

Étude économique de la Chine, 2005

Résumé

Depuis une vingtaine d'années, la croissance économique en Chine s'établit en moyenne aux alentours de 9½ %, un rythme rapide qui devrait se maintenir encore quelque temps. Le dynamisme de la croissance a contribué non seulement au relèvement du revenu des ménages, mais aussi à une forte réduction de la pauvreté. Parallèlement, l'intégration de la Chine dans l'économie mondiale a beaucoup progressé. Toutes ces avancées sont en grande partie le fruit des orientations nouvelles décidées par les pouvoirs publics. Grâce aux réformes engagées, les prix du marché et l'investissement privé sont amenés à jouer un rôle important dans la production et les échanges.

Il reste d'autres défis de taille : fournir un cadre solide pour l'activité du secteur privé; maintenir un environnement macroéconomique stable; réformer le système financier; réduire les inégalités régionales par la réforme des transferts fiscaux.

Le secteur privé, qui est un moteur de la croissance, peut encore être renforcé. La propriété privée s'est étendue, et est aujourd'hui à l'origine de nettement plus de la moitié du PIB et d'une part écrasante des exportations. Les entreprises privées génèrent l'essentiel des nouveaux emplois et améliorent la productivité et la rentabilité de l'économie dans son ensemble. La restructuration du secteur des entreprises d'État engagée par les pouvoirs publics a entraîné des suppressions massives d'emplois. Il reste toutefois encore à restructurer une bonne partie du secteur d'État, et les mesures à prendre pour faciliter ce processus ont été expérimentées

Comment expliquer une croissance aussi rapide ?

Comment améliorer encore les perspectives de croissance ?

Comment assurer un environnement macroéconomique stable ?

Quelles réformes pour le système financier ?

Le vieillissement démographique entraînera-t-il un déficit des finances publiques ?

Peut-on envisager de réformer la fiscalité dans le contexte actuel ?

Faut-il réorienter les dépenses publiques ?

Peut-on résorber les disparités de revenus entre les régions ?

Pour plus d'informations

Où nous contacter ?

Cette Synthèse présente les évaluations et les recommandations de l'Étude économique de la Chine 2005. Une version préliminaire de cette étude a été préparée par le Département Économique. Le Comité d'examen des situations économiques et des problèmes de développement, composé des 30 pays membres de l'Organisation et de la Commission européenne, a tenu un séminaire spécial pour discuter cette étude, avec la participation du gouvernement chinois. Elle a été révisée sur la base des délibérations de ce séminaire, et est publiée sous la responsabilité du Secrétaire Général.

et sont actuellement mises en pratique à plus grande échelle. La poursuite de la modernisation de l'environnement des entreprises et l'application plus rigoureuse de la législation dans la sphère économique, en particulier les textes relatifs aux droits de propriété intellectuelle, permettraient d'améliorer encore la performance du secteur des entreprises.

Un régime de change plus souple favoriserait la stabilité du cadre macroéconomique. Si la politique budgétaire est conduite dans un souci de stabilisation, la politique monétaire a donné lieu à une grande instabilité sur le front de l'inflation. Un assouplissement du régime de change permettrait aux autorités de se prémunir contre de nouvelles hausses de l'inflation sur les marchés des produits comme des actifs, d'adapter plus aisément la politique monétaire aux difficultés intérieures, et de laisser les forces du marché déterminer dans une large mesure les taux bancaires. Les modifications au régime de change annoncées en juillet 2005 constituent un pas dans cette direction.

De nouvelles réformes s'imposent dans le secteur financier. Jusqu'à il y a cinq ans, la politique de crédit a été responsable de l'accumulation d'un volume considérable de créances douteuses. La recapitalisation de plus des deux tiers du système bancaire engagée afin de débarrasser les banques de cet encombrant héritage est presque terminée et la ponction sur les finances publiques qu'induit l'achèvement de l'exercice – quoique substantielle – semble gérable. Les réformes d'envergure mises en œuvre ont amélioré la capacité des banques à fonder leurs décisions de prêt sur l'état du marché. Dans l'ensemble, ces mesures semblent avoir porté leurs fruits : les nouveaux prêts consentis sont de meilleure qualité et il leur est même appliqué un nouveau système, plus réaliste, de classification des prêts non productifs. Il faut pour progresser encore continuer d'améliorer la gouvernance et de promouvoir la propriété privée. L'adoption de mesures destinées à développer et déréglementer encore les marchés financiers permettrait une meilleure affectation des capitaux, réduirait la probabilité d'une utilisation non productive de l'épargne et minimiserait le risque systémique.

