeren. Als de productiviteitswinsten van de industrie wegvallen, hoe gaan we dan meer welvaart kunnen scheppen en verdelen?

### **Welk industrieel beleid?**

Industrieel beleid is een moeizame zoektocht naar successen op lange termijn. We vergeten dat de afdeling elektronica van Nokia pas na 17 jaar winstgevend was om vervolgens uit te groeien tot een wereldbedrijf. Momenteel staan R&D-uitgaven centraal in discussies over innovatie en competitiviteit. Economisch succes vraagt wel de juiste omkadering van R&D-uitgaven binnen een industriële context met groeipotentieel op lange termijn. Zeker in kleine landen impliceert groeipotentieel een duidelijke exportstrategie.

De grote industriële succesverhalen van de laatste dertig jaar laten niet toe om eenduidige conclusies te trekken. Het succes van bijvoorbeeld Zuid-Koreaanse bedrijven is toe te schrijven aan een zeer specifieke context die niet relevant is voor Europese of Amerikaanse bedrijven. Wel blijkt dat alle succesverhalen vertrekken van een overheid die zich bewust is van haar vermogen om toekomstige markten vorm te geven. Hiertoe kunnen overheden gebruik maken van normering – bijv. directe productregulering - fiscale incentives en *procurement* of



overheidsconsumptie. Het grote aandeel van de overheidsconsumptie in de nationale consumptie maakt het immers mogelijk om nieuwe markten gestalte te geven.

Uit de historische ontwikkeling van nieuwe sectoren zoals ICT, biotech en *clean energy* weten we dat de overheid moet opteren voor interactie tussen de sturing van het aanbod en de sturing van de vraag. Een synergie van *supply-push* en *demand-pull* maatregelen lijkt noodzakelijk om radicaal nieuwe sectoren te lanceren. De essentie van het *supply-push* beleid bestaat uit publieke R&D-ondersteuning, gevolgd door demonstratieprojecten en een gerichte procurement. Het is geen toeval dat alleen overheden zoals het Amerikaanse leger de eerste computers wilden aankopen. Eens de technologie rijp genoeg is om stilaan naar de markt te brengen – en dit kan decennia lang duren bij radicale innovaties – dan moet de overheid de vraagkant bewerken. Fiscale incentives – bijvoorbeeld een hogere fiscale aftrek voor elektrische auto's – of directe subsidies kunnen nieuwe markten vorm geven. Het is hierbij van groot belang dat deze (dure) marktondersteuning tijdelijk is. Tegelijkertijd kunnen we verwachten dat private R&D-uitgaven het mogelijk maken om het product marktrijp te maken. Eens het product een *commodity* of een gestandaardiseerd massaproduct is geworden – te vergelijken met een betaalbare PC – hoeft de overheid geen rol meer te spelen.

Indien het industriële beleid op een eerder traditionele manier gevoerd wordt – veelal zonder het bespelen van de vraag – dan is het ideale beleid sterk afhankelijk van de beoogde doelstellingen en geambieerde technologische innovaties. Toch kunnen we enkele logische principes koppelen aan elke vorm van industrieel beleid. Zo hanteert Ivan Van de Cloot in zijn Itinerapublicatie 'Industrieel beleid: terug van (nooit helemaal) weggeweest' 10 geboden voor een geslaagd industrieel beleid:

1. sunrise en geen sunset : investeren in nieuwe technologieën in plaats van het proberen te rekken van de levenscyclus van oude technologieën;
2. transparantie en tussentijdse evaluaties;
3. zorgvuldig ontwerp van bestuurlijke capaciteit;
4. specifieke activiteiten, geen hele sectoren;
5. voldoende (positieve) externaliteiten genereren;
6. concurrentie niet scheeffrekken;
7. evenwichtige samenwerking tussen overheid en private sector;
8. aansluiten op bestaande know-how;
9. algemeen ondernemersklimaat primeert op industrieel beleid;
10. in overeenstemming met Interne Markt en WHO .

