

De economische toekomst van Europa

Olivier Blanchard
augustus 2004

Inhoudstafel

Inleiding	5
1. Enkele feiten	7
1.1 Productiviteit	9
1.2 Gewerkte uren	10
1.3 Evoluties sinds het midden van de jaren negentig	15
2. Hervorming van de financiële en de productmarkten	20
2.1 De rol van Brussel	20
2.2 Meting van de wijzigingen van de regulering	23
2.3 Beoordeling van de structurele wijzigingen	24
3. Implicaties voor de arbeidsmarkt	29
3.1 Deregulering van de goederen- en financiële markten, de lonen en de werkloosheid	29
3.2 Deregulering en de vakbonden	32
3.3 Hervormingen van de instellingen van de arbeidsmarkt	34
4. Enkele conclusies	39
5. Dankwoord	40
6. Bibliografie	41

Inleiding

Na drie jaar van een aan stagnatie grenzende groei is de stemming in Europa bedrukt. Velen twijfelen aan de toekomst van het Europese model. De werkloosheid blijft hoog en Europa lijdt onder een inefficiënte regulering. De twee economische boeken op de Franse bestsellerlijst van 2003 waren 'La France qui tombe' (De val van Frankrijk) (Baverez, 2003), en 'Le desarroi français' (De Franse ontreddering) (Duhamel, 2003). Beide boeken beschrijven een Frankrijk dat achteropraakt en bieden weinig hoop voor de toekomst. De regeringen trachten zich groot te houden, maar hun voornemens - zoals de doelstelling die op de conferentie van de Europese Unie van maart 2000 in Lissabon werd aangenomen om 'Europa binnen tien jaar tot de meest dynamische en competitieve economie ter wereld' te ontwikkelen - worden grotendeels als leeg en zielig gezien.

De scherpste diagnoses stellen dat het Europese model goed is geweest voor het naoorlogse Europa maar nu is voorbijgestreefd. Gedurende een groot gedeelte van de naoorlogse periode, zegt deze stelling, kende Europa een 'inhaal-groei' die meer op imitatie dan op innovatie was gebaseerd. Grote bedrijven op beschermde product- en financiële markten waren goed voor deze groei. Ze konden hun O&O (onderzoek & ontwikkeling) grotendeels binnenshuis uitvoeren. Ze konden een langetermijnrelatie ontwikkelen met hun financiers. Ze konden hun werknemers werkzekerheid bieden. De opbrengsten die de goederenmarkten opleverden, konden worden gedeeld door de bedrijven, de werknemers en de staat en hielpen om de welvaartstaat te financieren.

Maar nu de Europese groei veel meer op innovatie gebaseerd moet zijn, nu de bedrijven niet kunnen worden afgeschermd tegen buitenlandse concurrentie, werkt het Europese model niet langer. De economische en maatschappelijke relaties tussen de ondernemingen en de financiers, tussen de concerns en hun werknemers, moeten allemaal worden herzien. Deze stelling besluit dat Europa de nieuwe uitdagingen nog niet heeft aanvaard. Het lijkt verlamd en niet in staat tot fundamentele hervormingen (deze thema's worden goed uiteengezet in een recent en invloedrijk rapport aan de Europese Commissie, het zogenaamde Sapir-rapport (2004)).

In dit artikel wil ik een meer optimistische beoordeling geven.¹

Wanneer we terugblikken op het verleden, zijn de prestaties van Europa beduidend beter dan meestal wordt gedacht. De voorbije dertig jaar is de productiviteit op het Oude Continent veel sneller gegroeid dan in de Verenigde Staten. Vandaag is het productiviteitsniveau van Europa in grote lijnen gelijk aan dat van de Verenigde Staten. Het grootste verschil is dat Europa een gedeelte van de productiviteitsstijging heeft gebruikt om de vrije tijd in plaats van het inkomen te vergroten, terwijl de Verenigde Staten het omgekeerde heeft gedaan.

Het klopt dat in veel landen de werkloosheid hoog is en dat Europa lijdt onder een inefficiënte regulering van de goederenmarkt, de financiële markt en de arbeidsmarkt. Maar ook hier gebeurt er meer dan men meestal denkt. In Europa is een ingrijpend economisch hervormingsproces aan de gang. Dit proces wordt gestimuleerd door hervormingen van de financiële en de productmarkten, die op hun beurt een hervorming van de arbeidsmarkt stimuleren. De hervorming van de arbeidsmarkt verloopt traag en niet zonder politieke spanningen. Deze spanningen domineren het nieuws en zullen dat blijven doen, maar zijn een symptoom van verandering en geen weerspiegeling van immobilisme.

¹ Andere recente beoordelingen van de Europese prestaties die enkele thema's van dit artikel behandelen en van gematigd pessimistisch tot gematigd optimistisch variëren, omvatten dieptestudies door De la Dehesa (2004) en Bailly (2004), en kortere essays door Turner (2003) en Faini (2004).

1. Enkele feiten

De eurossimisten halen vaak twee feiten aan: het bruto nationaal product (BNP) per capita van de Europese Unie, gemeten aan de hand van prijzen tegen koopkrachtpariteit (KKP), bedraagt slechts 70 procent van het BNP per capita van de Verenigde Staten. Bovendien is deze verhouding ongeveer dezelfde als dertig jaar geleden.

Deze feiten suggereren een Europa dat vastzit op een beduidend lagere levensstandaard dan de Verenigde Staten, een achterstand die het niet kan inhalen. Deze interpretatie is echter misleidend, en tabel 1 toont waarom. Tabel 1 geeft het BNP per capita, het BNP per gewerkt uur en de gewerkte uren per capita voor zowel de EU-15 (de 15 landen die voor de uitbreiding naar 25 landen van mei 2004 de Europese Unie vormden) en voor Frankrijk, voor de jaren 1970 en 2000, in verhouding met de Verenigde Staten. Frankrijk wordt om drie redenen apart vermeld: het is nuttig de resultaten voor een bepaald land te tonen en niet alleen de grote Europese gemiddelden; Frankrijk wordt vaak als voorbeeld van de Europese ziekte aangehaald; en last but not least ken ik Frankrijk beter dan de andere landen.

Tabel 1

Koopkrachtpariteit (KKP) BNP per capita, KKP BNP per gewerkt uur en gewerkte uren per capita						
1970 en 2000 • VS, EU-15 en Frankrijk						
	BNP per capita		BNP per gewerkt uur		Gewerkte uren per capita	
	1970	2000	1970	2000	1970	2000
Verenigde Staten	100	100	100	100	100	100
EU-15	69	70	65	91	101	77
Frankrijk	75	71	69	100	109	71

Alle waarden voor de VS genormaliseerd op 100, voor zowel 1970 als 2000.

Bronnen: EU-15: Sapir-rapport, gebaseerd op de Ameco-databank van de Europese Unie. Frankrijk: databank Economische Vooruitzichten Oeso.

De twee eerste kolommen van tabel 1 tonen de evolutie van het BNP per capita in verhouding met de Verenigde Staten en bevestigen de twee eerder genoemde

feiten. De kloof tussen de EU-15 en de Verenigde Staten is in grote lijnen constant gebleven; de kloof tussen Frankrijk en de Verenigde Staten is zelfs iets groter geworden.

De twee volgende kolommen tonen echter dat de arbeidsproductiviteit, gemeten in BNP per gewerkt uur, in Europa veel sneller is gestegen dan in de Verenigde Staten. De relatieve productiviteit van de EU-15 bedroeg in 1970 65 procent van die van de Verenigde Staten en is nu 91 procent. De Franse arbeidsproductiviteit is nu gelijk aan die van de VS.

De twee laatste kolommen, die de gewerkte uren per capita weergeven (totale aantal gewerkte uren gedeeld door de totale bevolking) verklaren deze combinatie van een stabiele kloof in het BNP per capita en een convergerende productiviteit. Terwijl de relatieve arbeidsproductiviteit van de EU-15 is toegenomen, zijn de relatieve gewerkte uren per capita in ongeveer gelijke mate afgenomen, wat tot een min of meer constant relatief BNP per capita leidt.

Met andere woorden, als de relatieve gewerkte uren gelijk waren gebleven, zou de EU ongeveer dezelfde levensstandaard hebben als de Verenigde Staten.

De beschrijving van dezelfde onderliggende feiten in absolute in plaats van relatieve evoluties is uiterst opvallend: in de Verenigde Staten is het BNP per uur in de periode 1970 tot 2000 met 43 procent gestegen en stegen de uren per capita met 21 procent, zodat het BNP per capita met 64 procent toenam. In Frankrijk steeg het BNP per uur in dezelfde periode met 80 procent. Maar de uren per capita daalden met 21 procent, zodat het BNP per capita met slechts 59 procent steeg.

In dit licht lijkt de economische prestatie van Frankrijk en van de Europese Unie in haar geheel niet zo slecht: de productiviteitsgroei is veel groter dan in de VS, waarbij een gedeelte van de groei naar een hoger inkomen gaat en een gedeelte naar meer vrije tijd.

Is deze voorstelling van de feiten te polemisch? Wordt de arbeidsproductiviteit correct gemeten? Mag de daling van het aantal gewerkte uren werkelijk als een toename van de vrije tijd worden uitgelegd? En wat met het recente verleden, waarin de productiviteitsgroei van de VS in verhouding met Europa groter lijkt? Deze vragen vereisen een nadere studie van de feiten.

1.1 Productiviteit

De bovenvermelde productiviteitscijfers roepen minstens twee interpretatieproblemen op.

Het minimumloon is in Europa meestal hoger dan in de Verenigde Staten. In de mate dat het bestaan van een minimumloon de tewerkstelling van de werknemers met de laagste productiviteit belet, zal de gemiddelde productiviteit van de werknemers hoger zijn. Wanneer we de arbeidsproductiviteit van land tot land vergelijken, moeten we rekening houden met dit effect. Een grove manier om dat te doen, als we bijvoorbeeld de Verenigde Staten en Frankrijk willen vergelijken, bestaat erin de informatie van de loonverdeling in de VS te gebruiken om de Franse loonverdeling in te vullen tussen het relatieve Franse minimumloon en het (lagere) Amerikaanse relatieve minimumloon, en vervolgens de resulterende aanpassing van de gemiddelde productiviteit te berekenen. Deze berekening werd door het consultancybureau McKinsey gemaakt in een vergelijking van de productiviteit in Frankrijk, Duitsland en de Verenigde Staten (McKinsey Global Institute, 1997, geactualiseerd McKinsey Global Institute, 2002). Deze berekening levert een neerwaartse aanpassing met ongeveer 6 procent op van de Franse arbeidsproductiviteit.

