

van E. Claessens, K. De Ceuster, C. Ocampo y Vilas en E. Van Osselaer. Vervolgens wordt in detail het Poolse lidmaatschap van de EU in het vizier genomen door E. Faucompret en J. Konings.

Vrije grensoverschrijdende handel en directe investeringen leveren evenwel niet steeds dezelfde voordelen op voor alle betrokken partijen. Landen die niet beschikken over comparatieve voordelen en dito specialisaties, kunnen wellicht nooit de vruchten plukken van vrije internationale handel. Bovendien zullen landen die politiek-economisch zwak staan, dikwijls maar kunnen deelnemen aan het internationale handelsgebeuren met een voor hen ongunstige ruilvoet. Het probleem van de *immiserizing growth* in ontwikkelingslanden is beslist niet uitsluitend een theoretische aangelegenheid.

Zelfs indien een land significante voordelen kan plukken uit deelname aan de mondiale handel, is er geen garantie dat alle betrokken lagen van de bevolking zullen genieten van de verworven voordelen. Een billijke politiek van inkomensverdeling en een eerlijke sociale politiek zijn hierbij onontbeerlijk.

Directe investeringen door multinationale ondernemingen en internationale kapitaalstromen kunnen toenemende distorsies veroorzaken tussen *rijk en arm* in de wereld, en kunnen vooral in minder ontwikkelde landen met gebrekkige milieureglementeringen een verdere aantasting van het milieu veroorzaken.

De rol die de *Tobin tax* kan spelen in de internationale financiële stabiliteit, bij de armoedebestrijding en de financiering van mondiale collectieve goederen vormt het voorwerp van de analyse door D. Cassimon.

Het themanummer wordt afgesloten met de argumenten van de *antiglobalisten*, die uitvoerig aan bod komen in de bijdrage van S. Marysse.

Paul Roosens  
hoofdredacteur

Ysabel Nauwelaerts \*

## Het belang van arbeidskosten voor de internationale concurrentiekracht op een mondiale markt: toepassing op de kledingindustrie

*Trefwoorden:* internationale verschillen in arbeidskosten en -productiviteit; handel en buitenlandse directe investeringen; globalisering in de kledingindustrie

*De huidige liberalisering van de markten versterkt de internationale concurrentiedruk en brengt verregaande herstructureringen teweeg, ook in de meer traditionele sectoren zoals die van textiel en kleding (TK). Dit artikel analyseert de internationale concurrentiepositie van landen op de wereldmarkten voor textiel en kleding, met speciale aandacht voor de Zuid- en Oost-mediterrane landen (ZOM), alsook voor Aziatische en EU-landen. Gezien het zeer arbeidsintensieve karakter van deze industrie, focust deze studie in de eerste plaats op de factor arbeid. We toetsen de impact van internationale verschillen in prijs en productiviteit van de arbeid op de internationale concurrentiekracht van lokale TK-industrieën. Relatieve exportprestaties van 35 landen, berekend in verschillende kledingsegmenten, zijn duidelijk hoger in de minder rijke Aziatische en ZOM-landen. De significant negatieve relatie tussen deze exportprestaties en lokale loonkosten bevestigt de vernieuwde versie van de factortheorie. De inkomende buitenlandse directe investeringen (BDI), als tweede cruciale indicator van internationale concurrentiekracht, tonen echter een positief verband met de loonkosten, wat wijst op voornamelijk offensieve BDI. Voor defensieve strategieën, gericht op interessante productiefactoren, wordt veelal gebruikgemaakt van passieve veredeling. Productiviteit van de arbeid heeft ten slotte een belangrijk positief effect, zowel op de exportprestaties als op het aantrekken van BDI. Tot besluit worden nog enkele aanbevelingen gedaan voor de ontwikkeling van een competitieve internationale kledingindustrie op lange termijn.*

\* UFSIA (Universiteit Antwerpen)

## 1. Inleiding

De toenemende liberalisering van de markten heeft de internationale concurrentiedruk versterkt en tijdens de voorbije decennia verregaande herstructureringen teweeggebracht in verschillende sectoren en regio's. De negatieve reacties ten aanzien van globalisering en delocalisatie bleven niet uit. Toch is deze globalisering geen recent fenomeen, maar een proces dat reeds lange tijd aan de gang is. Het is het gevolg van de technologische vooruitgang, die zich voornamelijk uit in de groeiende efficiëntie in de industrie, alsook op het vlak van transport- en communicatiemiddelen. De voorbeelden uit het verleden tonen eveneens aan dat elke vooruitgang slachtoffers eist op korte termijn. Op lange termijn daarentegen hebben zowel de rijke als de arme landen baat bij de mondialisering, op voorwaarde dat deze evolutie in beperkte mate gestuurd wordt met een doelmatig beleid. Het is de verantwoordelijkheid van de rijke landen om de armste landen in de mogelijkheid te stellen zich te integreren in de wereldeconomie. De buitenlandse directe investeringen (BDI) in de Derde Wereld verhogen de koopkracht aldaar, wat op termijn ook positief is voor het Westen.

Om deze recente ontwikkelingen en effecten van de globalisering op nationale industrieën nader te bestuderen, spitst dit artikel zich specifiek toe op de situatie van de kledingindustrie. Ondanks het vandaag minder populaire imago van deze sector, biedt ze heel wat interessante en verder reikende inzichten, om de volgende redenen. Aanvankelijk ondervonden vooral de meer traditionele sectoren, zoals textiel en kleding (TK), als eersten de effecten van de globalisering van de markten. De massale importen uit lagelonenlanden veroorzaakten in het Westen een reeks afslankingen, delocalisaties en andere herstructureringen, met op het eerste gezicht veelal negatieve gevolgen voor de lokale industrie. Na enige tijd blijken technologische vernieuwing en uitbreiding van de markten wel heel wat nieuwe opportuniteiten te bieden. In de minder ontwikkelde landen, voor wie deze sector vaak een krachtige motor is van hun industriële ontwikkeling, brengt deze evolutie eveneens zowel positieve als negatieve schokken teweeg. Verscherping van de prijsconcurrentie tussen de landen met de laagste lonen, wijzigingen in de (non-)tarifaire maatregelen e.a. hebben voor deze landen soms verstrekende gevolgen. De Aziatische en mediterrane gebieden, die in deze studie speciale aandacht krijgen, illustreren zeer goed deze fenomenen. Bovendien vormt de kledingindustrie een mooi voorbeeld van internationale net-

werking en herverdeling van de arbeid, als antwoord op de recente globalisering van de markten. In die zin heeft dit artikel zowel betrekking op arme als op rijke landen, alsook op de totale Noord-Zuidrelatie.

Dit artikel wil specifiek het belang van de factor arbeid onderzoeken voor een competitieve positie op de mondiale kledingmarkt.<sup>1</sup> De focus ligt op de factor arbeid, wegens het zeer arbeidsintensieve karakter van deze industrie en ook omdat arbeidskosten vaak centraal staan in het debat over de globalisering.<sup>2</sup> Daarin worden twee belangrijke aspecten belicht, namelijk de prijs van de arbeid en vervolgens ook haar productiviteit. We toetsen de impact van internationale verschillen in prijs en productiviteit van de arbeid op de algemene concurrentiekracht van de nationale kledingindustrieën. Internationale concurrentiekracht behelst op zich eveneens uiteenlopende aspecten, zoals marktgroei en machtspositie, maar ook rentabiliteit en winst. In dit artikel wordt de internationale concurrentiekracht of -positie van nationale kledingindustrieën gemeten op basis van twee cruciale indicatoren. De meest voor de hand liggende indicator van de internationale concurrentiekracht van een land is zijn relatieve exportprestatie, gemeten op basis van de Balassa-index van 'Revealed Comparative Advantage' (RCA).<sup>3</sup> Vervolgens blijkt ook de aantrekkingskracht van buitenlandse directe investeringen (BDI) een belangrijke indicator voor de internationale concurrentiekracht in deze sector.