### **Is een nieuw groeikader realistisch?**

Wanneer een groeibeleid deels neerkomt op het voeren van een consistent investeringsbeleid – door overheden maar ook door private bedrijven – dan zijn er toch enkele redenen om bezorgd te zijn over ons toekomstig groeipotentieel.

## 1. welkom in de *stakeholder society*

Zo is het in dit land zeer moeilijk om nog grote investeringsprojecten zonder een zeer lange procedureslag. Vele grote dossiers liggen 10 jaren tot zelfs langer stil. Ook relatief kleine projecten zoals de bouw van een nieuwe gevangenis, een voetbalstadion of de aanleg van een nieuw windpark of een nieuw industrieterrein moeten rekenen op een jarenlange procedureslag. We leven vandaag in de *stakeholder society* waarin iedereen alles kan blokkeren. Tegenover de enkeling met een ambitieus project vormt zich in geen tijd een leger van potentieel benadeelden om een procedureslag op gang te brengen. En wanneer geen actiegroepen een nieuw investeringsproject afremmen, voeren politici soms minder verwachte argumenten aan tegen innovatieve projecten. Zo praten we al lang over het potentieel van *smart grids* die vertrekken van slimme meters. In Nederland is het voorstel om slimme meters te gaan installeren echter onderuit gehaald in het parlement omwille van *privacy* redenen. De focus op potentiële problemen bij technologische innovaties – alsof regulering bepaalde pijnpunten niet zou kunnen voorkomen of tenminste minimaliseren – geeft het verkeerde signaal naar geïnteresseerde investeerders. Zonder slimme meters en *smart grids* wordt het extra moeilijk om de productie van hernieuwbare energie sterk op te voeren maar dit is wellicht maar een detail. Zou het kunnen dat heel wat rijke industrielanden te conservatief zijn geworden? Zo ja, is het realistisch dat dit proces van structurele overcomplicaties kan teruggeschroefd worden?

## 2. financiële deregulering – industriële overregulering

Het valt op dat de financiële deregulering na 1995 samenvalt met een meer restrictieve regulering voor de industrie of technologische sectoren in het algemeen. Alleen al de milieu- en energieregulering van de industriële bedrijven is sterk toegenomen. Deze strengere regulering hoeft niet noodzakelijk te leiden tot een competitief nadeel. Slimme regulering kan bepaalde onzekerheden elimineren en investeringsbeslissingen vereenvoudigen. In een klein land zoals België moeten onze industriebedrijven ook rekening houden met de evoluties in de regulering van hun afzetmarkten zodat alleen al de kost van het opvolgen van alle wijzigingen in regulering zeer duur wordt. En dit terwijl de industrie en technologische sectoren net de belangrijkste bronnen zijn van onze welvaartstoename. Bijzonder pijnlijk is het relaas van landbouwbiotechnologie in Europa. Het zielige vertoon op een aardappelveld nabij Gent behoeft geen verder commentaar. Hoe zou onze economie er vandaag uitzien mocht de financiële sector niet gedereguleerd zijn maar net restrictiever gereguleerd na 1995 terwijl de technologiese sectoren meer bewegingsruimte hadden gekregen? Ook hier botsen we op de vraag of de structurele overcomplicaties waarmee onze technologiebedrijven geconfronteerd worden kan teruggeschroefd worden.

## 3. tolerantie tegenover arbeid?

Groeipotentieel omzetten in jobcreatie mag geen verhaal worden voor hooggeschoolden. Zonder bijkomende jobs voor laaggeschoolden zullen maatschappelijke spanningen alleen maar oplopen. **In geen enkel ander land ter wereld wordt arbeid zo ontmoedigd als in België.** Hierbij valt op dat ook de relatief lage inkomens zeer zwaar belast worden in

ons land. Tabel V presenteert voor enkele OESO-landen de gemiddelde fiscale druk (inclusief sociale bijdragen) voor vier inkomenssituaties. Het inkomen van deze vier categorieën wordt uitgedrukt als een percentage van het gemiddelde nationale looninkomen.

