



2014-2019:

**Naar een beter
competitiviteitsbeleid**

29 | 04 | 2014

JOHAN ALBRECHT
Senior Fellow Itinera Institute



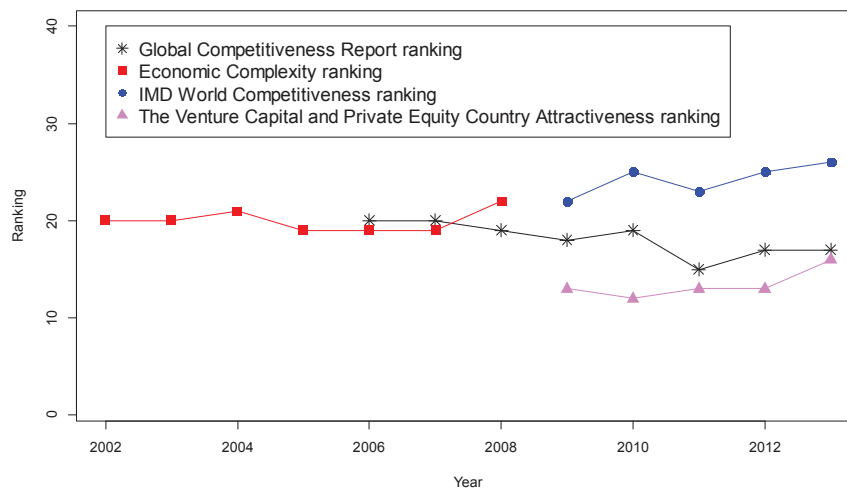
COMPETITIVITEIT

België is competitief maar pijnpunten worden niet aangepakt en het ontbreekt een strategische visie

België is gelukkig een zeer competitief land. De belangrijkste en tevens meest uitgebreide competitiviteitsmeting is de Global Competitiveness Index van het World Economic Forum¹. Dit is een combinatie van objectieve criteria met een bevraging bij meer dan twaalfduizend bedrijfsleiders over een complete lijst van kost en niet-kost gerelateerde aspecten van competitiviteit in hun eigen land. Figuur 1 illustreert dat de rangschikking de laatste jaren praktisch ongewijzigd is gebleven. Ook andere indices zoals de IMD World Competitiveness Index, de Economic Complexity Index² en de Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index³ bevestigen het stabiele en relatief competitieve beeld van de Belgische economie⁴. Dit beeld contrasteert met het schrikbeeld van een verslechterende Belgische concurrentiepositie op basis van een enge focus op de kostenaspecten van competitiviteit. België behaalt steevast een 'top-20' notering in de belangrijke maatstaven en dit is op zich een geruststellende observatie.

Figuur 1 - Ranking van België inzake competitiviteit

Bron: World Economic Forum, The Observatory of Economic Growth, IESE Business School and EY



Figuur 2 illustreert verder dat voor de meeste subpilaren België even goed tot zelfs beter presteert dan andere innovatiegedreven economieën. De macro-economische omgeving, arbeidsmarktefficiëntie en de ontwikkeling van de financiële markt zijn echter wel onderontwikkeld in vergelijking met andere innovatiegedreven economieën. Onderwijs en gezondheidszorg zijn duidelijk onze sterke punten, al is het onderwijsstelsel niet aangepast aan de vraag naar meer technologie-gericht personeel (zie verder).

1 <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

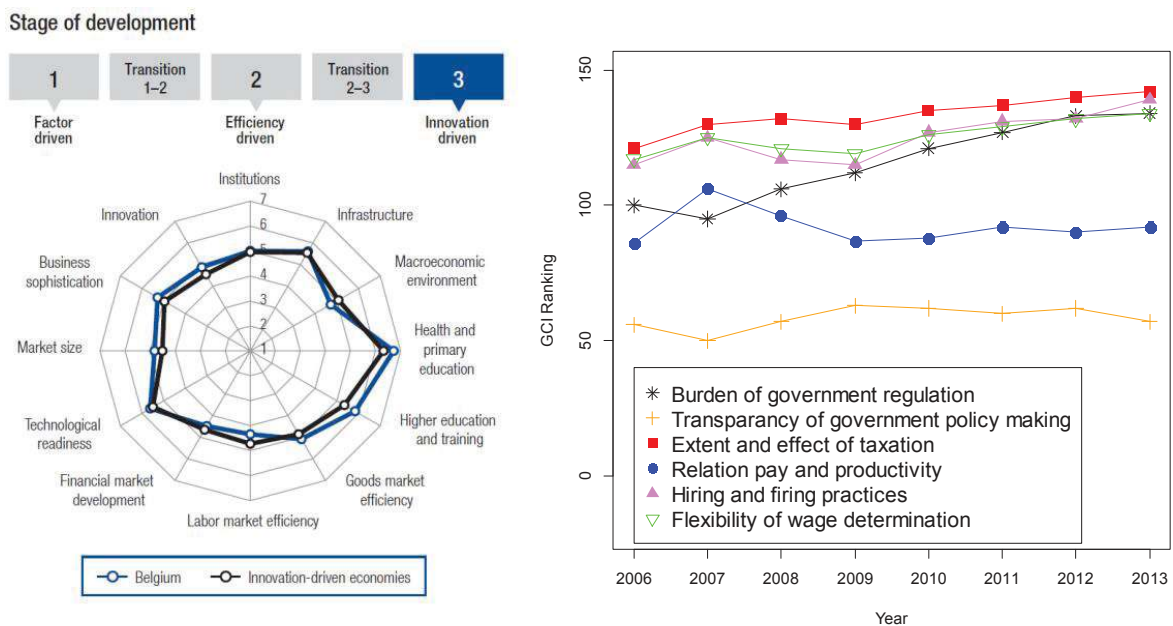
2 The Observatory of Economic Complexity. URL: <http://atlas.media.mit.edu/>.

