



EINDVERHANDELING

CAMPUS ECONOMISCHE HOGESCHOOL • STORMSTRAAT 2 • 1000 BRUSSEL • TEL: 02-210 12 11 • FAX: 02-217 64 6

**Onderwijsgroep Economie & Management
Studiegebied Handelswetenschappen & Bedrijfskunde**

Hedendaagse concurrentie-ideologie en haar impact op het denken over welvaart en welzijn Zijn er nog roependen in de woestijn?

Meesterproef aangeboden door

Sacha STASSEN

tot het behalen van de graad van

Licentiaat (Master) in de Handelswetenschappen

Afstudeerrichting: Bedrijfsmanagement

Promotor: Dhr. E. Vanbeckevoort

Copromotor: Dhr. X. Van de Poel

Academiejaar 2004 - 2005

EINDVERHANDELING

CAMPUS ECONOMISCHE HOGESCHOOL • STORMSTRAAT 2 • 1000 BRUSSEL • TEL: 02-210 12 11 • FAX: 02-217 64 6





EINDVERHANDELING

CAMPUS ECONOMISCHE HOGESCHOOL • STORMSTRAAT 2 • 1000 BRUSSEL • TEL: 02-210 12 11 • FAX: 02-217 64 6

**Onderwijsgroep Economie & Management
Studiegebied Handelswetenschappen & Bedrijfskunde**

Hedendaagse concurrentie-ideologie en haar impact op het denken over welvaart en welzijn Zijn er nog roependen in de woestijn?

Meesterproef aangeboden door

Sacha STASSEN

tot het behalen van de graad van

Licentiaat (Master) in de Handelswetenschappen

Afstudeerrichting: Bedrijfsmanagement

Promotor: Dhr. E. Vanbeckevoort

Copromotor: Dhr. X. Van de Poel

Academiejaar 2004 - 2005

Inhoudsopgave

| | |
|--|-----------|
| Inhoudsopgave..... | 1 |
| Afkortingen..... | 5 |
| Inleiding | 7 |
| Deel 1 : Concurrentie, concurrentiekracht en economische groei..... | 8 |
| 1. Concurrentie..... | 8 |
| 1.1. Concurrentie..... | 8 |
| 1.2. Hyperconcurrentie..... | 9 |
| 1.3. Perfecte concurrentie is een utopie..... | 10 |
| 1.3.1. D'Aveni..... | 10 |
| 1.3.2. Martens..... | 11 |
| 1.4. Is concurrentie onvermijdelijk? | 12 |
| 2. Concurrentiekracht..... | 14 |
| 2.1. Concurrentiekracht..... | 14 |
| 2.2. De illusie van concurrentiekracht..... | 14 |
| 2.3. Het concurrentiekrachtargument ontrafelt..... | 16 |
| 2.3.1. Het concurrentiekrachtargument..... | 16 |
| 2.3.2. Het concurrentiekrachtargument werkt niet..... | 17 |
| 2.3.3. De perverse effecten van concurrentiekracht tegen iedere prijs..... | 18 |
| 2.3.4. De bluf van kapitaalsvlucht en 'brain drain'..... | 19 |
| 3. Economische groei..... | 20 |
| 3.1. Economische groei..... | 20 |
| 3.2. De relevantie van economische groei..... | 20 |
| 3.3. Ecologische draagkracht..... | 20 |
| 3.4. Meetinstrumenten..... | 21 |
| 3.4.1. BBP..... | 21 |
| 3.4.2. Genuine Progress Indicator (GPI)..... | 22 |
| 4. Conclusies van Deel 1..... | 23 |
| Deel 2 : Aanpak van het concurrentie(kracht)vraagstuk..... | 24 |
| 1. Algemene maatregelen..... | 24 |
| 1.1. Centrale Raad voor het Bedrijfsleven..... | 24 |
| 1.2. Arbeidsduurverlenging..... | 25 |
| 1.3. Loonkosten..... | 26 |
| 1.4. Lastenverlaging..... | 27 |
| 1.5. Arbeidsflexibiliteit..... | 28 |
| 1.6. Innovatie en productiegroei..... | 29 |
| 1.7. Wetgeving..... | 30 |
| 1.7.1. Vereenvoudiging van de wetgeving..... | 30 |
| 1.7.2. Bevoordelende wetgeving..... | 30 |
| 1.7.3. De dienstenrichtlijn ('Bolkensteinrichtlijn')..... | 31 |
| 2. Maatregelen genomen door het bedrijfsleven..... | 33 |
| 2.1. Kosten/kwaliteit..... | 33 |
| 2.1.1. Prijzenoorlogen..... | 33 |
| 2.1.2. Daling van de kosten..... | 34 |
| 2.1.3. Voornaamste kritiek inzake kostenbesparing..... | 36 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.4. Kwaliteit..... | 39 |
| 2.2. Timing/knowhow..... | 40 |
| 2.3. Bolwerken met toetredingsbarrières..... | 40 |
| 2.3.1. Stilzwijgende samenwerking en macht over afnemers, leveranciers en toetreders..... | 40 |
| 2.3.2. Overheidsbeleid..... | 41 |
| 2.3.3. Schaalvoordelen..... | 41 |
| 2.4. Financiële reserves..... | 42 |
| 3. De interactie ‘institutions’ - bedrijfsleven..... | 43 |
| 3.1. Denkkader..... | 43 |
| 4. Conclusies van Deel 2..... | 45 |
| Deel 3: Zorgelijke evoluties: ‘the Race to the Bottom’..... | 46 |
| 1. Belastingconcurrentie..... | 46 |
| 1.1. Belastingconcurrentie..... | 46 |
| 1.2. Speltheorie..... | 47 |
| 2. Uitholling van de sociale wetgeving..... | 49 |
| 2.1. Sociale wetgeving..... | 49 |
| 2.2. Hoe ontstaat uitholling van de sociale bescherming?..... | 49 |
| 2.2.1. Institutions..... | 49 |
| 2.2.2. Bedrijven: ‘the competitive menace’..... | 50 |
| 3. Achteruitgang van het milieu..... | 56 |
| 3.1. Exportgeleide groei..... | 56 |
| 3.1.1. Exportgeleide groei: het nieuwe mercantilisme..... | 56 |
| 3.1.2. Exportgeleide groei en de achteruitgang van de natuur..... | 58 |
| 3.2. De draagkracht voorbij..... | 59 |
| 3.2.1. Eindige aarde..... | 59 |
| 3.2.2. Ecologische voetafdruk..... | 60 |
| 3.2.3. Kuznetscurven..... | 62 |
| 3.2.4. Globale milieuproblemen..... | 63 |
| 4. Conclusies van Deel 3..... | 64 |
| Deel 4 : Wat kan er gedaan worden?..... | 65 |
| 1. Economische theorie en het voordeel van de twijfel..... | 65 |
| 1.1. Neoklassieke theorieën en het lineaire paradigma..... | 66 |
| 1.2. Het voorzorgsprincipe..... | 67 |
| 1.3. Nood aan nieuwe theorieën en meetinstrumenten..... | 68 |
| 2. Coöperatie versus concurrentie..... | 69 |
| 2.1. Dominantie van de concurrentie-ideologie..... | 69 |
| 2.2. Coöperatie welvaart verhogender dan concurrentie..... | 69 |
| 2.3. Concurrentie is geen natuurlijke staat (natural phenomena)..... | 70 |
| 2.4. Coöperatie naast concurrentie..... | 71 |
| 3. De overheid als regulator..... | 72 |
| 3.1. Corporate Social Responsibility (CSR)..... | 72 |
| 3.2. Bilaterale onderhandelingen..... | 73 |
| 3.3. Eco-taksen (‘Environmental Tax Shifting’)..... | 73 |
| 3.3.1. Belastingen van nu geven slechte signalen..... | 74 |
| 3.3.2. Eco-taksen nader bekeken..... | 74 |
| 3.3.3. Eco-taks hebben positieve effecten..... | 75 |
| 3.3.4. Eco-taksen en randvoorwaarden..... | 75 |
| 3.4. Harmonisatie van de vennootschapsbelasting..... | 76 |

| | |
|--|-----------|
| 4. De kracht van de consument..... | 78 |
| 4.1. Bewust maken..... | 78 |
| 4.2. Koopkracht, de macht van de consument..... | 78 |
| 4.3. Het loonprobleem..... | 79 |
| 5. Wereldvakbond..... | 80 |
| 5.1 Onevenwicht tussen een individuele werknemer en werkgever..... | 80 |
| 5.2. De noodzaak van een wereldvakbond..... | 80 |
| 5.3. Voordelen van een wereldvakbond..... | 81 |
| 6. Conclusies van Deel 4..... | 83 |
| Algemeen besluit..... | 85 |
| Literatuurlijst..... | 87 |

Overzicht van de figuren

| | |
|--|-----------|
| Figuur 1 : Traditioneel gedrag versus hyperconcurrerend gedrag..... | 10 |
| Figuur 2 : Dubbele drempeltheorie van Illich..... | 38 |
| Figuur 3 : Relatie ‘Institutions’-Organisaties..... | 43 |
| Figuur 4 : Speltheorie..... | 47 |
| Figuur 5 : De milieu-Kuznetcurve..... | 62 |

Overzicht van de tabellen

| | |
|--|-----------|
| Tabel 1 : Loonkost..... | 27 |
| Tabel 2 : Vergelijking van de ontslagvergoeding..... | 28 |
| Tabel 3 : De bananenoorlog in het Verenigd Koninkrijk 2002-3..... | 53 |

Overzicht van de grafieken

| | |
|--|-----------|
| Grafiek 1 : Het aandeel in % van het BBP van de aangepaste lonen aan factorkosten | 17 |
| Grafiek 2 : GDP vs GPI van Amerika (1950-2000) | 22 |
| Grafiek 3 : VpB-tarieven in procenten van de grondslag..... | 48 |
| Grafiek 4 : Ecologische voetafdruk 1961-2001..... | 61 |
| Grafiek 5 : Living Planet Index 1970-2000..... | 61 |
| Grafiek 6 : Ecologische voetafdruk tegenover BNP/capita | 63 |

Overzicht van de bijlagen

Bijlage 1 : Een scenario voor de escalatie van conflicten in de vier arena's

Bijlage 2 : Berekening van Genuine Progress Indicator

Afkortingen

| | |
|----------|---|
| ABVV | Algemeen Belgisch Vakverbond |
| ACV | Algemeen Christelijk Vakverbond |
| Attac | Association pour une Taxation des Transactions financières pour l'Aide aux Citoyens |
| BASF | Badische Anilin und Soda Fabrik |
| BBP | Bruto Binnenlands Product |
| BNP | Bruto Nationaal Product |
| CAO | Collectieve Arbeidsovereenkomst |
| COR | Conseil d'orientation des retraites |
| CSR | Corporate Social Responsibility |
| DIB | Deutsches Institut für Betriebswirtschaft |
| ETUC | European Trade Union Community |
| EU | Europese Unie |
| FEBELTEX | Federation of Belgian Textile Manufacturers |
| GB | Grand Bazar |
| GDP | Gross Domestic Product |
| ggo | genetisch gemodificeerd organisme |
| GM | General Motors |
| GPI | Genuine Progress Indicator |
| HDI | Human Development Index |
| ICT | Informatie en Communicatie Technologie |
| IMF | Internationaal Monetair Fonds |
| IVVV | Internationaal Verbond van Vrije Vakbonden |
| JIT | Just In Time |
| LPI | Living Planet Index |
| NGO | Niet-Gouvernementele Organisaties |
| NMBS | Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen |
| O&O | Onderzoek en Ontwikkeling |
| OESO | Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling |
| OFCE | Observatoire Français des Conjonctures Economiques |
| OIVO | Onderzoeks- en Informatiecentrum van de Verbruikersorganisaties |
| OSA | Organisatie voor Strategisch Arbeidsmarktonderzoek |
| PIMS | Profit Impact of Marketing Strategy |
| RSI | Repetitive Strain Injury |
| CSED | Commissie Sociaal-Economische Deskundigen |
| UCB | Union Chimique Belge |
| UNCED | United Nations Conference on Environment and Development |

| | |
|--------|--|
| UNCTAD | United Nations Conference on Trade and Development |
| UNDP | United Nations Development Program |
| VBO | Verbond van Belgische Ondernemingen |
| VOA | Vereniging van Ontwikkeling Arbeidstechniek. |
| VpB | Vennootschapsbelasting |
| WTO | World Trade Organisation |
| WVA | Wereldverbond van de Arbeid |

Inleiding

Deze Meesterproef gaat over de rol van concurrentie, concurrentiekracht en hun effect op de algemene welvaart. Ik heb dit onderwerp gekozen omdat het steeds duidelijker wordt dat het de niet zo goed gaat met onze wereld (cf. opwarming van de aarde, milieurampen, grillige weersomstandigheden ...) en de economie (armoede, werkloosheid, ...).

In welke mate draagt de dominantie van de neoklassieke concurrentie-ideologie bij tot de verslechtering van de socio-economische toestand van miljoenen mensen? Hoe vertaalt deze ideologie zich in de werkelijkheid en tot welke effecten leidt dit?

De doelstellingen van deze Meesterproef bestaan erin:

- de lezer inzicht te geven in hoe de concurrentie-ideologie zich manifesteert in de keuzes van 'institutions' en het bedrijfsleven;
- te waarschuwen voor de gevolgen als de concurrentie-ideologie totaal dominant wordt;
- voorstellen te formuleren die deze gevolgen kunnen afblokken.

De aangehaalde voorbeelden komen zowel uit de westerse als uit de ontwikkelingslanden, omdat het onderwerp een globaal probleem is. Omdat dit probleem zich slechts de laatste jaren uitgesproken manifesteert, beperken deze voorbeelden zich tot de laatste 5 jaar.

Deze Meesterproef bestaat uit 4 delen:

- in het eerste deel worden de begrippen concurrentie, concurrentiekracht en economische groei behandeld om inzicht te verkrijgen in de gestelde problematiek;
- in het tweede deel wordt bekeken hoe 'institutions' en het bedrijfsleven concurrentiekracht vertalen in hun handelen, wordt de interactie tussen 'institutions' en het bedrijfsleven aan de hand van het institutioneel denkkader van Douglass C. North besproken en worden d.m.v. de dubbele drempeltheorie van Illich, bedenkingen gemaakt bij de massale invoering van Just In Time;
- in het derde deel worden verschillende verontrustende evoluties beschreven waarbij gebruik wordt gemaakt van de speltheorie, het concept 'the competitive menace' en het concept ecologische draagkracht;
- in het vierde deel worden enkele voorstellen geformuleerd die de verontrustende evoluties geformuleerd in het derde deel kunnen afblokken. Voorstellen worden oa. gezocht bij ecologische economen, institutionalisten en in vakbondskringen.

De verwerking van de literatuur begon in juli 2004 en werd beëindigd op 29 juli 2005. Krantenartikels, papers en teksten na deze datum werden dan ook niet opgenomen in deze Meesterproef.

Afsluitend wil ik de volgende personen bedanken:

- mijn promotor Dhr. E. Vanbeckevoort en co-promotor Dhr. X. Van de Poel voor de begeleiding bij deze Meesterproef;
- Dhr. N. Van Robaeys omdat hij groen licht heeft gegeven voor mijn onderwerp;
- mijn vader, zus en beste vriendin om mij te helpen met de verbetering en de lay-out;
- en last but not least mijn moeder voor haar onvoorwaardelijke steun.

Deel 1 : Concurrentie, concurrentiekracht en economische groei

In neoklassieke economische kringen wordt economische groei als doel en als middel gezien om alle kwalen zoals armoede, ondervoeding,... op te lossen. Economische groei, zo wordt vooropgesteld, wordt best bereikt via concurrentie tussen marktspelers. Perfecte concurrentie zou leiden tot het beste resultaat (welvaartsoptimum). Concurrentiekracht is dan niet meer dan een graadmeter die aangeeft hoe concurrentieel een bedrijf is.

Geen wonder dus dat in deel 1 de begrippen concurrentie, concurrentiekracht en economische groei nader worden bekeken en geanalyseerd.

1. Concurrentie

In dit hoofdstuk beschrijf ik het begrip '**concurrentie**' en leg ik uit waarom het aanzien wordt als één van de belangrijkste pilaren van het kapitalistisch systeem. Daarnaast wordt het begrip **hyperconcurrentie** besproken, dat volgens D'Aveni, omwille van de hedendaagse 'globalisatie', (zie ook als term 'mondialisering' bij Kenichi Ohmae, Bartlett, Ghoshal) dichter bij de hedendaagse werkelijkheid ligt. Daarna bespreek ik aan de hand van het denken van D'Aveni waarom bedrijven perfecte concurrentie mijden en waarom volgens Bertin H. Martens perfecte concurrentie zelfs economisch niet aan te raden is.

1.1. Concurrentie

The Paradigm of competition is a race: by rewarding the winner, we encourage everyone to run faster. When capitalism really works this way, it does a good job, but its defenders are wrong in assuming it always works this way.¹

Richard Stallman

Concurrentie wordt aanzien als één van de belangrijkste pilaren van ons kapitalistisch systeem omdat het innovatie zou stimuleren, het zou aanzetten tot efficiëntie en het de prijzen zou doen dalen. Het is de basis waarop kapitalisme wordt gerechtvaardigd.²

Volgens de micro-economische theorie is geen enkel systeem van middelenallocatie efficiënter dan perfecte concurrentie. Het concurrentiele paradigma, ook wel het neoklassieke of Walrasiaanse paradigma genoemd, stelt dan ook voorop dat de vrije prijsvorming op markten met perfecte concurrentie tot een welvaartsoptimum leidt. Om van perfecte mededinging te spreken, moet er een zodanig aantal aanbieders en vragers zijn dat ze individueel of in groep geen invloed kunnen uitoefenen op het marktgebeuren. Daarnaast moeten de goederen homogeen zijn en moeten consumenten en producenten dezelfde informatie hebben over de kwaliteit van de verhandelde goederen.³

¹ Competition
BRAINYQUOTE, (<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/r/richardsta183747.html>), 8 juli 2005.

² Competition
WIKIPEDIA, (<http://en.wikipedia.org/wiki/Competition>), 8 juli 2005.

³ BERLAGE, L. en DECOSTER, A, *Inleiding tot de economie*, 2000, p. 314-315.

Concurrentie maakt dat bedrijven nieuwe producten en technologieën ontwikkelen. Dit zorgt voor een ruimere keuze en betere producten voor de consument. De grote keuze zorgt voor een lagere prijs vergeleken met een toestand zonder concurrentie (monopolie) of zeer weinig concurrentie (oligopolie).

Iedere vorm van oneerlijke concurrentie, bijvoorbeeld een monopolie of subsidies, moet dan ook op basis van dit paradigma verworpen worden, want het zorgt niet voor een welvaarts optimum.

1.2. Hyperconcurrentie¹

Hypercompetition is a state in which the rate of change in the competitive rules of the game are in such flux that only the most adaptive, fleet, and nimble organisations will survive.

Richard D'Aveni

R. D'Aveni spreekt van vier arena's en van escalatieladders (zie bijlage 1) die voor hem de basis vormen van concurrentie:

- kosten/kwaliteit,
- timing/knowhow,
- bolwerken creëren/aanvallen,
- financiële reserves;

Bedrijven blijven deze ladders beklimmen en bovenaan gekomen zetten ze de concurrentie opnieuw in gang of springen ze naar ingedutte arena's waar in het verleden weinig rivaliteit heerste.

Het verschil tussen traditionele concurrentie en hyperconcurrentie is de snelheid waarmee het beklimmen van de escalatieladders gepaard gaat. Het kostte bedrijven bij de traditionele concurrentie vaak tientallen jaren om van de ene trede naar de volgende te stappen. De tijd tussen deze sprongen of verstoringen was zo lang dat de omgeving tamelijk stabiel leek. De beweging omhoog was soms bijna niet waarneembaar, wat de indruk wekte dat duurzame voordelen mogelijk waren.

Toen de concurrentie nog niet zo escaleerde zoals vandaag, konden bedrijven hun organisatie afstemmen op de omgeving. Ze zochten naar een 'interne fit' om te zorgen dat alle bedrijfsonderdelen soepel en eendrachtig naar duidelijk geformuleerde doelen toewerkten die jaren stabiel bleven. Dit resulteerde in een rigide structuur en een strategie die zich voor een relatief stabiele omgeving.

In deze situatie werden grote strategieveranderingen, bijvoorbeeld de nieuwe float-glass technologie van Pilkington, als een discontinuïteit gezien. De spelers reageerden met een ingrijpende herstructurering en een andere strategische koers. Daarna zochten ze opnieuw naar duurzame voordelen op dit nieuwe niveau van concurrentie.²

Naarmate de beweging op de ladders sneller ging, werden de stabiele perioden, tussen de 'ontwrichtingen' in, steeds korter. In plaats van stabiele perioden met af en toe een verstoring is er nu sprake van verstoringen met een enkele keer een stabiele periode. Duurzame voordelen blijken te zijn wat ze altijd al waren - tijdelijk.

¹ D'AVENI, R., *Hyperconcurrentie*, 1998, p. 206-207.

² zie ivm vorige alinea's : F.E. Kast & J.E. Rosenzweig 'General systems theory: applications for organization & management', *Academy for Management Journal* 15, nr. 4, december 1972.

Het verschil tussen hyperconcurrentie en conventionele concurrentie in een jarenlang stabiel blijvende omgeving staat weergegeven in Figuur 1. Daaruit blijkt dat de strategieën die nodig zijn om te slagen in stabiele omgevingen, sterk verschillen van de vereiste strategieën bij hyperconcurrentie.

| Concurrentie | Strategieën | Acties | Doelen | Methoden om volledige mededinging te vermijden |
|--|---|---|--|--|
| Traditionele concurrentie in stabiele omgevingen | <ul style="list-style-type: none"> - Interne fit - Rigide, stabiele strategie - Verplichtingen (investeringen) die moeilijk terug te draaien zijn zodat anderen jouw territorium vermijden | <ul style="list-style-type: none"> - Trage beweging naar boven op de ladders - Markten of segmenten vinden waar niemand concurreert | <ul style="list-style-type: none"> - Voordeel van koploper handhaven - Een stabiel 'evenwicht' onder de spelers realiseren; de achterblijvers mogen overleven en winst maken | <ul style="list-style-type: none"> - Bedrijven bereiken nooit bovenkant ladder in arena's - Zelfs als alle spelers gelijkwaardig zijn (op dezelfde trede van de ladder staan), werken partijen stilzwijgend samen om prijzen te verhogen of de concurrentie te verminderen |
| Hyperconcurrentie in voortdurend veranderende omgevingen | <ul style="list-style-type: none"> - Regelmatig wisselende strategieën op basis van de Nieuwe 7-S'en¹ | <ul style="list-style-type: none"> - Snelle, agressieve beweging op de ladders | <ul style="list-style-type: none"> - Tijdelijk voordeel - Constante verstoring van de status-quo onder spelers - Koploper verplettert achtervolgende concurrenten | <ul style="list-style-type: none"> - Bedrijven veranderen al snel van arena en starten na het bereiken van de bovenste trede in elke arena de hyperconcurrentie opnieuw |

Figuur 1 : Traditioneel gedrag versus hyperconcurrerend gedrag²

1.3. Perfecte concurrentie is een utopie

1.3.1. D'Aveni³

Volgens D'Aveni is volledige mededinging of perfecte concurrentie het punt waarop geen enkele concurrent nog een voordeel heeft ten opzichte van een ander. De spelers handelen agressief onder druk van prijsconcurrentie totdat de winstmarges verdwenen zijn.

¹ D'AVENI, R., *Hyperconcurrentie*, 1998, p. 207.

Met de Nieuwe 7-S'en verwijst D'Aveni naar de 7 dimensie model van McKinsey. De Nieuwe 7-S'n staan voor:

1. Superieure satisfactie (stakeholder satisfaction);
2. Strategische voorspelling (soothsaying);
3. Snelheid (speed);
4. Surprises waarmee de concurrentie wordt overrompeld (surprise);
5. Spelregels wijzigen (shifting rules);
6. Signaleren van strategische intenties (signaling);
7. Simultane en sequentiële strategische zetten (simultaneous/sequential strategic thrust).

² Ibid., p. 207.

³ Ibid., p. 212-213.

De punten van volledige mededinging zijn volgens het model van de vier arena's tijdelijk en instabiel. Dit komt overeen met momenten waarop niemand een voordeel heeft in een arena of als bedrijven de top van de vier ladders tegelijkertijd bereiken. Ze hebben dan de voordelen weggeconcentreerd in kosten/kwaliteit, timing/knowhow, bolwerken creëren/aanvallen en financiële reserves.

Volledige mededinging is de hoop van sommige economen en de angst van veel bedrijven. De hoop van economen omdat het de klant het best lijkt te bedienen met lage prijzen en hoge kwaliteit. Helaas is dit statisch denken. In de loop van een lange periode kan het ontbreken van winst in feite betekenen dat bedrijven toekomstige innovaties niet kunnen volhouden om de volgende generatie producten te lanceren. Dus worden aan klanten de meer geavanceerde producten ontzegd in ruil voor lagere prijzen op korte termijn.

Volledige mededinging is de angst van bedrijven omdat het vrijwel onmogelijk is nog te overleven. Het aanbod is dan precies gelijk aan de vraag en de prijzen dalen tot de marginale kosten. Er zijn geen bolwerken omdat toetreding simpel is. Concurrenten bezitten vrijwel identieke middelen en knowhow. Het speelveld is egaal. Er zijn geen winnaars want er zijn geen voordelen en zonder winnaars is er weinig of geen winst. Een groot aantal spelers vecht om een taart van een bepaalde grootte en niemand wint.

Dit is een zeer gevaarlijke omgeving. In *Competitive Strategy*¹ behandelt Michael Porter een aantal condities die leiden tot intensievere strijd en meer risico's. Hoe groter het aantal concurrenten, hoe gelijkjer hun relatieve macht, hoe gestandaardiseerder hun producten, hoe hoger de vaste kosten en andere condities die hen verleiden de capaciteit ten volle te benutten en hoe trager de bedrijfsgroei, des te groter de kans dat bedrijven hun eigenbelang najagen. Grofweg zijn zowel offensieve als defensieve zetten gevaarlijker als deze condities gunstig zijn voor sterke rivaliteit.

Omdat volledige mededinging zo vijandig is, laten bedrijven deze situatie niet voortduren. Zoals te zien is in bijlage 1 zetten bedrijven opnieuw de cycli in gang in de vier arena's, verleggen het slagveld naar een nieuwe arena of vinden volledig nieuwe wapens en arena's uit. Zolang er een manier is om te winnen – en die is er altijd – zijn bedrijven gemotiveerd om die te vinden. Volledige mededinging is eerder fictie dan realiteit omdat bedrijven dit soort van hyperconcurrerend gedrag zo mogelijk juist willen vermijden.

1.3.2. Martens²

Innovation is the separator that prevents an economic system from collapsing into entropy death when competitive general equilibrium would be reached.

Bertin H. Martens

There are so many violations of the conditions under which competitive equilibrium exists that it is hard to see why the concept survives, except for the vested interests of the economics profession and the link between prevailing political ideology and the conclusions which the theory of general equilibrium provides.³

Prof. Paul Ormerod, een Brits econoom, in W. E. Rees, *Squeezing the poor*

¹ PORTER, M.E., *Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*, 1998.

² MARTENS, B.H., 'The Introduction of Complexity: Towards a New Paradigm in Economics', 8 juli 2005 (internet).

³ REES, W. E., 'Squeezing the poor', 25 juli 2005 (internet).

Systeemtheoretisch komt men tot dezelfde conclusie, namelijk dat het model van perfecte concurrentie niet levensvatbaar is en onoverkomelijk leidt tot een einde van alle economische activiteit en 'entropy¹ death' omdat het geen ingebouwd mechanisme in zich heeft om differentiatie te behouden of te verhogen.

Bertin H. Martens komt dan ook tot de conclusie dat perfecte concurrentie als basisparadigma moet herzien worden. Hij pleit voor het vervangen van, - wat hij noemt -, the one-sided entropy-maximising competition paradigm naar een meer evenwichtige tweezijdig paradigma waarbij het economisch systeem gedreven wordt door twee tegengestelde krachten:

- **de kracht van innovatie**
deze kracht zorgt voor een verhoging van de complexiteit. Ze bezorgt economische agenten monopolies of voordelen;
- **de complexiteit verminderende kracht van concurrentie**
deze kracht probeert de voordelen en monopolies te ontcrachten en duwt naar een entropy evenwicht.

1.4. Is concurrentie onvermijdelijk? ²

Stallman vraagt zich af: is het onvermijdelijk dat mensen zullen proberen te concurreren om hun concurrenten de loef af te steken? Misschien is het onvermijdelijk. Maar concurrentie op zich is zoals zovele dingen niet schadelijk. Als concurrentie echter de vorm krijgt van een strijd op leven en dood dan is dat wel schadelijk.

Er zijn verschillende wijzen om te concurreren. Concurrentie kan bv. bestaan uit het voortdurend verbeteren, het proberen meer te doen dan de anderen. Vroeger was er bijvoorbeeld concurrentie tussen programmeerders –om wie de computer het meest fenomenale kon laten doen, of wie het kortste of snelste programma kon maken voor een gestelde taak. Dit soort concurrentie kan iedereen ten goede komen, zolang de geest van goede sportiviteit behouden blijft.

Constructieve concurrentie is voldoende om mensen te motiveren grote resultaten te bereiken. Aardig wat mensen concurreren om als eerste alle landen op de wereld bezocht te hebben; sommige geven ontzaglijke bedragen uit om dit te bereiken. Maar daarom kopen ze nog geen scheepskapitein om, om hun concurrent te laten stranden op een onbewoond eiland. Ze zijn tevreden als de beste persoon wint ('may the best man win').

Concurrentie verandert in strijd wanneer de mededingers elkaar proberen te belemmeren, in plaats van zichzelf te verbeteren – wanneer 'Moge de beste winnen' vervangen wordt door 'Laat mij winnen, of ik nu de beste ben of niet'.

Concurrentie in zakendoen is niet noodzakelijk een vorm van strijd. Als twee kruidenierwinkels concurreren, dan is hun hele inspanning gericht op het verbeteren van hun werk/service en niet op het saboteren van de concurrentie. Toch toont dit geen speciale verbintenis met bedrijfsethiek; veeleer is er weinig ruimte voor strijd in dit soort handel wegens het ontbreken van fysieke felheid. Niet ieder terrein van het handelen deelt echter deze eigenschap. Het achterhouden van kennis, die iedereen zou kunnen helpen, is een vorm van strijd.

¹ Entropie is een maat voor de wanorde in een systeem

² STALLMAN, R., 'Why software should be free', 8 juli 2005 (internet).

Bedrijfsideologie is niet voldoende om mensen af te houden van de verleiding om strijd op leven en dood te leveren tegen de concurrentie. Sommige vormen van strijd werden verboden door bvb. antitrust wetten, de wet op de bedrieglijke reclame en vele andere, maar veeleer dan deze regelgeving te veralgemenen naar een fundamentele afkeuring van strijd in haar ruwste vorm, vinden leidinggevenden andere vormen van strijd uit die niet uitdrukkelijk verboden zijn. **De middelen van de gemeenschap worden dan verspild aan het economisch equivalent van een burgeroorlog.**

2. Concurrentiekracht

In dit hoofdstuk 'concurrentiekracht' begin ik ook nu weer met het begrip uit te leggen. Daarna toon ik aan dat de eis voor meer concurrentiekracht vaak wordt misbruikt om allerlei veranderingen te rechtvaardigen, dit zal nog duidelijker worden in deel 2. Als laatste geef ik aan, d.m.v. een tekst van Michel Husson, dat het denken in functie van concurrentiekracht al zo oud is als het kapitalisme zelf en ontrafelen we deze mythe.

2.1. Concurrentiekracht¹

Op het niveau van landen is concurrentiekracht een moeilijk concept omdat het een valse analogie impliceert tussen bedrijven en landen. Landen concurreren niet tegen elkaar zoals bijvoorbeeld Siemens en General Electric dat doen in de markt voor elektronische producten. De concurrentiekracht van een bedrijf wordt uiteindelijk uitgedrukt in zijn eindresultaat; het wordt uit de markt geconcentreerd als het niet genoeg winsten genereert.

Maar handel tussen landen gaat niet over winsten en handelsbalansen zijn geen eindresultaten. Handel gaat over de internationale verdeling van arbeid en kan iedereen voordeel bieden door productiviteitstijgingen en stijging van de gezamenlijke economische output. Een betekenisvol concept van concurrentiekracht op het vlak van landen beschrijft een concurrentieel land als **'een land dat een hoge graad van groei en tewerkstelling op de middellange termijn kan behouden'**. Dit concept focust op de mogelijkheid van een land om zijn inwoners op middellange en lange termijn een hoge en stijgende **levensstandaard** te kunnen bieden.

Concurrentiekracht hangt, in deze betekenis, af van de kwaliteit van de economische en politieke instellingen van een land en van de mate waarin deze instellingen tewerkstelling, productiviteitsgroei, innovatie en de mogelijkheid te veranderen ondersteunen, onder invloed van veranderende omstandigheden.

2.2. De illusie van concurrentiekracht

We are told that if we increase employers' contributions, or if we tax capital and financial products, we will increase the costs of labor which will endanger the competitiveness of companies that will then have no choice but to declare redundancies or relocate (globalisation of the economy allows them no other options!).²

Michel Husson

Terwijl er vroeger discussie was in het veld van de economische theorie is het meer en meer duidelijk dat de neoklassieke manier van kijken naar economie de bovenhand heeft gehaald op bijvoorbeeld de evolutionaire of de institutionele manier van kijken. Het valt bijvoorbeeld op dat in de cursus Inleiding tot de economie, die gegeven wordt in Ehsal, er naast de neoklassieke manier van kijken naar economie en de Keynesiaanse kijk geen aandacht gegeven wordt aan andere opvattingen. Gevolg is dat heel wat studenten, die enkel deze cursus zien, niet weten dat er nog andere opvattingen zijn. Dit zorgt ervoor dat de vaak simplistische oneliners, waarmee de voorstanders van vrijhandel de wereld bestoken, moeiteloos geslikt worden.

¹ 'The Lisbon Review 2002-2003: An assessment of policies and reforms in Europe', 8 juli 2005 (internet).

² HUSSON, M., 'Exploding the Myth of Competitiveness', 8 juli 2005 (internet).

Eén van die oneliners is dat de voordelen van internationale handel de nadelen overtreffen. Paul A. Samuelson noemt dit een 'popular polemical¹ untruth²'. Samuelson vraagt zich af of de stijgende competenties in China en India wel zullen leiden tot voordelen voor Amerika.

