

Europa versus VS: starre lonen of geringe consumentenvraag?

D.A. Hollanders en W. Salverda

*De auteurs zijn werkzaam bij SEO Economisch Onderzoek respectievelijk het Amsterdams Instituut voor Arbeidsstudies (AIAS).
d.hollanders@seo.nl*

Het is een macro-economisch gegeven dat Amerikanen meer werken dan Europeanen. Mede gezien de huidige werkloosheid en de toekomstige vergrijzing zouden Amerikaanse werkgelegenheidscijfers welkom zijn in Europa. Ook in Nederland gaat het beleidseconomisch debat erover hoe het werkgelegenheidsverschil met de VS verkleind kan worden.

Het gaat in deze beleidsdiscussie vooral om het verschil in het aantal op de arbeidsmarkt gewerkte uren per persoon tussen de 15 en 64 jaar. Het is niet alleen Europees beleid, maar ook kabinetsbeleid om dit verschil te verkleinen. Zo houdt minister Brinkhorst vaak het Amerikaanse arbeidsethos als voorbeeld voor. Vergeleken met de VS zijn de werkgelegenheidsprestaties in Duitsland, Frankrijk en ook Nederland nog altijd mager. Een veel genoemde verklaring voor het werkgelegenheidsverschil is de inflexibele loonwerking op de Europese arbeidsmarkten. Die wordt veroorzaakt door ruime uitkeringen (die het arbeidsaanbod verstoren) en hoge minimumlonen (die de vraag naar arbeid verstoren). Op macro-niveau gaat meer werkgelegenheid in de VS inderdaad samen met grotere loonverschillen. Als de Europese en Amerikaanse arbeidsmarkt op deze manier vergeleken worden, dan lijkt de beste oplossing een structurele hervorming van arbeids- en productmarkten.

Een gedetailleerde vergelijking op sectoraal- en microniveau van de loon- en werkgelegenheidspatronen in Europa en de VS maakt deze verklaring evenwel minder aannemelijk.¹ Onzes inziens is een betere verklaring voor het werkgelegenheidsverschil te vinden door te kijken naar verschillen in consumptiepatronen, oftewel naar de vraagfactoren.² Dat verschuift de aandacht van een verklaring vanuit de aanbods-kant naar (structurele) vraagfactoren op met name dienstemarkten. Daarbij moet vermeld worden dat de verklaring vanuit de aanbods-kant en vanuit de vraagzijde elkaar niet

uitsluiten. Wel hebben de twee benaderingen duidelijk verschillende beleidsmatige consequenties. In het eerste geval worden oplossingen verwacht van bijvoorbeeld een verlaging van het minimumloon. In het tweede geval zijn Amerikaanse werkgelegenheidscijfers in Europa alleen te realiseren als we dezelfde verdeling tussen vrije tijd, huishoudelijk werk en betaald werk overnemen.

Gegevens

In 1970 lag de arbeidsparticipatie in Europa vier procentpunten hoger dan in de VS. Vanaf 1976/77 kreeg de VS echter een voorsprong die groeide tot vier procentpunt in 2003. Dat is per saldo een omslag van acht procentpunten ten opzichte van 1970. Dit beeld wordt versterkt door te kijken naar het aantal gewerkte uren, in plaats van personen. In 1970 werkten Europeanen per hoofd nog acht procent meer uren, in 2000 was dat 25 procent minder, gevolgd door een kleine convergentie tot 22 procent in 2004. Vermeldenswaardig is dat tussen de verschillende staten van de VS ook aanmerkelijke verschillen bestaan. In 2003 liep de werkgelegenheidsgraad (personen) liefst twintig procentpunten uiteen tussen staten,³ net zoveel als tussen de regio's van de vier Europese landen.

