

## Concurrentievermogen van België: analyse en uitdagingen

Het Federaal Planbureau organiseert op 17 november 2009 een reflectienamiddag omtrent het thema 'Concurrentievermogen van België: analyse en uitdagingen' en steunt daarbij op analyses van de Europese Commissie, de Nationale Bank van België (NBB), de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (CRB) en eigen werkzaamheden.

### Het concurrentievermogen van de eurozone en haar lidstaten (*Studie van de Europese Commissie*)

Sinds de oprichting van de eurozone lijken de verschillen in economische groei en inflatie belangrijk te zijn en te blijven en dat leidt tot uitgesproken wijzigingen in de concurrentiepositie van de lidstaten, zowel wat betreft prijscompetitiviteit als de saldi van de lopende rekening.

Sommige oorzaken van die verschillen zetten aan tot een verhoogd toezicht. De verschillen in de prijscompetitiviteit zijn deels het gevolg van het feit dat de lonen inadequaat hebben gereageerd op specifieke schokken die bepaalde landen hebben ondergaan. Tegelijk heeft de hervorming van de Duitse arbeidsmarkt geleid tot een loonmatiging, die de gevolgen van die inadequate loonreacties nog heeft aangescherpt.

Voor België benadrukt de Commissie in de recentste *European Economic Forecast* dat de arbeidskosten per eenheid product sinds 2005 meer stijgen dan in de rest van de Europese Unie, vooral als gevolg van de geringe toename van de productiviteit. Bovendien zijn de Belgische arbeidskosten per eenheid product fors gestegen door de sterke loonstijging, vooral in vergelijking met Duitsland. Globaal gaat de Commissie ervan uit dat de zwakte van de concurrentiepositie tijdens de projectieperiode niet zal worden gecorrigeerd. Eén van de redenen is dat de arbeidskosten per eenheid product niet minder snel zouden mogen stijgen dan in de eurozone. Bijgevolg zal België marktaandelen blijven verliezen, naast de aandelen die door andere mature economieën verloren worden. In zijn recent Technisch verslag over de maximaal beschikbare marges voor de loonkostenontwikkeling, gaat de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven er ook van uit dat de loonkosten sterker zijn gestegen in België dan in de referentielidstaten in 2006, 2007 en 2008, maar dat de uurloonkosten in België met 3,5 % zouden stijgen, tegenover 3,8 % in de referentielidstaten voor 2009 en 2010. Een verslechtering van de kosten per eenheid product voor deze jaren

kan dus alleen komen van een probleem in de productiviteitsgroei.

De lidstaten van de eurogroep zijn zich bewust van het belang van dit probleem voor de stabiliteit van de eurozone en hebben afgesproken nauwlettend toe te zien op de concurrentiepositie van de lidstaten. De resultaten van dit toezicht zullen bijdragen tot de strategie van Lissabon en de stabiliteits- en convergentieprogramma's.

### De evolutie van de uitvoerprestaties (*Studie van de Nationale Bank van België*)

De studie van de NBB, die de periode 1995-2008 bestrijkt, legt de nadruk op een voortdurende daling van het handelssaldo tussen 2002 en 2008 die op het einde van de periode leidt tot een tekort op de lopende rekening. Die verslechtering is te wijten aan een combinatie van 'exogene' factoren en structurele factoren. De prijsverhoging van grondstoffen en energie en de ondersteuning van de invoer door de binnenlandse vraag zijn de twee belangrijkste elementen bij de exogene factoren. Maar onafhankelijk van deze factoren, groeit de Belgische uitvoer structureel minder dan het gemiddelde van de twaalf Europese landen die als basis werden genomen voor de vergelijking. Dit is in het bijzonder het geval voor de periode 1995-2000. Dat relatief slechte resultaat gaat gepaard met een daling van het uitvoermarktaandeel in vergelijking met de referentiezone, die groter is in volume dan in waarde (en meer uitgesproken voor de goederen dan voor de goederen en diensten). De Belgische uitvoer ondergaat een dubbel negatief effect, zowel op geografisch als op productvlak. België is duidelijk gespecialiseerd in de uitvoer naar zijn belangrijkste buurlanden, vooral van goederen met een kapitaalintensieve productie. En het zijn dit soort goederen die vooral verantwoordelijk zijn voor het verlies aan marktaandelen. Toch werd tussen 1995 en 2006 de structuur van de uitvoer enigszins aangepast, zowel qua product als qua bestemming. Qua product, is het aandeel van kapitaalintensieve producten gedaald ten gunste van het aandeel van producten die