De studie van de relatie tussen arbeid en exportprestaties is gebaseerd op een reeks recente, vernieuwde versies van de traditionele factortheorie. Ook de introductie van intra-industriehandel in intermediaire producten is hierbij een belangrijk vernieuwend element. De studie van BDI en andere offensieve en defensieve internationale strategieën is gebaseerd op het model van Mucchielli (1991) en Claessens en Nauwelaerts (2001). Na deze theoretische introductie wordt de impact van arbeidskosten en -productiviteit getoetst, achtereenvolgens op de nationale, relatieve exportprestaties en op het aantrekken van BDI in de TK-sector. De resultaten van deze toetsen, samen met de theoretische

- 1 Deze studie richt zich in de eerste plaats op de kledingindustrie, maar in geval van gebrek aan gedetailleerde data, vooral m.b.t. BDI, wordt de totale kleding- en textielindustrie bestudeerd.
- 2 Effecten van handelsbarrières of andere determinerende factoren worden, o.a. met het oog op de systematische afschaffing van het Multivezelakkoord, buiten beschouwing gelaten in dit onderzoek.
- 3 De Balassa-index wordt gedefinieerd in punt 3.

kennis, maken een beter inzicht mogelijk in de rol van arbeid als determinant van concurrentiekracht in de mondiale kledingindustrie. Tot slot kunnen daaruit enkele aanbevelingen worden geformuleerd voor het behouden of versterken van een competitieve kledingindustrie op lange termijn.

## 2. Theoretisch kader

De liberalisering van de markten veroorzaakte in de westerse landen een enorme toevloed van import van goedkope kleding vanuit de lagerelonenlanden. Dit ging gepaard met een relatieve afzwakking van de concurrentiekracht en de exportprestaties van de westerse kledingindustrie. Tabellen 1 tot 3 tonen aan dat de relatieve exportprestaties (RCA) van de rijke landen in de meeste kledingsegmenten systematisch verzwakken, in het voordeel van – steeds – armere landen. Deze verschuivingen in de relatieve exportprestaties of specialisaties van landen worden in de eerste plaats verklaard op basis van nationale verschillen in factorvoorraden en -prijzen.

### A. Verklaring vanuit de factortheorie

Relatieve verschillen in factorprijzen, hier specifiek de prijs van niet-gekwalificeerde arbeid, liggen aan de basis van deze verschuivingen. De klassieke factortheorie vormt nog steeds een belangrijke schakel in de verklaring van deze recente evoluties. Naarmate laaggeschoolde arbeid relatief schaarser en duurder wordt in het Westen, verplaatst het centrum van deze arbeidsintensieve sector zich systematisch naar landen waar deze cruciale factor relatief overvloedig en daarom ook goedkoper is. Voor duidelijke inzichten in de huidige complexe markten vereist de klassieke factortheorie niettemin enkele belangrijke aanpassingen.

Een reeks recente empirische toetsen van de factortheorie van onder meer Hufbauer (1970), Balassa en Bauwens (1988), Bowen (1983), Bowen, Leamer en Sveikauskus (1987), Wood (1994), Tan (1992) en James en Elmslie (1996) bieden interessante inzichten voor de evaluatie en verklaring van recentere specialisatiepatronen. Deze testen zijn vernieuwend wegens de introductie van nieuwe verklarende variabelen, alsook door

het fijner onderscheid dat gemaakt wordt tussen onder meer gekwalificeerde en niet-gekwalificeerde arbeid of fysisch en menselijk kapitaal. Deze testen bevestigen alle het belang van nationale factorverschillen voor de verklaring van handelspatronen, zelfs mits deze nieuwe variabelen worden geïntroduceerd.

Een tweede belangrijke ontwikkeling betreft de toename van intra-industriehandel in intermediaire goederen. De internationale verdeling van arbeids- en productieprocessen, die zeer frequent voorkomt in de kledingindustrie, veroorzaakte een enorme groei van de intra-industriehandel. In antwoord daarop ontwikkelden onder meer Schweinberger (1975), Helpman en Krugman (1985), Sanyal en Jones (1982), Dixit en Grossman (1982) en Deardorff (1982, 1994) meer relevante factormodellen waarin deze intermediaire handel werd geïntegreerd. In deze modellen wordt de mogelijkheid opgenomen van specialisatie van landen in specifieke segmenten, productcategorieën of activiteiten binnen één sector. Deze modellen integreren, met andere woorden, de mogelijkheid van export van halfafgewerkte producten die vervolgens als inputs worden gebruikt bij een volgende productie in een ander land. Sommige modellen (Dixit en Grossman, 1982) benadrukken daarbij vooral de internationale, verticale segmentatie van productieprocessen of de mogelijke substitutie van een productiefactor door de import van inputs (Sanyal en Jones, 1982), terwijl nog anderen (Helpman en Krugman, 1986) het belang tonen van handel in gedifferentieerde, intermediaire goederen op een markt van imperfecte concurrentie. Deze studies bevestigen in een 'vernieuwde factortheorie' dat de exportprestaties van landen in gedifferentieerde, intermediaire of afgewerkte producten verklaard kunnen worden door relatieve verschillen in factorvoorraden. Vertrekkend van deze theorieën, worden de hiernavolgende toetsen uitgevoerd op het niveau van de fijnere segmenten binnen de kledingindustrie.<sup>4</sup>

### B. Verklaring van offensieve versus defensieve internationale strategieën en BDI

Naast handel vormen ook de buitenlandse directe investeringen (BDI) een belangrijke schakel in het globaliseringsproces. Recente data van onder meer *World Investment Report* (Unctad, 2000), alsook OESO-statistieken (2000) tonen de nog jaarlijkse groei van BDI wereldwijd. Daarbij ont-

4 Enkel mogelijk voor handelsdata die voorhanden zijn op het 3-digit-niveau van SITC.

vangen recent vooral de minder ontwikkelde landen uit Centraal- en Oost-Europa een stijgende inflow van BDI, enigszins ten koste van onder meer Afrika (Unctad, 2001).

Vaak wordt multinationals verweten dat ze het patrimonium van de mensheid onteigenen, doordat ze het leefmilieu aantasten en grondstoffen uitputten en de sociale en ethische aspecten verwaarlozen. Deze verwijten zijn zeker niet helemaal onjuist, maar wel partieel. Vaak wordt immers vergeten dat multinationals in heel wat landen goed zijn voor de helft van de investeringen, twee derde van de research en één derde van de werkgelegenheid en dus ook – via een stijging van de lonen – voor een belangrijk stuk welvaart (Eyskens, 2001).

Verschillende studies (CE, 1996) hebben uitgewezen dat BDI noodzakelijk zijn om de autonomie en zelfredzaamheid van de armere landen aan te zwengelen. BDI bevorderen de overdracht van nieuwe technologieën en van de knowhow die nodig is om op lange termijn een krachtige industrie te ontwikkelen. Het recente rapport van de Wereldbank (2001) stelt dat 98% van de armsten in Vietnam hun inkomen hebben verbeterd dankzij de opening van de wereldmarkt. Anderzijds kunnen westerse landen een beroep doen op hun lokale overvloed aan factoren zoals arbeid, mits ze het nodige respect opbrengen voor minimumlonen en sociale mensenrechten. Vervolgens worden deze landen ook interessante groeiemarkten naarmate de lokale koopkracht daar stijgt.

De aantrekkingskracht van buitenlandse investeringen is dus eveneens een cruciale indicator van internationale concurrentiekracht, naast exportprestaties. BDI-stromen zijn een uiting van internationale strategische acties, waarbij een belangrijk onderscheid dient te worden gemaakt tussen enerzijds defensieve en anderzijds offensieve strategieën. *Defensieve* strategieën zijn vooral gericht op de lokale aanwezigheid van interessante productiefactoren van o.a. grondstoffen of goedkope arbeid, zoals in het geval van de kledingindustrie. Zij kunnen voorkomen in de vorm van BDI, maar ook als onderaanneming of 'outward processing' van het hele productieproces of een deel ervan. Deze laatste vorm komt frequent voor in assemblage en andere arbeidsintensieve activiteiten van het productieproces. In de meeste gevallen worden de afgewerkte producten nadien opnieuw geëxporteerd naar het land van origine, waar ze dan verkocht worden op de lokale of naburige markten. *Offensieve* BDI daarentegen beogen in de eerste plaats een uitbreiding van de verkopen op de buitenlandse markt. Via de inplanting van lokale filialen, die

