

Hoofdafdeling : II
Afdeling : Internationale Conjunctuur
Samensteller : Lenie Wong
Nummer : 41
Datum : 31 mei 2001

De arbeidskosten per eenheid product in de industrielanden in historisch perspectief.

In de afgelopen 25 jaar is het groeitempo van de arbeidskosten per eenheid product van bedrijven in de industrielanden fors afgenomen. Tot het begin van de jaren tachtig lag het tempo in de meeste industrielanden boven 5% per jaar. Daarna nam het geleidelijk af naar gemiddeld 1 tot 2% per jaar in de periode 1992-2000. In de jaren tachtig was dat vooral te danken aan loonmatiging. In de loop van de jaren negentig versnelde tevens de groei van de arbeidsproductiviteit, met name door intensievere toepassing van ICT technologieën, waardoor de arbeidskosten per eenheid product in de verwerkende industrie gingen dalen.

1	Inleiding	1
2	Arbeidskosten naar regio	2
2.1	Algemeen beeld bedrijven en industrie	2
2.2	Bijdragen componenten	3
2.2.1	Lonen	3
2.2.2	Arbeidsproductiviteit	6
2.3	Sectorstructuur en arbeidsproductiviteit	7
2.3.1	Toegevoegde waarde, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit	8
2.3.1.1	Verenigde Staten	8
2.3.1.2	Japan	10
2.3.1.3	Duitsland	13
2.3.1.4	Overige Europese landen	14
3	De arbeidskosten pep in de bedrijven en de BBP-prijs	16
4	De arbeidskosten pep in de verwerkende industrie en de uitvoerprijs	19
5	De prijsconcurrentiepositie en de marktprestatie van de industrielanden	25
5.1	De prijsconcurrentiepositie en de marktprestatie van de niet-industrielanden	29
	Bijlage A Statistische definities en bronnen	32
	Bijlage I Arbeidskosten pep bedrijven en verwerkende industrie	35
	Bijlage II Loonsom per werknemer in bedrijven en verwerkende industrie	36
	Bijlage III Arbeidsproductiviteit bedrijven en verwerkende industrie	37
	Bijlage IV Werkgelegenheid bedrijven en verwerkende industrie	38
	Bijlage V Toegevoegde waarde verwerkende industrie en overige sectoren	39
	Bijlage VI Uitvoerprijs en arbeidskosten pep verwerkende industrie	40
	Bijlage VII Relatieve exportprijs, effectieve koers en marktprestatie industrieproducten	41

Inleiding

Een aantal industrielanden, waaronder de Verenigde Staten en Nederland, hebben een periode van hoge economische groei en van lage werkloosheid doorgemaakt zonder buitensporige inflatie. In de meeste industrielanden ligt de binnenlandse inflatie momenteel op een vrij laag niveau. Een belangrijke verklaring daarvoor is de gematigde groei van de arbeidskosten per eenheid product (pep) in bedrijven. De arbeidskosten bepalen in belangrijke mate het binnenlandse prijsverloop. Sinds de jaren zeventig is het groeitempo van de arbeidskosten per eenheid product in bedrijven in de industrielanden teruggelopen van 8-10% in de periode 1975-1982 naar circa 1 tot 2% in 1992-2000. Het stijgingstempo van de BBP prijs daalde daarbij van 10-15% naar minder dan 1%. Zowel een tragere stijging van de loonvoet per werknemer als een verbetering van de arbeidsproductiviteit droegen daaraan bij. Door toepassing van kapitaalintensieve technologieën, waaronder ICT, is vooral in de industrie de productiviteitsgroei versneld.

Voor de exportsector van de industrielanden is een gunstigere ontwikkeling van de arbeidskosten pep in de verwerkende industrie dan die van concurrenten op de wereldmarkt een van de bepalende factoren voor de exportmogelijkheden. Het exportpakket bestaat namelijk grotendeels uit industrieproducten. De uitvoerprijs van industrieproducten hangt in het algemeen nauw samen met de binnenlandse kostenontwikkeling, waarvan de arbeidskosten het grootste deel van uitmaken. Het verloop van de exportprijs in vergelijking tot dat van concurrenten, beide gecorrigeerd voor de wisselkoersontwikkeling, bepaalt in hoge mate de prijsconcurrentiepositie van een land. In de referentieperiode hebben de kleine industrielanden als Ierland, Portugal en Spanje hun aandeel in de internationale handel in industrieproducten zien stijgen. Hun gunstige concurrentiepositie is mede bepaald door het lage niveau van de loonkosten en de subsidiestromen van de Europese Commissie. Andere industrielanden, waaronder ook de grote, boekten een flink marktverlies doordat hun exportprijs sterker steeg dan die van hun concurrenten. Per saldo daalde het aandeel van de traditionele industrielanden op de exportmarkt van industrieproducten ten gunste van de niet-industrielanden, waaronder de "emerging economies" in Azië en Latijns-Amerika. De Aziatische NIEs hebben sterk geprofiteerd van een grote stroom buitenlandse investeringen, met name in industrieën die grote productiviteitswinsten opleverden. Door het relatief lage niveau van hun productiekosten breidde het volume van de uitvoer van industrieproducten sterk uit. Toen het groeitempo van de arbeidskosten pep in deze landen sterk ging oplopen, verplaatste de stroom van buitenlandse investeringen zich naar landen met een nog lager loonniveau, zoals de ASEAN-landen en China. Wegens gebrek aan cijfermateriaal is het helaas niet mogelijk de onderliggende factoren in de niet-industrielanden na te gaan.

In dit memorandum wordt ingegaan op de ontwikkeling van de arbeidskosten per eenheid product in de industrielanden sinds medio jaren zeventig en de onderliggende componenten. In hoofdstuk 2 wordt het verloop van de arbeidskosten gezien voor totaal bedrijven en voor de verwerkende industrie. Hierbij is de beschouwde periode verdeeld in drie sub-perioden, die elk min of meer een conjunctuurgolf beslaan. In paragraaf 2.2 wordt nader ingegaan op de bijdrage van loonmatiging en arbeidsproductiviteit op het groeitempo van de arbeidskosten pep. In paragraaf 2.3 wordt de relatie tussen de sectorstructuur en ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit besproken. Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 de samenhang tussen de groei van de arbeidskosten pep in bedrijven en de binnenlandse prijsontwikkeling gezien. Daarna komt in hoofdstuk 4 aan de orde in hoeverre het verloop van de arbeidskosten pep in de verwerkende industrie terug te vinden is in het verloop van de uitvoerprijs van industrieproducten. In hoofdstuk 5 wordt ingegaan op de verandering in de prijsconcurrentiepositie van een aantal industrielanden, terwijl tevens een aantal opkomende markten worden beschouwd. In de bijlagen wordt ingegaan op de gehanteerde definities en de gebruikte statistische bronnen, en wordt een overzicht gegeven van de relevante gegevens van de afzonderlijke industrielanden.

2 Arbeidskosten naar regio

2.1 Algemeen beeld bedrijven en industrie

Het groeitempo van de arbeidskosten per eenheid product in de sector bedrijven is sinds het begin van de jaren zeventig in de meeste industrielanden fors gedaald. In de periode 1975-1982 beliep de gemiddelde stijging nog bijna 8% in de Verenigde Staten en 9 à 10% in Europa. In de tienjaarsperiode tot 1992 zwakte het tempo fors af tot gemiddeld 2¾% in de Verenigde Staten en 4 à 5½% in de Europese Unie. Van 1992 tot en met 2000 nam het stijgingspercentage verder af tot 1 à 1½% in beide regio's. In Japan was de stijging in de eerste twee sub-perioden veel lager, namelijk respectievelijk 4½ % en 1½ %. Tussen 1992 en 2000 daalden de Japanse arbeidskosten in bedrijven gemiddeld met – ½ % per jaar.

Binnen Europa liep de ontwikkeling per land uiteen (zie de overzichtstabellen in de bijlagen). In België, Duitsland, Nederland en Zwitserland stegen de arbeidskosten in de gehele periode 1975-2000 veel minder dan gemiddeld in de EU. Het Verenigd Koninkrijk en de zuidelijke Europese landen (Italië, Portugal, Spanje en Griekenland) registreerden tot halverwege de jaren

Tabel 2.1 Arbeidskosten pep in bedrijven en de verwerkende industrie

	Bedrijven				Verwerkende Industrie			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
	mutaties per jaar in %							
Verenigde Staten	7,8	2,7	1,4	3,6	6,9	2,0	-1,2	2,3
Japan	4,3	0,5	-0,5	1,2	2,2	0,7	-1,3	0,5
EU-4 a	9,0	4,0	1,1	4,4	8,8	3,9	-0,2	3,9
EU-11 b	10,2	5,5	1,6	5,5	9,8	4,8	0,2	4,7

a Grote Europese landen: Duitsland, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk.

b Overige landen Europese Unie: België, Denemarken, Finland, Griekenland, Ierland, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk, Portugal, Spanje en Zweden.

tachtig stijgingen van meer dan 10% per jaar. Daarna nam het tempo geleidelijk af, tot zo'n 2 à 3% in 2000.

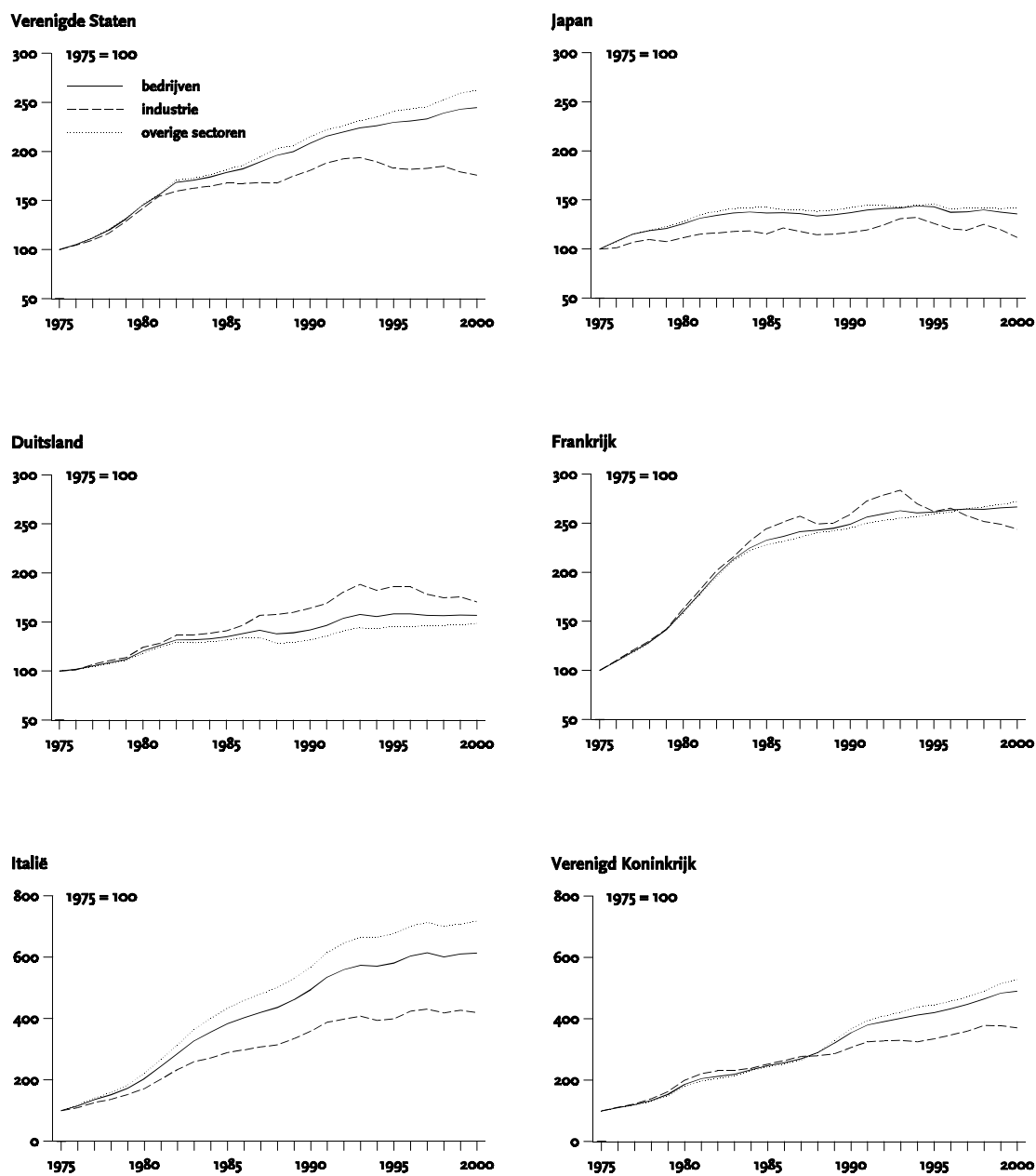
In de verwerkende industrie was in alle genoemde regio's de arbeidskostenstijging tot 1992 iets kleiner dan voor totaal bedrijven. Daarna zwakte het stijgingstempo vooral in de industrie fors af en werd zelfs negatief in de Verenigde Staten, Japan, de grote Europese landen en in een aantal kleine Europese landen waaronder Nederland, België, Finland, Ierland en Zweden (zie tabel 2.1 en figuur 2.1).