3 IESE Business School and EY. URL: <http://blog.iese.edu/vcpeindex/>.

4 Dit is slechts een niet-exhaustief overzicht. Zie e.g. Hueler et al. (2013) voor een institutional competitiveness index.

Zoals elke economie heeft ook de Belgische economie enkele pijnpunten. Een beleid gericht op het wegwerken van deze zwakke punten zou toelaten om de competitiviteit van onze economie te verhogen. Hierdoor stijgen de kansen op jobcreatie en op een hogere welvaart. Figuur 2b geeft de evolutie over de tijd van de zwakke schakels – volgens de competitiviteitsmetingen - van de Belgische economie. Het is opmerkelijk dat er geen enkele vooruitgang wordt geboekt in het wegwerken van de welgekende pijnpunten van de Belgische economie. Integendeel, tussen 2002 en 2013 verslechtert de prestatie van België voor de problematische indicatoren. Dit geldt zeker voor de kost van de overheidsreglementering – ondanks een recente lichte verbetering – maar ook voor de relatie tussen loon en productiviteit (verderop besproken), de transparantie van overheidsbeslissingen, de omvang en de effecten van belastingen, de flexibiliteit van de loonvorming en de aanwerf- en ontslagreglementering. De gekende problemen van de Belgische overregulering worden dus niet aangepakt, ondanks alle intenties. België is vandaag competitief maar beschikt blijkbaar niet over de slagkracht om de competitiviteit morgen te verbeteren. Is het Belgische bestel zo complex geworden dat een vereenvoudiging of bijsturing niet meer mogelijk is zonder dwingende omstandigheden?

Figuur 2: België in het GCI 2013-2014



Bron: WEF (2013)

De Europese Commissie (2013) bevestigt in haar analyses de uitzonderlijk hoge last van overheidsreglementering in ons land. Het onderbenutten van instrumenten voor administratieve modernisering wordt aangeduid als een belangrijke tekortkoming van de Belgische overheid (overheden) in vergelijking met overheden van andere EU-lidstaten. Het effect van dure overheidsregulering en hoge administratieve lasten op de competitiviteit en dynamiek van de Belgische economie is problematisch. België is nog steeds in belangrijke mate een KMO-land en de zware overheidsregulering weegt vooral op de kleinere bedrijven waarvoor de administratieve lasten een aanzienlijk deel van de omzet wegnemen. Terwijl administratieve lasten meer dan 3% van de omzet in beslag nemen in kleine bedrijven, is dit in grote bedrijven minder dan 1 procent (zie Kegels (2012)). Aangezien het vaak de kleinere, jonge bedrijven zijn die zorgen voor dynamiek en jobcreatie (zie Haltiwanger et al. (2013)), is het concurrentienadeel van deze specifieke groep door administratieve regelgeving problematisch.

De vrij goede ranking van België in allerhande competitiviteitsmetingen neemt niet weg dat er nood is aan een gericht beleid om de gekende pijnpunten op termijn weg te werken. We mogen niet vergeten dat “competitiviteit” een containerbegrip is. Sommige deelaspecten – denk maar aan bepaalde kostenfactoren zoals arbeid, of aan het tanende aandeel in exportmarkten – zijn al lang problematisch. Daarenboven hebben we in België de onzalige neiging om de politieke discussie rond competitiviteit te reduceren tot één symbolische federale loonnorm. Dat is een drievoudige handicap: competitiviteit is veel meer dan loonkosten, de factor loonkosten speelt verschillend in verschillende sectoren, en het zuigt politieke aandacht weg van een meer structurele en strategische aanpak. Ten slotte mogen we ook niet vergeten dat competitiviteit relatief is: we moeten ons meten met wie we in concurrentie staan. Het is ook een ‘moving target’: onze concurrenten zitten niet stil. In de context van de eurocrisis zijn precies vele Europese landen veel verder gegaan dan België in het aanscherpen van de randvoorwaarden voor algemene competitiviteit. Is het een toeval dat Ford zijn fabriek in Genk sloot om er één te openen in Spanje? Is het normaal dat vele bedrijven in de grensstreek tussen België en Nederland stevast bij onze Noorderburen investeren?