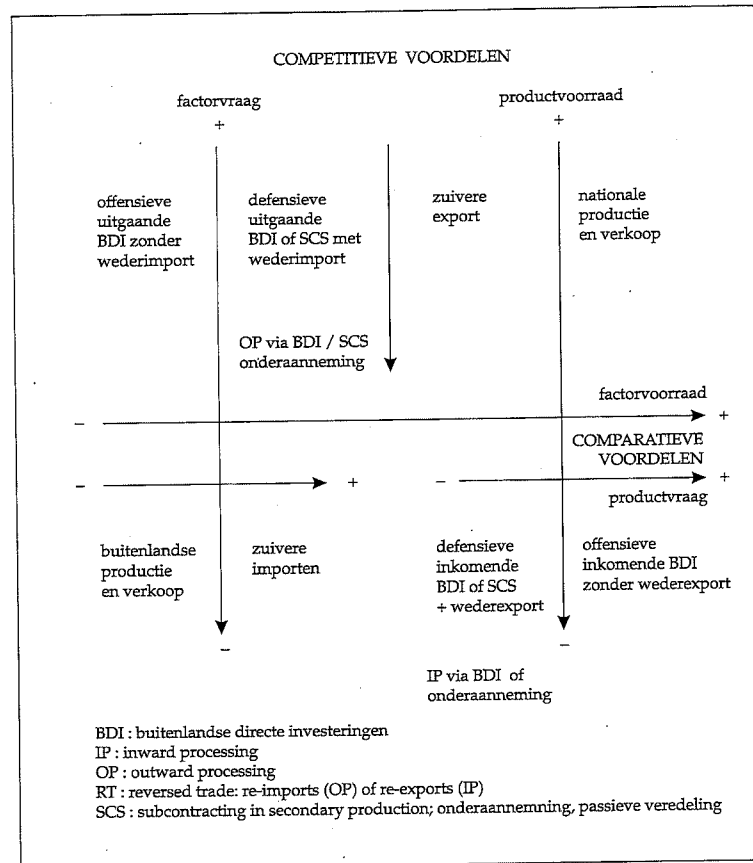
meestal de finale fasen van het productieproces integreren, tracht men de buitenlandse markten te veroveren. De offensieve strategie, die gemotiveerd is vanuit verkoopsoportunities ter plaatse, gaat dus niet gepaard met wederimport.

De keuze van het type van internationale toetredingsstrategie (export, BDI, onderaanneming of andere) is het resultaat van een nauwkeurige evaluatie van de uiteenlopende en interagerende determinanten. Dunning (1995) verklaart de internationale strategie in zijn OLI-paradigma door de interactie tussen lokale en internaliseringsgebonden voordelen en de eigen competitieve voordelen van de onderneming. Buckley (1994) en Coase (1997) verklaren de keuze van de toetredingsstrategie op nieuwe markten op basis van een evaluatie van de respectieve transactiekosten. Anderen, zoals bijvoorbeeld Vernon (1966), linken de toetredingsstrategie aan de fase in de levenscyclus waarin het product zich bevindt.

Mucchielli (1991) ontwikkelde een zeer volledig model dat internationale strategieën verklaart op basis van de concordantie of discordantie tussen competitieve voordelen van bedrijven en comparatieve voordelen van landen aan vraag- en aanbodzijde. Een onderneming heeft een *competitief voordeel* wanneer zij beschikt over een unieke en specifieke eigenschap zoals een unieke technologie, knowhow of merknaam, die haar een voorsprong verschaft t.o.v. haar voornaamste internationale concurrenten. Een land heeft een *comparatief voordeel* in een bepaalde sector indien het beschikt over relatief interessante factorvoorraden en -prijzen, die nodig zijn voor die welbepaalde sectorgebonden activiteiten. Comparatieve voordelen hebben dus betrekking op het volledige land, terwijl competitieve voordelen uniek zijn voor één onderneming. Op basis van de theorie van Mucchielli ontwikkelden Claessens en Nauwelaerts (2001) het volgende schema (figuur 1), waarin internationale strategieën gesitueerd worden in functie van de interactie tussen deze voor- en/of nadelen. Dit schema onderscheidt een achttal strategische opties om tot de internationale markt toe te treden, in functie van de aanwezigheid (+) of afwezigheid (-) van comparatieve voordelen van landen en competitieve voordelen van bedrijven aan vraag- en aanbodzijde.

Eenvoudige BDI vinden plaats wanneer comparatieve voordelen van de landen en competitieve voordelen van bedrijven een tegengesteld teken hebben (niet concorderen). In de situatie linksboven investeren competitieve bedrijven in het buitenland, waar ze op zoek gaan naar interessante

Figuur 1. Internationale strategie en comparatieve versus competitieve voordelen.



Bron: Claessens en Nauwelaerts, 2001.

factorvoorraden, om nadien de afgewerkte producten weer in te voeren (defensief) of om ze ter plaatse te verkopen (offensief) indien er een lokale vraag is. De landen die beschikken over deze comparatieve voordelen, ontvangen dus de inkomende BDI (rechtsonder), al dan niet gevolgd door wederexport van de afgewerkte producten. De defensieve strate-

gieën kunnen naast BDI ook plaatsvinden zonder (of met een beperkte) kapitaalinvestering via louter onderaanneming of passieve veredeling (inward/outward processing). Bij aanwezigheid van zowel competitieve als comparatieve voordelen van het aanbod (rechtsboven) zullen bedrijven lokaal produceren en verkopen of exporteren bij afwezigheid van de lokale vraag. Afwezigheid van zowel competitieve als comparatieve voordelen ten slotte impliceert (linksonder) louter buitenlandse productie met zuivere import indien er een lokale vraag is. Merk op dat het centrale blok in het schema alle strategieën omvat die gepaard gaan met handel, terwijl de uiterste segmenten de zuiver nationale versus de buitenlandse strategieën vertegenwoordigen.

Het centrale blok is het meest relevant voor de studie van de Noord-Zuidrelatie in de kledingindustrie. Competitieve kledingbedrijven uit de landen met hogere lonen zullen zich, bij gebrek aan eigen comparatieve voordelen, veelal beroepen op defensieve directe investeringen of passieve veredeling in het buitenland. De lagere-lonenlanden vormen de ideale gastlanden voor deze DBI of onderaanneming wegens hun interessante factorvoorraden. De overdracht van kennis, technologie en vaardigheden die deze DBI met zich meebrengt, moet na verloop van tijd lokale bedrijven in staat stellen om zelf eigen competitieve voordelen uit te bouwen. In deze 'ideale' situatie kunnen deze landen geleidelijk aan een onafhankelijke nationale industrie ontwikkelen en zo mogelijk zelfstandig exporteren en concurreren op de wereldmarkt.

### 3. De concurrentiepositie van nationale kledingindustrieën op de wereldmarkt

#### A. Relatieve exportprestaties van landen in de kledingindustrie

In de eerste plaats wordt hier de internationale positie en concurrentiekracht van de nationale kledingindustrieën geëvalueerd op basis van hun relatieve exportprestaties. Daartoe worden relatieve exportprestaties van 35 landen in een aantal kledingsegmenten berekend op basis van de RCA-index van Balassa (1965, 1988). Deze 'revealed comparative advantages' of RCA van een land *i* in product *j* worden gedefinieerd door de volgende formule:

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{nj}}}{\frac{x_{it}}{x_{nt}}}$$

met  $n$  = totaal van de landen en  $t$  = totaal van de 'manufactured products'. De RCA zijn dus als het ware de concrete, meetbare (revealed) resultaten van de comparatieve factorvoordelen (comparative advantages) waarover dat land beschikt. Een land heeft een comparatief voordeel in een bepaalde productcategorie als zijn RCA-index groter is dan één. Nieuw in deze studie is dat de RCA-indices, wegens de sterke intra-industriehandel, berekend worden op het fijnere '3-digit'-niveau van segmenten of productcategorieën uit de SITC.<sup>5</sup> De exportdata zijn afkomstig uit het *Statistical Yearbook of International Trade* (1998), voor de jaren 1994 tot en met 1998 voor de drie productcategorieën uit de kledingsector (843-845).

Tabellen 1, 2 en 3 tonen deze RCA-indices voor de drie kledingsegmenten. Ondanks enige variaties kan men duidelijk een aantal trends in deze resultaten vaststellen.

De armere landen tonen een duidelijk overwicht van sterke RCA of exportprestaties in deze arbeidsintensieve kledingsegmenten. Tunesië toont zeer sterke RCA in de niet-gebreide confectieartikelen, bijna gelijk aan die van zijn grootste Aziatische concurrenten. Turkije en Marokko hebben het sterkste RCA in breigoed. Binnen de Europese Unie (EU) blijken Portugal en Griekenland de belangrijkste concurrenten voor het Zuidoost-mediterrane (ZOM) gebied. Ook de Oost-Europese landen, en vooral Roemenië, tonen sterke exportprestaties in alle kledingsegmenten.