2.2 Bijdragen componenten

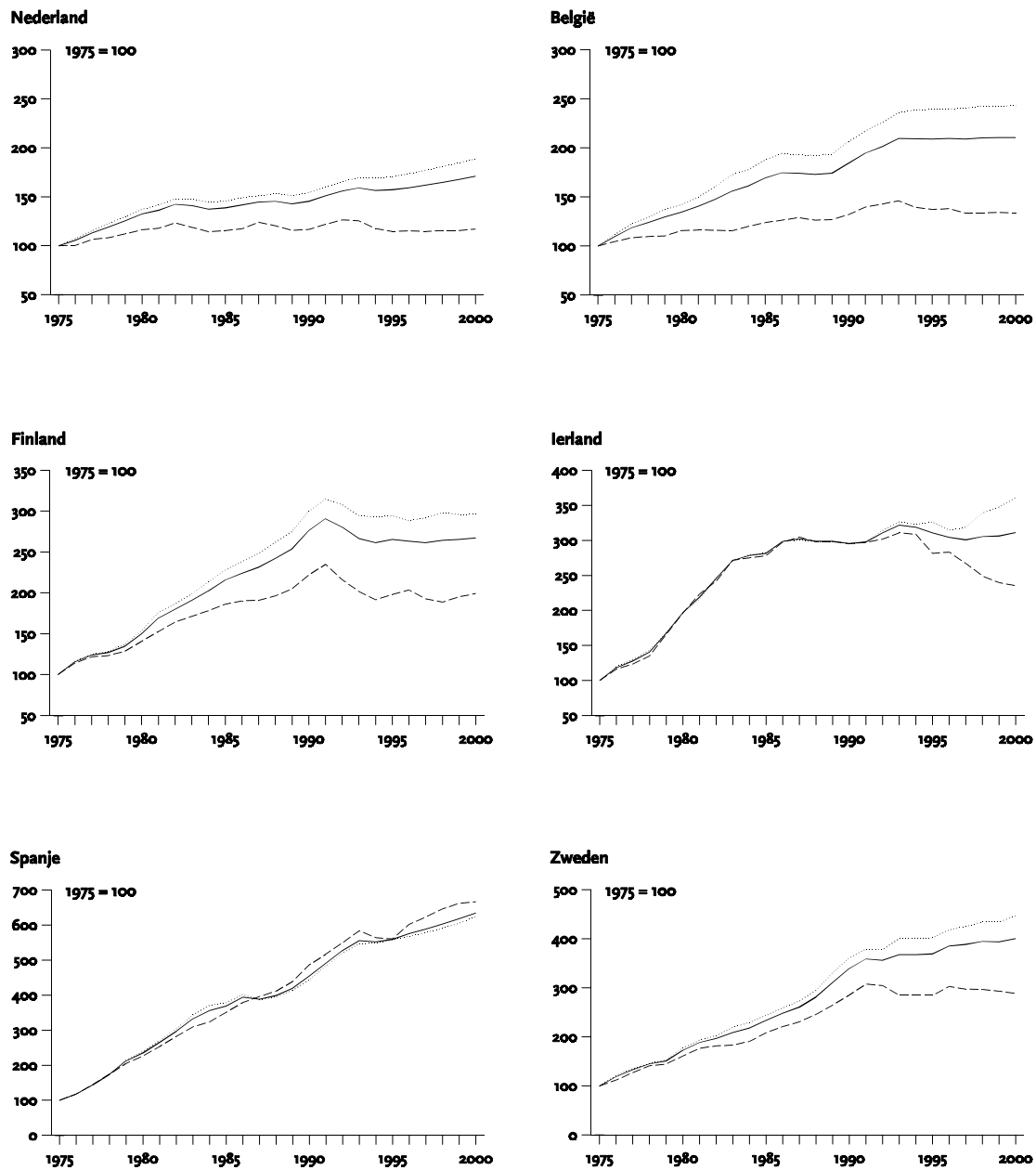
2.2.1 Lonen

De oorzaken van de tragere groei van de arbeidskosten pep in bedrijven verschilden per regio. In de Verenigde Staten werd de vertraging tot de jaren negentig vooral veroorzaakt door de matiging van de loonsom per werknemer. Daarna werd de arbeidsproductiviteitsgroei de voornaamste verklaring. De loonsomstijging zwakte af van circa 9% in de periode 1975-1982 naar gemiddeld 3½% tussen 1992 en 2000. Ook in de Europese Unie was tot de jaren negentig loonmatiging de belangrijkste factor. De loonvoetstijging vertraagde van 12 tot 13% tussen 1975-1982 naar 3 tot 3½% na 1992. Vanaf 1992 werd de relatieve bijdrage van de productiviteitsgroei groter. In Japan leverde de productiviteitsstijging de grootste bijdrage tot de forse afzwakking van de groei van de arbeidskosten in bedrijven, hoewel ook daar de loonmatiging aanzienlijk was. Door de recessie in Japan was de loonsomstijging in de jaren negentig slechts 1%, terwijl tussen 1975 en 1982 de stijging van de loonsom nog bijna 8% bedroeg. In paragraaf 2.2.2 wordt nader ingegaan op de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit in de verschillende regio's.

Figuur 2.1 Arbeidskosten pep in bedrijven, industrie en overige sectoren



Figuur 2.1 (vervolg) Arbeidskosten pep in bedrijven, industrie en overige sectoren



Tabel 2.2 Bijdragen componenten arbeidskosten pep

	Loonsom per werknemer				Arbeidsproductiviteit			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
Bedrijven								
Verenigde Staten	9,0	4,6	3,6	5,4	0,6	1,8	2,5	1,7
Japan	7,5	3,5	0,6	3,6	3,7	3,1	1,1	2,6
EU-4 a	11,8	6,7	2,9	6,9	2,6	2,4	1,8	2,2
EU-11 b	12,9	7,5	3,5	7,7	2,6	2,2	1,8	2,2
Industrie								
Verenigde Staten	9,1	4,6	3,4	5,4	2,1	2,6	5,0	3,2
Japan	7,7	3,6	1,3	4,0	5,4	3,3	2,8	3,7
EU-4 a	11,4	7,3	3,3	7,1	3,4	3,1	3,6	3,3
EU-11 b	14,6	7,7	3,7	8,0	3,6	2,7	3,3	3,1

a b Zie tabel IIa1

2.2.2 Arbeidsproductiviteit

In de Verenigde Staten vertoonde de arbeidsproductiviteit in bedrijven in de afgelopen 25 jaar een langzaam stijgende trend, van ½% per jaar in de periode 1975-1982 naar 1¼% tussen 1982-1992 en 2½% in de jaren tot 2000. In de Europese Unie en in Japan was juist een lichte vertraging in de productiviteitsontwikkeling te zien, van respectievelijk 2½ en 3¾% naar 1¼ en 1%, zie tabel 2.2.

De arbeidsproductiviteit in de industrie liet een ander beeld zien, vooral na 1992. Zowel in de Verenigde Staten als in de Europese Unie versnelde de productiviteitsgroei, in de Verenigde Staten zelfs naar circa 5%. In enkele kleinere Europese landen, waaronder Finland, Ierland en Zweden was de productiviteitsgroei nog hoger, zie bijlage III. Japan realiseerde tot aan de beginjaren negentig met zijn grote industriële sector een forse productiviteitsgroei, maar dat hield op toen de economie in het slop raakte. In Italië bleef de productiviteitsgroei in de industrie relatief traag door het grote aandeel van arbeidsintensieve industrieën, zoals textiel- en schoenenindustrie. De versnelde stijging van de industriële arbeidsproductiviteit deed zich hoofdzakelijk voor in de sub-sectoren metaalproducten, machines en installaties, waaronder computers. De forse versnelling na 1992 hangt vooral samen met de toepassing van ICT. In paragraaf 2.3 wordt nader ingegaan op de onderliggende factoren van de industriële arbeidsproductiviteit.

2.3 Sectorstructuur en arbeidsproductiviteit

Het groeitempo van de productiviteit verschilt per sector van economische activiteit. De sectorale samenstelling heeft daardoor een grote invloed op de groeicijfers voor totaal bedrijven. Zo heeft de lage productiviteitsgroei in de Verenigde Staten van medio jaren zeventig tot de beginjaren negentig te maken met een sterke uitbreiding van de dienstensector, die veel arbeidsintensiever is dan de verwerkende industrie en waar statistisch gezien weinig productiviteitswinst wordt geboekt. In de meeste Europese landen is de dienstensector nog lang niet zo omvangrijk als in de Verenigde Staten en Japan. Tabel 2.3 geeft voor een aantal industrielanden een verdeling van het BBP naar sectoren¹. Blijkens de tabel lag in 1997 het aandeel van de verwerkende industrie in de industrielanden tussen 20 en 31%. In Ierland was het aandeel met 31% het hoogst. In Japan, Duitsland en Finland was het aandeel 27% en in Nederland slechts 20%. In de overige landen schommelde het rond 22 tot 23%.

Tabel 2.3 Sectorale verdeling BBP in 1997

	Industrie	Totaal diensten	Handel	Transport	Financiële diensten	Kwartaire diensten	Overheid	Overige sectoren
	in % van het BBP							
Verenigde Staten	22	58	17	6	26	9	10	10
Japan	27	53	13	6	16	18	7	13
Duitsland	26	55	9	6	13	27	10	9
Frankrijk	22	48	14	9	19	6	17	13
Italië	23	51	15	7	25	4	12	14
Verenigd Koninkrijk	22	60	16	9	18	17	5	13
Nederland	20	56	16	7	22	11	10	14
België	21	55	18	8	6	23	12	11
Finland	27	41	10	9	18	4	17	15
Ierland	31	41	11	5	7	18	13	15
Spanje	25	48	20	6	16	6	13	14
Zweden	23	43	11	6	21	5	22	12

Het aandeel van de dienstensector in het BBP van de industrielanden loopt sterk uiteen. In de Verenigde Staten wordt 58% van het BBP gegenereerd in de dienstensector en in het Verenigd Koninkrijk 60%, terwijl juist deze sector wordt gekenmerkt door een lage groei van de

¹ Gebaseerd op de oude definitie van nationale rekeningen in National Accounts of OECD countries, volume 2, Detailed tables. De sectorale verdeling volgens de nieuwe definitie is nog niet beschikbaar voor alle landen.

toegevoegde waarde per werkende. In de overige landen is het aandeel van diensten een stuk lager. Voor een deel komt dat overigens doordat bepaalde communale, sociale en overige (kwartaire) diensten in sommige landen, waaronder Frankrijk, Italië, Finland en Zweden tot de sector overheid worden gerekend. In de Verenigde Staten, Italië en Nederland is de financiële dienstverlening de grootste sector, terwijl in Japan, Duitsland en België de sector kwartaire diensten de eerste plaats inneemt.

Tabel 2.4 laat zien dat ook de performance van de sub-sectoren van de dienstensector per land grote verschillen vertoont. Zo is de productiviteitsstijging in de Europese transportsector veel sterker dan die in de Verenigde Staten en Japan. Hiertegenover staan lagere stijgingspercentages in de handel. Het is met de beschikbare gegevens niet na te gaan in hoeverre toepassing van ICT in de dienstensector invloed heeft gehad op deze ontwikkelingen.

Tabel 2.4 Arbeidsproductiviteit sub-sectoren diensten, 1987-1997

	Handel	Transport	Financiële diensten	Kwartaire diensten	Totaal diensten	Overheid
	mutaties per jaar in %					
Verenigde Staten	2,5	1,4	0	-1,9	0,9	1,5
Japan	3,0	1,7	2,2	0,9	1,7	1,1
Duitsland	0,7	5,9	2,8	0,9	1,7	1,9
Frankrijk	0,7	3,9	0,1	1,0	1,2	0,6
Italië	1,7	4,6	0,3	-0,7	1,5	0,4
Verenigd Koninkrijk	2,0	5,2	0,8	2,1	1,9	0,8
Nederland	0,5	3,6	-1,1	-0,2	1,8	0,5
België	1,3	2,8	5,0	-0,2	1,9	1,3
Finland	1,2	5,4	1,9	1,8	2,8	0,3
Ierland	4,0	5,3	0,8	0,7	2,3	-0,4
Spanje	0,5	3,4	-1,4	-0,4	0,2	0,8
Zweden	2,6	4,4	-0,5	0,5	1,9	1,0

2.3.1 Toegevoegde waarde, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit

Het verloop van de industriële arbeidsproductiviteit hangt samen met de onderverdeling naar sub-sectoren en de verandering hierin in de loop van de tijd. In deze paragraaf wordt nader ingegaan op de structuur van de industrie en op de ontwikkeling van de toegevoegde waarde, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit.

2.3.1.1 Verenigde Staten

In de sector bedrijven in de Verenigde Staten vertraagde het groeitempo van de arbeidskosten per eenheid product van bijna 8% in de periode 1975-1982 tot 1½% na 1990. Tot het begin van de jaren negentig stegen de arbeidskosten pep in de verwerkende industrie bijna even sterk als daarbuiten. Daarna echter begonnen de industriële arbeidskosten pep te dalen, terwijl de arbeidskosten in sectoren buiten de industrie bleven stijgen. Zie figuur 2.1. De ontwikkeling van de loonsom per werknemer in de verwerkende industrie bleef gelijk oplopen met die in de overige sectoren. (zie tabel 2.2 en bijlage II). Het afwijkende verloop van de arbeidskosten pep komt dus door een verschillende ontwikkeling van de toegevoegde waarde per werkende.

De structuur van de Amerikaanse industrie ² wordt gekenmerkt door een gelijkmatige verdeling naar sub-sectoren, zonder een duidelijk specialisatiepatroon. De toegevoegde waarde steeg tot de beginjaren negentig met circa 2% per jaar. Uit gegevens van sub-sectoren blijkt dat de groei in de chemische industrie, metaal en metaalproducten inclusief machines, afhankelijk van de conjunctuur, sterker was dan in de meer arbeidsintensieve industrieën. De werkgelegenheid bleef ondertussen vrij stabiel, zodat ook de productiviteit steeg met circa 2%. In de verdeling naar sub-sectoren in totale productie deden zich tot 1992 geen grote veranderingen voor. Van 1992 tot 1999 versnelde de groei van de toegevoegde waarde naar 5%. In de duurzame goederenindustrie bedroeg de stijging gemiddeld 8%, met als uitblinkers de sub-sector elektrische en optische installaties, waaronder computers met gemiddeld 21% en industriële machines en outillage met 13%. De groei in de niet-duurzame goederenindustrie was weinig meer dan 1%. De werkgelegenheid in de industrie bleef tamelijk stabiel, zodat de groei van de arbeidsproductiviteit bepaald werd door de toename van de toegevoegde waarde.

Het aandeel van de sub-sector elektrische en optische installaties, waaronder computers steeg van 5,2% in 1987 naar 18,1% in 1999, terwijl het aandeel van de sub-sector industriële machines steeg van 7% in 1987 naar 14,2% in 1999.

De forse productiviteitsverbetering van de recente periode weerspiegelde zich in het verloop van de arbeidsinkomensquote van de industrie. Deze steeg van 71,6% in 1975 naar 74,4% in 1982 en daalde vervolgens met 5½ procentpunt naar 68% in 1992. Tussen 1992 en 1998 ging daar nog eens 3 procentpunt vanaf.

De sterke productiestijging na 1992 had als opmerkelijk resultaat dat het waarde-aandeel van de industrie in het totaal van bedrijven, dat tussen 1975 en 1992 was teruggelopen van 22% naar 19%, vervolgens weer ging stijgen, naar bijna 21% in 1999.

Ook in de sectoren buiten de industrie steeg de toegevoegde waarde gestaag, maar daar bleef de toename van de arbeidsproductiviteit relatief laag door de forse groei van de werkgelegenheid,

² De sectorale gegevens zijn gebaseerd op de herziene nationale rekeningen van het Bureau of Economic Analysis (BEA) van het Department of Commerce, volgens de nieuwe definitie ESA93/95. Zie ook bijlage A.

vooral in de dienstensector die tweederde van het totaal van bedrijven voor haar rekening neemt. De financiële en commerciële dienstverlening is daarvan de grootste sub-sector, met 21% van de totale toegevoegde waarde van bedrijven, gevolgd door de handel en de kwartaire diensten met elk 16%. De resterende sectoren, te weten landbouw, mijnbouw, bouwnijverheid en de energiesector produceren tezamen een vrij stabiel deel van circa 12% van de toegevoegde waarde van bedrijven.

Het aandeel van de dienstensector in de werkgelegenheid van bedrijven steeg van 65% in 1975 naar 66% in 1997 en 71% in 1999. De banengroei was het grootst in de financiële en kwartaire dienstverlening. Het in vergelijking met andere landen relatief grote aandeel van deze meer arbeidsintensieve dienstensector maakt dat de groeivoet van de macro arbeidsproductiviteit lager is dan die in de andere industrielanden. Zie tabellen in bijlage II.