Het tweede probleem is dat de arbeidsproductiviteit niet alleen de status van de technologie weerspiegelt, maar ook de verhouding kapitaal/arbeid die de ondernemingen kiezen. Verhogingen van de kosten van de arbeid zetten de bedrijven ertoe aan minder arbeid en meer kapitaal te gebruiken, zodat de arbeidsproductiviteit stijgt. De verhouding kapitaal/productie lijkt inderdaad hoger in Europa dan in de Verenigde Staten; zo is de verhouding in Frankrijk 30 procent hoger dan in de VS. De natuurlijke oplossing van dit probleem bestaat erin de totale factorproductiviteit in plaats van de arbeidsproductiviteit te vergelijken. Een snelle berekening suggereert dat, vertrekkend van een gelijke arbeidsproductiviteit, de aanpassing voor het verschil in de verhouding kapi-

taal/productie in Frankrijk een ongeveer 10 procent lagere factorproductiviteit geeft dan de Verenigde Staten.²

Samengevat leiden de twee aanpassingen tot een lagere inschatting van de Europese productiviteit tegenover die van de VS. Toch blijven de niveaus van de Europese en de Amerikaanse productiviteit ongeveer dezelfde.

1.2 Gewerkte uren

Moeten wij de sterke daling van de gewerkte uren per capita in Europa uitleggen als het gevolg van voorkeuren die tot de keuze van vrije tijd boven inkomen leidden, toen de productiviteit steeg? Of moeten wij ze interpreteren als het resultaat van toenemende vervormingen, zoals hogere belastingen op arbeid, een stijging van het minimumloon, gedwongen vroegtijdige pensionering enzovoort?

We kunnen deze vraag ook op een andere manier stellen: welke schaduwprijs moeten we gebruiken om de vrije tijd te wegen, wanneer we de welvaart vergelijken in plaats van alleen het inkomen per capita? Moeten wij het loon gebruiken, wat een ongeveer gelijke meting van de welvaart in Europa en de VS oplevert, of moeten wij een veel lagere schaduwprijs gebruiken, wat ertoe leidt dat Europa een sterke achterstand heeft?

Om deze vragen te beantwoorden is het nuttig om het begrip 'aantal gewerkte uren per capita' (een begrip dat kan worden uitgedrukt als HN/P) te ontleden in zijn diverse componenten ³,

² De berekening is als volgt. Begin met de standaarduitdrukking voor het Solow-residu: $\Delta \ln A = \Delta \ln Y - \alpha \Delta \ln N - (1 - \alpha) \Delta \ln K$, waarbij Δ hier verwijst naar het verschil tussen twee landen in plaats van de verandering in de tijd. Herschrijf de formule als: $\Delta \ln A = \alpha (\Delta \ln Y - \Delta \ln N) + (1 - \alpha)(\Delta \ln Y - \Delta \ln K)$. Indien de arbeidsproductiviteit in beide landen gelijk is en het kapitaaltaandeel $1 - \alpha$ gelijk is aan 0,33, dan leidt een verschil van 30 procent in kapitaalproductie tot een verschil van 10 procent in totale factorproductiviteit.

³ De te ontleden factor is HN/P (1)
Die kunnen we herschrijven als:
 $HN/P = H \cdot N/L \cdot L/PA \cdot PA/P$ (2)
Wanneer we nu de vergelijking (2) willen schrijven in procentuele veranderingen, krijgen we:
 $\Delta \ln(HN/P) = \Delta \ln H + \Delta \ln(N/L) + \Delta \ln(L/PA) + \Delta \ln(PA/P)$ (3)
De gegevens in tabel 2 hebben betrekking op de onderdelen van vergelijking (3).

zijnde:

- H = totale aantal gewerkte uren per werknemer;
- N/L = de tewerkstellingsgraad of de verhouding van de tewerkstelling N op de actieve bevolking L ;
- L/PA = de participatiegraad of de verhouding van de actieve bevolking L op de potentieel actieve bevolking PA ;
- PA/P = de verhouding van de potentieel actieve bevolking PA op de totale bevolking P .

De ontleding van de wijziging van de gewerkte uren in deze componenten wordt in tabel 2 weergegeven voor Frankrijk en de Verenigde Staten, voor de periode 1970 tot 2000.

Tabel 2

Ontleding van de wijziging in gewerkte uren per capita in Frankrijk en de Verenigde Staten van 1970 tot 2000					
In procent					
Procentuele verandering in:					
	HN/P	H	N/L	L/PA	PA/P
Frankrijk	-21	-21	-7	3	4
Verenigde Staten	21	-4	1	10	14
Vershil	-42	-17	-8	-7	-10

Bron: Databank Economische Vooruitzichten Oeso

Wanneer we naar de eerste regel kijken, zien we dat de daling van de gewerkte uren per capita in Frankrijk volledig wordt verklaard door de daling van de gewerkte uren per werknemer (in beide gevallen 21 procent). De werkloosheid is weliswaar gestegen van 2 procent in 1970 naar 9 procent in 2000, en dit wordt weerspiegeld door de daling met 7 procent van de tewerkstellingsgraad. Tegelijkertijd is de participatie echter met 3 procent gestegen en is de verhouding van de potentieel actieve bevolking op de totale bevolking met 4 procent gestegen, wat de gevolgen van de daling van de tewerkstellingsgraad compenseert.

Deze ontleding kan echter gedeeltelijk misleidend zijn. In het ideale geval willen we deze evoluties vergelijken met wat ze zouden zijn zonder vervormingen – ongeacht de aard van de vervormingen. Dit is uiteraard moeilijk, maar een vergelijking met de Verenigde Staten kan tot op zekere hoogte relevant zijn. Daarom geven de twee volgende regels van de tabel de overeenkomstige cijfers voor de Verenigde Staten, gevolgd door het verschil tussen Frankrijk en de Verenigde Staten.

De eerste conclusie is dat de verschillen in de demografische evolutie, die in de laatste kolom worden weergegeven, een belangrijke rol spelen: de verhouding van de potentieel actieve bevolking op de totale bevolking is in de Verenigde Staten veel sterker toegenomen dan in Frankrijk. Wanneer we deze demografische evoluties buiten beschouwing laten en naar de evolutie kijken van de gewerkte uren per persoon van de potentieel actieve bevolking – een daling met 25 procent voor Frankrijk en een stijging met 7 procent voor de Verenigde Staten – is de tweede conclusie dat meer dan de helft van het verschil tussen de twee landen kan worden verklaard door het verschil in de evolutie van de uren per werknemer. Kortom, de verschillende evoluties van de uren per werknemer (in plaats van bijvoorbeeld de verschillende evoluties van de werkloosheidsgraad) zijn de belangrijkste factor tussen de verschillende evoluties van de uren per capita voor Frankrijk en de Verenigde Staten.

Wanneer we nu naar de daling van de gewerkte uren per werknemer kijken, is de volgende vraag of dit een vermindering weerspiegelt van de door voltijdse werknemers gewerkte uren of een toename van de verhouding deeltijdse werknemers. In een periode van dertig jaar zal het eerste waarschijnlijk vrijwillige keuzen van de werknemers weerspiegelen, terwijl het tweede veeleer gedwongen zal zijn (in Frankrijk verklaarde in 2000 20% van de deeltijdse werknemers dat zij geen voltijdse banen konden vinden. Het overeenkomstige cijfer in de Verenigde Staten was 8%).

De ontleding verschilt tussen de Europese landen. In Frankrijk weerspiegelt de daling van de uren vooral een achteruitgang van de uren van voltijdse werknemers, van een gemiddelde van 45,9 uur per week in 1970 naar 39,5 uur in 1999

- een afname met 15,0 procent (ik stop in 1999 om de gevolgen uit te sluiten van de twee '35-urenwetten' van 1998 (die een verkorting van de werkweek tot 35 uren verplichtte voor bedrijven met meer dan twintig werknemers) en van 2000 (die deze arbeidstijdverkorting ook oplegde aan de openbare sector en de bedrijven met minder dan twintig werknemers). Deze twee wetten hebben tot een bijkomende en grote vermindering van het aantal gewerkte uren geleid. Het jongste beschikbare cijfer, voor 2001, geeft een gemiddelde werkweek van 38,3 uren, een daling met 18 procent sinds 1970. Of de verandering naar 35 uren als 'vrijwillig' moet worden beschouwd, is betwistbaar. De belofte om deze wetten in te voeren was politiek populair en betekende waarschijnlijk de belangrijkste factor in de overwinning van de socialistische regering in 1997. Er wordt nu fel gedebatteerd over de vraag of de kiezers zich werkelijk bewust waren van de ruil tussen inkomen en vrije tijd).

De Franse cijfers zijn geen buitenbeentjes. Het Europese land met het laagste aantal gewerkte uren per jaar en per werknemer is Duitsland, met 1450 uren tegenover de 1550 uren van Frankrijk.

Zelfs wanneer wij de beslissing van de voltijdse werknemers om minder uren te werken als vrijwillig beschouwen, weten wij nog niet of dit te maken heeft met voorkeuren (regelmatige inkomensgroei en sterk inkomenseffect, leidend tot een stijgende vraag naar vrije tijd) of met vervormingen (verhoging van de belastingen voor werknemers die hen ertoe aanzet om voor meer vrije tijd te kiezen). De marginale belastingvoeten (die we verkrijgen door de belastingen op het marginale inkomen, de lonen en het verbruik op te tellen) zijn in de meeste landen van de EU met ongeveer 10 à 15 procent gestegen, vergeleken met ongeveer 8 procent in de Verenigde Staten (Journard, 2001). Het gedeelte van de daling van de gewerkte uren dat kan worden toegeschreven aan deze belastingstijgingen hangt zeer sterk af van de veronderstellingen die men maakt over het nut en de kracht van de inkomens- en substitutie-effecten. Prescott (2003) schrijft de daling van de gewerkte uren in Europa volledig toe aan de belastingstijging. Zijn berekening veronderstelt echter een zeer grote elasticiteit van het arbeidsaanbod. En binnen Europa verschilt de verhouding tussen de daling van de uren en de stijging van de belastingvoet sterk van land tot

land. Een mooi voorbeeld hiervan is Ierland. De gemiddelde gewerkte uren per werknemer zijn in Ierland gedaald van 2140 in 1970 naar 1670 in 2000, een daling met 25% over de periode, terwijl de door voltijdse werknemers in de fabricage gewerkte uren (de enige beschikbare reeks uren van voltijdse werknemers voor die periode) in lijn met het Europese gemiddelde is gedaald. Deze daling kan duidelijk niet aan een zwakke arbeidsmarkt worden toegeschreven: Ierland heeft tijdens deze periode een boom, een sterke immigratie, een stijging van de participatieverhouding en een erg lage werkloosheid gekend. Ze kan evenmin worden toegeschreven aan een stijging van de belastingvoeten. De stijging van de gemiddelde belastingvoet is erg klein geweest, ongeveer 3% vergeleken met de 8% van de Verenigde Staten.