Concentratie in de dienstensector

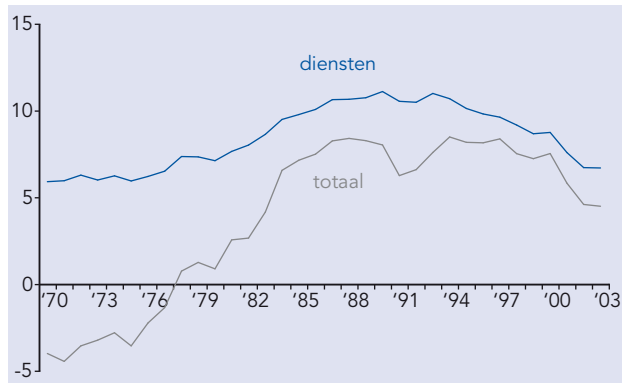
Deze macrogegevens vatten samen wat er op meso- en microniveau gebeurt. Het verschil in werkgelegenheid tussen Europa en de VS is geconcentreerd in de tertiaire sector (diensten). Van de beroepsrelevante bevolking werken er in de VS in 2003 zeven personen meer in de dienstensector (figuur 1). Dat verschil is *nauwelijks groter* dan in 1970. Wat is er dan wel veranderd? De werkgelegenheid in de Europese landbouw- en industriesector daalde veel sterker dan in de VS, met als gevolg dat het bestaande verschil in de dienstensector bloot kwam te liggen. Het verschil tussen landen valt samen met een verschil tussen het relatieve belang van sectoren daarbinnen.

1 Met Europa bedoelen we hier steeds Frankrijk, Duitsland, Engeland en Nederland, die samen meer dan 70 procent van de bevolking van de 15 'oude' EU-landen beslaan. Arbeidsparticipatie is de werkzame bevolking als percentage van de beroepsrelevante bevolking, dat is iedereen tussen 15 en 65 jaar.

2 Deze bijdrage is gebaseerd op Glyn et al. (2005) en betreft de werkgelegenheidsresultaten van het internationale onderzoeksproject *Demand Patterns and Employment Growth* (DEMPATEM). Het project bestreek de in voetnoot 1 genoemde landen en Spanje, en onderzocht tevens het bestedingsgedrag van individuele huishoudens en de productiestructuur van diensten en goederen. Zie www.uva-aias.net/lower.asp?id=82&lang=en&menu=LoWER.

3 30 procent inclusief Puerto Rico. Opvallend is het veel kleinere verschil (5 procent) tussen de zes belangrijke regio's.

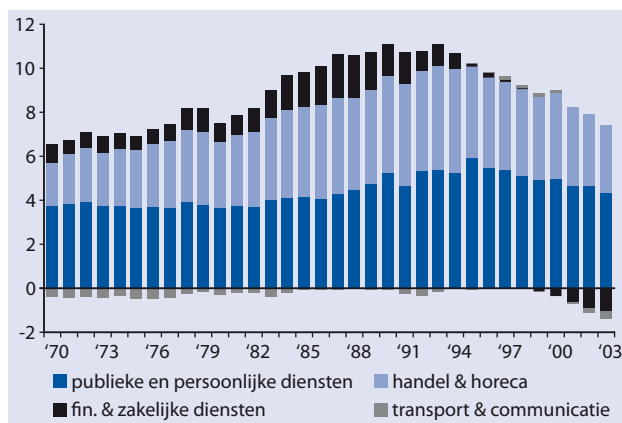
Figuur 1. Verschil in werkgelegenheidsgraad Europa en de VS, totaal en voor dienstensector (% beroepsrelevante bevolking)



Bron: OECD Labour force survey, STAN en aanvullende gegevens

Diensten vormen een enorm aggregaat waarbinnen zich belangrijke variaties voordoen. Uit figuur 2 blijkt dat het werkgelegenheidsgat vooral optreedt in persoonsgerichte diensten (onderwijs en gezondheidszorg, maar bijvoorbeeld ook kappers en dergelijke) en distributie (handel en horeca). Samen zijn die overwegend gericht op individuele consumptie. Ruwweg de ene helft is meer publiek gefinancierd en beter betaald, terwijl de andere helft via de markt wordt geproduceerd en slechter wordt betaald. Voor de meer bedrijfsgerichte zakelijke diensten, transport en communicatie werd het gat tussen Europa en de VS aanvankelijk groter, maar dat is inmiddels omgebogen in een lichte achterstand van de VS.