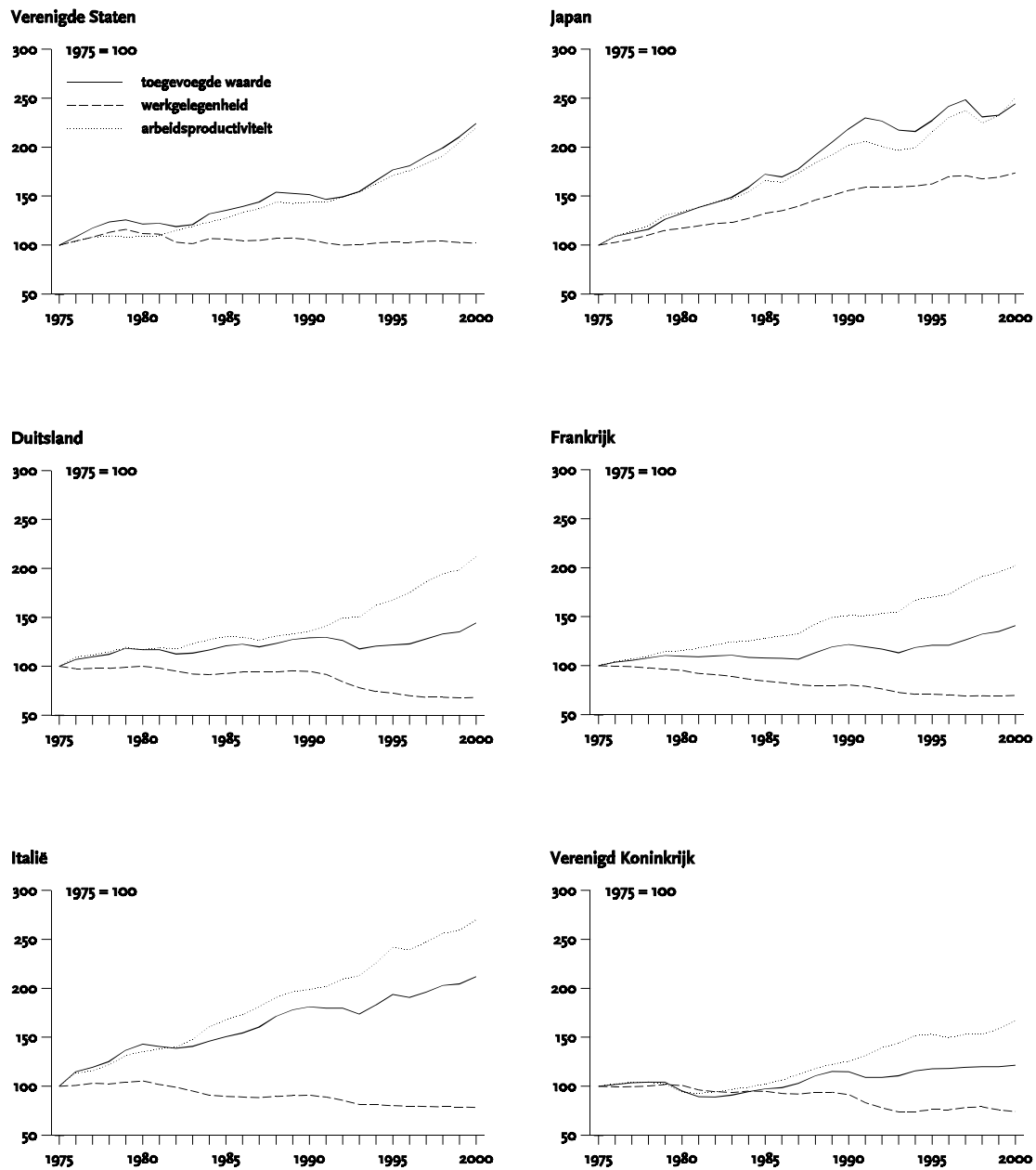
2.3.1.2 Japan

De Japanse arbeidskosten per eenheid product vertoonden een geheel andere ontwikkeling dan die in Amerika en Europa, zie tabel 2.1. In Japan was de kostenstijging in de gehele referentieperiode lager, zowel voor de industrie als voor totaal bedrijven. Dit was het gevolg van een minder sterke stijging van de loonsom per werknemer en van een grotere productiviteitswinst, bij een gestaag toenemende toegevoegde waarde en een weinig veranderende werkgelegenheid.

In Japan is in tegenstelling tot de Verenigde Staten het aandeel van de verwerkende industrie in de totale productie tot het begin van de jaren negentig gestegen, terwijl het aandeel van de sector diensten minder toenam dan in de Verenigde Staten. In het begin van de referentieperiode waren de Japanse industriële activiteiten geconcentreerd in de aardolie-industrie, de voedingsmiddelenindustrie en de basismetaal, met een aandeel van respectievelijk 22%, 22% en 16% in de toegevoegde waarde van de industrie. Deze kapitaalintensieve sub-sectoren leverden forse productiviteitswinsten. Geleidelijk aan slonken de aandelen van deze sub-sectoren naar respectievelijk 5%, 11% en 12% in 1998. Hiertegenover stond een sterke stijging van het aandeel van de elektrische en optische installaties, van 1% in 1975 naar 21% in 1998³. Ook in deze sub-sector was het productiviteitsverloop gunstig, waardoor de productiviteitsgroei voor de gehele industrie hoog bleef. Na 1990 liep het aandeel van de industrie in de totale productie licht terug als gevolg van de recessie, maar in 1999 was het met 30% van het BBP nog steeds hoog, vergeleken met 21% in de Verenigde Staten. Het aandeel van de dienstensector was toen voor Japan 54% en voor de Verenigde Staten 58%. Van het totaal

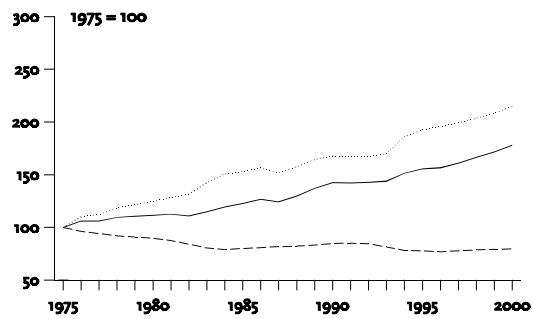
³ In de nieuwe samenstelling van de nationale rekeningen is deze sub-sector apart vermeld. Voor Japan zijn de nationale rekeningen volgens de nieuwe definitie beschikbaar van 1970 - 1998.

Figuur 2.2 Toegevoegde waarde, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit industrie

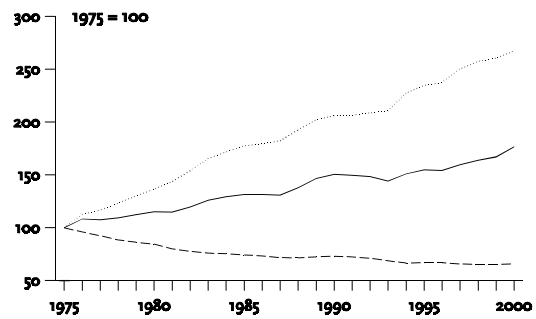


Figuur 2.2 (vervolg) Toegevoegde waarde, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit industrie

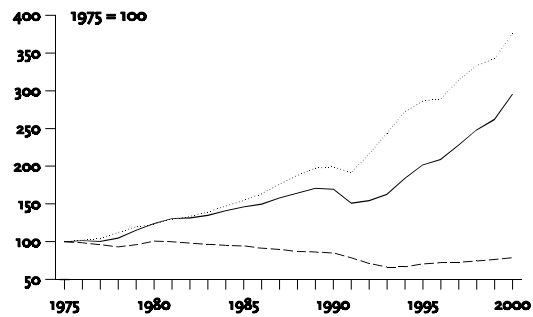
Nederland



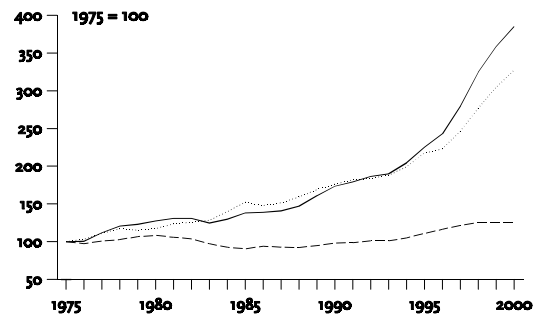
België



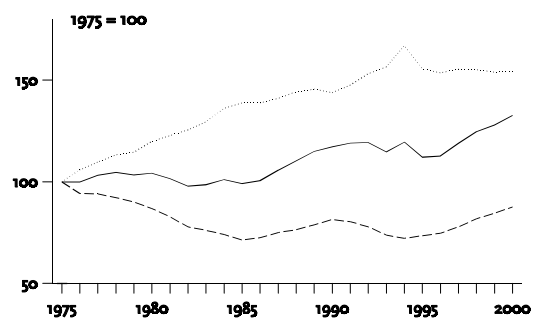
Finland



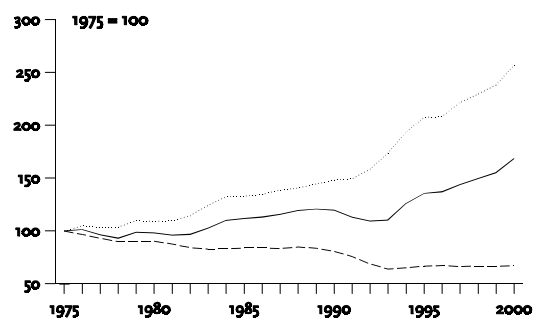
Ierland



Spanje



Zweden



aantal werkenden was in 1999 in Japan 61% werkzaam in de dienstensector, vergeleken met 71% in de Verenigde Staten.

De AIQ van de Japanse industrie was met 58,5% in 1975 een stuk lager dan die van de Amerikaanse industrie, als gevolg van de meer kapitaalintensieve productie. Tot eind jaren tachtig daalde de AIQ naar 54%. In de jaren negentig liep hij met sterke schommelingen fors op naar 64% in 1998. De schommelingen komen vooral doordat de Japanse werkgelegenheid nauwelijks met de conjunctuur meebeweegt. De AIQ in de dienstensector daalde van 57% in 1975 naar 53% in 1990, en was daarna vrij stabiel.

2.3.1.3 Duitsland

In Duitsland week het groeitempo van de arbeidskosten per eenheid product in de verwerkende industrie tot 1982 nauwelijks af van dat in de overige sectoren. Daarna echter namen de arbeidskosten in de industrie sneller toe, met name door een sterkere loonstijging. Vanaf 1995 zorgde loonmatiging voor een aanzienlijke verbetering in de arbeidskostenontwikkeling: in de industrie gaan de arbeidskosten dalen en in de overige sectoren blijft dan nog slechts een geringe stijging over.

De (West-)Duitse industrie is gespecialiseerd in machines en installaties, chemie en voedingsmiddelen, met aandelen van respectievelijk 46%, 20% en 11% in 1997. De grootste groei vond plaats bij machines en installaties. Het aandeel van deze sub-sector in de toegevoegde waarde van de industrie steeg van 42% in 1975 naar 49% in 1991 en daalde daarna naar 46% in 1997. Het aandeel van de elektrische en optische installaties, waaronder de computerindustrie, daalde tussen 1991 en 1999, in tegenstelling tot de VS en Japan, van 15,4% naar 13,8%. Na 1995 nam de industriële werkgelegenheid niet meer toe, en kwam de groei van de arbeidsproductiviteit op een hoger pad te liggen. Het aandeel van de industrie in de toegevoegde waarde van bedrijven daalde van 40% in 1975 naar 30% in 1999, wat overigens nog steeds een groter aandeel is dan in de Verenigde Staten.

Ook in Duitsland nam de arbeidsintensieve dienstensector in betekenis toe. De toegevoegde waarde steeg in de referentieperiode gemiddeld met 3½% per jaar. In vergelijking met de Verenigde Staten was de banengroei in de dienstensector veel lager, namelijk 1,2% tegen 2,7% per jaar. Daardoor was de arbeidsproductiviteitsstijging in deze sector veel groter dan in de Verenigde Staten.

Van de dienstensectoren leverde de kwartaire dienstverlening de grootste bijdrage aan de toegevoegde waarde van bedrijven, namelijk 20%. Op de tweede plaats kwam de commerciële dienstverlening met 12½%. Het aandeel van de handel bedroeg 10%.

Tussen 1975 en 1995 steeg de AIQ van de verwerkende industrie van 68% naar 76%, bij een licht dalende werkgelegenheid. Dit kwam door forse loonstijgingen en een trage groei van de

toegevoegde waarde. Vanaf 1995 vond een sanering van de industriële werkgelegenheid plaats en matigden de lonen, waardoor de AIQ kon dalen naar 69% in 1998.

2.3.1.4 Overige Europese landen

In *Frankrijk* liepen de arbeidskosten per eenheid product in de industrie tot halverwege de jaren negentig vrijwel gelijk op met die in de overige bedrijven (zie figuur 2.1 en bijlage I). Het verloop werd gekenmerkt door sterk stijgende lonen. Daarna begonnen in de industrie de arbeidskosten pep te dalen. Dit was te danken aan forse productiviteitsverbeteringen, door een dalende werkgelegenheid vooral via het afstoten van arbeidsintensieve activiteiten (textielindustrie), in combinatie met loonmatiging. Ook in Frankrijk zijn de sub-sectoren machines en installaties, voeding, en chemie het grootst. In de nieuwe nationale rekeningen van Frankrijk is nog geen onderverdeling van de industrie beschikbaar, zodat de ontwikkeling van de sub-sector elektrische en optische installaties niet kan worden bekeken.

De AIQ in de industrie steeg van 69% in 1975 naar 74% in 1982 en daalde dankzij een sterke loonmatiging vervolgens fors naar 59% in 1998. In de dienstensector bleef de AIQ tot 1982 rond 55% belopen, en daalde daarna naar 49% in 1998.

In *Italië* stegen de arbeidskosten pep in de verwerkende industrie stelselmatig minder dan in de overige sectoren, ondanks een wat sterkere loonvoetstijging. Bepalend was dan ook de betere sectorale arbeidsproductiviteit. In de referentieperiode groeide de arbeidsproductiviteit in de verwerkende industrie met 3,9% per jaar en in de overige sectoren met slechts 0,9%. In tegenstelling tot de overige grote landen deed zich in Italië in de jaren negentig geen absolute daling voor van de industriële arbeidskosten pep. Dit heeft te maken met de samenstelling van de Italiaanse bedrijvigheid. Het aandeel van arbeidsintensieve bedrijfstakken (zoals textiel- en lederindustrie) is groter dan in andere grote industrielanden, terwijl het aandeel van machines en installaties in de industriële toegevoegde waarde slechts circa 36% bedraagt, tegen 60% in de Verenigde Staten, 52% in Japan en 46% in (West-) Duitsland. Juist in de laatstgenoemde sub-sector is de groei van de arbeidsproductiviteit vanaf 1992 aanzienlijk versneld. De industriële werkgelegenheid daalde met 0,8% per jaar, waardoor het aandeel van de industrie in de totale werkgelegenheid terugliep van 27% in 1975 naar 20% in 1999. Ondertussen steeg het aandeel van de diensten van 34% naar 49%. Ook de Italiaanse economie is dus veel dienstenintensiever geworden.

Ook in de *kleinere West-Europese landen* liep het stijgingstempo van de arbeidskosten pep in de referentieperiode 1975-2000 in de industrie en in de overige sectoren sterk terug. Net als in de grote landen kwam dit tot de beginjaren negentig vooral door loonmatiging, terwijl daarna de aantrekkende arbeidsproductiviteit een belangrijke rol ging spelen. Er zijn duidelijk drie groepen landen te onderscheiden. De eerste groep, bestaande uit Nederland, België, Oostenrijk en Zwitserland, realiseerde een relatief trage groei van de arbeidskosten pep (zie bijlage I). In de

referentieperiode was de loonvoetontwikkeling met 4 tot 5% veel gematigder dan elders, waardoor de stijging van de arbeidskosten in totaal bedrijven beperkt bleef tot 2 à 3%, en in de verwerkende industrie tot gemiddeld 1%. De tweede groep, bestaande uit de Noord-Europese landen (Denemarken, Finland, Noorwegen en Zweden) registreerden een groei van de arbeidskosten in bedrijven van 4 tot 5%. Daar was de productiviteitswinst groter dan in de eerste groep, maar tevens was de loonsomstijging sterker, namelijk 6 tot 8%. In de laatste groep bestaande uit de Zuid-Europese landen Portugal, Spanje en Griekenland alsmede Ierland liepen de arbeidskosten op aanzienlijk sterker op door forse loonstijgingen. Maar ook deze landen hebben de ongunstige kostenontwikkeling na 1992 weten te keren. In Portugal en Spanje is het stijgingstempo teruggebracht naar 2 tot 3%, terwijl Ierland een kostendaling wist te realiseren. Alleen Griekenland behield nog een fikse arbeidskostenstijging.