*Comparative advantage cannot be counted on to create ... net gains greater than the net losses from trade.*³

Paul Samuelson

Er wordt geargumenteed dat de vooruitgang in telecommunicatie zoals breedband en internet tot een nieuw type handel heeft geleid dat niet meer goed past in de theorie van de comparatieve voordelen. Nu kennis tegen een hele lage kost kan worden verstuurd / gedeeld over de hele wereld, groeit er voor de eerste keer een globale arbeidsmarkt ('*global labourpool*') voor geschoolde / vaardige ('skilled') arbeidskrachten. In deze globale arbeidsmarkt ligt de mogelijkheid om onze concepten in verband met nationale specialisatie op zijn kop te zetten.⁴

Deze nieuwe ontwikkeling kan op drie manieren de economie van een geïndustrialiseerd land verstoren⁵:

- Als er genoeg goedkope, hooggeschoolde werknemers aanwezig zijn op de wereld **dan kan concurrentie de lonen voor een hele resem hooggeschoolde werknemers doen dalen.**

*For the first time, high-skilled U.S. workers are going to be exposed to international competition, though it's not clear how much it will hurt their wages.*⁶

Jagdish Bhagwati, Columbia University

- Een tweede bekommernis is hoeveel van de voordelen uit internationale handel gaan naar de Amerikaanse consument. Tot nu werd het leed van de globalisatie gedragen door minder dan een kwart van de arbeiders, vooral dan door lager geschoolde werknemers, van wie de loonsvermindering werd overtroffen door de goedkoper geprijsde goederen die globalisatie te weeg bracht. Maar de andere drie vierde van de Amerikaanse arbeiders deden er nog steeds voordeel bij omdat hun lonen niet werden beïnvloed door buitenlandse loonconcurrentie. Als nu zowel ongeschoolde als geschoolde arbeiders in één globale 'arbeiderspot' worden gesmeten **dan kan het dat een meerderheid meer verliest dan dat ze wint door de lager geprijsde goederen.** Dan zouden de voordelen van de toenemende internationale handel voornamelijk gaan naar de werkgevers. Ook dat zou nog niet genoeg zijn om de comparatieve-voordeel theorie van David Ricardo⁷ (die inhoudt dat de hogere winsten uit internationale handel de lagere lonen meer dan overtreffen) volledig te ontsproren.

*It's entirely possible that all workers will lose and shareholders will gain; you have to be concerned about that.*⁸

Dani Rodrik, Harvard University trade economist

¹ Betrekking hebben op een meningsverschil of controverse.

² O'LEARY, W.M., 'The price of 'free' markets finally causes sticker shock', 8 juli 2005 (internet).

³ BERNSTEIN, A., 'Shaking up Trade Theory', BusinessWeek, 6 december 2004, p. 54.

⁴ Ibid, p. 53.

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

⁷ RICARDO, D., On the Principles of Political Economy and Taxation, 1821.

⁸ BERNSTEIN, A., 'Shaking up Trade Theory', BusinessWeek, 6 december 2004, p. 53.

- Maar voor de eerste keer zien economen een andere factor die een rol speelt. Met het stijgen van het competentieniveau in goedkope arbeidslanden - bijvoorbeeld de nieuwe ingenieursklasse in Indië - ontstaat er concurrentie juist om producten waar Amerika een globaal voordeel had, zoals software. Als die nieuwe concurrentie de prijzen te veel doet dalen, zullen de Amerikaanse exportinkomsten daar onder lijden en kan dat voor de gehele Amerikaanse economie slecht uitkomen.

Een schatting van Forrester Research Inc. komt uit op een verlies door 'offshore outsourcing' in 2015 van 3,4 miljoen jobs in de Amerikaanse dienstensector. Een andere methode om de loonimpact door 'offshoring' in te schatten, kwam tot de conclusie dat 68% van de ontslagen werknemers een nieuwe job vonden binnen de drie jaar na hun ontslag, maar dat hun gemiddelde loon 10% daalde.¹

Clearly, offshoring will be bad for U.S. wages, given what the job displacement numbers tell us.

Henry S. Farber, Princeton University economics professor

2.3. Het concurrentiekrachtargument ontrafelt

2.3.1. Het concurrentiekrachtargument²

Bedrijfsleiders, politici, economen, VBO en nog vele anderen vertellen ons iedere dag dat België niet competitief genoeg is. Ze zeggen dat onze loonkosten en belastingen te hoog zijn. Ze sturen dan ook aan op een gevoelige verlaging van de loonkosten (directe lonen en sociale kosten), wat dan positief zou moeten zijn voor de economie en de tewerkstelling. Dit zou volgens het concurrentiekrachtargument leiden tot:

- de mogelijkheid voor bedrijven om hun kosten te doen dalen en op deze wijze marktaandeel te winnen op buitenlandse markten of de interne markt te verdedigen;
- de mogelijkheid om de marges terug te verhogen en zo terug de mogelijkheid te hebben om te investeren in kwaliteit om op die manier minder gevoelig te zijn voor pure prijsconcurrentie;
- het vermijden van relocaties naar lage loonlanden;
- het aantrekken van kapitaal dat anders elders zou naartoe gegaan zijn.

Het **eerste probleem** van dit concurrentiekrachtargument is dat het eindeloos is. Iedere toegeving die we doen, wordt gevolgd door een andere. Verwachten dat andere landen passief niets zullen doen als een land zijn belastingen verlaagt, is ronduit naïef denken en getuigt van statisch denken.

De argumenten die we vandaag horen van de propagandisten van het concurrentiekrachtargument zijn al zo oud als het kapitalisme. In 1770 legde een anonieme auteur, van een 'Essay on Trade and Commerce' gepubliceerd in Londen, reeds uit dat mensen langer moesten werken:

"(...) there will never be a complete cure until poor workers resign themselves to working six days for the same amount that they earn now."

Wat later, in 1850, betreurde de auteur van 'Sophisms on free trade' het dat:

"(...) in practice, getting workers at a reasonable price is becoming intolerably difficult."

In 1865, nog steeds in Londen, wees de 'Commission on child labor' op:

¹ BERNSTEIN, A., 'Shaking up Trade Theory', *BusinessWeek*, 6 december 2004, p. 54.

² HUSSON, M., 'Exploding the Myth of Competitiveness', 8 juli 2005 (internet).

‘Our objections against prohibiting the employment of boys under 18 in night work stem from the fact that it would increase our costs and this is the only reason. We think that this increase would be more than our trade, taking into account the consideration that must be given to its profitable execution can suitably bear. Labor is scarce here and could become insufficient if a regulation of this type is introduced.’

Een redacteur van de Times publiceerde op 3 september 1873 een waarschuwing die brandend actueel is:

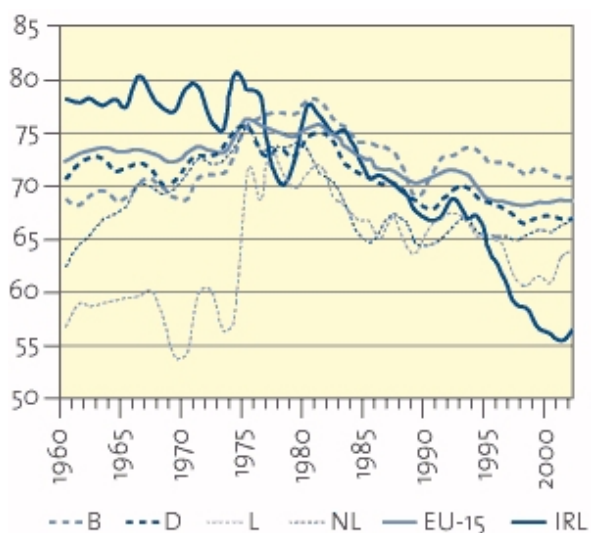
‘If China becomes a great manufacturing country, I cannot see how Europe's industrial population will be able to keep up the struggle without descending to the level of its competitors.’

Het **tweede probleem** van dit concurrentiekrachtargument is dat het ten minste vatbaar is voor discussie. De veronderstelling dat een ‘onredelijke’ stijging van de loonkosten nefast zou zijn voor de tewerkstelling kan op drie manieren bekritiseerd worden:

- in praktijk werkt het zo niet (zie verder punt 2.3.2.);
- de dalingen van de loonkosten hebben negatieve gevolgen op de tewerkstelling die ieder positief effect kan overtreffen;
- er zijn sectoren waar arbeidskosten slechts een fractie bedragen van de totale kosten.

2.3.2. Het concurrentiekrachtargument werkt niet¹

Al 20 jaar daalt het aandeel van de lonen in het BBP bijna overal in Europa.² Dit betekent dat de reële lonen trager gestegen zijn dan de arbeidsproductiviteit. Daardoor daalde de arbeidskost per eenheid en dus de kosten per eenheid. Maar de daling van de kosten is maar gedeeltelijk gebruikt om de reële concurrentiekracht te doen stijgen omdat de prijzen niet in gelijke mate gedaald zijn, wat dus wil zeggen dat de marge van de bedrijven gestegen is. Met andere woorden de daling van de loonkosten heeft niet geleid tot een prijsdaling, maar tot een stijging van de winsten.



Grafiek 1 : Het aandeel in % van het BBP van de aangepaste lonen aan factorkosten³

¹ HUSSON, M., ‘Exploding the Myth of Competitiveness’, 8 juli 2005 (internet).

² Grafiek 1 laat voor de EU-15, in zijn geheel, alsook voor de vijf individuele landen een daling zien van het aandeel in % van de lonen in het BBP voor de periode 1980-2000.

³ ‘Adjusted wage share, wage cost and productivity of labour’, 8 juli 2005 (internet).

De stijging van de winsten heeft ook niet geleid tot een stijging van het niveau van de investeringen. Dit is zeer typerend: het bevriezen van de lonen heeft financiële winsten gevoed en niet geleid tot meer investeringen.

2.3.3. De perverse effecten van concurrentiekracht tegen iedere prijs¹

Niet ieder gevolg dat uit lagere lonen voort vloeit, is heilzaam. Het is zeker waar dat het kapitalisme hoge winsten nodig heeft, maar dat is even goed waar voor een vraag naar producten en diensten die hoog genoeg is. Het proberen verhogen van de concurrentiekracht door de lonen te doen dalen, verlaagt de vraag naar goederen en diensten. Daarenboven wordt dit effect meer dan vermenigvuldigd als alle landen in een geïntegreerd economisch gebied, zoals Europa, hetzelfde beleid op een gecoördineerde manier nastreven.

Dat lagere lonen niet altijd heilzaam werken, wordt het best geïllustreerd met een tegenvoorbeeld. In de periode 1997-2000 werden 10 miljoen jobs in de Europese Unie gecreëerd. Deze jobs waren niet het resultaat van een stijging van de concurrentiekracht, maar ontstonden integendeel door het minder strak navolgen van de 'heilige regels van het neo-liberalisme'.

Al verbeterde de concurrentiekracht in die periode, toch was dit enkel en alleen toe te schrijven aan de stijging van de dollar in vergelijking met de Europese munten. Tot dan leek het, dat het bevriezen van de lonen een beleid van overwaardering van de munten moest compenseren, wat niet goed was voor de concurrentiekracht, maar wel heel effectief voor het laag houden van de lonen.

In de realiteit werd het herstel gesteund door het bijna parallel proces, van lonen en BNP. De gecreëerde jobs financierden een groot deel van de sociale zekerheid en het begrotingstekort. Dit werd nog eens versterkt door het inkorten van de werkweek in Frankrijk, waar 2 miljoen jobs gecreëerd werden in 4 of 5 jaar, wat een record is.

Neo-liberaal beleid, steeds sterker gecoördineerd op het niveau van Europa, heeft geleid tot een terugdraaien van deze economische vereisten en een nieuwe de facto loonstop. De eindeloze zoektocht om de concurrentiekracht te verbeteren, zorgt voor periodieke recessies omdat de loonstop van een groep werknemers het verlies is aan bestellingen bij anderen.

Uiteindelijk is de panische zoektocht naar het verbeteren van de concurrentiekracht op basis van lage lonen een illusie: wij kunnen nooit concurreren met lagelonenlanden op basis van lagere lonen. Daarenboven is een beleid die lagere lonen nastreeft in contradictie met concurrentiekracht gebaseerd op andere factoren dan prijs, zoals geschoolde arbeid, kwaliteit en de invoering van nieuwe technologieën. We moeten een keuze maken tussen een op kennis gebaseerd economisch beleid en het beleid dat gebaseerd is op competitiviteit.

Hoe dan ook, men mag zich niet te snel laten imponeren door mensen die de zogezegde wetten van de economie denken te kennen. Indien er onfeilbare economische 'natuurwetten' zouden bestaan, dan zouden we dit wel al lang gemerkt hebben. Na twee decennia strikte 'loonbeheersing' zouden we toch al overal jobs moeten zien ontstaan en aan de start staan van de terugkeer naar volledige tewerkstelling.

¹ HUSSON, M., 'Exploding the Myth of Competitiveness', 8 juli 2005 (internet).

Is er geen simpele manier om de bejubelde concurrentiekracht te doen stijgen, vraagt M. HUSSON zich af? Deze bestaat uit het verminderen van de financiële winsten en ze toe te bedelen aan lonen en pensioenen. Dit is niet enkel eerlijker in sociale termen, maar het is ook economisch efficiënter (want het ondersteunt de vraag), met die verstande dat je tewerkstelling neemt als criterium voor efficiëntie.

2.3.4. De bluf van kapitaalsvlucht en 'brain drain'¹

Er wordt ons verteld dat te hoge belastingen leiden tot kapitaalsvlucht en een 'brain drain'. Maar is dit geen "pure optische illusie"? De recente Franse politiek lijkt niet zo verwerpelijk als menig propagandist ons voorhoudt. Als we de realiteit van nu willen beschrijven, dan is dit een pure optische illusie. Frankrijk is niet zo afstotelijk als menig voorstander van geen belastingen ons wil doen geloven. Een recent rapport in verband met dit onderwerp bevestigt dit, net zoals ettelijke andere studies.

Wat ter discussie staat, is het recht op een deel van de gecreëerde waarde. Als hoge winsten in vraag worden gesteld en extra worden belast dan zullen er vast vergeldingen volgen, in de vorm van relocaties, uitvoer van kapitaal of belastingsontduiking. De mobiliteit van kapitaal, voorzichtig tot stand gebracht door deregularisatie, is het grootste voordeel tegenover arbeid. Hoe dan ook, er zijn grenzen aan deze vormen van vergelding: een land verlaten is ook een markt verliezen, men kan (in meer of mindere mate) kapitaal exporteren, maar je kan de echte productiekrachten niet zo makkelijk verplaatsen: de mensen, de kennis, de netwerken, enz..

Een studie aangevraagd door de Pensions Policy Council (COR) aan een onafhankelijk economische instelling, de OFCE, toont aan dat een stijging in de loonmassa gecompenseerd door een daling in de financiële inkomsten een neutraal effect heeft op groei en tewerkstelling. Het is waar dat de politieke haalbaarheid van deze operatie moeilijk zou zijn, hoe dan ook zou het al dan niet toepassen van deze operatie niet mogen gebaseerd zijn op economische bluf.

¹ HUSSON, M., 'Exploding the Myth of Competitiveness', 8 juli 2005 (internet).

3. Economische groei

In het hoofdstuk economische groei stel ik de relevantie van het BBP als meetinstrument voor groei in vraag.

3.1. Economische groei

In Inleiding tot de Economie het handboek dat gebruikt wordt in het eerste jaar in EHSAL lezen we:

Onder economische groei verstaan we de toename van de hoeveelheid finale goederen en diensten die in een nationale economie binnen een bepaalde periode worden geproduceerd. Alhoewel economische groei niet garandeert dat de welvaart van alle individuen en gezinnen toeneemt, is een algemene verhoging van de welvaart meer voor de hand liggend bij een toename dan bij een stagnatie van de productie.¹

3.2. De relevantie van economische groei

Deze uitspraak hiervoor is meer gebalanceerd dan de economische theorie die veelal zegt dat economische groei welvaartsverhogend werkt. Zowel de WTO als de Wereldbank benadrukken dat economische groei een oplossing kan bieden om miljoenen mensen uit de armoede te halen.

To alleviate poverty, developing economies need to grow faster, and the poor need to benefit from this growth. Trade can play an important part in reducing poverty, because it boosts economic growth and the poor tend to benefit from that faster growth.²

WTO News, 2000 Press Releases

In de Europese grondwet wordt economische groei genoemd als één van de twee pijlers in het economisch beleid van de Europese Unie:

Met betrekking tot artikel III-184 bevestigt de Conferentie dat het versterken van het groeipotentieel en het zorgen voor een gezonde begrotingssituatie de twee pijlers zijn van het economisch en het begrotingsbeleid van de Unie en de lidstaten.³

3.3. Ecologische draagkracht

In vele studies komt economische groei als alleen zaligmakend naar voor. Sinds het Brundtland rapport⁴ wordt deze visie iets of wat genuanceerd. Sinds 1992 spreekt men dan ook over 'duurzame ontwikkeling'. Duurzame ontwikkeling kan betrekking hebben op zowel een kwalitatieve ontwikkeling als op een kwantitatieve groei. In economisch denken gaat het zowat altijd over het kwantitatieve aspect 'duurzame groei'. De vraag die we ons nu kunnen stellen is of duurzame groei überhaupt kan bestaan, is het woord op zich al niet contradictorisch?

¹ BERLAGE, L., DECOSTER, A., *Inleiding tot de economie*, 2000, p. 416.

² 'Free trade helps reduce poverty, says new WTO secretariat study', 8 juli 2005 (internet).

³ 'Verklaring ad artikel III-184', 8 juli 2005 (internet).

⁴ Een rapport uit 1992 van een VN-commissie onder voorzitterschap van de Noorse Gro Harlem Brundtland. Het rapport diende als basis voor de VN-conferentie over milieu en ontwikkeling (UNCED) in 1992 in Rio de Janeiro. De term duurzame ontwikkeling raakte na deze top wijd verbreid.

Laten we om deze vraag te beantwoorden eens de economie bekijken als een open subsysteem van het ecologische systeem van de aarde. Zoals iedereen weet, is het ecosysteem eindig, het kan niet groeien en is op zichzelf een gesloten systeem. Als het subsysteem 'economie' groeit, neemt het een steeds groter gedeelte van het ecosysteem in zich op en zal het dus ooit aan een 100 procent gebruik van het ecosysteem komen.¹

Ecologische modellen wijzen uit dat we vandaag al zitten aan een ecologisch gebruik van 1,2 keer de ecologische draagkracht van de aarde. Dit wil als het ware zeggen dat we op dit moment zitten met een ecologische schuld, een soort lening aan de aarde.

*The earth will not tolerate the doubling of even one grain of wheat 64 times, yet in the past two centuries we have developed a culture dependent on exponential growth for its economic stability.*²

Hubbert, 1976

Met andere woorden, er zijn wel degelijk grenzen aan de mogelijke economische groei. Er bestaat dus zoiets als een optimale schaal van de economie.³

3.4. Meetinstrumenten

3.4.1. BBP⁴

Sinds zijn invoering tijdens WO II als een meetinstrument voor de oorlogsproductie, is het BNP (nu vaak uitgedrukt in BBP) de meest gebruikte indicator voor economische groei. Het wordt wereldwijd gebruikt door beleidsmakers, economen, internationale agentschappen en de media als belangrijkste maatstaf voor economische gezondheid en welzijn van een land.

Toch was het BBP nooit bedoeld om deze rol te spelen. Het is slechts het totaal van alle gekochte en verkochte producten en diensten, zonder onderscheid tussen transacties die het welzijn verbeteren en deze die het welzijn verminderen. In de plaats van kosten en baten te scheiden en productieve activiteiten van vernietigende, gaat het BBP er impliciet van uit dat iedere monetaire transactie per definitie het welzijn verbetert. Het is bijna alsof een bedrijf zijn financiële gezondheid zou proberen te schatten door simpelweg alle bedrijfstransacties op te tellen, en dus alle inkomsten en uitgaven, schulden en tegoeden samen op één hoop te gooien.

Daarenboven negeert het BBP alle activiteiten die naast monetaire transacties plaatsvinden, zelfs al zijn deze belangrijk voor het bepalen van het welzijn. Iedere onbetaalde handeling die gebeurt in het gezin, bijvoorbeeld vrijwilligerswerk of moeder die eten maakt, worden niet opgenomen in het BBP. Het grondwater dat niet wordt verkocht onder de vorm van een fles water wordt ook helemaal niet opgenomen in het BBP. Het gevolg is dat het BBP niet de teloorgang van de sociale structuur (bijvoorbeeld ouderen worden minder dan vroeger verzorgd in de familie, maar meer in rusthuizen) en de natuurlijke leefomgeving (door de vervuiling van grondwater is er een hele waterindustrie ontstaan) toont, maar het beschouwt deze teloorgangen als economische groei.

¹ DALY, H. E. en TOWNSEND, K.N., 'Valuing the earth: Economics, Ecology, Ethics', 8 juli 2005 (internet).

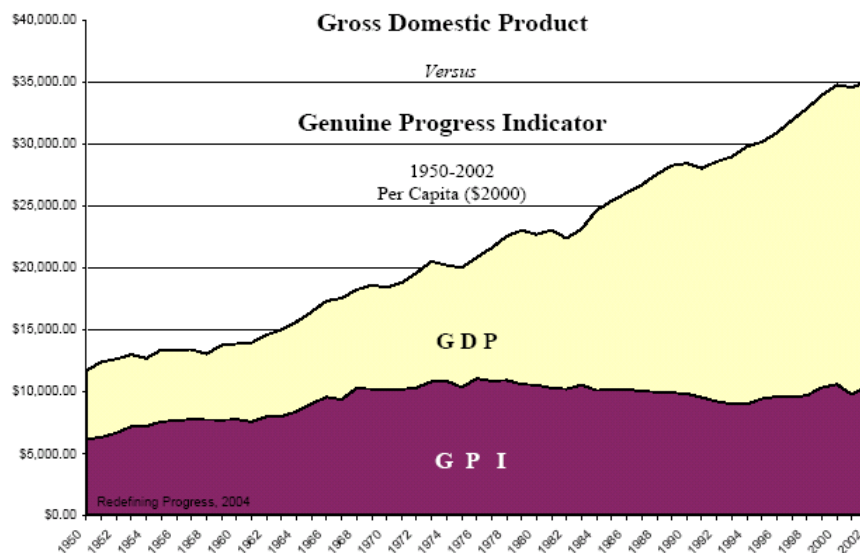
² Ibid.

³ Ibid.

⁴ COBB, C., GLICKMAN, M. en CHESLOG, C., 'The genuine progress indicator - 2000 update', 8 juli 2005, p. 1-2 (internet).

3.4.2. Genuine Progress Indicator (GPI)¹

Als men enkel naar het BBP zou kijken, zou het lijken alsof er een quasi continue economische groei was. Het BBP van Amerika steeg 79% in reële cijfers tussen 1974 en 1994. De GPI - die naast productie, kapitaalsgroei en handel ook nog rekening houdt met sociale- en milieuaspecten - groeide slechts 2% in die periode. Grafiek 2 geeft het grote verschil weer tussen economische groei, gemeten in BBP, en groei zoals dit in groene kringen gemeten wordt door middel van de GPI.



Grafiek 2 : GDP vs GPI van Amerika (1950-2000)²

De Redefining Progress organisatie noemt dit verschil in groeicijfers een illustratie die aantoont dat de marktprijs er niet in slaagt de ware sociale kosten van economische activiteiten weer te geven. Zo wordt bijvoorbeeld het meerverbruik van olie als 'positief' opgeteld bij het BBP daar waar het afgetrokken wordt bij de GPI.

GPI beschouwt de stijging van het verbruik van olie als:

- een vermindering van niet-hernieuwbare hulpbronnen;
- een vervuiling van onze atmosfeer door bedrijfsuitstoot en uitlaatgassen cq. bedreiging voor de gezondheid van individuen;
- een stijging van het aantal files en ongelukken;
- een veroorzaker van klimaatverandering.

Ieder van deze gevolgen vermindert onze levenskwaliteit.

In bijlage 2 zit een voorbeeld van hoe de GPI wordt berekend.

¹ COBB, C., GLICKMAN, M. en CHESLOG, C., 'The genuine progress indicator - 2000 update', 8 juli 2005, p. 2-5 (internet).

² VENETOULIS, J. en COBB, C., 'The genuine progress indicator - 2004 update', 8 juli 2005, p. 9 (internet).

4. Conclusies van Deel 1

De begrippen concurrentie en hyperconcurrentie leren ons dat:

- perfecte concurrentie een utopie is, dat het een toestand is die ieder bedrijf wil vermijden en negatief is voor een economie omdat hij uiteindelijk innovatie onmogelijk maakt;
- concurrentie positief kan zijn zolang concurrentie niet de vorm van een strijd op leven en dood aanneemt.

Het begrip concurrentiekracht leert ons dat:

- het met betrekking tot landen en naties eigenlijk een ambigu begrip is en dat men al te vaak de foute veronderstelling maakt als zouden landen net als bedrijven concurreren;
- het misbruikt wordt om allerlei veranderingen te verantwoorden;
- het concurrentiedenken domineert op het politieke forum cf. Lissabon-doelstellingen;
- met de opkomst van een 'global labourpool' de comparatieve voordelen-theorie van David Ricardo niet meer eenduidig opgaat;
- het concurrentieargument al zo oud is als het kapitalisme zelf;
- de voorgestelde 'heilzame' redmiddelen, zoals bijvoorbeeld een 'loonmatiging', uiteindelijk contraproductief werken;
- een stijging in de loonmassa gecompenseerd door een daling in de financiële inkomsten, van bedrijven, een neutraal effect heeft op groei en tewerkstelling en dus meer aan te raden is dan loonmatiging.

Wat het begrip economische groei betreft, concluderen we dat:

- door het louter nastreven van *kwantitatieve* economische groei we de hulpbronnen van de aarde in sneltempo opgebruiken en daardoor de draagkracht van de aarde hypothekeren;
- het BBP geen goede indicator is voor het welzijn van een land;
- de GPI een veel betere indicator is voor het welzijn van een land.

Deel 2 : Aanpak van het concurrentie(kracht)vraagstuk

In Deel 2 bespreek ik met welke algemene maatregelen het concurrentie(kracht)vraagstuk wordt aangepakt en hoe het bedrijfsleven dit aanpakt.

Dit gedeelte vormt slechts een beknopte samenvatting, omdat een volledige beschrijving van elke betrokken aanpak het bestek van deze meesterproef ver te boven zou gaan.

Daar waar nodig plaats ik alvast een persoonlijke bedenking bij de beschreven aanpak. In Deel 3 worden een aantal van deze kritieken op hun beurt geplaatst onder verschillende theoretische noemers. Daarom beperk ik mij in Deel 2 tot het alert maken van de lezer.

1. Algemene maatregelen

Voor dit hoofdstuk heb ik de verzamelde artikels opgedeeld onder enkele kernwoorden. Ik heb deze kernwoorden gekozen omdat ze vaak worden gebruikt als men het heeft over hoe we de concurrentiekracht kunnen verhogen.

Veel, om niet te zeggen alle maatregelen of instrumenten die naar voor worden geschoven door politici, werkgeversorganisaties en economen betreffen maatregelen van neo-liberale signatuur. Het zal de lezer gaandeweg duidelijk worden waarom ik mij niet kan vinden in tal van deze ideologisch geïnspireerde maatregelen.

1.1. Centrale Raad voor het Bedrijfsleven¹

Voor industriëlen en bankiers is concurrentievermogen het primaire doel voor de korte en middellange termijn geworden, terwijl rentabiliteit het doel voor de lange termijn blijft en het *raison d'être* van de onderneming. Voor ministeries van handel, industrie, financiën en werkgelegenheid, is het concurrentievermogen van het land (of de natie) tegenwoordig een zaak van het allergrootste belang geworden. Er moet kapitaal worden aangetrokken en binnen het grondgebied gehouden, om een zo hoog mogelijk werkgelegenheidspeil te bereiken, om lokaal kapitaal toegang te verschaffen tot de wereldtechnologie en om middelen veilig te stellen, die nodig zijn voor het behoud van een minimale sociale vrede.

In België zijn het concurrentievermogen van lokale ondernemingen en het 'structurele' concurrentievermogen van de Belgische economie in zijn geheel de kernprioriteiten van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, een invloedrijke organisatie, samengesteld uit meerdere gesprekspartners, die iedere zes maanden een rapport uitbrengt over het niveau van het concurrentievermogen van Belgische ondernemingen. Eenzelfde functie wordt uitgeoefend door de Competitiveness Policy Council in de Verenigde Staten (bestaande uit industriëlen, economen, en vertegenwoordigers van vakorganisaties), die een jaarlijks rapport voorlegt aan de president en het Congres.

¹ PETRELLA, R., *Grenzen aan de concurrentie*, 1995, p. 12-13.

1.2 Arbeidsduurverlenging

De zomer van 2004 is het sociale overleg geëindigd met de aanhef van het debat over arbeidsduurverlenging. Met de onderhandelingen over een interprofessioneel akkoord 2005-2006 in het vizier, heeft de werkgeversorganisatie 'Verbond van Belgische Ondernemingen (VBO)' alvast één van de hefboomen voor een nieuw economisch plan meegegeven. Arbeidsduur en de (re)organisatie ervan zullen hierin ongetwijfeld een cruciale rol spelen volgens het VBO, dat dit instrument alvast heeft bestempeld als een belangrijk, zonet het belangrijkste instrument ter versterking van de concurrentiepositie.

Voor Pieter Timmermans, directeur-generaal van het VBO zijn de belangrijkste argumenten voor een verlenging van de werkweek:



*We vonden dat hierover overleg moest komen omdat we met een kostenhandicap zitten van acht à tien procent. Die kun je op verschillende manieren proberen wegwerken, maar uiteindelijk denken we aan **drie mogelijkheden**: ofwel de **lasten op arbeid verminderen**, ofwel de **lonen matigen**, ofwel **langer werken voor dezelfde prijs**. Vooral dat laatste komt vaker aan bod bij het overleg in het buitenland. In Nederland bijvoorbeeld, waar men een loonstop maar ook langer werken bespreekt, maar vooral in Duitsland, waar men bij Siemens de 40-urige werkweek met loonverlies heeft geïntroduceerd. Het VBO ziet **arbeidsduurverlenging als een wapen in de kostencompetitiviteit**. Het lijkt alsof hierover in andere landen gesprekken mogelijk zijn en in België niet. Wij denken dat er in ons land dringend een trendbreuk nodig is op dat vlak. We moeten de*

*obstakels wegnemen die langer werken verhinderen.*¹

Toch enkele kritische bedenkingen tegenover arbeidsduurverlenging:

- **Meer uren betekent niet noodzakelijk productievere bedrijven.** Een Nederlands tijdsbestedingsonderzoek, uitgevoerd door Berenschot en VOA Access² in 2001, kwam tot heel andere conclusies. Het onderzoek bracht aan het licht dat overuren maken ten koste gaat van de nauwkeurigheid. De concentratie wordt minder en er worden foutieve inschattingen gemaakt, die vervolgens extra tijd vergen om te herstellen.³
- Een onderzoek van het Britse 'Institute of Management' stelde vast, dat naarmate de **werktijden langer** duren bij managers hun **loyaliteit van managers ten aanzien van de werkgever daalt**.⁴
- Ronald Janssen, Policy Advisor van de European Trade Union Community (ETUC), en vertegenwoordiger van de vakbonden bij de Europese Unie, denkt er het volgende over:

¹ NELEN, M., 'Ten koste van werk: Een andere kijk op arbeidstijd', 12 juli 2005, p. 3 (internet).

² De naam VOA Acces is een bedrijfsnaam en is een 100% dochter van de VOA vereniging voor bedrijfskunde in Nederland.

³ NELEN, M., 'Ten koste van werk: Een andere kijk op arbeidstijd', 12 juli 2005, p. 7 (internet).

⁴ Ibid.

“We moeten consequent zijn. Als mensen veertig uur of langer werken tijdens hun loopbaan, hebben zij op hun vijfenvijftigste niet meer de energie om nog te blijven werken. Dat is trouwens de reden waarom er op Europees vlak regels zijn inzake maximale arbeidsduur per week. Het is een van de manieren om de werkdruk tegen te gaan en om te vermijden dat we binnen enkele jaren niemand meer vinden die nog wil werken.”¹

- Volgens Eurostat, de statistische dienst van de Europese Commissie, kloppen de Vlamingen de jongste jaren elk jaar meer uren per week. Op het einde van de jaren 90 werkte de Vlaming gemiddeld 38,5 uur per week. In 2002 was dat al 39,5 uur. Dat is dan zonder de vele ‘onzichtbare’ uren die velen werken zonder dat ze ervoor worden betaald. Ook een artikel op de site van Monster (Monsterboard) toont aan dat werknemers al langer werken dan in hun arbeidscontract staat en dat zij hiervoor niet extra worden betaald:

Stichting Loonwijzer presenteerde vorige week cijfers waaruit bleek dat Nederlandse werknemers wel veel overuren maken. Drie op de tien zegt ten minste vijf uur per week meer te werken dan in hun arbeidscontract staat. Ruim 10 procent draait elke week een extra werkdag. De meerderheid van deze werknemers krijgt niet extra betaald voor overuren.²

- De stijging van de arbeidsduur gaat automatisch samen met het verkorten van de privé-tijd. De vraag die we ons kunnen stellen is of de baten die worden gehaald uit het onbetaald verhogen van de arbeidsduur wel opwegen tegen de verliezen. Verliezen kunnen zijn: minder consumptie, minder tijd voor de opvoeding van de kinderen, ...
- Ook het afschaffen van bijvoorbeeld één of meer betaalde feestdagen³ kan je onder deze noemer plaatsen.

1.3. Loonkosten

In België liggen de loonkosten tien keer hoger dan in bepaalde Oost-Europese landen, zo blijkt uit een studie van het consultancybureau Mercer van afgelopen week.⁴

Ro Naastepad en Servaas Storm, Technische Universiteit Delft, relativeren echter deze conclusie van het consultancybureau Mercer:

Uit cijfers van de OESO en de EU blijkt dat het Belgische uurloon slechts drie keer zo hoog is als het Oost-Europese. Bovendien vergeten economen vaak dat de loonkost niet alleen afhangt van het loon maar ook van de arbeidsproductiviteit. Dan blijkt dat de loonkost in België 0,61 dollar per eenheid bedroeg in 2004, terwijl die in Polen 0,71 dollar hoog was. (...) Onze productiviteit is groter.⁵

¹ NELEN, M., ‘Obstakels ruimen: Werkgevers en vakbonden over langer werken’, 12 juli 2005, p. 4 (internet).

² ‘Kabinet wil terug naar 40-urige werkweek’, 12 juli 2005 (internet).

³ ‘Duitsland wil betaalde feestdag schrappen’, Metro, 5 november 2004.

⁴ ‘Loonkost België fors hoger dan in Oost-Europa’, Metro, 12 april 2005.

⁵ VAN REUSEL, V., ‘Waarom lagere lonen niet werken’, Vacature, 15 april 2005.

| Land | Loonkost |
|-----------|----------|
| België | € 53.577 |
| Duitsland | € 50.445 |
| Frankrijk | € 45.879 |
| Nederland | € 34.725 |
| Portugal | € 18.889 |
| Tsjechië | € 9.540 |
| Polen | € 8.257 |
| Estland | € 7.621 |
| Slowakije | € 6.541 |
| Litouwen | € 5.649 |
| Letland | € 4.752 |
| | |
| Japan | € 45.839 |
| VS | € 33.195 |
| China | € 13.884 |

Tabel 1 : Loonkost

Ro Naastepad en Servaas Storm vervolgen met te zeggen dat een beleid van loonmatiging niet zo positief is voor de (economische) groei en dat als arbeid goedkoop is, de prikkel voor ondernemers om te investeren in nieuwe technologieën ontbreekt.

Een beleid van loonmatiging is op lange termijn contraproductief. In Nederland heeft dat geleid tot technologische achterstand en verlies van exportaandeel.

Omdat de concurrentiekracht slechts voor een deel afhangt van de prijs en de kwaliteit en het innovatieve karakter van een product van veel groter belang is, besluiten Ro Naastepad en Servaas Storm, dat er een nood is aan een strategie met minder nadruk op kostenbesparing en meer op investeringen in de kwaliteit van mensen en het innovatief vermogen. Lage loonkosten en een hoge innovatiegraad sluiten elkaar uit.