Figuur 2. Amerikaans-Europees werkgelegenheidsverschil in dienstensector naar bedrijfstakken (% beroepsrelevante bevolking)



Bron: OECD Labour force survey, STAN en aanvullende gegevens

Twee verklaringen voor het verschil

Een verklaring voor het *algemene* werkgelegenheidsverschil tussen Europa en de VS is pas bevredigend als daarmee ook dit specifieke sectorale patroon verklaard wordt, inclusief het permanente karakter van het verschil in de dienstensector.

De meest gehoorde verklaring gaat uit van de loonflexibiliteit op Europese arbeidsmarkten. Die zou het gevolg zijn van uiteenlopende instituties zoals (loonopdrijvende) vakbonden, (hogere) uitkeringen en een (hogere) minimumloon. Zij maken laagproductieve arbeid en de diensten die zij produceert zijn te duur om via de markt af te nemen. Dit is

vooral relevant in de distributiesector (detailhandel en horeca, bijvoorbeeld boodschappeninpakkers) en voor jongeren en ouderen.

Een tweede verklaring richt zich op de marktvraag naar diensten. Europa's nationaal inkomen per hoofd van de bevolking bedraagt 70 tot 75 procent van dat in de VS. Daarom is de consumptie van diensten ook kleiner in Europa. Dit wordt versterkt doordat in Europa meer wordt gespaard en doordat bij hoger inkomen meer diensten worden geconsumeerd, ze zijn een luxegoed. Diensten zoals huishoudelijke schoonmaak, kinderopvang en maaltijdbereiding die in Amerika worden geconsumeerd, worden in Europa niet of nauwelijks verricht. Voorzover in Europa dit type werk buiten de markt wordt verricht als huishoudelijke productie komt het niet tot uitdrukking in de officiële productie- en inkomensstatistieken (Freeman en Schettkat, 2005).

Om beide verklaringen te vergelijken, zoomen we hier in op de detailhandel. Deze vormt een belangrijk onderdeel van de dienstensector en van het werkgelegenheidsgat. In 1979 was 4,5 procent van de beroepsrelevante bevolking in Europa hierin werkzaam, tegen 5,8 procent in de VS. Dit verschil is sindsdien verder gestegen. De detailhandel is ook het meest marktgerichte deel van het gat en er werken veel laagbetaalden. Loonstarheid zou hier een aanwijsbaar effect moeten hebben.

Loonstructuur in de detailhandel

Kunnen de internationale sectorale werkgelegenheidsverschillen worden herleid tot loonverschillen? Starre lonen zouden voorkomen dat laagproductieve bedrijvigheid navent lagere lonen kan betalen. Tabel 1, kolom 1, laat de verschillen zien tussen de onderkant (hier geoperationaliseerd als het tweede deciel van de sectorale loonverdeling) van het al lage loongebouw in de detailhandel en de onderkant in de rest van de economie (exclusief horeca). In de VS lag de onderkant in de detailhandel in 1979 33 procent lager dan die in de rest van de economie; in Nederland en Duitsland was dat verschil rond de 50 procent. De percentages verschillen sterk tussen landen en in de loop van de tijd. Ook in de jaren negentig is het Amerikaanse verschil eerder kleiner dan groter dan elders. Dat wijst er vooralsnog niet op dat relatief hogere werkgelegenheid in de Amerikaanse detailhandel zou berusten op relatief lagere lonen.