Onze verkiezingsnota heeft niet de ambitie een totaalaanpak te presenteren. Die is wel nodig: net zoals Duitsland onder Schröder heeft België nood aan een collectief gedragen probleemanalyse, met een collectief gedragen strategie om die te beantwoorden. Wij gaan hier voor duidelijke maar beperkte prioriteiten. In wat volgt, leggen we de nadruk op drie voorstellen die op zich niet radicaal zijn. Daarnaast zijn er diverse andere beleidssuggesties te formuleren – zoals hogere publieke R&D-uitgaven, een mobiliteitsbeleid tegen de dure congestie, investeren in kennisinfrastructuur – maar deze zijn zeker niet nieuw en elders voldoende gedocumenteerd.

1. Voorstel 1 – herstel verband tussen lonen en productiviteit

In de Belgische industrie blijkt de evolutie van de loonkost maar voor 30% gekoppeld te zijn aan de evolutie van de productiviteit. In Duitsland is deze koppeling dubbel zo sterk. Door de lonen sneller te laten stijgen dan de productiviteit toelaat, dreigen we onszelf uit de markt te prijzen in sectoren die internationaal moeten concurreren. Deze gevaarlijke evolutie moet gestopt worden.

De loonkosten per eenheid product stijgen in België sneller dan in de Eurozone (zie e.g. Bogaert en Kegels (2012)). Dit zou geen probleem zijn indien de productiviteit een gelijkaardige trend zou vertonen. Dit laatste is echter niet het geval. We verwijzen hiertoe naar EGCW (2013) voor een gedetailleerde analyse. Hoewel het productiviteitsverschil tussen België en de Eurozone stabiel is gebleven, zijn de eenheidskosten van de Belgische productie in de laatste jaren relatief gestegen. Hierdoor daalt de competitiviteit van de Belgische bedrijven. Deze divergentie tussen loonkosten en productiviteit is het gevolg van de werking van de loononderhandelingen in België en van het loonindexeringstelsel.

Om de frappante loskoppeling tussen loonkost en productiviteit te illustreren, maken we gebruik van bedrijfsdata uit de AMADEUS dataset van Bureau Van Dijk⁵ voor 7 West-Europese landen in de periode 2002-2009. We schatten in welke mate de variatie in (reële) loonkost binnen 10 industriële sectoren verklaard kan worden door de variatie in arbeidsproductiviteit (zie Tabel 1)⁶. In België wordt voor deze 10 sectoren in de periode 2002-2009 globaal slechts 30 % van de loonvariatie verklaard door de variatie in de gemeten arbeidsproductiviteit. Anders gezegd, 70 % van de ontwikkelingen van de loonkost staat in deze 10 industriële sectoren los van de ontwikkelingen in de arbeidsproductiviteit. De loonvorming is natuurlijk altijd ook afhankelijk van andere factoren dan de evolutie van de productiviteit. De vraag naar en het aanbod van specifieke profielen, het indexeringsmechanisme, vakbondsmacht en factoren zoals efficiency wages spelen ook een rol. Elk land heeft een zeer specifieke arbeidscontext waardoor de loonevolutie nooit alleen de weerspiegeling is van de productiviteitsevolutie. Vanuit een internationaal competitiviteitsperspectief telt in welke mate de loonkosten wel een weerspiegeling zijn van de evolutie van de technische productiviteit. Landen met een vergelijkbaar inkomen volgen min of meer dezelfde technologische evoluties – zeker op middellange termijn – zodat het nauw koppelen van de loonevolutie aan de productiviteit kan leiden tot concurrentiële voordelen. In Duitsland is de samenhang tussen de variatie in de productiviteit en de variatie in de lonen in de periode 2002-2009 dubbel zo hoog als in België. Uit tabel 1 blijkt dat in Frankrijk de variatie in de productiviteit bijna de helft van de variatie in de Franse lonen verklaart. In Spanje is deze samenhang 57 % en in Italië 44%. Tabel 1 illustreert dat binnen iedere sector de loskoppeling tussen arbeidsproductiviteit en reële lonen in België het grootst is.

5 De dataset werd geconstrueerd door Merlevede et al. (2013a) en wordt beschreven in Merlevede et al. (2013b). We gebruiken 620,342 observaties van 140,595 bedrijven.

6 De analyse gebeurde aan de hand van een niet-parametrisch spine-based model zoals geprogrammeerd in het mgcv package in R. We gebruiken een niet-parametrisch model in plaats van een parametrische OLS benadering zodat we a priori geen functionele vorm voor de relatie tussen lonen en productiviteit dienen op te leggen.