La solidité des finances publiques pourrait permettre l'adoption de réformes de la fiscalité et des dépenses. Grâce à la croissance rapide des recettes et à la maîtrise des dépenses, les finances publiques se trouvent en bonne posture. Une évolution vers une fiscalité moins discriminatoire entre les différentes catégories d'entreprises et d'activités, parallèlement

au maintien de taux marginaux d'imposition peu élevés, est donc envisageable. Les dépenses consacrées à la santé et à l'éducation, tant dans les zones rurales que pour les migrants des zones urbaines, pourraient être accrues, mais la réalisation cet objectif exigera peut-être une complète remise à plat des relations budgétaires entre les différents niveaux d'administration. Pareil effort en matière de dépenses contribuerait probablement à réduire les inégalités, mais devrait obligatoirement s'accompagner de nouvelles réformes du marché du travail. Un nouvel assouplissement des contraintes administratives qui restreignent les flux migratoires faciliterait l'accélération de l'urbanisation, ce qui pourrait contribuer à réduire les inégalités de revenu, en particulier si l'accès aux services publics est garanti aux nouveaux arrivants et si les migrants qui quittent les zones rurales ne perdent pas pour autant leurs droits sur la terre. L'effort d'urbanisation devrait aller de pair avec l'adoption de mesures visant à abaisser le niveau élevé de pollution, dans un double souci d'efficacité et d'économie. ■

Comment expliquer une croissance aussi rapide ?

La mutation économique de la Chine a été extrêmement rapide depuis le lancement des premières réformes il y a à peine plus de 25 ans. Au cours des deux dernières décennies, la croissance économique s'est établie en moyenne à 9½ % et devrait continuer sur sa lancée pour quelque temps encore. Une telle augmentation de la production a induit une transformation économique parmi les plus rapides et les plus soutenues des cinquante dernières années dans le monde, d'où un relèvement des revenus et un recul sensible du nombre de personnes vivant dans la pauvreté absolue. La taille de l'économie, mesurée aux prix du marché, dépasse aujourd'hui celle d'un certain nombre des principaux pays européens, et pourrait d'ici à cinq ans, n'être dépassée que par trois pays membres de l'OCDE. Si le revenu moyen est encore inférieur à celui d'autres pays à revenu intermédiaire, de grandes parties du pays ont atteint le niveau de revenu observé dans certains pays développés d'Asie de l'Est à l'époque de la génération précédente, et suivent un rythme de rattrapage aussi rapide. De nombreux secteurs d'activité sont désormais parfaitement insérés dans la chaîne de production mondiale et, d'après les tendances actuelles, la Chine pourrait s'adjuger la place de premier exportateur mondial dès le début de la prochaine décennie. Cette

croissance est le fruit d'une évolution des politiques économiques qui a profondément transformé les entreprises dans le sens d'une plus grande efficacité.

Cette extraordinaire performance est à mettre à l'actif des réformes économiques mises en œuvre par les autorités, qui ouvrent progressivement l'économie aux mécanismes du marché. La mutation s'est amorcée dans le secteur agricole il y a plus de vingt ans, et s'est étendue peu à peu à l'industrie et à de larges pans du secteur des services de telle sorte que, dès l'année 2000, les mesures de contrôle des prix avait été pour l'essentiel démantelées. Parallèlement à la suppression de ces mesures, les autorités chinoises ont innové en mettant en place une loi sur les sociétés qui autorise pour la première fois des particuliers à détenir des sociétés à responsabilité limitée. Le gouvernement applique également avec rigueur tout un éventail de lois sur la concurrence qui visent à unifier le marché interne; quant à l'environnement des entreprises, il s'est encore aiguisé depuis l'autorisation de l'investissement direct étranger dans le pays, l'abaissement des droits de douane, le démantèlement du monopole d'État sur le commerce extérieur et la suppression des taux de change multiples. Cette dynamique de libéralisation de l'économie s'est poursuivie au cours de la présente décennie avec l'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui a entraîné la normalisation d'un grand nombre de textes législatifs et réglementaires et inauguré de nouvelles réductions des droits de douane. En outre, la constitution a été profondément remaniée en 2004, dans le sens d'un renforcement du rôle du secteur non étatique comme moteur de l'activité économique et le souci de préserver le patrimoine privé du risque de confiscation arbitraire. En 2005, les textes réglementaires qui interdisaient aux sociétés privées d'exercer dans un certain nombre de secteurs d'activité tels que les infrastructures, les services d'utilité publique et les services financiers, ont été abolis. Autant de réformes qui, globalement, ont favorisé l'émergence dans l'économie d'un puissant secteur privé.