**Tabel V – Gemiddelde fiscale druk (incl.sociale bijdragen) op bruto arbeidsinkomen (voor vier inkomenscategorieën)**

land	Inkomen als % van gemiddeld loon			
	67%	100%	133%	167%
België	50.3%	56.6%	59.3%	61.1%
Duitsland	47.3%	52.0%	53.2%	52.6%
Frankrijk	45.5%	49.3%	51.6%	53.2%
Nederland	41.7%	45.0%	45.4%	46.6%
Luxemburg	29.6%	35.9%	40.2%	42.8%
Italië	43.0%	46.5%	49.1%	51.6%
Spanje	33.8%	37.8%	40.4%	41.5%
Portugal	32.9%	37.6%	40.5%	43.5%
Zweden	42.5%	44.6%	49.3%	52.6%
Noorwegen	34.3%	37.7%	41.0%	43.3%
Denemarken	38.9%	41.2%	46.5%	49.7%
Finland	38.3%	43.5%	47.2%	49.3%
Ierland	16.0%	22.9%	29.9%	34.0%
V.K.	29.7%	32.8%	34.9%	37.5%
V.S.	28.0%	30.1%	33.4%	35.5%
Oostenrijk	44.4%	48.8%	51.6%	50.9%
Zwitserland	26.5%	29.5%	31.9%	33.8%

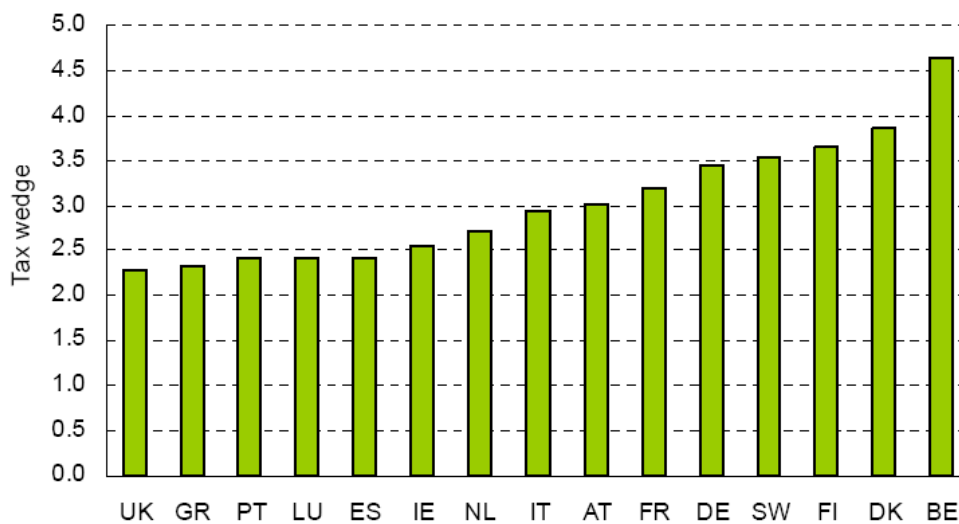
België kan in de vier inkomenscategorieën uitpakken met de allerhoogste gemiddelde fiscale druk op arbeid. **Arbeid wordt in België nog net getolereerd.** Ook relatief lage inkomens – 67% van het gemiddelde inkomen – al meer dan 50% afdragen aan de fiscus. Dit wijst op een eerder regressieve arbeidsfiscaliteit want voor de lagere inkomens heeft elke Euro een relatief hoog monetair nut.