Tabel 1. Decompositie van loonverschillen (in logaritmen*) op het tweede deciel tussen de detailhandel en de rest van de economie (exclusief horeca), VS en Europa, 1979-2001

	loonverschil	belonings-effect	samenstellingseffect	interactie-effect
Duitsland, 1979	-0,403	-0,219	-0,198	0,014
VS, 1979	-0,325	-0,146	-0,209	0,031
Nederland, 1979	-0,362	-0,123	-0,224	-0,015
UK, 1989/1990	-0,413	-0,221	-0,243	0,051
Duitsland, 1997	-0,309	-0,149	-0,200	0,040
VS, 1997	-0,357	-0,198	-0,211	0,052
Nederland, 1996	-0,505	-0,308	-0,265	0,069
UK, 1998/2001	-0,512	-0,226	-0,331	0,046

Voor beschrijving en verantwoording van verschillende microdatasets, zie Glyn et al. voor de Nederlandse situatie is gebruik gemaakt van LoonStructuur-Onderzoek van CBS voor de verschillende jaren met rond de 30.000 waarnemingen.

* Logaritmische verschillen kunnen bij benadering als procentuele verschillen worden geïnterpreteerd.

Tabel 2. Beloningseffect uitgesplitst naar opleiding en full- en parttime

	totaal	scholingsniveau			werktijd	
		laag	middelbaar	hoog	parttime	fulltime
Duitsland, 1979	-0,219	-0,079	-0,118	-0,022	-0,012	-0,207
VS, 1979	-0,146	-0,015	-0,076	-0,055	-0,010	-0,136
Nederland, 1979	-0,123	-0,110	-0,031	-0,019	-0,002	-0,121
UK, 1989/1990	-0,221	-0,028	-0,099	-0,094	-0,056	-0,165
Duitsland, 1997	-0,149	-0,022	-0,098	-0,03	0,000	-0,150
VS, 1997	-0,198	-0,001	-0,087	-0,110	-0,017	-0,182
Nederland, 1996	-0,308	-0,060	-0,101	-0,148	-0,109	-0,200
UK, 1998/2001	-0,226	-0,030	-0,051	-0,145	-0,064	-0,162

Sectorale loonverschillen kunnen gesplitst worden in een beloningseffect en een samenstellingseffect (en de interactie van beide). Vergelijkbare personeelskenmerken als leeftijd, geslacht en opleiding kunnen in een sector systematisch anders beloond worden (het beloningseffect). De personeelspopulatie kan qua samenstelling meer geconcentreerd zijn dan elders op kenmerken die in het algemeen lager beloond worden (het samenstellingseffect). Opleiding en leeftijd bijvoorbeeld hangen positief samen met productiviteit en een sector met veel hoger opgeleiden zal dan een hogere gemiddeld loon hebben. De beide effecten zijn met kwantielregressie geanalyseerd.⁴ Het beloningseffect voor de onderkant van de Amerikaanse detailhandel is ongeveer 19 procent negatief tegenover de onderkant in de rest van de economie. In andere landen is dat verschil kleiner (15 procent in Duitsland) of groter (31 procent in Nederland).

Neerwaartse loonflexibiliteit zou het met name mogelijk maken om mensen onder in de loonverdeling (nog) minder te betalen (beloningseffect), met meer werkgelegenheid voor laagbetaalden (samenstellingseffect) als gevolg. Dit zullen in de praktijk vooral lageropgeleiden en parttimewerkenden zijn. Het blijkt dat de beloning van laaggeschoolden geen rol van betekenis speelt in het Amerikaanse sectorale loonverschil. Opvallend is dat juist fulltime werken en hogere scholing wel lager beloond worden. Onder de samenstellingseffecten speelt deeltijdarbeid wel een belangrijke rol, vooral in Nederland en Engeland, maar lage opleiding weer niet (zie Glyn et al.).