Les autorités ont également engagé des réformes d'envergure dans le secteur étatique, qui occupait une place prépondérante dans l'économie au début des années 90. Les entreprises d'État ont été transformées en sociétés dotées d'une structure juridique formelle, dont beaucoup ont été admises à la cote sur les places boursières instituées dans les premières années de la décennie 90. Depuis 1998, les pouvoirs publics mènent avec succès une politique qui consiste à laisser disparaître les petites entreprises non performantes et à restructurer les grandes; dans

les cinq années qui ont suivi, le nombre d'entreprises industrielles contrôlées par l'État a diminué de plus de la moitié. Les contrats de travail ont été assouplis, ce qui a entraîné la suppression de plus de 14 millions d'emplois dans le secteur industriel au cours des cinq années ayant précédé 2003. Ce processus a été facilité par la mise en place de dispositifs d'aide au réemploi et de protection sociale qui ont permis de transférer la charge de l'indemnisation des travailleurs licenciés des entreprises vers l'État. Enfin, en 2003, les autorités ont décidé de rationaliser leurs participations au capital des entreprises d'État en créant une agence chargée de gérer les actifs de l'État et de stimuler la performance de ces entreprises.

Ces réformes ont amélioré les conditions propres à la mobilisation des ressources générées par un taux d'épargne parmi les plus élevés du monde – le taux d'épargne brute s'approche de la moitié du PIB – ce qui a induit un gonflement accéléré du stock de capital, même si ces estimations ne sont qu'approximatives car il n'existe de chiffres officiels ni pour le stock de capital ni pour les estimations en prix constants des composantes de la dépense dans le calcul du PIB, ce qui complique l'interprétation qui peut être faite des tendances économiques. Par ailleurs, l'investissement a contribué à relever le niveau d'équipement par travailleur dans le secteur des entreprises, ce qui a porté l'accroissement annuel de la productivité du travail à 8½ % en 2003. L'investissement a également été un vecteur d'urbanisation de la société, phénomène qui est allé de pair avec un afflux de travailleurs ruraux vers les secteurs manufacturiers et de services. Étant donné la faible productivité des travailleurs du secteur agricole, ce phénomène a considérablement dopé la croissance.

Concomitamment à cet accroissement des actifs physiques, les autorités se sont appliquées à améliorer le niveau de qualification des jeunes. Elles ont ainsi lancé un programme ayant pour objet d'assurer à tous les enfants un minimum de neuf ans d'enseignement, en veillant tout particulièrement depuis quelque temps à ce que toutes les zones rurales soient en mesure d'atteindre cet objectif d'ici 2006. L'enseignement supérieur a été réformé et, dans les cinq ans qui ont précédé l'année 2003, le nombre d'étudiants a été multiplié par 3½, la priorité allant aux disciplines techniques. Ces initiatives ont eu pour effet de rehausser considérablement la qualité moyenne de la main-d'œuvre, le nombre d'années de scolarité des nouveaux arrivants sur le marché du travail étant près de trois fois supérieur à celui des travailleurs parvenus à l'âge de la retraite. Enfin, d'autres

mesures gouvernementales ont libéré le marché du travail urbain, la rémunération des salariés instruits étant tirée vers le haut sous l'influence grandissante de l'économie de marché.