Het verloop van de arbeidsproductiviteit van de totale bedrijvensector heeft ook in de kleinere industrielanden een dalende trend doordat de minder-productieve diensten in betekenis toenemen. In de verwerkende industrie is tot het begin van de jaren negentig in de meeste landen de groei van de arbeidsproductiviteit geleidelijk vertraagd. Sindsdien is daar een ombuiging te zien, in het bijzonder in Ierland, Finland en Zweden (zie figuur 2.3 en bijlage III). De productiviteitsstijging bedroeg na 1992 circa 7% per jaar in Ierland, 6,3% in Finland en 6,1% in Zweden. In Finland droeg de sub-sector elektrische en optische installaties aanzienlijk bij tot de sterke productiviteitswinst van de industrie. In 1999 werd 25% van de toegevoegde waarde van de industrie gegenereerd in deze sub-sector (met name Nokia).

Investerings in ICT hebben in belangrijke mate bijgedragen tot de hogere productiviteitsgroei. Nieuwe hoogwaardige producten verdringen de oudere snel van de markt. In de statistieken moet een schatting worden gemaakt van de waarde van kwaliteitsverbeteringen. Diverse landen hanteren daarbij hedonische prijsindices. De Verenigde Staten zijn ertoe overgegaan en ook Frankrijk doet dat voor een aantal producten. Hedonische prijzen zijn gestandaardiseerde prijzen voor goederen waarvan de kwaliteit en eigenschappen zeer snel veranderen, zoals computers⁴. Uitgegaan wordt van een "mandje" goederen met gefixeerde eigenschappen. De hedonische index wordt bepaald via regressie tussen de prijs van de goederen en het mandje. In Frankrijk daalde de prijs van personal computers met 80% in de periode 1992-1999. De Europese Commissie heeft uitgaande van bepaalde veronderstellingen ten aanzien van de prijsontwikkeling van ICT, het afschrijvingspercentage en de kapitaalvoorraad de bijdrage van ICT aan de totale BBP-groei van de Unie over de periode 1995-1999 geschat op 0,5%-punt per

⁴ Bron: A note on the impact of hedonics and computers on real GDP, Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce, in Survey of current business, december 2000.

jaar. Voor Ierland is de bijdrage 1,9%, voor Finland 0,6% en voor Zweden 0,7%. Ter vergelijking: de bijdrage aan de Amerikaanse BBP-groei wordt geschat op 0,8% per jaar.

Het aandeel van de verwerkende industrie in de totale productie is in Ierland eerst gedaald van 33% in 1975 naar 31% in 1991 en daarna door de grote ICT bijdragen weer gestegen naar 37% in 1998. Voor Finland was de daling van 28% naar 22% in 1992 om weer te stijgen naar 27% in 1998.

Tabel 2.5 Arbeidsinkomensquote industrie

	1975	1982	1992	1998
	%			
Grote industrielanden				
Verenigde Staten	72	74	68	65
Japan	59	56	57	64
Duitsland	68	73	73	69
Frankrijk	69	74	63	59
Italië	73	67	68	61
Verenigd Koninkrijk	88	82	80	71
Kleine industrielanden				
Nederland	75	76	64	56
België	80	76	71	63
Finland	69	66	64	55
Ierland	71	69	67	63
Spanje	61	58	63	70
Zweden	76	79	79	71

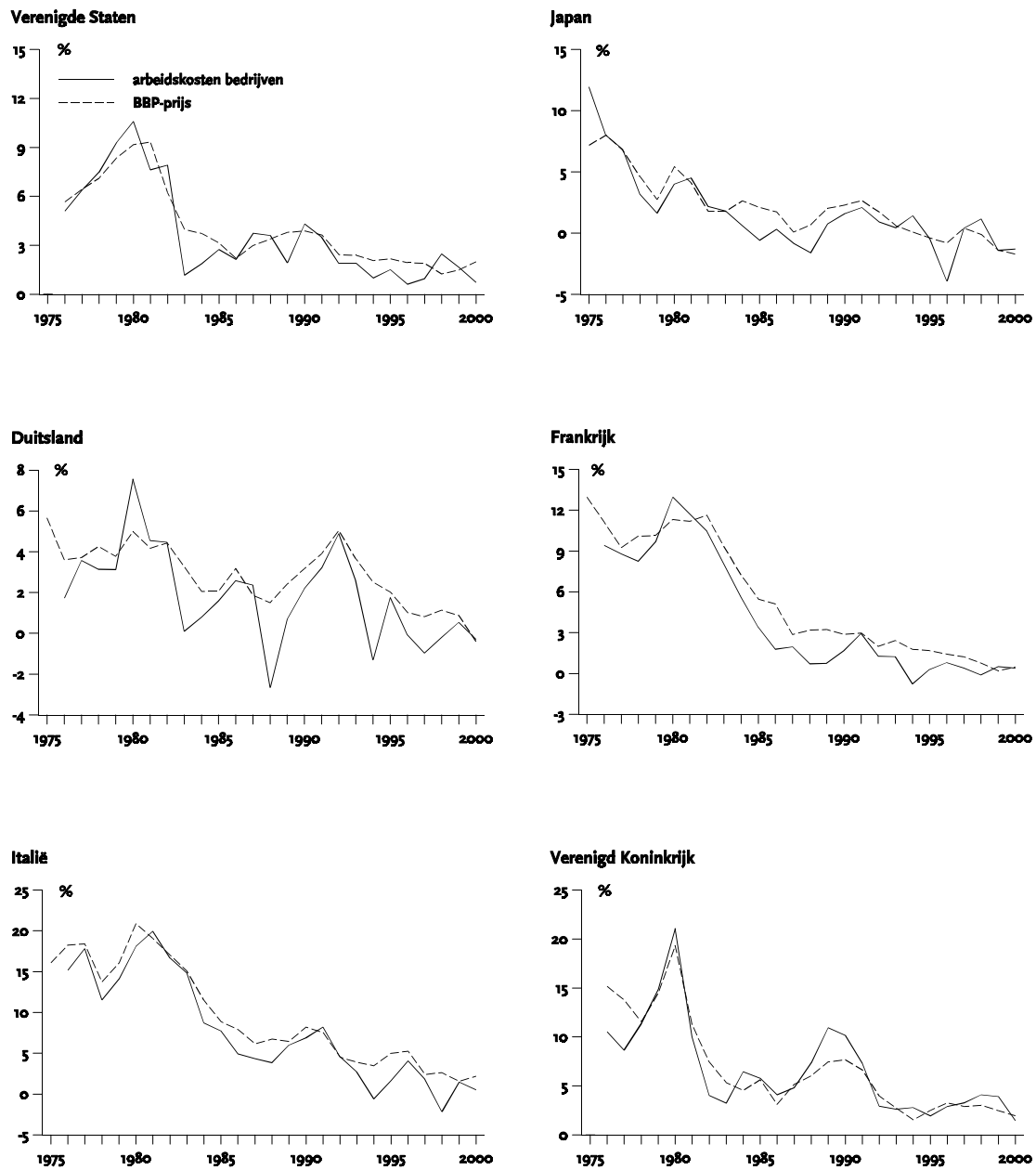
De landen waar het aandeel van de meer kapitaalintensieve industrieën in de totale productie is gestegen, zoals de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, België en Finland, laten tevens een forse daling zien van de arbeidsinkomensquote.

3 Arbeidskosten per in bedrijven en de BBP-prijs

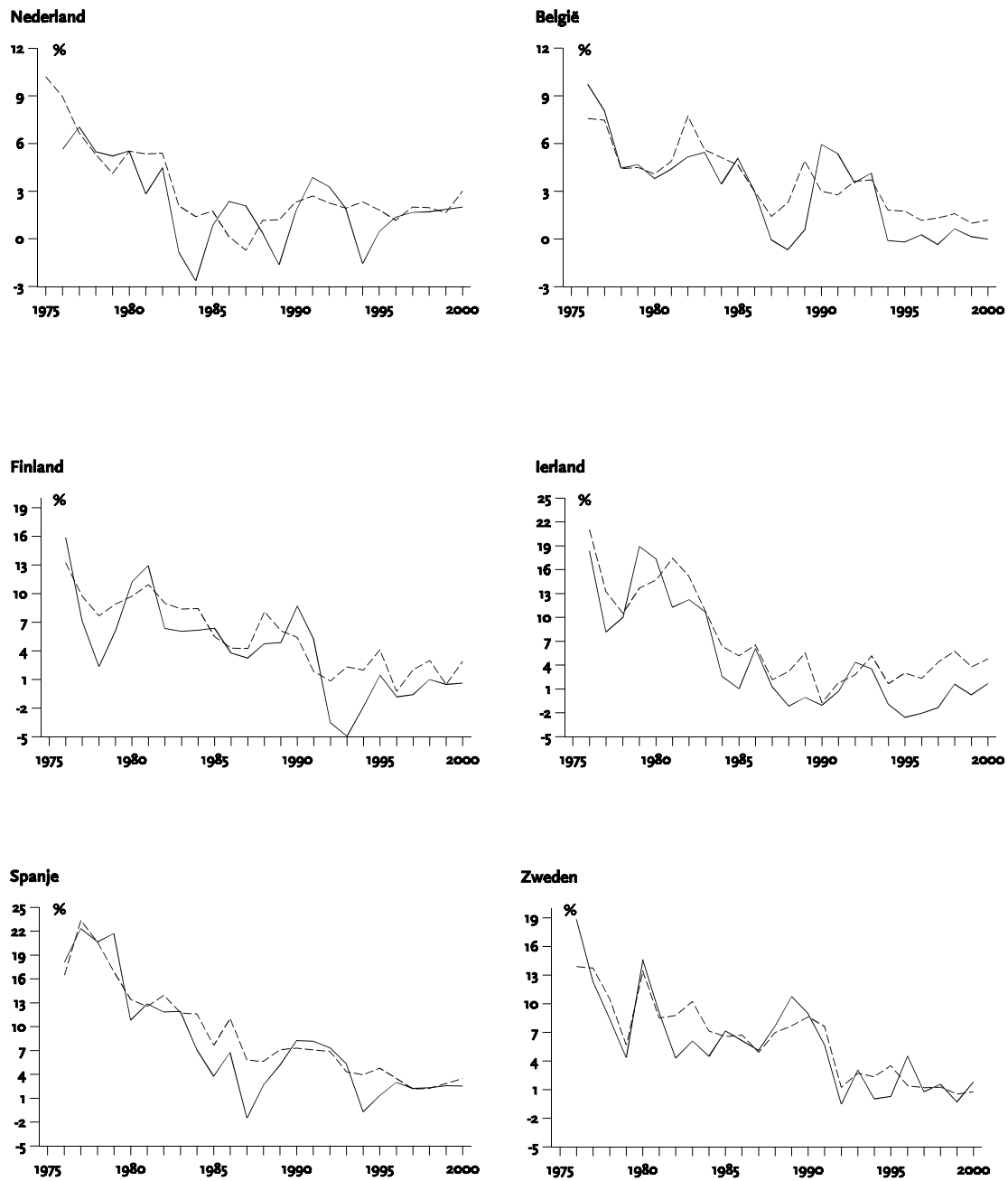
Matiging van de arbeidskostenstijging weerspiegelt zich in de binnenlandse prijsontwikkeling (BBP-prijs). Zie figuur 3.1. De samenhang tussen arbeidskosten en BBP prijs loopt via de loonsom per werknemer. Bij loononderhandelingen is namelijk prijscompensatie een belangrijk element.

Naast de arbeidskosten hebben ook de grondstoffenprijzen, en met name die van energie, een belangrijke invloed gehad op de BBP-prijsinflatie. Zo veroorzaakten de olieprijschokken van 1973 en het eind van de jaren zeventig een scherpe opleving in de BBP-prijzen van de

Figuur 3.1 Ontwikkeling van de arbeidskosten in bedrijven en de prijs van het BBP



Figuur 3.1 (vervolg) Ontwikkeling van de arbeidskosten in bedrijven en de prijs van het BBP



industrielanden. In 2000 bereikten zowel arbeidskosten pep als BBP-prijs een historisch laag stijgingstempo van slechts 1%.

4 De arbeidskosten pep in de verwerkende industrie en de uitvoerprijs

In de jaren negentig zijn de arbeidskosten per eenheid product in de verwerkende industrie in bijna alle industrielanden gaan dalen. Hun uitvoer bestaat grotendeels uit industrieproducten. Het verloop van de uitvoerprijs reflecteert in het algemeen de binnenlandse kostenontwikkeling, waarvan de arbeidskosten het grootste deel uitmaken. Andere factoren die van invloed zijn op het uitvoerprijsverloop zijn onder meer de kapitaalkosten, de pakketsamenstelling en de fase van de conjunctuur. Zo kunnen exporteurs bij een afzwakkende conjunctuur besluiten de arbeidskostenstijging niet volledig door te berekenen om hun concurrentiepositie veilig te stellen.

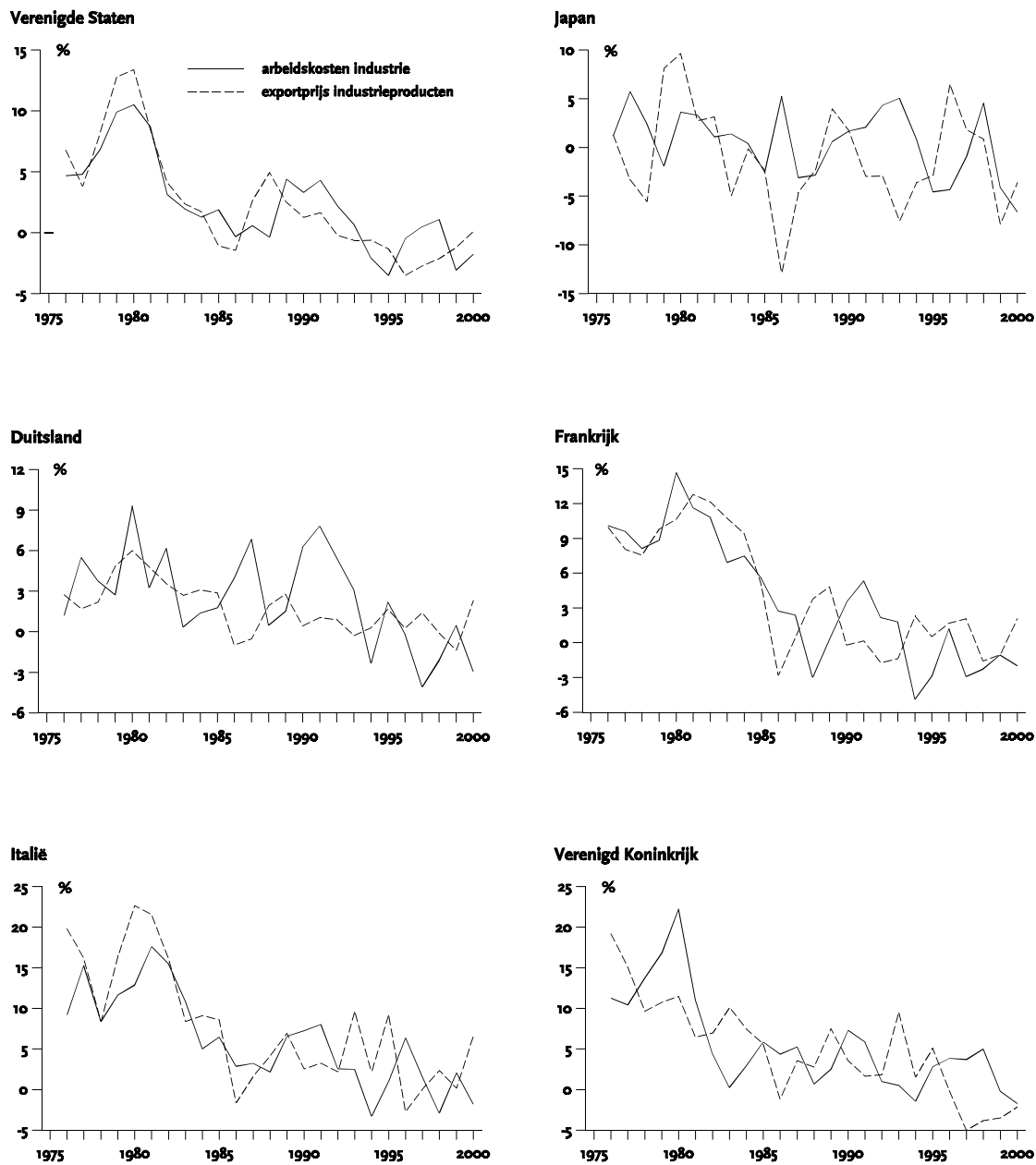
In grafiek 4.1 is voor een aantal industrielanden het verloop van de uitvoerprijs van industrieproducten en dat van de arbeidskosten in de industrie weergegeven.

