

Heeft Nederland een loongolf nodig?

Een neo-Schumpeteriaans verhaal over bedrijfswinsten, werkgelegenheid en export

Alfred Kleinknecht

Oratie ter aanvaarding van het ambt van Hoogleraar Algemene Economie, in het bijzonder 'Industrial Economics' aan de Vrije Universiteit te Amsterdam op maandag, 26 september 1994.

1. Argumenten achter loonmatiging

In de afgelopen 20 jaar had niet alleen Nederland, maar heel West-Europa last van relatief hoge en groeiende niveaus van werkloosheid. In de meeste landen waren sinds het midden van de jaren zeventig de perioden van conjunctureel herstel net te kort of te zwak om de werkloosheid uit de voorafgaande fasen van conjuncturele inzinking weg te werken. Het lijkt erop dat er van cyclus tot cyclus sprake is van een stijgende structurele werkloosheid.

Vanuit neo-klassiek oogpunt is de verklaring van werkloosheid relatief eenvoudig: het gaat in essentie om de verhouding tussen het marginaal produkt van een werknemer en zijn of haar loon. Is het marginaal produkt groter dan het loon, dan wordt het voor een bedrijf interessant om iemand in dienst te nemen. Is echter het omgekeerde het geval, dan is men een werknemer liever kwijt dan rijk. Het marginaal produkt van een werknemer is op korte termijn een gegeven, althans is het moeilijk politiek te beïnvloeden. Het enige dat men kan beïnvloeden is het loon. De redenering luidt dan ook dat naarmate politiek Den Haag erin slaagt, bij de sociale partners een gematigde loonontwikkeling af te dwingen er in principe meer mensen voor de bedrijven zodanig goedkoop zijn (of blijven) dat zij aan de slag kunnen (of aan de slag kunnen blijven); het gebeurt dan minder vaak dat iemand voor een bedrijf meer kost dan hij of zij opbrengt.

Volgens deze redenering is een gematigde loonontwikkeling dus goed voor de werkgelegenheid, nog afgezien van het feit dat lagere lonen op korte termijn ook gunstig zijn voor de export; en in een kleine en open economie als de Nederlandse vertalen betere exportcijfers zich ook vrij snel weer in gunstige arbeidsmarkt cijfers.

Achter deze redenering ten gunste van loonmatiging lijkt dus een ijzersterk argument te zitten. Economen zijn het in het algemeen over weinig punten met elkaar eens. Niettemin heerst in de sociaal-economische cockpit van Nederland sinds een aantal jaren op één punt consensus: loonmatiging moet. Dit had als praktische consequentie dat in geen ander land in Europa loonmatiging in de afgelopen jaren zo hoog op de agenda stond als in Nederland. Er is ook daadwerkelijk heel wat gematigd. Het is niet overdreven om Nederland tot Europees kampioen van de loonmatiging uit te roepen. Volgens de hoofdstroming in economisch Nederland kan over loonmatiging eigenlijk alleen maar kritisch worden opgemerkt dat er nog steeds niet (consequent) genoeg is gematigd. Zoals de titel van mijn oratie al suggereert, is het mijn bedoeling om deze consensus onder Nederlandse economen ter discussie te stellen.

Als aanvulling op loonmatiging wordt de afgelopen jaren herhaaldelijk een grotere mate van decentralisatie van loonvorming en een grotere flexibiliteit - en daarmee bedoelt men vooral neerwaartse flexibiliteit - in de loonvorming geëist. Zo moet bijvoorbeeld volgens onze collega Zalm de algemeen verbindendverklaring van CAO's op de helling. Opheffing (of tenminste afzwakking) van de algemeen verbindendverklaring van CAO's lijkt vanuit een neo-klassieke optiek ten minste net zo aantrekkelijk als loonmatiging. Indien namelijk de lonen op decentraal niveau kunnen worden bepaald, dan kan men bijvoorbeeld in een bedrijf waar het even wat slechter gaat door middel van (extra) loonoffers werkgelegenheid behouden. Neerwaartse flexibiliteit van lonen maakt dus banen veiliger en de economie lijkt wat veerkrachtiger tegen exogene schokken.

Naar mijn persoonlijke inschatting is - op een enkele Keynesiaanse econoom na - tenminste 90% van mijn collega economen het eens met de opvatting dat Nederland omwille van behoud van zijn internationale concurrentiepositie en vooral ook omwille van behoud van werkgelegenheid belang heeft bij een gematigde loonontwikkeling en bij een grotere mate van (vooral neerwaartse) loonflexibiliteit. Voor wat betreft loonsverhogingen zouden de meeste economen het liefst een nullijn willen zien; echter, er zijn ook her en der al wat proefballonnetjes opgelaten met de eis dat de werknemers omwille van herstel van werkgelegenheid ook eens aan de gedachte van reële loondalingen zouden moeten gaan wennen.

Ik zal in deze oratie argumenten aanvoeren waaruit blijkt dat dergelijke voorstellen voor Nederland helemaal niet zo goed zijn als ze op het eerste gezicht lijken. Ik accepteer daarbij het argument dat loonmatiging en loonflexibiliteit

op korte termijn gunstige effecten kunnen hebben op bedrijfswinsten, werkgelegenheid en export. Ik zal echter beargumenteren dat loonmatiging en loonflexibilisering *op lange termijn* schadelijk zijn voor de aanbodkant van de Nederlandse economie.

Alvorens dit meer in detail te onderbouwen, zal ik eerst ingaan op enkele gedachten van Joseph A. Schumpeter en op recent empirisch onderzoek dat langs Schumpeteriaanse gedachtenlijnen is verricht. Staat u mij echter toe, vooraf mijn principiële conclusies te noemen. Ik zal in deze rede argumenteren dat de Nederlandse economie gebaat is bij vrije loonvorming zonder overheidsbemoediging. Indien de loonvorming in Nederland wordt vrijgelaten c.q. indien zij geheel wordt overgelaten aan de marktpartijen (de werkgevers en de vakbonden) dan is dit vermoedelijk de beste garantie voor een wat meer expansieve loonontwikkeling. Een meer expansief loonbeleid, of - zo men wil een loongolf - zou volgens mijn redeneertrant een belangrijke impuls kunnen geven aan wat Schumpeter het proces van "creatieve vernietiging" heeft genoemd (hierover zo dadelijk meer).

Terwijl het in mijn gedachtengang wenselijk is dat de overheid zich niet meer bemoeit met de loonhoogte, dient zij wel een redelijke mate van neerwaartse loonstarheid te garanderen; dit laatste kan gebeuren door strikt vast te houden aan het algemeen verbindendverklaren van CAO's. Het kernargument van mijn oratie komt neer op de stelling dat een expansief loonbeleid in verbinding met zo groot mogelijke neerwaartse loonstarheid weliswaar op korte termijn pijn doet, maar op lange termijn juist bijdraagt aan een versterking van de aanbodkant van de Nederlandse economie - en dat is precies wat Nederland nodig heeft om een verdere afbrokkeling van de industriële basis van het land te stoppen. In het vervolg zal ik proberen deze stelling te onderbouwen.