De fait, les réformes ont donné naissance à une économie largement axée sur le marché dans laquelle le secteur privé joue un rôle pivot. Il est difficile de mesurer avec précision la taille du secteur privé mais, si l'on définit comme privées toutes les entreprises qui ne relèvent ni de la propriété de l'État ni de la propriété collective, le secteur privé serait à l'origine de pas moins de 57 % de la valeur ajoutée produite en 2003 par le secteur des entreprises non agricoles. Pour ce qui est même des grandes entreprises industrielles, le secteur privé est responsable de plus de la moitié de la valeur ajoutée produite en 2003, proportion qui semble avoir encore progressé au cours des deux années suivantes. Globalement, entre 1998 et 2003, les mesures graduelles prises par les autorités ont permis de quintupler la production des entreprises à capitaux chinois et de tripler celle des entreprises détenues par des intérêts hors Chine continentale. À titre de comparaison, la production du secteur étatique s'est accrue d'à peine plus de 70 % au cours de la même période.

La croissance de la production privée est également à rapprocher de l'amélioration de la productivité de la plupart des entreprises du secteur privé. Bénéficiant de plus fortes incitations, celles-ci utilisent désormais moins de capital et de main-d'œuvre pour assurer leur production que les entreprises d'État. Dans l'ensemble, la productivité globale des entreprises privées du secteur industriel est estimée à près de deux fois celle des entreprises directement contrôlées par l'État. La rentabilité des entreprises privées a également beaucoup augmenté : en 2003, le taux de rendement de leurs actifs physiques s'établissait à 15 %. Du fait de sa compétitivité, le secteur privé a compté en 2003 pour les trois quarts de l'ensemble des exportations. Si l'essentiel de ces exportations provient de sociétés à capitaux étrangers, le secteur privé sous contrôle chinois a réussi à quintupler ses exportations au cours des cinq années ayant précédé 2003, au fur et à mesure que les petites et moyennes entreprises se voyaient octroyer des licences d'exportation. Dans l'ensemble, le développement de l'activité privée a eu une incidence très positive sur les revenus réels et l'activité macroéconomique, d'où une progression de près de 10 % en cinq ans de la productivité multifactorielle dans le secteur industriel. Il est possible que la productivité multifactorielle augmente encore avec la décision prise en 2005 d'autoriser les entreprises

privées à exercer leur activité dans de nombreux secteurs dont l'accès était auparavant restreint. ■

Comment améliorer encore les perspectives de croissance ?

Il importe d'autant plus de moderniser le cadre juridique offert aux entreprises que le secteur privé prend de l'importance dans l'économie. Le gouvernement prépare ainsi de nouveaux textes législatifs et réglementaires dans trois grands domaines : le droit de la faillite, le droit des sociétés et les instruments d'application de l'amendement de la Constitution relatif aux droits de propriété. Le projet révisé de loi sur la faillite, qui est actuellement examiné en troisième lecture à l'Assemblée populaire nationale (APN), est jugé conforme aux meilleures pratiques internationales. La loi doit définir avec précision les droits que peuvent faire valoir les salariés sur les actifs, en limitant le remboursement des dettes aux salaires dus aux employés, et en laissant les caisses sociales prendre en charge les prestations de chômage et de reclassement. Dans ces conditions, les créanciers munis de sûretés seront plus enclins à prêter aux entreprises privées. Par ailleurs, une nouvelle loi sur les sociétés est à l'examen. Elle devrait viser en priorité à aplanir les obstacles à la création des sociétés à responsabilité limitée et des sociétés anonymes. Il s'agirait notamment de supprimer le plafonnement du nombre d'actionnaires des sociétés à responsabilité limitée et, à l'autre extrême, d'autoriser la création de sociétés par actions unipersonnelles. Pour les deux catégories de sociétés, le capital nécessaire pour la constitution de la société devrait être abaissé. Ces changements favoriseraient la généralisation des entreprises à capitaux privés. La révision de la loi sur les sociétés devrait avoir pour objet d'améliorer le gouvernement d'entreprise, en améliorant la protection des actionnaires minoritaires des sociétés, cotées ou non, faisant appel à l'épargne publique, et définissant les attributions respectives des organes de la société tels que le conseil de surveillance et le conseil d'administration. Le projet de loi anti-monopoles devrait couvrir un éventail bien plus large d'activités anticoncurrentielles que ne le fait la législation actuelle. Enfin, il conviendrait d'adopter rapidement les textes d'application de l'amendement de la Constitution relatif à la protection de la propriété privée.