een intensieve research vergen, maar die gemakkelijk imiteerbaar zijn. Qua bestemming, vertegenwoordigen de EU-15-landen een minder belangrijk aandeel dan de meer dynamische economieën, zoals China en India bijvoorbeeld. Om die noodzakelijke aanpassing voort te zetten, is het belangrijk om nieuwe uitvoerders te vinden en om nieuwe producten te ontwikkelen.

### **De evolutie van de sectorale relatieve toegevoegde waarde (Studie van het Federaal Planbureau)**

Een aanvullende analyse van de evolutie van het concurrentievermogen steunt op de evolutie van het Belgisch aandeel in de Europese (EU-15) toegevoegde waarde tijdens de periode 1970-2005. Op Europees vlak nam het relatieve belang van de verwerkende nijverheid gedurende die periode toe en bereikte een maximum in 1998. Maar de Belgische verwerkende nijverheid was vooral gespecialiseerd in bedrijfstakken die weinig dynamisch waren in Europa, met als voornaamste uitzonderingen Chemie en Rubber en plastic. Het relatieve aandeel van de Belgische sectoren uit de verwerkende nijverheid die informatie- en communicatietechnologieën (ICT) produceren, is werkelijk in elkaar gezakt tijdens de onderzochte periode.

Het relatieve belang van de Belgische marktdiensten daalde daarentegen en bereikte een minimum in 2000. Die achteruitgang, die paradoxaal lijkt voor een land zoals België, is in hoofdzaak te wijten aan de Distributiesector en de Post- en telecommunicatiesector waar de groei van de toegevoegde waarde beduidend lager lag in België dan het Europese gemiddelde.

De verhouding tussen de Belgische prijzen en de gemiddelde Europese prijzen heeft een rol gespeeld in die evolutie van de toegevoegde waarde, met een prijselasticiteit die voor de verwerkende nijverheid groter was dan voor de marktdiensten. Het groeiverschil in arbeidskosten per eenheid product was altijd in het voordeel van België voor de verwerkende nijverheid, aangezien het productiviteitsverschil ten opzichte van Europa altijd hoger was dan het uurloonverschil. Voor de marktdiensten is dat sinds het midden van de jaren negentig niet langer het geval, toen het uurloonverschil systematisch hoger kwam te liggen dan het productiviteitsverschil. Tot slot, de opsplitsing van de productiviteitsgroei in drie elementen, namelijk de toename van de kapitaal-arbeidsverhouding, de stijging van de efficiëntie en samenstelling van de werkgelegenheid en de groei van de 'totale factorproductiviteit' maakt het mogelijk de centrale rol van deze laatste te belichten, en dus ook van de fenomenen die er een invloed op uit-

oefenen zoals innovatie, technologische vooruitgang, de efficiëntie van de overheidsinfrastructuur, en dit zowel voor de verwerkende nijverheid als voor de marktdiensten.

Op sectoraal niveau hebben de bedrijfstakken uit de verwerkende nijverheid die hun relatieve positie in Europa hebben verbeterd, een hogere productiviteitsgroei behaald dan hun Europese tegenhangers. Die groei is het gevolg van een meer uitgesproken toename van hun kapitaalintensiteit, of van een hogere groei van de totale factorproductiviteit of van een combinatie van beide. Er kan dus een positief groeiverschil in de kapitaal-arbeidsverhouding worden waargenomen voor alle verwerkende sectoren over de volledige bestudeerde periode. Dat groeiverschil neemt fors toe voor Chemie, Papier, druk en editie, Rubber en plastic en de ICT-productenten. Het stijgt heel gering in de sectoren Hout, Machinebouw en Andere verwerkende industrieën en recyclage. De resultaten van de totale factorproductiviteit, gemeten in groeiverschil ten opzichte van Europa, zijn echter veel meer heterogeen. Er is een belangrijk positief groeiverschil waarneembaar voor Rubber en plastic, Textiel, de Metaalnijverheid, Hout, Andere verwerkende industrieën en recyclage. Een belangrijk negatief groeiverschil kan worden waargenomen voor de ICT-industrieën, Chemie en de Niet-metaalhoudende producten.