2. Schumpeter: creatieve destructie

Zoals uit de ondertitel van deze oratie al blijkt, is er sprake van een redenering vanuit een neo-Schumpeteriaans perspectief. Soms wordt dit ook aangeduid met de term 'Evolutionaire Economie' of, in goed Nederlands: 'Evolutionary Economics'. Deze denktrant refereert aan de Oostenrijks-Amerikaanse econoom Joseph A. Schumpeter. Schumpeter is door Giersch (1984, 104) als volgt is gekarakteriseerd: "He always remained the aristocratic gentlemen of the late Austrian Empire who loved elegant clothing, refined meals, polished manners, cultivated conversations, and, above all, beautiful women". Als men het heeft over Schumpeter, dan ontkomt men er niet aan om het grapje te vertellen dat hij in zijn hele leven maar drie doelstellingen had. Hij wilde ten eerste graag de beste ruiter van het kasteel van Laxenburg worden, ten tweede de grootste

charmeur van Wenen, en ten derde (last but not least) de grootste econoom in de wereld.

Kort voor zijn overlijden gaf Schumpeter overigens ruiterslijk toe dat hij één van de drie doelstellingen van zijn leven niet had bereikt. Hij zei echter niet welke. Er blijft dus ruimte voor speculatie. Weinig mensen twijfelen aan de mogelijkheid dat hij wel ooit de beste ruiter van Laxenburg was. Het getuigenis van een aantal oude dames die hem nog hebben mogen meemaken laat ook weinig twijfels bestaan over zijn status als de grootste charmeur van Wenen. Blijft dus de derde doelstelling over: de grootste econoom in de wereld. Op het tijdstip van Schumpeters overlijden waren er inderdaad gegronde twijfels of hij deze doelstelling had bereikt.

Begin jaren vijftig was Schumpeter als econoom passé. Het was duidelijk dat zijn grote rivaal Keynes het had gemaakt; in een artikel in de *American Economic Review* karakteriseerde Giersch (1984) de jaren vijftig en zestig als 'the age of Keynes'. Echter, in hetzelfde artikel wordt ook voorspeld dat de jaren negentig wel eens 'the age of Schumpeter' zouden kunnen worden. Het is toch eigenlijk een wat wonderlijk verhaal dat een econoom zo'n ruwweg veertig jaar na zijn overlijden herrijst en zich tot een van de meest geciteerde economen in de wereld ontwikkelt. Wat is hier de oorzaak van?

In het kader van een regelrechte Schumpeter-renaissance is in de afgelopen jaren veel geschreven over het werk van Schumpeter, over de belangrijke en over de minder belangrijke onderdelen ervan, over wat hij eigenlijk bedoelde, en over de uiteindelijke kern van zijn denken. Het is niet mijn bedoeling deze discussie vandaag dunnetjes over te doen. Ik beperk me tot die elementen uit zijn werk die ik voor mijn eigen onderzoek in de afgelopen jaren als het meest interessant en vruchtbaar heb ervaren en die ook interessant zijn in de context van deze oratie. Volgens mij is het Schumpeters verdienste dat hij als vooraanstaand academisch econoom afstand nam van het tot op de dag van vandaag heersende a-historische denken in de economie en dat hij een poging deed om het thema innovatie een systematische plaats te geven in het economisch denken. Daarmee was hij zijn tijd ver vooruit.

Een centrale gedachte in het werk van Schumpeter is het idee van 'creatieve destructie'. Onder creatieve destructie (of, voor de taalpuristen: "scheppende vernietiging") verstaat men het verdringen van ondernemers met oude (of verouderde) produkten door ondernemers met nieuwe, innovatieve produkten. Er is dus sprake van substitutie-concurrentie (in tegenstelling tot prijsconcurrentie). Men concurreert dus niet door hetzelfde produkt tegen een lagere prijs aan te bieden, maar met het op de markt brengen van het andere produkt. Schumpeter noemt als voorbeelden uit de geschiedenis van het kapitalisme hoe produ-

centen van het waterwiel werden verdrongen door de aanbieders van stoommachines; op hun beurt werden laatstgenoemden zo'n vijftig jaar later weer verdrongen door de producenten van benzine-, diesel- en elektromotoren. De producenten van gasverlichting werden na een vertwijfelde concurrentieslag weggevaagd door de gloeilampenfabrieken enzovoort. In Schumpeters woorden:

But in capitalist reality as distinguished from its textbook picture, it is not ... (price) competition which counts but the competition from the new commodity, the new technology, the new source of supply, the new type of organisation ... - competition which commands a decisive cost or quality advantage and which strikes not at the margins of the profits ... of the existing firms but at their very lives (1943, 84).

Met andere woorden, de meest formidabele concurrentieslag breng je je concurrent niet toe door hetzelfde produkt tegen een lagere prijs aan te bieden, maar door het op de markt brengen van het andere produkt, met het exploiteren van een nieuwe technologie, met een ander logistiek concept, of de andere organisatievorm. En, zoals Schumpeter ironisch toevoegt, met dergelijke innovaties wordt niet de winstpositie van de concurrent aangetast, maar zijn bestaan.

Al in zijn *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* uit 1912 maakt Schumpeter een onderscheid tussen de "Unternehmer" en de "Wirt". Een "Wirt" (letterlijk: een gastheer, een beheerder) runt bestaande structuren. De "Unternehmer" daarentegen is bezig met het doorbreken van bestaande structuren. In algemene bewoordingen kan worden gesteld dat de "Unternehmer" bezig is met het voortbrengen van het nieuwe dat het oude verdringt. Schumpeter noemt dit "schöpferische Zerstörung" hetgeen ik al probeerde in het Nederlands te vertalen als "creatieve destructie" of "scheppende vernietiging". Volgens Schumpeter is "creatieve destructie" een wezenlijk element van het concurrentieproces en van dynamische groei in het kapitalisme.

U zult zich wellicht afvragen wat dit alles nu te maken heeft met het thema van mijn oratie, namelijk de vraag of Nederland een loongolf nodig heeft. Om de brug te slaan naar deze vraag, wil ik hier de stelling poneren dat de huidige problemen van de Nederlandse economie - daarmee bedoel ik de geleidelijke afbraak van de industriële basis van Nederland - in belangrijke mate te maken hebben met het niet goed werken van het Schumpeteriaanse proces van "creatieve destructie"; mijn stelling is dat het voortvarende loonmatigingsbeleid daar in belangrijke mate debet aan is. Het Nederlandse loonmatigingsbeleid levert weliswaar een positieve bijdrage aan de werkgelegenheid op korte termijn, maar het draagt er tevens wezenlijk toe bij dat het Schumpeteriaanse proces van "creatieve destructie" in Nederland niet goed werkt. Dit laatste heeft negatieve consequenties voor de gemiddelde kwaliteit van het Nederlandse ondernemer-

schap. Ondernemend Nederland is gekenmerkt door een tekort aan Schumpeterse "Unternehmers" en een overschot aan Schumpeterse "Wirte". Dit is ook getalsmatig makkelijk aantoonbaar. Zo laten internationaal vergelijkbare statistieken over Onderzoeks- en Ontwikkelingswerk (R&D) van de OESO zien dat het Nederlandse bedrijfsleven voor wat betreft investeringen in innovatieve activiteiten een systematische achterstand heeft ten opzichte van vergelijkbare Westerse industrielanden. Bijzonder zorgwekkend is daarbij dat de relatieve achterstand van Nederland in de laatste jaren zelfs nog groeit. Ik ga hierna in op recent onderzoek waaruit blijkt dat de tegenvallende investeringen van het Nederlandse bedrijfsleven in R&D beslist geen marginaal probleem zijn voor wat betreft de toekomst van de werkgelegenheid, de export en de winstgevendheid van het Nederlandse bedrijfsleven.