Au-delà du contenu même des lois se pose la question concrète de leur mise en application. Il existe actuellement un corpus assez complet de textes

législatifs et réglementaires relatifs aux droits de propriété intellectuelle, qui a été mis à jour en 2001. La priorité du gouvernement est maintenant d'en assurer le respect. La garantie de la protection de la propriété intellectuelle revêt aussi une importance grandissante pour les entrepreneurs chinois. Échouer sur ce front reviendrait à freiner l'innovation et le développement de nouveaux produits par les entreprises locales. À l'heure actuelle, dans ce domaine comme dans d'autres, il peut être très difficile d'obtenir une décision de justice, et encore davantage de la faire appliquer. Les entreprises étrangères ne sont pas les seules à s'en plaindre; les entrepreneurs chinois qui souhaitent étendre leur activité au-delà des frontières de leur province d'origine estiment en effet être pénalisés par le manque d'objectivité des autorités judiciaires locales lorsqu'elles ont à statuer sur des affaires de violation de secrets commerciaux, de droits de propriété intellectuelle ou d'exécution des contrats en général. La solution pourrait venir de l'adoption d'une série de mesures, par exemple le transfert d'une partie du financement des tribunaux vers l'administration centrale, ou une plus grande spécialisation des tribunaux (en particulier pour ce qui concerne les faillites et la propriété intellectuelle).

Les réformes des méthodes de gestion des entreprises d'État ont amélioré la performance de ces dernières, mais il y a encore du chemin à parcourir dans cette direction. Dans le secteur industriel, le taux de rentabilité des entreprises d'État est passé de 5 % à 10 % dans les cinq années précédant 2003. Cette amélioration de la rentabilité ne concerne toutefois qu'une minorité de sociétés. Plus de 35 % de l'ensemble des entreprises d'État ne sont pas rentables et une sur six a des fonds propres négatifs. En ce qui concerne les entreprises déficitaires, le gouvernement a annoncé un programme sur quatre ans qui prévoit de nouvelles restructurations d'envergure. La vente des actifs est possible dans certains cas; il importe alors de respecter les textes en vigueur depuis le printemps 2005 afin de garantir la transparence de l'opération de rachat de l'entreprise. Dans ce cadre, la valorisation des actifs doit être dynamique et ne pas tenir compte du seul coût d'acquisition. Il serait bon de recourir davantage aux marchés des droits de propriété nouvellement créés, de sorte que les actifs de l'État puissent être cédés à des prix concurrentiels. Les autorités pourraient également envisager de procéder à de nouvelles ventes de lots d'actifs dévalorisés à des entreprises ayant l'expérience des restructurations, afin d'appuyer l'action des sociétés de gestion des actifs de l'État.

S'agissant des entreprises d'État cotées, dont le rendement des actifs est comparable à celui des sociétés cotées partout dans le monde, le gouvernement a annoncé qu'il mettrait progressivement fin à la non-cessibilité des actions détenues par l'État et les administrations locales, une initiative qui pourrait faciliter les fusions et acquisitions. ■

Comment assurer un environnement macroéconomique stable ?

Le poids croissant du secteur privé rend d'autant plus impératif le maintien d'un environnement macroéconomique stable, notamment en ce qui concerne les prix. La politique budgétaire a été menée dans un souci de stabilisation. La position budgétaire globale étant saine, il a été possible de mener une gestion contracyclique : il a été décidé de laisser filer les dépenses et les déficits en 1998, lorsque la conjoncture extérieure menaçait de freiner l'expansion économique, et au contraire de réduire les déficits et de modérer les dépenses lorsque les recettes ont largement dépassé les prévisions budgétaires en 2004. On a pourtant observé une forte instabilité de l'inflation au cours de la décennie écoulée, qui a été près de 8 fois supérieure à celle des États-Unis et de 4 fois supérieure à celle de l'Europe occidentale. Le taux annuel d'inflation, mesuré par le déflateur du PIB, est passé de 6 % en 1996 à une légère déflation en 2002, pour rebondir en 2003 et 2004. Il s'est encore établi à 4¼ % au premier semestre de 2005, même si l'indice des prix à la consommation a ralenti dans une plus large mesure au début de l'année 2005 du fait du poids de l'alimentation dans son calcul.