Sectorale loonverschillen tussen de VS en Europa zijn dus vergelijkbaar. Het ligt daarom niet voor de hand om de sectorale werkgelegenheidsverschillen zonder meer aan een verschillende loonwerking tussen Europa en de VS toe te schrijven. Bovendien verklaart deze benadering niet het permanente karakter van het werkgelegenheidsverschil in consumentendiensten – over de periode varieerden de aard

4 Op grond van een kwantielregressie, die anders dan de gebruikelijk kleinste kwadratenregressie schatting mogelijk maakt, voor in dit geval het tweede deciel. De onafhankelijke variabelen in de regressie zijn: opleidingsniveau, werkervaring, geslacht en fulltime/parttime. Afzonderlijke schattingen voor detailhandel en de rest van de economie; het loonverschil tussen beide is ontbonden in een belonings- en een samenstellingseffect. Zie voor een niet-technische introductie in kwantielregressie Koenker en Hallock, en voor beschrijving van de gebruikte decompositie methode, de appendix in Glyn et al.).

en effect van de gewraakte instituties aanmerkelijk – zoals geïllustreerd door de (relatieve) positie van het minimumloon, ook in de VS.⁵

Geen productie zonder consumptie

Is de benadering om het werkgelegenheidsverschil te verklaren vanuit de vraagzijde empirisch wel relevant? Werkgelegenheid kan worden opgevat als het product van afzet en de inverse van productiviteit. Hoe hoger de afzet, hoe meer werkgelegenheid in een sector en hoe hoger de sectorale productiviteit hoe lager de werkgelegenheid. Bestedingen, die bepalend zijn voor de afzet, kunnen dus van groot belang zijn voor de werkgelegenheid. Dit komt formeel tot uitdrukking in de gelijkheid:

$$\frac{\text{indistributie gewerkte uren}}{\text{beroepsgeschikte bevolking}} = \frac{\text{consumptie}}{\text{beroepsgeschikte bevolking}} \times \frac{\text{indistributie gewerkte uren}}{\text{consumptie}}$$

De productiviteit in de distributiesector ligt op vergelijkbaar niveau tussen beide continenten. De lagere werkgelegenheid correspondeert daarom met een lagere vraag naar de producten van de sector, hier geïdentificeerd als het volume van de particuliere consumptie van goederen. Figuur 3 toont deze consumptie samen met het aantal gewerkte uren in de detailhandel, beide per hoofd van de beroepsrelevante bevolking, waarin de vier Europese landen zijn genormaliseerd ten opzichte van de VS. De Europese landen, in het bijzonder Nederland, bevinden zich steevast ver onder het Amerikaanse niveau. Werkgelegenheid en vraag verlopen parallel. Productiviteitsveranderingen (tot 1980 gestegen in Frankrijk, Nederland sinds 1990 achtergebleven) hebben slechts een gering effect. De lagere consumptie in Europa is gerelateerd aan een lager inkomen (per hoofd) en een lagere consumptiequote ten opzichte van het inkomen.

De lagere werkgelegenheid in de distributiesector hangt direct samen met een permanent lagere vraag naar de producten van deze sector en blijft in Europa steeds verder achter op de VS. Gezien de vergelijkbare sectorale loonverschillen is het niet aanmerkelijk dat de vraag achterblijft vanwege hogere loonkosten.