Wanneer we naar meer formele gegevens kijken, blijkt uit econometrische schattingen, gebaseerd op panelgegevens (zie Nickell (2003a) voor een recent overzicht en bespreking) meestal een beduidende maar bescheiden rol van de belastingen als verklaring voor de daling van de uren per capita. Zij impliceren dat de evolutie van de belastingvoet ongeveer een derde van de daling van de uren per werknemer in Europa voor de periode kan verklaren.

Samengevat weerspiegelt een groot gedeelte van de daling van de uren per capita in de voorbije dertig jaar in Europa een daling van de gewerkte uren per voltijdse werknemer, een keuze die waarschijnlijk vrijwillig door de werknemers is gemaakt.

Blijft nog de vraag in welke mate deze wijziging het gevolg is van voorkeuren en stijgend inkomen en in welke mate van stijgende belastingvervormingen. Mijns inziens suggereren de gegevens een belastingeffect, maar spelen de voorkeuren een grotere rol.

1.3 Evoluties sinds het midden van de jaren negentig

De productiviteitsgroei sinds 1970 of de huidige productiviteitsniveaus vertellen misschien niet het volledige verhaal. Een deel van het europessimisme is immers gebaseerd op de evoluties sinds het midden van de jaren negentig van de vorige eeuw, en het gevoel dat de Verenigde Staten opnieuw een voor-sprong op Europa verovert. De basiscijfers worden in tabel 3 gegeven en zijn gebaseerd op het werk van Van Ark et al (2002a). De tabel toont de cijfers voor de groei van de totale productiviteit of de zogenaamde factorproductiviteit (TFP) voor de Verenigde Staten, de EU-15 en Frankrijk, voor de jaren tachtig, voor de jaren negentig in hun geheel en voor elke helft van het decennium 1990-2000.

Tabel 3

Groeï van de totale productiviteit (de zogenaamde factorproductiviteit) Verenigde Staten, Europese Unie en Frankrijk, 1980-2000				
Procent per jaar				
	Jaren tachtig	Jaren negentig	1990-1995	1995-2000
Verenigde Staten	0,91	1,06	0,74	1,39
EU-15	1,45	1,04	1,36	0,72
Frankrijk	1,90	0,68	0,89	0,38

Van Ark (2002a), Tabellen 19 en A7

De tabel leidt tot drie grote conclusies. In de jaren tachtig was de groei van de totale productiviteit (factorproductiviteit, TFP) in Europa groter dan in de Verenigde Staten. In de jaren negentig was hij ongeveer dezelfde als in de Verenigde Staten. Maar dit was het gevolg van een eerste periode van vijf jaar waarin Europa sneller groeide dan de Verenigde Staten, en een tweede periode van vijf jaar waarin de Verenigde Staten sneller groeide dan Europa.

Conclusies trekken over trendwijzigingen van de groei van de TFP op basis van gegevens voor slechts vijf jaar is een gevaarlijke onderneming.⁴ Cyclische factoren en meetafwijkingen kunnen elke trendwijziging op een dergelijke korte periode te sterk beïnvloeden. Tegelijk lijken de productiviteitspercentages van de VS en de EU in het begin van de jaren 2000 zeer sterk op deze van de tweede helft van de jaren negentig, en nemen de meeste waarnemers nu aan dat wij inderdaad een wijziging van de relatieve trends hebben gezien, beginnend omstreeks 1995.

De aard en de oorsprong van de wijziging zijn in het recente verleden uitvoerig onderzocht. Sommige studies beklemtonen de rol van de informatietechnologie (IT), zowel in de IT-producerende als in de IT-gebruikende sector. Andere studies leggen het accent meer op de verschillen tussen de evoluties van de fabricage en de diensten.

Daarom tonen we in tabel 4 de groei van de arbeidsproductiviteit voor elk half decennium van de jaren negentig, voor de Verenigde Staten en de Europese Unie (ik laat Frankrijk buiten beschouwing om de tabel overzichtelijk te houden), met een onderscheid tussen de IT-producerende, de IT-gebruikende en de niet-IT-gebruikende sectoren, en tussen fabricage en diensten. De tabel is gebaseerd op het werk van Van Ark et al (2002b), dat veel aandacht besteedt aan de problemen van de vergelijkbaarheid tussen de verschillende landen, in het bijzonder door geharmoniseerde prijsdeflatoren te hanteren voor IT (de constructie van de nationale prijsdeflatoren voor IT verschilt sterk van land tot land, zodat een directe vergelijking van de cijfers van het nationale inkomen onbetrouwbaar is).

⁴ De standaardafwijking van de jaarlijkse groei van de TFP is ongeveer gelijk aan 1,5%. Wanneer we geen correlatie tussen de twee groeipercentages veronderstellen, impliceert dit dat het verschil tussen de gemiddelde groei op vijf jaar van Europa en van de Verenigde Staten een standaardafwijking heeft van $1.5 * \sqrt{2/5} = .94$.

Tabel 4

Groei van de arbeidsproductiviteit per sector Verenigde Staten en Europa • 1990-2000 procent per jaar						
	Aandeel		Jaarlijks percentage			
	VS	EU	VS		EU	
			1990-95	95-2000	1990-95	95-2000
Totaal			1,1	2,5	1,9	1,4
IT-producerende						
fabricage	2,6	1,6	15,1	23,7	11,1	13,8
diensten	4,7	4,3	3,1	1,8	4,4	6,5
IT-gebruikende						
fabricage	4,3	5,9	-0,3	1,2	3,1	2,1
diensten	26,0	21,1	1,9	5,4	1,1	1,4
Niet-IT-gebruikende						
fabricage	9,3	11,9	3,0	1,4	3,8	1,5
diensten	43,0	44,7	-0,4	0,4	0,6	0,2

Bron: Van Ark (2002b), Tabellen 5 en 6. 'Aandeel' is het aandeel van de sector in het BNP, in 2000, in procent. 'IT-gebruikend' en 'niet-IT-gebruikend': gedefinieerd volgens de verhouding in de VS van IT-kapitaaldiensten tegenover kapitaaldiensten in 2000, waarbij alle sectoren boven de mediaan als 'IT-gebruikend' worden gedefinieerd en alle sectoren onder de mediaan als 'niet-IT-gebruikend'.

Laten wij veronderstellen dat de vertraging van de productiviteitsgroei van Europa sinds 1995 vooral een vertraging van de productiviteitsgroei van de fabricage weerspiegelt (bijvoorbeeld, Daveri (2003)). Tabel 4 toont dat de productiviteitsgroei van de fabricage van de EU, met uitsluiting van de productie van informatietechnologie, inderdaad gedaald is (deze daling komt in alle EU-landen behalve Nederland voor). Hij is echter gedaald naar een niveau dat nog altijd hoger is dan de Verenigde Staten. Dit suggereert veeleer het einde van de inhaalgroei dan een nieuw Europees onvermogen om de fabricage te innoveren.

Laten wij veronderstellen dat Europa de revolutie van de informatietechnologie heeft gemist, in de zin dat de productie van informatietechnologie in Europa beperkter is geweest. Tabel 4 toont dat het aandeel van de IT-producerende sector in het BNP in de EU kleiner is dan in de VS, 5,9 procent tegenover 7,3 procent. Het verschil is echter klein en het gemiddelde van de EU verbergt verschillen tussen de landen. In een aantal landen, vooral Ierland en Finland, vertegenwoordigt de IT-producerende sector meer dan 10 procent van het BNP.

Laten wij ten slotte veronderstellen dat het probleem van Europa het onvoldoende gebruik van informatietechnologie is - en dus niet de onvoldoende productie. Het is een feit, aangetoond door bijvoorbeeld Colecchia en Schreyer (2002) dat de investeringen in IT in de jaren negentig van de vorige eeuw in de VS hoger waren dan in Europa. Maar achteraf bekeken is het duidelijk dat een gedeelte van deze investering overtollig was en misschien weinig heeft bijgedragen tot de productiviteit. Een manier om hier te werk te gaan is door direct naar de resultaten te kijken, dus te kijken of de productiviteitsgroei in de IT-gebruikende sectoren in de Verenigde Staten hoger was dan in Europa. Tabel 4 toont dat, in de tweede helft van de jaren negentig, de groei van de arbeidsproductiviteit in de IT-gebruikende dienstensector inderdaad in de VS veel hoger was dan in de Europese Unie: 5,4 tegenover 1,4 procent. Dit is een kwantitatief belangrijke bevinding, aangezien deze sector goed is voor ongeveer een vierde van het BNP: als Europa in deze sector in de tweede helft van de jaren negentig dezelfde productiviteitsgroei had gekend als de Verenigde Staten, zou de algemene productiviteitsgroei ongeveer dezelfde zijn geweest in Europa en de Verenigde Staten.

Wanneer zij de IT-gebruikende dienstensector nader bekijken, stellen Van Ark et al. (2002b) vast dat het verschil tussen de Verenigde Staten en Europa vooral aan drie subsectoren kan worden toegeschreven: kleinhandel, groothandel en handel in obligaties, aandelen, ed. De productiviteitsgroei van deze derde sector lijkt grotendeels te kunnen worden toegeschreven aan de transacties in de zeepeleconomie van de VS op het einde van de jaren negentig. Het ziet er dus naar uit dat de tragere productiviteitsgroei van de kleinhandel en van de groothandel twee van de belangrijke factoren zijn in het verschil tussen de

productiviteitsgroei van de VS en van de EU op het einde van de jaren negentig, een conclusie die door een aantal andere studies wordt gedeeld (McKinsey Global Institute 2001 voor de Verenigde Staten, McKinsey Global Institute 2002 voor een vergelijking van de Verenigde Staten, Frankrijk en Duitsland).