Zelf vind ik dat opinieschrijvers in de media moeten stoppen met vakbonden af te schilderen als voorvechters van een teloor gegaan tijdperk. Ze dragen hierdoor niet bij tot een constructieve discussie, maar zorgen ervoor dat vakbonden zich defensiever opstellen en dat de gewone burger een verkeerde kijk krijgt op het debat. Een frappant voorbeeld hiervan is Erik Verreet die ieder weekend in *Vacature* een opiniestuk schrijft onder de titel 'Standpunt'. In één van die

columns schrijft hij:

*Zelfs in het dure Duitsland is auto's bouwen goedkoper dan bij ons. Het ABVV legt met z'n hoge looneisen zelf het touw rond de nek van z'n leden.*¹

Luc Cortebeek, ACV-baas, deelt mijn mening dat vakbonden in de media afgeschilderd worden als protagonisten van een vorige eeuw:

*"Wie vroeger sociale rechten voor het werkvolk verdedigde, was progressief. Wie dat is blijven doen, wordt vandaag voor conservatief uitgescholden. Dat stoort me mateloos. (...) Niet gehinderd door enige kennis van zaken wordt ongenueanceerde prietpraat verkocht over de positie die wij als vakbond innemen."*²

1.4. Lastenverlaging

De macht van bedrijven op de overheid mocht nog eens duidelijk blijken toen Premier Verhofstadt op de proppen kwam met het voorstel om vanaf 2006 de lasten op ploegenarbeid met 8,5% extra te verlagen. Deze extra verlaging komt bovenop de lastenverlaging van 2,5% die vanaf 1 juli 2005 van kracht werd. De extra lastenverlaging zou de schatkist ongeveer € 300 miljoen kosten.³

¹ VERREET, E., 'De autoreuzen zijn ziek', *Vacature*, 7 mei 2005.

² VANPRAET, G. en DANNEELS, M., 'Luc Cortebeek in laatste rechte lijn naar het eindloopbaandebat', *Het Nieuwsblad*, 24 mei 2005.

³ 'Forse lastenverlaging ploegen moet autobouwers hier houden', *Metro*, 29 juni 2005.

“De lastenverlagingen op ploegenarbeid komen er om te vermijden dat de autobouwers uitwijken naar goedkopere landen. Tot nu toe lag de gemiddelde loonkost nog net lager dan bij de directe concurrent Duitsland, maar maatregelen daar dreigen dit in 2006 om te slaan”, zegt Eddy Geysen van de task force.¹

Zelf vind ik deze redenering getuigen van statisch denken. Wie zegt dat Duitsland niet opnieuw maatregelen zal treffen en op haar beurt ook de lasten zal verlagen om zo terug onder de gemiddelde loonkost te komen van België. Het statisch denken zorgt voor een ‘race to the bottom’². Een dynamischer denken zou uitgaan van het feit dat er in West-Europa gewoon niet valt te concurreren op basis van loonkost en zou zijn aandacht zoals reeds vooropgesteld³ moeten richten op kwaliteit en het innovatief vermogen van de mensen.

1.5. Arbeidsflexibiliteit

De internationalisering van de economie en de toenemende concurrentie stellen hoge eisen aan het aanpassingsvermogen van organisaties. Flexibilisering van de arbeid lijkt daartoe een adequaat middel. Vaak wordt verondersteld dat het gebruik van flexibele arbeid positieve effecten heeft op de prestaties van de onderneming. De gedachte is logisch: een organisatie heeft met sterke en zwakke tijden te maken in de internationale concurrentiestrijd en dan is het prettig om navenant en zonder veel problemen personeel te kunnen aantrekken of afstoten.⁴

In België genieten we van één van de royaalste ontslagvergoedingen (zie Tabel 2) in de wereld. Premier Tony Blair aanziet dit soort van royale ontslagvergoedingen als een negatief punt met betrekking tot de concurrentiekracht.

Ontslagvergoeding
van een 40-jarige bediende met een jaarsalaris van 30.000 euro ontslagen na 10 jaar dienst.

| Land | Aantal weken opzeg | Opzegvergoeding | Weken ontslagpremie | Ontslagpremie | Totaal (in euro) |
|------------------|--------------------|-----------------|---------------------|---------------|------------------|
| België | 39 | 22.500 | 0 | 0 | 22.500 |
| Luxemburg | 26 | 15.000 | 9 | 5.000 | 20.000 |
| Duitsland | 17 | 10.000 | 0 | 0 | 10.000 |
| Groot-Brittannië | 9 | 5.192 | 4 | 2.500 | 7.692 |
| Nederland | 13 | 7.500 | 0 | 0 | 7.500 |
| Frankrijk | 9 | 5.000 | 4 | 2.500 | 7.500 |

Ter vergelijking: in de Verenigde Staten zou dezelfde bediende 2 weken opzeg krijgen en 1.235 euro opzegvergoeding. In Japan zou hij 2.308 euro ontvangen.

Tabel 2 : Vergelijking van de ontslagvergoeding⁵

¹ ‘Forse lastenverlaging ploegen moet autobouwers hier houden’, *Metro*, 29 juni 2005.

² Dit begrip wordt in Deel 3 uitvoerig behandeld.

³ cfr. ‘1.3. Loonkosten’, p. 26.

⁴ ‘Effecten arbeidsflexibiliteit blijken niet eenduidig, zo meldt het rapport *Flexibiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt*’, 12 juli 2005 (internet).

⁵ JANSSENS, P., ‘Blair wil EU ingrijpend veranderen’, *Het Nieuwsblad*, 01 juli 2005.

De vraag kan gesteld worden of een grotere arbeidsflexibilisering inderdaad bijdraagt tot een versterking van de concurrentiekracht. De belangrijkste conclusie van het rapport 'Flexibiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt', een rapport dat door het Economisch en Sociaal Instituut van de Vrije Universiteit Amsterdam in opdracht van de Organisatie voor Strategisch Arbeidsmarktonderzoek (OSA) is opgesteld, luidt:

Flexibilisering van arbeid lijkt niet zonder meer een 'must' voor bedrijven om te overleven in de internationale concurrentiestrijd. Weliswaar is er een licht positief effect van de benutting van flexibele arbeid op de winstgevendheid en de groei van de omzet, maar de verbanden zijn niet erg sterk en niet constant in de tijd. De nodige flexibiliteit hoeft kennelijk niet primair te worden gezocht in het aanbieden van allerlei onzekere arbeidscontracten. Belangrijker lijkt een organisatiebeleid gericht op een flexibele inzetbaarheid van het personeel met ruime aandacht voor interne doorstroommogelijkheden.¹

Verder bleek uit dit rapport dat:

- ervaring opgedaan in een flexibele baan op termijn minder oplevert dan ervaring opgedaan in een vaste baan;
- alle indicatoren van flexibiliteit positief samenhangen met de omvang van het bedrijf;
- meer scholing werknemers aan een bedrijf bindt;
- bedrijven met een gemiddeld hoog loonniveau erin slagen om werknemers langer aan zich te binden;
- werknemers doorgaans een vast arbeidscontract willen en hooguit tijdelijk genoeg nemen met minder zekerheden.

Zelf vind ik dat het promoten van flexibiliteit niet mag vervallen tot een spelletje 'kijk wie de laagste normen heeft en veralgemeen ze'. Veeleer zie ik heil in het afspreken van normen op Europees vlak en deze normen af te dwingen bij handelsbesprekingen met andere handelsblokken.

1.6. Innovatie en productiegroei

Innovatie en productiegroei volgen uit een combinatie van talrijke factoren, van de sterkte van de kennisbasis tot de kwalificaties van de medewerkers. Zowel in de EU als in de VS viel de hoogste productiviteitsgroei in de jaren '90 te noteren in technologisch gerichte sectoren, zoals ICT-uitrusting, precisie-instrumenten, chemicaliën en motorvoertuigen, die allemaal zwaar steunen op onderzoek en ontwikkeling (O&O).²

Als Europa niet ten dode wil opgeschreven zijn moeten we meer uitgeven aan wetenschappelijk onderzoek, zo zegt Premier Tony Blair in zijn rede aan het Europese Parlement.³

Tegen 2010 moeten de lidstaten 3 % van het BBP investeren in O&O. 2 % daarvan zou voor rekening van de bedrijven moeten komen. Dit werd in 2002 in Barcelona vastgelegd. De huidige Vlaamse regering nam zich voor om de Europese 3%-norm versneld uit te voeren. Vandaar dat de Vlaamse overheid, het bedrijfsleven en de kredietinstellingen in de Ondernemingsconferentie eind 2003 bepaalden dat Vlaanderen dit doel al tegen 2007 diende te bereiken.⁴

¹ 'Effecten arbeidsflexibiliteit blijken niet eenduidig, zo meldt het rapport *Flexibiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt*', 12 juli 2005 (internet).

² SLOTBOOM, O., 'Concurrentiekracht Rapport 2001', 12 juli 2005 (internet).

³ JANSSENS, P., 'Blair wil nieuwe Messias van Europa zijn', *Het Nieuwsblad*, 24 juni 2005.

⁴ BOURGEOIS, G. en VANHOUTTE, L., 'Vlaanderen kennisland', 12 juli 2005 (internet).

De 3 % norm ligt echter nog veraf. In 2003 zou, volgens de beleidsnota 2003-2004, ongeveer 2,4 à 2,7 % van het BBP besteed zijn aan O&O. Om de 3%-doelstelling tegen 2007 te bereiken zou het O&O-budget nog met bijna een vijfde moeten toenemen. Nochtans is een investering van 3 % van het BBP in O&O niet echt ambitieus. De Finse uitgaven voor O&O lagen reeds in 2001 op 3,6 % van het BBP.¹

Voor mij is het frappant dat lastenverlagingen voor ploegenarbeid à ratio van € 300 miljoen kunnen terwijl de overheid blijkbaar niet bij machte is om voldoende budget vrij te maken om deze 3%-doelstelling te bereiken. Mij lijkt het dat investeren in kennis een investering is in de toekomst die meer dan dubbel en dik zal terug verdiend worden. Besparen op overheidsuitgaven op vlak van O&O of onderwijs, om een budgettair evenwicht te bekomen, is mijns inziens in contradictie met de Lissabonstrategie en legt een hypotheek op onze concurrentiekracht in de toekomst.

1.7. Wetgeving

1.7.1. Vereenvoudiging van de wetgeving

Belgische bedrijven besteden naar verluid meer geld aan het naleven van wetten en reglementeringen dan het bedrag dat ze aan winstbelastingen betalen.² In 2003 kwam er dan ook een staatssecretaris voor Administratieve Vereenvoudiging, Vincent Van Quickenborne.

30 juni 2005 werden de resultaten van 2 jaar administratieve vereenvoudiging voorgelegd. Hieromtrent besloot Vincent Van Quickenborne:

“Na twee jaar Kafka-strijd blijkt dat onze aanpak vruchten afwerpt. Met het Kafka-meetmodel hebben we nu een krachtig instrument om systematisch en op een objectieve manier de resultaten van onze acties te meten. 233 miljoen euro is een mooi resultaat. De grootste potentiële lastenverlager is de elektronische archivering en facturatie, die een lastenverlaging van 3 miljard euro kan opbrengen. Dit wordt dan ook onze absolute prioriteit.”³

Natuurlijk kan men alleen maar positief staan tegenover deze vereenvoudigingen die op dit moment handen vol tijd en geld kosten. Wat mij betreft moet altijd voorrang gegeven worden aan vereenvoudiging van wetten en regelgeving boven Wetstrategieën en bureaucratisch jargon.

1.7.2. Bevoordelende wetgeving

Overheden zullen het zeker niet snel toegeven. Toch bestaan in zowat alle landen op één of meerdere vlakken wetgevingen die voordeliger zijn voor bedrijven gevestigd in het land dan deze gevestigd in andere landen.

Zo wordt het duidelijk uit een artikel in het blad Metro dat coördinatiecentra van grote multinationals in België genieten van een fiks belastingsvoordeel. Ze moeten gemiddeld maar 1,35% belasting betalen in plaats van de gangbare 40,17%. “Geen wonder dat de OESO België een belastingparadijs noemt”, aldus Attac. Door die regeling loopt ons land elk jaar € 2 miljard mis.⁴

¹ BOURGEOIS, G. en VANHOUTTE, L., ‘Vlaanderen kennisland’, 12 juli 2005 (internet).

² MUYLAERT, J., ‘Belgische groei valt stil in eerste drie maanden van 2005’, *Het Nieuwsblad*, 29 april 2005.

³ ‘2 jaar Kafka-strijd = 233 miljoen euro lastenverlaging’, 12 juli 2005 (internet).

⁴ ‘Attac tegen multinationals’, *Metro*, 08 oktober 2004.

De Russische president Poetin pakt het dan weer anders aan. Om het imago van Rusland bij buitenlandse investeerders op te krikken en de economie opnieuw aan te zwengelen vroeg Poetin de Russische belastingcontroleurs het bedrijfsleven niet te 'terroriseren'. Verder beloofde hij ook dat belastingontduikers, die hun geld in Rusland verdienen en het in belastingparadijzen hebben geparkeerd, slechts 13% voorheffing zullen moeten betalen als ze dat geld opnieuw in Rusland investeren.¹ Dit laatste lijkt verdacht veel op de fiscale amnestie die België reeds invoerde.

Zelf vind ik dat zulke voordelige maatregelen, waarbij een oogje wordt dichtgeknepen, niet kunnen. Het geld dat hiermee wordt bespaard door bedrijven en burgers, is geld dat andere burgers moeten ophoesten. Eigenlijk zijn het verdoken subsidies, gelegaliseerd onrecht.

1.7.3. De dienstenrichtlijn ('Bolkesteinrichtlijn')

Op de homepage van Prof. Dr. Roger Blanpain legt hij uit wat deze richtlijn inhoudt:

In de Europese Unie geldt sinds 1993 vrij verkeer van goederen, diensten, kapitaal en personen. In theorie, althans, want het vrij verkeer van diensten kwam eigenlijk nooit echt van de grond.

Toenmalig EU-commissaris Frits Bolkestein wou met zijn richtlijn de belemmeringen voor de diensten wegnemen en op die manier de economie competitiever maken. Een grote belemmering was onder meer de vergunning die bedrijven nodig hebben om elders te kunnen werken.

Nu moet een Tsjechisch bedrijf dat hier wil werken een Belgische vergunning op zak hebben. Volgens de nieuwe richtlijn zou dat niet hoeven: een vergunning uit eigen land volstaat om overal in de EU aan de slag te kunnen. Het bedrijf kan dan mensen aan het werk zetten in ons land aan de Tsjechische arbeidsvoorwaarden- en normen. Ook de controle op de bedrijven zou gebeuren in het land van oorsprong.²

Voorstanders zien dalende prijzen en meer jobs, maar de tegenstanders vrezen sociale dumping en het verder afkalven van de welvaartstaat. Zij merken vooral op dat in Europa de sociale wetten nog niet geharmoniseerd zijn.³

Ik sluit niet uit dat er heel wat tegenstanders, inbegrepen ondergetekende, de dienstenrichtlijn verkeerd begrepen hebben. De vraag is of ook iedere politicus de dienstenrichtlijn wel 100% begrepen heeft. Hoe verklaar je anders dat professor Blanpain schrijft:

Het is dus totaal onjuist dat EU-werknemers hier kunnen komen werken tegen de loon- en arbeidsvoorwaarden van het land van herkomst.⁴

Dit terwijl iemand anders zou concluderen dat: 'Het bedrijf kan mensen aan het werk zetten in ons land aan de Tsjechische arbeidsvoorwaarden- en normen.'

Toch ontkent ook voorstander professor Blanpain niet dat er problemen zijn. Zo hebben niet-lidstaten algemeen geldende CAO's (Zweden) en bestaat er een duidelijk informatiedeficit rond de kennis van de arbeidswetgeving in de lidstaten. Blanpain pleit daarom voor de oprichting van een centrale Europese databank met de arbeidswetgeving van alle lidstaten.⁵

Zelf ben ik voorstander van een geharmoniseerde wetgeving voor Europa, zodat Europa als het ware één land is. Natuurlijk pleit ik voor een humane arbeidswetgeving die de werknemers op een degelijke manier beschermt en niet voor een arbeidswetgeving die sterk aanleunt bij een Amerikaanse versie.

¹ 'Poetin roept Russische fiscus op bedrijfsleven niet te terroriseren', *Metro*, 26 april 2005.

² Prof. Dr. Blanpain, R., 'Wat houdt de dienstenrichtlijn van Bolkestein in?', 12 juli 2005 (internet).

³ 'Diensten zijn de vierde pijler van de EU', *Metro*, 21 maart 2005.

⁴ Prof. Dr. Blanpain, R., 'Bolkestein geen bedreiging', 12 juli 2005 (internet).

⁵ 'Blanpain betwist sociale dumping door Bolkestein', *Metro*, 31 maart 2005.

Eén van de redenen waarom het voorstel tot de Europese Grondwet afgeschoten is in Nederland en Frankrijk ligt naar wordt aangenomen, in het informatiedeficiet inzake deze dienstenrichtlijn. Waarschijnlijk zou deze Europese Grondwet ook afgeschoten zijn in België bij een volksraadpleging. Met het 'nee' tegen de Europese Grondwet en de onduidelijkheden in verband met het goed verstaan van de dienstenrichtlijn is het nog maar eens duidelijk dat er ook een grote kloof gaapt tussen de Europese wetstrategieën en de Europese burger.

2. Maatregelen genomen door het bedrijfsleven

Voor dit hoofdstuk heb ik de literatuur die ik verzameld heb, opgedeeld in vier delen (cf. de vier arena's) en daarin nog eens onderverdeeld in enkele kernwoorden. Deze kernwoorden werden gehaald uit D'Aveni's vier arena-kader¹.

Ieder deeltje/arena start ik met een korte uitleg, met name hoe D'Aveni deze arena omschrijft.

Ook hier wil ik benadrukken dat het om een beknopte uiteenzetting gaat van belangrijke wijzen waarop een bedrijf de concurrentiekracht tracht te verhogen, om zodoende het bestek van deze meesterproef niet te overstijgen.

2.1. Kosten/kwaliteit

2.1.1. Prijzenoorlogen

Prijzenoorlogen zijn het equivalent van het spelletje wie het langst zijn adem kan inhouden zonder paars aan te lopen. Degene met de grootste longcapaciteit (cf. financiële reserve) wint, maar beide zijn na afloop uitgeput.

Prijzen oorlogen leveren alleen winst op als de kosten behoorlijk onder de prijs blijven. De oorlog kan tot zware verliezen leiden, omdat de zwakke broeders de markt uitgejaagd worden en de overlevenden de verliezen na afloop van de oorlog vaak niet meer kunnen goedmaken door hun prijs te verhogen. Als klanten geen merktrouw bezitten en geen overstapkosten hebben, zullen bij iedere volgende prijsverhoging klanten vertrekken.

Bovendien is het vaak moeilijk de verliezen binnen de perken te houden tijdens de oorlog. Marktaandeel grijpen en vasthouden is cruciaal om schaalvoordelen te verkrijgen en de vaste kosten te spreiden over een groot volume. Dus proberen alle bedrijven hun prijs zo laag mogelijk te houden om schaalvoordelen te winnen en daarmee hun kosten verder te drukken. Dit zet echter op den duur de winstmarges onder druk. Wanneer de vraag groter is dan de bedrijfscapaciteit valt de druk nog mee, maar als de vraag terugvalt tot onder de capaciteit kunnen zware verliezen het gevolg zijn.

In dat geval is het bedrijf overgeleverd aan de fluctuaties in de vraag. Daalt de vraag, dan verheft de strijd en vindt vaak een reorganisatie van de bedrijfstak plaats. Geen gunstige situatie voor succes op de langere termijn.²

In de periode maart – mei van 2005 heerste er een echte prijzenoorlog in België tussen warenhuisketens. Zo begon Carrefour midden maart met het aankondigen van lagere prijzen. Al verklaarde woordvoester Geneviève Bruynseels:

Wij zetten onze prijzenpolitiek onverminderd voort. Niemand heeft het monopolie op de laagste prijs, maar wij willen zeker geen prijzenoorlog lanceren.³

De distributieketen GB lokt klanten door vanaf 27 april tot 8 mei (zolang de voorraad strekt) 53 merkproducten, goed voor een totaal bedrag van 100 euro, gratis aan te bieden.

Elk gezin mag telkens 1 stuk van de 53 producten mee naar huis nemen. De klant moet de producten aan de kassa betalen maar kan het bedrag nadien terugkrijgen.⁴

¹ Zie voor verdere uitleg van deze vier arena's het onderdeel "Perfecte concurrentie is een utopie" uit Deel 1

² D'AVENI, R., *Hyperconcurrentie*, 1998, p. 59-60.

³ MUYLAERT, J., 'Carrefour lost eerste schot in nieuwe prijzenoorlog', *Het Nieuwsblad*, 12 maart 2005.

⁴ MUYLAERT, J., 'Warenhuisketen Colruyt volgt campagne van GB', *Het Nieuwsblad*, 28 april 2005.

De volledige voorraad van de 53 merkproducten, voorraden waar GB normaal 6 maanden tot 2 jaar mee doet, bleek bijna geheel uitverkocht nog voor 1 mei. Menig koper betreunde de 'beperkte' voorraden.¹

De directie van Colruyt besliste daarop 'gepast' te zullen reageren.

*Onze garantie is altijd de laagste prijs. Daarom zullen wij ook een aantal producten weggeven. In ons aanbod zijn er 27 vergelijkbare merkproducten. Net als vorige acties van onze concurrent zullen wij nu op dezelfde wijze reageren.*²

Jean-Pierre Roelants, Commercieel-manager van Colruyt

De consumentenorganisatie OIVO twijfelt over de gevolgen van een prijzenslag.

*Op korte termijn is het een goede zaak voor de verbruiker, maar op lange termijn kunnen veel schadelijke effecten ontstaan. De leefbaarheid van het bedrijf kan in het gedrang komen, wat zijn weerslag heeft op de tewerkstelling. De prijzenslag leidt mogelijk tot de sluiting van winkels en dan moet de consument zich verder verplaatsen om inkopen te doen. Een verschraling van het aanbod en de kwaliteit is niet ondenkbaar.*³

Ingrid Vanhaevre, woordvoester van de consumentenorganisatie OIVO

2.1.2. Daling van de kosten

2.1.2.1. Kosten

Om een aanvaardbare prijs aan de klanten te kunnen aanbieden, is het noodzakelijk dat de organisatie de eigen kosten onder controle kan houden.⁴

Kosten verwijzen naar de middelen die doelmatig werden of worden ingezet in een onderneming. De kostprijs van een kostenobject is het geheel van kosten dat hiervoor wordt gemaakt.

Volgende kosten kunnen in het algemeen worden onderscheiden⁵:

- **kosten van grondstoffen (materialen) en hulpstoffen (hulpmaterialen):**
de waarde van de verbruikte grondstoffen en hulpstoffen wordt bepaald door enerzijds de aankoopprijs en anderzijds de kosten verbonden met het in voorraad houden van deze stoffen;
- **kosten van diensten en diverse goederen:**
m.a.w. de kosten van dienstverlening door derden. Voor haar productie van goederen of levering van diensten doet een onderneming in mindere of meerdere mate een beroep op diensten van derden. Elektriciteitskosten zijn hiervan een voorbeeld;
- **arbeidskosten:**
bestaan uit diverse componenten die deze kostensoort samenstellen: brutobezoldiging, vakantiegeld, dertiende maand, premies e.d.;
- **afschrijvingskosten:**
de vervaardiging van producten vereist de inzet van machines. De aankoopprijs van deze machines wordt over verschillende jaren gespreid via het afschrijvingssysteem;
- **verkoopkosten:**
deze kosten groeperen onder meer de vaste salariskosten en commissielonen van de verkopers, promotiekosten, infrastructuurkosten verbonden aan het verkoopapparaat e.d.;

¹ HAEMERS, I., 'Klanten GB misnoegd over snelle uitverkoop', Het Nieuwsblad, 30 april 2005.

² MUYLAERT, J., 'Warenhuisketen Colruyt volgt campagne van GB', Het Nieuwsblad, 28 april 2005.

³ MUYLAERT, J., 'Carrefour lost eerste schot in nieuwe prijzenoorlog', Het Nieuwsblad, 12 maart 2005.

⁴ JORISSEN, A. en ROODHOOFT, F., Management accounting, 2003, p. 23.

⁵ JORISSEN, A. en ROODHOOFT, F. e.a., Cost accounting, 2001, p. 26-27.

- **distributiekosten:**
kosten verbonden aan de middelen die worden ingezet om de producten/diensten te leveren aan de klant. Transportkosten vormen dan ook een belangrijk onderdeel van deze kostensoort;
- **administratiekosten:**
deze kosten hebben betrekking op het algemeen management, boekhouding, personeelsaangelegenheden e.d..

2.1.2.2. Kosten-beperkende maatregelen

Ondernemingen gaan op verschillende manieren te werk om hun kosten te doen dalen. Een bloemlezing:

- **Automatisering en gebruik van buretomicmiddelen.**
- **Just in Time.**
- **Vindingrijke medewerkers**

In een recent krantenartikel stond:

Vindingrijke medewerkers kunnen een bedrijf handenvol geld besparen, schade en ongevallen voorkomen, risico's verkleinen en de veiligheid op de werkvloer vergroten. De ideeën helpen bedrijven verder om milieuvriendelijker te worden, materialen en energie efficiënter te benutten, de administratie te rationaliseren en de producten beter te maken.

Het Deutsche Institut für Betriebswirtschaft (DIB) analyseerde voor 2004, 365 bedrijven uit de publieke en privé-sector, samen goed voor 2,2 miljoen medewerkers, en ontdekte dat verbeteringsvoorstellen goed waren voor een totale besparing van € 1,2 miljard.¹

Verder valt op dat de overheid dringend werk moet maken van het fiscaal ontlasten van beloningspremies voor verbeteringsvoorstellen, want zo moet bijvoorbeeld GM Belgium circa € 300 ophoesten voor elke € 100 nettopremie die het aan creatieve medewerkers uitkeert.²

- **Import van goedkopere grondstoffen en hulpstoffen**
Lijkt een geducht middel om de kosten te reduceren; zo deelde bijvoorbeeld Hennes & Maurits, een Zweedse kledinggigant, mee dat de import van goedkope Chinese producten een positieve invloed heeft op het resultaat.³
- **Aanwerven van illegale werknemers of zwartwerkers**
Al zal geen enkele ondernemer het van de daken schreeuwen toch gebeurt het regelmatig dat bedrijven illegale werknemers of zwartwerkers aanwerven, waarvoor natuurlijk geen sociale bijdragen worden betaald. Wal-Mart werd hiervoor, enkele maanden geleden, berecht.⁴
Verschillende artikels bevestigen dat dit gebeurt in de bouwsector en horeca:
Werkgevers, uit de bouwsector, zijn bijzonder creatief in het omzeilen van de wetgeving. Zo zouden er op de Belgische bouwvelden 50.000 bouwvakkers uit Oost-Europa actief zijn, waarvan het merendeel illegaal.⁵
Uit de cijfers van de arbeidsinspectie zou dan weer blijken dat meer dan de helft van de Limburgse cafés, restaurants en hotels hun personeel in het zwart betalen.⁶
- **Het bevrozen van de lonen van managers.⁷**

¹ 'Goede ideeën verzamelen brengt geld op', *Metro*, 4 mei 2005.

² Ibid.

³ 'Hogere marges door China', *Metro*, 7 april 2005.

⁴ 'Illegale werknemers kosten Wal-Mart 11 miljoen dollar', *Metro*, 21 maart 2005.

⁵ '50.000 illegalen ondergraven bouwsector', *Het Nieuwsblad*, 3 juni 2005.

⁶ 'Helft Limburgs personeel horeca is zwartwerker', *Metro*, 30 maart 2005.

⁷ 'VW befrist ook lonen managers', *Metro*, 8 november 2004.

- **Rokers laten overuren kloppen¹ of het aftrekken van rook- en koffiepauzes.²**
- **Een langere werkweek opleggen, dit tegen eenzelfde loon.³**
- **Het oprichten van een vereniging zonder winstoogmerk (vzw) terwijl het bedrijf niet voldoet aan de bepalingen van een vzw.⁴**
- **Het laten kloppen van overuren zonder er een vergoeding voor te geven⁵**
 Van zij die bijvoorbeeld meer dan 10 uur meer werken dan contractueel voorzien, krijgt niet minder dan 86,4% geen enkele vorm van directe compensatie.⁶
 Dat werknemers dit minder en minder pikken wordt duidelijk uit een onderzoek van The Rialto Consultancy. Het onderzoek kwam aan een cijfer van 57% (mannen) en tot zelfs 73% (vrouwen) van de bedienden die het zouden overwegen om van werk te veranderen als het bedrijf hen vraagt overuren te kloppen.⁷
- **Delokalisatie:**
 Ongeveer een derde van de Vlaamse bedrijven hebben de stap al gezet, en 15% denkt eraan zijn productie naar het buitenland te verhuizen.⁸
- **Herstructureringen**
 De redenen voor een herstructurering, anno 2005, zijn de té hoge productiekosten (61%), of een financiële noodzakelijkheid (39%). In 2002 werd aangegeven dat herstructureringen vooral gedaan werden voor het verhogen van de aandeelhouderswaarde.⁹ Een voorbeeld van een herstructurering in het afgelopen jaar is deze van GM waarbij één job op vijf in Europa sneuvelde.¹⁰

2.1.3. Voornaamste kritiek inzake kostenbesparing

Niet elke van de hierboven opgesomde methoden draagt effectief bij tot het verlagen van de kosten.

2.1.3.1. Automatisering en gebruik van bureoticamiddelen

Computercrashes, printproblemen en trage computers zorgen voor een gemiddeld verlies van 48 minuten verloren tijd per dag.¹¹

Als we daar dan nog eens de kostprijs van netwerkbeveiliging bijtellen, alsook het stijgend aantal gevallen van Repetitive Strain Injury (RSI), ribbeldijen¹², rug- en nekklachten met de daaraan verbonden afwezigheden, dan zijn de kostenverlagende effecten al een stuk minder en in bepaalde gevallen zelfs onbestaande.

2.1.3.2. Just In Time (JIT)¹³

Door middel van de dubbele drempeltheorie van Illich bekijk ik Just In Time kritischer.

¹ 'Rokers moeten overuren kloppen', *Metro*, 30 maart 2005.

² 'Chef-econoom wil bezuinigen op pauzes', *Metro*, 15 november 2004.

³ 'Arbeiders Delphi kloppen 44u week', *Metro*, 21 maart 2005.

⁴ 'Ruim 10% vzw's vals', *Metro*, 24 januari 2005.

⁵ 'Belg werkt vaak over zonder er een vergoeding voor te krijgen', *Metro*, 19 november 2004.

⁶ 'Drie op tien werknemers horeca werken te veel', *Metro*, 16 maart 2005.

⁷ 'Nieuwe baas doet vierde van werknemers weglopen', *Metro*, 10 mei 2005.

⁸ VERREET, E., 'Standpunt: Mijn buurman voelt de delokalisatie', *Vacature*, 30 april 2005.

⁹ VERREET, E., 'Herstructureringen worden dagelijkse kost: U wordt goedkoper ontslagen', *Vacature*, 23 april 2005.

¹⁰ 'GM schrapt één job op vijf in Europa', *Metro*, 15 oktober 2004.

¹¹ 'Computermisericie zorgt voor een uur werk extra per dag', *Metro*, 27 april 2005.

¹² 'Ribbeldijen rukken op bij kantoorpersoneel', *Metro*, 30 maart 2005.

¹³ PEETERS, J., *Technologiekritiek en de vraag naar 'zachte' techniek: 3.1 Dubbele drempeltheorie*.

❖ De dubbele drempeltheorie

Technische ontwikkeling moet ten dienste staan van een conviviale maatschappij. Daartoe moeten we in onze productiewijze naar een post-industrieel evenwicht zoeken, dat zich bevindt tussen twee drempels: die van de onderontwikkeling, en die van overontwikkeling (zie Figuur 2).

↳ Onderste drempel:

Beneden een bepaalde drempel van energieverbruik is een samenleving uitsluitend aangewezen op het fysische en louter autonoom vermogen van de metabolische lichaamsenergie. Die kan door heteronome energie¹, techniek, industriële productie aangevuld en bevorderd worden.

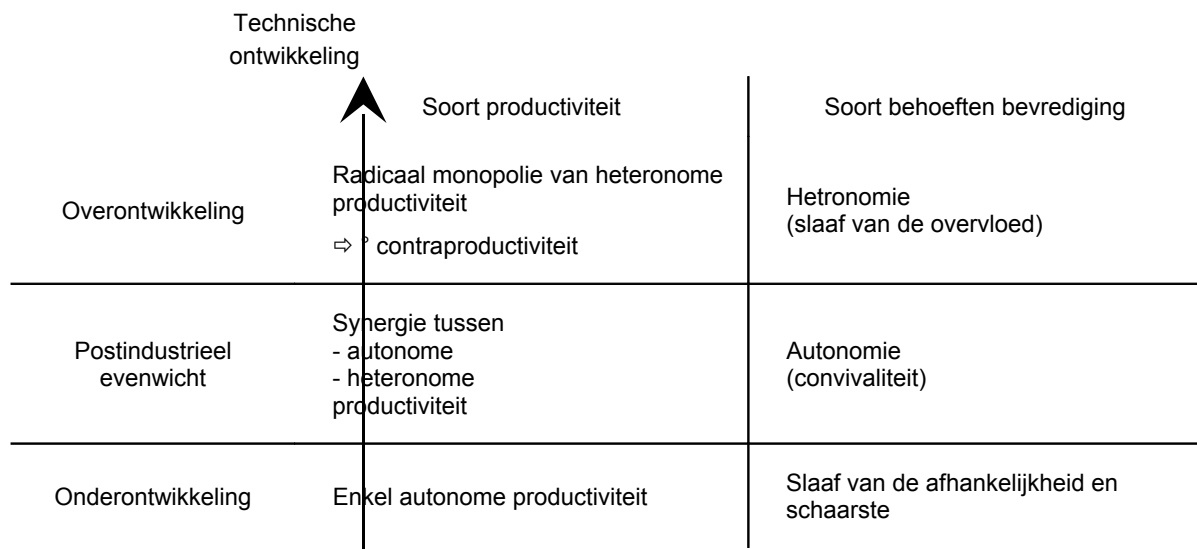
↳ Evenwichtsgebied:

Gebeurt dat 'tot op zekere hoogte', dus over de drempel van de loutere lichaamsenergie heen, dan bevinden we ons in een zone waarin een harmonische samenwerking, een synergie, bestaat tussen autonoom vermogen en heteronome productie, waarbij heteronome energie de autonome prestatie aanvult zonder ze te verdringen of onmogelijk te maken.

↳ Bovenste drempel:

Wordt overschreden wanneer het aandeel van de heteronome energie te groot wordt. De heteronome productie gaat dan het autonome vermogen zo overheersen, verdringen en verlammen dat de hele samenleving nog uitsluitend op die heteronome productie, op haar 'prothesen', is aangewezen en er de slaaf van wordt.

¹ heteronome energie is energie die opgewerkt wordt dmv. andere bronnen dan bijvoorbeeld spierkracht ... maw. bijvoorbeeld een motor een fiets die als hefboom werkt voor onze spierkracht



Figuur 2 : Dubbele drempeltheorie van Illich

❖ Just In Time

We passen de dubbele drempeltheorie van Illich toe op JIT.