Tabel 1 - Samenhang variatie (reële) loonkost en variatie arbeidsproductiviteit in 2002-2009

	België	Duitsland	Spanje	Finland	Frankrijk	VK	Italië
Industrie	30%	60%	57%	38%	49%	42%	44%
Voeding (incl.dranken)	26%	71%	55%	57%	63%	55%	47%
Textiel	36%	54%	51%	42%	54%	50%	39%
Drukkerij, reproducties & publicaties	21%	62%	57%	55%	48%	49%	45%
Chemie	38%	52%	61%	64%	38%	42%	41%
Rubber & plastics	28%	55%	49%	40%	43%	35%	37%
Afgewerkte producten (niet-metaal)	30%	56%	48%	48%	50%	35%	43%
Afgewerkte producten (metaal)	20%	63%	62%	35%	46%	36%	46%
Machines & uitrusting	37%	58%	58%	44%	48%	39%	47%
Elektrische machines	21%	59%	56%	52%	47%	42%	48%
Meubels	25%	64%	56%	46%	57%	45%	44%

Bron: eigen berekeningen op basis van de AMADEUS dataset

Uit de analyse per sector blijkt dat de evolutie van de productiviteit in ons land slechts in beperkte mate determinerend is voor de evolutie van de lonen in sectoren die minder blootgesteld zijn aan de internationale concurrentie zoals de voedingsindustrie (26%) en de sector van de drukkerijen en publicaties (21%). Deze sectoren zijn weliswaar onderhevig aan internationale concurrentie maar richten zich vooral naar de lokale markten o.a. omwille van de lage trade density van hun productie – bijvoorbeeld frisdranken – maar ook omwille van het vermogen om snel in te spelen op zeer specifieke vragen van klanten). In groot contrast staat de Duitse voedingsindustrie met een zeer vergelijkbare marktdynamiek maar met een loonevolutie die zeer nauw aansluit bij de evolutie van de arbeidsproductiviteit (71%). Hoewel de voedingsindustrie zich traditioneel richt naar lokale markten, moeten onze voedingsbedrijven wel competitief zijn om hun producten te kunnen exporteren naar de internationale groeiemarkten. Zo stijgt bijvoorbeeld de export van Europese vleesproducten naar de internationale groeiemarkten. Momenteel worden in België geen pizza's verkocht die in China geproduceerd worden maar de evolutie van de loonkost in de Belgische voedingsindustrie benadeelt onze voedingsbedrijven wanneer deze moeten concurreren met Duitse of Franse bedrijven in de attractieve emerging markets.

Uit Tabel 1 blijkt ook dat de evolutie van de loonkost in sectoren die typisch sterk internationaal moeten concurreren –bv. afgewerkte producten en chemie – in België veel minder aansluit bij de evolutie van de productiviteit. Vooral het verschil met Duitsland en Spanje is groot.

Deze percentages in Tabel 1 voor de periode 2002-2009 meten de samenhang van arbeidsproductiviteit en reële lonen 1) tussen bedrijven en 2) overheen de tijd. Het eerste, de verklaringskracht tussen bedrijven, impliceert een hoger percentage indien de meest (minst) productieve bedrijven ook gekenmerkt worden door relatief hogere (lagere) lonen. Het tweede, de verklaringskracht overheen de tijd, impliceert een hoger (lager) percentage indien de evolutie van reële lonen binnen een bedrijf de evolutie van arbeidsproductiviteit meer (minder) volgt. De koppeling tussen lonen en productiviteit kan van jaar tot jaar sterk variëren in de periode 2002-2009, bijvoorbeeld als gevolg van conjuncturele factoren maar ook als gevolg van technologische evoluties zoals de opmars van ICT in alle maaksectoren. Daarnaast heeft elke sector een eigen dynamiek. Sectoren kunnen krimpen of structureel groeien, er zijn nieuwe bedrijven maar ook bedrijven die de sector om diverse redenen verlaten. Om de problematiek completer in kaart te brengen, presenteren we in Tabel 2 daarom een analyse voor één jaar, namelijk 2009. De cijfers in Tabel 2 geven weer in welke mate de variatie in de lonen tussen bedrijven in 2009 verklaard wordt door de variatie in de productiviteit tussen bedrijven in 2009. Hieruit blijkt dat in 2009 de variatie in de lonen iets minder sterk verklaard wordt door variatie in de productiviteit; 29% (ipv 30%) voor de Belgische industrie en 48% (ipv 60%) voor de Duitse industrie. Alleen voor Italië vinden we in 2009 een hogere verklaringskracht in de variatie van de productiviteit dan in de periode 2002-2009. Het verschil tussen België en landen zoals Duitsland, Spanje en Italië blijft wel groot.