3. Empirisch onderzoek

In de aanloop tot de Tweede Kamerverkiezingen kwam het VNO met een advertentie waarin de loonkosten in Nederland in relatie tot een aantal lage lonenlanden werden weergegeven. Ik herinner me nog dat de verhouding tussen Nederland en de meeste lage lonenlanden ergens in de buurt van 1:20 tot 1:30 lag. Een uitschieter was Rusland: daar was de verhouding 1:90. Voor de prijs van één Nederlands arbeidsuur kan men dus in Rusland 90 Russische arbeidsuren kopen.

De vraag rijst dan: waarom wordt er in Nederland überhaupt nog geproduceerd? Waarom investeren Nederlandse ondernemers niet massaal in Rusland? Een belangrijk argument om de productie hier te houden is het feit dat Nederland een hooggeschoolde beroepsbevolking heeft. De Nederlandse arbeidskrachten beschikken over kennis die de arbeidskrachten in de lage lonenlanden niet - of beter: nog niet - hebben. Overigens is het kennisniveau van Nederland niet alleen een comparatief voordeel ten opzichte van de ontwikkelingslanden. Ook in de handel met andere hoog ontwikkelde industrielanden kan een substantiële inbreng van nieuwe produkt- en proceskennis helpen om de concurrenten de beroemde neuslengte voor te zijn. Onze verwachting is dan ook dat de mate waarin Nederlandse bedrijven succes hebben op exportmarkten samenhangt met de mate waarin zij over nieuwe technologische kennis beschikken. Voor zover het proces van creatieve destructie in Nederland ondanks het loonmatigingsbeleid nog werkt, zou men bovendien verwachten dat bedrijven met een substantiële kennisbasis ook beter kunnen concurreren dan hun niet-innovatieve broers en dat zij daardoor harder expanderen, ook voor wat betreft de werkgelegenheid. Deze hypothesen zijn empirisch onderzocht. Over de uitkomsten van dit onderzoek wil ik het hierna hebben.

Het onderzoek waaraan ik refereer heb ik samen met Natasja Brouwer en Erik Brouwer verricht met enquêtegegevens van een groot aantal individuele bedrijven uit alle sectoren van het Nederlandse bedrijfsleven. Het onderzoek werd verricht bij mijn vroegere werkgever, de SEO (Stichting voor Economisch Onderzoek van de UvA) deels in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, deels in opdracht van de OSA, de Organisatie voor Strategisch Arbeidsmarktonderzoek. Het tekent gelukkig de politieke cultuur van dit land dat het binnen het derde geldstroomonderzoek nog steeds mogelijk is, rapporten te schrijven die de opdrachtgever politiek niet hoeven uit te komen. Voor de goede orde dient in ieder geval te worden gezegd wat fijnproevers op hun klompen aanvoelen, namelijk dat genoemde organisaties het niet noodzakelijk eens behoeven te zijn met de conclusies die ik uit dit onderzoek trek (en dit is nog voorzichtig geformuleerd). Het is overigens wel de bedoeling om mede door deze oratie een discussie op gang te brengen die daar verandering in brengt. Immers, niet alleen in het bedrijfsleven, maar ook in het economisch denken moeten af en toe innovaties plaatsvinden. Ook wij economen hebben behoefte aan 'creatieve destructie'.

Ik refereer nu aan twee onafhankelijke onderzoeksprojecten. Het eerste onderzoek heeft betrekking op factoren die de exportintensiteit van Nederlandse bedrijven bepalen. Het tweede gaat over de verhouding van technologie, werkgelegenheid, lonen en bedrijfswinsten. Bij het eerste project gingen wij ervan uit dat een relatief rijk industrieland als Nederland met zijn relatief hoog loonniveau in de handel met rest van de wereld naast zijn ligging als delta-economie vooral één echt comparatief voordeel heeft: het opleidingsniveau van zijn mensen en de kennisintensiteit van zijn produkten en productieprocessen. In ons onderzoek is dit laatste gemeten met een maatstaf van R&D-intensiteit. De uitkomsten van ons micro-econometrisch onderzoek naar de exportintensiteit van ca. 2.000 Nederlandse industriële bedrijven bevestigen ons vermoeden (E. Brouwer en Kleinknecht, 1993). Naast andere factoren zoals schaafeffecten en de regionale ligging speelt de R&D-intensiteit van bedrijven een doorslaggevende rol voor het export-aandeel in de omzet van een bedrijf. Het is met name het op produktontwikkeling (in tegenstelling tot procesontwikkeling) gerichte gedeelte van de R&D dat de exportcapaciteit van een bedrijf positief beïnvloedt. Deze uitkomst bevestigt dus onze verwachtingen.

Bij het tweede empirisch onderzoek waaraan ik nu wil refereren ging het met name om de werkgelegenheidseffecten van technologische innovatie alsmede om bedrijfswinsten en lonen. De verhouding van innovatie en banengroei is daarbij onderzocht met behulp van zogenoemde paneldata waarbij men een groot aantal Nederlandse bedrijven in de tijd (i.c. over een periode van twee jaar) heeft gevolgd. Indien Schumpeter gelijk heeft met zijn bewering dat het proces van creatieve destructie, het verdringen van verouderde door nieuwe produkten, een

wezenlijk element van dynamiek in een markteconomie is, dan zou men verwachten dat innovatieve bedrijven harder groeien dan niet-innovatoren en dat dit ook in de banengroei op bedrijfsniveau tot uiting komt. Ons onderzoek toont aan dat dit inderdaad het geval is (N. Brouwer en Kleinknecht, 1994).

Net als bij de export-intensiteit van bedrijven vinden wij dat ook voor de banengroei het produktgerichte gedeelte van de R&D (naast een aantal andere variabelen) een belangrijke invloed heeft. Interessant is in dit verband overigens dat R&D-intensieve bedrijven niet alleen méér banen scheppen, maar ook kwalitatief betere banen. Men doet bijvoorbeeld meer aan scholing, heeft meer hoger opgeleiden in dienst en de werkgevers in de R&D-intensieve bedrijven zijn ook vaker van oordeel dat hun werknemers "zeer gewild" zijn op de arbeidsmarkt, c.q. dat zij in geval van ontslag vrij gemakkelijk weer een nieuwe baan zouden vinden. De bevinding dat de ontwikkeling van de werkgelegenheid gunstiger uitvalt in innovatieve bedrijven komt overigens overeen met vergelijkbaar Duits onderzoek. Terwijl wij in Nederland vonden dat gedurende een periode met gunstige conjunctuur met groeiende werkgelegenheid op macro-niveau de werkgelegenheid in produkt-innovatieve bedrijven het hardst groeide, vond men in een vergelijkbaar Duits onderzoek dat in een periode van conjuncturele inzinking (met algeheel werkgelegenheidsverlies) de werkgelegenheidsverliezen in innovatieve bedrijven nog het meest meevielen. Innovatieve bedrijven zijn dus bij slecht weer het meest veerkrachtig. De uitkomsten van het Duitse onderzoek komen indirect overeen met onze bevinding in Nederland dat innovatieve bedrijven "betere", d.w.z. minder conjunctuurgevoelige banen hebben (zie het overzicht van Matzner et al. 1990).