Zijn de problemen van de handelssector symptomatisch voor meer algemene problemen van de Europese economieën? Voorspellen zij aanhoudende verschillen in de productiviteitsgroei tussen de Verenigde Staten en Europa in de toekomst? Volgens mij is dit waarschijnlijk niet het geval. Maar om dat antwoord verder te ontwikkelen, moet ik eerst de regulering en de hervormingen van de financiële en de productmarkten beschouwen.

2. Hervormingen van de financiële- en de productmarkten

In de voorbije vijftien jaar zijn de goederen- en financiële markten in Europa drastisch veranderd. De meeste veranderingen vloeien voort uit een hervormingsproces waarin 'Brussel' (de uitdrukking waarmee de Europeanen naar de in Brussel gevestigde Europese Commissie verwijzen) een centrale rol heeft gespeeld en dat de nationale regeringen heeft gedwongen (of in staat gesteld?) hervormingen door te voeren die zij op eigen kracht waarschijnlijk niet tot een goed einde hadden kunnen brengen.

2.1 De rol van Brussel

In 1985 publiceerde de Europese Commissie een 'witboek' (Commission of the European Communities, 1985) waarin zij een plan uiteenzette dat tegen 1992 tot een volledig geïntegreerde interne Europese markt moest leiden. Het rapport gaf een tijdschema voor de verwijdering van fysieke drempels, fiscale drempels en technische drempels (de verschillende standaarden voor individuele producten die in de verschillende landen worden gehanteerd). In het besef dat de harmonisering van de reglementen en de regulering moeilijk zou zijn, pleitte het rapport voor een zo groot mogelijk gebruik van het ruimere principe van 'wederzijdse erkenning': 'Als een product in een lidstaat legaal wordt gefabriceerd en op markt gebracht, is er geen reden waarom het niet in heel de gemeenschap vrij zou worden verkocht.'

In 1992 was de agenda van 1985 grotendeels uitgevoerd. In een stap met een grote symbolische betekenis voor de Europese natiestaten werden de grenscontroles voor goederen afgeschaft (de integratie van de financiële markt duurde langer, maar werd door de invoering van de euro versneld. Het huidige plan streeft naar een volledig geïntegreerde financiële markt tegen 2005). Het hervormingsproces ging echter verder met de toepassing van het concurrentiebeleid. Vandaag komen dat concurrentiebeleid en de strubbelingen tussen de verantwoordelijke commissaris en de nationale regeringen vaak in het nieuws.

Het Europese concurrentiebeleid speelt mee wanneer de handel tussen de lidstaten wordt beïnvloed. In de praktijk geeft dit Brussel een zeer ruim domein waarin het kan ingrijpen. Het Europese concurrentiebeleid bestrijkt vier gebieden, waarin de Commissie ofwel alleen kan optreden, ofwel haar bevoegdheden kan delen met de nationale concurrentie-overheden en rechtbanken. Dit zijn:⁵

1. De afschaffing van akkoorden die de concurrentie belemmeren en van het misbruik van een dominante positie. De Europese Commissie kan een akkoord verbieden en de relevante partijen zelfs boetes opleggen tot 10 procent van hun wereldwijde omzet. Recente interventies zijn een uitspraak tegen British Airways, over zijn verhouding met reisagenten, en een uitspraak tegen de Belgische Vereniging van Architecten over het gebruik van een minimale honorariumschaal.
2. De liberalisering van monopolistische sectoren. Het was bijvoorbeeld een richtlijn van de Europese Commissie van 1996 die tot de openstelling van de markt van diensten voor mobiele telecommunicatie leidde. De Commissie controleert ook of de lidstaten zich aan de concurrentieregels van de Europese Unie houden wanneer zij exclusieve rechten verlenen. Zo besliste de Commissie in 1997 dat Spanje het staatsbedrijf op de markt van de mobiele telefonie een onrechtvaardig voordeel had gegeven. De onderneming in kwestie moest de impliciete subsidie terugbetalen aan de staat.
3. Het toezicht op bedrijfsfusies. Fusies van bedrijven met een omzet van meer dan 250 miljoen euro vereisen voorafgaande kennisgeving aan de Europese Commissie, die de exclusieve bevoegdheid bezit om een bepaalde fusie te verbieden. Zo weigerde de Commissie in 2003 een fusie die ertoe geleid zou hebben dat de Franse firma Lagardère het netwerk van de boekendistributie in Frankrijk zou controleren; de voorwaarden van de fusie moesten worden aangepast om de concurrentie in de boeken-distributie te vrijwaren.

⁵ Zie European Commission (2000) voor een meer uitvoerige beschrijving. Zie de jaarrapporten van de Europese Commissie, bijvoorbeeld European Commission (2002) voor een beschrijving van de hervormingen in de tijd.

4. Het toezicht op de overheidssteun. In 2003 wees de Europese Commissie een reddingsplan van de Franse regering voor de Franse firma Alstom af, wat in Frankrijk tot een storm van kritiek leidde. Het plan werd pas na wijzigingen door Brussel goedgekeurd. Bepaalde politiek gevoelige sectoren, zoals landbouw, steenkool en visserij, zijn van dit toezicht uitgesloten. Maar over het algemeen zijn de regels voor herstructureringen of reddingsplannen streng: ze mogen slechts gebeuren in de vorm van kortlopende leningen tegen normaal commercieel tarief en maar eenmaal worden toegelaten.

Dit zijn belangrijke machten en de Commissie heeft niet gearzeld om ze te gebruiken. Dit roept twee intrigerende vragen op. De eerste is waarom dit deel van de Commissie zo bereid is om te hervormen en te dereguleren, terwijl andere delen van de Commissie veel minder belangstelling voor de markten tonen. De tweede is waarom de regeringen bereid zijn geweest de Commissie zoveel macht toe te vertrouwen. Een mogelijkheid is dat dit gedeeltelijk toevallig is gebeurd en dat Brussel zijn door het Verdrag bepaalde mandaat heeft kunnen gebruiken op een manier die de nationale regeringen niet hadden verwacht. Maar deze hypothese wordt gelogenstraft doordat de regeringen op verscheidene tijdstippen de bevoegdheid van de Commissie inzake het concurrentiebeleid hebben vergroot. Zo werden de regels voor de overheidssteun aan luchtvaartmaatschappijen in 1994 en de algemene regels voor reddingsplannen in 1999 strenger gemaakt. Dit suggereert een alternatieve veronderstelling: de regeringen hebben deze bevoegdheden vrijwillig aan Brussel gedelegeerd om hervormingen te kunnen doorvoeren en de schuld op Brussel te kunnen afwentelen. Dit is een belangrijk punt. Zoals ik straks zal stellen, scheppen hervormingen en deregulering van de markten een sterke druk op de instellingen van de arbeidsmarkt en houden zij het gevaar van een tegenbeweging in. Dat Brussel dit proces leidt, zodat de nationale regeringen het niet moeten doen, vermindert dit gevaar.

Betekent dit dat alle hervormingen van de product- en financiële markten uit Brussel komen? Uiteraard niet, en een belangrijke uitzondering is de privatisering. Hier is de vooruitgang echter vaak trager geweest en meer onderhevig aan

politieke eb en vloed, en dus ook meer landgebonden. Het Franse voorbeeld is hier opnieuw veelzeggend. Onder een socialistische regering en tegen een wereldwijde trend in, was Frankrijk het laatste rijke land dat in het begin van de jaren tachtig van de vorige eeuw een aantal banken en bedrijven nationaliseerde. Op het einde van de jaren tachtig veranderde deze trend, met een eerste privatiseringsgolf onder een gaullistische regering in 1986-1988, gevolgd door een meer geleidelijke privatisering vanaf 1993, zowel onder linkse als rechtse regeringen. Ondanks deze nieuwe trend blijft het aandeel van de genationaliseerde ondernemingen in de bedrijfswereld in Frankrijk groter dan in andere Europese landen.

2.2 Meting van de wijzigingen van de regulering

Tot voor kort bestonden er weinig formele gegevens over de mate van vooruitgang van de deregulering (of, nauwkeuriger, betere regulering) in Europa. Twee projecten van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (Oeso) hebben deze leemte nu gedeeltelijk gevuld.

Het eerste en meest ambitieuze project probeert de regulering circa 1998 nauwkeurig te karakteriseren; het is gebaseerd op de antwoorden van nationale regeringen op een vragenlijst naar de staat van 1300 regulerende bepalingen (Nicoletti et al, 2000). Het tweede project heeft een meer beperkt bereik, maar heeft zowel een tijdsdimensie als een grensoverschrijdende dimensie; het bestudeert de evolutie van de regulering in zeven sectoren van 1975 tot 1998 (Nicoletti en Scarpetta, 2003). Tabel 5 is gebaseerd op de resultaten van deze tweede studie en geeft een beeld van de evolutie in de tijd, voor de Verenigde Staten en drie Europese landen, van twee kunstmatige indices, de eerste 'drempels voor het ondernemerschap' en de tweede 'publiek eigendom'. Elke index gaat van 0 (geen drempels of geen publiek eigendom) tot 6.

Tabel 5

Reguleringsindices						
Verenigde Staten, Frankrijk, Duitsland, Nederland. 1975-1998						
	Toegangsdrempels			Publiek eigendom		
	1975	1990	1998	1975	1990	1998
Verenigde Staten	5,5	2,4	1,5	1,7	1,5	1,5
Frankrijk	6,0	5,1	3,3	6,0	5,8	4,9
Duitsland	5,3	4,3	1,9	4,6	3,9	3,0
Nederland	4,4	5,2	2,3	5,6	5,6	4,0

Bron: Nicoletti en Scarpetta (2003)

Deze tabel toont dat Europa meer gereguleerd blijft dan de Verenigde Staten. Ze toont echter ook dat de regulering in Europa in de tijd voortdurend is afgenomen, vooral in de jaren negentig, wat de al vermelde informele gegevens bevestigt.