Het verlagen van de fiscale druk op arbeid tot op het niveau van onze buurlanden lost zeker niet alle problemen op. Wie in ons land werkt, zal zijn netto-inkomen gevoelig zien toenemen mocht de fiscale druk op arbeid verminderen. Hierdoor stijgen de gezinsbestedingen waardoor zowel de economische groei als de werkgelegenheid toenemen. Als werken attractiever wordt, zal ook de arbeidsparticipatie op termijn toenemen. Dit laatste is een belangrijke voorwaarde om de kost van de vergrijzing betaalbaar te houden. Een minder extreme fiscale druk op arbeid kan ook de omvang van de informele economie terugdringen. Eén van de verklaringen voor de florissante informele economie is net de zeer hoge prijs van arbeid in het officiële circuit. De marktprijs van een uur arbeid – bijvoorbeeld iemand koopt diensten van een bouwvakker – kan vergeleken worden met het gemiddelde netto-uurloon om te komen tot een indicatie van de betaalbaarheid van gecontracteerde arbeid. Figuur IX toont

de zogenaamde *tax wedge* of de kloof tussen wat aangekochte arbeid gemiddeld kost (bruto) en wat de aankoper gemiddeld netto verdient door arbeid. De figuur leert dat wie in België een gemiddeld loon verdient, meer dan 4.5 uur zelf moet werken om één uur arbeid te kunnen aankopen op de officiële markt. In de meeste andere Europese landen is deze verhouding aanzienlijk lager, namelijk tussen 2.5 en 4. Wie in Nederland het gemiddelde loon verdient, moet zelf 2.7 uur werken om één uur arbeid op de markt aan te kunnen kopen. **Als arbeid te duur is voor de gemiddelde consument, zal deze een goedkoper alternatief moeten vinden.** Deze problematiek valt waar te nemen in de horeca. Zonder zwartwerk moeten heel wat horecazaken de deuren sluiten.

Figuur IX – Tax wedge of fiscale kloof (bruto-kost aangekocht arbeidsuur ten opzichte van netto-opbrengst van gepresteerde arbeidsuur)

Figure 2 Tax wedges in EU25



Notes: The tax wedge reflects both the marginal income taxes and VAT and should be interpreted as the number of hours a person has to work in order to earn sufficient money to pay another person for one hours work. Data for CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, and SK is missing.  
Source: Danish Ministry of finance (2007) and the IBFD VAT database.

De fiscale druk op arbeid kan alleen verlaagd worden binnen **een ingrijpende fiscale hervorming** die ondersteund wordt door een **ambitieuw besparingsplan bij alle overheden en binnen het fiscale systeem zelf**. Een groot deel van de huidige fiscale aftrekposten kan immers geschrapt worden omdat deze in de praktijk neerkomen op eerder asociale gunstmaatregelen voor hogere inkomensgroepen. Ook de fiscaliteit op kapitaal, transacties en inkomens uit kapitaal dient herbekeken te worden. Dit hervormingsproject moet wel leiden tot een globale afname van de fiscale druk.

#### 4. de prijs van de complexiteit

In ons land wordt al lang gepraat over fiscale hervormingen en vooral over een fiscale vereenvoudiging. Zowat iedereen erkent de problematische hoge fiscale druk op arbeid. Toch wordt ons fiscaal systeem elk jaar complexer en blijft de fiscale druk op arbeid – mits enkele uitzonderingen – nagenoeg even hoog. Voegen we hierbij de problematiek van de oerconservatieve *stakeholder society* en de overregulering van de industrie en technologiesectoren, dan heeft onze economie een enorm verbeteringspotentieel. Het benutten van dit potentieel is geen evidentie, zelfs niet in tijden van crisis.