JIT is een logistieke methode voor voorraadbeheersing. Het betekent 'net op tijd' of 'zo laat mogelijk' en is bedacht in Japan. In het Japans heet deze methode Kanban en is letterlijk vertaald naar 'Just in Time'. JIT productie wordt ook wel aangeduid als 'lean production'. De bedoeling hierachter is om inkoop en productie zo op elkaar af te stemmen dat er omzeggens geen voorraden in een bedrijf meer nodig zijn, want ze worden precies op tijd geleverd: niet te laat en niet te vroeg, maar ook in de juiste hoeveelheid en kwaliteit, en tegen de laagst mogelijke kosten. Dit heeft als voordeel dat er geen opslagruimte voor de voorraden nodig is, en ook geen renteverlies optreedt door te hoge voorraden.¹

JIT heeft dus behoefte aan een uitgebreid transportsysteem. Nu argumenteert o.a. Otto Ullrich dat ons productiviteitssysteem contraproductief is. Naar mijn mening kan je de analyse die Otto Ullrich gedaan heeft op de productiviteit van ons industrieel systeem ook toepassen op JIT.

Als we de argumentatie van Otto Ullrich toepassen op JIT dan komen we tot de volgende conclusies:

- ✓ de 'efficiëntie' van JIT komt tot stand door het plunderen van reeds voorhanden zijnde resultaten waar die aanpak zelf geen aandeel in heeft (internalisering van de zogenaamde 'vrije goederen' van de aarde, in dit geval de inzet van fossiele energiebronnen);
- ✓ de 'efficiëntie' van JIT wordt bereikt door het massaal afwentelen van kosten op de natuur, de Derde Wereld en de toekomstige generaties (externalisering van kosten via luchtvervuiling, afvalproblemen, enz.);

¹ Just in time
WIKIPEDIA, (http://nl.wikipedia.org/wiki/Just_in_time), 8 juli 2005.

- ✓ steeds meer middelen zijn nodig om hetzelfde resultaat te bereiken. Door het meer gebruiken van de JIT methode geraken onze verkeersaders verstopt, komen er files, gaat het transport trager en worden er meer of snellere transportsystemen zoals bijvoorbeeld het vliegtuig gebruikt. Op zijn beurt zijn vliegtuigen dan nog eens milieuverontreinigender dan het spoor, watertransport en zelf vrachtwagentransport. Ondernemingen schuiven deze kosten van milieuverontreiniging af op de maatschappij. Dit is een voorbeeld van wat economen *externaliteiten* noemen;
- ✓ het veelvuldig gebruik van JIT en het beschouwen van JIT als een must zorgt voor een monopolie van deze methode. Het zorgt ervoor dat werknemers minder geneigd zijn om andere methoden te bedenken. Het feit dat een bedrijf geen overzicht heeft op de totale kosten die het veroorzaakt door het toepassen van JIT zorgt er m.i. voor dat deze methode ten onrechte te veel wordt gebruikt.

Het mag duidelijk zijn dat niet iedere marktspeler deze prijzenoorlogen en voortdurende kostenverlagingen overleeft. Zo moest de Amerikaanse supermarktketen Winn-Dixie uitstel van betaling aanvragen. Dit omdat het zijn inkomsten al negen kwartalen op rij zag dalen door concurrentie met zijn directe concurrent Food Lion, een dochter van Delhaize.¹

2.1.4. Kwaliteit

Om aan prijzenoorlogen te ontsnappen differentiëren bedrijven zich zowel op basis van kwaliteit als van prijs.² Algemeen wordt vooropgesteld dat als de kwaliteit van een product beter is er dan een hogere prijs voor de dienst of product mag gevraagd worden. Andere bedrijven creëren dan weer een niche waarin de concurrentie kleiner is.

Zo trekt bijvoorbeeld Ambiorix, een Limburgse schoenenfabrikant, resoluut de kaart van de topkwaliteit. Zo hoopt Blanchart, de verkoopsdirecteur van Ambiorix, in de niche waar hij opereert niet te veel last te hebben van de toevloed aan goedkope Chinese schoenen.³

In de strijd tegen supermarktketens trekken buurtwinkels dan weer de kaart van kwaliteit en service. Enkele concrete voorbeelden illustreren dit:

- zo levert bijvoorbeeld de kruidenierszaak Pierre Plovie aan huis en levert hierdoor de mensen service aan huis⁴;
- Unizo, de Unie voor zelfstandige ondernemers pleit dan weer om, zoals in Nederland, van de buurtwinkels echte servicepunten te maken: voor informatieverstrekking door overheidsdiensten, kaartjesverkoop van bijvoorbeeld De Lijn en NMBS, depot van wasserij, bibliotheek of pakjesdiensten.⁵ Wat eigenlijk neerkomt op het aanbieden van extra diensten;
- 't Fruithoekje, een buurtwinkel gespecialiseerd in fruit en groenten, waarvan Kathleen Verhaest eigenaar is, moet het dan weer hebben van een gezond imago. Groeten en fruit worden er aangeboden aan een kwaliteit waar een grootwarenhuis niet aan kan tippen.⁶

¹ 'Supermarktketen Winn-Dixie zoekt heil in Chapter 11', Metro, 23 februari 2005.

² D'AVENI, R., Hyperconcurrentie, 1998, p. 60.

³ MUSSCHOOT, D., 'Dumping uit Azië knijpt Europese schoenenfabrikanten dood', Het Nieuwsblad, 16 juni 2005.

⁴ LINGIER, D., 'Regio Brugge-Oostkust: Kleine buurtwinkels verenigen zich in middenstandsraad', Het Nieuwsblad, 27 april 2005.

⁵ 'Buurtwinkels raken weer in trek', Het Nieuwsblad, 1 juni 2005.

⁶ VANDENBERGHE, A., 'Buurtwinkels in ademnood', Het Nieuwsblad, 1 juni 2005.

2.2. Timing/knowhow

Een timing-voordeel ontstaat uit vaardigheden waarmee het bedrijf 'first-mover' kan worden. Een knowhow-voordeel is de technologische kennis inzake een nieuwe bedrijfsmethode waarmee het een totaal nieuw product of markt kan creëren.¹

Empirische gegevens in de PIMS- database (PIMS: Profit Impact of Marketing Strategy) tonen aan dat 'first-movers' gedurende lange perioden de hoogste winst behalen als zij bedrijfstakken betreden met flinke overstapkosten. Het voordeel is het grootst in industrieën met een hoge productaanschafprijs en lage verkoop van nieuwe producten en verder ook in markten voor producten met een hoge toegevoegde waarde. De voordelen zijn het laagst op markten met een sterke prijsconcurrentie, waarbij het tewerkstellen van personeel voor de directe verkoop hoge lasten met zich meebrengt en de producten sterk op de klant zijn toegesneden of service van beslissend belang is. Volgers hebben dan weer het meeste profijt daar waar consumenten het gemakkelijk vinden om over te stappen naar een andere leverancier.²

Zo verklaart Pieter Donck, directeur van de 'automotive afdeling' binnen de Belgische industriële sectorfederatie Agoria, dan ook dat ongeacht vanwaar een autofabrikant komt: "wie het eerst met een auto op de markt komt die op een nieuwe trend inspeelt, deze meestal wint".³

Zo zal de winnaar van de console-markt hoogst waarschijnlijk vooral worden bepaald door welke speler het eerst de nieuwe generatie console op de markt zal brengen. Wordt het Microsoft (met de Xbox 360), Sony (met de PlayStation 3) of misschien toch Nintendo (met zijn de Nintendo Revolution)? De toekomst zal het uitwijzen.

De overname van het medische technologiebedrijf Guidant door 's werelds grootste fabrikant voor de gezondheidszorg Johnson & Johnson getuigt van het vooruitdenken op vlak van knowhow. Met de overname hoopt Johnson & Johnson een belangrijke speler te worden op de snel groeiende markt voor kleine metaalcilinders (stents) waarmee bloedvaten na het opheffen van blokkeringen vrij gehouden worden.⁴

2.3. Bolwerken met toetredingsbarrières

2.3.1. Stilzwijgende samenwerking en macht over afnemers, leveranciers en toetreders

Dankzij stilzwijgende samenwerking en macht over afnemers, leveranciers en toetreders kunnen bedrijven winst maken die op een concurrerender markt zou ontbreken. Ze kunnen de prijzen optrekken tot boven het concurrentieniveau, de kwaliteit onder de concurrentieniveaus beheersen en de prikkel tot escalerende kosten wegnemen door innovaties en imitaties.⁵

¹ D'AVENI, R., *Hyperconcurrentie*, 1998, p. 81.

² Ibid., p. 93.

³ DE ZITTER, A., 'Volvo Gent: Nieuw model, meer jobs, maar ... Europa op snelheid gepakt?', *Vacature*, 23 oktober 2004.

⁴ 'Johnson & Johnson slorpt Guidant op', *Metro*, 17 december 2004.

⁵ D'AVENI, R., *Hyperconcurrentie*, 1998, p. 120.

Af en toe komen zulke stilzwijgende samenwerkingsvormen aan het licht. Zo kwam bijvoorbeeld aan het licht dat het Belgische UCB, het Duitse BASF en het Nederlandse Akzo Nobel een kartel vormden van 1992 tot 1994. Ze hadden prijsafspraken gemaakt over de verkoop van de vitamine B4, een toevoeging aan diervoeder.⁶

Een ander voorbeeld van een stilzwijgende samenwerking betreft de autorijscholen in België. Test-Aankoop, een belangenorganisatie die de rechten van de consument hoog in het vaandel draagt, beweerde, na onderzoek bij 102 rijscholen, dat de grote meerderheid (78% van de 102 onderzochte rijscholen) zich schuldig maakt aan prijsafspraken.²

Tyson Food combineert twee vormen van macht, de macht over afnemers en leveranciers. Tyson Food produceert zomaar eens één vierde van de rund-, kip- en varkensvleesproductie. Hierdoor kunnen ze zowel winst maken op de rug van de boeren als de consument.³ Dit fenomeen wordt in 'Deel 3' verder besproken.

2.3.2. Overheidsbeleid

Overheidsbeleid wordt een steeds belangrijker obstakel op wereldmarkten. Behalve subsidies kunnen nationale overheden directe toetredingsbarrières oprichten om buitenlandse concurrenten buiten te sluiten.⁴

Dat bedrijven de overheid aansturen om acties te nemen werd heel duidelijk bij het wegvallen van de invoerbepalingen op Chinees textiel. Toen duidelijk werd dat wereldwijd miljoenen mensen hun werk zouden verliezen⁵ door de onbeperkte invoer van goedkoop textiel uit China gingen er massaal stemmen op om maatregelen te treffen om de Chinese invoer van spotgoedkope textielproducten aan banden te leggen.

Dat deze aanpak succesvol is, werd bewezen toen China plooidde onder Amerikaanse en Europese druk en zijn uitvoertarieven op 74 textielproducten verhoogde.⁶ Europa legde, naar aanleiding van de eisen van de textielabrikanten, maximale groeicijfers voor de Chinese import vast.⁷

2.3.3. Schaalvoordelen

Schaalvoordelen maken het moeilijk voor nieuwe toetreders om concurrerende prijzen te bieden omdat de gevestigde bedrijven door hun hogere volume lagere kosten hebben.⁸ Acquisities worden vaak gebruikt om tot schaalvoordelen te komen.

Delhaize kocht zo bijvoorbeeld in maart 2005 sectorgenoot Cash Fresh op en vergrootte zo zijn Belgisch marktaandeel met 1,3%. In 2004 bedroeg het marktaandeel van Delhaize in de Belgische voedingsmarkt 25,7%.⁹

⁶ 'Boetes voor vitamine B4-kartel', Metro, 10 december 2004.

² 'Autorijscholen hanteren bedenkelijke handelspraktijken', Metro, 27 april 2005.

³ ZELLNER, W., 'The Wal-Mart of meat: Tyson produces one-quarter of U.S. beef, chicken, and pork. Is that a problem?', BusinessWeek, 20 september 2004, p. 69-70.

⁴ D'AVENI, R., Hyperconcurrentie, 1998, p. 123.

⁵ 'China loopt textielmarkt onder de voet', Metro, 8 oktober 2004.

⁶ 'China plooidt onder internationaal protest', Het Nieuwsblad, 21 mei 2005.

⁷ 'Europa zoekt geen confrontatie met Chinese textielimporteurs', Metro, 7 april 2005.

⁸ D'AVENI, R., Hyperconcurrentie, 1998, p. 120.

⁹ 'Cash Fresh versterkt Delhaize', Metro 11 maart 2005.

Schaalvoordelen zorgen voor lagere productprijzen in de distributieketen. Dit wordt duidelijk wanneer we de uitspraak van Luc Vandevelde, de Belgische bestuursvoorzitter van Carrefour, lezen:

Met onze schaalgrootte kunnen we producten onder ons eigen label aanbieden aan een prijs die niemand anders behalve Wal-Mart kan realiseren.¹

De fusie tussen de Amerikaanse warenhuisketens Kmart en Sears, Roebuck & Co maakt dan weer duidelijk dat er aardig wat kosten bespaard kunnen worden door een fusie. Zo zou de fusie tegen 2008 jaarlijks 500 miljoen dollar aan besparingen opleveren.²

2.4. Financiële reserves

Een oud militair gezegde luidt: 'Als al het overige gelijk blijft, staat God aan de kant van de grote bataljons.' Een bedrijf met aanzienlijke financiële middelen kan heel wat aanvallen en belegeringen van mindere bedrijven doorstaan en nog steeds als winnaar uit de bus komen. Financiële reserves geven het bedrijf de mogelijkheden in prijszetting en marktexpansie die kleinere rivalen in het stof te doen bijten. Met financiële reserves kan een bedrijf bijvoorbeeld langere tijd zware verliezen incasseren. Kleine concurrenten raken uitgeput van de strijd.³

Met financiële reserves kunnen roofzuchtige prijzen gelanceerd worden, maar ook aanvallen op basis van een hogere kwaliteit tegen dezelfde prijs, meer investeringen in O&O of fabrieken zonder de productprijs te verhogen, meer reclame zonder de prijs te verhogen of uitbreiding van distributiekanaalen zonder prijsverhoging.⁴

Dat door middel van financiële reserves concurrenten mogelijk uitgeschakeld kunnen worden wordt duidelijk in een krantenartikel 'Gratis bellen bedreigt concurrentie' waarin Test-Aankoop zijn vrees uit voor de gevolgen van de prijzenoorlog in de telecomsector. Test-Aankoop voorspelt in dat artikel faillissementen bij de alternatieve operatoren omdat ze op lange termijn, met hun gratis belaanbod, niet in staat zullen zijn om de interconnectietarieven die ze aan Belgacom of Telenet moeten betalen, op te hoesten. In tegenstelling tot Telenet en Belgacom beschikken de alternatieve operatoren, bijvoorbeeld Tele2, namelijk niet over vetpotten zoals interconnectiekosten of abonnementen.⁵

Ikea illustreert dan weer dat het door middel van een 'spaarpotje' mogelijk is om de Belgische prijzen dit najaar met bijna vier procent te dalen.⁶

¹ 'Carrefour mikt vooral op groei in non-foodsegment', *Metro*, 22 maart 2005.

² 'Megafusie tussen Kmart en Sears', *Metro* 18 november 2004.

³ D'AVENI, R., *Hyperconcurrentie*, 1998, p. 153.

⁴ Ibid.

⁵ 'Gratis bellen bedreigt concurrentie', *Metro*, 29 juni 2005.

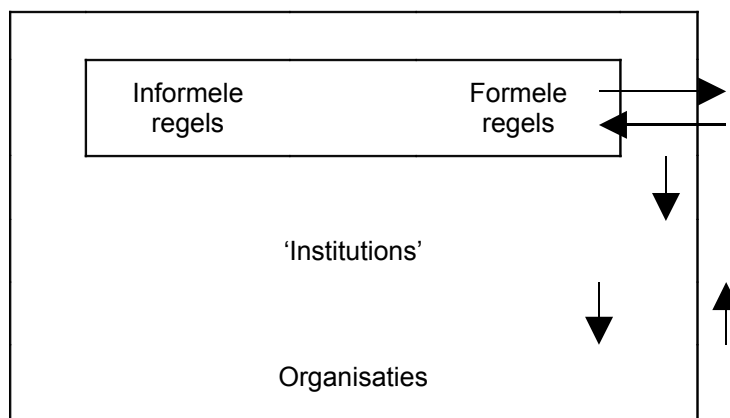
⁶ 'Ikea stunt met lagere prijzen', *Het Nieuwsblad*, 31 mei 2005.

3. De interactie 'institutions' - bedrijfsleven

In dit hoofdstuk bespreek ik de interactie tussen 'institutions' en bedrijfsleven. Ik ben mij ervan bewust dat de bespreking van de interactie tussen 'institutions' en bedrijfsleven op vele verschillende manieren kan worden behandeld. Ik zou het bijvoorbeeld kunnen hebben over de verschillen tussen een liberale markteconomie en een gecoördineerde markteconomie¹. Doch in deze bespreking maak ik gebruik van het denkkader (zie Figuur 3) van Douglass C. North.

De nuttige conclusies getrokken uit dit theoretisch denkkader worden vermeld in de conclusies van het deel 2.

3.1. Denkkader²



Figuur 3 : Relatie 'Institutions'-Organisaties³

Allereerst is het moeilijk om een Nederlandse vertaling te vinden voor het begrip 'institutions'. Er bestaan verschillende definities die reeds gegeven zijn door institutionalisten⁴. De betekenis die hier gebruikt zal worden, komt van Douglass C. North, een neo-institutionalist. Hij beschrijft het begrip 'institutions' als volgt:

*Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the human devised constraints that shape human interaction. They reduce uncertainty, introduce regularity and stability in everyday life, provide "a guide to human interaction," propagate information, determine the structure of incentives, and help individuals to decode the social context and, consequently, to formulate choices and take decisions.*⁵

¹ Voor een beschrijving van beide zie HALL, P. en SOSKICE, D., Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage, 2001, p. 9 en p. 12-14.

² FIORI, S., 'Alternative Visions of Change in Douglas North's New Institutionalism', Journal of Economic Issues, 2002, p. 1025-1043.

³ Ibid., p.1029.

⁴ Het institutionalisme (1890-1935) was een stroming in de economische wetenschappen die streefde naar een integratie van economie met de andere sociale wetenschappen. Pionier van de stroming was de Amerikaan Thorstein Veblen (1857-1929).

⁵ FIORI, S., 'Alternative Visions of Change in Douglas North's New Institutionalism', Journal of Economic Issues, 2002, p. 1026.

'Institutions' worden gevormd door de wisselwerking tussen formele en informele regels. Onder **formele regels** verstaat Douglass C. North:

Formele regels zijn wel omschreven regels (zoals de grondwet, wetten, eigendomsrecht, enz.), ze bestaan uit rechterlijke regels, economische regels en contracten waarin een hiërarchie bestaat: van de grondwet, tot richtlijnen en gewoonte recht, tot specifieke gemeenteverordeningen, tot uiteindelijk individuele contracten.¹

Onder **informele regels** verstaat Douglass C. North:

Informele regels zijn conventies, gedragsregels, gedragsnormen, enz., welke zich verschillend ontwikkeld hebben in specifieke gemeenschappen.²

Daarnaast zijn formele regels gemaakte regels, geschreven en met een doel gecreëerd, daar waar informele regels evolueren in de tijd en de vertaling zijn van ongeschreven normen.

Informele regels fungeren als de basis voor formele regels. Zo bestonden er toen het internet opkwam nog geen formele regels voor hacken, maar bestonden er wel reeds informele regels. Later werden informele regels omgevormd tot formele regels.

Gecreëerde formele regels kunnen ook de basis zijn voor informele regels. Informele regels kunnen dan weer uitbreidingen zijn op de formele regels.

'Institutions' bepalen de opportuniteiten in een maatschappij, ze vormen de structuur van mogelijke prikkels. Organisaties daarentegen bestaan er om voordeel te halen uit deze opportuniteiten, en, als de organisaties evolueren, veranderen ze de 'institutions'. Door hun doelen na te streven brengen ze kleine wijzigingen toe aan de institutionele structuur.

Zo bepaalt de oliesector voor het grootste deel de speelruimte die de huidige Amerikaanse president, George W. Bush, heeft op het vlak van het klimaatdebat.

Omdat informele regels voor een groot deel de formele regels vormen en verder de interactie tussen informele- en formele regels en de vele kleine veranderingen van organisaties de 'institutions' vormgeven, concludeert Douglass C. North:

Institutions are a reflection of the evolving mental models.³

Zo is bijvoorbeeld de mate van sociale zekerheid in een land een afspiegeling van de normen die een gemeenschap erop nahoudt. In Amerika heerst de illusie dat iedereen zijn toekomst in handen heeft en dat wie in de goot is beland daar zelf schuld aan heeft. Het gevolg van dit mentaal model van de Amerikanen is dat er heel wat minder sociale zekerheid is, vergeleken met bijvoorbeeld België waar dit mentaal model nog niet de overhand heeft.

¹ FIORI, S., 'Alternative Visions of Change in Douglas North's New Institutionalism', *Journal of Economic Issues*, 2002, p. 1026.

² Ibid.

³ Ibid, p. 1035.

4. Conclusies van Deel 2

In het hoofdstuk 'Algemene maatregelen' leerden we dat:

- het concurrentievermogen van de economie van een land een zaak van het allergrootste belang is;
- er verschillende kritische bedenkingen bestaan tegenover arbeidsduurverlenging (cf. verlies aan loyaliteit, concentratieverlies, minder consumptie, ...);
- een land moet beslissen of het gaat voor een politiek van lage loonkosten dan wel voor een hoge innovatiegraad;
- het louter fixeren op lastenverlagingen getuigt van statisch denken;
- flexibilisering van arbeid niet zonder meer een must is voor bedrijven om te overleven in de internationale concurrentiestrijd;
- investeringen in kennis een investering is in de toekomst;
- er geld kan bespaard worden door het vereenvoudigen van regelgeving;
- overheden zich schuldig maken aan bevoordelende wetgeving als het gaat om het aantrekken van buitenlands kapitaal;
- er een grote kloof is tussen de Europese wetstrategieën en de Europese burger.

In het hoofdstuk 'Maatregelen genomen door het bedrijfsleven' leerden we dat:

- prijzenoorlogen op lange termijn niet leiden tot voordeel voor de consument;
- het overdadig gebruik van Just In Time en bureautica niet effectief bijdraagt tot kostenbesparingen;
- het nastreven van kwaliteit gebruikt wordt om te ontsnappen aan prijzenoorlogen;
- first-movers gedurende lange perioden de hoogste winst behalen als zij bedrijfstakken betreden met flinke overstapkosten;
- bedrijven dankzij stilzwijgende samenwerking én macht over afnemers, leveranciers en toetreders winst kunnen maken die op een concurrerender markt zou ontbreken.
- bedrijven de overheid aansturen om maatregelen te treffen als de concurrentie moordend wordt;
- schaalvoordelen het moeilijk maken voor nieuwe toetreders om concurrerende prijzen aan te bieden;
- financiële reserves kunnen gebruikt worden om concurrenten uit te schakelen.

Op basis van het denkkader van het hoofdstuk 'De interactie tussen 'institutions' - bedrijfsleven' kunnen volgende conclusies getrokken worden:

- organisaties bepalen deels welke formele en informele regels er gelden. Er zal dus best een tegengewicht zijn in de vorm van bijvoorbeeld niet-gouvernementele organisaties (NGO's) en vakbonden. We komen hierop terug in het laatste deel;
- we moeten steeds ingrijpen als we kleine veranderingen opmerken die onze levenskwaliteit potentieel dreigen te verminderen;
- er bestaan geen 'institutions' met axioma gehalte. Waaruit blijkt dat een puur neo-liberaal economisch model niet per se de beste resultaten oplevert;
- als er formele regels opgesteld worden dat die dan het best aanvaard en ingang vinden als deze dicht aansluiten bij de geldende informele regels.

Deel 3: Zorgelijke evoluties: 'the Race to the Bottom'

In dit deel wordt het concept 'the Race to the Bottom', dat voortkomt uit het onbeperkt nastreven van concurrentie en concurrentiekracht, beschreven.

Dit deel bestaat uit drie evoluties nl.:

- Het fenomeen van belastingconcurrentie
- De uitholling van de sociale wetgeving
- De achteruitgang van het milieu

Het concept *race to the bottom* is een socio-economisch concept dat plaats vindt tussen naties. Wanneer de concurrentie over een specifiek deel van handel en productie tussen naties heviger wordt, ontstaat er een steeds groter wordende verleiding om de bestaande standaarden (bijvoorbeeld betreffende belastingtarieven, arbeidsstandaarden en milieu) te ontmantelen.¹ Dit wordt in het Nederlands vereenzelvigd met het begrip 'vestigingsplaats-concurrentie'.

Een *race to the bottom* kan ook voorkomen in een natie zelf (bijvoorbeeld tussen Vlaanderen en Wallonië). Dit komt echter minder voor omdat dit zal tegen worden gehouden door een federale overheid nog voor dat het uit de hand loopt.

De drijvende kracht achter dit hele proces is vrijhandel. Vrijhandel impliceert vrij verkeer van goederen, personen, diensten en kapitaal en maakt het dus mogelijk dat bedrijven hun investeringen en productie over de hele wereld kunnen verplaatsen. Het verplaatsen wordt enigszins tegengehouden door de aanwezigheid van comparatieve voordelen (bijvoorbeeld infrastructuur, de aanwezigheid van natuurlijke hulpbronnen en bekwame werknemers) en door de aanwezigheid van minimum standaarden, regels of conventies die het verplaatsen tegenhouden.²

1. Belastingconcurrentie

In dit hoofdstuk wordt geopperd dat het economisch interessant is voor afzonderlijke landen om hun belastingdruk te verlagen. Door het verlagen van de belastingdruk kan een afzonderlijk land de concurrentiepositie van binnenlandse bedrijven versterken en/of buitenlandse investeerders aantrekken. Door middel van de speltheorie wordt weergegeven hoe dit kan leiden tot een opeenvolging van verlagingen van de belastingdruk wat dan weer leidt tot een inkrimping van de budgettaire ruimte.

1.1. Belastingconcurrentie

Van belastingconcurrentie is er sprake als overheden met behulp van lagere belastingtarieven of een smallere belastinggrondslag kapitaal proberen te lokken en daarmee geen rekening houden met de effecten op de belastinggrondslag van andere lidstaten. Dit veronderstelt dat kapitaalstromen gevoelig zijn voor belastingverschillen.

¹ MCGUIGAN, B., 'What is a Race to the Bottom?', internet, 11 juli 2005 (internet).

² Race to the bottom
WIKIPEDIA, (http://en.wikipedia.org/wiki/Race_to_the_bottom), 11 juli 2005.

Deze veronderstelling wordt bevestigd door verschillende studies. Gorter en Parikh vinden dat de gevoeligheid van buitenlandse investeringen voor belastingverschillen in de EU aanzienlijk is: een verlaging van de effectieve belastingdruk met 1 procent ten opzichte van het EU gemiddelde leidt tot een extra toestroom van buitenlandse investeringen met 4 procent. Uit een meta-analyse van verschillende studies komt een iets lagere elasticiteit naar voren: 2,4 procent.¹

1.2. Speltheorie

Omdat het voor een land interessant kan zijn om de belastingtarieven te doen dalen terwijl dit voor andere landen een negatieve impact heeft, kunnen we hier de speltheorie op toepassen (zie Figuur 4).

Belastingsconcurrentie tussen twee landen uitgedrukt in hoeveelheid buitenlandse investeringen

| | | Land B | |
|--------|-------------------|--------------|-------------------|
| | | VpB verlagen | VpB niet verlagen |
| Land A | VpB verlagen | 80, 80 | > 100, < 100 |
| | VpB niet verlagen | < 100, > 100 | 100, 100 |

100 = Basis

Figuur 4 : Speltheorie

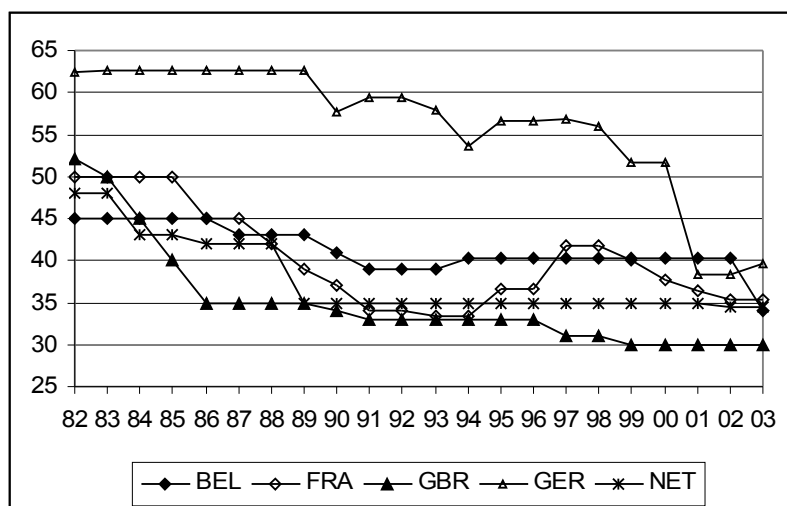
Stel dat 'Land A' zijn vennootschapsbelasting (VpB) doet dalen met 1% en 'Land B' niets doet, dan verliest 'Land B' buitenlandse investeringen terwijl 'Land A' er wint. Omdat 'Land A' de VpB verlaagt zal 'Land B' deze zet beantwoorden door ook de vennootschapsbelasting te doen dalen met bijvoorbeeld 1%. Als beiden uiteindelijk hun VpB verlagen (Nash-evenwicht) dan zal geen van beide landen, in dit model slechts twee landen, buitenlandse investeringen aantrekken. Toch zullen deze landen door de verlaging van hun VpB minder staatsinkomsten hebben en dus over minder budgettaire ruimte beschikken dan indien ze beiden de VpB niet hadden verlaagd.

Dat de VpB in de voorbije 20 jaar voor onze buurlanden is gedaald, kunnen we afleiden uit de grafiek 3 gebaseerd op de cijfers van het Institute for Fiscal Studies.²

¹ 'Rapport 2004: Met Europa meer groei', internet, [Sociaal-Economische Raad](#), 14 juli 2005, p. 94 (internet)

² KLEMM, A., 'Corporate tax rate data', 14 juli 2005 (internet).

DEVEREUX, M.P., GRIFFITH, R. en KLEMM, A., 'Corporate Income Tax Reforms and International Tax Competition', [Economic Policy](#), 2002, p. 451-495.



Grafiek 3 : VpB-tarieven in procenten van de grondslag¹

Natuurlijk zal deze belastingconcurrentie niet leiden tot een nul-tarief voor de VpB, er zijn namelijk wel wat factoren die dit weinig waarschijnlijk maken. Bijvoorbeeld²:

- locatiebeslissingen zijn niet alleen afhankelijk van de belastingtarieven en -grondslagen maar ook van de kwaliteit van de infrastructuur en andere publieke voorzieningen, die uit de belastingopbrengst gefinancierd moet worden. Naarmate de infrastructuur van groter belang wordt geacht, neemt ook de bereidheid toe om hiervoor belasting te betalen;
- kapitaalbelasting is aantrekkelijk voor overheden omdat een deel van de belastingdruk op buitenlands kapitaal drukt en op deze manier 'geëxporteerd' kan worden.

¹ KLEMM, A., 'Corporate tax rate data', 14 juli 2005 (internet).

² 'Rapport 2004: Met Europa meer groei', internet, Sociaal-Economische Raad, 14 juli 2005, p. 103 (internet).

2. Uitholling van de sociale wetgeving

In dit hoofdstuk wordt besproken hoe de uitholling van de sociale wetgeving door ‘*institutions*’ en bedrijven ontstaat.

Bij ‘*institutions*’ wordt beschreven hoe de sociale bijstand naar beneden wordt bijgesteld omwille van een misvatting alsook als een reactie op acties gesteld in buurlanden.

Bij bedrijven wordt het concept “*The Competitive Menace*” van John R. Commons beschreven. Wall-Mart wordt naar voren geschoven als voorbeeld van de moderne verpersoonlijking van de *Competitive Menace*, dit gebeurt aan de hand van het voorbeeld van Vlasic augurken en de bananenoorlog in het Verenigd Koninkrijk.

2.1. Sociale wetgeving

Een andere methode die overheden gebruiken om buitenlandse investeringen te lokken, bestaat erin om de sociale bescherming af te bouwen. Sociale wetgeving kan betrekking hebben op¹:

- veiligheid en gezondheid van werknemers;
- arbeidsvoorwaarden (met name met betrekking tot de arbeidsduur);
- sociale zekerheid en de sociale bescherming van werknemers;
- ontslagbescherming;
- informatie en de raadpleging van werknemers;
- medezeggenschap;
- werkgelegenheidsvoorwaarden voor legaal verblijvende derdelanders;
- gelijke behandeling van mannen en vrouwen.

Enkele voorbeelden in deze context van welke vorm dit kan aannemen, werden reeds eerder besproken in Deel 2 (zoals bijvoorbeeld het verlengen van de werkweek en de ontslagpremies verlagen).

2.2. Hoe ontstaat uitholling van de sociale bescherming?

Zoals reeds in Deel 2 besproken, kan dit zowel door ‘*institutions*’ komen als door bedrijven.

2.2.1. Institutions

Op het vlak van de overheid bestaat er een studie² over een ‘*race to the bottom*’ op vlak van sociale bijstand (‘*welfare*’). De redenen die in die studie worden aangegeven zijn:

- het gevaar een magneet (‘*a welfare magnet*’) te worden voor immigranten die naar landen met een hoge sociale bijstand verhuizen (‘*welfare migration*’);
- als reactie op het verlagen van de sociale bijstand van buurlanden (‘*strategic interaction*’).

¹ ‘Rapport 2004: Met Europa meer groei’, internet, [Sociaal-Economische Raad](#), 14 juli 2005, p. 119 (internet)

² BRUECKNER, J.K., ‘Welfare Reform and the Race to the Bottom: Theory and Evidence’, 14 juli 2005, p. 4 en p. 21 (internet).

Over de eerste reden zijn de verschillende studies die aangehaald worden in de paper van Jan K. Brueckner niet eenduidig. Zelfs al gaat deze redenen niet voor 100% op, toch beïnvloeden ze alvast Amerikaanse staten bij hun beslissing over hoe hoog de sociale bijstand in hun staat moet zijn. Hun beslissing zou dus kunnen gestoeld zijn op een misvatting. Deze misvatting zorgt ervoor dat de sociale bijstand in de Amerikaanse staten lager ligt dan het geval zou zijn indien er geen 'welfare immigration' zou zijn.

Regardless of which view is correct, the important observation is that policymakers act as if welfare migration is important. This behaviour in turn is likely to generate a race to the bottom, leading to suboptimal benefit levels, whether or not welfare migration is quantitatively significant.¹

Verschiedende studies die worden aangehaald in de paper van Jan K. Brueckner ondersteunen de visie dat de sociale bijstand van een staat medebepaald wordt door de omvang van de sociale bijstand in een dichtbij gelegen staat.

2.2.2. Bedrijven: 'the competitive menace'

In 1909 beschreef John R. Commons in 'American Shoemakers, 1648-1895: A Sketch of Industrial Evolution' het theoretische concept van de 'competitive menace'. Daarin beschreef hij dat een 'race to the bottom' in gang gezet wordt door de 'marginal producer', die het gewoon is om lagere standaarden en lonen te bieden.