2.3 Beoordeling van de structurele wijzigingen

De wijzigingen van de economische regulering hebben de goederen- en financiële markten van Europa getransformeerd. Zo tonen de prijzen van producten of klassen van producten in de jaren negentig een aanhoudende convergentie (European Commission 2002, Annex 3). Met de invoering van de euro is het wisselrisico voor de eurolanden verdwenen. Binnen de eurozone zijn de geldmarktrenten nu identiek en zijn de renten van de bankleningen grotendeels geconvergeerd (European Commission 2004). De structuur van de financiële betrekkingen is veranderd, met minder afhankelijkheid van hechte relaties met enkele banken en meer afhankelijkheid van het verzamelen van kapitaal op grotere markten. Zo is de verhouding van de bankleningen in de financiële passiva, gebaseerd op een steekproef van grote bedrijven, gedaald van 74 procent in 1990 naar 32 procent in 2002 in Duitsland en van 75 naar 53 procent in Italië (Danthine et al, 2000).

De beste manier om een beeld te krijgen van de veranderingen die zich hebben voltrokken is door naar specifieke sectoren te kijken. Hier kunnen wij ons op een aantal studies baseren, in het bijzonder twee studies door het McKinsey Global Institute (afgekort MGI) (McKinsey Global Institute 1997, McKinsey Global Institute, 2002). Deze studies onderzochten de productiviteitsniveaus van specifieke sectoren van de Verenigde Staten, Frankrijk en Duitsland, en keken naar de factoren achter het niveau en de evolutie van de productiviteit.⁶ Ik zal drie sectoren als voorbeeld nemen: wegvervoer, autofabricage en kleinhandel.

Het wegvervoer was traditioneel een zeer beschermde en gereguleerde sector in Europa. De interne markt, de afschaffing van beperkingen op buitenlandse transporteurs en andere hervormingen hebben tot een vrijwel gedereguleerde markt geleid. De indices van de Oeso wijzen erop dat het reguleringsniveau in Frankrijk en Duitsland nu vergelijkbaar is met dat in de Verenigde Staten (Boylaud 2000.) De MGI-studie van 2002 besluit dat de arbeidsproductiviteit in Frankrijk en Duitsland, die in 1992 ongeveer 60 procent van het niveau van de VS bedroeg, in 2000 naar ongeveer 85 procent is gestegen. Ze toont dat wijzigingen van de regulering grotere vrachtwagens en grotere lasten mogelijk hebben gemaakt, zodat de productiviteit in beide Europese landen is gestegen. De studie schrijft de helft van de resterende productiviteitskloof toe aan de geografie, die in de Verenigde Staten langere ritten en hogere snelheden mogelijk maakt; ze schrijft de andere helft toe aan de latere overgang naar de informatietechnologie in Europa, die op zijn beurt aan de latere deregulering te wijten is.

⁶ Baily en Solow (2001) beschrijven de methodologie achter de sectorstudies van McKinsey.

De autofabricage is eveneens getransformeerd. De MGI-studie van 2002 besluit dat Frankrijk in de jaren negentig veel van zijn productiviteitsachterstand op de Verenigde Staten heeft ingehaald, met een productiviteitsgroei van 7,8 procent in Frankrijk tussen 1992 en 2000, vergeleken met 2,2 procent in de Verenigde Staten en in Duitsland. Ze besluit dat deze hoge productiviteitsgroei werd uitgelokt door twee grote factoren, eerst de gedeeltelijke privatisering van Renault en de bijbehorende bestuursverandering, en ten tweede de opheffing van quota voor de Japanse auto-invoer in Frankrijk - een opheffing die eerst tot financiële tekorten en een crisis bij Renault leidde en daarna tot een geslaagde reorganisatie.

Gezien de gegevens van het vorige gedeelte, is een goed begrip van wat met de handel is gebeurd duidelijk cruciaal voor de interpretatie van de evoluties van de productiviteit sinds het midden van de jaren negentig. De kleinhandel in voeding is een van de sectoren die door de MGI-studie van 2002 werd onderzocht. De studie trekt twee grote besluiten. Het eerste is dat de regulering, vooral in de vorm van ruimtelijke ordening, een sterke invloed heeft gehad op de samenstelling van de sector qua grootte. In Frankrijk geven twee wetten, de 'Loi Royer' en de 'Loi Raffarin' (genoemd naar haar sponsor, toen minister van Handel en nu premier) de plaatselijke inwoners een grote inspraak in de toelating voor de opening van nieuwe winkels.

Het resultaat is een uitholling van de distributie qua grootte, met meer kleine winkels, minder middelgrote en meer grote winkels - hypermarkten, die de regulering van de ruimtelijke ordening hebben ontweken door op grotere afstand van de stadscentra winkels te openen. Het tweede besluit is dat, misschien verrassend, de gemeten productiviteit in Frankrijk groter is dan in de Verenigde Staten. Zelfs rekening houdend met het feit dat het minimumloon in Frankrijk werknemers met lage productiviteit, zoals inpakkers, uitsluit, lijkt de Franse productiviteit in deze sector hoger dan de Amerikaanse in deze sector.⁷

⁷ De kleinhandel is een sector waar de problematiek van de meting, zowel voor het volume als voor de prijs van de kleinhandelsdiensten, zo complex is dat de cijfers voorzichtig moeten worden geïnterpreteerd. Zie de bespreking in Baily en Solow (2001).

Directe gegevens over de grote kleinhandelszaken tonen eveneens dat zij IT vrijwel op even grote schaal hebben ingevoerd als hun Amerikaanse tegenhangers.

De studie spreekt zich niet direct uit over de vraag waarom de evoluties van de productiviteitsgroei in de tweede helft van de jaren negentig zo sterk verschillen in Europa en de Verenigde Staten. Ik waag mij aan een hypothese, gebaseerd op de combinatie van enkele hints die de studie geeft met andere gegevens. Foster et al (2002) stelt in een studie van de Verenigde Staten vast dat het grootste gedeelte van de productiviteitsgroei van de kleinhandel in de VS kan worden toegeschreven aan de vervanging van minder productieve zaken door meer productieve. Voor Frankrijk bestaat er geen vergelijkbare studie⁸, maar duidelijke gegevens wijzen erop dat de ruimtelijke ordening tot een lagere omzet in Frankrijk heeft geleid dan in de Verenigde Staten. Die doet vermoeden dat de ruimtelijke ordening en de impliciete lagere omzet de belangrijkste factoren kunnen zijn van de lagere productiviteitsgroei in Frankrijk. De efficiëntste bedrijven in Frankrijk zijn even doeltreffend als hun Amerikaanse tegenhangers. Zij hebben hun marktaandeel echter niet in dezelfde mate kunnen vergroten als hun Amerikaanse tegenhangers.

Wat voorspelt deze hypothese voor de toekomst, als ze correct is? De reglementering van de ruimtelijke ordening zal waarschijnlijk blijven bestaan. Ze weerspiegelt gedeeltelijk de belangen van de bestaande winkels en gedeeltelijk de collectieve voorkeuren over de aard van steden, en valt niet onder de bevoegdheid van Brussel. De bescherming van een minder IT-intensieve, meer kleinschalige kleinhandelssector kan tot een lager productiviteitsniveau van de kleinhandelssector leiden dan in de Verenigde Staten. Maar dit impliceert in geen geval aanhoudende verschillen in de algemene productiviteitsgroei tussen Europa en de Verenigde Staten. In sommige sectoren zal het hervormingsproces waarschijnlijk verder gaan. Zelfs in de handel is de tragere relatieve

⁸ Bertrand en Kramarz (2001) onderzoeken de aanverwante vraag van het effect van regulering op de schepping van arbeidsplaatsen; ze onderzoeken het effect op de productiviteit echter niet.

productiviteitsgroei die sinds het midden van de jaren negentig wordt waargenomen, waarschijnlijker een eenmalige aanpassing in plaats van een weerspiegeling van een blijvende lagere productiviteitsgroei van de sector.

De MGI-studies bestrijken een aantal andere sectoren, van mobiele telefonie tot elektriciteitsopwekking en -distributie, en retail banking. In de meeste van deze sectoren lijkt de deregulering (of betere regulering, zoals in het geval van de telecommunicatie) belangrijke gevolgen te hebben gehad voor het gedrag van de ondernemingen, de concurrentiegraad en het productiviteitsniveau. Er blijft nu nog een laatste puzzel over. Waarom heeft deze op het industriële vlak zo duidelijke transformatie op het einde van de jaren negentig niet tot een hogere Europese productiviteitsgroei geleid? Ik zal een andere voorlopige hypothese maken. In de jaren negentig steunden veel Europese regeringen, in een context van hoge werkloosheid en lage groei van de werkgelegenheid, het idee van een groei die veel banen zou scheppen. Het idee, een directe afstammeling van de 'lump of labour'-misvatting (de theorie dat de productie van de economie en dus ook de beschikbare hoeveelheid werk gegeven zijn), was gebaseerd op het idee dat de groei van de productie gegeven was, zodat een lagere productiviteitsgroei een grotere groei van de werkgelegenheid kon opleveren.⁹ Meer in het algemeen hebben de ondernemingen onder grote druk gestaan om de tewerkstelling te vrijwaren en afvloeiingen en fabriekssluitingen te voorkomen. Informele gegevens uit gesprekken met managers suggereren dat zij menen dat, bij het ontbreken van politieke beperkingen, zij de werkgelegenheid verder zouden kunnen beperken dan nu het geval is, en dat zij dat ook zouden doen.¹⁰ Als deze hypothese gedeeltelijk correct is, suggereert zij dat indien en wanneer de Europese productie stijgt, de implementatie van innovaties die de productiviteit verbeteren dat ook zal doen en dat de productiviteitsgroei dus zal stijgen.

⁹ Een 'succesverhaal' in deze context is Spanje, waar een combinatie van een gematigde productiegroei en een lage productiviteitsgroei een sterke vermindering van de werkloosheid mogelijk heeft gemaakt.

¹⁰ Deze hypothese is niet makkelijk te testen, hoewel een testbare voorspelling erin bestaat dat, ceteris paribus, sectoren die om exogene redenen een hogere vraag hebben gekend ook een hogere productiviteitsgroei hebben. Ik heb deze voorspelling nog niet onderzocht.