Toch zijn er landen die ingrijpende en innoverende maatregelen konden nemen ongeacht het economische klimaat. Zo ontvangen werklozen traditioneel een werkloosheids- en andere uitkeringen op basis van de uitsluitende voorwaarde dat ze niet werken. We verwachten natuurlijk wel dat werklozen actief werk zoeken maar in essentie worden mensen vergoed om niet economisch actief te zijn. Hoe langer iemand niet werkt, hoe moeizamer de herintegratie in de arbeidsmarkt achteraf verloopt. Wanneer de optelsom van uitkeringen en sociale voordelen het zoeken en opnemen van arbeid sterk ontmoedigt – de zgn. werkloosheids- en inactiviteitsvallen zijn illustratief in deze context – dreigt een permanent verlies aan *human capital*. Niemand heeft baat bij deze situatie en het is zeker niet de taak van de overheid om dit verlies indirect te promoten. Om arbeid terug aantrekkelijker te maken dan de door de overheid gefinancierde passiviteit, introduceerden heel wat landen in de afgelopen jaren varianten van 'in-work tax credits' of een bijzondere fiscale subsidie voor de lage inkomens die werken (en dus niet werkloos blijven). Afhankelijk van het arbeidsinkomen, ontvangt de werknemer ofwel een grote belastingkorting – bij de verwerking van de fiscale aangifte – of een netto-subsidie in het geval geen belastingen betaald zouden moeten worden. Het introduceren van een dergelijk instrument gebeurt bij voorkeur tijdens een algemene fiscale hervorming. Een in-work tax credit heeft alleen een impact wanneer hierdoor de netto-verdienste uit arbeid sterk toeneemt. Zweden en het Verenigd Koninkrijk hanteren momenteel een tax credit van enkele duizenden Euro's op jaarbasis voor werkenden. De kostprijs van het Zweedse mechanisme bedraagt zelfs 1.25% van het Zweedse BBP. Maar net hierdoor zal een ongeschoolde werkzoekende in Zweden wel ingaan op het beschikbare jobaanbod omdat hij net door te werken aanzienlijk meer verdient dan met thuis te blijven wachten op uitkeringen. Door de huidige economische crisis werd het budget voor het Zweedse in-work tax credit in 2010 verhoogd met 10 miljard SEK. De bestaande belastingkredieten blijken de afgelopen jaren over het algemeen relatief effectief geweest te zijn. In landen met een systeem van in-work tax credits is de werkloosheid bij laaggeschoolden lager dan in landen waar laaggeschoolden gevangen blijven in inactiviteitsvallen. De budgettaire kost van het in-work tax credit is geen netto-kost voor de overheid. De verhoging van de economische inactiviteit zorgt voor lagere overheidsuitgaven ter financiering van de inactiviteit (d.w.z. lagere werkloosheidsvergoedingen en andere uitkeringen).

Er zijn dus zeker inspirerende voorbeelden van ingrijpende beleidswijzigingen te vinden. In ons land blijkt dit minder evident omwille van de versnipperende beslissingsstructuren. Net

hierdoor is onze maatschappij zo complex omdat complexiteit net als functie heeft om een compromis mogelijk te maken tussen alle stakeholders. Iedereen is dus min of meer tevreden en daarom gebeurt er weinig. Volgens Joseph Tainter, de auteur van *The Collapse of Complex Societies*, dreigt een maatschappij een niveau van complexiteit te bereiken waarbij de slagkracht of het aanpassingsvermogen van deze maatschappij aangetast wordt. Eens deze fase bereikt is, resten twee opties: het invoeren van een radicale vereenvoudiging – wat neerkomt op een nieuwe consensus waarbij alle *stakeholders* toegevingen doen – ofwel de *collapse*. Tainter levert ook een resem historische voorbeelden van hoe complexiteit op termijn de economische efficiëntie aantast en het groeiritme onderuithaalt. Vanuit dit perspectief is de *productivity slowdown* de manifestatie van een maatschappelijke complexiteit die in toenemende mate verlamdend werkt en de economische dynamiek verstoort. Een reden te meer om werk te maken van een maatschappelijke vereenvoudiging als middel naar het herstel van de economische groei.

### Enkele conclusies

Er zijn zeer sterke argumenten om te veronderstellen dat de Eurozone aankijkt tegen een periode met een relatief lage jaarlijkse groeivoet (1% in de periode 2011-2016). De structurele daling van de productiviteit is een belangrijk element ter verklaring van de structurele daling van de groeivoeten: van 10% rond 1980 naar 2% in 2007/2008. Een beperkte groei impliceert dat we de huidige budgettaire problemen niet zomaar kunnen ontgroeien.