Defining the 'marginal producer' as the one with the lowest standards of living and cost and quality of work, he is the producer whose competition tends to drag down the level of others towards his own. It is not necessary that he be able to actually supply the entire market or even the greatest part of it. His effect on others depends on the extent to which he can be used as a club to intimidate others against standing out for their side of the bargain. He is a menace rather than an actual competitor. Now the extensions of the market for the sale of goods are accompanied by an extension of the field for production of goods. This extension brings into competitive area new competitors who are essentially a series of lower marginal producers.... Thus the extension of the field of production increases the variety and discovers the lower levels of marginal producers, and the merchant-capitalist emerges as the generalissimo, menacing in turn every part of the field from his strategic center.²

2.2.2.1. De multinational als moderne 'competitive menace'

De rol van 'competitive menace' en promotor van een nieuwe vorm van 'marginal producer' wordt tegenwoordig door sommigen (bijvoorbeeld G. Atkinson, 1997) toegeschreven aan multinationals.³

Het type van multinationals waarvan sprake, maakt gebruik van het uitbesteden van zijn productie aan de goedkoopste leverancier. Verschillende producenten bieden tegen elkaar op voor het verkrijgen van de uitbesteding. Bij iedere schakel die bijkomt tussen producent en consument worden de marges steeds kleiner. Het is de werknemer van de producent aan het begin van de keten die uiteindelijk het zwaarst getroffen wordt.

¹ BRUECKNER, J.K., 'Welfare Reform and the Race to the Bottom: Theory and Evidence', 14 juli 2005, p. 20 (internet).

² COMMONS, J.R., 'American Shoemakers, 1648-1895: A Sketch of Industrial Evolution', Quarterly Journal of Economics, 1909, p. 68-69.

³ PALLEY, T.I., 'The Child Labor Problem and the Need for International Labor Standards', Journal of Economic Issues, 2002, p. 602.

Dat dit bvb. gebeurt in de schoenenproductie wordt geïllustreerd door het volgende citaat:

Poor conditions in the factory are not simply the result of having a particularly harsh factory owner. It is actually the multinationals, not the subcontractors that ultimately set the pace of production as well as the wages of the workers. If a subcontractor wants to stay in business, he must accept the timeline set by the multinational and accept the price the multinational is willing to pay per shoe. And when the multinational is squeezing the subcontractors, the subcontractors squeeze the workers.¹

2.2.2.2. Wal-Mart: 'Competitive menace' en promotor van uitbestede productie

Verschillende artikels wijzen erop dat, de Amerikaanse supermarktketen, Wal-Mart vandaag beantwoord aan wat John R. Commons in de vroege 20ste eeuw beschreef als een 'marginal producer'. Enkele voorbeelden illustreren dit:

- de gezondheidszorgverzekering bij Wal-Mart:
Wal-Mart laat zijn nieuwe werknemers 6 maanden wachten, in plaats van de gebruikelijke 3 maanden bij concurrenten, vooraleer ze kunnen genieten van een ziektekostenverzekering. Deeltijdwerkers moeten twee jaar wachten²;
- Wal-Mart werd reeds verschillende keren voor de rechtbank gedaagd, waaronder zaken voor het tewerkstellen van illegale werknemers.³
In een artikel van de Seattle Times van 18 februari 2004 was er sprake van 40 rechtzaken voor het overtreden van verschillende arbeidswetten⁴;
Er lopen nu processen tegen Wal-Mart omdat ze een tijdlang de gewoonte hadden hun werknemers op te sluiten! Normaal sluiten ze om middernacht, maar de managers deden de deuren op slot – nadat iedereen had uitgeklokt, natuurlijk – en zeiden: "Niemand gaat naar huis voor de winkel er perfect bij ligt."⁵
- Wal-Mart probeert vakbonden buiten te houden.⁶
B. Ehrenreich, schrijfster van het boek 'De achterkant van de Amerikaanse droom' ging drie maanden undercover bij de 'working poor' van Amerika. Tijdens die drie maanden werkte ze een korte tijd bij Wal-Mart. B. Ehrenreich zag zo in een 'welkomstfilmpje', dat elke werknemer van Wal-Mart te zien krijgt, hoe zij worden gewaarschuwd voor de 'gevaarlijke' vakbonden 'die je het recht willen afpakken om zelf te onderhandelen over je loon'⁷;
- Wal-Mart betaalt zijn werknemers lagere lonen dan zijn concurrentie.
Wal-Mart, zonder vakbondsafvaardiging, betaalde zijn werknemers in oktober 2003 gemiddeld \$8.50/uur daar waar de concurrentie, met vakbondsafvaardiging, \$13.00/uur betaalde. Hierdoor verdiende de gemiddelde werknemer \$14.000/jaar, terwijl de armoedegrens voor bijvoorbeeld een gezin bestaande uit 3 personen, , \$15.060 bedroeg.⁸

Het laatste illustrerend voorbeeld werd door Groat in 1913 betiteld als parasitair.

¹ 'Working Conditions in Sports Shoe Factories in China: Making Shoes for Nike and Reebok', 12 juli 2005 (internet).

² 'Health care: Wal-Mart welfare', 13 juli 2005 (internet).

³ 'Illegale werknemers kosten Wal-Mart 11 miljoen dollar', *Metro*, 21 maart 2005.

⁴ MCKAY, F.J., 'Wal-Mart Nation: The Race to the Bottom', 13 juli 2005 (internet).

⁵ WEVERBERGH, R., 'De achterkant van de Amerikaanse droom': Barbara Ehrenreich ging drie maanden werken voor een hongerloon', *Humo*, 15 februari 2005, p. 142.

⁶ 'Wal-Mart: The Race to the Bottom', 13 juli 2005 (internet).

⁷ WEVERBERGH, R., 'De achterkant van de Amerikaanse droom': Barbara Ehrenreich ging drie maanden werken voor een hongerloon', *Humo*, 15 februari 2005, p. 142.

⁸ KREBS, A., 'Wal-Mart Killing off Grocery Competitors & Driving Down Workers Wages', 13 juli 2005 (internet).

The real injury becomes diffused, not revealing its harmful effects except indirectly and after the lapse of time. This injury is none the less real. The industry is parasitic. Society is not entitled to the products of an industry that is not self-supporting on the basis of the human "live and let live" principle.¹

Volgens een studie van Good Jobs First, een onderzoekscentrum met hoofdzetel te Washington DC, ontving Wal-Mart reeds \$1 miljard aan economische ontwikkelingssubsidies van de Amerikaanse staat en lokale besturen.²

The subsidies to Wal-Mart are particularly troubling, given that it uses taxpayer dollars to create jobs that tend to be poverty-wage, part-time and lacking in adequate healthcare benefits.³

Dat Wal-Mart wordt gebruikt om lagere standaarden en lonen te eisen, wordt duidelijk in een artikel uit de editie winter 2003/2004 van de National Organization for Women Times:

Major grocery chains argue that they must eliminate health benefits for their own employees in order to be able to compete against Wal-Mart. Competitors may reduce or cancel health benefits first, but cuts in wages are sure to follow in order to meet Wal-Mart's low standards.⁴

2.2.2.3. Wal-Mart als promotor van uitbestede productie

In 2003 had Wal-Mart een omzet van \$245 miljard⁵, bezochten 138 miljoen kopers Wal-Mart's 4.750 winkels en kocht 82% van de Amerikaanse gezinnen, in 2002, er minimum één product.⁶ Dit geeft Wal-Mart heel veel macht, die het gebruikt om lage prijzen aan te bieden.⁷

Het bedrijf heeft duidelijke richtlijnen voor haar leveranciers:

On basic products that don't change, the price Wal-Mart will pay, and will charge shoppers, must drop year after year.⁸

Wal-Mart stapt naar bedrijven en stelt hen een prijs onder hun huidige verkoopprijs voor. Het bedrijf neemt het aanbod aan en de problemen beginnen. Het verhaal van Vlasic, een bedrijf dat oa. augurken verkoopt, illustreert dit schrijnend. Wal-Mart wou één gallon augurken (± 3,79 liter) aanbieden voor \$2.97. Vlasic zou slechts één tot twee penny's per gallon verdienen ondanks het feit dat het kon rekenen op een verkoop van 240.000 gallons per week. De verkopen van Vlasic, evenals die van Wal-Mart, begonnen te dalen. De kopers die vroeger kochten bij concurrenten van Wal-Mart, waar de augurken ook verkocht werden, maar tegen een hogere prijs, kochten de augurken nu bij Wal-Mart. De inkomsten uit augurken daalden met 25% en meer - ettelijke miljoenen dollars. Op een bepaald ogenblik vroeg Vlasic om de prijs te doen stijgen naar \$3,49. Wal-Mart zei dat dit totaal niet ter sprake kon komen en Wal-Mart dreigde naar de concurrentie te stappen als Vlasic de gallon augurken niet verder bleef aanbieden aan de afgesproken prijs.⁹

¹ PALLEY, T.I., 'The Child Labor Problem and the Need for International Labor Standards', Journal of Economic Issues, 2002, p. 602.

² MATTERA, P. en PURINTON, A., 'Shopping for Subsidies: How Wal-Mart Uses Taxpayer Money to Finance its Never-Ending Growth', 13 juli 2005, p. 6, 7 en 14 (internet).

³ 'World's Biggest Corporation is a Welfare Queen', 13 juli 2005 (internet).

⁴ BENNETT, L., 'Grocery Store Workers Caught Up in Wal-Mart's Race to the Bottom', 13 juli 2005 (internet).

⁵ De omzet van Wal-Mart bedroeg in 2004 \$256,3 miljard (Bron: het jaarrapport van Wal-Mart www.walmartstores.com/Files/annualreport_2004.pdf).

⁶ KREBS, A., 'Wal-Mart Killing off Grocery Competitors & Driving Down Workers Wages', 13 juli 2005 (internet).

⁷ FISHMAN, C., 'The Wal-Mart You Don't Know', 14 juli 2005 (internet).

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

Dit voorbeeld illustreert wat nu *en masse* gebeurt met merkproducten. Winkelketens verkopen quasi dezelfde kwaliteit van producten onder hun eigen witte merk en brengen zo producenten van merkproducten in de problemen.¹⁰

Een kwaliteitskloof tussen de twee productcategorieën bestaat er niet meer en de huismerken zijn ook goedkoper.²

Een ander schrijnend voorbeeld betreft de bananenverkoop door Wal-Mart. In de bananensector is er sprake van een oligopolie³. Vijf internationale ondernemingen⁴ nemen 80% van de markt voor hun rekening. Volgens de United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), bezitten ze zo heel veel macht:

(...) these players are able to exercise their market power at several or all the stages of the banana marketing chain.⁵

Ook de verkopers van bananen bezitten een oligopolie, vijf winkelketens⁶ zijn goed voor 70% van de verkoop in het Verenigd Koninkrijk. De macht van beide oligopolies vertaalt zich in lage marges voor de plantagebezitters en plantagearbeiders. Van iedere £1,00 verkoopwaarde bananen gaat⁷:

- slechts 1,5 penny naar de plantagearbeiders;
- 10 penny naar de bezitters van de plantages;
- 31 penny naar de internationale export firma's (bevat 5p aan EU tarief);
- 17 penny naar de rijper/distributeur;
- 40 penny naar de verkoper.

| Datum | Verkoopprijs (£ per kg) | Prijs aan de leverancier (£ per kg) | Verkoopmarge (£ per kg) |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------|
| 12/2001 | 1,08 ⁽¹⁾ | 0,61 | 0,47 |
| 06/2002 | 1,08 | 0,52 | 0,56 |
| 08/2002 | 0,94 ⁽²⁾ | 0,52 | 0,42 |
| 09/2002 | 0,85 ⁽³⁾ | 0,52 | 0,33 |
| 01/2003 | 0,85 ⁽⁴⁾ | 0,51 | 0,34 |
| 02/2003 | 0,85 | 0,47 | 0,38 |
| 04/2003 | 0,81 ⁽²⁾ | 0,47 | 0,34 |
| Zomer 03 ⁽⁵⁾ | 0,75 | 0,44 | 0,31 |

⁽¹⁾ prijs betaald in de grootste UK ketens na de vorige prijzenoorlog van Asda in 1996

⁽²⁾ de prijsverlaging werd ingevoerd door Asda Wal-Mart, de concurrentie volgde

⁽³⁾ de prijsverlaging werd ingevoerd door Morrisons, de concurrentie volgde

⁽⁴⁾ een poging om de prijs terug naar £0,92 te brengen faalde

⁽⁵⁾ geschat

Tabel 3 : De bananenoerlog in het Verenigd Koninkrijk 2002-3⁸

¹⁰ MATLACK, C., 'Retailing: The big brands go begging', *BusinessWeek*, 21 maart 2005, p. 18-19.

² 'Witte producten bezorgen merkproducten hoofdbrekens', *Metro*, 20 april 2005.

³ Net zoals dit het geval is bij Tyson Food in de rund-, kip- en varkensvleesproductie (zie Deel 2, 2.3.1.)

⁴ Deze 5 internationale ondernemingen zijn: Dole, Chiquita, Del Monte, Fyffes en Noboa.

⁵ VORLEY, B., 'Corporate concentration from farm to consumer', 14 juli 2005, p. 51 (internet).

⁶ Asda Wal-Mart, Tesco, Sainsbury's, Safeway en Morrison.

⁷ VORLEY, B., 'Corporate concentration from farm to consumer', 14 juli 2005, p. 52 (internet).

⁸ *Ibid.*, p. 55 (internet).

In het 3de kwartaal van 2002 begon Asda Wal-Mart, een dochterbedrijf van de Amerikaanse winkelketen Wal-Mart, met een prijsdaling van £1,08 naar £0,94 per kilo. Asda Wal-Mart kon deze prijs aanbieden omdat ze, in ware Wal-Mart stijl, grote volume kortingen had onderhandeld met Del Monte Fresh Produce. Tesco, Sainsbury's en Safeway waren genoodzaakt deze prijsdaling te volgen. Morrison nam de volgende stap door zijn prijs te verlagen naar £0,85 per kilo. Opnieuw volgde iedere grote concurrent. De prijs bedroeg nog £0,74 in maart 2004.¹

Iemand moet opdraaien voor deze prijsdalingen. Een deel van de lagere prijzen wordt opgevangen door de winkelketens zelf. Zo beweert Sainsbury's £22 miljoen per jaar te verliezen om bij te blijven met Asda Wal-Mart. Het andere deel wordt opgevangen door lagere marges aan de productiezijde. Zo gebeurt het dat de plantagearbeiders worden uitgeperst door de plantagebezitters, die onder druk staan van de vijf eerder vernoemde internationale ondernemingen. De vijf internationale ondernemingen worden dan weer tot het uiterste gedreven door het feit dat ze hun marges moeten laten zakken omdat één van hen, Del Monte Fresh, in zee is gegaan met Asda Wal-Mart.²

Banana Link berekende dat het met een winkelprijs van £0,81 per kg bananen, onmogelijk is dat een plantagebezitter in Costa Rica nog de minimum prijs krijgt voor een karton bananen. Dit zorgt er op zijn beurt voor dat de plantagebezitter zijn arbeiders geen minimumloon kan betalen. In Costa Rica daalden de daglonen van plantagearbeiders van \$12-15 in 2000 tot rond \$7-8 in 2003.³

Internationale kopers dringen zo aan andere bananenexporterende landen dezelfde lage lonen en milieuomstandigheden⁴ van Ecuador op.

Vanaf de tachtiger jaren hebben Costa Ricaanse plantagebezitters strategieën ingevoerd⁵ om onafhankelijke vakbonden uit te schakelen, dit met de bedoeling de concurrentiekracht met Ecuador aan te kunnen.⁶

De prijs van bananen is sinds het begin van de prijsoorlog, in 2002, met meer dan 30% gedaald tot op het punt waarop enkel heel goedkope bananen van niet duurzame plantages nog verkoopbaar zijn met een winst.⁷

Wetende dat in sommige bananenexporterende landen vakbonden worden bestreden, de lonen onder het minimumloon liggen en de productie heel milieuverontreinigend is, kunnen we ons afvragen in welke mate de winkelketens nog enige zin voor ethiek hebben.

No company can continue to pretend to be promoting ethical trade along its supply chains when it slashes supplier prices to the point where growers who pay a living wage, treat their workforce with respect and make environmental improvements are cut out of the market.⁸

¹ 'Trade Union Delegation to Costa Rica', 14 juli 2005 (internet).

² VORLEY, B., 'Corporate concentration from farm to consumer', 14 juli 2005, p. 51 (internet).

³ Ibid., p. 54.

⁴ Op de website van Banana Link valt te lezen dat de grote bananenplantages in Latijns Amerika een hoge ecologische impact hebben. Ze zorgen bijvoorbeeld voor bodem erosie, water verontreiniging, ontbossing en een constante stijging van het aantal pesten en ziektes die enkel worden bestreden met nog meer schadelijke pesticiden.

⁵ Op de website van Banana Link valt te lezen dat bedrijven een soort arbeidersassociatie, genaamd 'Solidarismo' oprichten die het bedrijf niet uitdagen op het vlak van lonen en arbeidsvoorwaarden zoals onafhankelijke vakbonden dit wel doen.

⁶ VORLEY, B., 'Corporate concentration from farm to consumer', 14 juli 2005, p. 54 (internet).

⁷ 'Bottom Bananas: Noboa, Del Monte, Walmart, Tesco', 14 juli 2005 (internet).

⁸ Ibid.

Moordende concurrentie, en dus lagere prijzen, mag dan wel goed klinken in de oren van de klanten, toch is ze verantwoordelijk voor heel wat verloren jobs en lagere lonen. Willen we deze strijd op leven en dood ?

We kunnen hier ook afsluiten met een aanvulling (in het vetjes) van de volgende zin van John R. Commons:

*Whenever the consumer is in control, he favours the marginal producer, for through him he wields the club that threatens the other producers **and makes the situation of millions of workers, maybe even of themselves, worse off.***¹

¹ SCHMID, A. A., 'Property, Power, and Public Choice', Hoofdstuk 7, voetnoot 2, 1987, 14 juli 2005 (internet).

3. Achteruitgang van het milieu

In dit hoofdstuk wordt aangetoond dat de huidige fixatie op exportgeleide groei, vooral dan door ontwikkelingslanden, destructief is voor de economische structuur en het milieu van deze landen. Er wordt dieper in gegaan op het destructieve aspect van de natuur door middel van het voorbeeld van de Thaise garnaalindustrie.

Verder wordt er geargumenteed dat er grenzen zijn aan economische groei, door de beperkte draagkracht van de aarde. Door middel van het concept 'ecologische voetafdruk' wordt aangetoond dat deze grens reeds bereikt is.

Tenslotte volgen kritische bedenkingen bij het concept van de Kuznetscurve, die irrelevant is bij milieuproblemen met een globale dimensie.

3.1. Exportgeleide groei

Exportgeleide ontwikkeling is een belangrijk element geworden in de westerse vrije markt doctrine. Financiële instellingen zoals de Wereldbank, het Internationaal Monetair Fonds (IMF) en andere hulpinstellingen, officieel goedgekeurd door de overheid, hebben van exportproductie een voorwaarde gemaakt voor het toestaan van leningen of ontwikkelingshulp. Net zoals het promoten van economische groei wordt export georiënteerd beleid gezien als de manier om schulden af te betalen.¹

De structurele hervormingsprogramma's² van het IMF hebben een heel aantal landen aangemoedigd om hun export te verhogen. De logica achter dit - export geleide groei - is dat export leidt tot een overschot aan cash, dat dan kan gebruikt worden om leningen af te betalen³.

3.1.1. Exportgeleide groei: het nieuwe mercantilisme

Het geloof dat exportgeleide groei zorgt voor meer rijkdom voor een land vinden we reeds terug bij het Mercantilisme. Ook nu streven landen, die leningen hebben bij het IMF, naar een surplus op de betalingsbalans. De kritiek die gegeven wordt op het Mercantilisme kan ook gegeven worden op exportgeleide groei namelijk dat niet ieder land deze strategie kan nastreven. Het surplus, op de betalingsbalans van het ene land is namelijk het tekort van een ander land.

Per definitie kan dus niet ieder land in de wereld meer exporteren dan importeren. Als steeds meer landen hun kaarten zetten op een toename van de vraag in andere landen, zal dat vaak leiden tot onverkoopbare overschotten en dalende prijzen. Als gevolg daarvan dalen dan weer de inkomsten in veel landen. Zo is de prijs van een ton suiker, katoen of rubber nog maar ongeveer 20% van wat deze 20 jaar geleden was, en voor koffie - waarvan 25 miljoen mensen van moeten leven - nog minder dan dat.⁴

¹ 'The Citizens' Guide to Trade, Environment and Sustainability', 17 juli 2005 (internet).

² Structural adjustment programmes (SAP's)

³ 'The Citizens' Guide to Trade, Environment and Sustainability', 17 juli 2005 (internet).

⁴ WENT, R., 'Vrijhandel versus duurzame ontwikkeling', 17 juli 2005, p. 7 (internet).

*The maximisation of trade in and of itself does not necessarily lead to sustainable development, according to credible statistics. It can have the opposite effect, as my coffee-farming neighbours and their families know too well. And this is not just the case in Tanzania: in Nicaragua, for example, farmers have been forced to leave their homes and live in roadside camps. Small coffee producers all around the world are unable to afford medicines for sick family members. Their children are malnourished.*¹

John Kanjagaile, export manager van de Kagera Cooperative Union in Tanzania

Voor veel andere tropische grondstoffen (palmolie, cacao, thee, etc.) wordt nu minder dan de helft betaald vergeleken bij 20 jaar geleden.²

Landen kunnen in een vicieuze cirkel raken en gijzelaar worden van hun exportproducten als zij meer en meer (soms tot 100 procent) moeten produceren en exporteren om dezelfde inkomsten te houden. Zo ontstaat een 'race to the bottom', een strijd op leven en dood, waarin landen steeds meer van hetzelfde gaan produceren en met lagere prijzen en aantrekkelijke fiscale regelingen tegen elkaar opbieden om marktaandeel vast te houden, investeringen aan te trekken en inkomsten te genereren. Dat heeft ook negatieve gevolgen voor de financiële stabiliteit. Dalende inkomsten als gevolg van lagere exportprijzen ondermijnen de capaciteit van landen om rente over schulden te betalen en deze af te lossen. En overproductie is slecht voor de financiële degelijkheid van investeringen.³

Wat dit concreet betekent, beschrijft de UNCTAD. Onderontwikkelde landen zijn volgens deze VN-organisatie in een 'mondiale armoedeval' terechtgekomen waar zij dreigen niet meer uit te komen. Het is wellicht verrassend voor voorstanders van verdergaande handelsliberalisering, maar volgens de UNCTAD is het probleem van de minst ontwikkelde landen niet dat zij te weinig geïntegreerd zijn in de wereldeconomie.

*International trade is already of major importance in the economies of the LDCs [Least Developed Countries]. During 1997-1998, exports and imports of goods and services constituted on average 43 per cent of their GDP. The average level of trade integration for the LDCs is around the same as the world average, and also almost the same as the average for the group of countries which have been identified in the recent World Bank report Globalization, Growth and Poverty as "more globalized developing countries". The average level of trade integration is actually higher than that of high-income OECD-countries.*⁴

Veel van deze landen zijn, aldus de UNCTAD, steeds meer gaan exporteren zonder dat hun inkomen daardoor steeg. Door stagnerende markten en lagere prijzen zijn zij er niet in geslaagd de productie te verschuiven van landbouw en natuurlijke hulpbronnen naar producten met meer toegevoegde waarde. Of zij zijn meer arbeidsintensieve goederen gaan produceren terwijl andere landen dat ook zijn gaan doen. Met dalende prijzen en toegenomen concurrentie om buitenlandse directie investeringen aan te trekken en tegen elkaar opbieden met (lage) loonniveaus als gevolg.⁵

¹ WENT, R., 'Vrijhandel versus duurzame ontwikkeling', 17 juli 2005, p. 7 - voetnoot 14 (internet).

² Ibid., p 7.

³ Ibid.

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

3.1.2. Exportgeleide groei en de achteruitgang van de natuur

De fixatie op exportvergroting heeft aanzienlijke gevolgen voor de economische structuur, het milieu en meer in het algemeen de kwaliteit van de ontwikkeling van landen. Hoogleraar rurale sociologie Jan Douwe van der Ploeg uit Wageningen bekritiseert in dat kader bijvoorbeeld het functioneren van de wereldvoedselmarkt: "We eten vooral voedselkilometers. Die reiken tot daar waar je schaamteloos de factor grond en de factor arbeid kunt uitplukken. Het is een kwestie van niet willen weten. Er is veel bekend over de ecologische ravage die in veel derdewereldlanden wordt aangericht. Dit is direct gekoppeld aan onze importbehoefte"¹.

Geograaf William Moseley, die onderzoek doet in Mali, illustreert deze dominante logica treffend:

(...) the environmental sustainability of commodity-cropproduction is often questionable. Cotton, for instance, accounts for half of all global pesticide use. It is also highly destructive for the soil if sufficient organic inputs are not employed. In my research in the West African nation of Mali, I have found that the more a farmer is engaged in export-oriented cotton production, the more likely he is to apply chemical inputs that lead to soil acidification and declines in soil fertility. Yet Mali, under pressure from the World Bank and the IMF, has consistently sought to increase cotton production.²

Overheden van ontwikkelingslanden, onder druk om hun binnenlandse en internationale schulden af te betalen, zijn sneller geneigd om hun natuurlijke hulpmiddelen tegen een korting aan te bieden op de internationale markt. Als we het vorige combineren met de wetenschap dat in de marktprijzen voor natuurlijke hulpbronnen in ontwikkelingslanden externe kosten niet ingerekend zijn, dan komen we tot zeer absurde resultaten.³

3.1.2.1. Thailand en de export van garnalen

Een voorbeeld van welk effect exportgeleide groei kan hebben, vinden we terug in de productie van garnalen in Thailand. Door de stijgende vraag naar garnalen op de wereldmarkt voelden vele rijstboeren in Thailand zich geroepen om over te stappen naar het kweken van zwarte tijger garnalen ('Black Tiger prawns'). Een boer kon zo zijn inkomsten tot 6 maal verhogen⁴, andere teksten spreken zelfs van een vermenigvuldiging van 40 tot 80.⁵

Het gevolg is dat vele rijstvelden aan de kust, en de vaak aanpalende mangrove, omgevormd worden tot 'shrimp farms'⁶. Al is deze vorm van productie, op het eerste gezicht, vele malen winstgevender voor de boer, toch zijn er heel wat externe kosten aan verbonden.

Every shrimp crop produces a layer of black sludge on the bottom of the pond – an unhealthy combination of fecal matter, molted shells, decaying food and chemicals. It must be removed somehow – by bulldozer, hose or shovel – before the next crop cycle can begin. There's no place to put it. So it is piled everywhere – by roadsides, in canals, in wetlands, in the Gulf of Thailand, on the narrow spits of land between the ponds. When it rains, the waste drains into the watershed, causing health problems. All along the coast, fishers say, the sludge, along with untreated or poorly treated shrimp farm waste water, has killed fish close to shore. Over time, a build-up of waste products from the ponds often renders them useless. When that happens, neither shrimp nor rice farming is possible.⁷

¹ WENT, R., 'Vrijhandel versus duurzame ontwikkeling', 17 juli 2005, p. 8 - voetnoot 15 (internet).

² MOSELEY, W.G., 'Farm subsidies and Africa: Cottons's not king', 25 juli 2005 (internet).

³ HUSSEN, A.M., *Principles of Environmental Economics: Economics, ecology and public policy*, 2002, p. 415.

⁴ MCQUAID, J., 'Thailand's shrimp boom comes at great ecological cost', p. 83.

⁵ 'Thailand Shrimp Farming', 17 juli 2005 (internet).

⁶ 'shrimp farming' is een vorm van aquacultuur waarbij garnalen op gelijke afstanden van elkaar opgroeien, zodat deze een zo'n optimaal mogelijke lengte kunnen bereiken.

⁷ MCQUAID, J., 'Thailand's shrimp boom comes at great ecological cost', p. 84.

Het vervuilde water zorgt voor het afsterven van de bomen in de productiezones, van deze garnalen. Niets houdt nog het land op zijn plaats, volgens bewoners, komt kusterosie in de voorbije jaren steeds meer voor. Het binnendringen van zout water heeft de overblijvende rijstvelden, daar waar ze nog bestonden, vernietigd. Dit alles leidt tot zeer grote economische verliezen alsook tot een verlies aan biodiversiteit.

According to the National Economic and Social Development Board, 640,000 acres of the country's 960,000 acres of mangrove forests have been destroyed by waste water from shrimp farms and about 24% of shrimp farms are abandoned after a period of two to four years because the soil has lost its fertility and cannot be used for other purposes. Conservative estimates claim that each 40,000 acres of deserted shrimp farms is translated into a \$200,000,000 economic loss each year. The poisoning of the mangrove forests does not only affect the usage of the land it also has a major impact on oceanlife as well. Many species of fish that inhabit tropical oceans spend some part of their lives in the mangroves and many depend on it for reproduction.¹

Vandana Shiva, Indisch milieuactiviste, berekende dat iedere dollar winst gemaakt in de internationale handel, van bijvoorbeeld garnalen en bloemen voor export, leidt tot \$10 externe kosten die zich vertalen in een ecologische en economisch vernietiging van lokale ecosystemen.²

3.1.2.2. Niet alleen een probleem van ontwikkelingslanden

Dat dit fenomeen, de achteruitgang van het milieu door export, niet alleen iets is dat voorkomt in ontwikkelingslanden, wordt duidelijk uit een citaat uit een tekst van het Nederlandse Informatieplatform voor Biologische Diversiteit:

Productie voor de export leidt tot veel milieuvervuiling: ruim 65% van de verzurende emissies in Nederland is gerelateerd aan de productie van goederen voor consumptie in het buitenland. Te denken valt aan de activiteiten van de energie- en transportsector en van de landbouw. Van het stikstofoverschot is ongeveer 80% het gevolg van productie voor de export.³

3.2. De draagkracht voorbij

Concurrentie zorgt voor lagere marges, dit tot op het punt waar marginale opbrengsten gelijk zijn aan marginale kosten, zo leert de theorie van perfecte concurrentie. Bij iedere margedaling is dus meer omzet nodig als bedrijven een gelijke winst willen behouden. Meer omzet vraagt om meer consumptie. Bedrijven moeten dus op zoek gaan naar nieuwe markten en segmenten. Dit vraagt dus om het uitbreiden van het Westerse consumptiemodel. En het is precies dit doortrekken van ons westers (over)consumptieniveau (cf. airconditioning, autogebruik, internationale vlieguren, water- en vleesconsumptie etc.) dat structureel onmogelijk is.⁴

3.2.1. Eindige aarde

Er zijn intrinsieke, biofysische grenzen aan het ecologische draagvlak van de aarde. Er is de eindige beschikbaarheid van grondstoffen (water, ertsen, mineralen, fossiele brandstoffen), ruimte (infrastructuur, mijnen, wegen) maar ook de beperkte buffercapaciteit van de aanwezige *sinks* (bodem, oceanen, atmosfeer, bossen) om antropogene emissies of afvalstromen op te nemen.⁵

¹ 'Thailand Shrimp Farming', 17 juli 2005 (internet).

² SHIVA, V., 'Voice from the South: GIFT OF FOOD', 18 juli 2005 (internet).

³ 'Nationaal Milieubeleidsplan 4: Een wereld en een wil: werken aan duurzaamheid', 18 juli 2005, p. 29 (internet).

⁴ JONES, P.T. en JACOBS, R., *De vlinder van Lorenz: Globalisering, ecologie & chaos*, januari 2005, p. 22.

⁵ JONES, P.T. en JACOBS, R., *Deel 2 Pleidooi tegen onredelijk milieuoptimisme*, januari 2005, p. 28.

Aangezien de wereldeconomie op de keper beschouwd een deelsysteem is van het grotere, maar materieel gesloten, niet-groeiende en dus eindige ecosysteem Aarde, zal zij hoe dan ook deze biofysische grenzen moeten respecteren. Helaas stelt men vast dat dit vandaag niet gebeurt. Inmiddels is het voldoende gedocumenteerd dat de totale wereldbevolking de ecosfeer sneller consumeert dan dat deze zich zelf kan hernieuwen.¹

3.2.2. Ecologische voetafdruk

De ecologische voetafdruk vergelijkt de consumptie van hernieuwbare natuurlijke grondstoffen met de biologische 'productiecapaciteit' van het desbetreffende ecosysteem. De ecologische voetafdruk van een land is de totale oppervlakte die vereist is om te voorzien in de totale consumptie van voedsel, energie en andere producten, en om de ruimte voor de infrastructuur van dat land vrij te maken.²

Aangezien mensen grondstoffen consumeren die afkomstig zijn van alle uithoeken van de planeet, kan men de ecologische voetafdruk berekenen als de som van de verschillende vereiste oppervlakten, waar ter wereld die zich ook mogen bevinden. De mondiale voetafdruk in 1999 bedroeg 13,7 miljard 'globale hectaren', dit is 2,3 'globale hectaren' per persoon (Living Planet Report 2002). Een globale hectare is één hectare van gemiddelde biologische 'productiviteit'. Het beslag op de natuur kan dan vergeleken worden met de totale biologische capaciteit van de Aarde. Die totale capaciteit wordt momenteel geschat op 11,4 miljard hectaren, dat betekent dat slechts 25% van de mondiale aardoppervlakte biologisch 'productief' is. De rest bestaat uit woestijnen, ijskappen en de diepere lagen in de oceanen die slechts in beperkte mate biologisch 'productief' zijn. Het 'productieve' kwart van de biosfeer correspondeerde in 1999 met een gemiddelde van 1,9 globale hectaren per persoon (d.i. het 'eerlijke aarde-aandeel')³.

Bij vergelijking van de wereldwijde ecologische voetafdruk (13,7 miljard hectaren) en de beschikbare biologische capaciteit (11,4 miljard hectaren), stelt men vast dat de totale menselijke consumptie nu reeds meer dan 20% hoger ligt dan de regeneratieve capaciteit van de Aarde (zie Grafiek 4). We zitten dus in het rood. Het ecologisch deficit bestaat reeds sinds 1980 en wordt elk jaar groter.⁴

De gevolgen laten zich raden: ontbossing, verlies aan biodiversiteit, de teloorgang van de koraalriffen, dalende watertafels, klimaatswijzigingen, enz. De bewijzen van deze harde werkelijkheid kan men wekelijks in Nature of Science lezen.⁵

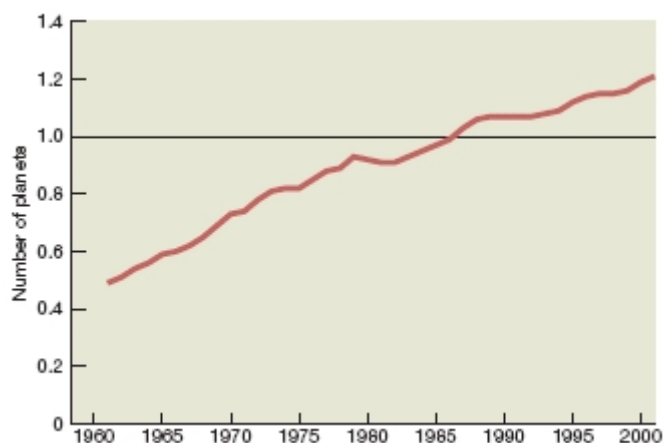
¹ Ibid.