### **Besluit**

Uit deze studies blijkt dat België, net zoals andere Europese landen, geconfronteerd wordt met een aanhoudend verlies aan uitvoermarktaandeel. Dat heeft ertoe geleid dat de lopende rekening in 2008 voor het eerst sinds vele jaren evolueerde naar een tekort.

De analyse van het concurrentievermogen gebaseerd op het relatieve aandeel in de Europese toegevoegde waarde toont dat, tussen 1970 en 2005, de relatieve positie van België stabiel bleef. De positie van de verwerkende nijverheid verbetert echter en die van de marktdiensten gaat erop achteruit. De ontsparing van de arbeidskosten per eenheid product is zichtbaar voor de marktdiensten. Die ontsparing zorgt voor een toename van de relatieve prijzen van de Belgische diensten ten opzichte van de Europese diensten en een geleidelijke verslechtering van hun relatieve positie in Europa. Die relatief snellere prijsstijging in de marktdiensten kon op twee manieren wegen op het concurrentievermogen van de Belgische exporteurs. Enerzijds, door hun verrekening in de gezondheidsindex beïnvloeden de hogere prijzen van de diensten de loonindexering en anderzijds, vormen bepaalde diensten een intermediaire vraag voor de exporterende bedrijven, waardoor

hun productiekosten stijgen. Dat is vooral het geval voor telecommunicatie en energie. De exporterende bedrijven waren geneigd op die evolutie in te spelen door de kapitaalintensiteit van hun productie te verhogen, wat een negatieve impact had op de arbeid. Het concurrentievermogen van de Belgische exporteurs hangt ook af van hun vermogen om een hogere groei van de totale factorproductiviteit te realiseren, of anders gezegd van hun innovatievermogen.

Sinds 2005 verslechtert de concurrentiepositie van België en die achteruitgang wordt deels verklaard door de ontwikkeling van de productiekosten, de prijzen van de inputs en de lonen. De arbeidskosten per eenheid product stijgen meer dan in de Europese Unie. Bij gebrek aan gegevens, kan de sectorale evolutie van die elementen niet onderzocht worden.

Ondanks wijzigingen in de richting van een meer specifieke en innoverende productie, wordt de structuur van de uitvoer echter nog altijd ruimschoots gedomineerd door vrij gestandaardiseerde producten, waarvoor de Belgische ondernemingen grote concurrentie onder vinden.

De gevolgen van die vaststelling voor het economisch

beleid zijn drievoudig. Ten eerste blijft het behoud van een loonontwikkeling die sterk aanleunt bij die van de drie buurlanden een belangrijke factor voor het concurrentievermogen van de Belgische economie. Dat blijkt heel moeilijk omdat Duitsland een heel strak loonbeleid blijft voeren deels ingegeven door de evolutie van de dollar. Ten tweede dragen efficiënte en goedkope diensten bij tot de verbetering van het concurrentievermogen van de exporterende bedrijven. Vandaar het belang van een efficiënt en concurrentieel kader, in het bijzonder voor de netwerkindustrieën zoals energie en telecommunicatie. Ten derde moet het beleid ter ondersteuning van innovatie waarmee de verschillende beleidsniveaus gestart zijn, worden voortgezet. Dat is vooral van belang in de huidige crisiscontext waarin het risico reëel is dat de ondernemingen uit de privésector hun O&O-uitgaven aanzienlijk gaan afbouwen. In dit kader is de opstart en de ontwikkeling van jonge ondernemingen die gericht zijn op de uitvoer van groot belang.

Voor meer inlichtingen:

Chantal Kegels, ck@plan.be, tel.: 02/507.74.30