Tabel 2 - Samenhang variatie reële lonen en variatie arbeidsproductiviteit in 2009

	België	Duitsland	Spanje	Finland	Frankrijk	VK	Italië
Industrie	30%	60%	57%	38%	49%	42%	44%
Voeding (incl.dranken)	26%	71%	55%	57%	63%	55%	47%
Textiel	36%	54%	51%	42%	54%	50%	39%
Drukkerij, reproducties & publicaties	21%	62%	57%	55%	48%	49%	45%
Chemie	38%	52%	61%	64%	38%	42%	41%
Rubber & plastics	28%	55%	49%	40%	43%	35%	37%
Afgewerkte producten (niet-metaal)	30%	56%	48%	48%	50%	35%	43%
Afgewerkte producten (metaal)	20%	63%	62%	35%	46%	36%	46%
Machines & uitrusting	37%	58%	58%	44%	48%	39%	47%
Elektrische machines	21%	59%	56%	52%	47%	42%	48%
Meubels	25%	64%	56%	46%	57%	45%	44%

Bron: eigen berekeningen op basis van de AMADEUS dataset

In theorie wordt een toename van de productiviteit in markten met volkomen concurrentie onmiddellijk omgezet in hogere lonen. In de realiteit zijn er diverse redenen waarom dit pas met enige vertraging of in bepaalde gevallen helemaal niet gebeurt. In Tabel 3 gaan we na in welke mate de verandering van reële lonen op middellange termijn wordt verklaard door de verandering van arbeidsproductiviteit. We nemen de evolutie over drie jaar in plaats van gedurende één jaar, om toe te laten dat een verandering van de productiviteit tot drie jaar later een impact heeft op een verandering in de lonen. We proberen dus niet de variatie in de loonkost te verklaren maar de variatie in de verandering van de lonen. De vertraging van drie jaar is arbitrair. We kunnen echter veronderstellen dat technologische veranderingen pas na enige tijd een impact hebben op de productiviteit binnen bedrijven en dat deze verandering in productiviteit eerst gedetecteerd moet worden om het voorwerp te worden van loonsonderhandelingen. Omwille van de vertraging van drie jaar is de berekening in Tabel 3 gebaseerd op de periode 2005-2009. Uit Tabel 3 blijkt dat de vertraagde omzetting van productiviteitsveranderingen in loonsverandering in België meer afwijkt van de referentielanden dan in de twee bovenstaande tabellen. In al de andere landen uit Tabel 3 is het vertraagde verband tussen productiviteit en lonen veel sterker dan in België. Aangezien technologieën wellicht relatief gelijkmatig verspreiden over de Europese maakindustrie, wijst dit verschil op een verandering in de Belgische lonen die quasi volledig losstaat van veranderingen in de productiviteit.

Tabel 3 – Samenhang van de evolutie van arbeidsproductiviteit en de evolutie van reële lonen op middellange termijn (verandering overheen 3jaar) in 2005-2009

	België	Duitsland	Spanje	Finland	Frankrijk	VK	Italië
Industrie	29%	48%	50%	45%	44%	43%	49%
Voeding (incl.dranken)	21%	73%	55%	57%	66%	67%	58%
Textiel	54%	36%	45%	63%	48%	52%	45%
Drukkerij, reproducties & publicaties	25%	55%	51%	62%	53%	58%	47%
Chemie	35%	49%	55%	63%	46%	54%	44%
Rubber & plastics	11%	45%	39%	35%	39%	54%	41%
Afgewerkte producten (niet-metaal)	26%	55%	38%	58%	47%	48%	43%
Afgewerkte producten (metaal)	33%	54%	50%	43%	40%	51%	47%
Machines & uitrusting	48%	46%	46%	54%	50%	50%	45%
Elektrische machines	37%	55%	46%	66%	49%	49%	53%
Meubels	35%	60%	48%	57%	48%	52%	48%

Bron: eigen berekeningen op basis van de AMADEUS dataset

De eindconclusie van deze diagnose is pijnlijk duidelijk: een land dat blootstaat aan internationale concurrentie binnen één en dezelfde muntunie en zich ook dient te richten naar de emerging markets om exportgroei te realiseren, moet de gapende kloof tussen de evolutie van productiviteit en de evolutie van de (reële) loonkosten onder controle krijgen en beperken. Dit kan door ofwel de productiviteit te verhogen, ofwel door de groei van de loonkosten te vertragen. Het tweede is vaak gemakkelijker dan het eerste. We kunnen op termijn onze productiviteit verhogen door te innoveren en te investeren in nieuwe technologieën en nieuwe concepten. Is er in de Westerse wereld echter nog één regio te vinden die niet doordrongen is van het belang van innovatie? Het wordt op termijn alsmear moeilijker om meer innovatief en productiever te zijn dan 'de rest van de wereld'.