Er is in de context van het neo-Schumpeteriaanse denken nog een andere hypothese die wij met de gegevens van de OSA konden onderzoeken en die van invloed is op de beantwoording van de vraag in de titel van mijn oratie. De gegevens van de OSA bevatten informatie over de winstpositie van een groot aantal bedrijven, alsmede over het gemiddelde loon dat men in een bedrijf verdient. Uit ons onderzoek komt naar voren dat de winstgevendheid van een bedrijf systematisch samenhangt met de mate waarin een bedrijf investeert in nieuwe produktkennis. Teruggaande naar Schumpeter kunnen wij de boven-normale winsten van produkt-innovatoren verklaren met het argument dat een bedrijf dat als eerste (of al één van de eersten) met een nieuw (soort)-produkt komt, dankzij een tijdelijke voorsprong een monopoliewinst maakt. Het is aannemelijk dat dergelijke monopoliewinsten van aanzienlijke duur kunnen zijn. De innovatieve koplopers genieten immers van een aantal 'first mover advantages'; bij dit laatste hoort de kans om meteen een groot marktaandeel te veroveren en daarmee schaafeffecten te kunnen realiseren, als eerste een merknaam te vestigen, of vroeger aan de neerwaartse beweging langs de bekende leercurve ('learning-by-doing') te beginnen. Bovendien kunnen innovatieve

koplopers de imitatoren het leven extra zuur maken door het verwerven van octrooien.

De kans om als koploper gedurende een relatief lange periode bovennormale winsten te maken en hard te groeien, wordt nog verhoogd doordat niet alle vormen van technologische kennis die de koploper verwerft openbaar toegankelijk of via markten te koop zijn. Zo wijst Dosi (1988) op het belang van zogenaemde "tacit knowledge". Daarmee bedoelt men kennis die-door individuen wordt opgedaan door jarenlange ervaring met bepaalde produkten of produktieprocessen. Een voorbeeld uit de machine- en instrumentenbouw is de ervaring met typische bedieningsfouten en machinestoringen bij gebruikers, en trucs om deze te verhelpen of te voorkomen. Dergelijke kennis is dikwijls persoonsgebonden, wordt in de hoofden van mensen historisch geaccumuleerd en bezit bepaalde idiosyncratische elementen. "Tacit knowledge" wordt dan ook gekarakteriseerd als niet gecodificeerd, onuitgesproken, niet te vinden in leerboeken of op cursussen, en in belangrijke mate slechts overdraagbaar van persoon tot persoon (Dosi, 1988, 1120-1171).

Het is evident dat de aanwezigheid van dergelijke kennis een toetredingsbarrière tot markten kan vormen. Bedrijven kunnen niet lukraak nieuwe produkten ontwerpen om tot bepaalde markten (met bovennormale winsten) toe te treden. Welke nieuwe (concurrerende) produkten men kan ontwikkelen wordt bepaald (en dus ook beperkt) door wat men in het verleden heeft gedaan, c.q. door de kennis die men in het verleden historisch heeft geaccumuleerd. Dit betekent dat het aantal potentiële toetreders tot markten met innovatieve produkten in principe beperkt is. Hier ligt een bron van monopoliewinsten. Ons onderzoek voor de OSA toont aan dat deze hypothese na een empirische toets stand houdt: bedrijven met een hoge innovatie-intensiteit (vooral produktinnovatoren) maken in Nederland systematisch hogere winsten dan niet-innovatoren (N. Brouwer en Kleinknecht, 1994, 17-21).

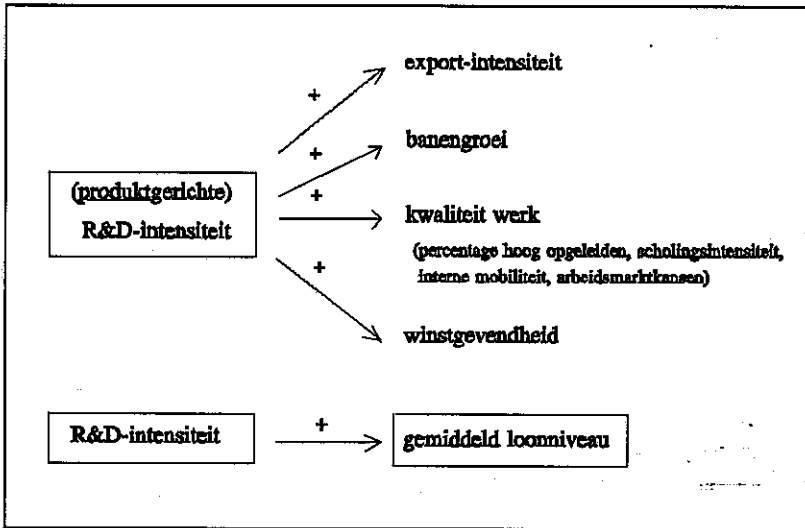
Een implicatie van het zojuist gestelde is dat een belangrijke bron van bovennormale winsten van bedrijven kennis is die in personen zit opgeslagen. Om hun winstpositie te beschermen, hebben bedrijven er belang bij om de dragers van strategisch belangrijke kennis duurzaam aan zich te binden.¹ Dit laatste kan op verschillende manieren. Eén manier is het betalen van boven-normale lonen. Ook deze hypothese wordt door ons onderzoek bevestigd: bedrijven met een hoge R&D-intensiteit betalen systematisch hogere lonen. In de door ons geschatte winstvergelijking en in de loonvergelijking is rekening gehouden met

¹ Dit argument geeft overigens ook een verklaring van het zogenaemde "labor hoarding" gedrag, waarbij bedrijven in tijden van slechte conjunctuur overtollig personeel niet ontslagen.

een aantal andere variabelen die van invloed zijn op de winstgevendheid en op de hoogte van de lonen. Zo vinden wij, niet verrassend, dat bijvoorbeeld de leeftijdsopbouw en de kwalificatieniveaus van het personeel of de mate van vakbondsmacht in een bedrijf van invloed zijn op de hoogte van het loon. Ook de man-vrouw verhouding heeft een systematische invloed: vrouwen worden, bij gegeven leeftijd en kwalificatie, systematisch lager betaald dan mannen. Interessant is dat na rekening te hebben gehouden met dergelijke factoren die R&D-intensiteit van een bedrijf nog een systematisch positieve invloed heeft op de loonhoogte (N. Brouwer en Kleinknecht, 1994, 35-41). In dit laatste uit zich dus een poging van bedrijven om de arbeidsmarktobiliteit van hun werknemers te beperken. Men betaalt als het ware bovenop het "normale" loon (waarin rekening is gehouden met kwalificatie, leeftijd etc.) een soort "blijfpremie".

Alvorens terug te komen op het thema van mijn oratie volgt in Figuur 1 een schematische samenvatting van de gevonden verbanden.