De armste Aziatische landen, zoals India, Pakistan, China, Indonesië, Sri Lanka of Bangladesh, bezitten allemaal uitzonderlijk hoge RCA in de kledingindustrie. De eerste golf van nieuw-geïndustrialiseerde landen (NIC) zoals Zuid-Korea en Singapore tonen dalende RCA in de kledingsegmenten, naarmate hun relatief loonniveau stijgt. Het hoge RCA van Hongkong is deels te wijten aan de hoge export, afkomstig van Chinese kleding die via Hongkong passeert teneinde heffingen en quota te omzeilen.

5 Revised SITC: Standard International Trade Classification van de Verenigde Naties, uit: *Statistical Yearbook of International Trade by Products*, 1998.

Tabel 1. RCA-indices van landen in segment 843: damesbovenkleding.

Land	RCA-indices				
	1994	1995	1996	1997	1998
Frankrijk	0,91	0,91	0,87	0,83	0,83
Duitsland	0,69	0,72	0,69	0,69	0,66
Italië	1,80	1,90	2,05	2,01	1,90
Oostenrijk	0,46	0,51	0,53	0,47	0,44
Denemarken	0,80	0,92	0,87	1,17	1,28
Nederland	0,55	0,50	0,50	0,60	0,38
BLEU	0,42	0,42	0,43	0,48	0,59
Verenigd Koninkrijk	0,53	0,55	0,58	0,53	0,49
Verenigde Staten	0,19	0,20	0,20	0,21	0,22
Canada	0,09	0,12	0,15	0,18	0,20
Spanje	0,23	0,30	0,35	0,39	0,53
Griekenland	3,56	3,17	3,37	6,10	2,97
Portugal	2,61	2,97	2,41	2,26	1,89
Turkije	5,24	6,97	6,69	6,17	6,68
Tunesië	10,62	13,09	13,68	13,52	13,96
Verenigde Arabische Emiraten	0,71	1,01	0,44	0,58	0,62
Tsjechië	0,53	0,58	0,87	0,75	0,81
Hongarije	3,87	3,45	3,49	2,30	2,18
Polen	5,70	6,01	5,71	4,93	5,13
Slovenië	3,90	4,03	3,54	3,35	2,97
Roemenië	7,26	9,01	9,97	10,66	11,37
Kroatië	5,05	5,74	5,22	5,17	4,74
Rusland	0,17	0,17	0,18	0,13	0,16
Colombia	1,71	1,35	1,19	0,76	0,62
Mexico	0,93	1,95	2,18	2,50	2,97
Zuid-Korea	1,21	0,88	0,70	0,70	0,87
Hongkong	4,26	4,03	4,07	3,93	3,91
Singapore	0,25	0,19	0,16	0,17	0,17
Maleisië	0,42	0,34	0,29	0,25	0,26
Thailand	2,85	2,49	1,60	1,38	1,38
Filipijnen	1,63	1,86	4,37	3,56	3,52
China	6,12	5,23	5,13	4,64	4,23
Indonesië	2,41	2,41	2,40	1,97	1,76
Bangladesh	10,99	14,17	12,19	13,69	21,15

Bron: Persoonlijke berekeningen op basis van: United Nations, *Statistical Yearbook of International Trade* 1987, 1992 en 1998; Vol. II: *Export data of product categories from the Clothing (84) industry, desaggregated at the 3-digit level of the revised SITC (Standard International Trade Classification)*.

Tabel 2. RCA-indices van landen in 844: 'niet-gebreide onderkleding'.

Land	RCA-indices				
	1994	1995	1996	1997	1998
Frankrijk	0,29	0,31	0,29	0,26	0,24
Duitsland	0,24	0,27	0,27	0,28	0,25
Italië	0,81	0,92	1,07	1,10	1,19
Oostenrijk	0,43	0,37	0,35	0,32	0,25
Denemarken	0,24	0,31	0,33	0,46	0,48
Nederland	0,35	0,31	0,35	0,32	0,37
BLEU	0,26	0,27	0,30	0,32	0,31
Verenigd Koninkrijk	0,56	0,67	0,74	0,77	0,81
Verenigde Staten	0,40	0,51	0,69	0,75	0,82
Japan	0,04	0,04	0,04	0,03	0,02
Spanje	0,25	0,30	0,35	0,31	0,32
Portugal	5,54	6,21	4,78	4,29	3,74
Marokko	5,65	4,74	3,84	3,16	3,09
Turkije	4,92	6,62	5,54	5,23	4,97
Tunesië	9,63	10,61	10,73	10,15	9,33
Verenigde Arabische Emiraten	1,49	1,87	0,72	0,79	0,73
Tsjechië	0,57	0,87	0,92	0,80	0,95
Hongarije	0,99	1,08	1,22	0,84	0,72
Polen	2,87	3,04	2,65	2,33	2,10
Roemenië	3,03	4,28	5,06	5,70	5,96
Mexico	0,48	1,07	1,03	1,30	1,32
Zuid-Korea	1,85	1,39	1,12	1,12	1,17
Hongkong	4,07	3,66	3,53	3,31	3,20
Singapore	0,68	0,56	0,38	0,28	0,26
Maleisië	1,25	1,08	0,94	0,79	0,76
Thailand	3,92	2,78	1,69	1,47	1,39
Filipijnen	0,99	1,20	3,49	2,98	2,98
China	6,67	5,36	5,45	5,04	4,70
India	11,86	12,41	13,32	12,96	11,77
Pakistan	12,75	12,59	15,63	17,41	12,69
Indonesië	2,69	3,58	3,26	2,49	2,82
Sri Lanka	13,53	14,67	16,12	17,04	18,47
Bangladesh	12,96	16,20	17,80	15,55	20,01

Bron: Persoonlijke berekeningen op basis van: United Nations, *Statistical Yearbook of International Trade* 1987, 1992 en 1998; Vol. II: *Export data of product categories from the Clothing (84) industry, desaggregated at the 3-digit level of the revised SITC (Standard International Trade Classification)*.

Tabel 3. RCA-indices van landen in 845: 'gebreide onderkleding'.

Land	RCA-indices				
	1994	1995	1996	1997	1998
Frankrijk	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Duitsland	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Italië	2,6	2,5	2,6	2,1	2,0
Oostenrijk	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6
Denemarken	1,3	1,5	1,4	1,4	1,6
Nederland	0,5	0,4	0,5	2,5	0,5
BLEU	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6
Verenigd Koninkrijk	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
Verenigde Staten	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Spanje	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5
Griekenland	9,3	10,2	9,6	7,0	7,6
Portugal	7,6	8,6	6,9	6,0	6,0
Marokko	6,4	6,7	7,0	5,9	6,3
Turkije	11,2	13,6	12,6	9,9	10,9
Tunesië	4,7	5,7	5,6	4,7	5,3
Verenigde Arabische Emiraten	0,8	0,8	0,4	0,5	0,6
Hongarije	1,5	1,6	1,6	0,9	1,0
Polen	1,8	1,8	1,7	1,3	1,3
Roemenië	2,0	2,4	2,7	2,7	3,4
Mexico	0,5	1,5	1,4	1,7	2,0
Zuid-Korea	2,0	1,5	1,2	1,0	1,2
Hongkong	5,4	5,0	4,9	4,6	5,2
Singapore	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7
Maleisië	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7
Thailand	2,1	2,5	2,2	2,1	2,2
Filipijnen	3,2	2,9	3,7	2,5	2,1
China	4,3	3,9	4,1	4,3	4,9
India	14,6	14,7	13,1	13,4	13,3
Pakistan	11,7	11,6	13,4	9,8	11,5
Indonesië	6,8	6,0	6,7	6,2	7,0
Sri Lanka	11,5	12,7	12,9	11,1	11,7
Bangladesh	4,4	8,1	10,2	12,2	17,1
Macau	5,4	7,7	10,3	9,6	7,5
Vietnam	3,1	4,6	7,1	5,3	4,6

Bron: Persoonlijke berekeningen op basis van: United Nations, *Statistical Yearbook of International Trade* 1987, 1992 en 1998; Vol. II: *Export data of product categories from the Clothing (84) industry, desaggregated at the 3-digit level of the revised SITC (Standard International Trade Classification)*.