Het groeirecept is relatief eenvoudig: we moeten investeren in activa – inclusief *human capital* – en instituties die de algemene productiviteit bevorderen. Deze investeringen renderen echter pas na verloop van tijd en creëren dus vooral kansen voor de toekomstige generaties. Wanneer hervormingen worden doorgevoerd – zoals aangekondigd in het Vlaamse middelbare onderwijs – dan moeten we nagaan in welke mate deze hervormingen groeibevorderend zijn. Het *de facto* afschaffen van de ‘sterkste richtingen’ is dit zeker niet. Het onderwijs heeft meer baat bij een verdere differentiatie in plaats van meer eenheidsworst omwille van vage argumenten zoals ‘de maatschappij verandert’ of ‘het onderwijs verlaagt de ongelijkheid niet’.

Investeren is niet eenvoudig in ons land. De *stakeholder society* heeft een hoge prijs in termen van jarenlange procedureveldslagen met een knagende onzekerheid voor alle betrokken partijen. We moeten ons dringend bezinnen over de opportuniteit van deze lange procedures. Ondernemers die toch een project kunnen uitvoeren, laten graag weten dat het hun allerlaatste project in ons land zal zijn.

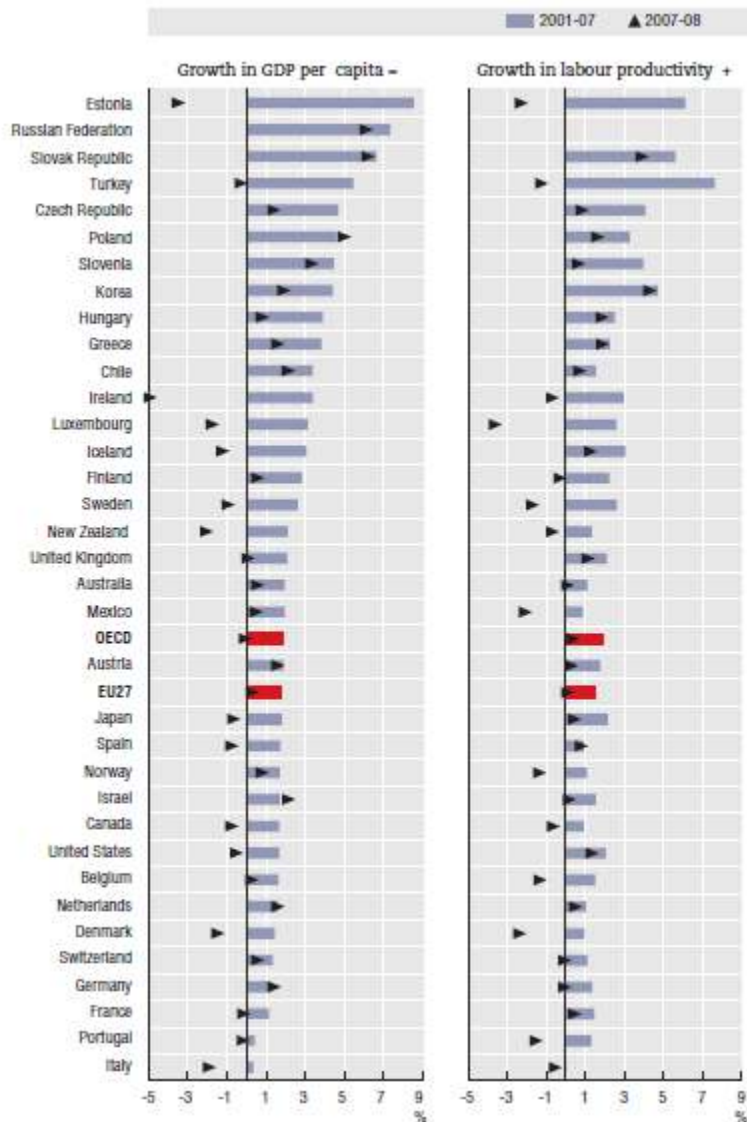
Innovatie staat centraal in zowat alle toekomstvisies. We onderschrijven de noodzaak aan hogere R&D-inspanningen. Tegelijkertijd groeit het besef dat succesvol innoveren niet alleen afhangt van hoge R&D-uitgaven. Fysiek contact met de productie binnen de ruime innovatieketen laat net toe om doelgericht te kunnen innoveren. Voorlopig wordt de markt van