² JONES, P.T., 'De entropische wereldorde. Deel I: De Ondraaglijke Zwaarte van het Westerse Bestaan', 18 juli 2005 (internet).

³ Ibid.

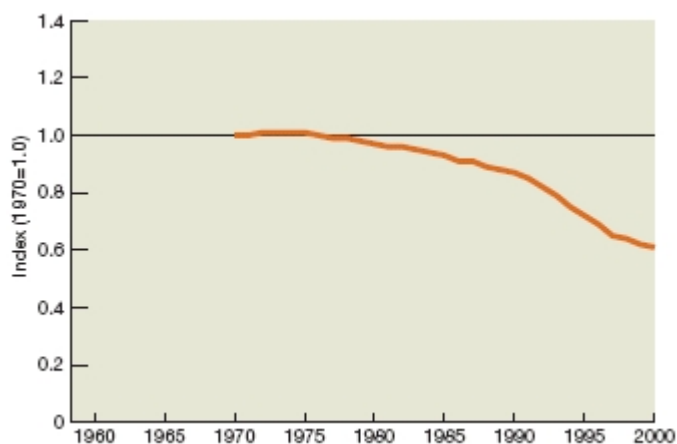
⁴ Ibid.

⁵ JONES, P.T. en JACOBS, R., Deel 2 Pleidooi tegen onredelijk milieuoptimisme, januari 2005, p. 28.



Grafiek 4 : Ecologische voetafdruk 1961-2001¹

Wanneer de totale consumptie de regeneratieve capaciteit van de Aarde overstijgt, dan gaat dit gepaard met een afbraak van natuurlijk kapitaal. De excessieve voetafdruk resulteert in de vernietiging van fauna en flora en leidt tegelijkertijd tot verslechterende algemene levensomstandigheden. Dit verlies wordt uitgedrukt aan de hand van de evolutie van de Living Planet Index (LPI). Deze index is een maat voor de gezondheidstoestand van de natuurlijke ecosystemen. De LPI wordt berekend als het gemiddelde van drie verschillende indices die de weelde aan respectievelijk woud-, rivier- en zeesoorten uitdrukken. De LPI is sinds 1970 met maar liefst 35% achteruit gegaan (zie Grafiek 5) (15%, 55% en 35% respectievelijk voor woud-, rivier- en zeesoorten).²



Grafiek 5 : Living Planet Index 1970-2000³

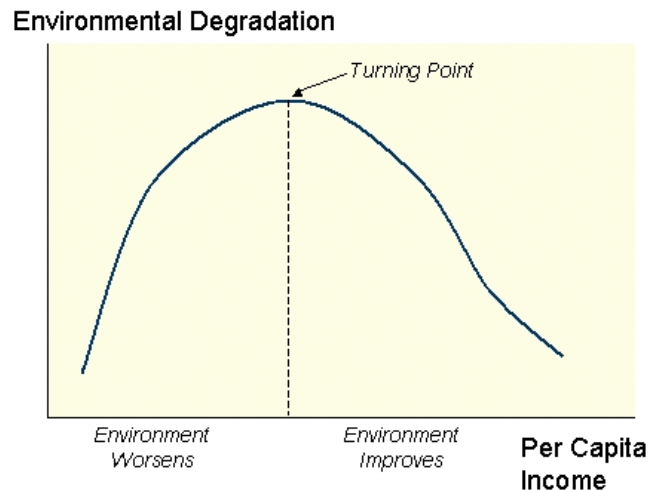
¹ LOH, J. (ed.) en WACKERNAGEL, M. (ed.), 'Living Planet Report 2004', 20 juli 2005, p. 1 (internet).

² JONES, P.T., 'De entropische wereldorde. Deel I: De Ondraaglijke Zwaarte van het Westerse Bestaan', 18 juli 2005 (internet).

³ LOH, J. (ed.) en WACKERNAGEL, M. (ed.), 'Living Planet Report 2004', 20 juli 2005, p. 1 (internet).

3.2.3. Kuznetscurven

Een milieu-Kuznetcurve is een parabolachtig omgekeerd U-vormig verband dat suggereert dat milieubelasting bij stijgende inkomensniveaus aanzienlijk toeneemt, vervolgens stabiliseert en tenslotte, bij aangehouden economische groei, opnieuw afneemt (zie Figuur 5). Men spreekt dan van ontkoppeling tussen milieudruk en economische groei. Aanhangers van deze stelling verklaren deze tendens door erop te wijzen dat arme landen tijdens snelle economische ontwikkeling de stijgende milieulast als een tijdelijk ongemak beschouwen. Naarmate de economische groei zich verder doorzet, worden mensen milieubewuster en eisen zij schonere technologieën en milieubescherpende maatregelen.¹



Figuur 5 : De milieu-Kuznetcurve²

De literatuur vermeldt naast de U-vormige Kuznetscurve nog 3 andere soorten relaties tussen milieuproblemen en inkomensgroei namelijk N-vormig verband, monotoon stijgend verband en monotoon dalend verband.³ Voorstanders van milieuoptimisme, bijvoorbeeld wijlen Julian Simon (The State of Humanity, 1996), Michael Fumento (Science under Siege, 1993) of Gregg Easterbrook (A Moment on the Earth, 1995) of in het Nederlands taalgebied Karel Beckman (Het broeikasteffect bestaat niet, 1992) en Johan Van Overtveldt (Marktzege[n], 2002), geloven dat er enkel de U-vormige Kuznetscurve bestaat en dat dus de milieuproblemen zullen opgelost worden als heel de wereld welvarender wordt.⁴

Dat het ronduit verkeerd is om het voorkomen van een Kuznetscurve bij een aantal milieuparameters, bijvoorbeeld zwaveldioxide, te veralgemenen naar zoiets als de algemene 'graad van vervuiling' wordt door de Nederlandse milieueconoom Hans Opschoor als volgt samen gevat:

"Kijken we – mondiaal – naar de relaties tussen milieudruk en inkomen voor milieuproblemen die zich lokaal, regionaal dan wel mondiaal manifesteren, dan lijkt het erop dat voor lokale milieuproblemen het Kuznets-verloop meestal wel gevonden wordt; voor regionale is dat al minder het geval, en voor mondiale problemen al helemaal niet."⁵

¹ JONES, P.T. en JACOBS, R., Deel 2 Pleidooi tegen onredelijk milieuoptimisme, januari 2005, p. 26.

² ABLER, D., 'Economic Development and the Environment', 25 juli 2005 (internet).

³ LIEB, C. M., 'The Environmental Kuznets Curve – A Survey of the Empirical Evidence and of Possible Causes', 20 juli 2005 (internet).

⁴ JONES, P.T. en JACOBS, R., Deel 2 Pleidooi tegen onredelijk milieuoptimisme, januari 2005, p. 17.

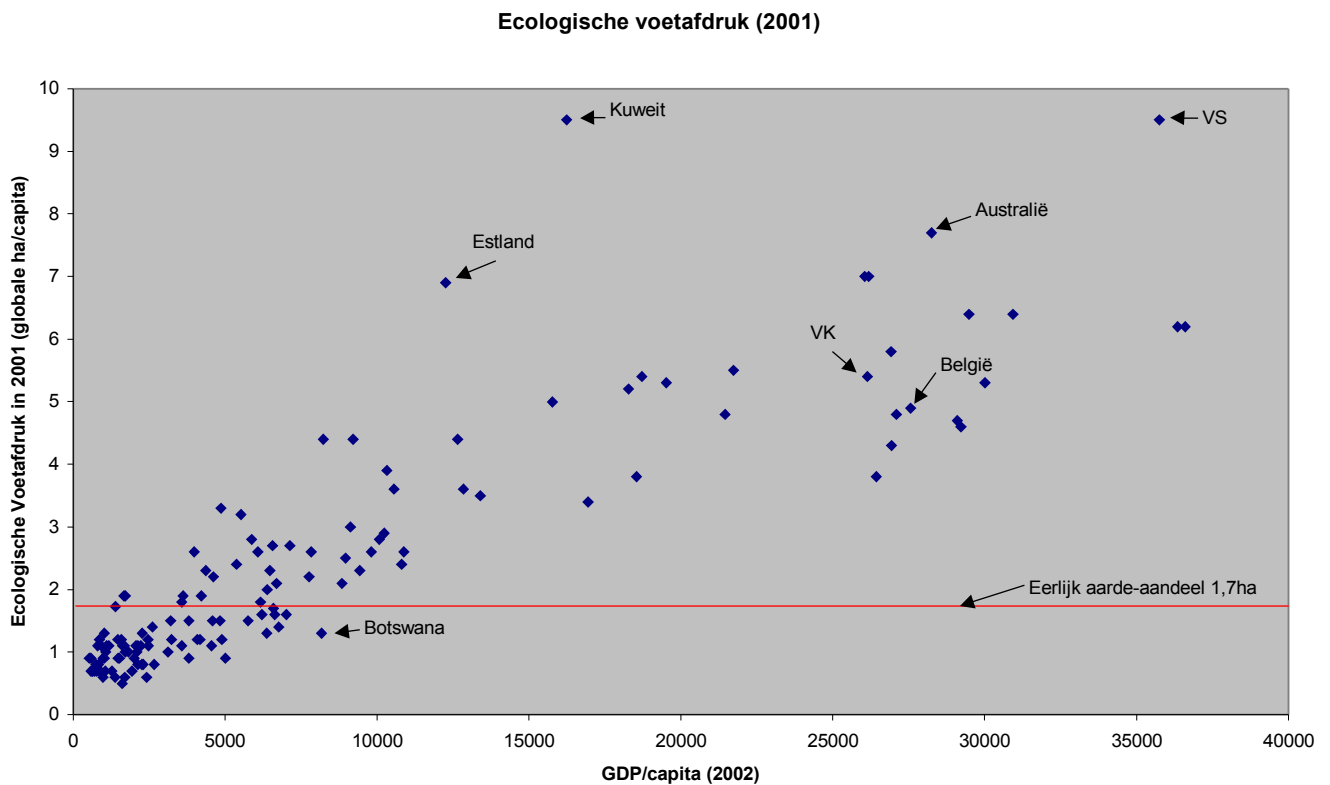
⁵ Ibid., p. 26.

3.2.4. Globale milieuproblemen

Voor wat de meer complexe en internationale milieuproblemen betreft (klimaatwijzigingen, gat in de ozonlaag, verlies aan biodiversiteit etc.), luidt de conclusie dat de Kuznets-hypothese zelf compleet irrelevant is.

In het wetenschappelijke tijdschrift *Ecological Economics* toonde Dale Rothman een grafiek waarbij hij de ecologische voetafdruk van 52 verschillende landen uitzet in functie van het BNP per capita. Veeleer dan een omgekeerde U-vormige Kuznets-verband aan te treffen vond hij een quasi-monotoon stijgende milieu-impact volgens het gemiddelde inkomensniveau.¹

Zelf heb ik door middel van de gegevens van 135 landen een zelfde grafiek opgesteld, waaruit dezelfde conclusie kan getrokken worden (zie Grafiek 6).



¹ Ibid., p. 27.

² 'Indicator: GDP per capita - 2002', 25 juli 2005 (internet).

4. Conclusies van Deel 3

In het hoofdstuk 'Belastingconcurrentie' leerden we dat:

- het verlagen van belastingtarieven of een smallere belastinggrondslag gebruikt wordt door landen om buitenlands kapitaal aan te lokken;
- dit leidt tot strategische interactie op belastingvlak tussen landen;
- uiteindelijk ieder land nadien beschikt over minder budgettaire ruimte (ceteris paribus – andere 'meevallers' uitgesloten).

In het hoofdstuk 'Uitholling van de sociale wetgeving' leerden we dat:

- zowel 'institutions' als het bedrijfsleven schuld hebben aan de uitholling van de sociale wetgeving;
- de sociale bijstand omwille van een misvatting en de strategische interactie tussen landen in vele landen lager is dan sociaal gewenst;
- het uithollen van de sociale wetgeving door het bedrijfsleven vooral het gevolg is van wat John R. Commons 'the marginal producer' noemt;
- de praktijk van bepaalde multinationals, bijvoorbeeld Wall-Mart, door anderen gebruikt worden om arbeidsnormen te verlagen.

In het hoofdstuk 'Achteruitgang van het milieu' leerden we dat:

- exportgeleide groei een belangrijk element is in de westerse vrije markt doctrine;
- ontwikkelingslanden gebukt onder binnenlandse en internationale schulden hun natuurlijke hulpmiddelen tegen een korting aanbieden en hierdoor niet alle externe kosten aanrekenen;
- exportgeleide groei een zware tol eist aan het milieu;
- de wereld eindig is en dat de mondiale economie momenteel al meer dan 100% van de draagkracht van de aarde inneemt;
- niet ieder milieuprobleem kan worden weergegeven met een Kuznetscurve en dat deze curve bij globale milieuproblemen zelfs compleet irrelevant is.

Deel 4 : Wat kan er gedaan worden?

Onze samenlevingen worden vandaag geconfronteerd met uitwassen van het kapitalisme, een probleem waarmee mutatis mutandis ook de 19de eeuw samenlevingen moesten afrekenen.

Pogingen die in de 19de en de 20 ste eeuw zijn ondernomen om een representatieve democratie op poten te zetten en om de menselijke en maatschappelijke omstandigheden van arbeiders en werknemers te verbeteren, waren in feite gericht op het neutraliseren van deze uitwassen.¹

De bereikte verwezenlijkingen hebben geleidelijk een sociaal contract tot stand gebracht, dat de basis vormde voor de moderne economische en maatschappelijke ontwikkeling van 'geavanceerde' Westerse samenlevingen. De staat, als bevorderaar en borg voor het algemeen belang, kwam tussenbeide. De uitwassen van het toen nog nationale concurrerende kapitalisme werden afgezwakt. Dit vond plaats binnen een nationaal kader, waarin de natie-staat de mogelijkheid had om invloed uit te oefenen op de functionering en de evolutie van het nationaal kapitalisme.²

Vandaag is de bron van het probleem mutatis mutandis dezelfde: namelijk het globaliserende concurrerende kapitalisme heeft opnieuw haar uitwassen, maar het kader van de handelingen en de rol van hoofdspelers, met name deze van de natie-staat, is veranderd. Ten gevolge van onder andere de erosie van nationale markten en de sterk toegenomen wereldwijde inzetbaarheid van kapitalen en kapitaalgoederen is de staat een verzwakt instrument geworden ten opzichte van de krachten van globalisatie, terwijl de netwerken van multinationale ondernemingen juist hun invloed en controle aanzienlijk hebben uitgebreid. Deze evolutie veroorzaakt ernstige problemen, omdat vele uitwassen van het concurrerende kapitalisme nu op wereldniveau opnieuw opdoemen.³

In dit deel worden dan ook enkele mogelijke denkpijpen naar voren geschoven om deze uitwassen, waarvan enkele in het vorige deel behandeld zijn, tegen te gaan.

1. Economische theorie en het voordeel van de twijfel

In dit hoofdstuk wordt getoond dat de neoklassieke economie nog werkt met het lineaire paradigma (zie hierna) en zo delen van de werkelijkheid negeert. In plaats van het ongenueanceerd verdedigen van de neoklassieke theorieën wordt voorgesteld om bij het praktisch gebruik van economische theorieën uit te gaan van het voorzorgsprincipe.

In een laatste gedeelte wordt geponeerd dat er een behoefte is aan nieuwe economische theorieën, modellen en meetinstrumenten die de complexiteit van de wereld weergeven.

¹ PETRELLA, R., Grenzen aan de concurrentie, 1995, p. 147.

² Ibid.

³ Ibid.

1.1. Neoklassieke theorieën en het lineaire paradigma

De neoklassieke economische theorieën zijn nog steeds gestoeld op het lineaire paradigma¹ dat thans wetenschappelijk achterhaald is. Het lineaire paradigma manifesteert zich telkenmale dat economen in hun analyses 'ceteris paribus' opperen ('alle andere dingen blijven hetzelfde'), zodat zij zich niets hoeven aan te trekken van alle ingewikkelde wisselwerkingen tussen de verschillende parameters van het systeem onderling en met de omgeving. Nochtans maken deze wisselwerkingen intrinsiek deel uit van de werkelijkheid; hen negeren is 'onvergefelijk'.²

In de cursus 'Academische vorming: wetenschapsleer' van Dhr. G. Vanpaemel lezen we:

*Elk (economisch) model is een abstractie, een vereenvoudiging, en staat daardoor een werkelijke toetsing (waarbij de voorspelde getallen 'exact' uitkomen) in de weg.*³

Als we het vorige combineren met het feit dat kleine wijzigingen of beslissingen in het ene deel van de wereld een ongewoon grote invloed kunnen hebben op het leven van mensen in een ander deel van de wereld moet er omzichtig omgesprongen worden bij het verlenen van een feitelijk monopolie aan economische theorieën.⁴

Als bijvoorbeeld de theorie van de comparatieve voordelen zou kunnen leiden tot het ontstaan van monoculturen en ze daarmee hele ecosystemen ontregelt dan kan er niet zomaar aangenomen worden dat internationale handel tot welzijnsverhoging leidt bij alle landen die betrokken zijn bij internationale handel.

Ik vraag mij bovendien af of bij studies, die zo stellig verklaren dat de theorie van de comparatieve voordelen opgaat, ook wel rekening gehouden wordt met de vele externe kosten die ontstaan door internationale handel. Zo concludeerde bijvoorbeeld David Pimentel van de *Cornell University* dat het probleem van *invasieve species*⁵ meer dan 137 miljard dollar kost aan de VS.⁶

Een gezondheidsgevaar op één plaats in de wereld kan in een mum van tijd ook op verafgelegen plaatsen in de wereld toeslaan, AIDS-onderzoeker Jonathan Mann noemt dit de '*globalisation of disease*'. We kunnen ons afvragen of het HIV-virus überhaupt mondiale proporties zou aangenomen hebben indien er in mindere mate sprake was geweest van mondiale verplaatsing van mensen (= intensief wereldwijd personenverkeer). Het HIV-virus treft vooral de arbeidsproductieve lagen van een bevolking en reduceert dus zeer drastisch de productiviteit van een land. Ook hier kunnen we ons weer afvragen of met deze productiviteitsverliezen rekening gehouden wordt in dergelijke studies.

¹ Volgens Rihani bestaat het lineaire paradigma uit enkele gouden regels:

- bepaalde oorzaken leiden op alle plaatsen en onder alle omstandigheden tot gekende effecten (orde);
- het gedrag van het systeem kan begrepen worden vanuit de kennis van het functioneren van zijn samenstellende elementen (reductionisme);
- het toekomstige gedrag van een systeem kan perfect voorspeld worden vanuit de kennis van zijn toestand in het heden (voorspelbaarheid);
- processen geschieden volgens ordelijke, deterministische paden met duidelijke begin- en eindpunten (determinisme).

² JONES, P.T. en JACOBS, R., *De vlinder van Lorenz: Globalisering, ecologie & chaos*, januari 2005, p. 4.

³ VANPAEMEL, G., *Academische vorming: wetenschapsleer*, 2003, p. 39.

⁴ JONES, P.T. en JACOBS, R., *De vlinder van Lorenz: Globalisering, ecologie & chaos*, januari 2005, p. 5.

⁵ Iedere planten- of diersoort die niet oorspronkelijke voorkwam in een biotoop en die door de introductie ervan in dat biotoop concurreert om de beperkte voedingsstoffen met andere planten- en diersoorten, wel eigen aan dat biotoop, voorbeelden uit Noord-Amerika kunnen gevonden worden op <http://www.invasive.org/>.

⁶ JONES, P.T. en JACOBS, R., *De vlinder van Lorenz: Globalisering, ecologie & chaos*, januari 2005, p. 15.

Als we de studies van McKinsey als leidraad mogen beschouwen, dan moet deze vraag negatief beantwoord worden. In het rapport van Diana Farrell¹ wordt er geen rekening gehouden met de productiviteitsverliezen die eventueel kunnen optreden door het mondiaal verspreiden van ziekten en verder ook niet met enig milieuaspect.

Dat het ongenueanceerd gebruik van neoklassieke begrippen als BBP en perfecte concurrentie niet aan te raden is, werd reeds eerder uitvoerig uitgelegd in Deel 1.

1.2. Het voorzorgsprincipe

Het voorzorgsprincipe werd in 1983 in de Zwitserse milieuwetgeving (artikel 1, paragraaf 2) omschreven als:

*Im Sinne der Vorsorge sind Einwirkungen, die schädlich oder lästig werden könnten, frühzeitig zu begrenzen.*²

In de visie van de ecologische economie bestaat er een omslagpunt waarbij verdere economische groei in feite 'oneconomische groei' wordt. Dit impliceert groei waarvan de negatieve gevolgen (marginale kosten) de bijkomende voordelen (marginale baten) overschrijden.³

De expansie van het mondiale economisch deelsysteem ten opzichte van het ecosysteem aarde is dus streng gelimiteerd: volgens ecologische economen bestaat er, net zoals in de micro-economie, ook op macro-economisch vlak een 'optimale schaal' (Daly & Farley, 2004:16-23). Daly hanteert hiervoor de metafoor van de Plimsoll-lijn. Hiermee refereert hij aan de lijn die in de scheepvaart gebruikt wordt om de maximale belastingsgraad van een vaartuig te bepalen. Eenmaal deze lijn overschreden wordt, stelt men zich aan zeer grote risico's bloot:

*Wanneer het watermerk de Plimsoll-lijn raakt, is het schip vol; het heeft zijn veilig draagvermogen bereikt. Natuurlijk zal, indien het gewicht slecht gestapeld is, de waterlijn het Plimsoll-merk eerder raken. Maar uiteindelijk zal de waterlijn, indien de absolute vracht vergroot is, de Plimsoll-lijn bereiken, zelfs voor een schip waarvan de vracht optimaal gestapeld is. Optimaal gestapelde schepen zullen nog steeds zinken onder te veel gewicht - ook al zinken ze optimaal.*⁴

Daly, 1996:50

Naarmate de economische schaal bepaalde kritische drempelwaarden (zogenaamde 'thresholds') overschrijdt, kan een deel of het geheel van het ecosysteem Aarde via complexe ecologische interacties (Jones & Jacobs, 2004a) onomkeerbaar verstoord worden. Hierdoor kunnen essentiële milieufuncties verloren gaan of aangetast worden.⁵

Het is niet precies geweten wanneer zo een drempelwaarde zal bereikt worden (Neumayer 1998). Samen met het feit dat de interrelaties tussen verschillende vervuilingstoffen vaak niet gekend zijn, zodat hun gezamenlijk effect op de natuur onpeilbaar is, zorgt dit vaak voor een onderschatting van de ware schade die kan aangericht worden (Vogel 1999).⁶

¹ FARRELL, D., 'Perspective: Can Germany Win From Offshoring?', 25 juli 2005 (internet).

² RIPPE, K.P., 'Vorsorge als umweltethisches Leitprinzip', p. 3 (internet).

³ JONES, P.T. en JACOBS, R., 'Pleidooi voor een ecologische economie (Deel I)', 25 juli 2005 (internet).

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

⁶ LIEB, C. M., 'The Environmental Kuznets Curve – A Survey of the Empirical Evidence and of Possible Causes', 20 juli 2005, p. 45 (internet).

1.3. Nood aan nieuwe theorieën en meetinstrumenten

De nood aan nieuwe theorieën valt duidelijk af te lezen in een citaat van de econoom James K. Galbraith van *The University of Texas*:

*The empirical evidence “flatly contradicts” the major premises and findings of economic analysis. ...the nearly complete collapse of the prevailing economic theory...It is a collapse so complete, so pervasive, that the profession can only deny it by refusing to discuss theoretical questions in the first place.*¹

Als ook in een eerder aangehaald citaat van een Brits econoom, Prof. Paul Ormerod:

*There are so many violations of the conditions under which competitive equilibrium exist that it is hard to see why the concept survives (...).*²

Opdebeeck verwoordt dan weer de kritiek door te stellen dat de economische wetenschap, door een datakrans van ceteris paribus variabelen te veronderstellen, uitzonderingsgevallen als de regel is gaan beschouwen.³

In juli 2000 is er zelfs een beweging gestart van Franse studenten tegen, wat zij noemen, het ‘autisme’ dat uitgaat van de economische modellen in de micro-economie⁴. Autistisch omdat het de externe wereld uitsluit uit zijn modellen. Bernard Guerrien merkt op dat de micro-economie die wordt aangeleerd niet meer is dan wat eigenlijk de neoklassieke theorie genoemd wordt:

*Actually, when one thinks about it, it turns out that microeconomics is simply “neoclassical theory”.*⁵

Nieuwe theorieën moeten dan ook uitgaan van de complexiteit die in de realiteit eerder de regel is dan de uitzondering. Zo is Wallerstein, net zoals vele anderen, de mening toegedaan dat, naarmate de globalisering zich verder doorzet, de complexiteitsrelaties in de wereld alleen maar toenemen.⁶

Nieuwe meetinstrumenten moeten ook proberen alle aspecten van de realiteit te vatten en niet enkel datgene wat in monetaire eenheden meetbaar is. Denken we bijvoorbeeld maar aan meetinstrumenten als de in 1990 voor het eerst gepubliceerde, *Human Development Index (HDI)* van het United Nations Development Programme (UNDP). Aan de hand van deze index wilde men de welvaart in een land accurater meten, dan door middel van het BNP. De indicatoren van de HDI zijn: levensverwachting, geletterdheid bij volwassenen, aantal jaren scholing en gemiddeld inkomen.⁷

¹ REES, W. E., ‘Squeezing the poor’, 25 juli 2005 (internet).

² Ibid.

³ GERMIS, J., ‘Grenzen aan de concurrentie: de knuppel in het hoenderhok’, 25 juli 2005, p. 8 (internet).

⁴ ‘Mouvement des étudiants pour une réforme de l’enseignement de l’économie’, 24 juli 2005 (internet).

⁵ GUERRIEN, B., ‘Is There Anything Worth Keeping in Standard Microeconomics?’, 25 juli 2005 (internet).

⁶ JONES, P.T. en JACOBS, R., *De vlinder van Lorenz: Globalisering, ecologie & chaos*, januari 2005, p. 5.

⁷ VAN DEN EYNDE, M., ‘20 jaar voorzorgsprincipe in het milieubeleid. Milieuethische en Sociaalwetenschappelijke Perspectieven’, 25 juli 2005 (eindverhandeling - internet).

2. Coöperatie versus concurrentie

In dit hoofdstuk wordt geargumenteed dat de concurrentie-ideologie, en daarmee de veronderstelling dat de mens **voornamelijk** een concurrentie wezen is, een verkeerd of ten minste onvolledig beeld geeft van het geheel van menselijke gedragingen die de mens rijk is.

Omdat verschillende vormen van coöperatie de welvaart méér blijken te verhogen dan concurrentie, wordt er naar voor geschoven dat coöperatie minstens een gelijkwaardige plaats verdient naast concurrentie.

2.1. Dominantie van de concurrentie-ideologie

In de neoklassieke theorie primeert de concurrentie-ideologie boven het coöperatie-concept. Deze zelfde concurrentie-ideologie vinden we ook terug in het Darwinisme en de sociobiologie waar deze ideologie, precies zoals in de neoklassieke economie, geldt als de rechtvaardiging. Daarmee zorgt de sociobiologie voor de versterking van de afbraak van die symbiotische relaties waarvan de mens afhankelijk is.¹

Zoals reeds eerder uitvoeriger beschreven, zorgt deze dominantie ervoor dat er heel wat maatregelen genomen worden, in het kader van het versterken van de concurrentiepositie, die in de praktijk ons welzijn verminderen.

George Soros, zelf een kapitalist en dus wat men noemt een 'onverdachte bron' waarschuwt bijvoorbeeld:

*Too much competition and too little cooperation can cause intolerable inequities and instability. The doctrine of laissez-faire capitalism holds that the common good is best served by the uninhibited pursuit of self-interest. Unless it is tempered by the recognition of a common interest that ought to take precedence over particular interests, our present system...is liable to break down.*²

2.2. Coöperatie welvaart verhogender dan concurrentie

Ontsporende concurrentie tussen bedrijven kost, bijvoorbeeld in de vorm van prijzenoorlogen, handen vol middelen en het zorgt voor veel leed, in de vorm van ontslagen. Daarenboven zorgt concurrentie tussen twee bedrijven voor extra kosten doordat beide bedrijven bijvoorbeeld dezelfde ontwikkelingen naast elkaar doen.

Potentiële milieuwinsten door verbetering van technologieën gaan ook verloren omdat actoren op de markt niet samen werken. Dit manifesteert zich het duidelijkst in de luchtvaart: door de deregulering is er een sterke concurrentie, maatschappijen willen zoveel mogelijk trajecten bedienen. Zo zegt een verantwoordelijke van de luchthaven van Brussel:

*"Op een werkdag zijn er 21 vluchten naar Londen, met gemiddeld 50 tot 60 passagiers aan boord. Al die vluchten kunnen onmogelijk stipt op tijd vertrekken. ... Met 3 jumbovluchten per dag zouden we al die passagiers naar Londen kunnen brengen. Op tijd. Dat zou een besparing opleveren van 18 vluchten."*³

¹ WATKINS, J.P., 'Towards a Reconsideration of Social Evolution: Symbiosis and Its Implications for Economics', *Journal of Economic Issues*, 1998, p. 101.

² BARRETT, R., *Liberating the Corporate Soul: Building a Visionary Organization*, 1998, p. 25.

³ HOLEMANS, D., *Ecologisch burgerschap in een dialogische maatschappij*, januari 2005, p. 12.

Bedrijven die duurzame banden opbouwen (coöperatie) zouden betere resultaten kunnen voorleggen dan bedrijven die dit niet doen. Dat deze hypothese steek houdt bewees Thomas M. Jones:

*Firms that contract (...) with their stakeholders on the basis of mutual trust and cooperation will have a competitive advantage over firms that do not.*¹

Op basis hiervan operationaliseerde Jones het concept 'Ethics Pays' in enkele falsifieerbare hypothesen bijvoorbeeld dat bedrijven met lange-termijn banden met toeleveranciers het beter zullen doen dan ondernemingen die korte relaties hebben met toeleveranciers.²

Economisten benadrukken het inzetten van grondstoffen op hun meest efficiënte manier. Fabrieken dichtgooien, job-hopping, overnames en dergelijke zijn volgens hen manifestaties van dat streven naar efficiëntie. De theorie van Jones stelt dat het tegenovergestelde waar zou kunnen zijn.

*The instability and insecurity resulting from mobile resources can seriously impair the development of the trusting, cooperative relationships upon which efficient contracting depends.*³

2.3. Concurrentie is geen natuurlijke staat (*natural phenomena*)

Bij het opkomen van sociobiologie gebruiken Friedman en Alcián het Darwinisme om aan te tonen dat de markteconomie een natuurlijk gegeven is. Toch is er weinig natuurlijk aan de markteconomie, economische concurrentie veronderstelt namelijk een specifiek institutioneel kader. De wet en gewoonte beschrijven wat individuen wel en niet mogen doen.⁴

Yngve Ramstad verklaart in een paper:

*(John) Commons was quite explicit in proclaiming his belief that **the market system is an "artificial mechanism,"** one that has been **consciously constructed via an "authoritative apportioning of the burdens and benefits of collective wealth production"** intended to realise the purpose of the human will – specifically, the private purposes the sovereign owner transforms into the public purposes. **"Competition"** is simply a set of actions in conformity with those public purposes; **it has no tendencies and operates towards no end other than those wilfully – or, as Commons preferred, "volitionally" – implanted in it....** It was Commons's perception that economic systems do **not** move automatically toward "equilibrium." Such "balance" as may be attained will be a **wilfully created "institutional balance"** brought about by the adoption and subsequent adjustment of working rules.⁵*

Als we de redenering, dat concurrentie geen 'natural phenomena' is maar **artificieel gecreëerd**, van institutionele denkers zoals J.R. Commons en Douglass C. North volgen dan zouden we ons kunnen afvragen of het niet eens tijd wordt dat concurrentie als menselijke gedraging terug wordt geplaatst in zijn ware proporties en niet als dominante eigenschap van mensen.⁶

¹ GERMIS, J., 'Grenzen aan de concurrentie: de knuppel in het hoenderhok', 25 juli 2005, p. 11 (internet).

² Ibid.

³ Ibid.

⁴ WATKINS, J.P., 'Towards a Reconsideration of Social Evolution: Symbiosis and Its Implications for Economics', *Journal of Economic Issues*, 1998, p. 91.

⁵ RAMSTAD, Y., 'John R. Commons's Reasonable Value and the Problem of Just Price', *Journal of Economic Issues*, 2001, p. 259.

⁶ Ik wil benadrukken dat het hier zeker niet de bedoeling is om concurrentie te bannen, want gezonde concurrentie kan welvaartsverhogend werken, maar ik wil benadrukken dat concurrentie alleen niet de volledige menselijke gedragingen kan verklaren en er dus ook aandacht moet bestaan voor coöperatie.

2.4. Coöperatie naast concurrentie

Verschillende schrijvers merken echter op dat coöperatie bij mensen eerder de uitzondering is dan de regel. Voorbeelden hiervan zijn Ayres:

*The lives of human beings are socially patterned lives. Taken as a whole, the social existence of mankind seems much more aptly described as cooperative than as competitive.*¹

Of ook nog Petr Alekseevich Kropotkin:

*Though a good deal of warfare goes on between different classes of animals, or different species, or even different tribes of the same species, peace and mutual support are the rule within the tribe or species; and those species which best know how to combine, and to avoid competition, have the best chances of survival and of a further progressive development. They prosper, while the unsociable species decay.*²

Jan Sapp:

*Our evolution, and that of all plants and animals, is not due solely to the gradual accumulation of gene change within species. In fact, we evolved from, and are comprised of, a merger of two or more different kinds of organisms living together. Symbiosis is at the root of our being.*³

John P. Watkins concludeert op de basis van de symbiosis theorie:

*Viewing nature as cooperative, at least as cooperative as competitive, challenges our traditional value structure. It recasts the environmental problem, as many have recognized as one of cooperating with nature. And it rejects the theory of the survival of the fittest as a justification for destroying the natural environment. Symbiosis theory implies that human beings are part of something greater than ourselves.*⁴

Wynne-Ewards benadrukte dat coöperatie in bepaalde gevallen zelf noodzakelijk is:

*In practice, some of the attributes of animal behaviour are wholly dependent on mutual cooperation for the achievement of beneficial effects, and require that individuals conform to rules in order to promote the common good.*⁵

Zonder de kracht van wetten en gewoonte, die beide ontstaan door coöperatie, zou de wereld vervallen in wat Thomas Hobbes noemt 'a state of nature' een staat van oorlog van iedere mens tegen iedere mens ('war of everyone against everyone').

*In a state of nature, the extinction of the whole human race was possible, and no one could feel secure, since 'the weakest has strength enough to kill the strongest'.*⁶

¹ WATKINS, J.P., 'Towards a Reconsideration of Social Evolution: Symbiosis and Its Implications for Economics', Journal of Economic Issues, 1998, p. 90.

² Ibid., 1998, p. 96.

³ Ibid.

⁴ Ibid., p. 101.

⁵ Ibid., p. 97.

⁶ NIELSEN, T.H., 'The State, the Market and the Individual. Politics, Economy and the Idea of Man in the Works of Thomas Hobbes, Adam Smith and in Renaissance Humanism', Acta Sociologica, 1986, p. 285.