Anderzijds tonen de resultaten dat de westerse landen over het algemeen hun RCA in de kleding hebben verloren. Enkel Italië bezit nog sterke RCA in kleding en vooral in breigoed. De positieve exportprestatie van Italië kan worden verklaard vanuit de aanwezigheid van relatief goedkope arbeidskrachten in de zuidelijke regio. In zekere zin past Italië binnen de eigen landsgrenzen het model toe van 'herverdeling van arbeid en productieprocessen', aangezien vele kledingbedrijven van het rijkere Noorden hun arbeidsintensieve activiteiten uitbesteden aan passieve veredelingsbedrijfjes in de Zuid-Italiaanse regio. In de meer kapitaalintensieve textielsegmenten van o.a. synthetische stoffen of tapijten bezitten verschillende westerse landen echter nog steeds een comparatief voordeel.

De resultaten van de RCA-indices lijken de factorlogica duidelijk te ondersteunen.

#### B. Aantrekking van buitenlandse directe investeringen

De huidige globalisering van de markten heeft niet enkel belangrijke gevolgen voor de internationale handel, maar beïnvloedt ook in sterke mate de internationale investeringspatronen. Recente data van de Unctad (2001) tonen een voortdurende groei in de totale buitenlandse directe investeringen (BDI) tussen 1992 en 2000. Zowel in de geïndustrialiseerde landen als in de ontwikkelingslanden stegen de totale BDI zelfs tot 18% in 2000.<sup>6</sup>

De internationale slagkracht van lokale industrieën mag dus zeker niet uitsluitend beoordeeld worden op basis van hun exportprestaties. De aantrekking van buitenlandse investeringen is daarbij eveneens een cruciaal element. De eerder vermelde theoretische denkkaders toonden het belang aan van inkomende BDI voor o.a. de overdracht van kennis, technologie en vaardigheden naar minder ontwikkelde landen. Omdat het aantrekken van BDI in de kledingindustrie voor de ZOM-landen, naast export, cruciaal is, hanteert deze studie de 'relatieve inkomende BDI' als tweede belangrijke indicator voor de internationale concurrentiepositie

6 Wel zijn er regionale verschillen merkbaar, zoals een recente daling van BDI in het Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse continent, gecompenseerd door een sterke toename in o.a. China en andere Aziatische landen. Men verwacht in de toekomst een lichte vertraging van de totale BDI (Unctad, 2000).

van nationale TK-industrieën. De BDI-data zijn gebaseerd op de volgende twee bronnen.

Eenzijds worden OESO-data<sup>7</sup> gebruikt die de totale BDI-stromen weergeven per land en per sector. Hoewel deze bron waarschijnlijk de nauwkeurigste en volledigste gegevens hierover biedt, heeft zij toch enkele belangrijke beperkingen. Om te beginnen geeft deze dataset enkel cijfers voor de totale industrie van kleding, textiel en houtproducten (TKH). De onderzoeker is dus genoodzaakt de totale gegevens van die ruimere sector te analyseren. Deze onnauwkeurigheid wordt deels opgelost door landen met een belangrijke houtproductie, zoals bijvoorbeeld Canada, niet op te nemen in deze studie. In de overige landen is de houtproductie relatief onbelangrijk t.o.v. textiel en kleding. Overigens vertoont de houtindustrie wel veel gelijkenis met de TK-industrie, onder meer omdat ze allebei erg arbeidsintensief zijn.

De tweede beperking betreft de onvolledigheid van deze data voor verschillende, vooral de minder ontwikkelde landen. De meest volledige data zijn uitgedrukt in termen van BDI-stromen<sup>8</sup> voor 19 landen. Aangezien deze data weergegeven zijn in nationale valuta's, worden relatieve BDI-indices berekend. Praktisch gezien worden de inkomende BDI-stromen in de nationale TKH-industrieën gedeeld door de totale inkomende BDI in de nijverheidsindustrie van dat land. De zo verkregen index is een goede maat voor het relatieve belang van BDI-instromen in de TKH van dat land.

Tabel 4 toont dat BDI-instromen in TKH-industrieën sterk variëren tussen landen en jaren. De verwachte trend van een overwicht van inkomende BDI in de lagere-lonenlanden is niet terug te vinden. De TKH-industrieën in landen met relatief hoge lonen zoals Frankrijk, Nederland en de VS, maar ook Portugal, Spanje en Polen met relatief lagere lonen, ontvangen relatief veel BDI. Gezien de beperkte data, is het moeilijk om echt relevante trends in inkomende BDI te onderscheiden in de TKH-industrie. Tabel 4 suggereert dat er noch een overwicht is van defensieve investeringen, met het oog op vermindering van productiekosten, noch van offensieve investeringen, gedreven door marktopportunities. Men kan wel besluiten dat de BDI zich voornamelijk richten naar landen die

7 OECD, 2000, *Statistical Yearbook of Foreign Direct Investment*, Parijs.

8 BDI-stromen = jaarlijkse flows; BDI-stocks zijn in de dataset nog minder volledig.



al lange tijd een traditie en specialisatie in de TK-industrie hebben opgebouwd.

Tabel 4. Relatieve BDI-instromen in nationale TKH-industrieën, 1986-1998.

	86-88	89-91	92-93	94-95	96-98
Gastland					
Frankrijk	17	33	7	13	8
Duitsland	0	0	7	2	20
Nederland	-	0	39	15	2
Verenigd Koninkrijk	-	-	32	16	26
Spanje		15	11	8	7
Italië	-	-	6	15	5
Portugal	-	-	-	29	29
Finland	-	-	-	8	12
Denemarken	-	-	17	10	20
IJsland		1	1	0	1
Verenigde Staten	14	9	7	6	5
Japan	-	-	0	1	1
Turkije	-	-	1	-	-
Polen	-	-	-	13	9
Mexico	2	1	3	4	6
Zuid-Korea	3	3	3	9	12

Relatieve BDI-instromen in de nationale TKH-industrieën als % van de totale BDI-instromen in de totale, nationale nijverheidsindustrie (gemiddelde van 2 à 3 jaar).

Bron: OECD, 2000, *Statistical Yearbook of Foreign Direct Investments*.

Om deze relatief beperkte en algemene dataset te vervolledigen en te verfijnen, hebben we vervolgens een tweede dataset gebruikt, die afkomstig is uit het jaarrapport van de Banque de France (1999). In de bijlage van dit jaarrapport worden alle jaarlijkse, bilaterale BDI-stromen van en naar Frankrijk weergegeven voor elk van de partnerlanden en per industrie. Men vindt hier dus meer gedetailleerde gegevens voor de specifieke TK-industrie. Hoewel deze data enkel betrekking hebben op Frankrijk, leveren ze wegens hun bilaterale karakter toch zeer waardevolle informatie. Aangezien Frankrijk een belangrijk TK-land is, kan het beschouwd worden als representatieve investeerder voor de geïndustrialiseerde landen. De bilaterale BDI-stromen van de Franse TK-industrie naar de partnerlanden, die zijn weergegeven in tabel 5, tonen de volgende patronen.

Tabel 5. Inkomende BDI-stromen van de Franse TK-industrie naar de gastlanden.

Gastland	89-90	91-92	93-94	95-96	97-99
Duitsland	279	66	30	112	118
Oostenrijk	0	0	0	3	0
Denemarken	4	0	0	-3	7
Spanje	121	374	49	-10	20
Griekenland	0	7	0	0	0
Ierland	44	0	0	7	0
Italië	54	105	30	115	0
Portugal	17	3	10	16	36
Nederland	80	320	13	43	20
Verenigd Koninkrijk	48	3	16	16	305
BLEU	45	39	23	62	10
Zweden	0	0	0	0	33
Zwitserland	47	82	43	10	43
Verenigde Staten	220	79	161	141	1286
Canada	5	0	0	164	0
Japan	6	46	7	-7	7
Turkije	1	2	1	1	2
Australië	0	1	0	9	-36
Argentinië	45	0	13	13	2
Brazilië	2	1	0	0	1
Mexico	0	1	0	0	0
China	0	0	0	19	7
Zuid-Korea	0	1	0	0	5
Hongkong	8	27	10	63	-23
Singapore	1	10	1	0	2
Thailand	0	0	0	1	0

BDI-stromen zijn uitgedrukt in miljoenen FRF; gemiddelden voor periodes van twee of drie jaar.

Bron: Banque de France, (1999), *Rapport Annuel, Annexes: La balance des paiements et la position extérieure de la France*.