Wat betreft de evolutie van de loonkosten is het zeker lovenswaardig dat de uitgaande federale regering en het interprofessioneel overleg aandacht hebben gehad voor competitiviteit en aanpassing van de indexering. Deze aandacht heeft de competitiviteitskloof met enkele van onze buurlanden echter niet gedicht, integendeel. De vraag dient gesteld waarom de Belgische instituties en processen rond kostencompetitiviteit niet effectief of sterk genoeg zijn. Waarom gebeurt niet wat beoogd wordt, terwijl het buitenland de evolutie van de loonkost beter doet aansluiten bij de evolutie van de productiviteit? Is de Belgische aanpak te complex of is een deel van onze instituties en processen contraproductief?

Wat betreft de evolutie van de loonkosten is er ook een potentieel tot verlaging van de loonkost als gevolg van mogelijke belastingverschuivingen waarbij arbeid minder belast wordt. Daarnaast moeten we ook het model van de loonvorming zelf verbeteren. Dit is te veel gebaseerd op automatische loonsverhogingen (barema's en indexering) en op centralistische loonvorming (cao en loonnorm). Er is nood aan een dosis diversiteit en flexibiliteit binnen de loonbepaling. Dat kan bijvoorbeeld door meer ruimte te geven aan invulling op bedrijfsniveau, inclusief de internationaal gebruikelijke techniek van een 'opt out' via sociaal overleg in het bedrijf.

2. Voorstel 2 – benut technologie als hefboom, ook in het onderwijs

High-tech biedt grote exportkansen. Algemeen wordt erkend dat de Belgische export te veel bestaat uit intermediaire goederen die onderhevig zijn aan een harde kostenconcurrentie. Tussen 2007 en 2012 steeg wel het aandeel van de hoogtechnologische export in de totale Belgische export van 6,6 naar 8,6% (European Commission (2013): Industrial Policy Scoreboard). Ter vergelijking; het aandeel van de hoogtechnologische export in de totale export van de EU-28 bedraagt 15,6%. Markant is dat Duitsland met een aandeel van de hoogtechnologische export van 13,9% net onder het Europese gemiddelde valt.

Hoewel we niet zomaar alle intermediaire productie kunnen afdoen als 'low-tech' zonder enig groeipotentieel op middellange termijn, toch bieden de hoogtechnologische sectoren de meest kansen op groei. Meer capaciteit opbouwen in hoogtechnologische innovatie en productie is niet mogelijk zonder de continue instroom van getalenteerde medewerkers. Onderwijs is dan ook één van de steunpilaren onder de Belgische competitiviteit. En net hier rijpt het spreekwoordelijke schoentje want er dreigt voor ons land een stijgende arbeidsschaarste in het (hoog)technologische segment. Zo steeg in de Europese Unie het aandeel van 20-29 jarigen met een diploma wetenschappen en technologie van 12,5% in 2007 tot 15,2% in 2011. Deze toename is deels het resultaat van gerichte inspanningen in heel wat landen. Uit Tabel 4 blijkt echter dat dit percentage in ons land daalde van 14 % in 2007 tot 12,7% in 2011. De Belgische onderwijsoutput leidde dus tot een omgekeerde evolutie in vergelijking tot de rest van Europa. In Nederland is dit percentage echter nog lager terwijl dit in Duitsland steeg van 11,4% in 2007 naar 14,8% in 2011. Koplopers zijn het VK en Frankrijk, samen met Finland en Ierland.

Tabel 4: Het percentage van 20-29 jarigen met diploma van hogere (tertiaire) opleidingen in wetenschap en technologie

	2007	2011
BE	14,0	12,7
BG	8,4	11,8
CZ	12,0	16,6
DK	16,4	17,9
DE	11,4	14,8
EE	13,3	11,9
IE	18,7	20,1
EL	8,5	12,8
ES	11,2	16,8
FR	20,8	21,5
HR	6,8	11,6
IT	11,4	12,8
CY	4,2	7,2
LV	9,2	11,0
LT	18,1	19,2
LU	..	3,1
HU	6,4	8,5
MT	7,1	8,0
NL	8,9	9,4
AT	11,1	16,1
PL	13,9	17,4
PT	14,2	17,3
RO	11,9	16,0
SI	9,8	17,4
SK	11,9	17,6
FI	18,8	21,2
SE	13,6	15,6
UK	18,5	19,5
EU weighted	12,5	15,2