Figuur 1 Samenvatting van de gevonden verbanden



De zonnige kant van mijn verhaal is dus dat technologische innovatie een positieve invloed heeft op de banengroei, de kwaliteit van het werk, de winstgevendheid en de lonen. De impliciete boodschap daarvan is dat een aantal

sociaal-economische problemen waar Nederland mee worstelt in principe oplosbaar zouden moeten zijn indien het lukt de inspanningen van bedrijven op het gebied van technologische innovatie op te voeren. Hier begint dan echter de schaduwkant van mijn verhaal. Indien we kijken naar de daadwerkelijke inspanningen van Nederlandse bedrijven op het gebied van innovatie (gebruik makend van de gangbare OESO statistieken over R&D), dan blijkt dat Nederland een systematische achterstand heeft ten opzichte van de meeste andere hoog ontwikkelde industrielanden. Terwijl bij de landen die binnen de OESO een soort innovatieve, kopgroep vormen (VS, Japan, Duitsland, Zweden, Zwitserland) de bedrijfs-R&D-uitgaven als percentage van het Bruto Binnenlands Produkt variëren tussen 1,5% en 2%, beweegt zich de vergelijkbare Nederlandse R&D-intensiteit in de buurt van 1%. Extra zorgwekkend is dat deze achterstand in de afgelopen jaren zelfs nog lijkt te groeien (Slabbers en Verspagen, 1994, 21-22).

Gegeven de in Figuur 1 geschetste verbanden voorspelt dit niet veel goeds voor de ontwikkeling van een aantal sociaal-economische variabelen in Nederland. Overigens waren de Nederlandse R&D-uitgaven vergeleken met de belangrijkste concurrenten in het OESO gebied gedurende de gehele jaren zeventig en tachtig iets aan de lage kant. Het lijkt erop dat zich dit ook al heeft vertaald in welvaartsindicatoren op macro-niveau. In de VNO brochure *Nederland moet kiezen* (1994) vindt men een ranglijst van het nationaal inkomen per hoofd van de bevolking van de zes oorspronkelijke EG-landen. Terwijl Nederland in 1970 nog één van de rijkste landen was met een goede tweede plaats achter Luxemburg, stond het land in 1980 op plaats 4 en in 1992 op plaats 6, achter Luxemburg, Duitsland, Frankrijk, België en Italië. Uit deze lange-termijn cijfers blijkt dus dat Nederland ten opzichte van andere EG-landen relatief aan het verarmen is. Dit heeft een aantal oorzaken. Gezien de verbanden in Figuur 1 ligt het voor de hand dat de evidente achterstand van Nederland op het gebied van investeringen in R&D tenminste één belangrijke oorzaak moet zijn. Indien deze trend niet gekeerd wordt, dan zal dit op middellange termijn verstrekkinge gevolgen hebben, onder meer voor de werkgelegenheid, de verhouding van actieven tot niet-actieven en de betaalbaarheid van de welvaartsstaat.

4. Pleidooi voor een expansieve loonpolitiek

Problemen omtrent de werkgelegenheid en de betaalbaarheid van de Nederlandse welvaartsstaat staan hoog op de agenda van de hoofdstroming onder Nederlandse economen. Volgens hen moet het probleem vooral worden aangepakt door nog meer loonmatiging, nog meer bezuinigingen op de openbare uitgaven (vooral op de sociale voorzieningen) en lastenverlichting. Hierover bestaat ook een relatief vergaande consensus in politiek Den Haag. Tegen deze achtergrond

klinkt het dan ook als vloeken in de kerk indien iemand serieus de vraag stelt of Nederland een loongolf nodig heeft, laat staan dat die dan ook nog suggereert dat deze vraag met "ja" dient te worden beantwoord. Dit wil ik vervolgens beargumenteren en daarmee kom ik tot de kern van mijn betoog.

Gegeven de kwantitatieve verbanden geschetst in Figuur 1 (die ik tevens als causale verbanden wens te interpreteren) doet zich de vraag voor: hoe zou tegen deze achtergrond een loongolf uitpakken? Stel, de Nederlandse vakbeweging zou erin slagen om bijvoorbeeld dit jaar reële loonsverhogingen van zeg 4, 5 of 6% door te zetten. Gegeven de standaards van de afgelopen jaren zou men dit al een behoorlijke loongolf kunnen noemen. De aanhangers van loonmatiging zullen meteen beweren dat dit werkgelegenheid kost. Vermoedelijk zullen zij in dit oordeel worden ondersteund door de faillissementsgolf die op een dergelijke loongolf volgt.

Achter deze faillissementsgolf schuilt nu echter juist een positief element, althans vanuit een aanbodtheoretisch, Schumpeteriaans perspectief. Immers, uitgaande van het verband tussen R&D, winstgevendheid en lonen (Figuur 1) is te verwachten dat een dergelijke loongolf voor de innovatieve bedrijven in Nederland geen serieus probleem is. Desnoods kunnen deze bedrijven iets interneren op hun hoge winsten (of wellicht op de hogere lonen die zij "vrijwillig" betalen). Echter, gegeven de marktmacht die zij als produkt-innovatoren bezitten, zou dit in veel gevallen niet eens nodig zijn. Men kan verwachten dat zij de hogere loonkosten gemakkelijker kunnen afwentelen op hun afnemers dan de niet-innovatoren. Laatstgenoemden moeten het vooral hebben van een messcherpe prijsconcurrentie en zijn daardoor veel gevoeliger voor loonstijgingen. De klappen zullen dan ook vooral bij de niet-innovatoren vallen.

Een loongolf begunstigt dus de innovatoren. De kern van mijn argumentatie komt er dan ook op neer dat een expansief loonbeleid de verdringing van niet-innovatieve bedrijven door innovatoren begunstigt. Iedere keer dat een niet-innovatief bedrijf verdwijnt, kunnen de overlevende innovatieve bedrijven extra expanderen omdat er effectieve vraag of wel een stuk marktaandeel "vrijkomt" dat zij kunnen bedienen. Een loongolf geeft dus een impuls aan het proces van creatieve destructie; niet-innovatief gedrag wordt riskanter en tevens wordt innovatief gedrag door de markt beter beloond (door extra groei).

Er ontstaat dus vanuit de markt een sterkere prikkel tot innoveren. Gezien de verbanden geschetst in Figuur 1 zou het voor export, werkgelegenheid en bedrijfswinsten goed zijn indien als gevolg van stijgende lonen innovatieve bedrijven een extra groeikans krijgen en indien tevens niet-innovatieve bedrijven onder druk worden gezet om hun strategie te wijzigen en innovatie-activiteiten te beginnen. Dit laatste is overigens geen ongegronde hoop. Uit de meest

recente innovatie-enquête van de SEO blijkt immers dat een aanzienlijk percentage van de Nederlandse bedrijven die iets aan R&D doen hun R&D als een incidentele activiteit beschouwen (E. Brouwer en Kleinknecht, 1994, 36). Men doet eens in de zoveel jaar een project en daar tussenin gebeurt niets. De genoemde prikkel vanuit een expansief loonbeleid zou er juist toe kunnen bijdragen dat deze bedrijven hun R&D-activiteiten een meer permanent karakter geven.

Hier ligt dus een kans om het probleem van de achterblijvende Nederlandse R&D-inspanningen aan te pakken. Alles wat de Haagse overheid zou moeten doen om dit te bereiken bestaat daarin dat zij haar bemoeienis met loonvorming (het loonmatigingsbeleid) opgeeft en de loonvorming geheel aan de marktpartijen (de werkgevers en de vakbonden) overlaat. Een niet meer beleids- maar marktconforme loonvorming zal dan vermoedelijk vanzelf een meer expansieve loonontwikkeling tot gevolg hebben, mede omdat te verwachten valt dat de markt na jaren van een kunstmatig lage loonontwikkeling een zekere inhaalbehoefte heeft.