De jaarlijkse netto uitgaande BDI-stromen van de Franse TK-industrie tussen 1989 en 1998 tonen zeer sterke schommelingen. Daarom werden gemiddelde BDI-stromen genomen voor periodes van twee of drie jaar. Hoewel ook in deze cijfers nog fluctuaties merkbaar zijn, kan men hier toch een aantal trends terugvinden. Ten eerste blijken geïndustrialiseerde landen zoals Duitsland en de Verenigde Staten een groot aandeel van de Franse BDI in de TK-industrie te ontvangen. Andere EU-

landen zoals Italië, Spanje en het Verenigd Koninkrijk ontvangen eveneens regelmatig instromen van BDI. Ten slotte blijkt de Franse TK-industrie veeleer occasioneel te investeren in de minder ontwikkelde landen in Azië en de ZOM. De hoge en constante BDI-instromen in o.a. Duitsland en de Verenigde Staten suggereren dat Franse TK-investeringen voornamelijk passen in een offensieve strategie met het oog op nieuwe lokale verkoopmarkten, eerder dan in defensieve strategieën die gericht zijn op een vermindering van de productiekosten.

#### 4. Impact van de lokale arbeidskosten en -productiviteit op de internationale concurrentiekracht van de nationale kledingindustrieën

##### A. De impact van lokale arbeidskosten op de nationale exportprestaties in kleding

In de eerste empirische test wordt de hiervoor bestudeerde 'vernieuwde factorthorie' getoetst. Die theorie stelt dat landen relatief meer – al dan niet afgewerkte – producten exporteren die intensief gebruikmaken van de aldaar overvloedig aanwezige en dus goedkopere productiefactor. Praktisch wordt getest of de exportprestaties van landen in de arbeidsintensieve kledingsegmenten verklaard worden door relatieve verschillen in de lokale arbeidskosten. De hoge arbeidsintensiteit in de kledingindustrie, die in verschillende studies wordt bewezen (Nauwelaerts, 1999), wordt algemeen aangenomen in deze test. In tegenstelling tot de vele succesvolle kapitaalintensieve investeringen binnen de zuivere textielindustrie, blijven de substitutiemogelijkheden van arbeid door kapitaal in de kledingindustrie tot vandaag zeer beperkt.

Verklarende factoren zoals onder meer schaalvoordelen en handelsbarrières worden in deze studie niet onderzocht om de volgende reden. Antweiler en Trefler (2000) toonden aan dat de kleding- en textielindustrie gekenmerkt is door constante schaalopbrengsten, zodat schaalfactoren geen extra verklaring bieden voor handelspatronen in deze industrie. Handelsbarrières worden buiten beschouwing gelaten wegens de aanwezigheid van vele, complexe vrijhandelszones – vooral tussen ZOM en EU – en bovendien met het oog op de systematische afschaffing van het Multivezelakkoord.

De methodologie van deze test is gebaseerd op recente factortesten van o.a. Bowen (1983), Leamer (1986) en Balassa en Bauwens (1988). Ze maakt gebruik van een logaritmische regressieanalyse op basis van de volgende functie:

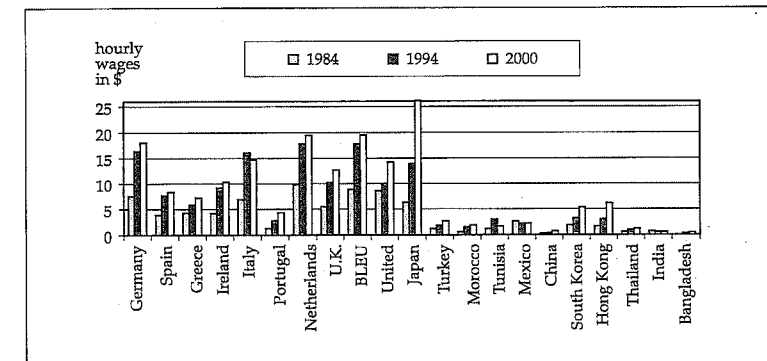
$$\ln X_{ij} = \ln \alpha + \beta \ln Y_{ij}$$

waarin

- $Y_{ij}$  =  $RCA_{ij}$  = RCA-index van land  $i$  in segment of productcategorie
- $X_{ij}$  = arbeidskosten in de TK-industrie van land  $i$ , uitgedrukt in uurloonkosten in c<sup>te</sup> USD

Zo ontstaat een regressie tussen enerzijds de RCA-indices van elk land in zijn kledingsegmenten van 1994 tot 1998 en anderzijds de overeenkomstige jaarlijkse lokale uurloonkosten, uitgedrukt in constante prijzen in USD.<sup>9</sup> Grafiek 1 toont de grote verschillen in loonkosten in de wereldwijde kledingindustrie.<sup>10</sup> In absolute termen zijn de uurloonkosten in de rijkste landen bijna 50 keer groter dan in de armste Aziatische landen. Binnen de EU hebben vooral Portugal, maar ook Griekenland, Spanje en

Grafiek 1. Uurloonkosten in de lokale kledingindustrie van enkele landen, 1984-2000.



Bron: Werner International, *Labor cost comparisons in the textile industries, 1984-2000*.

<sup>9</sup> Uurloonkosten voor de TK-industrie zijn gebaseerd op de *Labor Cost Comparison Tables*, Werner International, 2000.

<sup>10</sup> Dit is een gereduceerde versie; de volledige data zijn terug te vinden in Nauwelaerts (2001).

Ierland relatief lagere uurlonen. De uurloonkosten in de ZOM-landen zijn aanzienlijk lager dan in de EU, maar beduidend hoger dan in de Aziatische landen zoals India, China of Bangladesh. Om te concurreren tegen deze laatste groep, moeten de ZOM-landen veeleer steunen op andere competitieve factoren zoals flexibiliteit en kwaliteit.

De resultaten van de regressieanalyse in tabel 6 bevestigen de hypothese die reeds intuïtief afgeleid werd uit de RCA-indices: relatief lage uurloonkosten zijn belangrijke determinanten van de exportprestaties van landen in de kledingsegmenten. Alle regressiecoëfficiënten tonen een significant negatief verband tussen uurloonkosten en RCA van het land. De aanwezigheid van goedkope arbeidskrachten blijkt een belangrijke determinant van de sterke exportprestaties van de minder ontwikkelde landen in de kledingindustrie. Het meest arbeidsintensieve segment van 'niet-gebreide damesbovenkleding' bevestigt de hypothese met haar meest negatieve  $\beta$ -coëfficiënt. Het iets meer kapitaalintensieve segment van breigoed, waar de mechanisatiemogelijkheden wat groter zijn, toont een beperktere, negatieve  $\beta$ -coëfficiënt. De ZOM-landen, alsook Portugal en Griekenland tonen de sterkste exportprestaties in breigoed. Met hun relatief lage loonkosten, die toch hoger zijn dan die van hun Aziatische concurrenten, biedt dit segment, overeenkomstig de factorthorie, voor hen waarschijnlijk de beste opportuniteiten.

Tabel 6. Regressie tussen RCA in kleding en de uurloonkosten en arbeidsproductiviteit.<sup>11</sup>

Kledingsegment	Coëfficiënt $\beta$	t-statistiek	Coëfficiënt $\delta$	t-statistiek
843 damesbovenkleding	-1,50	-7,45**	-	-
844 onderkleding	-0,87	-17,50**	-	-
845 breigoed	-0,47	-7,71**	-	-
843 damesbovenkleding	-2,48	-4,96**	2,20	6,14**
			0,53	3,98**

Bron: Eigen bewerkingen op basis van data: UN (1998) en Werner International (2000).<sup>12</sup>

Naast de absolute uurloonkosten moet echter ook noodzakelijkerwijs rekening worden gehouden met de productiviteit van de arbeid. Daarom werd eveneens een test uitgevoerd (laatste twee rijen van tabel 6) met

11 \*\* = significante variabele op betrouwbaarheidsniveau van 99%; \* = 95%.

12 Voor de gedetailleerde resultaten van de regressieanalyses verwijzen we naar Nauwelaerts, 2001.

een tweede verklarende variabele: 'productiviteit van de arbeid' op basis van de functie:

$$\ln Y_{ij} = \ln \alpha + \beta \ln X_{ij} + \delta \ln Z_{ij}$$

$Z_{ij}$  = arbeidsproductiviteit in de TK-industrie van land  $i$

De arbeidsproductiviteit in de TK-industrie is gemeten in termen van toegevoegde waarde (TW) per werknemer tegen constante prijzen in 1000 USD (UNIDO, 1997).

De resultaten van deze test bevestigen dat de arbeidsproductiviteit een significant positieve impact heeft op exportprestaties van landen in kledingsegmenten, terwijl de arbeidskosten een significant negatief effect hebben. Aangezien zowel de arbeidskosten als de arbeidsproductiviteit een belangrijke – maar tegengestelde – impact hebben, zal de uiteindelijke RCA-index in sterke mate bepaald worden door de werkelijke, relatieve arbeidskosten. Een toename van de loonkosten die samengaat met een relatief hogere stijging van de productiviteit is dus positief voor de exportprestaties van het land, zelfs in de kledingindustrie.