3. De overheid als regulator

*The state intervenes to counter the competitive menace and to prevent the degrading effects on wages, skills, and the quality of output. Adams similarly argued that the law is an agency for the realisation of the higher ideals of men by guarding them from that competition which would otherwise force them to a lower plane of action, or else force them out of business.*¹

De vraag is nu wat kan de overheid zoal doen om in te grijpen, mede in het licht van de eerdere conclusie dat nationale overheden en staten hun invloed aanzienlijk hebben zien verminderen. In dit hoofdstuk worden enkele voorstellen gedaan, die de neeslag zijn van wat ik uit mijn literatuuronderzoek heb geleerd.

3.1. Corporate Social Responsibility (CSR)

Corporate Social Responsibility (CSR) is een concept dat nieuwe hoop heeft gewekt.. Een ruime definitie van CSR luidt:

*(...) a private corporation has responsibilities to society that go beyond the production of goods and services at a profit and that a corporation has a broader constituency to serve than that of stockholders alone.*²

Rogene A. Buchholz 1989

Wat echter niet mag vergeten worden bij de operationalisatie is dat het concept van concurrentie de omgeving van de onderneming veronachtzaamt. Een onderneming is geen geïsoleerde actor met onbeperkte middelen en zeker niet met middelen voor unilaterale actie. Als een onderneming unilateraal uitgaven doet in verband met haar sociale verantwoordelijkheid, drijft dat haar kosten en prijzen in de hoogte. Op termijn wordt de onderneming dan weggeconcurrereerd. Een sneeuwbal-effect van steeds meer bedrijven die aan 'Corporate social responsibility' doen is vanwege het marktmechanisme illusoir. Een individuele onderneming kan niet aan het systeem van competitie ontkomen. **Een mogelijke uitweg om bedrijven 'social responsible' te maken is ze daartoe met regelgeving te dwingen**³.

Regelgeving kan op dit vlak gebruikt worden om het speelveld gelijk te maken ('leveling the playing field'). Er zou dan gebruik kunnen gemaakt worden van het invoeren van standaarden, het ondersteunen van gedragscodes die bedrijven zelf opstellen ('codes of conduct') waarbij er wordt op toegezien dat bedrijven deze gedragscodes in iedere vestigingsplaats toepassen. De Europese Unie zou hierin een leidende rol kunnen spelen⁴.

¹ ATKINSON, G., NICHOLS, M. en OLESON, T., 'The Menace of Competition and Gambling Deregulation', *Journal of Economic Issues*, 2000, p. 625.

² GERMIS, J., 'Grenzen aan de concurrentie: de knuppel in het hoenderhok', 25 juli 2005, p. 9 (internet).

³ Ibid.

⁴ 'The New Economics Foundation Response to the EU Green Paper on Corporate Social Responsibility: Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility', 26 juli 2005 (internet).

3.2. Bilaterale onderhandelingen

In de eerste helft van 2005 kwam China bijna elke dag in het nieuws. De Chinese concurrentie in de textiel sector werd, door het opdoeken van het multivezelakkoord begin 2005, moordend. Het multivezelakkoord regelde sinds 1973 de internationale handel in textiel en kleding. Een quotasysteem legde de export van kledij uit het Zuiden naar het Noorden aan banden. In 1994 werd beslist het multivezelakkoord na een uitbolperiode van tien jaar op te doeken.¹

China wil de productiehal van de wereld worden, helaas met economisch valse prijzen. Hoe kunnen zij dat doen? Eenvoudig: China is geen vrije markteconomie. In China zijn nog heel veel staatsbedrijven en voor de andere bedrijven zijn er diverse open of verdoken vormen van subsidiëring zoals gratis leningen, gratis grond, gesubsidieerde grondstoffen, ... om maar niet te spreken van de grote plaag van namaak van merken, tekeningen, modellen, ... De sterkte van de Chinese exportindustrie vindt niet in de eerste plaats haar oorzaak in de lage lonen, maar wel in ongeoorloofde praktijken zoals dumping, subsidiëring, sociale uitbuiting, namaak, ...²

Fa Quix, directeur-generaal van de Federation of Belgian Textile Manufacturers (FEBELTEX) verklaarde:

*Tegen valsspelers kunnen producenten die het spel wel correct spelen niet winnen. Wij moeten de juiste kostprijs aanrekenen, onze mensen correct betalen en behandelen, en kunnen niet rekenen op royale subsidies. Daarom zijn China en de Chinese exportindustrie zo'n bedreiging voor vele jobs in België en in West-Europa.*³

Overheden en instanties als de Europese Unie en Wereldhandelsorganisatie moeten de dumping en de concurrentievervalsing die de meeste Chinese exporteurs toepassen een halt toeroepen. Anders zullen er, volgens Fa Quix, in de Europese Unie en in de VS nog honderdduizenden gezonde jobs in goedwerkende bedrijven verloren gaan.⁴

Door middel van bilaterale onderhandelingen kunnen overheden en instanties als de Europese Unie en Wereldhandelsorganisatie eisen dat China zich houdt aan bepaalde normen inzake milieu, de sociale behandeling van werknemers, ... Jessie Van Couwenberghe van de internationale dienst van het ACV betreurt het dat:

*Toen de Europese Unie en de Verenigde Staten met China onderhandelden over de toetreding tot de Wereldhandelsorganisatie had het Westen de mogelijkheid om China sociale normen op te leggen. Maar dat hebben ze niet gedaan.*⁵

3.3. Eco-taksen ('Environmental Tax Shifting')

Zoals reeds eerder gezegd (zie Hoofdstuk 3 van Deel 2) bepalen 'institutions', zoals bijvoorbeeld de overheid, de opportuniteiten in een maatschappij. Een van de middelen die de overheid daarvoor heeft is het heffen van belastingen.

*Tax policy does not tell people or corporations how to behave; it merely creates incentives or disincentives.*⁶

¹ 'China loopt textielmarkt onder de voet', Metro, 8 oktober 2004.

² QUIX, F., 'Waarom China zo'n bedreiging is voor onze jobs', Het Nieuwsblad, 3 mei 2005.

³ Ibid.

⁴ Ibid.

⁵ SOUFFREAU, B., 'Zoektocht naar tegengewicht voor wilde globalisering', Metro, 7 juni 2005.

⁶ DUNKIEL, B., HAMOND, M.J. en MOTAVALLI, J., 'Sharing the Wealth: If We Shift the Tax Burden From Work to Waste, Everyone Benefits', 27 juli 2005 (internet).

3.3.1. Belastingen van nu geven slechte signalen

Veel van de belastingen die nu opgelegd worden, geven de verkeerde signalen aan de bedrijven en consumenten. Enkele voorbeelden:

- Als het voor bedrijven te duur is om werknemers aan te werven en te houden omdat de belastingen op arbeid zo hoog zijn, dan zullen bedrijven manieren zoeken om niet te hoeven aanwerven - ze automatiseren hun productie of verhuizen naar een plaats waar de loonkost niet zo hoog is.¹
- Als het goedkoper is om elektriciteit op te wekken door middel van het verbranden van de meest vervuilende brandstoffen dan zal dit ook gebeuren².
- Als het goedkoper is om niet herbruikbare plasticflessen te kopen in plaats van herbruikbare flessen dan zullen consumenten de niet herbruikbare plasticflessen kopen.
- Het ontginnen van mineralen wordt in vele landen zwaar gesubsidieerd. In Amerika kunnen vinders van harde metalen (bijvoorbeeld goud, zilver, lood, ijzer en koper) overheidsland opkopen voor slechts \$12 per hectare of zelf minder, dit door de 'General Mining Act' van 1872.³

Het is duidelijk dat het geven van verkeerde signalen schadelijk is voor het milieu, voor de gezondheid en dat dit dus slecht is voor de economie.

3.3.2. Eco-taksen nader bekeken

De oplossing die voorgesteld wordt is eco-taksen. De inkomsten uit de eco-taksen kunnen dan worden gebruikt om de activiteiten die we willen aanmoedigen, bijvoorbeeld arbeid, te ontlasten en activiteiten die we willen ontmoedigen, bijvoorbeeld vervuiling, extra te belasten.

Het Worldwatch Institute vat het als volgt op:

*For progressives, [tax shifting] has the appeal of protecting the environment by making the polluter pay and reducing unemployment. For conservatives, it offers the advantage of using the market, rather than regulatory agencies, to protect the environment, and allows for cuts in much-resented income or sales taxes that may inhibit constructive economic activity.*⁴

Eco-taksen zijn ook een manier om externe kosten door te rekenen. Men noemt deze vorm van belastingen ook wel 'Pigouvian taxes', naar de econoom Arthur Pigou (1877-1959).⁵

*It's not a revolutionary idea to tax activities that have a social cost borne by others, (...) Economists think those are the best kind of taxes.*⁶

Eco-taksen zijn een manier om bedrijven aan te zetten om milieu-efficiëntere technologieën te ontwikkelen en consumenten aan te moedigen om deze technologieën te gebruiken. Dat maatregelen, zoals bijvoorbeeld eco-taksen, nodig zijn om het uitvinden en het gebruiken van efficiënte technologieën te stimuleren, bevestigt een onderzoek van de University of Heidelberg.

¹ GOODMAN, N. en REYNOLDS, A., 'Environmental Tax Shifting in Massachusetts: Taxes that Work for Our Environment and the Economy', 27 juli 2005, p. 5 (internet).

² Ibid.

³ YOUNG, J.E., 'Mining The Earth', IN: HUSSEN, A.M., Principles of Environmental Economics: Economics, ecology and public policy, 2002, p. 378-379.

⁴ DUNKIEL, B., HAMOND, M.J. en MOTAVALLI, J., 'Sharing the Wealth: If We Shift the Tax Burden From Work to Waste, Everyone Benefits', 27 juli 2005 (internet).

⁵ HUSSEN, A.M., Principles of Environmental Economics: Economics, ecology and public policy, 2002, p. 104.

⁶ FRANZ, D., 'The environmental tax shift: polluters pay more so you can pay less - Money Matters', 27 juli 2005 (internet).

When abatement technologies or cleaner production technologies become available, growth is possible without increasing pollution. However, it takes appropriate market conditions set by policy makers to ensure that these technologies will actually be invented and used.¹

3.3.3. Eco-taks hebben positieve effecten

Door de lasten van arbeid te verleggen naar vervuiling kunnen heel wat arbeidsplaatsen gecreëerd worden. Zo denkt ook Andrew Hoerner van het in Washington, D.C. gelegen *Center for a Sustainable Economy*.

Shifting the tax burden from work to pollution will boost the job prospects of working families all over the world.²

Het scheppen van nieuwe arbeidsplaatsen is niet het enige positieve effect dat voortkomt uit het invoeren van eco-taksen:

In 44 economic studies of environmental tax reform in Europe, we basically concluded that the impact on the Gross Domestic Product is positive, the impact on employment is positive and the effect on emissions is to reduce them.³

3.3.4. Eco-taksen en randvoorwaarden

Er moet bij het heffen van eco-taksen wel rekening worden gehouden met een aantal zaken⁴:

➤ **Voldoende belastinginkomsten:**

als er belasting wordt opgelegd op activiteiten die we willen ontmoedigen dan zullen de inkomsten dalen naarmate die activiteiten minder plaats vinden. Er moet dan ook worden uitgezocht wat hieraan te doen valt. Een mogelijke oplossing is om de eco-taksen periodiek te herzien.

➤ **Aanwezigheid van alternatieven:**

de vraag die hier gesteld moet worden is of de consumenten de alternatieven kennen, als die er al zijn, en of deze alternatieven competitief geprijsd zijn, gelet op de eco-taksen die opgelegd zijn aan het vervuilend concurrerend product of dienst. Bijvoorbeeld is er een alternatief voor het gebruik van de auto? Ja, maar het openbaar vervoer zal maar competitief zijn met de auto als er bijvoorbeeld genoeg bussen zijn op de momenten dat het nodig is en voor zover automobilisten de échte kost van hun privé-verkeer gaan betalen.

➤ **Vermogensimpact:**

zonder tegenmaatregelen zou een eco-taks ervoor kunnen zorgen dat armen sterker worden belast. Het is dan ook aangeraden om, bijvoorbeeld zoals dit nu het geval is in België, een bepaalde hoeveelheid elektriciteitsverbruik goedkoper aan te bieden door deze hoeveelheid verbruik vrij te stellen van zo een taks. Boven die bepaalde verbruikshoeveelheid zou dan wel een eco-taks moeten worden betaald.

¹ LIEB, C. M., 'The Environmental Kuznets Curve – A Survey of the Empirical Evidence and of Possible Causes', 20 juli 2005, p. 35 (internet).

² DUNKIEL, B., HAMOND, M.J. en MOTAVALLI, J., 'Sharing the Wealth: If We Shift the Tax Burden From Work to Waste, Everyone Benefits', 27 juli 2005 (internet).

³ FRANZ, D., 'The environmental tax shift: polluters pay more so you can pay less - Money Matters', 27 juli 2005 (internet).

⁴ GOODMAN, N. en REYNOLDS, A., 'Environmental Tax Shifting in Massachusetts: Taxes that Work for Our Environment and the Economy', 27 juli 2005, p. 32-34 (internet).

➤ **Bepalen van de belasting:**

het is moeilijk om te weten hoe hoog een belasting moet zijn om het gedrag van consumenten en bedrijven te veranderen. Studies en testen zullen dan ook nodig zijn om te bepalen welke 'juiste' hoeveelheid belasting nodig zal zijn.

➤ **Onbedoelde gevolgen:**

sommige sectoren zijn vervuilender dan andere en zullen dus disproportioneel getroffen worden door eco-taksen. De bedoeling van eco-taksen is dus niet om bedrijven te doen sluiten maar wel:

To encourage changes in behavior or processes, jumpstart technological innovations and balance the playing field for emerging cleaner technologies.

Voor deze vervuilende sectoren zouden de eco-taksen in stappen kunnen ingevoerd worden, beginnende met een laag tarief om vervolgens dit tarief dan geleidelijk te verhogen, zodat de vervuilende industrie de tijd krijgt om zich aan te passen.

3.4. Harmonisatie van de vennootschapsbelasting

Een rapport van de Commissie Sociaal-Economische Deskundigen¹ (CSED), kwam na een onderzoek in verband met belastingconcurrentie tot de conclusie dat de voorkeur gaat naar een harmonisatie van de belastinggrondslag.

Een harmonisatie van de belastinggrondslag heeft op zich de voorkeur boven afzonderlijke maatregelen om de fiscale belemmeringen op te ruimen. Idealiter is daarbij, gelet op mogelijke arbitrage- en afbakeningsproblemen, een volledige harmonisatie van de grondslag van de VpB te prefereren.²

De CSED gelooft niet dat er zonder een harmonisatie sprake zal zijn van een gezonde convergentie van de tarieven of tot een 'optimaal' niveau van het belastingtarief. Uitgaande van het profijtbeginsel³ alsook de steunfunctie⁴ van de vennootschapsbelasting vindt de CSED het wenselijk een bodem in het (effectieve) tarief in te voeren.

De CSED erkent dat de politieke haalbaarheid hiervan gering is en stelt dat een grondslagharmonisatie meer kans heeft op slagen.

Te verwachten is dat vooral een vorm van tariefharmonisatie moeilijk te realiseren valt. Een zekere vorm van grondslagharmonisatie maakt meer kans.⁵

¹ De Commissie Sociaal-Economische Deskundigen is een commissie ingesteld door de Sociaal Economische Raad in Nederland. De CSED verschilt van andere SER-commissies en -werkgroepen doordat zij uit louter onafhankelijke leden bestaat. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van de CSED-rapporten berust volledig bij de commissie zelf. Na vaststelling in de commissie worden zij besproken in de plenaire SER-vergadering. De CSED-rapporten beogen een bijdrage te leveren aan de publieke meningsvorming over het te voeren sociaal-economisch beleid, terwijl zij tevens dienstig willen zijn aan de discussies in de raad en zijn commissies en werkgroepen dat advies geeft over sociaal-economische onderwerpen.

² 'Rapport 2004: Met Europa meer groei', 14 juli 2005, p. 107 (internet).

³ Het profijtbeginsel stelt dat er een zeker evenwicht moet bestaan tussen het profijt van collectieve voorzieningen, bijvoorbeeld wegen, en de belastingen die daarvoor betaald worden.

⁴ De vennootschapsbelasting vervult een steunfunctie voor de inkomstenbelasting bij het belasten van inkomsten uit kapitaaleigendom. In Nederland is het zo dat uitgekeerde en niet uitgekeerde winsten op een zodanige manier belast worden dat ondernemers die onder de inkomstenbelasting vallen en ondernemers die kiezen voor de vennootschapsvorm uiteindelijk min of meer hetzelfde tarief betalen. Op deze manier wordt voorkomen dat er belastingontwijking ontstaat waarbij ondernemers kiezen voor de fiscaal meest aantrekkelijke ondernemingsvorm.

⁵ 'Rapport 2004: Met Europa meer groei', 28 juli 2005, p. 108 (internet).

De CSED waarschuwt dat grondslagharmenisatie het probleem van de belastingconcurrentie kan verscherpen:

Bij harmonisatie van de belastinggrondslag – in welke vorm dan ook – bestaat de mogelijkheid dat het wegvallen van de heffingsgrondslag als instrument in de concurrentie tussen de lidstaten leidt tot een verhevigde inzet van het tariefinstrument. De concurrentie met de tarieven kan bovendien aangewakkerd worden door toenemende transparantie van de verschillen in effectieve VpB-tarieven.¹

Omdat zowel mét als zonder grondslagharmenisatie de druk op de tarieven zal blijven, besluit de CSED dat het niet verstandig is om te wachten met verdergaande grondslagharmenisatie tot er perspectieven zijn op een tariefharmenisatie.²

Toch valt er uit het rapport van de CSED wel op te maken dat verdergaande grondslagharmenisatie eventueel de politieke drempel voor een minimumtarief zou kunnen verlagen. Dat geeft hoop.

¹ Ibid., p. 109.

² Ibid., p. 110.

4. De kracht van de consument

Jessi Van Couwenberghe van de internationale dienst van het ACV gelooft in de kracht van de consument:

Consumenten moeten hun koopkracht gebruiken om sociale wanpraktijken te ontmoedigen.¹

Ook Oxfam denkt er zo over:

Consumenten kunnen merken aansporen de arbeidsrechten te respecteren en solidariteitsacties te steunen.²

4.1. Bewust maken

De consument moet de hand in eigen boezem durven steken, zo zegt J. Van Couwenberghe.

“Als Carrefour met een dvd-speler van € 30 stunt, dan spurten we naar de supermarkt. Ook het goedkoop vliegen met Ryanair kunnen we niet laten. Maar dat goedkope is enkel mogelijk ten nadele van de sociale verworvenheden. (...) Een dvd-speler van € 30 kunnen we in België op geen enkele manier in elkaar steken.”³

Wantoestanden zouden dan ook veel meer in de media moeten komen. Want als de consument er niet op wordt gewezen, kan de consument dit ook niet afstraffen. NGO's kunnen hierbij een belangrijke rol spelen.

Zo lanceerde bijvoorbeeld Greenpeace in 1996 een campagne om de veevoederfabrikanten te overtuigen geen genetisch gemodificeerde organismen (ggo) te gebruiken en om de consumenten op te roepen alleen niet-ggo-producten te kopen. Een campagne die vruchten afwierp: de ggo-producten zijn zo goed als verdwenen uit de menselijke voeding.⁴

Het is ook positief om te zien dat de consument pakken mondiger is geworden en zijn onvrede via het internet en consumentenbladen, zoals bijvoorbeeld Test-Aankoop, deelt met heel de wereld.

4.2. Koopkracht, de macht van de consument

Bedrijven zijn geïnteresseerd in omzet en winst, om dat te bereiken hebben ze consumenten nodig. Consumenten beschikken zo over macht, de keuze om al dan niet bij een bedrijf producten of diensten aan te kopen.

Het is duidelijk dat je als alleenstaande consument nergens staat. Het is slechts met velen dat iets kan bereikt worden. Zelf vind ik het betreurenswaardig dat ik vele malen hoor: “Wat kan ik daar nu aandoen, ik ben maar alleen?”. Hoeveel wordt deze uitspraak of een variant ervan niet gebruikt uit onmacht of uit onverschilligheid? Natuurlijk zal er niets veranderen als iedereen zo denkt en dus geen actie onderneemt. De uitspraak werkt dan als het ware als een self-fulfilling prophecy.

¹ SOUFFREAU, B., 'Zoektocht naar tegengewicht voor wilde globalisering', *Metro*, 7 juni 2005.

² BUNGEROTH, A., 'Grote merken leggen kwetsbare arbeid(st)ers het vuur aan de schenen', 28 juli 2005 (internet).

³ SOUFFREAU, B., 'Zoektocht naar tegengewicht voor wilde globalisering', *Metro*, 7 juni 2005.

⁴ 'Jaarrapport 2004', 28 juli 2005, p. 12 (internet).

4.3. Het loonprobleem

Het probleem is natuurlijk dat - om bewust te kopen en eventueel dan duurder te moeten kopen - de consument wel over een adequaat loon moet beschikken. Spijtig genoeg wringt het schoentje daar wel eens.

Bijna de helft van de wereldbevolking overleeft op een gemiddeld inkomen van minder dan twee dollar per dag en die mensen bevinden zich vooral in ontwikkelingslanden. Maar ook in België is er armoede en dan hebben we het niet alleen over enkele bedelaars op straat of in de metro.

Volgens het 'Jaarboek Armoede en Sociale Uitsluiting 2002' vallen 7,7 % van de Belgische en 6,9 % van de Vlaamse huishoudens onder de relatieve armoedegrens.¹

Verontrustend is bijvoorbeeld dat 34% van de Britten niet kan sparen omwille van een te pover loon. Van de Britten die wel kunnen sparen zet dan nog eens 44% elke maand minder dan € 145 op een bankrekening. Daarin zit nog de sociale bijdrage voor het pensioen. Eigenlijk sparen zij slechts 3 pond (€ 4,5) per maand, of de gemiddelde prijs voor twee koffies.²

Het mag dan ook niet verwonderen dat de consument de markt afschuimt naar koopjes.

¹ 'Wat is Belgische armoede', 28 juli 2005 (internet).

² '34% van Britten kan niet sparen door pover loon', Metro, 26 april 2005.

5. Wereldvakbond

De heersende opvatting, bij economen, is dat vakbonden slecht zijn. Ze vertekenen de arbeidsmarkt. In dit hoofdstuk wordt erop gewezen dat vakbonden nodig zijn om het marktfalen - namelijk een groot onevenwicht in macht tussen individuele werknemers en werkgevers - te neutraliseren¹.

Er wordt ook geargumenteed dat het oprichten van vakbonden een goede vorm is van ontwikkeling, zelfs in ontwikkelingslanden.

5.1 Onevenwicht tussen een individuele werknemer en werkgever

Er bestaat een machtsonevenwicht tussen een individuele werknemer en een werkgever. John R. Commons merkte dan ook op:

*In labor markets "free competition" was not in actuality "fair competition". "Free competition" fails to produce "good" wage, employment, and working condition outcomes, meaning that the market prices arising out of those labor market outcomes are themselves defective.*²

Dit onevenwicht bestaat omdat de bereidheid van de individuele werknemer voor het grootste deel wordt bepaald door zijn financiële draagkracht om te wachten.

*An individual's "willingness to agree" is profoundly influenced by his power to wait for the other to give in. The one with larger resources can generally wait longer than the other, thereby using his **power** (to wait) to influence favourably the terms of exchange.*³

Deze vorm van economische dwang ('*economic coercion*') moet geneutraliseerd worden als een transactie als resultaat een eerlijke ruil ambieert.

John R. Commons is dan ook voor collectieve actie in de vorm van vakbonden.

*Since an individual is virtually powerless when bargaining individually with a corporation, a rule which fosters association and collective bargaining, is therefore "better" than one that thwarts association or promotes a hands-off posture.*⁴

5.2. De noodzaak van een wereldvakbond

Met het ontstaan van multinationale ondernemingen groeit ook de noodzaak voor een tegengewicht in de vorm van een wereldvakbond. Voor Luc Cortebeek, de voorzitter van het ACV is het zonder meer duidelijk dat een wereldvakbond broodnodig is om een vuist te maken tegen de willekeur van de grote bedrijven die wereldwijd op zoek zijn naar goedkopere productie⁵.

Leo Wolman verklaarde reeds in 1924 dat bedrijven zelf niet zullen zorgen voor het stoppen van het in Deel 3 beschreven fenomeen van de '*Race to the Bottom*':

*Long experience with the lighter as well as the serious activities of life has taught us that players can not always be trusted to make their own rules or, when they make them, to enforce them.*⁶

¹ PALLEY, T.I., 'The Child Labor Problem and the Need for International Labor Standards', Journal of Economic Issues, 2002, p. 610.

² RAMSTAD, Y., 'John R. Commons's Reasonable Value and the Problem of Just Price', Journal of Economic Issues, 2001, p. 266.

³ Ibid.

⁴ Ibid., p. 269.

⁵ MARIËN, L., 'Tijd voor *syndicale* globalisering', Visie Weekblad ACV, 2004, p. 11.

Zelfs John Bates Clark, een neoklassiek econoom, herkent dit:

Hunger-discipline disqualifies the worker for making a successful bargain, and if the employer were everywhere at liberty to take men for what, under such pressure, they might individually offer to work for, he might get them for very little.¹

Met het samengaan van het Internationaal Verbond van Vrije Vakverenigingen (IVVV) en het Wereldverbond van de Arbeid (WVA) is een wereldvakbond in de maak. Een integratie van de twee grootste mondiale vakbondskoepels moet de werknemersorganisaties meer gewicht geven in de onderhandelingen met multinationale ondernemingen en internationale financiële instellingen.²

Woordvoester Barbara Kwateng van het IVVV onderstreept dit:

Eén wereldvakbond zal sterker staan in de gesprekken met instellingen als de Wereldbank, het Internationaal Monetair Fonds en de Europese Unie.

Nu wordt in de geglobaliseerde economie vaak een gevoel van relatieve machteloosheid door vakbonden ondervonden: ondernemingen kunnen arbeiders van verschillende landen soms tegen elkaar uitspelen door te dreigen met verplaatsing van economische activiteiten naar een ander land. Denken we hier bijvoorbeeld maar aan het DHL-debacle waar de Belgische jobs uitgespeeld werden tegen jobs in het Duitse Leipzig.

5.3. Voordelen van een wereldvakbond

Er bestaat een kans dat ontwikkelingslanden het invoeren van bijvoorbeeld arbeidstandaarden via vakbonden zullen aanzien als een vorm van verborgen protectionisme. Daarom moet ook duidelijk gemaakt worden dat het voor iedere werknemer van belang is dat er zoiets als een wereldvakbond komt.

Het toestaan van vrijheid van associatie en collectieve onderhandelingen is volgens Thomas I. Palley een goeie vorm van ontwikkelingsbeleid:

By promoting improved distribution of income such measures can foster development of robust domestic markets. This in turn allows wages to grow, giving rise to a virtuous circle in which rising wages support market development and market development supports rising wages.³

In de paper 'The Child Labor Problem and the Need for International Labor Standards' valt ook te lezen dat Thomas Palley het bewijs leverde dat verbeterde rechten op vrijheid van associatie samengaan met snellere groei in de vijf-jaar periode nadat de verbeteringen ingevoerd zijn. Palley bewees ook dat er een gelijkere inkomensverdeling is in landen met betere rechten op vrije associatie en ook dat de lonen hoger zijn in zulke landen.⁴

Het voordeel van een wereldvakbond, door het samengaan van het IVVV en het WVA, bestaat er volgens Luc Cortebeek in dat:

⁶ PALLEY, T.I., 'The Child Labor Problem and the Need for International Labor Standards', Journal of Economic Issues, 2002, p. 603.

¹ Ibid., p. 604.

² 'Wereldvakbond moet multinationals beteugelen', 29 juli 2005 (internet).

³ PALLEY, T.I., 'The Child Labor Problem and the Need for International Labor Standards', Journal of Economic Issues, 2002, p. 609.

⁴ Ibid.

Het WVA staat nu sterker in landen waar de mensen vooral in de informele economie (thuiswerk, kleine productieateliers, stalletjesverkoop enz.) werken, dat zijn er massa's, maar die staan financieel zwakker. Het IVVV staat daarentegen sterker in de industrielanden, die kapitaalkrachtiger zijn. Door een grote nieuwe koepel te maken, kan solidariteit tot stand gebracht worden tussen rijke en arme vakbonden. Tussen vakbonden in Noord en Zuid, dit is zeer belangrijk, want het zijn die twee die nu door de multinationale ondernemingen tegen elkaar worden uitgespeeld. De nieuwe wereldvakbond moet het toelaten om wereldwijd één front te vormen tegen uitbuiting en chantage.⁵

⁵ MARIËN, L., 'Tijd voor syndicale globalisering', *Visie Weekblad ACV*, 2004, p. 11.

6. Conclusies van Deel 4

In het hoofdstuk 'Economische theorie en het voordeel van de twijfel' leerden we dat:

- de neoklassieke economische theorieën nog steeds gestoeld zijn op het lineaire paradigma en dat dit nefast kan zijn indien de veronderstellingen waarop de theorieën gebouwd zijn vals blijken te zijn.
- omwille van de onzekerheid van de geldigheid van de veronderstellingen waarop de neoklassieke economische theorieën gebouwd zijn, er eigenlijk van het voorzorgsprincipe zou moeten uitgegaan worden wanneer het gaat over economische groei;
- er een nood is aan nieuwe economische theorieën en meetinstrumenten die uitgaan van een realiteit die wordt gekenmerkt door complexiteit.

In het hoofdstuk 'Coöperatie versus concurrentie' leerden we dat:

- net zoals in het Darwinisme en in de sociobiologie, concurrentie in de neoklassieke economie wordt beschouwd als de rechtvaardiging voor de versterking van de afbraak van die symbiotische relaties waarvan de mens afhankelijk is;
- coöperatie de welvaart meer verhoogt dan concurrentie;
- economische concurrentie een specifiek institutioneel kader veronderstelt;
- coöperatie nodig is en naast concurrentie moet kunnen bestaan.

In het hoofdstuk 'De overheid als regulator' leerden we dat:

- de (supranationale) overheid nodig is om via regelgeving Corporate Social Responsibility bij bedrijven mogelijk te maken;
- via bilaterale onderhandelingen Westerse normen (cf. arbeidsnormen, milieunormen, ...) opgelegd kunnen worden;
- eco-taksen betere signalen zouden geven aan consumenten en producenten;
- als eco-taksen op een wel doordachte manier worden ingevoerd, ze kunnen zorgen voor meer welvaart (cf. arbeidsplaatsen, verlaging milieuverontreiniging, ...);
- een harmonisatie van de vennootschapsbelasting wenselijk is, maar momenteel politiek nog niet haalbaar.

In het hoofdstuk 'De kracht van de consument' leerden we dat:

- consumenten bewust moeten gemaakt worden van hun eigen impact op het al dan niet instandhouden van sociale verworvenheden;
- consumenten hun koopkracht moeten gebruiken om sociale wanpraktijken te ontmoedigen;
- er een noodzaak is aan een adequaat loon voordat het mogelijk wordt dat de consumenten een duurzame keuze kunnen maken.

In het hoofdstuk 'Wereldvakbond' leerden we dat:

- een wereldvakbond nodig is om het onevenwicht tussen werknemer en werkgever op mondiaal vlak te neutraliseren;
- het toestaan van vrijheid van associatie en collectieve onderhandelingen een goede vorm is van ontwikkelingsbeleid;
- een wereldvakbond er voor kan zorgen dat de vakbonden uit het noordelijk halfrond niet uitgespeeld wordt tegen die uit het zuidelijk halfrond.

Algemeen besluit

De hoofdvraag die gesteld werd in deze Meesterproef luidde: in welke mate is de dominantie van de neoklassieke concurrentie-ideologie verantwoordelijk voor de socio-economische achteruitgang van miljoenen mensen? Daarenboven werd er beknopt onderzocht hoe deze ideologie zich vertaalt in de werkelijkheid en tot welke negatieve effecten ze leidt.

Ik hoop dat het de lezer thans duidelijker zal zijn dat de dominantie van de neoklassieke concurrentie-ideologie tot uiting komt in de keuzes die gemaakt worden door 'institutions' (cf. loonmatiging, lastenverlagingen, ...) en het bedrijfsleven (cf. prijzenoorlogen, herstructureringen, delokalisaties, enz. ...).

De versterking van de concurrentiekracht bleek de rechtvaardiging voor deze keuzes.

De keuzes die voortvloeien uit de concurrentie-ideologie zijn dikwijls verre van welvaartsverhogend, zelfs al zou een analyse van de evolutie van het BNP beweren het tegendeel te bewijzen. De meetinstrumenten die vandaag gebruikt worden, beschrijven dan ook onvoldoende de achteruithang van de welvaart. Er is een nood aan andere meetinstrumenten (cf. GPI, LPI, HDI, ...) dewelke ook rekening houden met de vermindering van niet-hernieuwbare hulpbronnen, vervuiling van onze atmosfeer, stijging van het aantal files en ongelukken, levensverwachting, enz. factoren die allemaal een invloed hebben op onze welvaart.

Bij de analyse van de werkelijkheid valt het op hoe concepten (cf. exportgeleide groei, economische groei, ...) uit de neoklassieke economie onvoldoende zijn om de problemen van vandaag (cf. werkloosheid, armoede, milieu achteruithang, ...) op te lossen en hoe ze vaak zelfs aan de bron liggen van die problemen.

Het onbeperkt nastreven van concurrentie en concurrentiekracht leidt tot een aantal zorgelijke evoluties (cf. belastingconcurrentie, uitholling van de sociale wetgeving, achteruitgang van het milieu) welke op hun beurt leiden tot de verslechtering van de socio-economische toestand van miljoenen mensen.

Coöperatie zou dan ook een tegengewicht moeten vormen voor de dominantie van de neoklassieke concurrentie ideologie. Verder onderzoek zou moeten gaan naar de welvaartsimpact die coöperatie kan hebben.

Daarnaast kan vooral de supranationale overheid een grote rol spelen in het creëren van regels (cf. het mogelijk maken van CSR, eco-taksen, ...) die de weg naar een betere ontwikkeling (cf. minder verontreiniging, minder lasten op gewenste handelingen, ...) mogelijk maakt.

Tenslotte kunnen vakbonden en meer bepaald een wereldvakbond het onevenwicht tussen werknemers en werkgevers opheffen en zo zorgen dat consumenten over een adequaat loon beschikken zodat duurzame keuzes kunnen gemaakt worden (cf. het ontmoedigen van sociale wanpraktijken, ecologisch bewuste aankopen, ...).

In opleidingen waarbij economie als vak wordt gedoceerd, zou er dan ook overwogen moeten worden of er geen bijzondere aandacht moet uitgaan naar het kritisch onderzoeken van de veronderstellingen waarop de neoklassieke concepten rusten. Hun geldigheid moet meer en dieper worden getoetst aan de wereld waarin we nu leven.