Mensen die zich zorgen maken om de werkgelegenheid zullen op dit punt de vraag stellen of een dergelijke strategie niet te grote risico's voor de arbeidsmarkt met zich mee brengt. Zonder twijfel verliezen tal van mensen bij een faillissementsgolf in de niet-innovatieve sector hun baan. Daar staat tegenover dat de overlevende bedrijven harder kunnen groeien. Veronderstelt men dat de overlevende bedrijven een 'normale' bezettingsgraad hebben, dan kunnen zij de extra groei alleen realiseren door extra personeel in dienst nemen. Uitgaande van de veronderstelling dat de marktaandeelen van failliete bedrijven door de overlevende bedrijven worden overgenomen en dat alle bedrijven dezelfde produktiviteit hebben, hoeft er in principe geen werkgelegenheid verloren te gaan.

Echter, in de praktijk doet zich het probleem voor dat de overlevende bedrijven meestal technologisch geavanceerder zijn. Tussen het moment dat iemand door het faillissement van een technologisch achterlijk bedrijf werkloos wordt en het moment dat diezelfde persoon weer bij een technologisch geavanceerd bedrijf aan de slag kan, zal dus in de meeste gevallen een substantieel scholingstraject moeten liggen. Hierdoor kan op korte termijn de frictiewerkloosheid oplopen. Ten tweede boekt de economie door het faillissement van een technologisch achterlijk bedrijf een produktiviteitswinst. Onder de ceteris paribus voorwaarde kost dit werkgelegenheid. In de praktijk is echter ceteris niet paribus. Een loongolf zal immers ook een koopkrachteffect hebben. Zeker wordt een deel van dit koopkrachteffect teniet gedaan door importpenetratie. Niettemin bestaat de mogelijkheid dat het werkgelegenheidsverlies als gevolg van een produktiviteitswinst gecompenseerd wordt door het koopkrachteffect. Of dit

inderdaad zo is zou men nog modelmatig moeten uitzoeken. Op dit moment kan alleen worden gesteld dat een extra impuls voor het Schumpeterse proces van creatieve destructie (afgezien van een te verwachten stijging van de kortetermijn frictiewerkleloosheid) niet noodzakelijk tot werkgelegenheidswinst of -verlies hoeft te leiden. Belangrijk is echter dat een betere werking van het proces van creatieve destructie tot een kwaliteitsverbetering in het Nederlandse bedrijfsleven leidt. Bedrijven krijgen een extra prikkel tot innoveren aangezien niet-innovatief gedrag riskanter wordt en innovatief gedrag beter wordt beloond (met extra groei). Nederland maakt daardoor kans om het overschot aan Schumpeterse "Wirte" en het tekort aan Schumpeterse "Unternehmers" weg te werken. Tegen de achtergrond van het in Figuur 1 geschetste zal dit op langere termijn bijdragen tot een betere exportpositie, meer werkgelegenheidsgroei en een betere winstgevendheid van het bedrijfsleven.

Volledigheidshalve dient hier te worden opgemerkt dat het Schumpeteriaanse proces van creatieve destructie alleen goed werkt indien de stijgende lonen ook aan alle bedrijven worden opgelegd, zonder ontsnappingsmogelijkheden voor zwakke bedrijven. Het is daarom belangrijk dat politiek Den Haag niet toegeeft aan de eis tot opheffing (of afzwakking) van de algemeen verbindend verklaring (het AVV'en) van CAO's. Indien bedrijven CAO's kunnen ontduiken, bestaat het gevaar dat in problemen geraakte zwakke bedrijven van hun werknemers loonoffers vragen om te overleven, hetgeen de kans dat zij door technologisch innovatieve bedrijven kunnen worden weggeconcentreerd vermindert. In het belang van een goede werking van het proces van creatieve destructie heeft Nederland dus behoefte aan zo groot mogelijke (neerwaartse) loonstarheid. Alleen indien alle bedrijven in een branche dezelfde (hoge) lonen moeten betalen hebben de technologisch sterke bedrijven een faire kans om hun zwakke broeders weg te concurreren - en dat is precies wat nodig is om de aanbodkant van de Nederlandse economie te versterken.

Schumpeter heeft nog tijdens zijn leven voor zijn werk forse kritiek geogst en soms ook terecht². Echter, wat men ook kan aanmerken op zijn werk, hij heeft de verdienste dat hij de economen heeft gewezen op het belang van goed ondernemerschap voor een economie. Als we het hebben over de Nederlandse economie dan hebben we het over een verzameling van ruwweg 400.000 à 500.000 bedrijven. Ik heb niet de moeite genomen om het exacte getal op te zoeken; dit loont ook niet, aangezien dit getal met de dag verandert. In het register van de Kamers van Koophandel komen er dagelijks nieuwe bedrijven bij en worden er dagelijks bestaande bedrijven uitgeschreven. De concurrentiepositie van

² Een voorbeeld voor dergelijke kritiek en nog steeds interessant om te lezen is de recensie door Simon Kuznets (1940) van Schumpeter's boek "Business Cycles".

Nederland wordt uiteindelijk in belangrijke mate bepaald door de vermogens en de onvermogens van de mensen die aan deze 400.000 à 500.000 bedrijven leiding geven.

Het is dan ook zeer merkwaardig dat economen tot nog toe nauwelijks aandacht hebben geschonken aan factoren die de kwaliteit van ondernemerschap, dat wil zeggen, de kwaliteit van de in- en uitstroom uit het bestand van Nederlandse bedrijven, bepalen. Mijn kritiek op de economische hoofdstroom in Nederland komt erop neer dat men bij het inschatten van effecten van loonmatiging en loonflexibiliteit slechts naar de korte-termijn effecten kijkt. Men ziet over het hoofd dat loonmatiging en loonflexibiliteit zwak, niet-innovatief ondernemerschap beschermen en aanmoedigen, met als gevolg dat innovatief ondernemerschap minder aantrekkelijk wordt.

Het lange-termijn probleem achter het loonmatigings- en flexibiliseringsbeleid is dan ook dat onder de beschermende paraplu van de loonmatiging veel te weinig zwakke, niet-innovatieve bedrijven failliet zijn gegaan. Dit klinkt wellicht paradoxaal, maar een gezonde economie heeft nu eenmaal een geregelde stroom aan faillissementen nodig. Het is niet goed voor de aanbodkant van de economie indien de overheid omwille van korte-termijn behoud van werkgelegenheid dit proces kunstmatig tegenhoudt. Bovendien heeft het loonmatigingsbeleid vermoedelijk niet alleen een negatief effect aan de uitstroomkant. Ook de kwaliteit van ondernemerschap aan de instroomkant kan negatief worden beïnvloed doordat een laag loonniveau het ontstaan van zwak ondernemerschap kan aanmoedigen.

Het innovatiebeleid van het Ministerie van Economische Zaken wordt dus als het ware doorkruist door het sociaal-economisch beleid van hetzelfde departement en van het departement van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Wij spreken hierbij overigens over een *lange-termijn* effect. Daarmee bestaat het gevaar dat het niet wordt opgemerkt door beleidsmakers met een korte-termijn visie. Echter, de lange termijn is ook weer niet zo lang. Het Nederlandse loonmatigingsbeleid is al heel wat jaren volgehouden. Dit uit zich nu in een ernstige verloederung van de kwaliteit van het Nederlands ondernemerschap en dus in een verzwakking van de aanbodkant van de Nederlandse economie. Met andere woorden, als gevolg van het jarenlange loonmatigingsbeleid is in ondernemend Nederland een overschot aan kneusjes gekweekt en een tekort aan ondernemers die iets ondernemen en de kansen die de markt hen biedt ook daadwerkelijk grijpen. Het Nederlandse tekort met betrekking tot innovatief ondernemerschap is uit de al genoemde R&D-statistieken van de OESO overduidelijk afleesbaar.