3. Implicaties voor de arbeidsmarkt

Jacques Delors, de auteur van het witboek van de Europese Commissie in 1985 dat de koers uitstippelde voor een Europese eenheidsmarkt, wenste eveneens dat het rapport een 'sociaal hoofdstuk' zou omvatten, een reeks regels voor de arbeidsmarkt. Hij slaagde daar niet in. In plaats daarvan hebben de hervormingen van de product- en financiële markten sindsdien in grote mate gestalte gegeven aan de wijzigingen en hervormingen van de arbeidsmarkt.

3.1 Deregulering van de goederen- en financiële markten, de lonen en de werkloosheid

Een grotere concurrentie op de goederenmarkten verhoogt de gemiddelde reële lonen en zal de werkloosheid waarschijnlijk doen dalen. Ik zal deze stelling in navolging van Blanchard en Giavazzi (2003) kort bespreken, aangezien ze de basis vormt van de discussie die volgt.¹¹

Laten we eerst het geval in aanmerking nemen waarin de ondernemingen het loon als een gegeven gebruiken in de prijsbepaling; in deze modellen noemen we het loon 'allocatief'. In dit geval zet een toenemende concurrentie de ondernemingen ertoe aan een lagere winstmarge te kiezen, zodat ze tot een daling van de prijzen bij gegeven lonen leidt. Anders gezegd, een grotere concurrentie leidt tot hogere reële lonen bij elk gegeven tewerkstellingsniveau. Bij een positieve loon/tewerkstellingsverhouding aan de kant van het arbeidsaanbod, leidt dit op zijn beurt tot een stijging van het reële loon en een stijging van de tewerkstelling.

¹¹ Blanchard en Giavazzi bestuderen de invloed op verschillende dimensies van de deregulering van de productmarkt in een model met monopolistische concurrentie op de goederenmarkt en verschillende vormen van collectieve onderhandeling op de arbeidsmarkt. Spector (2004) geeft een uitbreiding die de kapitaalaccumulatie omvat. Een interessante alternatieve benadering, die uitgaat van een Cournot-concurrentie op de goederenmarkt en een collectieve onderhandeling op ondernemingsniveau op de arbeidsmarkt, wordt ontwikkeld door Ebelle en Haefke (2003).

Laten we vervolgens het geval beschouwen waarin het loon distributief is, een geval dat we in de arbeidsliteratuur 'efficiënte onderhandeling' noemen. In dit geval kiezen de ondernemingen de prijzen, de productie en de tewerkstelling, niet op basis van het loon maar van het reservatieloon van de werknemers. Het loon wordt dan zo gekozen dat de totale opbrengsten tussen de onderneming en de werknemers wordt verdeeld volgens hun relatieve onderhandelingskracht. Hoe hoger de onderhandelingskracht van de werknemers, hoe meer van de opbrengsten zij zich toe-eigenen.¹² Denk nu aan een stijging van de concurrentie, die de monopoliekracht uitschakelt, zodat alle opbrengsten van het monopolie worden geëlimineerd (deze stelling gaat ook op voor een gedeeltelijke vermindering van de monopoliekracht, maar is op deze manier duidelijker). Nu spelen twee gevolgen mee. Ten eerste leidt de stijging van de concurrentie tot lagere prijzen en schakelt zij de opbrengsten van het monopolie uit. Aangezien een gedeelte van deze opbrengsten naar de werknemers ging, is dit effect nadelig voor de werknemers. Ten tweede, in de mate dat de stijging van de concurrentie alle ondernemingen in de economie raakt, zullen alle prijzen nu lager zijn, en de opbrengsten die eerst naar de ondernemingen en de werknemers gingen, gaan nu naar de consumenten in de vorm van lagere prijzen. Dus, als werknemers verliezen de werknemers, maar als consumenten winnen zij. En omdat zij als consumenten nu alle opbrengsten krijgen, terwijl zij vroeger als werknemer slechts een gedeelte ervan ontvingen, is hun reële loon hoger en stijgt hun welvaart.

¹² De vraag naar het aandeel van de opbrengsten dat de werknemers zich toe-eigenen is een oud probleem in de arbeidseconomie. Een al vermelde studie van de verhouding tussen het loondifferentieel en de reguleringsindices tussen Europese landen en sectoren (Nicoletti et al (2001)) stelt een significant effect vast op de lonen in de fabricage, en een minder significant effect buiten de fabricage. De auteurs maken de veronderstelling dat een gedeelte van de opbrengsten in andere vormen wordt genomen dan lonen, een lagere productiviteit of beperkingen van de werkgelegenheid.

Als de deregulering van de productmarkt en de hogere concurrentie die zij impliceert de reële lonen doen stijgen en de werkloosheid verminderen, waarom verzetten de werknemers zich er dan zo vaak tegen? De bovenstaande stelling suggereert het antwoord; als monopolie macht aanvankelijk gelijk is en daarna gelijkmatig wordt verminderd, krijgen alle werknemers inderdaad meer. Maar zelfs in dit geval is de prijs die de werknemers betalen (het verloren gedeelte van de opbrengsten) een direct gevolg, terwijl het voordeel dat zij krijgen (de prijsdaling) een algemeen evenwichtseffect is dat veel minder uitgesproken kan zijn.¹³ Bovendien is monopolie macht niet in alle sectoren gelijk en is de deregulering evenmin overal dezelfde. Wanneer de niveaus van het monopolie en de deregulering verschillen, blijft het waar dat het gemiddelde reële loon stijgt, maar verliezen sommige werknemers en winnen andere. Zoals in het geval van de vrijmaking van de handel, weten degenen die verliezen dat zij verliezen, terwijl de winsten vager zijn. Zelfs als de gemiddelde werknemer wint, zal de deregulering van de productmarkt dus waarschijnlijk sociale spanningen en stakingen met zich brengen. In het geval van de economische hervormingen die door Brussel worden doorgevoerd, kunnen de spanningen tot verstoringen leiden. Toch is het niet waarschijnlijk dat zij het hervormingsproces zullen stoppen. In sectoren waar de deregulering niet door Brussel wordt doorgevoerd, is het resultaat echter onzekerder. Het belangrijkste voorbeeld hiervan is de trage vooruitgang van de hervorming van de openbare sector.¹⁴

Tot nu toe heb ik mij op de deregulering van de productmarkt geconcentreerd. De gevolgen van de deregulering van de financiële markt zijn enigszins anders. Men kan de deregulering van de financiële markt zien als een vergroting van de elasticiteit van het kapitaal tegenover het rendement - zowel voor een onderneming als voor een sector of een land. In dit geval kan deregulering een vermindering van het reële loon vereisen. Denk bijvoorbeeld aan privatisering.

¹³ Deze stelling is nauw verwant aan de stelling die wordt ontwikkeld in Gersbach (2003).

¹⁴ Een rapport door het Institut Montaigne (2003) geeft een heldere analyse van de problemen die de hervorming van de publieke sector in Frankrijk heeft meegebracht.

Het is vaak een redelijke veronderstelling dat het kapitaal van staatsbedrijven niet elastisch is: zelfs als het bedrijf verlies maakt, kan de staat erin blijven investeren. Als het bedrijf geprivatiseerd wordt, zal het kapitaal nu een marktrendement eisen, wat tot een vermindering van het reële loon kan leiden. Hetzelfde kan opgaan voor een land in zijn geheel. Beperkingen op de internationale mobiliteit van het kapitaal kunnen het mogelijk maken dat de arbeid een hoger reëel loon onttrekt, zodat het rendement van het kapitaal lager is, zonder dat dit een kapitaalvlucht kan uitlokken. In dit geval zal een hogere mate van financiële integratie een daling van het reële loon vereisen. Als de vakbonden de verandering van de omgeving niet beseffen en hun houding niet wijzigen, kan het effect een lagere accumulatie van kapitaal zijn en gedurende een bepaalde periode een lagere werkgelegenheid.

In welke mate de evolutie van de lonen en de werkloosheid in het recente verleden kan worden uitgelegd door de deregulering van de goederen- en arbeidsmarkten is een van mijn huidige onderzoeksonderwerpen (bijvoorbeeld Blanchard en Philippon (2003)). Een voorlopig antwoord is dat de deregulering verantwoordelijk kan zijn voor een gedeelte van de aanvankelijke stijging en de meer recente daling van de werkloosheid in Europa. Het doel van deze discussie is echter na te denken over de implicaties van het gedrag van de vakbonden en de hervorming van de arbeidsinstellingen. Ik keer daar nu op terug.

3.2 Deregulering en de vakbonden

Deregulering impliceert lagere opbrengsten. Lagere opbrengsten impliceren dat het voordeel van het toetreden tot een vakbond kleiner is. Dit zal waarschijnlijk op zijn beurt tot een daling van het lidmaatschap van de vakbonden leiden en tot een vermindering van hun macht. Deze implicaties komen inderdaad overeen met de feiten. Het vakbondslidmaatschap is in Europa over het algemeen gedaald. Zo daalde het in Frankrijk van 22% in 1980 naar 10% in 1988 en in Duitsland van 36% in 1990 naar 26% in 1998 (Boeri et al, 2001). Deze daling van het lidmaatschap is slechts gedeeltelijk te wijten aan de daling van de opbrengsten; andere factoren, zoals de relatieve achteruitgang van de industriële sector of de stijging van deeltijds werk, hebben eveneens een rol gespeeld. Maar alle econometrische gegevens wijzen erop dat zij slechts een ge-

deelte van de daling rechtvaardigen: een daling van de opbrengsten is een aannemelijke verklaring van het restant.

Interessant genoeg is er in de Scandinavische landen geen daling van het lidmaatschap geweest. Het lidmaatschap van vakbonden is in Zweden gestegen van 78% in 1980 naar 88% in 1998, en in Denemarken van 69% naar 79%; in deze twee landen zijn de vakbonden traditioneel minder op confrontatie gericht dan in de rest van Europa. Dit brengt ons bij het volgende punt.

Enigszins karikaturaal voorgesteld, neemt de retoriek van de Europese vakbonden traditioneel een van de volgende twee vormen aan.

Sommige vakbonden hebben het over de behoefte van een 'partnerschap tussen arbeid en kapitaal'. Zij strijden voor de arbeid maar beklemtonen tegelijk dat een voldoende rendement van het kapitaal behouden moet blijven, omdat het kapitaal anders vlucht en de werkgelegenheid daalt. Misschien de bekendste vroege uitspraak in die zin komt níet van een vakbondsleider maar van Helmut Schmidt, de voormalige sociaal-democratische bondskanselier van Duitsland. Die verklaarde in 1976: "De winsten van de ondernemingen van vandaag zijn de investeringen van morgen en de investeringen van morgen zijn de banen van overmorgen."