In de Verenigde Staten is een redelijke samenhang te zien tussen de stijging van de uitvoerprijs van industrieproducten en van de arbeidskosten pep in de verwerkende industrie. Alleen in het midden van de jaren tachtig bleef de uitvoerprijs achter bij de arbeidskostenstijging, toen de dollar fors apprecieerde en de exporteurs prijsconcessies moesten doen. Daarna volgde de uitvoerprijs met enige vertraging het verloop van de arbeidskosten.

Tabel 4.1 Concurrentengewichten industrieproducten 1997

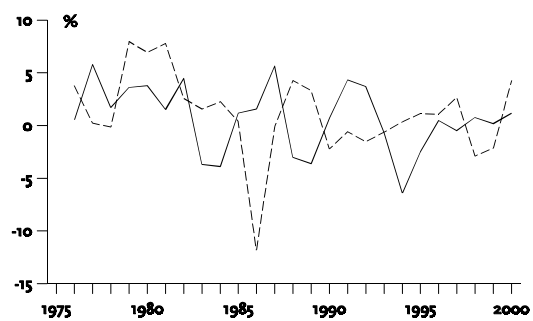
	Verenigde Staten %	Japan	Duitsland	Eurogebied excl Duitsland	Overige Industrielanden	Niet- industrielanden
Verenigde Staten	28	9	9	20	11	23
Japan	13	13	9	20	17	28
Duitsland	12	8	17	27	15	21
Frankrijk	12	8	13	30	16	21
Italië	13	9	12	28	15	23
Verenigd Koninkrijk	13	9	12	25	18	23
Nederland	11	8	14	32	15	20
België	11	8	13	31	16	21
Finland	13	9	13	27	16	21
Ierland	12	9	12	28	15	24
Spanje	12	8	13	31	15	21
Zweden	13	9	13	27	16	27

Figuur 4.1 Arbeidskosten pep in de industrie en de exportprijs industrieproducten

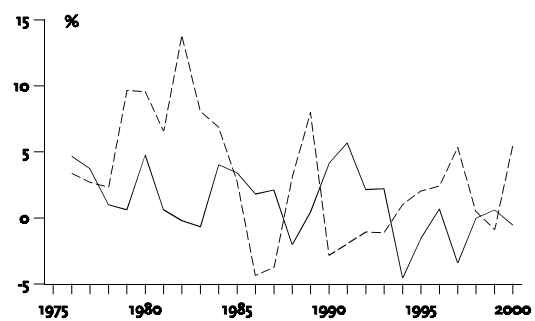


Figuur 4.1 (vervolg) Arbeidskosten pep in de industrie en de exportprijs industrieproducten

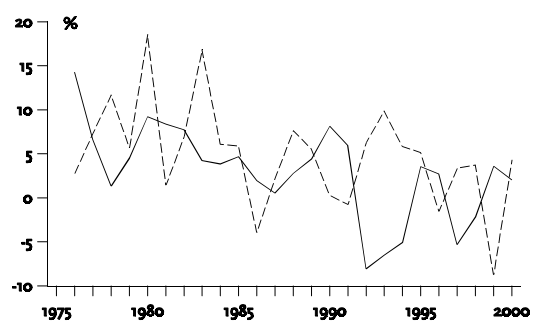
Nederland



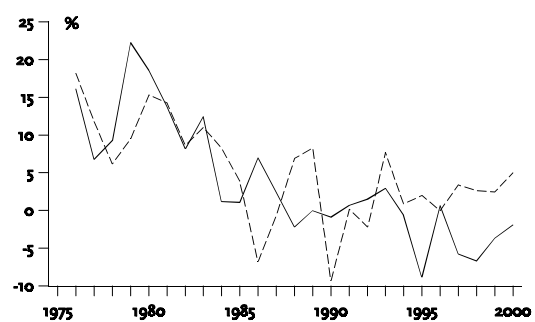
België



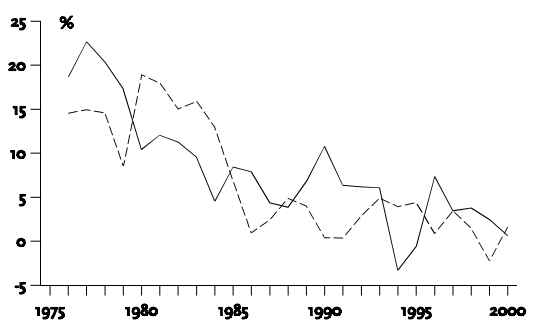
Finland



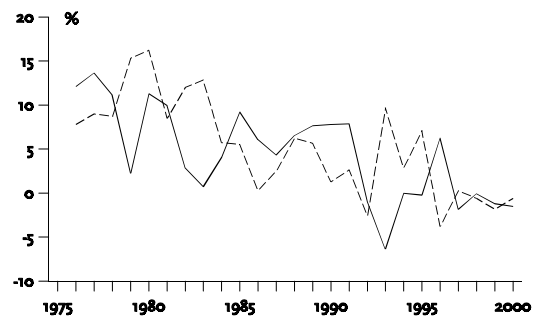
Ierland



Spanje



Zweden



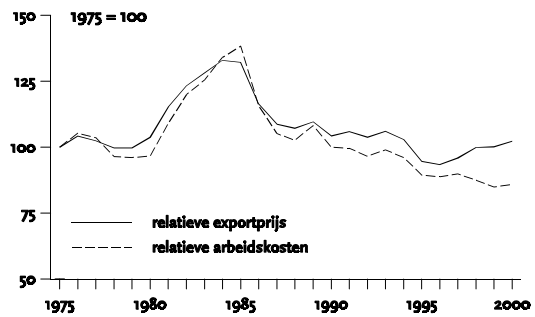
Ook in de overige grote industrielanden weerspiegelt de uitvoerprijs na 1985 met enige vertraging de ontwikkeling van de arbeidskosten.

Figuur 4.2 toont in welke mate het verloop van de arbeidskosten pep ten opzichte van die van concurrenten spoort met het verloop van de uitvoerprijs ten opzichte van die van concurrenten. Voor de Verenigde Staten en Duitsland blijkt dat de ontwikkeling van de relatieve uitvoerprijs redelijk de ontwikkeling van de relatieve arbeidskosten volgt. Beide landen zijn prijszetters en kunnen hun productiekosten in de meeste gevallen wel doorberekenen in de uitvoerprijs. In de overige industrielanden lopen kosten en uitvoerprijs veel minder in de pas. Zij moeten hun prijzen doorgaans aanpassen aan de wereldprijs van industrieproducten.

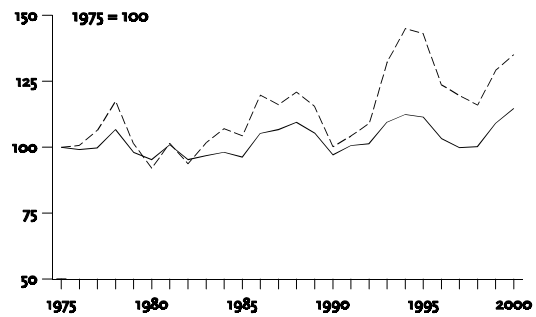
In tabel 4.1 zijn de concurrentengewichten van industrieproducten van 1997 samengevat. Amerikaanse producenten maken 28% uit van de concurrenten van de Verenigde Staten, de landen van het Eurogebied bijna 30% en de niet-industrielanden 23%. Respectievelijk 29% en 28% van de Japanse concurrenten zijn in het Eurogebied en in de niet-industrielanden en slechts 13% in de Verenigde Staten. In de verdeling van de concurrenten van de Eurolanden zijn geen grote verschillen te zien. De grootste variatie is te zien in het aandeel van het eurogebied exclusief Duitsland en in het aandeel van niet-industrielanden.

Figuur 4.2 Relatieve exportprijs en relatieve arbeidskosten industrie

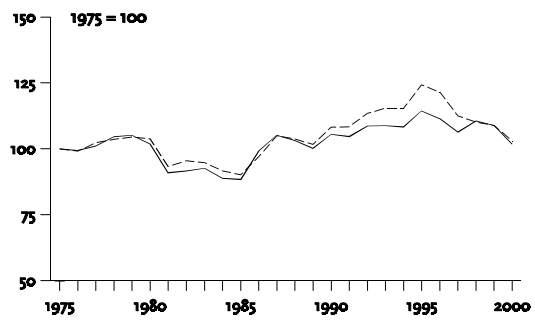
Verenigde Staten



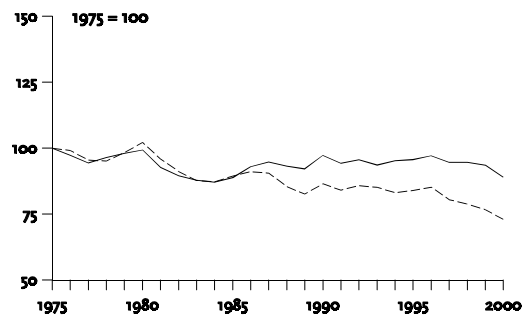
Japan



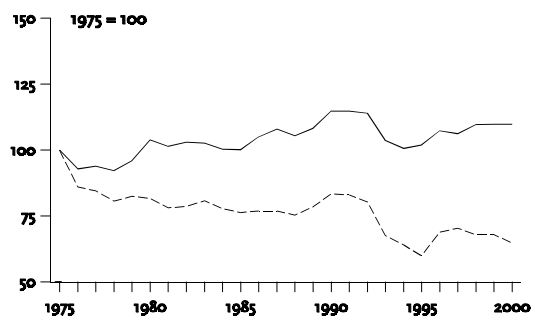
Duitsland



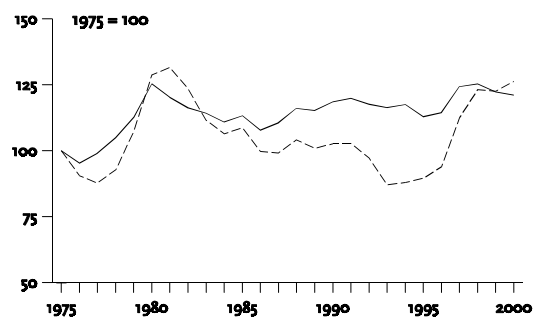
Frankrijk



Italië

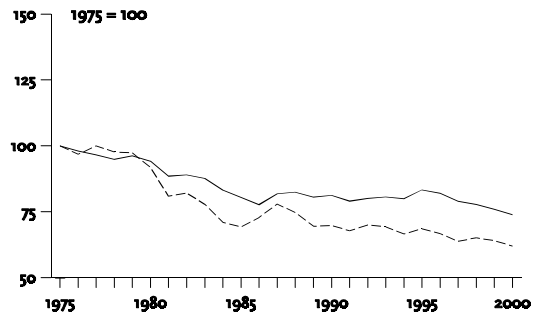


Verenigd Koninkrijk

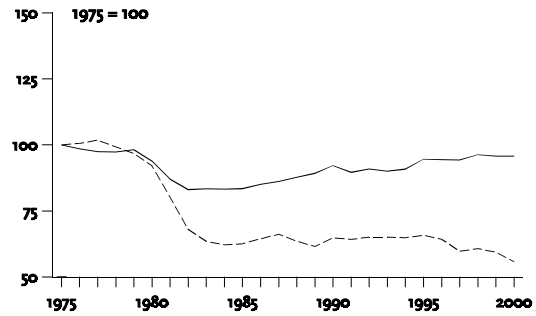


Figuur 4.2 (vervolg) Relatieve exportprijs en relatieve arbeidskosten industrie

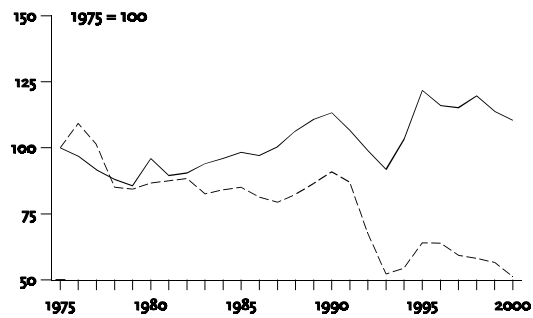
Nederland



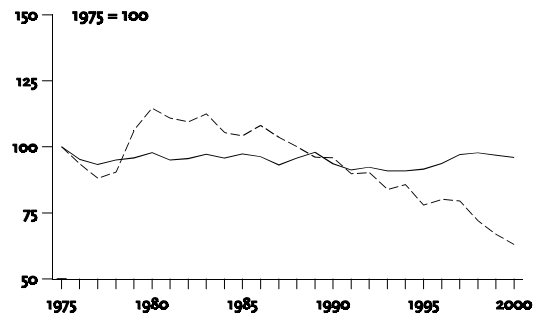
België



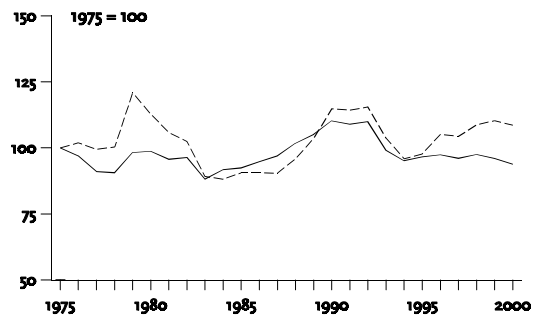
Finland



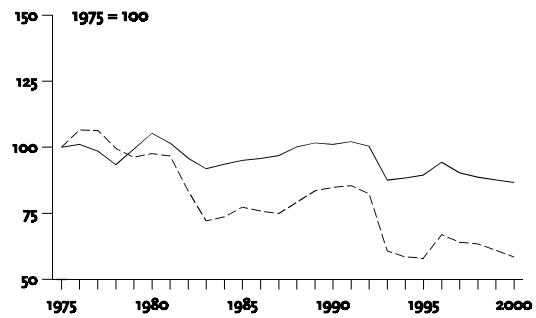
Ierland



Spanje



Zweden



5 De prijsconcurrentiepositie en de marktprestatie van de industrielanden

Een indicator voor de prijsconcurrentiepositie van een land is de ontwikkeling van de eigen uitvoerprijs ten opzichte van die van concurrenten, de zogenaamde relatieve uitvoerprijs.