batterijen voor elektrische auto's gedomineerd door de Aziatische producenten met ervaring in de productie van batterijen voor laptops en mobiele telefoons. Deze bedrijven produceren en hebben hierdoor een voorsprong in termen van *upscaling*. Het laten verdwijnen van onze industriële basis is dan ook riskant omdat hierdoor de fysieke innovatieketen doorbroken wordt. Op termijn dreigen we hiervoor een belangrijke prijs te moeten betalen. Voorts pleiten auteurs zoals Chang voor een opwaardering van industrieel beleid in de ruime zin van het woord. De industrie en technologische sectoren ontwikkelen alsmaar goedkopere producten door productiviteitswinsten en zijn dan ook belangrijke welvaartshefbomen. Deze productiviteitswinsten zijn er niet in de dienstensectoren die daardoor alsmaar duurdere producten afleveren zodat hun relatief belang in het BBP stijgt terwijl het aandeel van de industrie krimpt. Hieruit mogen we echter niet concluderen dat de industrie alsmaar minder belangrijk wordt. Een transparant en fair pro-industriebeleid mag zeker geen taboe zijn.

Een toename van de productiviteit ligt aan de basis van economische groei. Slechts enkele sectoren leveren de totale productiviteitswinsten. Belangrijk hierbij is dat deze productiviteitswinsten op twee manieren gerealiseerd kunnen worden: bij een toename van de tewerkstelling in de meest productieve sectoren of als gevolg van een afname van de tewerkstelling in de meest productieve sectoren. Uit detailcijfers voor de Amerikaanse economie blijkt dat de productiviteitswinsten tussen 2000 en 2008 samenvallen met een dalende tewerkstelling in de meest productieve sectoren. Dit is natuurlijk geen optimaal scenario. Een maatschappij waarin de hogere inkomens verdiend worden door alsmaar minder werknemers krijgt vroeg of laat af te rekenen met sociale spanningen.

Vanuit een globaal perspectief ligt het groeipotentieel in Azië. We mogen verwachten dat de economieën van China en India het potentieel hebben om nog decennialang sterk te groeien. Hier liggen dus nog steeds grote kansen voor Westerse bedrijven. Duitse bedrijven – inclusief KMO's – blijken uitermate succesvol op deze groeimarkten door hun combinatie van productkwaliteit, service en direct contact met de klant. Ter informatie: in Duitsland wordt geen vijf jaar besteed aan het palaveren over de aanleg van een nieuw industrieterrein of een nieuw windpark. Ook in de VS stijgt de tewerkstelling in de industrie voor het eerst in vele jaren. Wat hier telt, is het aanpassingsvermogen aan een nieuwe realiteit. En het aanpassingsvermogen van onze bedrijven is natuurlijk rechtstreeks afhankelijk van het aanpassingsvermogen van onze overheden en het politieke systeem.

## Appendix: het verband tussen inkomensgroei en de toename van de arbeidsproductiviteit



Voor duurzame economische groei  
en sociale bescherming



ONAFHANKELIJKE DENKTANK

KLARE IDEEËN, KLAAR VOOR ACTIE

Itinera Institute VZW  
Leopold II Laan 184d B-1080 Brussel  
T +32 2 412 02 62 - F +32 2 412 02 69

[info@itinerainstitute.org](mailto:info@itinerainstitute.org)  
[www.itinerainstitute.org](http://www.itinerainstitute.org)

Verantwoordelijke uitgever: Marc De Vos, Directeur