Andere vakbonden kiezen dan weer voor een visie die veel dichter bij de oude opvattingen over de 'klassenstrijd' staat. Zij spreken alsof de strijd om de distributie van het inkomen tussen lonen en winsten een strijd is om de opbrengsten, met weinig implicaties voor de werkgelegenheid.

In een wereld van hoge opbrengsten en een lage mobiliteit van het kapitaal, was deze tweede visie tot op zekere hoogte gerechtvaardigd. Maar de daling van de opbrengsten en de toenemende elasticiteit van de vraag naar arbeid maken deze strategie vandaag gevaarlijk. In Blanchard en Philippon (2003) stellen wij dat, hoewel het een poos heeft geduurd, veel vakbonden hun taal en houding inderdaad hebben veranderd, ook al verschilt de snelheid waarmee zij dat hebben gedaan van land tot land. Een anekdote geeft de veranderende

houding van de Britse vakbonden goed weer: in november 2003 verweet Denis MacShane, de Britse minister voor Europa en vroeger een vooraanstaande vakbondsleider, de Duitse vakbonden hun verzet tegen de 'Agenda 2010', het hervormingsprogramma van kanselier Gerhard Schröder, en zei hij dat die "de voeling met de moderniteit had verloren" (Financial Times, 19 november 2003). In Frankrijk heeft een van de twee grote vakbonden, de CFDT (Confédération française Démocratique du Travail) eveneens voor een houding van partnerschap gekozen. De andere grote vakbond, de CGT (Confédération Générale du Travail), heeft zijn houding echter weinig veranderd. Een mogelijke interpretatie is dat hij heeft besloten zich op de publieke sector toe te spitsen, waar de toe-eigening van de opbrengsten gemakkelijker blijft dan in de privé-sector (het zwaartepunt van het lidmaatschap van de CGT ligt nu in de openbare sector).

3.3 Hervormingen van de instellingen van de arbeidsmarkt

Het denken over de instellingen van de arbeidsmarkt kan op twee grote manieren worden benaderd.

De eerste bestaat erin dat deze instellingen weer een andere manier zijn om de verdeling van de opbrengsten tussen de bedrijven en de werknemers (of tussen verschillende groepen van werknemers, of tussen actieven en niet-actieven) te beïnvloeden (Saint-Paul, 2000, Bertola en Boeri 2003). Onderzoek toont een sterk positief verband tussen de regulering van de productmarkt en arbeidsbescherming (Nicoletti et al, 2000).

De tweede benadering zegt dat deze instellingen zijn ingevoerd om een aantal tekortkomingen van de markt te corrigeren, zoals het falen van de markten om een voldoende werkloosheidsverzekering te verstrekken.

De eerste benadering lijkt me te cynisch. De tweede dan weer is te naïef. Beide reeksen factoren spelen ongetwijfeld een rol. Een combinatie van deze gezichtspunten geeft ons een manier om na te denken over de gevolgen van de deregulering van de goederen- en de financiële markten op de instellingen van de arbeidsmarkt.

Denk eerst in termen van de verdeling van de opbrengsten. Wanneer we de instellingen van de arbeidsmarkt beschouwen als vervormende instrumenten die opbrengsten onttrekken, en als deregulering de opbrengsten vermindert, worden deze instellingen van de arbeidsmarkt minder aantrekkelijk (de stelling loopt parallel met die waarom het vakbondslidmaatschap waarschijnlijk zal dalen). Een mooi voorbeeld van de onttrekking van de opbrengsten in deze context is het stelsel voor werkloosheidsverzekering dat in Frankrijk is ingevoerd voor de werknemers in de podiumkunsten (in het Frans, 'intermittents du spectacle'). Tot 2003 waarborgde deze ongewoon gulle werkloosheidsverzekering tot twaalf maanden werkloosheidsvergoeding voor iemand die in het vorige jaar het equivalent van drie maanden had gewerkt. Dit systeem boekte uiteraard grote verliezen. Het stelsel kon worden beschouwd als een weerspiegeling van de vaak geuite wens van de Franse regering om de cultuur te steunen en te subsidiëren, met dit verschil dat de kosten in werkelijkheid werden betaald door de ondernemingen, via de financiering van het tekort van het fonds door het algemene sociale-zekerheidsfonds, dat zelf door loonbelasting wordt gefinancierd. Waarschijnlijk vanwege de vele misbruiken van het stelsel en waarschijnlijk eveneens vanwege de verminderde opbrengsten, stelden de bedrijven in 2003 een hervorming van het stelsel voor, niet om het af te schaffen maar om het enigszins strakker te maken (door het aantal vereiste maanden om in aanmerking te komen op te trekken van drie naar vier, en door de periode waarover de gewerkte uren werden berekend te verkorten tot elf maanden in plaats van de vroegere twaalf).

Het resultaat was een lange staking in de vroege zomer van 2003, zodat de meeste Franse festivals niet konden plaatsvinden. De hervorming werd ondanks alles doorgevoerd, maar de episode is een goed voorbeeld van zowel de druk op bepaalde instellingen als van de spanningen die tijdens het hervormingsproces kunnen ontstaan.

Denk vervolgens in termen van sociale zekerheid. De instellingen van de arbeidsmarkt impliceren een ruil tussen zekerheid en efficiëntie. Hoe meer zekerheid zij bieden, hoe sterker de vervormingen die zij de economie opleggen. De deregulering van de financiële en de productmarkten zal de kosten van deze

vervorming waarschijnlijk verhogen. Zo zal een hoge bescherming van de werkgelegenheid geen hoge kosten voor de ondernemingen inhouden, zolang de ondernemingen beschermd zijn tegen concurrentie. De kosten zullen echter sterk stijgen wanneer de ondernemingen worden blootgesteld aan een intense concurrentie.

In het licht van deze evoluties kunnen de regeringen op twee manieren reageren. Zij kunnen proberen de instellingen van de arbeidsmarkt efficiënter te maken en de kosten van de marktverstoringen die met een bepaald niveau van sociale zekerheid samengaan te verminderen. Zij kunnen de hoeveelheid sociale zekerheid die zij verstrekken verminderen. Uit de feiten blijkt dat de meeste Europese regeringen de marktverstoringen trachten te beperken in plaats van het niveau van de sociale zekerheid te verlagen. Met andere woorden, Europa lijkt naar een efficiënter Europees model te evolueren en niet naar het Amerikaanse model. Ik zal de verschillende instellingen om de beurt bespreken.

Sinds het midden van de jaren tachtig van de vorige eeuw zijn veel van de duidelijkste tekortkomingen van de Europese systemen voor werkloosheidsverzekering gecorrigeerd. In het bijzonder heeft men de hoogste vervangingsinkomens, die werken vaak onaantrekkelijk maakten voor laag betaalde werknemers, verminderd (Blanchard en Wolfers 2000). Bovendien zijn de systemen voor werkloosheidsverzekering geëvolueerd naar een meer actief hertewerkstellingsbeleid, waarbij de werkloosheidsvergoedingen soms hoger zijn dan vroeger maar worden stopgezet wanneer de werkloze 'redelijke werkaanbiedingen' weigert. Een voorbeeld van deze benadering is te vinden in de voorstellen van 'Agenda 2010' die de Duitse kanselier Gerhard Schröder in 2003 introduceerde. Het definiëren van 'redelijke werkaanbiedingen' en het stimuleren van de arbeidsbureaus om dit beleid uit te voeren is moeilijk gebleken, maar de verandering is merkbaar. Er zijn ook signalen van een convergentie tussen de landen. Italië, dat een zeer laag niveau van door de staat verstrekte verzekering kende, heeft dit niveau in de tijd opgetrokken, terwijl de andere landen het hunne hebben verlaagd.

De veranderingen van de bescherming van de arbeid zijn meer beperkt gebleven en meer dubbelzinnig in hun gevolgen.¹⁵ Om de ondernemingen meer flexibiliteit te geven en, om evidente politieke redenen, de bestaande bescherming van de al beschermde werknemers te vrijwaren, hebben de regeringen van veel Europese landen de voorwaarden uitgebreid waaronder ondernemingen werknemers contracten van tijdelijke duur kunnen aanbieden. Deze hervormingen hebben de nagestreefde doelstellingen gedeeltelijk bereikt. Ze hebben echter ook tot een steeds meer duale structuur van de arbeidsmarkt geleid, waarbij de ene groep werknemers gedekt wordt door de traditionele bescherming van de arbeid en de andere groep met contracten van tijdelijke duur werkt.¹⁶ De politieke uitdaging bestaat er nu in deze ongezonde dualiteit te verminderen.

Ten slotte zijn veel landen geëvolueerd van een nadruk op het minimumloon naar een nadruk op een negatieve inkomstenbelasting als het beste instrument om laaggeschoolde arbeiders een hoger inkomen te geven. De Franse 'prime à l'emploi', het Nederlandse 'belastingkrediet voor de arbeid' en de Belgische vermindering van de belasting op arbeid, allemaal recent ingevoerd, lijken in veel opzichten op de Amerikaanse belastingvermindering voor de inkomsten uit arbeid.

¹⁵ Zie Bruegemann (2003) voor een interessante theoretische analyse van de gevolgen van de vrijmaking van de handel op de politieke economie van de arbeidsbescherming.

¹⁶ Zie de conclusies van het symposium in het *Economic Journal*, juni 2002. Zie ook Saint-Paul (1993) voor een theoretische analyse van de politieke economie van systemen met twee lagen.

In al deze gevallen gaan de hervormingen samen met spanningen, stakingen en politieke kosten. De algemene staking die in 2002 werd uitgelokt door de poging van de regering-Berlusconi om 'Artikel 18', het wetsartikel dat de ontslagregeling in Italië bepaalt, licht te wijzigen, en de daaropvolgende mislukking van deze poging, is een goed voorbeeld. Hervormingen hebben vaak de gedaante aangenomen van een of twee stappen voorwaarts en een stap terug. Men kan hier een interessante statistiek opstellen op basis van de informatie van de Fondazione Rodolfo deBenedetti, die de hervormingen van de arbeidsmarkt in een aantal Europese landen opvolgt (FRDB 2004). Na een korte beschrijving van elke hervorming klasseert de stichting ze als minder of meer ingrijpend en als een factor die de arbeidsflexibiliteit vergroot of verkleint. Hoewel deze indeling onvermijdelijk arbitrair is, zijn de gegevens interessant.