Figuur 5.1 toont de ontwikkeling van de relatieve uitvoerprijs, de effectieve koers en de marktprestatie van industriële exporteurs van een aantal industrielanden. De veranderingen in de prijsconcurrentiepositie van de Verenigde Staten blijken grotendeels bepaald door de wisselkoersontwikkeling ten opzichte van concurrenten. Tot het begin van de jaren tachtig boekten de Verenigde Staten een bescheiden marktverlies door een ongunstige binnenlandse kostenstijging. Daarna volgde een korte periode waarin de kosten weliswaar daalden, maar de dollar krachtig apprecieerde. De Amerikaanse producten werden daardoor relatief duurder, waardoor een fors marktverlies werd geleden. Vervolgens daalde van 1985 tot 1995 de dollarkoers geleidelijk. De arbeidskosten bleven eerst min of meer stabiel en begonnen vervolgens te dalen. Beide factoren zorgden voor een verbetering van de concurrentiekracht en leidden tot forse marktwinsten. Na 1995 werd de Amerikaanse dollar opnieuw sterker, maar de invloed daarvan op de prijsconcurrentiepositie was minder groot. De aanhoudende daling van de arbeidskosten matigde de stijging van de uitvoerprijs. Op het einde van de referentieperiode verslechterde de marktprestatie opnieuw als gevolg van de duurder wordende dollar.

In de afgelopen 25 jaar is de Japanse yen met de nodige schommelingen fors geapprecieerd ten opzichte van de dollar. Dit heeft de concurrentiekracht van Japan in het dollargebied, inclusief de niet-industrielanden, verzwakt ondanks de aanhoudend gematigde ontwikkeling van de arbeidskosten. Tot halverwege de jaren tachtig kon desondanks nog marktwinst worden geboekt op de Amerikaanse en Europese concurrenten. Daarna werd de Japanse concurrentiepositie steeds zwakker, met name ten opzichte van de opkomende industrielanden, met hun lage binnenlandse kostenniveau.

De concurrentiepositie van Duitsland verslechterde na 1985 door een effectieve appreciatie van de munt en een forse loonstijging in de verwerkende industrie. Dit had tot gevolg dat het Duitse marktaandeel van industrieproducten gestaag terugliep. Dankzij de in 1997 ingezette loonmatiging keerde het tij. De prijsconcurrentiepositie verbeterde nadien aanmerkelijk en het marktaandeel liep niet verder terug. Het effectieve koersverloop van Frankrijk en Italië verschilde sterk van dat van Duitsland, doordat hun valuta's niet in de pas liepen. Voor Frankrijk gold dit tot 1985, en voor Italië ook nog in 1993. Doordat zij niet in dezelfde mate elkaars concurrent zijn liep de effectieve koers per land uiteen. Tussen midden jaren tachtig en midden jaren negentig verslechterde de marktprestatie van beide landen, maar minder sterk dan die van Duitsland. Daarna trad ook daar een stabilisatie van het marktaandeel op.

De prijsconcurrentiepositie van Nederland verbeterde tot het midden van de jaren tachtig fors mede dankzij de gematigde loonontwikkeling in de industrie. Het Nederlandse marktaandeel

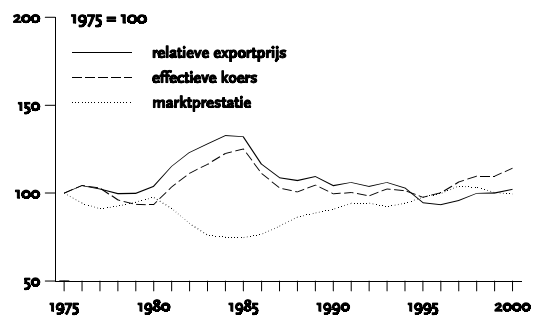
steeg hierdoor. De forse waardestijging van de gulden in 1986 en eveneens die in 1995 zorgden voor een aanzienlijke verslechtering van de concurrentiepositie, zoals duidelijk valt te zien aan het verloop van de marktprestatie in figuur 5.1. Na 1995 herstelde zich de prijsconcurrentiepositie, met stabilisatie van het marktaandeel als resultaat.

België zag sinds de beginjaren tachtig zijn prijsconcurrentiepositie verslechteren, met marktverlies als gevolg. Pas vorig jaar kwam een omslag in deze ontwikkeling en verbeterde de marktprestatie.

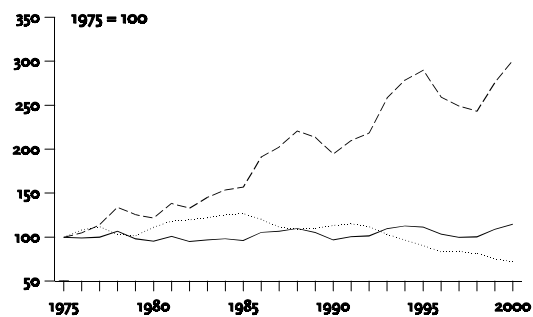
In bijlage 7 is een samenvatting opgenomen van de relatieve uitvoerprijs, de effectieve koers en de marktprestatie van de afzonderlijke industrielanden. De landen waar de arbeidskosten pep in de verwerkende industrie na 1992 daalden, zoals Ierland en Zweden, boekten forse marktwinsten. Ook Portugal en Spanje wisten een forse verbetering van hun marktaandeel te bereiken, deels dankzij de voortschrijdende Europese eenwording.

Figuur 5.1 Prijsconcurrentie, effectieve koers en marktprestatie industrieproducten

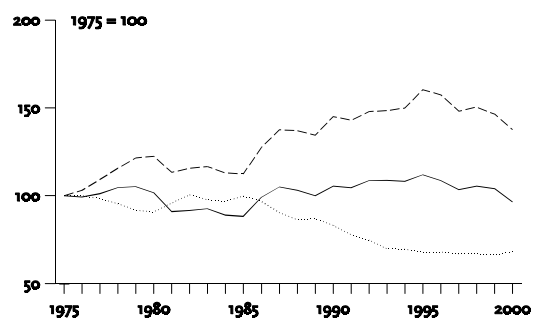
Verenigde Staten



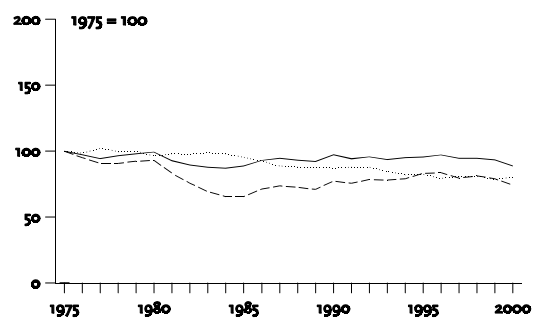
Japan



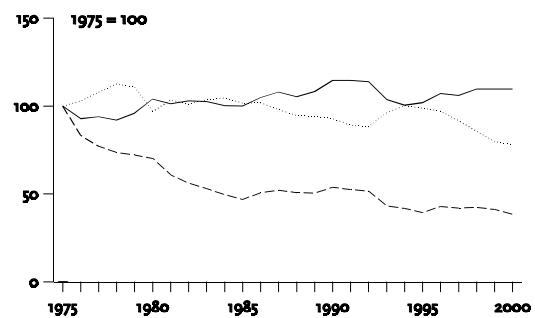
Duitsland



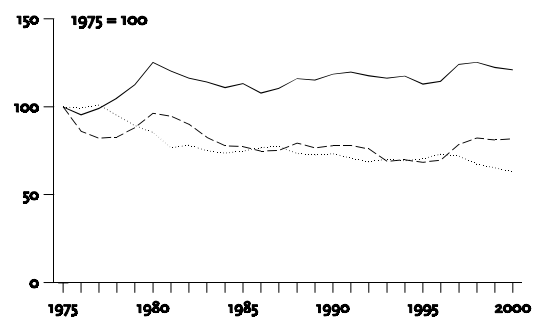
Frankrijk



Italië

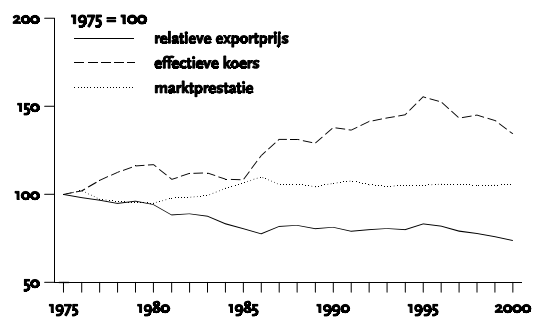


Verenigd Koninkrijk

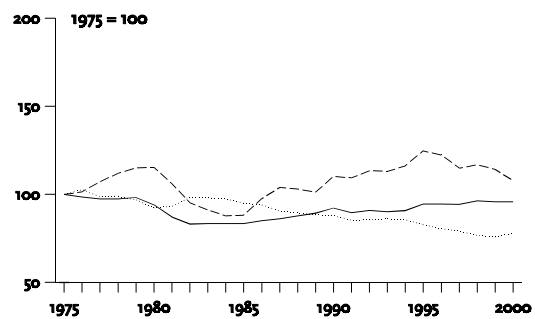


Figuur 5.1 (vervolg) Prijsconcurrentie, effectieve koers en marktprestatie industrieproducten

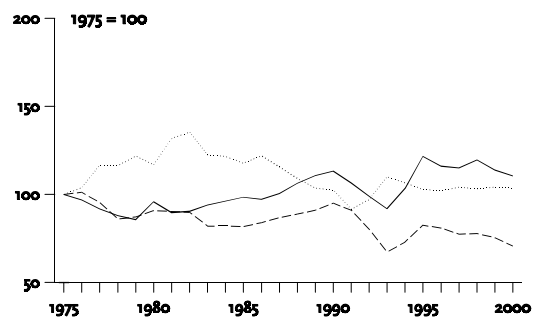
Nederland



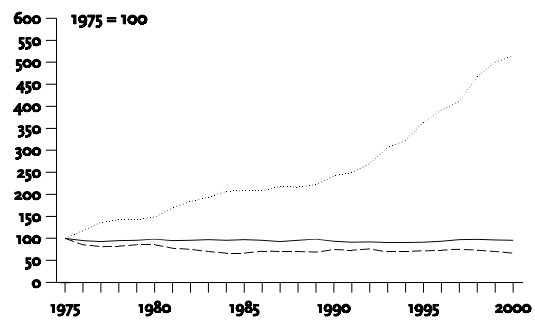
België



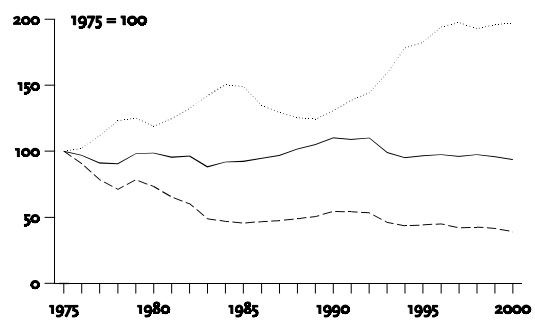
Finland



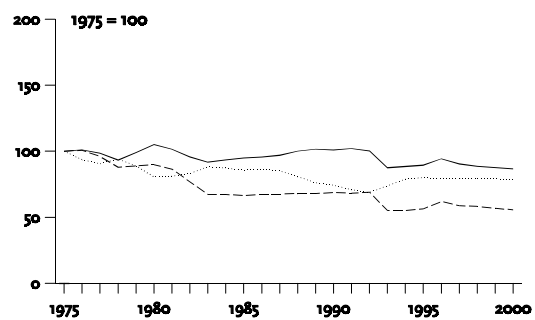
Ierland



Spanje



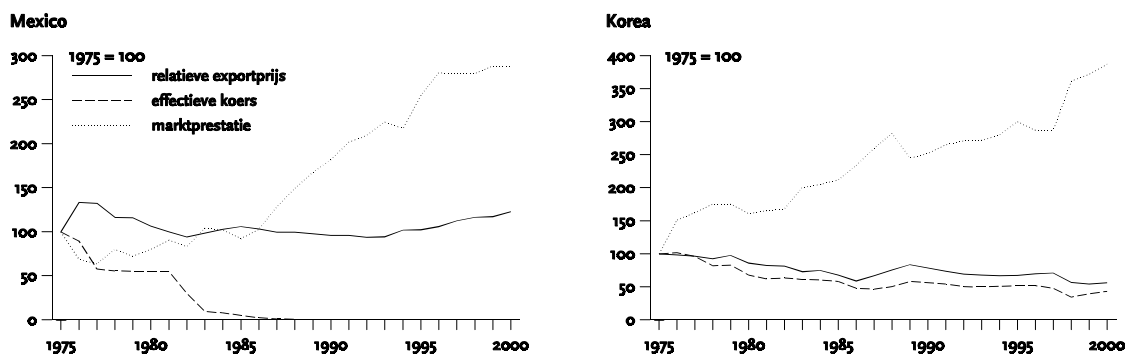
Zweden



5.1 De prijsconcurrentiepositie en de marktprestatie van de niet-industrielanden

De meeste industrielanden zijn in de periode 1975-1997 niet in staat geweest hun concurrentiepositie in de handel van industrieproducten volledig te handhaven, doordat zij steeds meer concurrentie ondervonden van de niet-industrielanden. Azië en Latijns-Amerika zijn geduchte concurrenten geworden. Voor Europa is het concurrentengewicht van de niet-industrielanden gestegen van circa 12% in 1975 naar 23% in 1997. Wegens gebrek aan statistische gegevens is het voor de meeste niet-industrielanden niet mogelijk om dezelfde analyse te maken als voor de industrielanden. Voor Mexico en Korea, twee van de belangrijkste nieuwe industrielanden kan dit echter wel, omdat hun gegevens zijn opgenomen in het datasysteem van de OESO, waarvan zij sinds een aantal jaren lid zijn. In figuur 5.2 is voor beide landen de prijsconcurrentiepositie en marktprestatie weergegeven.

Figuur 5.2 Prijsconcurrentie, effectieve koers en marktprestatie van Mexico en Korea, 1975=100



In zowel Mexico als Korea zijn de arbeidskosten per eenheid in bedrijven en in de industrie veel sterker gestegen dan in de meeste industrielanden. In Mexico beliep de gemiddelde stijging in de periode 1975-2000 rond 30% en in Korea 8%. Gecorrigeerd voor de effectieve koersontwikkeling was de stijging in Mexico 8 tot 10% en in Korea 5%. Desondanks konden beide landen hun marktaandeel sterk verbeteren (zie figuur 5.2).

Tabel 5.1 Uurlonen in dollars van werknemers in de industrie

	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Europese Unie = 100									
Grote industrielanden									
Verenigde Staten	125	100	163	86	78	80	89	91	95
Japan	59	56	80	74	108	95	96	89	103
West Duitsland	124	125	120	126	140	137	131	130	129
Frankrijk	89	90	94	89	91	90	80	89	89
Italië	92	82	96	101	74	80	86	83	82
Verenigd Koninkrijk	66	76	79	73	62	64	76	80	82
Kleine industrielanden									
België	126	132	113	111	121	118	112	113	112
Denemarken	123	109	102	104	110	106	108	110	113
Finland	90	83	103	121	110	106	104	105	104
Ierland	59	60	74	67	62	63	67	65	67
Nederland	129	122	110	104	110	105	103	103	103
Spanje	50	59	59	66	59	61	60	59	60
Zwitserland	119	112	121	121	133	128	118	118	116
Zweden	141	126	121	121	98	110	109	107	106
EU - 4	104	104	105	103	105	104	103	103	102
EU - 11	88	88	84	89	85	85	83	82	82
EU - 15	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Hong Kong	15	15	22	18	22	23	27	27	27
Singapore	16	15	31	22	33	38	40	38	35
Korea	6	10	15	21	33	37	38	26	33
Taiwan	8	10	19	23	27	27	29	26	28
NIEs	10	12	21	21	29	31	33	28	31
Sri Lanka	5	2	4	2	2	2	2	2	2
Mexico	29	22	20	9	7	7	9	9	10

Bron: 'International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in Manufacturing, 1999, U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

De grote concurrentiekracht van deze landen berust voor een belangrijk deel op hun ondanks de stijging nog steeds zeer lage loonniveaus. Ter illustratie is in tabel 5.2 het niveau van de uurlonen opgenomen van een aantal landen waarbij de uurlonen in Europa telkens op honderd zijn gesteld.