Bron: European Commission (2013): Industrial Policy Scoreboard

De beschikbaarheid van menselijk kapitaal is een basisvoorwaarde voor het aantrekken van investeringen en het inspelen op de groeikansen geboden door de emerging markets. Ons huidige onderwijsstelsel speelt hier niet op in, ondanks de herhaalde oproepen van zowel de beleidsmakers als de bedrijven. Dit is jammer omdat de tewerkstellingskansen in de niet-technologische sectoren zeker niet beter zijn dan in de technologische sectoren. Integendeel! Zo blijkt uit recent onderzoek van Kuleuven/Vives dat de ruim gedefinieerde high-tech tewerkstelling in België tussen 2000 en 2011 steeg met 22.3%. In Duitsland steeg de high-tech tewerkstelling maar met 13% en in Nederland bleef deze min of meer stabiel (zie Tabel 5). In 2011 werkten ongeveer 549 000 mensen in de Belgische high-tech. High-tech is zonder meer een groeisector in de Belgische economie maar het toekomstige groeipotentieel dreigt onderbenut te blijven door een schaars aanbod van werknemers. Uit dezelfde analyse van Kuleuven/Vives blijkt - niet echt verrassend- dat kiezen voor een STEM-profiel - opleiding met focus op science, technology, engineering and mathematics - leidt tot een (veel) lagere kans op werkloosheid.

Tabel 5 - Evolutie van de high-tech tewerkstelling

	Tewerkstelling 2011	Toename tewerkstelling 2000-2011 (%)	Aandeel in totale tewerkstelling (% 2011)
België	549 000	22.3%	12.2%
Finland	331 000	6%	13.4%
Zweden	592 000	9.5%	12.7%
Denemarken	342 000	9%	12.7%
Frankrijk	3 197 000	25.3%	12.2%
Duitsland	4 782 000	13%	12%
Nederland	834 000	0.3%	10%
Verenigd Koninkrijk	2 709	1.2%	9.3%
Italië	2 229	28.5%	9.7%
Europese Unie (27)	21 802 000	19.5%	10%

Bron: Goos, M. et al. (2013). High-Technology Employment in the European Union, Kuleuven/VIVES Discussion Paper 2013/41, December 2013

Kiezen voor technologie als onderwijsoriëntatie opent voor jonge mensen een zeer boeiende wereld waarvan we het potentieel amper kunnen inschatten. De kracht van technologie zal bovendien zeer zichtbaar worden in de arbeidsomgevingen van de nabije toekomst. De automatisering die de industrie heeft getransformeerd, dient zich vandaag aan in alle dienstensectoren. Eenvoudige kantoorjobs verdwijnen vandaag al in een sneltempo. In een ruchtmakende analyse paper uit 2013 voeren Carl Benedikt Frey en Michael Osborne van de universiteit van Oxford aan dat in 47 procent van de beroepscategorieën – waarvan het merendeel diensten - een groot gevaar op automatisering bestaat. Frey en Osborne hebben het onder meer over accountancy, juridisch werk en een heleboel andere witteboordenbanen die de afgelopen decennia almaar belangrijker zijn geworden in termen van tewerkstelling. De projecties van Frey en Osborne hoeven geen realiteit te worden maar net in landen met zeer hoge belastingen op arbeid is er altijd een motivatie om arbeid te vervangen door technologie...

Dit kader met stijgende arbeidskansen in high-tech en met low-tech jobs onder toenemende druk, vereist een onderwijsstelsel dat alle jongeren – en niet alleen een selectie van jongeren – voorbereidt en wapent. De impact van technologie op onze maatschappij op middellange en lange termijn kan niet voorspeld worden. Niemand kan nu studierichtingen hervormen op een wijze die in 2025 optimale resultaten garandeert. Diversiteit lijkt dan ook het antwoord op de toekomstuitdagingen. Ons onderwijsweefsel zou net op zo'n divers mogelijke manier moeten gestimuleerd worden om het potentieel van technologieën te verkennen op een actieve en adaptieve manier. Onderwijsstelsels moeten zelf leren uit hun experimenten en hun interne processen frequent bijstellen. Net zoals de beste bedrijven streven naar flexibiliteit en zichzelf continue heruitvinden, kan ook een deel van ons onderwijsstelsel organisch georganiseerd worden.

Een meer actief pro-STEM onderwijsbeleid in functie van de enorme diversiteit die technologie uitlokt, lijkt dan ook wenselijk om onze competitiviteit te versterken en tewerkstellingsopportuniteiten te benutten.

3. Voorstel 3: geen nieuwe maatregelen – schrap bestaande maatregelen

De Belgische overregulering leidt tot efficiëntieverliezen. Beleidsmakers zouden de reflex moeten ontwikkelen om geen nieuwe maatregelen te nemen maar bestaande maatregelen af te schaffen. Een mooi voorbeeld vinden we bij de zeer hoge belastingen op arbeid en de zeer hoge loonsubsidies voor de privésector.