Literatuurlijst

Boeken

- BARRETT, R., Liberating the Corporate Soul: Building a Visionary Organization, Butterworth-Heinemann, s.l., 1998, 248 p.
- BERLAGE, L. en DECOSTER, A., Inleiding tot de economie, Universitaire Pers, Leuven, 2000, 751 p.
- D'AVENI, R., Hyperconcurrentie, Uitgeverij Lannoo, Tielt, 1998, 384 p.
- HALL, P. en SOSKICE, D., Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford University Press, Oxford, 2001, 560 p.
- HOLEMANS, D., Ecologisch burgerschap in een dialogische maatschappij, Aardewerk, s.l., januari 2005, 13 p. (deel van de opleiding 'Groene filosofie en politiek: Bouwstenen voor een andere toekomst').
- HUSSEN, A.M., Principles of Environmental Economics: Economics, ecology and public policy, Routledge, Londen, 2002, 431 p.
- JONES, P.T. en JACOBS, R., De vlinder van Lorenz: Globalisering, ecologie & chaos, Aardewerk, s.l., januari 2005, 28 p. (deel van de opleiding 'Groene filosofie en politiek: Bouwstenen voor een andere toekomst').
- JONES, P.T. en JACOBS, R., Deel 2 Pleidooi tegen onredelijk milieuoptimisme, Aardewerk, s.l., januari 2005, 33 p. (deel van de opleiding 'Groene filosofie en politiek: Bouwstenen voor een andere toekomst').
- JORISSEN, A. en ROODHOOFT, F. e.a., Cost accounting, Standaard Uitgeverij, Antwerpen, 2001, 359 p.
- JORISSEN, A. en ROODHOOFT, F., Management accounting, De Boeck, Antwerpen, 2003, 304 p.
- MCQUAID, J., 'Thailand's shrimp boom comes at great ecological cost', IN: HUSSEN, A.M., Principles of Environmental Economics: Economics, ecology and public policy, Routledge, Londen, 2002, p. 83-84.
- PEETERS, J., Technologiekritiek en de vraag naar 'zachte' techniek: 3.1 Dubbele drempeltheorie, Aardewerk, s.l., januari 2005, 3 p. (deel van de opleiding 'Groene filosofie en politiek: Bouwstenen voor een andere toekomst').
- PETRELLA, R., Grenzen aan de concurrentie, VUBPress, Brussel, 1995, 198 p.
- PORTER, M.E., Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and competitors, Free Press, New York, 1998, 396 p.
- RICARDO, D., On the Principles of Political Economy and Taxation, Murray, Londen, 1821, .
- VANPAEMEL, G., Academische vorming: wetenschapsleer, EHSAL, Brussel, 2003, 71 p.

Tijdschriften

- ATKINSON, G., NICHOLS, M. en OLESON, T., 'The Menace of Competition and Gambling Deregulation', Journal of Economic Issues, Vol. XXXIV (2000), p. 621-634.
- BERNSTEIN, A., 'Shaking up Trade Theory', BusinessWeek, 6 december 2004, p. 52-55.
- COMMONS, J.R., 'American Shoemakers, 1648-1895: A Sketch of Industrial Evolution', Quarterly Journal of Economics, Vol. 24 (1909), p. 34-89
- FIORI, S., 'Alternative Visions of Change in Douglas North's New Institutionalism', Journal of Economic Issues, Vol. XXXVI (2002), Nr. 4, p. 1025-1043.
- DEVEREUX, M.P., GRIFFITH, R. en KLEMM, A., 'Corporate Income Tax Reforms and International Tax Competition', Economic Policy, Vol. 35 (2002), p. 451-495.

- MARIËN, L., 'Tijd voor *syndicale* globalisering', Visie Weekblad ACV, Jaargang 60 (2004), Nr. 31, p. 11.
- MATLACK, C., 'Retailing: The big brands go begging', BusinessWeek, 21 maart 2005, p. 18-19.
- NIELSEN, T.H., 'The State, the Market and the Individual. Politics, Economy and the Idea of Man in the Works of Thomas Hobbes, Adam Smith and in Renaissance Humanism', Acta Sociologica, Vol 29 (1986), No 4, p. 283-302.
- PALLEY, T.I., 'The Child Labor Problem and the Need for International Labor Standards', Journal of Economic Issues, Vol. XXXVI (2002), Nr. 3, p. 601-615.
- RAMSTAD, Y., 'John R. Commons's Reasonable Value and the Problem of Just Price', Journal of Economic Issues, Vol. XXXV (2001), Nr. 2, p. 253-277.
- WATKINS, J.P., 'Towards a Reconsideration of Social Evolution: Symbiosis and its Implications for Economics', Journal of Economic Issues, Vol. XXXII (1998), Nr. 1, p. 87-105.
- WEVERBERGH, R., 'De achterkant van de Amerikaanse droom': Barbara Ehrenreich ging drie maanden werken voor een hongerloon', Humo, Nr. 3363 (2005), p. 142.
- ZELLNER, W., 'The Wal-Mart of meat: Tyson produces one-quarter of U.S. beef, chicken, and pork. Is that a problem?', BusinessWeek, 20 september 2004, p. 69-70.

Audio-visueel

ACV, Een geschiedenis van de toekomst: Het verhaal van Philips Hasselt, ACV, s.l., 2005 (DVD).

Kranten

- '34% van Britten kan niet sparen door pover loon', Metro, 26 april 2005.
- '50.000 illegalen ondergraven bouwsector', Metro, 3 juni 2005.
- 'Arbeiders Delphi kloppen 44u week', Metro, 21 maart 2005.
- 'Attac tegen multinationals', Metro, 08 oktober 2004.
- 'Autorijscholen hanteren bedenkelijke handelspraktijken', Metro, 27 april 2005.
- 'Belg werkt vaak over zonder er een vergoeding voor te krijgen', Metro, 19 november 2004.
- 'België ligt onder dikke laag fijn stof', Metro, 9 juni 2005.
- 'Blanplain betwist sociale dumping door Bolkenstein', Metro, 31 maart 2005.
- 'Boetes voor vitamine B4-kartel', Metro, 10 december 2004.
- 'Buurtwinkels raken weer in trek', Het Nieuwsblad, 1 juni 2005.
- 'Carrefour mikt vooral op groei in non-foodsegment', Metro, 22 maart 2005.
- 'Cash Fresh versterkt Delhaize', Metro, 11 maart 2005.
- 'Chef-econoom wil bezuinigen op pauzes', Metro, 15 november 2004.
- 'China loopt textielmarkt onder de voet', Metro, 8 oktober 2004.
- 'China plooit onder internationaal protest', Het Nieuwsblad, 21 mei 2005.
- 'Computermiserie zorgt voor een uur werk extra per dag', Metro, 27 april 2005.
- 'Diensten zijn de vierde pijler van de EU', Metro, 21 maart 2005.
- 'Drie op tien werknemers horeca werken te veel', Metro, 16 maart 2005.
- 'Duitsland wil betaalde feestdag schrappen', Metro, 5 november 2004.

'Europa zoekt geen confrontatie met Chinese textielimporteurs', Metro, 7 april 2005.

'Forse lastenverlaging ploegen moet autobouwers hier houden', Metro, 29 juni 2005.

'GM schrapt één job op vijf in Europa', Metro, 15 oktober 2004.

'Goede ideeën verzamelen brengt geld op', Metro, 4 mei 2005.

'Gratis bellen bedreigt concurrentie', Metro, 29 juni 2005.

'Helpt Limburgs personeel horeca is zwartwerker', Metro, 30 maart 2005.

'Hogere marges door China', Metro, 7 april 2005.

'Ikea stunt met lagere prijzen', Het Nieuwsblad, 31 mei 2005.

'Illegale werknemers kosten Wal-Mart 11 miljoen dollar', Metro, 21 maart 2005.

'Johnson & Johnson slurpt Guidant op', Metro, 17 december 2004.

'Loonkost België fors hoger dan in Oost-Europa', Metro, 12 april 2005.

'Megafusie tussen Kmart en Sears', Metro 18 november 2004.

'Nieuwe baas doet vierde van werknemers weglopen', Metro, 10 mei 2005.

'Poetin roept Russische fiscus op bedrijfsleven niet te terroriseren', Metro, 26 april 2005.

'Ribbeldijen rukken op bij kantoorpersoneel', Metro, 30 maart 2005.

'Rokers moeten overuren kloppen', Metro, 30 maart 2005.

'Ruim 10% vzw's vals', Metro, 24 januari 2005.

'Supermarktketen Winn-Dixie zoekt heil in Chapter 11', Metro, 23 februari 2005.

'VW bevriest ook lonen managers', Metro, 8 november 2004.

'Witte producten bezorgen merkproducten hoofdbrekens', Metro, 20 april 2005.

DE ZITTER, A., 'Volvo Gent: Nieuw model, meer jobs, maar ... Europa op snelheid gepakt?', Vacature, 23 oktober 2004, p. 5.

HAEMERS, I., 'Klanten GB misnoegd over snelle uitverkoop', Het Nieuwsblad, 30 april 2005.

JANSSENS, P., 'Blair wil EU ingrijpend veranderen', Het Nieuwsblad, 01 juli 2005.

JANSSENS, P., 'Blair wil nieuwe Messias van Europa zijn', Het Nieuwsblad, 24 juni 2005.

LINGIER, D., 'Regio Brugge-Oostkust: Kleine buurtwinkels verenigen zich in middenstandsraad', Het Nieuwsblad, 27 april 2005.

MUSSCHOOT, D., 'Dumping uit Azië knijpt Europese schoenenfabrikanten dood', Het Nieuwsblad, 16 juni 2005, p. 12.

MUYLAERT, J., 'Belgische groei valt stil in eerste drie maanden van 2005', Het Nieuwsblad, 29 april 2005.

MUYLAERT, J., 'Carrefour lost eerste schot in nieuwe prijzenoorlog', Het Nieuwsblad, 12 maart 2005.

MUYLAERT, J., 'Warenhuisketen Colruyt volgt campagne van GB', Het Nieuwsblad, 28 april 2005, p. 11.

QUIX, F., 'Waarom China zo'n bedreiging is voor onze jobs', Het Nieuwsblad, 3 mei 2005.

SOUFFREAU, B., 'Zoektocht naar tegengewicht voor wilde globalisering', Metro, 7 juni 2005, p. 17.

VAN REUSEL, V., 'Waarom lagere lonen niet werken', Vacature, 15 april 2005.

VANDENBERGHE, A., 'Buurtwinkels in ademnood', Het Nieuwsblad, 1 juni 2005.

VANPRAET, G. en DANNEELS, M., 'Luc Cortebeek in laatste rechte lijn naar het eindeloopbaandebat', Het Nieuwsblad, 24 mei 2005, p. 4.

VERREET, E., 'Herstructureringen worden dagelijkse kost: U wordt goedkoper ontslagen', Vacature, 23 april 2005.

VERREET, E., 'Standpunt: Mijn buurman voelt de delokalisatie', Vacature, 30 april 2005, p. 5.

VERREET, E., 'De autoreuzen zijn ziek', Vacature, 7 mei 2005, p. 5.

Internet

'2 jaar Kafka-strijd = 233 miljoen euro lastenverlaging', internet, Kafka.be, 30 juni 2005.

(<http://www.kafka.be/showpage.php?iPageID=142>), 12 juli 2005.

'Adjusted wage share, wage cost and productivity of labour', internet, Service central de la statistique et des études économiques du Luxembourg, s.d.

(http://www.portrait.public.lu/en/social_system/wages/graphe3_1_1.html), 8 juli 2005.

'Bottom Bananas: Noboa, Del Monte, Walmart, Tesco', internet, Banana Link Trade Union Forum, s.d.

(<http://www.bananalink.org.uk/tuforum/botbans.html>), 14 juli 2005.

'Effecten arbeidsflexibiliteit blijken niet eenduidig, zo meldt het rapport *Flexibiliteit op de Nederlandse arbeidsmarkt*', internet, Organisatie voor Strategisch Arbeidsmarktonderzoek, Persbericht A175, oktober 2000.

(<http://www.uvt.nl/osa/nieuws/berichtenalgprogr/a175.html>), 12 juli 2005.

'Free trade helps reduce poverty, says new WTO secretariat study', internet, World Trade Organization, 13 juni 2000.

(http://www.wto.org/english/news_e/pres00_e/pr181_e.htm#fn2), 8 juli 2005.

'Health care: Wal-Mart welfare', internet, St. Louis Today, 9 juli 2005.

(<http://www.stltoday.com/stltoday/news/stories.nsf/editorialcommentary/story/9EE715C76A1868CE8625703900318CFE?OpenDocument&highlight=2%2C%22Wal-Mart%22>), 13 juli 2005.

'Indicator: GDP per capita - 2002', internet, Global Health Council, 2002.

(<http://atlas.globalhealth.org/indicator.cfm?Country=BR&IndicatorID=19>), 25 juli 2005.

'Jaarrapport 2004', internet, Greenpeace, bijlage bij trimestrieel Greenpeace Magazine n°66, 2005-02, 16 p.

(<http://www.greenpeace.org/raw/content/belgium/nl/press/reports/jaarrapport-2004.pdf>), 28 juli 2005.

'Kabinet wil terug naar 40-urige werkweek', internet, Monsterboard.nl, 28 juni 2004.

(http://content.monsterboard.nl/1411_nl_p1.asp), 12 juli 2005.

'Mouvement des étudiants pour une réforme de l'enseignement de l'économie', internet, Autisme-Economie.ORG, s.d.

(<http://mouv.eco.free.fr/>), 24 juli 2005.

'Nationaal Milieubeleidsplan 4: Een wereld en een wil: werken aan duurzaamheid', internet, Gebiedsgericht beleid, 13 juni 2001, 235 p.

(<http://www.gebiedsgerichtbeleid.nl/biblio/nmp41.pdf>), 18 juli 2005.

'Rapport 2004: Met Europa meer groei', internet, Sociaal-Economische Raad, mei 2004, 210 p.

(http://www.ser.nl/_upload/databank_adviezen/b22764.pdf), 14 juli 2005.

'Thailand Shrimp Farming', internet, The Mandala Projects, 1 november 1997.

(<http://www.american.edu/TED/THAISHMP.HTM>), 17 juli 2005.

'The Citizens' Guide to Trade, Environment and Sustainability', internet, Friends of the Earth International, 24 januari 2001.

(<http://www.foei.org/trade/activistguide/export.htm>), 17 juli 2005.

'The Lisbon Review 2002-2003: An assessment of policies and reforms in Europe', internet, World Economic Forum, 2002, 12 p.
(http://www.weforum.org/pdf/Gcr/LisbonReview/LisbonReview_2002.pdf), 8 juli 2005.

'The New Economics Foundation Response to the EU Green Paper on Corporate Social Responsibility: Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility', internet, Europa, s.d.
(http://europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr/pdf2/093-NGONAT_NEF_UK_011204_en.htm), 26 juli 2005.

'Trade Union Delegation to Costa Rica', internet, Banana Link, maart/april 2004.
(<http://www.bananalink.org.uk/tuforum/uknews.htm>), 14 juli 2005.

'Verklaring ad artikel III-184', internet, Europese grondwet.nl, s.d.
(<http://www.europese-grondwet.nl/tekst/verklaringen/17.html>), 8 juli 2005.

'Wal-Mart: The Race to the Bottom', internet, Center for Media and Democracy, 10 februari 2005.
(<http://www.prwatch.org/node/3270>), 13 juli 2005.

'Wat is Belgische armoede', internet, Billy-Globe, 10 juli 2003.
(http://www.billy-globe.org/nl_2001/armoede/main.htm), 28 juli 2005.

'Wereldvakbond moet multinationals beteugelen', internet, Business in Development, 6 december 2004.
(<http://www.businessindevelopment.nl/article-1012.2102.html>), 29 juli 2005.

'Working Conditions in Sports Shoe Factories in China: Making Shoes for Nike and Reebok', internet, CorpWatch, 1 september 1997.
(<http://www.corpwatch.org/article.php?id=3031>), 12 juli 2005.

'World's Biggest Corporation is a Welfare Queen', internet, The Progress Report, s.d.
(<http://www.progress.org/2004/corpw37.htm>), 13 juli 2005.

ABLER, D., 'Economic Development and the Environment', internet, Penn State University, s.d.
(http://450.aers.psu.edu/development_environment.cfm), 25 juli 2005.

BENNETT, L., 'Grocery Store Workers Caught Up in Wal-Mart's Race to the Bottom', internet, National Organization for Women, Winter 2003/2004.
(<http://www.now.org/nnt/winter-2004/wal-mart.html>), 13 juli 2005.

BOURGEOIS, G. en VANHOUTTE, L., 'Vlaanderen kennisland', internet, Nieuw-Vlaamse Alliantie, 30 april 2004.
(http://www.n-va.be/programma/standpunten/Dossiers_detail.asp?ID=128), 12 juli 2005.

BRUECKNER, J.K., 'Welfare Reform and the Race to the Bottom: Theory and Evidence', internet, Institute of Government and Public Affairs, maart 1998, 32 p.
(<http://www.igpa.uiuc.edu/publications/workingPapers/WP64-WelfareReform.pdf>), 14 juli 2005.

BUNGEROTH, A., 'Grote merken leggen kwetsbare arbeid(st)ers het vuur aan de schenen', internet, Oxfam, 10 februari 2004.
(http://www.oxfamsol.be/nl/article.php3?id_article=158), 28 juli 2005.

COBB, C., GLICKMAN, M. en CHESLOG, C., 'The genuine progress indicator - 2000 update', internet, Redefining progress, december 2001, 6 p.
(http://www.rprogress.org/newpubs/2001/2000_gpi_update.pdf), 8 juli 2005.

Competition
BRAINYQUOTE, (<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/r/richardsta183747.html>), 8 juli 2005.

Competition
WIKIPEDIA, (<http://en.wikipedia.org/wiki/Competition>), 8 juli 2005.

DALY, H. E. en TOWNSEND, K.N., 'Valuing the earth: Economics, Ecology, Ethics', internet, Die Off, s.d.
(<http://dieoff.org/page37.htm>), 8 juli 2005.

DUNKIEL, B., HAMOND, M.J. en MOTAVALLI, J., 'Sharing the Wealth: If We Shift the Tax Burden From Work to Waste, Everyone Benefits', internet, Environmental Magazine, Volume X, Nr. 2, maart/april 1999. (<http://www.emagazine.com/view/?456>), 27 juli 2005.

FARRELL, D., 'Perspective: Can Germany Win From Offshoring?', internet, McKinsey, juli 2004. (<http://www.mckinsey.com/mgi/publications/germanoffshoring.asp>), 25 juli 2005.

FISHMAN, C., 'The Wal-Mart You Don't Know', internet, Fast Company, issue 77, december 2003. (<http://www.fastcompany.com/magazine/77/walmart.html>), 14 juli 2005.

FRANZ, D., 'The environmental tax shift: polluters pay more so you can pay less - Money Matters', internet, Environmental Magazine, maart-april 2002. (http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m1594/is_2_13/ai_83667630), 27 juli 2005.

GERMIS, J., 'Grenzen aan de concurrentie: de knuppel in het hoenderhok', internet, Nova Civitas, 1998, 12 p. (<http://home.scarlet.be/~pin85839/sienjaal6.pdf>), 25 juli 2005.

GOODMAN, N. en REYNOLDS, A., 'Environmental Tax Shifting in Massachusetts: Taxes that Work for Our Environment and the Economy', internet, Environmental League of Massachusetts, augustus 2001, 36 p. (<http://www.environmentalleague.org/primer.pdf>), 27 juli 2005.

GUERRIEN, B., 'Is There Anything Worth Keeping in Standard Microeconomics?', internet, Autisme-Economie.ORG, PAER Issue no. 12, 15 maart 2002. (<http://mouv.eco.free.fr/english/tdebatPAE.htm#art1>), 25 juli 2005.

HUSSON, M., 'Exploding the Myth of Competitiveness', internet, Global Policy Forum, 2 juli 2003. (<http://www.globalpolicy.org/soecon/ffd/gpg/2003/0702myth.htm>), 8 juli 2005.

JONES, P.T. en JACOBS, R., 'Pleidooi voor een ecologische economie (Deel I)', internet, ¡Ya Basta!, 18 juli 2005. (http://www.yabasta.be/article.php3?id_article=310), 25 juli 2005.

JONES, P.T., 'De entropische wereldorde. Deel I: De Ondraaglijke Zwaarte van het Westerse Bestaan', internet, ¡Ya Basta!, 14 augustus 2004. (http://www.yabasta.be/article.php3?id_article=32), 18 juli 2005.

Just in time
WIKIPEDIA, (http://nl.wikipedia.org/wiki/Just_in_time), 8 juli 2005.

KLEMM, A., 'Corporate tax rate data', internet, Institute for Fiscal Studies, januari 2003. (http://www.ifs.org.uk/publications.php?publication_id=3210), 14 juli 2005.

KREBS, A., 'Wal-Mart Killing off Grocery Competitors & Driving Down Workers Wages', internet, Organic Consumers Association, 19 oktober 2003. (<http://www.organicconsumers.org/corp/walmart102303.cfm>), 13 juli 2005.

LIEB, C. M., 'The Environmental Kuznets Curve – A Survey of the Empirical Evidence and of Possible Causes', internet, CentER, Discussion Paper Series No. 391, april 2003, 60 p. (<http://center.uvt.nl/staff/smulders/env/lieb.pdf>), 20 juli 2005.

LOH, J. (ed.) en WACKERNAGEL, M. (ed.), 'Living Planet Report 2004', internet, World Wildlife Fund, s.d., 40 p. (<http://www.panda.org/downloads/general/lpr2004.pdf>), 20 juli 2005.

MARTENS, B.H., 'The Introduction of Complexity: Towards a New Paradigm in Economics', internet, Principia Cybernetica Project, s.d. (http://pespmc1.vub.ac.be/Einmag_Abstr/BMartens.html), 8 juli 2005.

MATTERA, P. en PURINTON, A., 'Shopping for Subsidies: How Wal-Mart Uses Taxpayer Money to Finance its Never-Ending Growth', internet, Good Jobs First, mei 2004, 64 p.
(<http://www.goodjobsfirst.org/pdf/wmtstudy.pdf>), 13 juli 2005.

MCGUIGAN, B., 'What is a Race to the Bottom?', internet, wiseGEEK, 2005.
(<http://www.wisegeek.com/what-is-a-race-to-the-bottom.htm>), 11 juli 2005.

MCKAY, F.J., 'Wal-Mart Nation: The Race to the Bottom', internet, Common Dreams, 18 februari 2004.
(<http://www.commondreams.org/views04/0218-10.htm>), 13 juli 2005.

MOSELEY, W.G., 'Farm subsidies and Africa: Cottons's not king', internet, International Herald Tribune, 20 juli 2004.
(http://www.ihf.com/articles/2004/07/20/edmosely_ed3_.php), 25 juli 2005.

NELEN, M., 'Obstakels ruimen: Werkgevers en vakbonden over langer werken', internet, SD WORX, Scoop op Mens en Werk, Jaargang 2 nr. 7, december 2004, p. 3-6.
(http://www.sd.be/site/NR/rdonlyres/34EE447A-7E26-461C-945A-DD3B19270FBF/0/0412_HR.pdf), 12 juli 2005.

NELEN, M., 'Ten koste van werk: Een andere kijk op arbeidstijd', internet, SD WORX, Scoop op Mens en Werk, Jaargang 2 nr. 7, p. 7-8.
(http://www.sd.be/site/NR/rdonlyres/34EE447A-7E26-461C-945A-DD3B19270FBF/0/0412_HR.pdf), 12 juli 2005.

O'LEARY, W.M., 'The price of 'free' markets finally causes sticker shock', internet, Portland Press Herald, 19 juni 2005.
(<http://pressherald.maintoday.com/insight/stories/050619freemarkets.shtml>), 8 juli 2005.

Prof. Dr. Blanpain, R., 'Bolkestein geen bedreiging', internet, Homepage Prof. Dr. Roger Blanpain, 31 maart 2005.
(<http://www.cer-leuven.be/blanpain/Bolkestein/standaard.htm>), 12 juli 2005.

Prof. Dr. Blanpain, R., 'Wat houdt de dienstenrichtlijn van Bolkestein in?', internet, Homepage Prof. Dr. Roger Blanpain, 30 maart 2005.
(<http://www.cer-leuven.be/blanpain/Bolkestein/vrtnieuws2.htm>), 12 juli 2005.

Race to the bottom
WIKIPEDIA, (http://en.wikipedia.org/wiki/Race_to_the_bottom), 11 juli 2005.

REES, W. E., 'Squeezing the poor', internet, Common Dreams, 22 april 2002.
(<http://www.commondreams.org/views02/0422-03.htm>), 25 juli 2005.

RIPPE, K. P., 'Vorsorge als umweltethisches Leitprinzip', internet, Bundesamt für Umwelt, Wald und Landschaft, s.d., 18 p.
(<http://www.umwelt-schweiz.ch/imperia/md/content/ekah/49.pdf>), 25 juli 2005.

SCHMID, A. A., 'Property, Power, and Public Choice', internet, Michigan State University, Hoofdstuk 7, voetnoot 2, 1987.
(<http://www.msu.edu/course/aec/810/pppc-7.htm>), 14 juli 2005.

SHIVA, V., 'Voice from the South: GIFT OF FOOD', internet, Resurgence, Issue 228, januari/februari 2005.
(<http://www.resurgence.org/2005/shiva228.htm>), 18 juli 2005.

SLOTBOOM, O., 'Concurrentiekracht Rapport 2001', internet, Europa, Onderneming Europa, januari-maart 2002.
(http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/issue6/articles/nl/enterprise04_nl.htm), 12 juli 2005.

STALLMAN, R., 'Why software should be free', internet, Southern Connecticut State University, s.d.
(http://www.southernct.edu/organizations/rccs/resources/research/intellectual_property/ownership_mono/stallman/competition.html#competition), 8 juli 2005.

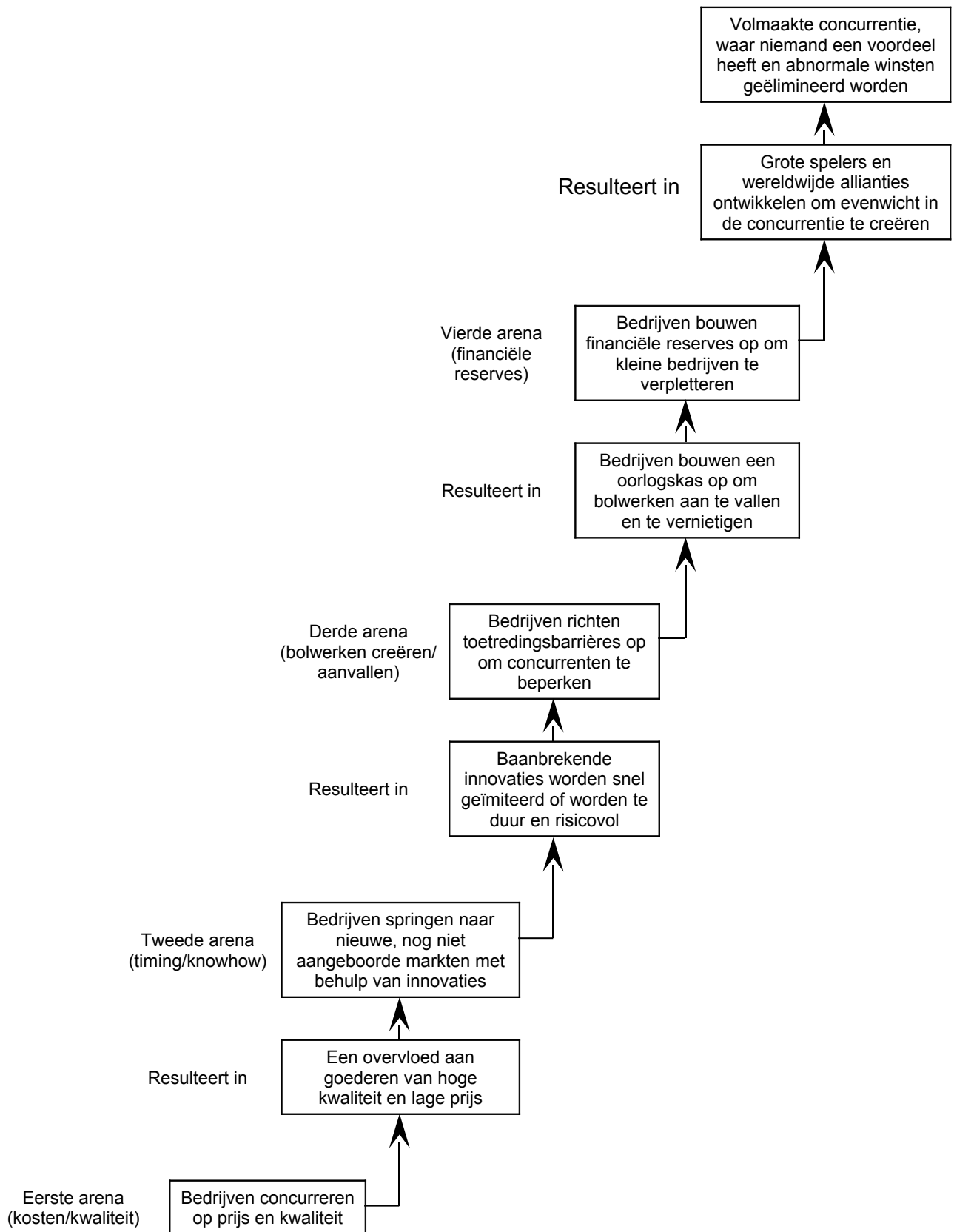
VAN DEN EYNDE, M., '20 jaar voorzorgsprincipe in het milieubeleid. Milieuethische en Sociaalwetenschappelijke Perspectieven', internet, E-thesis, 2004, (eindverhandeling). (http://www.ethesis.net/voorzorgsprincipe/voorzorg_inhoud.htm), 25 juli 2005.

VENETOULIS, J. en COBB, C., 'The genuine progress indicator - 2004 update', internet, Redefining progress, maart 2004, 22 p. (http://www.rprogress.org/newpubs/2004/gpi_march2004update.pdf), 8 juli 2005.

VORLEY, B., 'Corporate concentration from farm to consumer', internet, UK Food Group, oktober 2003, 89 p. (<http://www.ukfg.org.uk/docs/UKFG-Foodinc-Nov03.pdf>), 14 juli 2005.

WENT, R., 'Vrijhandel versus duurzame ontwikkeling', internet, Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie, 1 oktober 2004, 16 p. (<http://www1.fee.uva.nl/pp/bin/132fulltext.pdf>), 17 juli 2005.

Bijlage 1 : Een scenario voor de escalatie van conflicten in de vier arena's¹



¹ D'AVENI, R., *Hyperconcurrentie*, p. 206.

Bijlage 2 : Berekening van Genuine Progress Indicator

Calculating the 2000 Genuine Progress Indicator (GPI)¹
(in billions of 1996 dollars)

The GPI's starting point

| | |
|------------------------------|-------|
| Personal Consumption in 2000 | 6,258 |
|------------------------------|-------|

Costs ignored by the GDP that are subtracted from the GPI

Economic costs (such as the widening gap between the rich and poor and the future costs of borrowing from countries to pay for current consumption)

| | |
|--|------|
| Adjustment for unequal income distribution | -959 |
| Net foreign lending or borrowing | -324 |
| Cost of consumer durables | -896 |

Environmental costs (such as the cost of pollution and depletion of our stock of natural resources)

| | |
|--|--------|
| Cost of household pollution abatement | -14 |
| Cost of water pollution | -53 |
| Cost of air pollution | -39 |
| Cost of noise pollution | -16 |
| Loss of wetlands | -412 |
| Loss of farmlands | -171 |
| Depletion of non renewable resources | -1,497 |
| Cost of long-term environmental damage | -1.179 |
| Cost of ozone depletion | -313 |
| Loss of old-growth forests | -90 |

Benefits ignored by the GDP that are added to the GPI

| | |
|----------------------------------|-------|
| Value of housework and parenting | 2,079 |
| Value of volunteer work | 97 |
| Services of consumer durables | 744 |
| Services of highways and streets | 96 |
| Net capital investment | 476 |

| | |
|---|--------------|
| The total : the Genuine Progress Indicator | 2,630 |
|---|--------------|

(Per capita GPI in 2000 was \$9,550. Per capita GDP in 2000 was \$33,497.)

¹ COBB, C., GLICKMAN, M. en CHESLOG, C., 'The genuine progress indicator - 2000 update', 8 juli 2005, p. 3 (internet).

Lijst van errata

- p. 6 'Wereldverbond van de Arbeid' ipv. 'Werledverbond van de Arbeid'.
- p. 10 'Dit resulteerde in een rigide structuur en een strategie die zich leende voor een relatief stabiele omgeving.' ipv 'Dit resulteerde in een rigide structuur en een strategie die zich leende **die zich leenden** voor een relatief stabiele omgeving.'
- p. 12 Referte citaat onderaan de bladzijde is 'Prof. Paul Omerod, een Britse econoom, **in W. E. Rees, Squeezing the poor**' ipv. 'Prof. Paul Ormerod, een Brits econoom, **in Bertin H. Martens, The Introduction of Complexity: Towards a New Paradigm in Economics**'.
- p. 19 de 'heilige regels van **het** neo-liberalisme' ipv. de 'heilige regels van **de** neo-liberalisme'
- p. 19 We moeten een keuze maken tussen een **op** kennis gebaseerd economisch beleid en het beleid dat gebaseerd is op competitiviteit. (de 'op' ontbrak)
- p. 21 'In vele studies komt economische groei als alleen zaligmakend naar voor.' ipv. 'In vele studies komt economische groei als alleen zaligmakend **makend** naar voor.'
- p. 25 'Veel, om niet te zeggen alle maatregelen of instrumenten die naar voor worden geschoven door politici, werkgeversorganisaties en economen betreffen maatregelen van neo-liberale signatuur.' ipv. 'Veel, om niet te zeggen alle maatregelen of instrumenten die naar voor worden geschoven door politici, werkgeversorganisaties en economen betreffen maatregelen **zijn** van neo-liberale signatuur.'
- p. 30 '1.6. Innovatie en **productie**groei' ipv. 1.6. Innovatie en groei.
- p.30 'Innovatie en **productie**groei volgen uit een combinatie van talrijke factoren, ...' ipv. 'Innovatie en productiegroei volgen uit een combinatie van talrijke factoren, ...'
- p. 39 de derde conclusie die moet geschrapt worden.
- p.46 'Er zal dus best een tegengewicht zijn in de vorm van ...' ipv. 'Er zal dus best een **een** tegengewicht zijn in de vorm van ...'
- p. 51 het is 'Jan K. Brueckner' ipv 'Jan K. Bruckner' (komt zowel voor in de tekst als in eerste voetnoot van die bladzijde).
- p. 67 (in de eerste voetnoot van die bladzijde) 'het gedrag van het systeem kan begrepen worden vanuit de kennis ...' ipv. 'het gedran van het systeem kan begrepen worden vanuit de kennis ...'
- p. 73 Referte citaat '**Rogene A.** Buchholz' ipv. 'Buchholz'.
- p. 77 'Bijvoorbeeld is er een alternatief voor het gebruik van de auto? **Ja, maar het openbaar vervoer zal** maar competitief zijn met de auto als er bijvoorbeeld genoeg bussen zijn op de momenten dat het nodig is en voor zover automobilisten de échte kost van hun privé-verkeer gaan betalen.' ipv. 'Bijvoorbeeld is er een alternatief voor het gebruik van de auto **en dat alternatief is openbaar vervoer. Dit vervoer is** maar competitief met de auto als er bijvoorbeeld genoeg bussen zijn op de momenten dat het nodig is en voor zover automobilisten de échte kost van hun privé-verkeer gaan betalen.'
- p. 78. Er is iets misgelopen met de schrijfstijl van de woorden 'tariefharmonisatie' en 'grondslagharmonisatie' beide moeten in lettertype 'Italic Arial' lettergrootte '10' staan.
- p. 79 'Consumenten kunnen merken aansporen de arbeidsrechten te respecteren en solidariteitsacties **te** steunen.' ('te' te kort)