## B. De impact van arbeidskosten en arbeidsproductiviteit op het aantrekken van BDI

Naast relatieve exportprestaties, blijkt ook het aantrekken van directe investeringen uit het buitenland een belangrijke indicator voor de internationale concurrentiekracht van de textiel- en kledingindustrie. Daarom wordt vervolgens de impact getest van de lokale arbeidskosten en arbeidsproductiviteit op de inkomende BDI via de regressiefunctie:

$$\ln Y_{ij} = \ln \alpha + \beta \ln X_{ij} + \delta \ln Z_{ij}$$

$Y_{ij}$  = BDI-instromen in de TK-industrie van land  $i$

$X_{ij}$  = uurloonkosten in de TK-industrie van gastland  $i$  in USD

$Z_{ij}$  = arbeidsproductiviteit in de TK-industrie van land  $i$ , uitgedrukt in TW/werknemer

De eerste regressieresultaten tonen alle een significant positief verband tussen lokale loonkosten en inkomende BDI in de TK-industrie. In tegenstelling tot de traditionele 'delocalisatie-idee' zijn BDI in de TK-industrie

Tabel 7. Impact van arbeidskosten en arbeidsproductiviteit op de inkomende BDI.

Geteste variabelen ( $Y_{ij}$ , $X_{ij}$ , $Z_{ij}$ )	$\beta$	t-statistiek	$\delta$	t-statistiek
(Inkomende Franse BDI, loonkosten)	0,80	12,14**	-	-
(Inkomende Franse BDI in LL, loonkosten)	0,86	8,77**	-	-
(Franse relatieve BDI, loonkosten)	0,78	10,76**	-	-
(Totale BDI in TKH, loonkosten)	0,60	6,23**	-	-
(Franse relatieve BDI, TW)			0,65	11,33 **
(Franse relatieve BDI, loonkosten, TW)	-0,84	-1,72	1,18	3,24**

niet voornamelijk defensief, gericht op lagere loonkosten, maar veeleer offensief, gericht op landen met een hogere koopkracht. De relatief kleine positieve  $\beta$ -waarden, zowel voor de bilaterale Franse BDI als voor de totale BDI in de TKH-industrie, verzwakken enigszins de stelling van de offensieve strategie. Daarom werd dezelfde regressie nogmaals uitgevoerd binnen een groep van uitsluitend lagere-lonenlanden (LL), inclusief Portugal, Griekenland en Spanje. Verbazingwekkend blijken de BDI ook binnen deze groep van LL eerder gericht naar landen met relatief hogere loonkosten. Tot slot werd nog, om eventuele afwijkingen ten gevolge van de uitdrukking van BDI in termen van 'flows' te elimineren, een relatieve index van BDI berekend, overeenkomstig de RCA-index:

$$RBDI_{ij} = \frac{\frac{BDI_{ij}}{BDI_{nj}}}{\frac{BDI_{it}}{BDI_{nt}}}$$

met

$BDI_{ij}$  = de inkomende Franse BDI stromen in de TK industrie van land i

n = totaal van alle landen

t = totaal van alle industrieën

De 'offensieve BDI-strategieën' worden nogmaals bevestigd door de opnieuw significant positieve  $\beta$ -coëfficiënt, zelfs bij de regressie van de relatieve BDI-index.

Uit deze resultaten kan men besluiten dat BDI in de TK-industrie niet in de eerste plaats defensief zijn, gericht naar landen met lagere lonen,

maar voornamelijk offensief of expansief zijn. Deze oriëntatie van BDI naar internationale markten met een hogere koopkracht, om op deze lokale markt te verkopen, stemt overeen met het segment linksboven in figuur 1 voor het investerende land en met het segment rechtsonder voor het gastland.

Indien er toch een lokaal tekort is aan interessante productiefactoren, zoals goedkope arbeidskrachten in het geval van de westerse kledingbedrijven, toont figuur 1 twee mogelijke oplossingen. Het centrale blok, linksboven, toont dat die competitieve bedrijven in dat geval kunnen kiezen voor defensieve 'outward processing' in een land met lagere lonen, hetzij via BDI in een eigen filiaal, hetzij via onderaanneming. In het gastland vindt men dan 'inward-processing' via BDI of SCS met wederexport, voorgesteld in het centrale blok, rechtsonder. De resultaten uit tabel 7 (positieve  $\beta$ -coëfficiënt) suggereren echter dat in dat geval de voorkeur gaat naar onderaanneming met wederexport, als alternatief voor BDI. Internationale, defensieve segmentatiestrategieën, zoals aangetoond in het segmentatiemodel van o.a. Dixit en Grossman (1982) of Sanyal en Jones (1982), vinden binnen de kledingindustrie dus hoofdzakelijk plaats via onderaanneming (SCS) zonder belangrijke BDI.

Vervolgens suggereert de relatief kleinere, positieve regressiecoëfficiënt nog dat investeerders, indien mogelijk, wel de offensieve en defensieve voordelen trachten te combineren. Investerings in een land dat beschikt over relatief goedkope arbeidskrachten en tegelijk over een interessante, groeiende verkoopmarkt, zoals bijvoorbeeld China of enkele Oostbloklanden, bieden interessante mogelijkheden. Bovendien kan van daaruit vaak nog geëxporteerd worden naar de buurlanden. Op die manier ontstaat een steeds groeiende vorm van 'regionalisering'. Per regio wordt één filiaal opgericht, daar waar de productievoorzwaarden het interessantst zijn. Vanuit dit regionale filiaal wordt dan geëxporteerd naar de gehele omliggende regio.

Ten slotte wijst de relatief kleinere, positieve regressiecoëfficiënt ook op het feit dat de loonkosten niet de enige determinerende factor van BDI zijn, maar dat andere factoren, en zeker de productiviteit van de arbeid, eveneens een belangrijke rol spelen.

De resultaten m.b.t. de productiviteit van de arbeid (laatste 2 rijen van tabel 7) tonen, zoals verwacht, een significant positief verband aan tussen BDI en arbeidsproductiviteit. Wanneer zowel de arbeidskosten als

de arbeidsproductiviteit worden beschouwd, blijkt de arbeidsproductiviteit de belangrijkste positieve factor, terwijl de absolute loonkosten minder significant worden. Deze resultaten bevestigen nogmaals dat vooral de werkelijke, relatieve prijs van de arbeid een doorslaggevende determinant is voor zowel BDI als exportprestaties.

## 5. Conclusies en suggesties voor verder onderzoek

Uit deze studie kan men in de eerste plaats besluiten dat de relatieve exportprestaties in de kledingsegmenten aanzienlijk hoger zijn in de ZOM en andere lagelonenlanden. Het significant verband tussen lage loonkosten en exportprestaties in de kledingindustrie bevestigt de vernieuwde factortheorie op het '3-digit'-niveau van de SITC. Anderzijds zijn instromen van BDI in de kledingindustrie niet significant gericht naar lagelonenlanden. Kledingbedrijven gebruiken buitenlandse directe investeringen vooral voor offensieve strategieën, met name om hun competitieve voordelen op ruimere, internationale verkoopmarkten te exploiteren. Voor de realisatie van hun defensieve doelstellingen, die vooral het gevolg zijn van te hoge lokale loonkosten, doen westerse kledingbedrijven veeleer een beroep op internationale onderaanneming of SCS. Oprichting van eigen filialen in lagere-lonenlanden komt wel voor indien daar tegelijk ook interessante verkoopmarkten zijn. Vervolgens blijkt de arbeidsproductiviteit een zeer cruciale, positieve determinant, zowel voor exportprestaties als voor het aantrekken van BDI in de kledingindustrie. De totale competitiviteit van een lokale TK-industrie wordt dus in sterke mate bepaald door de reële arbeidskosten, die rekening houden met zowel absolute loonkosten als arbeidsproductiviteit.