Laten we de bescherming van de arbeid als voorbeeld nemen: Duitsland heeft sinds 1993 zeven kleine hervormingen gekend die de flexibiliteit vergroten, vijf kleine hervormingen die ze verkleinen, een grote hervorming die de flexibiliteit vergroot en een grote hervorming die ze verkleint. Voor de groep bestudeerde landen in haar geheel, is het aantal hervormingen dat de flexibiliteit vergroot talrijker dan het aantal hervormingen dat ze verkleint, maar het verschil is klein: het hervormingsproces verloopt niet vlot.

Toch blijkt uit de gegevens dat hervormingen wel degelijk plaatsvinden en dat ze in de juiste richting gaan (zie Nickell 2003b).

Kunnen de Europese landen hun huidige niveau van sociale bescherming instandhouden, op een manier die een terugkeer naar een lage werkloosheid mogelijk maakt? De vraag valt ver buiten de beperkingen van dit artikel. Maar ik interpreteer de gegevens van een aantal Europese landen die teruggekeerd zijn naar een lage werkloosheid, van Nederland tot Zweden, als een positief signaal.

Een redelijke veronderstelling is dat Europa niet naar het Amerikaanse model zal convergeren maar een Europees model zal vinden, met een gullere sociale zekerheid dan in de Verenigde Staten, maar ook met meer efficiëntie dan vandaag.

4. Enkele conclusies

Ik heb gesteld dat Europa beter heeft gepresteerd dan vaak wordt aangemen; dat de toestand echter ver van volmaakt is en dat Europa onder een inefficiënte regulering lijdt; dat er een hervormingsproces gaande is, gedreven door de deregulering van de financiële en de productmarkten; dat dit tot hervormingen van de arbeidsmarkt dwingt, weliswaar niet zonder spanningen; dat Europa misschien naar een efficiënter Europees model convergeert dan naar het Amerikaanse model.

Is er reden tot bezorgdheid? Die is er altijd. De spanningen die voortkomen uit de druk op de instellingen van de arbeidsmarkt kunnen tot politieke instabiliteit en een verandering van het beleid leiden. Naarmate de opbrengsten van de bedrijven dalen, kunnen de pogingen van de werknemers om vervangende opbrengsten van de staat te krijgen tot fiscale tekorten en een fiscale crisis leiden. Er zijn nog meer uitdagingen. Ik zal er vier opsommen, in het besef dat elk ervan een veel langere behandeling verdient.

De eerste is de huidige laagconjunctuur die Europa treft. De weg op middellange afstand ziet er goed uit, maar de Europese economie moet hem nog vinden.

De tweede is de toestand van de openbare sector. Zoals ik heb gesteld, is de druk om te hervormen hier veel zwakker en blijft de openbare sector inefficiënt.

De derde is de toestand van het systeem voor hoger onderwijs. In veel Europese landen is de kwaliteit van het hoger onderwijs middelmatig. Hoewel men de gevolgen daarvan op de groei moeilijk kan bepalen, zullen ze duidelijk een handicap voor het Europa van de toekomst zijn.

De vierde is de veroudering van de bevolking. De afhankelijkheid als gevolg van ouderdom is al groot en zal in Europa meer toenemen dan in de Verenigde Staten. Dit vereist ongetwijfeld een beduidende verhoging van de pensioenleeftijd. Deze stijging zal in Europa misschien moeilijker te realiseren zijn dan in de Verenigde Staten.

5. Dankwoord

Met dank aan Philippe Aghion, David Autor, Tito Boeri, Ricardo Caballero, Francesco Daveri, Guillermo de la Dehesa, Pierre Fortin, Xavier Gabaix, Francesco Giavazzi, Robert Gordon, Thomas Kneip, Giuseppe Nicoletti, Thomas Philippon, André Sapir, Stefano Scarpetta, Ronald Schettkat, Andrei Shleifer, voor de discussies en het commentaar.

6. Bibliografie

Alesina, Alberto, en Roberto Perotti,

"The European Union: A politically incorrect view",
Journal of Economic Perspectives, nog te verschijnen, 2004.

Baily, Martin, "A transformation of the European Economy",
ms, maart 2004.

Baily, Martin, en Robert Solow,

"International Productivity Comparisons Built From the Firm Level",
Journal of Economic Perspectives, zomer 2001, 15-3, pp. 151-172.

Baverez, Nicolas. "La France qui tombe; Un constat clinique du déclin français",
Perrin, Parijs, 2003.

Bertola, Giuseppe en Tito Boeri, "Product market integration, institutions, and the labour markets», mimeo Bocconi University, september 2003.

Bertrand, Marianne en Francis Kramarz, "Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry," NBER working paper 8211, April 2001, (nog te verschijnen, Quarterly Journal of Economics.)

Blanchard, Olivier en Francesco Giavazzi, "Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets," Quarterly Journal of Economics, 118(3):879-909, augustus 2003.

Blanchard, Olivier en Thomas Philippon, "The decline of rents, and the rise and fall of European unemployment," mimeo MIT, september 2003.

Blanchard, Olivier en Justin Wolfers, "Shocks and institutions and the rise of European unemployment. The aggregate evidence," Economic Journal, 110(1), 1-33, maart 2000.

Boeri, Tito, Agar Brugiavini en Lars Calmfors, "The role of unions in the twentyfirst century," Oxford University Press, Oxford, 2001.

Boylaud, Olivier, "Regulatory reform in road freight and retail distribution," OECD working paper 28, Economics Department, OECD, augustus 2000.

Brügemann, Björn, "Trade integration and the political support for labor market rigidity," mimeo MIT, december 2003.

Colecchia, A., en Paul Schreyer, "ICT investment and economic growth in the 1990s: Is the US a unique case? A comparative study of nine OECD countries," *Review of Economic Dynamics*, 2002, 5-2, 408-442.

Commission of the European Communities, "Completing the internal market," technisch verslag, Europese Unie, Brussel, 1985.

Danthine, Jean Pierre, Francesco Giavazzi, en E.L. von Thadden, "European Financial markets after EMU. A first assessment," werkdokument NBER 8044, december 2000.

De la Dehesa, G., «Quo Vadis Europe? The Persistent Economic Underperformance of the European Union Relative to the United States," mimeo, Madrid, 2004.

Duhamel, Alain, "Le Désarroi français", Plon, Parijs, 2003.

Ebell, Monique en Christian Haefke, "Product market deregulation and labor market outcomes," mimeo Pompeu Fabra, oktober 2003.

European Commission, "Competition policy in Europe and the citizen," Technisch verslag, Europese Unie, Brussel, 2000.

European Commission, "Economic reform: Report on the functioning of community product and capital markets," Technisch verslag, Europese Unie, Brussel, december 2002.

European Commission, "Financial Integration Monitor," Brussel, 2004.

Faini, Riccardo, "Europe: A continent in decline?," mimeo, Universita di Roma Tor Vergata, maart 2004.

Fondazione Rodolfo deBenedetti, Social reforms database, www.frdb.org, 2004.

Foster, Lucia, John Haltiwanger, en C.J. Krizan, "The link between aggregate and micro productivity growth: Evidence from retail trade," werkdokument NBER, 9120, augustus 2002.

Gersbach, Hans, "Structural Reforms and the Macroeconomy: The role of general equilibrium effects," gastlezing, IEA-ontmoetingen, Lissabon, september 2003.

Institut Montaigne, "Comment reformer?", september 2003, Parijs.

Joumard, Isabelle, "Tax systems in European Union countries," werkdokument Economics Department Oeso 301, juni 2001.

McKinsey Global Institute, France and Germany, 1997.

McKinsey Global Institute, "U.S. productivity growth, 1995-2000," Washington, oktober 2001.

McKinsey Global Institute, "Reaching high productivity growth in France and Germany," oktober 2002.

Nickell, Stephen, "Employment and taxes," artikel voor de CESIFO conference on Tax Policy and Employment, juli 2003a.

Nickell, Stephen, "Labour market institutions and unemployment in OECD countries," CESIFO DICE Report 1, no 2, 13-26, 2003b.

Nicoletti, Giuseppe, Stefano Scarpetta, en Olivier Boylaud, "Summary indicators of product market regulation with an extension to employment protection legislation," werkdokument Economics Department Oeso 226, april 2000.

Nicoletti, Giuseppe, Andrea Bassanini, Ekkehard Ernst, Sebastien Jean, Paulo Santiago, en Paul Swaim, "Product and labour markets interactions in OECD countries," werkdokument Economics Department Oeso 312, december 2001.

Nicoletti, Giuseppe, en Stefano Scarpetta, "Regulation, productivity, and growth," World Bank, werkdokument Policy Research 2944, januari 2003.

OECD, Employment Outlook, Parijs, 1999.

Prescott, Edward, "Why do Americans work so much more than Europeans?," Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report 321, november 2003.

Saint-Paul, Gilles, "On the political economy of labor market flexibility," NBER Macroeconomics Annual, 8, 151-196, 1993.

Saint-Paul, Gilles, "The Political Economy of Labor Market Reforms," Oxford University Press, Oxford, Verenigd Koninkrijk, 2000.

Sapir et al, "An agenda for a growing Europe: The Sapir Report," nog te verschijnen, Oxford University Press, 2004.

Spector, David, "Competition and the capital-labor conflict," European Economic Review, 48, 25-38, 2004.

Turner, Adair, "What's wrong with Europe's economy?," Lezing aan de London School of Economics, februari 2003.

Van Ark, Bart, Johanna Melka, Nanno Mulder, Marcel Timmer en Gerard Ypma, "ICT investment and growth accounts for the European Union, 1980-2000", rapport aan de Europese Commissie, september 2002a.

Van Ark, Bart, Robert Inklaar, en Robert McGuckin, "Changing Gear: Productivity, ICT investment and service industries: Europe and the United States," Groningen Growth and Development Centre, onderzoeksmemorandum GD-60, december 2002b.

Williamson, Hugh, "German trade unions out of touch with modernity", Financial Times, 19 november, 2003.