Tot slot is in tabel 5.3 het verloop weergegeven van de aandelen van de verschillende landen(-groepen) in de wereldhandel in industrieproducten. Het aandeel van de Europese landen is sterker gedaald dan dat van de Verenigde Staten en Japan. De landen buiten de traditionele

industrielanden hebben in een kwart eeuw tijd hun aandeel in de wereldhandel bijna weten te verdubbelen.

Tabel 5.2 Aandelen in de wereldhandel in industrieproducten, 1975-1999

	1975 %	1982	1992	1996	1999
Verenigde Staten	14,2	14,1	13,5	13,3	13,7
Japan	11,2	12,7	11,7	10,2	9,4
Europese Unie	52,3	48,3	47,1	44,8	42,1
Industrielanden	85,5	82,6	79,1	75,7	72,3
Niet-industrielanden	14,5	17,4	20,9	24,3	27,7

Bron: Wildcat, WTO

Bijlage A Statistische definities en bronnen

A.1 Hoe realistisch zijn de Amerikaanse productiviteitscijfers?

Veel landen volgen maandelijks de ontwikkeling van productie, werkgelegenheid, loonvoet, arbeidsproductiviteit en arbeidskosten per eenheid product via enquêtes bij het bedrijfsleven. Het gaat daarbij doorgaans om bruto productie, aantal gewerkte uren en uurlonen. Voor de Verenigde Staten publiceert het Bureau of Labor Statistics (BLS) deze cijfers maandelijks in "Major Productivity and Costs index". De arbeidsproductiviteit en arbeidskosten in deze notitie zijn deels gebaseerd op deze metingen. In de Nationale Rekeningen, die in de VS door het Bureau for Economic Analysis (BEA) worden opgesteld, wordt echter uitgegaan van de toegevoegde waarde, van werkgelegenheid in personen en van loonsom per werknemer (inclusief werkgeverslasten).

In de meest-recente nationale rekeningen van de Verenigde Staten die door de OESO zijn gepubliceerd in haar National Accounts, op basis van de oude definitie, is vanaf 1992 een vrij sterke versnelling in de groei van de toegevoegde waarde van de verwerkende industrie te zien. Deze is grotendeels gelokaliseerd in de sub-sectoren metaalproducten, machines en installaties.

In tabel A1 zijn een aantal grootheden weergegeven volgens deze nationale-rekeningen publicatie en volgens de benadering van bruto productie van BLS.

Tabel 5.3 Arbeidskosten pep in de Verenigde Staten volgens nationale rekeningen en volgens bruto productie						
	Nationale-Rekeningenbasis			Bruto-productiebasis		
	1975-1982	1982-1992	1992-1999	1975-1982	1982-1992	1992-1999
	mutaties per jaar in %					
Arbeidsproductiviteit						
Bedrijven	0,2	1,1	1,8	1,1	2,0	1,9
Industrie	-0,2	1,3	7,8	2,0	3,0	4,0
Loonsom per werknemer						
Bedrijven	8,7	4,7	3,2	9,9	4,8	3,5
Industrie	9,1	4,6	3,4	10,4	4,3	3,3
Arbeidskosten pep						
Bedrijven	8,4	3,5	1,3	7,8	2,5	1,4
Industrie	9,3	3,2	-3,9	7,3	1,1	-0,9
Productie industrie	0,4	1,0	8,3	0,3	2,8	5,2
Bron: Definitie Nationale Rekeningen: National Accounts of OECD countries, detailed tables.						
Definitie bruto productie: Bureau of Labor Statistics, Major Productivity and Costs Index.						

De verschillen tussen beide benaderingen zijn dus het grootst voor de verwerkende industrie. Volgens het BEA komt dit door de methode die gebruikt wordt bij het toerekenen van het BBP naar economische sectoren. Daarbij gaat het om de splitsing tussen volume en prijs van de toegevoegde waarde naar sectoren en om het gebruik van vaste sectorale aandelen bij de berekening van de volume-ontwikkeling per sector. Vooral dit laatste tikt hard aan wanneer bepaalde sectoren relatief sterk groeien.

Het BEA heeft kortgeleden de BBP-waarde naar sectoren vanaf 1947 herzien, gebruikmakend van schuivende sectorale gewichten. Vanaf 1987 zijn ook de prijsdeflatoren herzien, waarbij verschillende prijsindices zijn gebruikt voor bruto productie en voor intermediaire leveringen (de zogenoemde double-deflation methode). De invloed van de overgang naar schuivende gewichten was groter dan die van de gewijzigde deflatie.

De herziene nationale rekeningen van BEA leveren vanaf 1987 nagenoeg dezelfde ontwikkeling op voor de variabelen van de verwerkende industrie (zie tabel A1) als de cijfers van het Bureau of Labor Statistics. Voor de periode 1975-1987 heeft BEA nog geen verdeling naar economische sectoren beschikbaar. Daarom is in de cijfer-bijlagen voor de periode 1975-1987 uitgegaan van de BLS-gegevens. Vanaf 1987 zijn de herziene nationale rekeningen van BEA gebruikt.

In recente artikelen over de invloed van ICT op de groei van de verwerkende industrie wordt er vaak op gewezen dat het BEA een hedonische prijsindex toepast in de NIPA (National Income and Production Accounts) om de nominale computeruitgaven te defleren. De gemiddelde deflator voor computers bedroeg in de jaren 1994-1998 32% per jaar. Daarbij is de prijs van computers gecorrigeerd voor kwaliteitsverbetering, zoals grotere snelheid en intern geheugen. Volgens het BEA is de gehanteerde deflator niet uitzonderlijk hoog⁵, in vergelijking met andere onderzoeken naar de hedonische prijsontwikkeling van computers in de Verenigde Staten.

De werkgelegenheid die in de nationale rekeningen van de Verenigde Staten wordt gepubliceerd is "employment in full time equivalents". De arbeidsproductiviteit en arbeidskosten per uur op basis van deze cijfers wijken echter nauwelijks af van de BLS-gegevens die gerelateerd zijn aan de gewerkte uren.

A.2 Bronnen en definities

De in dit memorandum gebruikte gegevens zijn gebaseerd op de nationale rekeningen van de industrielanden zoals gepubliceerd door de OESO in National Accounts of OECD Countries.

5

Zie A note on the impact of hedonics and computers on real GDP, Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, in Survey of current business, december 2000.

Hierin zijn voor de vergelijkbaarheid zoveel mogelijk dezelfde definities gehanteerd. Een uitzondering vormt het Verenigd Koninkrijk waarvoor geen volume-ontwikkeling naar economische sectoren beschikbaar is in de publicaties van de OESO. Dit is wel het geval in de United Kingdom National Accounts The Blue Book. In de editie van 2000 zijn sectorale gegevens gepubliceerd volgens de nieuwe ESA95-definitie van 1991-1999. Deze zijn in dit memorandum gebruikt. Voor de overige industrielanden zijn voor de historische ontwikkeling van 1975 - 2000 de nationale rekeningen volgens de oude definitie (SNA 1968) gebruikt.

In 1999 zijn de meeste industrielanden overgegaan op de nieuwe ESA93/95-definitie. Een beperkt aantal landen hebben toen ook de historische reeksen herzien volgens de nieuwe definitie. Het doel van de definitiewijziging is onder andere om een beter beeld te geven van een aantal relatief nieuwe economische ontwikkelingen, zoals de groei van automatisering, informatietechnologie en kennis. De verschillen tussen de oude en nieuwe definitie zijn niet onaanzienlijk. Bepaalde activiteiten zijn anders gerubriceerd waardoor in het relatieve belang van de sectorale activiteiten grote verschuivingen zijn opgetreden. De sector financiële en zakelijke dienstverlening is in de nieuwe definitie aanmerkelijk groter omdat bepaalde diensten die voorheen in de sub-sector communale, sociale en persoonlijke sector werden opgenomen nu in deze sub-sector worden geboekt.

Om het belang van de ICT bij de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit in de industrie te illustreren zijn wel gegevens, die hierover volgens de nieuwe definitie zijn gepubliceerd, gehanteerd. Dit betreft echter een beperkt aantal landen.

Bijlage I Arbeidskosten pep bedrijven en verwerkende industrie

	Totaal bedrijven				Verwerkende industrie			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
	mutaties per in %							
Oostenrijk	6,0	3,0	0,9	3,1	5,2	1,4	- 0,7	1,7
Australië	9,3	4,6	1,5	4,7	8,9	3,4	0,5	4,0
België	5,5	3,2	0,6	2,9	2,2	2,1	- 0,8	1,2
Canada	8,8	3,4	1,5	4,2	9,2	2,3	- 0,5	3,3
Denemarken	8,3	3,9	1,3	4,2	7,5	4,3	0,9	4,1
Finland	8,3	5,7	0,0	4,4	7,4	2,8	- 1,0	2,8
Frankrijk	10,5	3,5	0,7	4,4	10,5	3,3	- 1,6	3,6
Duitsland	4,0	1,6	0,3	1,8	4,5	2,8	- 0,8	2,4
Griekenland	22,1	16,9	6,9	14,7	21,0	17,0	4,1	13,8
IJsland	43,5	24,4	3,2	21,2	44,1	23,2	0,6	20,7
Ierland	14,3	2,5	0,7	4,9	13,4	2,3	- 3,1	3,5
Italië	15,5	7,0	1,3	7,2	12,9	5,5	0,7	5,9
Japan	4,4	1,4	- 0,3	1,6	2,2	0,7	- 1,3	0,5
Luxemburg	6,7	2,6	- 0,1	2,8	10,4	2,5	2,0	4,5
Mexico	26,6	54,7	15,2	32,4	25,7	51,0	10,3	29,7
Nederland	5,2	0,9	1,5	2,3	3,1	0,2	- 1,0	0,6
Noorwegen	7,2	3,5	2,1	4,0	7,0	5,3	2,3	4,8
Nieuw Zeeland	15,3	5,0	1,1	6,3	13,7	4,7	0,1	5,6
Portugal	16,6	14,2	2,9	10,8	18,3	14,6	- 0,1	10,7
Spanje	15,1	7,4	2,8	7,8	16,0	6,9	2,4	7,9
Zweden	9,5	6,4	1,3	5,4	9,0	5,3	- 0,7	4,3
Zwitserland	3,5	3,8	0,7	2,7	4,4	4,2	- 0,9	2,6
Turkije	38,4	57,3	61,8	53,5	38,6	55,7	65,9	53,8
Verenigd Koninkrijk	11,0	5,2	2,2	5,7	12,7	3,6	1,5	5,4
Verenigde Staten	7,8	2,7	1,4	3,6	6,9	2,0	- 1,2	2,3
Regio's								
G7	8,1	3,2	1,0	3,8	6,8	2,3	- 0,8	2,5
Eurogebied	8,9	4,0	0,9	4,3	8,4	4,1	- 0,6	3,8
Europese Unie	9,3	4,5	1,4	4,8	9,0	4,2	0,0	4,2
Industrielanden	8,7	3,8	1,8	4,5	8,2	3,5	- 0,9	3,4
Industrielanden ex T	8,3	3,5	1,1	4,0	7,8	3,2	- 1,1	3,1

Bijlage II Loonsom per werknemer in bedrijven en verwerkende industrie

	Totaal bedrijven				Verwerkende industrie			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
	mutaties per in %							
Oostenrijk	7,9	5,1	2,8	5,0	8,5	5,3	2,9	5,4
Australië	11,6	6,4	3,1	6,6	11,5	6,2	3,6	6,8
België	9,2	5,4	2,4	5,3	8,8	5,2	2,7	5,4
Canada	8,3	4,9	3,0	5,1	4,8	5,5	1,7	4,1
Denemarken	10,5	5,3	3,2	5,9	10,4	5,0	3,7	6,0
Finland	11,6	8,0	3,6	7,4	12,0	7,9	4,9	8,1
Frankrijk	13,4	5,6	1,9	6,3	13,5	5,7	2,5	6,8
Duitsland	6,2	4,0	1,7	3,9	6,9	4,5	3,1	4,7
Griekenland	22,2	17,8	8,5	15,6	22,1	17,9	9,4	16,2
IJsland	47,0	26,5	4,8	23,4	47,8	25,9	5,0	24,2
Ierland	17,5	6,6	4,7	8,7	17,4	6,5	4,1	8,6
Italië	19,4	9,4	2,9	9,6	19,0	10,0	3,5	10,3
Japan	7,5	3,5	0,6	3,6	7,7	3,6	1,3	4,0
Luxemburg	6,4	5,7	3,5	5,1	6,5	5,4	4,1	5,3
Mexico	29,8	52,5	15,7	32,7	30,0	51,9	15,7	33,3
Nederland	6,8	2,3	2,8	3,7	7,2	2,7	2,9	4,0
Noorwegen	9,1	6,7	4,0	6,4	9,3	7,5	3,7	6,7
Nieuw Zeeland	14,0	7,4	2,5	7,4	14,7	7,6	1,3	7,5
Portugal	21,9	17,8	4,8	14,2	21,7	16,9	4,3	14,0
Spanje	19,8	9,7	3,7	10,2	20,1	9,4	3,3	10,2
Zweden	10,9	8,2	3,9	7,4	11,2	8,9	4,2	8,0
Zwitserland	4,5	4,0	1,7	3,3	4,7	4,2	1,2	3,4
Turkije	39,7	62,3	65,0	56,7	39,6	62,4	76,6	59,9
Verenigd Koninkrijk	13,9	7,6	4,3	8,1	11,8	8,0	3,8	7,7
Verenigde Staten	8,7	4,7	3,3	5,3	9,1	4,6	3,4	5,4
Regio's								
G7	9,5	5,1	2,4	5,4	9,6	5,3	2,8	5,6
Eurogebied	11,7	6,6	2,8	6,7	11,9	7,2	3,4	7,3
Europese Unie	12,0	7,0	3,3	7,2	12,0	7,5	3,6	7,5
Industrielanden	10,3	5,7	3,5	6,3	10,3	6,2	3,6	6,5
Industrielanden ex T	9,9	5,3	2,8	5,8	9,9	5,8	3,0	6,0