De Belgische beleidsmakers houden van hoge belastingen maar ook van hoge subsidies voor zowat alle denkbare activiteiten of investeringen. Er zijn specifieke websites ontwikkeld om geïnteresseerden wegwijs te maken in de enorme doolhof aan mogelijke subsidies. Het subsidiebeleid is het gevolg van de beperkte fiscale bevoegdheden op het regionale niveau. Het subsidiebeleid leidt tot extra administratieve lasten voor jonge, ondernemende bedrijven. Voorts zijn teveel economische agenten bezig met het incasseren van subsidies in plaats van te investeren in toekomstige marktopportunities. EGCG (2013) toont aan dat de subsidiegraden in België hoger zijn dan in de buurlanden. Tabel 6 is illustratief voor de problematische institutionele complexiteit van ons land. België koppelt de hoogste belastingen op arbeid aan de hoogste loonsubsidies in de private sector. De verschillen met de buurlanden zijn ronduit spectaculair. In Duitsland zijn de loonsubsidies overigens sterk afgebouwd terwijl wij kozen voor een extremen toename van de loonsubsidies. We zijn er nooit in geslaagd om een algemene loonlastenverlaging te doen, maar we hebben er voor gekozen om talloze politieke arbeidsmarktkavels te maken met selectieve subsidies. Wie wint er uiteindelijk bij deze complexiteit? Aangezien we tegelijkertijd zwaar belasten een gul subsidiëren, lijkt het prioritair om enkele bestaande maatregelen eerst te schrappen en met de opbrengst hiervan de impact van andere maatregelen te beperken. Zo kan de opbrengst van het schrappen van allerlei loonsubsidies gebruikt worden om de fiscale druk op de laagste inkomens uit arbeid te milderen. Daarenboven is het vanuit tewerkstellingsperspectief veel nuttiger om budget te investeren in de competenties van de werkzoekende dan tijdelijk een subsidie te geven aan de werkgever. Dat rendeert veel langer over de loop van een loopbaan op de hele arbeidsmarkt en het vertekent veel minder het eerlijke spel van concurrentie. We pleiten daarom voor een sterke afbouw van loonsubsidies, in ruil voor algemene loonlastenverlaging en voor een verschuiving van het budget van arbeidsmarktbeleid naar persoonlijke begeleiding en activering. Daarbij kan tevens gedacht worden aan het progressief maken van het tarief van de sociale bijdragen op lonen, zodat de lagere lonen proportioneel minder bijdragen hoeven te dragen. Zonder algemene lastenverlaging betekent dit wel een feitelijke belastingverhoging voor de middeninkomens. Het totale plaatje is dus heel belangrijk.⁷

⁷ Zie hiervoor M. De Vos en J. Konings, Van baanzekerheid naar werkzekerheid op de Belgische arbeidsmarkt, Intersentia, 2007.

Tabel 6 - Loonsubsidies in de privésector als % van de loonmassa

	1996	2006	2007	2008	2009	2010	2011
België	0,37	1,68	2,11	2,49	3,01	3,74	4,07
Duitsland	0,72	0,22	0,23	0,25	0,53	0,49	0,26
Nederland	0,36	0,68	0,65	0,63	0,98	0,85	0,74
Frankrijk	0,62	0,71	0,73	0,69	1,11	1,08	0,76

Bron: EGCW (2013)

De huidige complexe subsidiestructuur maakt het bovendien moeilijk om de werkelijke loonevolutie in ons land in te schatten. Hierdoor wordt het moeilijk om de loonnorm te laten naleven. Deze complexiteit schrikt ook buitenlandse investeerders af. Een beter optie is het creëren van een dynamische en innovatie-aanmoedigende marktomgeving door overregulering tegen te gaan en de werking van de arbeidsmarkt aan te passen aan de hedendaagse realiteiten.

Referenties

Bogaert, H, and C. Kegels, 2012, Concurrentievermogen van België: uitdagingen en groeipistes. Federaal Planbureau, Planning Paper 112.

EGCW, 2013, Arbeidskosten, loonsubsidies, arbeidsproductiviteit en opleidingsinspanningen van ondernemingen, Verslag aan de Regering, Expertengroep "Concurrentievermogen en Werkgelegenheid". 277 p.

European Commission, 2013, Industrial Performance Scoreboard and Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial Policy. Data sets, Commission staff working document.

European Commission, 2013, Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial policy: Industrial Performance Scoreboard, A Europe 2020 Initiative. 283 p. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/monitoring-member-states/files/ms-compet-report-2013_en.pdf

Carl Benedikt Frey and Michael A. Osborne (2013). The future of employment. How susceptible are jobs to computerisation? http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf

Goos, M. et al. (2013). High-Technology Employment in the European Union, Kuleuven/VIVES Discussion Paper 2013/41, December 2013

Haltiwanger, J., Jarmin, R.S. and J. Miranda, 2013, 'Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young', The Review of Economics and Statistics 95(2), 347-361.

Kegels, C., 2012, Administratieve lasten in België voor het jaar 2010, Federaal Planbureau, Planning Paper 110.

WEF, 2013, The Global Competitiveness Report 2013-2014. K. Schwab, World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf



Policy Think Thank
Paving New Ways

Itinera Institute VZW-ASBL
Hertogsstraat • Rue Ducale 31
B-1000 Brussel - Bruxelles
www.itinerainstitute.org