De Nederlandse R&D-activiteiten schieten in verhouding tot andere landen

gewoon tekort. Het lijkt er ook op dat de economische consequenties daarvan intussen voelbaar zijn. Uit de gangbare lange-termijn statistieken wordt duidelijk dat Nederland op weg is om geleidelijk aan één van de armere landen van de Europese Unie te worden. Ook kan men uit de gangbare statistieken over werkgelegenheid gemakkelijk opmaken dat onder de hoog ontwikkelde industrielanden nergens het verlies aan werkgelegenheid gedurende de recessie van de afgelopen jaren zo sterk was als in Nederland. Hier oogst men dus de lange-termijn vruchten van een voortvarend loonmatigingsbeleid dat het proces van creatieve destructie heeft belemmerd.

Deze oratie concentreert zich op het vraagstuk van loonvorming. Uiteraard zijn er ook andere factoren die in Nederland het proces van creatieve destructie belemmeren. Enkele belangrijke factoren wil ik tenminste zijdelings noemen:

1. Het relatief slappe Haagse mededingingsbeleid heeft Nederland het imago bezorgd van "Nederland Kartelparadijs", om het in de woorden van H.W. de Jong weer te geven. Het vermoeden bestaat dat diverse vormen van concurrentie beperkende samenwerkingsverbanden in Nederland schuilplaatsen vormen waar veel zwak ondernemerschap overleeft. De Nederlandse overheid is hier overigens door de Europese Commissie op de vingers getikt en het lijkt erop dat men nu iets doet. Het blijft echter afwachten of er ook daadwerkelijk iets verandert of dat men vooral activiteiten ontplooit om later naar Brussel toe te kunnen zeggen dat men zich heeft ingespannen.
2. Het voeren van goed beleid wordt in Nederland altijd weer doorkruist door politiek cliëntelisme. Zo heerst bijvoorbeeld geleidelijk aan een zekere consensus dat de energieprijzen omhoog moeten om zuinig energiegebruik te stimuleren. Niettemin is er dan weer een bekende aluminiumproducent die het gedaan krijgt om, omwille van korte-termijn behoud van werkgelegenheid, een speciaal lage elektriciteitsprijs te bedingen. Of men maakt bij de gasprijs weer een uitzondering voor de glastuinders, alleen omdat een grote regeringspartij haar politieke achterban zoet moet houden. Ook dit draagt ertoe bij dat broodnodige structurele veranderingen niet (op tijd) plaatsvinden en dat Nederland opgezadeld blijft met een overschot aan achterlijk ondernemerschap.
3. Samenhangend met het probleem van politiek cliëntelisme komt milieubeleid in Nederland maar traag van de grond. Vanuit Schumpeteriaans oogpunt zou een scherper milieubeleid wenselijk zijn, aangezien hiervan ook een sterke impuls voor het proces van creatieve destructie kan uitgaan. Onder een regime van harde milieu-eisen aan het bedrijfsleven hebben innovatieve bedrijven een grotere kans om hun niet-innovatieve broeders weg te concurreren, aangezien zij over produktkennis en expertise beschikken waarmee zij veel flexibeler dan de niet-innovatoren kunnen

inspelen op hardere milieueisen. Een harder milieubeleid zou dus een sterkere groei van het innovatieve segment van het Nederlandse bedrijfsleven, ten laste van het niet-innovatieve segment, kunnen bevorderen, hetgeen de aanbodkant van de economie versterkt.

De Haagse politiek mist hier ook nog een andere kans. Indien Nederland (vooruitlopend op Europees milieubeleid) in een soort "Alleingang" als eerste een strenger milieubeleid zou voeren, dan zouden Nederlandse bedrijven ook als eerste in Europa prikkels krijgen om kennis te ontwikkelen die nodig is om daarop in te spelen. Het Nederlandse bedrijfsleven zou op die manier een technologische voorsprong op het gebied van milieutechnologie kunnen opbouwen, met positieve consequenties voor export, werkgelegenheid en bedrijfswinsten. In Duitsland heeft men dergelijke mogelijkheden overigens (onder druk van een sterke milieubeweging) wel benut. In Nederland is de mogelijkheid om via milieubeleid een soort strategisch handelsbeleid te voeren nog steeds onbenut, hetgeen vooral te wijten is aan het al genoemde politiek cliëntelisme.

Laat mij tenslotte na deze negatieve punten nog twee Nederlandse institutionele arrangementen noemen die wel een positieve invloed uitoefenen op het proces van creatieve destructie. Over de eerste had ik het al: laten we blij zijn dat Nederland in het verleden dankzij de algemeen verbindend verklaring van CAO's een redelijke mate van neerwaartse loonstarheid heeft gekend. Daardoor was het minder gemakkelijk om zwakke bedrijven te redden door aan hun personeel structureel lagere lonen te betalen. Dit kwam het proces van creatieve destructie ten goede. Met andere woorden, zonder neerwaartse loonstarheid was de gemiddelde kwaliteit van het Nederlands ondernemerschap nog verder verloederd dan nu al het geval is.

Ten tweede, Nederland is een beschaafd land met een hoog niveau van sociale voorzieningen. Het gevolg daarvan is een forse sociale lasten- en premiedruk. Uit ons onderzoek over de verhouding van innovatie en winstgevendheid kan men concluderen dat innovatieve bedrijven met hun bovennormale winsten deze lastendruk gemakkelijk kunnen opbrengen. Het is vooral de lobby van het niet-innoverende bedrijfsleven die er tegenaan schopt. Mede omdat de sociale premie- en lastendruk door de wetgeving relatief rigide wordt opgelegd, draagt zij ertoe bij dat zwakke ondernemers gemakkelijker het lootje leggen. Met andere woorden, wat hier in Nederland soms denigrerend wordt afgedaan als het ziekenfonds-socialisme van Den Uyl heeft wel degelijk een, weliswaar onbedoelde, maar toch positieve functie voor de economie: het ondersteunt de markt bij het wegwerken van zwak ondernemerschap. De Nederlandse welvaartsstaat houdt dus een stuk verloedering tegen, niet alleen aan de onderkant, maar vooral ook aan de bovenkant van de samenleving. Dit argument heb ik tot nu toe in de discussies om de toekomst van de Nederlandse welvaartsstaat nog

niet vernomen, terwijl het vanuit een Schumpeteriaans perspectief wel degelijk belangrijk is.

Overigens is het niet mijn bedoeling om met dit argument te suggereren dat in de Nederlandse welvaartsstaat niets hoeft te veranderen. Echter, omwille van een goede werking van het proces van creatieve destructie lijkt het wenselijk dat men bij alle pogingen tot hervorming van het Nederlandse sociale stelsel als randvoorwaarde meeneemt dat de disciplinerende werking van een hoge sociale premie- en lastendruk voor het Nederlandse bedrijfsleven niet verloren gaat. Vooral zolang vanuit andere beleidsterreinen (loonmatiging, politiek cliëntelisme, onvoldoende milieubeleid) weinig positieve impulsen voor het proces van creatieve destructie te verwachten zijn is het belangrijk dat op andere punten (neerwaartse loonstarheid, sociale premiedruk) tenminste geen verdere achteruitgang wordt geboekt.