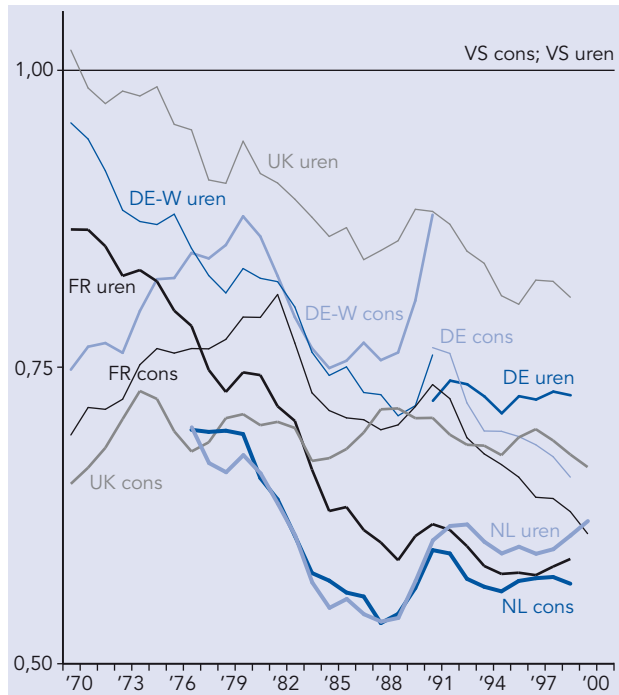
Conclusie

In de VS ligt de werkgelegenheid hoger dan in Europa. Het verschil is geconcentreerd in de dienstensector en daarbinnen in de detailhandel en horeca. Vaak wordt loonstarheid in Europa daarvoor verantwoordelijk gehouden. Het sectorale beloningsverschil tussen de detailhandel en de rest van de economie is evenwel vergelijkbaar tussen de VS en Europa. Dit beeld wordt bevestigd als we kijken naar belonings- en samenstellingseffecten voor lager opgeleiden en parttimers. Dit zijn de groepen die vooral uit de markt geprijsd zouden worden.

De verklaring kan daarom beter geheel of gedeeltelijk elders gezocht worden, bijvoorbeeld in de werkgelegenheidseffecten van verschillen in consumptieve vraagpatronen. Europeanen consumeren minder in de dienstensector. Met een lager inkomen en meer tijd produceren ze gedeeltelijk zelf diensten die in Amerika via de markt gealloceerd worden. Europeanen lijken

5 Het minimumuurloon als percentage van het gemiddelde uurloon in de particuliere sector daalde van 46 procent in 1979 tot 32 procent in 2004, met uitschieters van 34 procent in 1989 en 40 procent in 1997 (Bureau of Labor Statistics).

Figuur 3. Volume consumptie van goederen (PPPs van 1999) en gewerkte uren in detailhandel per persoon tussen 15 en 64, niveau VS=1



Bron: OECD, Nationale rekeningen

een hogere impliciete prijs voor vrije tijd te hebben. Het werkgelegenheidsverschil valt daarmee te begrijpen als twee verschillende macro-economische evenwichten. Vanuit economisch oogpunt is dat niet problematisch, tenzij het berust op een verstoorde, inefficiënte keuze tussen betaalde en onbetaalde arbeid. Dat neemt natuurlijk niet weg dat (onvrijwillige) werkloosheid een groot economisch probleem is. Ze wordt echter niet per se weggenomen door lonen flexibeler te maken.

De twee benaderingen hebben verschillende consequenties voor het te voeren beleid. In het ene geval hebben het minimumloon, de vakbonden en de hoogte van uitkeringen alles met de werkgelegenheid te maken. In het tweede geval zal de werkgelegenheid in Europa pas op het Amerikaanse niveau komen als we in restaurants eten in plaats van zelf te koken en kinderopvang inhuren in plaats van zelf op onze kinderen te passen. Op die manier kunnen de dan vrijgemaakte uren ingezet worden om betaalde arbeid te verrichten, bijvoorbeeld in het restaurant of in de kinderopvang. In dat licht valt het te betwijfelen of het verlagen van het minimumloon veel mensen daartoe zal aanzetten. ■

David Hollanders en Wiemer Salverda

Literatuur

Freeman, R.B. & R. Schettkat (2005) Jobs and Home Work, *Economic Policy*, No. 1, 6-50.
 Glyn, A., W. Salverda, J. Moller, J. Schmitt & M. Sollogoub (2003, herzien 2005) Employment differences in services: the role of wages, productivity and demand, working paper 12, DEMPATEM (Demand Patterns and employment Structures)-project. Een verdere update verschijnt als hoofdstuk in W. Salverda, R. Schettkat en M. Gregory, *Services Included? Services and the EU-US Employment Gap* (werktitel), Princeton University Press (te verschijnen).
 Koenker, R. & K.F. Hallock (2001) Quantile Regression, *Journal of Economic Perspectives*, 15(4): 143-156.