Daarnaast spelen ook andere factoren zoals technologische ontwikkeling, flexibiliteit, kwaliteit en reactiesnelheid een belangrijke rol in de internationale kledingindustrie. Door deze factoren ontstaat een markt van gedifferentieerde producten, waarvan de handelspatronen niet meer volledig verklaard kunnen worden op basis van enkel internationale verschillen in factorvoorraden. Vroeger onderzoek (Nauwelaerts, 1999) toonde reeds aan dat fysieke en psychologische nabijheid een positieve impact heeft op het aantrekken van defensieve BDI. Dit kan voor wat betreft het aantrekken van BDI uit de EU in het voordeel zijn van de ZOM-landen t.o.v. hun Aziatische concurrenten. De impact van deze, soms moeilijker te kwantificeren, niet-kostgebonden succesfactoren

verdient verder onderzoek. Ongetwijfeld zullen zij het effect van hogere, relatieve arbeidskosten gedeeltelijk kunnen compenseren. Verder blijkt de aantrekking van BDI noodzakelijk voor de overdracht van kennis en vaardigheden en voor de ontwikkeling van een internationaal competitieve industrie op lange termijn. Deze aantrekkingskracht kan versterkt worden door lokale overheidsinvesteringen in onder meer opleiding en infrastructuur, die vervolgens een positieve kettingreactie moeten teweegbrengen. De aanwezigheid van beter opgeleide werknemers en transport- en communicatiemiddelen verhoogt de aantrekkingskracht van BDI, wat op zijn beurt een verbetering van de kwaliteit en productiviteit en nadien ook een systematische loonsverhoging met zich meebrengt. Om dit te realiseren, moeten echter wel een aantal maatregelen getroffen worden die garant staan voor de systematische overdracht van kennis en kwaliteit en de realisatie van deze, zichzelf versterkende, cyclus. Om dit geleidelijke evenwicht tussen arme en rijke landen tot stand te brengen, zijn echter nog heel wat onderzoek en inspanningen vereist. Hiervoor is onder meer een integer bestuur nodig, dat zorgt voor orde en veiligheid, vaste normen, degelijk onderwijs, verkeerswegen, dit alles binnen een zo democratisch mogelijke staatsstructuur. Zolang die voorwaarden niet vervuld zijn, kan in een groot aantal ontwikkelingslanden de externe technische en financiële steun de welvaart van de bevolking niet verzekeren.

## Referenties

- ANTWEILER, W. en D. TREFLER (2000), *Increasing returns and all that: A view from trade*, NBER Working Paper 7941; on line beschikbaar op: <http://www.nber.org/papers/w7941>
- BANQUE FRANCE (1999), *Rapport Annuel, Annexes: La balance des paiements et la position extérieure de la France*, Parijs.
- BALASSA, B. (1965), *Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, N. 32(2), blz. 99-124.
- BALASSA, B. en L. BAUWENS (1988), *Changing Trade Patterns in Manufactured Goods: an Econometric Investigation*, Amsterdam, North-Holland.
- BANQUE DE FRANCE (1998-1999), *La balance des paiements et la position extérieure de la France, Rapport Annuel, Annexes, data 1989-1999*.
- BOWEN, H.P. (1983), "On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119, (3), blz. 464-472.
- BOWEN, H.P. et al. (1987), "Multicountry - Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory", *American Economic Review*, N. 77 (5), blz. 791-809.

- CASSON, M. en ass. (1986), *Multinationals and World Trade: Vertical Integration and the Division of Labor in World Industries*, Allan and Unwin.
- CLAESSENS, E. en Y. NAUWELAERTS (2001), "Substitution versus Complementarity between Trade and FDI: a Cover Ratio Analysis of OCDE Countries", in: PARASKEVOPOULOS, GEORGAKOPOULOS en MICHELIS, eds., *The Asymmetric Global Economy: Growth, Investment and Public Policy*, Ontario, Canada, APF Press.
- COASE (1997), "The Nature of the Firm: Meaning and Influence", in: WILLIAMSON en WINTERS, eds., *The Nature of The Firm*, Oxford University Press, blz. 34-74.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1996), *L'impact sur le développement régional et l'aménagement de l'espace communautaire des pays du Sud et de l'Est méditerranéen*, Brussel/Luxemburg, Études de développement régional.
- DEARDORFF, A.V. (1982), "The General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem", *American Economic Review*, 72-4, blz. 683-694.
- DEARDORFF, A.V. (1994), "Exploring the Limits of Comparative Advantage" *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1, blz. 1-19.
- DIXIT A. K. en G.M. GROSSMAN (1982), "Trade and Protection with Multistage Production", *Review of Economic Studies*, 49, blz. 583-594.
- DUNNING, J. H. (1995), "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies*, 26, (3), blz. 461-492.
- ETHIER, W. (1982), "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", *The American Economic Review*, jg. 72, blz. 389-405.
- EYSKENS, M. (2001), "Globalisering: de ideologie", *De Standaard*, 1 augustus 2001.
- HELPMAN, E. en P. KRUGMAN (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Wheatsheaf Books, Harvester Press.
- HUFBAUER, G.C. (1970), "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", in: R. VERNON, ed., *The Technology Factor in International Trade*, A Conference of the Universities National Bureau Committee for Economic Research, reeks 22.
- JAMES A.M. en B.T. ELMSLIE (1996), "Testing Heckscher-Ohlin-Vanek in the G-7", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 132, Heft 1, blz. 139-159.
- LEAMER, E.E. (1984), *Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- MUCCHIELLI, J.L. (1991), "Alliances stratégiques et firmes multinationales: une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation", *Revue d'Économie Industrielle*, 55, blz. 118-134.
- NAUWELAERTS, Y. (1999), *Spécialisations des pays et stratégies internationales des firmes européennes sur le marché mondial de textile et habillement: une approche néofactorielle, technologique et stratégique*, proefschrift, Parijs, Sorbonne-Panthéon.
- NAUWELAERTS, Y. (2001), *The Role of Labor Costs for a Competitive International Apparel Industry*, EIBA-paper, European International Business Academy, december.
- OECD (2000), *Statistical Yearbook of Foreign Direct Investments*, Parijs.
- OECD (1994), *Mondialisation des activités industrielles: étude des industries de l'habillement*, Parijs.
- SANYAL, K.K. en R.W. JONES (1982), "The Theory of Trade in Middle Products", *American Economic Review*, 72, blz. 16-32.

- SCHWEINBERGER, A. (1975), "Pure Traded Intermediate Products and the Heckscher-Ohlin Theory", *The American Economic Review*, LXV (4), blz. 634-643.
- TAN, L. (1992), "A Heckscher-Ohlin Approach to Changing Comparative Advantage in Singapore's Manufacturing Sector", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 128, (2), blz. 288-308.
- UNCTAD (1999-2001), *World Investment Report*, New York, UNCTAD Press.
- UNITED NATIONS (1998), *Statistical Yearbook of International Trade*, Vol. II. Trade by products from 1994 to 1998.
- VANEK, J. (1963), "Variable Factor Proportions: Inter-Industry Flows in the Theory of International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, 77, blz. 129-142.
- VERNON, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Life Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, blz. 190-207.
- WERNER INTERNATIONAL (1984 tot 2000), *Labor Cost Comparison Tables*, jaarlijkse uitgaven, Brussel / Reston, VS.
- WOOD, A. (1994), "Give Heckscher and Ohlin a Chance", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130 (1), blz. 20-49.
- WORLD BANK (2001), *World Tables*, Baltimore / Londen.

#### Abstract

*The Importance of Labor Costs for International Competitiveness in a Global Market: An Application to the Textile and Clothing Industries*

*Today's globalization of the markets enhances significant restructuring and growing competitive pressure also in the more traditional industries, such as textile and clothing (TC). This paper analyzes the international competitive position of countries' TC industries with special attention to the South and East Mediterranean and also EU and Asian countries. Since the TC activities are highly labor intensive, the study concentrates mainly on the role of labor costs and productivity.*

*We test the impact of international differences in the prices and productivity of labor on the international competitiveness of local TC industries. The latter is measured by two indicators: the relative export performances (RCA) and the incoming FDI in the local TC industry. Revealed comparative advantages (RCA) of 35 countries in the three clothing segments clearly show the high export performances of the lower-wage countries in the Mediterranean and Asia. The significant negative relation between countries' labor costs and export performances in clothing confirms the renewed factor hypothesis. On the other hand, the regression results make it clear that the impact of lower wage costs on attracting FDI is insignificant. The small but positive relation found between local wage costs and incoming FDI, suggests that FDI in the TC industry is mostly used for offensive, market-seeking strategies. For their defensive international strategies, where labor costs still play a crucial role, TC firms rely mostly on international subcontracting and outward processing without important FDI. Productivity of labor has an important positive effect on exports as well as on attracting FDI. The paper concludes with some policy suggestions for the development of strong and competitive clothing industries.*