5. Besluit

De vraag in de titel van mijn rede luidt: heeft Nederland een loongolf nodig? Mijn antwoord daarop is dat een loongolf voor de Nederlandse economie in ieder geval gunstiger is dan een voortzetting van het loonmatigingsbeleid. Het loonmatigingsbeleid kan beter vandaag dan morgen worden beëindigd. De prijs van arbeid kan beter door de (vertegenwoordigers van de) marktpartijen (i.c. de werkgevers en de vakbonden) worden vastgesteld dan door de overheid.

Overigens, op iedere andere deelmarkt van de economie zijn economen het erover eens dat de marktpartijen het meest competent zijn om een prijs te bepalen. Zij zitten het dichtst bij het vuur en hebben de meeste relevante informatie over hun markt. Stelt u zich een moment lang voor dat de Nederlandse overheid in het kader van een beleid tot matiging van dividendinkomens zou voorschrijven dat bedrijven in 1994 geen hoger dividend mogen uitkeren dan in 1993. Of dat men de banken een bepaalde maximum rente voor spaartegoeden zou voorschrijven. In dat geval zouden tal van economen opstaan en overtuigende argumenten aandragen dat een dergelijke ingreep in de markt alleen maar tot allerlei verstoringen en onbedoelde neveneffecten zou leiden. Verwonderlijk is dat al deze argumenten ineens niet meer lijken te gelden als we het hebben over prijsvorming op de arbeidsmarkt.

Voor wat betreft de hoogte van de lonen wordt nog altijd impliciet aangenomen dat politiek Den Haag veel beter dan de marktpartijen zelf weet van welke prijs de marktpartijen beter worden. In Den Haag weet men het zelfs zoveel beter dat men het recht heeft om de politiek vastgestelde prijs desnoods af te dwingen met het middel van een looningreep in het geval dat de marktpartijen iets an-

ders zouden willen (althans indien de Minister van Sociale Zaken meent dat er sprake is van een bijzondere nood situatie). Is dit niet een uiterst merkwaardige inconsistentie in de houding van onze no-nonsense economen?

Om misverstanden te voorkomen: Nederland heeft geen behoefte aan een inflatoire loon-prijsspiraal. Echter, een gematigde loongolf is op zijn plaats. Ik noem maar een getal (niet omdat ik allemaal zo precies weet hoe het moet, maar om richting te geven aan de discussie): indien de vakbonden erin zouden slagen om bijvoorbeeld reële loonsverhogingen ergens tussen de 3% en de 6% op jaarbasis door te zetten, dan zou dit al veel goed kunnen doen aan de Nederlandse economie. Het zou tenminste de meest marginale bedrijven naar een faillissement helpen, waardoor de gemiddelde kwaliteit van het Nederlandse ondernemerschap verbetert en tevens innovatieve ondernemers meer ruimte krijgen in de markt. Een dergelijke kwaliteitsverbetering doet pijn bij de onmiddellijk betrokkenen, maar is nodig om te voorkomen dat de Nederlandse industriële basis verder afbrokkelt en het land geleidelijk aan verder wegzakt naar de status van een tweederangs industrieland, met alle gevolgen van dien voor de werkgelegenheid en de betaalbaarheid van de welvaartstaat.

Laat me besluiten met een appèl aan onze eigen gelederen. Niet alleen het bedrijfsleven moet meer innoveren. Ook de economische wetenschap heeft behoefte aan creatieve destructie. Echter, het economisch denken bij Haagse beleidseconomen lijkt nogal vastgeroest in bepaalde stereotypen en ik maak me geen illusies over de mogelijkheden van een snelle mentaliteitsverandering. Keynes heeft niet voor niets in het slothoofdstuk van zijn bekende *General Theory of Employment, Interest and Money* beweerd dat een beetje econoom niet echt iets nieuws meer leert na het 24e levensjaar voltooid te hebben. Nadat het doctoraal is voltooid, is het hoofd min of meer gekolonialiseerd door de gangbare neo-klassieke denkpatronen en dit lijkt bij veel mensen een irreversibel proces te zijn. Schumpeter was hier iets genereuzer door de grens bij het dertigste levensjaar te trekken: een man (over vrouwen had hij het niet) krijgt na zijn dertigste geen nieuw idee meer. Na zijn dertigste is hij alleen nog maar bezig om ideeën die hij al voor zijn dertigste had verder uit te werken en te verfijnen.

Ik houd niettemin hoop dat in Nederland nog ergens economen zitten die bereid zijn om hun standaard denkpatronen maar even te laten liggen en serieus over een alternatieve invalshoek zoals die van Schumpeter na te denken. Ik heb geprobeerd te demonstreren dat men dan al gauw tot verrassende inzichten kan komen.

Wat ik hier beweert over loonmatiging, loonstarheid of de merites van een forse sociale premiedruk staat in ieder geval haaks op de geluiden die men hierover

van Haagse beleidseconomen hoort. Ik heb me daarbij bewust beperkt tot Schumpeteriaanse argumenten. Het Keynesiaanse argument dat hogere lonen ook meer koopkracht betekenen heb ik slechts terloops gebruikt. Ook het argument dat hogere lonen een prikkel tot modernisering van het productieproces geven heb ik laten liggen. Immers, het centrale probleem van de Nederlandse economie lijkt niet te liggen in een te geringe aandacht voor procesvernieuwing en rationalisatie. Het probleem ligt in de tekortschietende produktvernieuwing. Nederland heeft te weinig bedrijven die systematisch werken aan de opbouw van unieke produktkennis als een bron van nieuwe werkgelegenheid, monopoliemacht en hoge winstmarges. Daarmee dreigt Nederland de concurrentieslag met de omringende hoge lonenlanden te verliezen en verzwakt het draagvlak voor het instandhouden van de sociale welvaartsstaat. Moge deze rede er iets aan bijdragen dat een discussie over deze problematiek op gang komt.

Literatuur

- Brouwer, E. en A. Kleinknecht (1993): "Technology and a firm's export intensity: The need for adequate innovation measurement", in: *Konjunkturpolitiek*, Vol. 39: 315-325.
- Brouwer, E. en A. Kleinknecht (1994): *Innovatie in de Nederlandse industrie en dienstverlening* (1992), Den Haag: Ministerie van Economische Zaken, Beleidsstudies Technologie Economie no. 27.
- Brouwer, N. en A. Kleinknecht (1994): *Technologie, werkgelegenheid, winsten en lonen in Nederlandse bedrijven*, Den Haag: OSA werkdocument W 114.
- Dosi, G. (1988): "Sources, procedures and micro-economic effects of innovation", in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 26: 1120-1171.
- Giersch, H. (1988): "The age of Schumpeter", in: *American Economic Review. Papers and Proceedings*, Vol. 74: 103-109.
- Kuznets, S. (194): "Schumpeter's business cycles", in: *American Economic Review*, Vol. 30: 257-271.
- Matzner, E., R. Schettkat en M. Wagner (1990): "Labour market effects of new technology", in: *Futures*, Vol. 22: 687-709
- Slabbers, M. en B. Verspagen (1994): *Stemming 1. Een beoordeling van de Nederlandse technologische positie op basis van kwantitatieve indicatoren*, Maastricht: Merit, maart 1994.
- VNO (1994): *Nederland moet kiezen*, Den Haag: VNO en NCW, februari 1994.