Bijlage III Arbeidsproductiviteit bedrijven en verwerkende industrie

	Totaal bedrijven				Verwerkende industrie			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
	mutaties per in %							
Oostenrijk	2,4	2,4	2,1	2,3	3,4	3,9	3,7	3,7
Australië	1,4	1,7	1,9	1,7	2,1	2,4	2,6	2,3
België	3,2	1,9	2,0	2,3	6,4	3,1	3,1	4,0
Canada	0,3	1,4	1,4	1,1	- 0,1	3,1	1,9	1,8
Denemarken	2,4	1,9	2,2	2,2	2,9	0,8	2,8	2,0
Finland	3,3	2,5	3,8	3,1	4,2	4,9	7,2	5,4
Frankrijk	3,0	2,4	1,5	2,3	2,8	2,4	3,5	2,9
Duitsland	2,2	2,9	1,5	2,2	2,4	2,4	4,4	3,0
Griekenland	1,0	1,3	1,9	1,4	1,1	0,2	4,3	1,7
IJsland	3,0	1,4	1,9	2,0	2,7	2,0	3,3	2,6
Ierland	3,7	4,1	3,9	3,9	3,4	3,9	7,5	4,9
Italië	2,8	2,1	1,7	2,2	4,9	4,1	3,2	4,1
Japan	3,7	3,1	1,1	2,6	5,4	3,3	2,8	3,7
Luxemburg	1,9	3,5	4,7	3,4	1,2	2,8	4,7	2,9
Mexico	2,3	- 1,9	0,2	0,0	3,4	0,1	0,9	1,3
Nederland	1,8	1,5	1,2	1,5	4,0	2,4	3,2	3,1
Noorwegen	2,0	3,4	1,8	2,5	2,2	2,0	1,4	1,9
Nieuw Zeeland	- 1,1	1,8	1,3	0,8	0,9	2,5	1,6	1,8
Portugal	4,3	2,8	1,9	2,9	3,2	1,8	3,7	2,8
Spanje	3,7	2,5	1,0	2,3	3,3	2,0	0,1	1,8
Zweden	1,2	1,8	2,6	1,9	2,0	3,3	6,2	3,8
Zwitserland	1,0	0,2	1,0	0,7	0,3	- 0,1	2,7	0,9
Turkije	1,9	4,1	1,9	2,8	0,7	3,9	1,6	2,3
Verenigd Koninkrijk	2,4	1,6	1,9	1,9	- 0,8	4,0	2,3	2,1
Verenigde Staten	0,6	1,8	2,5	1,7	2,1	2,6	5,0	3,2
Regio's								
G7	1,8	2,1	1,8	1,9	2,8	3,0	3,9	3,2
Eurogebied	2,7	2,5	1,6	2,2	3,2	2,8	3,8	3,2
Europese Unie	2,6	2,3	1,3	2,1	2,6	2,9	3,7	3,1
Industrielanden	1,9	2,1	0,9	1,6	2,0	2,5	4,0	2,8
Industrielanden ex T	1,9	2,1	0,9	1,7	2,9	2,9	3,8	2,9

Bijlage IV Werkgelegenheid bedrijven en verwerkende industrie

	Totaal bedrijven				Verwerkende industrie			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
	mutaties per in %							
Oostenrijk	0,5	0,3	0,5	0,4	- 0,8	- 1,0	- 1,5	- 1,1
Australië	0,9	1,9	2,7	1,9	- 1,2	- 0,7	0,7	- 0,4
België	- 1,1	0,5	0,4	0,0	- 3,5	- 0,9	- 1,0	- 1,7
Canada	2,5	1,4	2,5	2,0	1,0	-0,7	3,1	1,0
Denemarken	- 0,9	0,4	0,6	0,1	- 1,0	0,6	- 0,2	- 0,1
Finland	- 0,2	- 1,8	0,9	- 0,5	- 0,2	- 3,2	1,2	- 1,0
Frankrijk	0,0	- 0,1	0,6	0,1	- 1,4	- 1,7	- 1,1	- 1,4
Duitsland	0,1	0,0	0,3	0,1	- 0,7	- 1,2	- 2,6	- 1,5
Griekenland	1,0	0,2	0,8	0,6	1,6	0,4	- 2,7	- 0,3
IJsland	2,2	0,4	1,7	1,3	3,1	- 2,1	1,1	0,3
Ierland	0,4	0,1	5,3	1,8	0,6	- 0,3	2,8	0,9
Italië	0,9	0,4	0,1	0,4	- 0,1	- 1,4	- 1,1	- 1,0
Japan	0,9	1,1	0,0	0,7	- 0,1	1,3	- 2,1	- 0,2
Luxemburg	- 0,1	2,4	1,7	1,5	- 3,0	- 0,8	- 1,4	- 1,6
Mexico	3,7	3,3	3,7	3,5	3,3	3,2	4,9	3,8
Nederland	- 0,3	1,5	2,2	1,2	- 2,4	0,0	- 0,7	- 0,9
Noorwegen	1,1	- 0,4	1,5	0,6	- 1,2	- 2,2	0,3	- 1,1
Nieuw Zeeland	0,8	- 0,1	2,3	0,9	0,4	- 2,7	3,5	0,1
Portugal	0,3	- 0,2	1,0	0,3	0,6	- 0,7	- 1,3	- 0,6
Spanje	- 2,2	0,4	1,9	0,2	- 3,5	0,0	1,5	- 0,5
Zweden	- 0,8	0,1	0,3	- 0,1	- 2,4	- 2,0	- 0,4	- 1,6
Zwitserland	0,4	1,6	0,3	0,9	- 1,9	- 1,7	- 0,7	- 1,4
Turkije	1,1	1,5	1,7	1,4	2,6	2,9	1,7	2,4
Verenigd Koninkrijk	- 0,9	1,1	1,7	0,7	- 0,8	- 1,9	- 0,6	- 1,2
Verenigde Staten	2,1	1,7	1,9	1,9	0,4	- 0,3	0,3	0,1
Regio's								
G7	1,0	1,0	0,9	1,0	- 0,2	- 0,4	- 1,0	- 0,5
Eurogebied	- 0,1	0,2	0,7	0,3	- 1,1	- 1,2	- 1,4	- 1,2
Europese Unie	- 0,2	0,3	0,9	0,3	- 1,0	- 1,2	- 1,3	- 1,2
Industrielanden	0,8	1,0	1,1	1,0	- 0,4	- 0,4	- 0,9	- 0,5
Industrielanden ex T	0,8	1,0	1,1	0,9	- 0,5	- 0,5	- 1,0	- 0,6

Bijlage V Toegevoegde waarde verwerkende industrie en overige sectoren

	Verwerkende industrie				Overige sectoren			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
	mutaties per in %							
Oostenrijk	2,6	2,9	2,0	2,5	3,0	2,7	2,6	2,8
Australië	0,9	1,7	2,8	1,8	2,7	4,1	5,3	4,1
België	2,6	2,2	2,2	2,3	2,0	2,4	2,4	2,3
Canada	0,9	2,4	5,1	2,8	3,2	2,8	3,6	3,2
Denemarken	1,9	1,4	2,7	1,9	1,3	2,7	3,1	2,4
Finland	4,0	1,6	8,5	4,4	2,7	0,4	3,4	2,0
Frankrijk	1,4	0,6	2,4	1,4	3,6	2,9	2,1	2,8
Duitsland	1,7	1,2	1,7	1,5	2,5	3,8	1,9	2,8
Griekenland	2,7	0,5	1,7	1,5	1,8	1,6	2,9	2,1
IJsland	5,9	- 0,2	5,0	3,1	5,1	2,2	3,3	3,4
Ierland	3,9	3,6	9,5	5,5	4,2	4,3	9,2	5,8
Italië	4,8	2,6	2,1	3,1	3,0	2,3	1,7	2,3
Japan	5,3	4,7	0,9	3,6	4,3	4,0	1,1	3,1
Luxemburg	- 1,8	2,0	3,7	1,5	3,5	7,5	6,8	6,1
Mexico	6,8	3,3	5,1	4,8	5,9	0,8	3,0	2,9
Nederland	1,5	2,6	2,8	2,3	1,5	3,2	3,6	2,8
Noorwegen	1,0	- 0,3	1,5	0,6	3,6	3,6	3,7	3,6
Nieuw Zeeland	1,3	- 0,2	2,5	1,1	- 0,9	2,3	4,1	1,9
Portugal	3,8	1,0	2,7	2,3	4,7	2,9	3,0	3,5
Spanje	- 0,3	2,0	1,3	1,1	2,1	3,3	3,3	3,0
Zweden	- 0,5	1,2	5,6	2,1	0,7	2,0	2,1	1,7
Zwitserland	- 1,6	- 1,8	2,1	- 0,5	2,9	3,1	1,0	2,4
Turkije	3,3	6,9	3,8	4,9	2,9	5,3	3,6	4,1
Verenigd Koninkrijk	- 1,6	2,0	1,4	0,8	2,6	3,0	4,1	3,3
Verenigde Staten	2,5	2,3	5,2	3,3	2,2	3,1	3,9	3,1
Regio's								
G7	2,7	2,7	2,9	2,8	2,8	3,3	2,8	3,0
Eurogebied	2,1	1,6	2,5	2,0	2,8	3,0	2,0	2,6
Europese Unie	1,5	1,6	2,4	1,8	2,7	3,0	2,3	2,7
Industrielanden	2,4	2,6	2,7	2,6	2,7	3,3	3,1	3,1
Industrielanden ex T	2,4	2,5	2,7	2,6	2,7	3,3	3,1	3,1

Bijlage VI Uitvoerprijs en arbeidskosten pep verwerkende industrie

	Uitvoerprijs				Arbeidskosten pep			
	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000	1975-1982	1982-1992	1992-2000	1975-2000
	mutaties per in %							
Oostenrijk	3,6	0,7	0,9	1,6	5,2	1,4	- 0,7	1,6
Australië	6,6	2,7	0,3	3,0	8,9	3,4	0,6	3,9
België	6,8	1,4	1,9	3,0	2,2	2,1	- 0,6	1,2
Canada	7,0	1,6	1,3	3,0	9,2	2,3	- 0,2	3,2
Denemarken	8,1	2,8	0,8	3,6	7,5	4,3	0,9	4,0
Finland	7,7	4,5	2,9	4,9	7,4	2,8	- 0,6	2,8
Frankrijk	10,1	2,9	0,6	4,1	10,5	3,3	- 1,5	3,5
Duitsland	3,7	1,4	0,5	1,8	4,5	3,6	- 0,7	2,3
Griekenland	15,3	13,4	2,6	10,3	21,0	17,0	3,5	13,2
IJsland	38,7	23,4	4,4	20,9	44,1	23,2	0,8	19,9
Ierland	11,9	1,8	3,2	5,0	13,4	2,3	- 2,7	3,4
Italië	17,2	4,5	3,4	7,5	12,9	5,5	0,6	5,7
Japan	2,2	- 2,8	- 2,1	- 1,2	2,2	0,7	- 1,5	0,3
Luxemburg	na	na	na	na	10,4	2,5	1,7	4,3
Mexico	30,2	52,0	17,4	34,0	25,7	51,0	9,7	28,7
Nederland	4,1	- 0,5	0,5	1,1	3,1	0,2	- 0,7	0,7
Noorwegen	7,1	3,0	0,7	3,4	7,0	5,3	2,4	4,8
Nieuw Zeeland	10,4	5,1	0,2	5,0	13,7	4,7	- 0,1	5,3
Portugal	21,8	11,5	2,2	11,1	18,3	14,6	0,0	10,3
Spanje	14,9	5,1	2,7	7,0	16,0	6,9	2,3	7,6
Zweden	11,1	4,0	1,8	5,2	9,0	5,3	- 0,5	4,2
Zwitserland	2,5	2,3	1,2	2,0	4,4	4,2	- 0,7	2,5
Turkije	50,9	49,6	72,7	57,0	38,6	55,7	64,0	53,6
Verenigd Koninkrijk	11,3	4,2	0,1	4,8	12,7	3,6	1,3	5,1
Verenigde Staten	8,1	1,4	- 1,5	2,3	9,3	3,2	- 3,9	2,3
Regio's								
G7	6,7	1,9	- 0,5	2,5	6,8	2,3	- 0,8	2,5
Eurogebied	8,6	2,7	1,3	3,9	8,4	4,1	- 0,6	3,8
Europese Unie	9,1	3,2	1,4	4,2	9,0	4,2	0,0	4,2
Industrielanden	7,3	2,7	0,6	3,3	8,2	3,5	- 0,9	3,4
Industrielanden ex T	6,8	2,3	0,0	2,8	7,8	3,2	- 1,1	3,1

Bijlage VII Relatieve exportprijs, effectieve koers en marktprestatie industrieproducten

	Relatieve exportprijs			Effectieve koers			Marktprestatie		
	1975- 1982	1982- 1992	1992- 2000	1975- 1982	1982- 1992	1992- 2000	1975- 1982	1982- 1992	1992- 2000
	mutaties per jaar in %								
Oostenrijk	- 1,1	0,4	0,4	2,7	2,8	- 0,6	1,2	0,4	- 1,7
Australië	- 2,9	- 3,5	- 0,5	- 2,1	- 4,5	- 1,1	- 2,9	6,5	- 2,1
België	- 2,6	0,9	0,7	- 0,7	1,8	- 0,6	- 0,3	- 1,4	- 1,2
Canada	- 1,8	- 0,6	0,2	- 1,2	- 1,8	- 1,1	0,4	- 0,8	- 1,0
Denemarken	- 2,5	1,7	- 0,6	- 3,1	1,5	- 0,6	2,0	- 0,1	- 3,0
Finland	- 1,4	0,9	1,4	- 1,5	- 1,1	- 1,6	4,4	- 3,3	0,8
Frankrijk	- 1,6	0,7	- 0,9	- 3,9	0,4	- 0,7	- 0,3	- 1,1	- 1,1
Duitsland	- 1,2	1,7	- 1,5	2,1	2,5	- 0,9	0,1	- 2,9	- 1,1
Griekenland	- 1,5	- 2,7	- 1,5	- 7,8	- 11,6	- 4,8	2,0	1,3	- 0,0
IJsland	- 2,3	1,3	0,0	- 23,9	- 15,8	- 0,8	6,9	- 5,9	1,1
Ierland	- 0,6	- 0,4	0,5	- 3,9	0,1	- 1,7	9,1	3,9	8,4
Italië	0,4	1,0	- 0,5	- 7,9	- 0,8	- 3,6	0,2	- 1,4	- 1,5
Japan	- 0,7	0,6	1,6	4,2	5,1	4,1	2,6	- 0,7	- 5,3
Luxemburg	- 2,9	- 1,6	- 2,7	- 6,3	- 2,2	- 2,0	7,7	4,9	4,6
Mexico	1,7	- 0,2	3,7	- 15,9	- 32,9	- 11,1	- 2,6	9,7	4,1
Nederland	- 1,7	- 1,0	- 1,0	1,6	2,4	- 0,6	- 0,2	0,7	0,0
Noorwegen	- 1,3	- 0,9	- 0,6	- 0,8	- 1,3	- 1,4	- 4,1	- 1,1	- 2,4
Nieuw Zeeland	- 2,6	- 1,0	0,0	- 5,3	- 4,9	- 0,5	4,9	0,8	- 3,0
Portugal	- 1,7	1,0	- 1,3	- 13,0	- 6,9	- 2,6	4,2	3,6	1,2
Spanje	- 0,5	1,3	- 2,0	- 7,0	- 1,1	- 3,8	4,1	0,9	4,0
Zweden	- 0,6	0,5	- 1,8	- 3,7	- 1,1	- 2,7	- 2,6	- 1,9	1,7
Zwitserland	0,7	1,5	1,1	5,8	1,9	0,8	- 1,2	- 2,9	- 3,5
Turkije	1,3	- 1,2	1,8	- 27,6	- 32,3	- 41,1	17,5	7,6	3,6
Verenigd Koninkrijk	2,2	0,1	0,4	- 1,5	- 1,7	0,9	- 3,4	- 1,3	- 1,1
Verenigde Staten	3,0	- 1,7	- 0,2	1,5	- 1,2	1,9	- 2,7	1,3	0,7
Regio's									
G7	0,2	0,3	0,8	na	na	na	- 0,5	- 1,0	- 1,6
Eurogebied	- 1,2	1,0	- 0,8	na	na	na	0,3	- 1,5	- 0,5
Europese Unie	- 0,7	0,9	- 0,8	na	na	na	- 0,3	- 1,4	- 0,5
Industrielanden	- 0,1	0,3	0,3	na	na	na	- 0,4	- 0,8	- 0,7
Industrielanden ex T	- 0,1	0,3	0,3	na	na	na	- 0,4	- 0,9	- 0,7