De telles fluctuations donnent à penser que la politique monétaire chinoise n'est pas toujours parvenue à contenir et stabiliser l'inflation. Au contraire, la relative fixité du taux de change vis-à-vis du dollar a exposé l'économie à des poussées inflationnistes ou déflationnistes en fonction des fluctuations du taux de change effectif du dollar. Au cours du cycle actuel, la conjonction d'un gonflement de l'excédent de la balance courante et de l'afflux massif d'investissements directs étrangers a rendu nécessaire l'achat d'actifs libellés en dollars afin de stabiliser le cours de change. Les autorités chinoises ont ainsi été en mesure de stériliser une grande partie de ces entrées de capitaux en modifiant le coefficient de réserve, en procédant à des opérations de marché et en encadrant le crédit pour contenir la croissance des prêts bancaires sans relever les taux d'intérêt. Étant donné

que ces entrées de capitaux ont représenté 12½ % du PIB en 2004 et compte tenu de l'expérience d'autres pays, les ventes de titres de la banque centrale risquent toutefois, à terme, de rompre l'équilibre du portefeuille du secteur privé, en poussant à la hausse les taux d'intérêt. En dépit du strict contrôle des entrées de capitaux, il est probable, face à l'importance des flux commerciaux, que le compte de capital devienne de plus en plus poreux et sensible à pareille hausse des taux d'intérêt, ce qui accentuerait encore la nécessité de la stérilisation. De plus, le recours à des mesures d'encadrement du crédit pour limiter les prêts bancaires va à l'encontre de la politique des autorités qui cherchent à utiliser de plus en plus des instruments du marché pour contrôler les évolutions monétaires. Dans cette optique d'ailleurs, les autorités ont commencé à mettre sur pied des marchés des changes et de produits dérivés qui permettront probablement une redistribution des risques induits par les fluctuations des taux de change. Globalement, une plus grande flexibilité du taux de change permettrait aux autorités de se prémunir contre le risque de nouvelles hausses de l'inflation sur les marchés des produits et des actifs, d'adapter plus aisément la politique monétaire aux priorités nationales et de laisser les forces du marché déterminer dans une plus large mesure les taux d'intérêt bancaires. La réévaluation du yuan et les nouvelles dispositions relatives au régime de change, annoncées en juillet 2005, vont dans ce sens. ■

Quelles réformes pour le système financier?

Pour les autorités chinoises, l'assouplissement du régime de change se heurte au problème – peut-être surestimé compte tenu du faible niveau des prêts des banques chinoises à l'étranger – de la vulnérabilité du système bancaire, mais de vastes réformes ont été entreprises dans ce secteur. Jusqu'en 1995, les banques suivaient de près les politiques nationales dans leurs décisions d'affectation du crédit. Elles ont ainsi accumulé environ 4 mille milliards de créances irrécouvrables sur les prêts consentis jusqu'en 1999. Depuis lors, des réformes de fond ont été engagées. Les banques ont entrepris de moderniser leurs pratiques en matière de crédit et de gestion du risque. Les instances de réglementation bancaire ont amélioré les méthodes de pondération des risques et le système de classification des prêts non productifs a été modifié de façon à le rendre plus réaliste. Les investisseurs étrangers sont désormais autorisés à prendre des

participations dans une douzaine de banques de dépôts de second rang. Dans l'ensemble, les réformes engagées paraissent porter leurs fruits car les nouveaux prêts consentis par les banques depuis 2000 semblent de bien meilleure qualité. Avec la réforme de l'infrastructure du secteur bancaire, le gouvernement s'est engagé dans une stratégie qui vise à recapitaliser les grandes banques et à préparer leur cotation en bourse. Ce processus d'assainissement est déjà bien avancé dans deux des principales banques et vient de débiter pour une troisième.

La réorganisation du système bancaire doit suivre son cours et, pour bien faire, s'accompagner d'une « commercialisation » du secteur. Près de 30 % du secteur bancaire doivent encore être recapitalisés. Le processus risque de prendre du temps dans le secteur des coopératives de crédit rural, qui regroupe un grand nombre de petits établissements en mauvaise posture. Des avancées sont visibles dans quelques provinces pilotes où les coopératives de crédit ont été transformées en banques commerciales. Les sociétés de défaisance créées en vue de liquider les créances improductives détenues par les banques parviennent à recouvrer environ 20 % de leur valeur nominale, d'où la nécessité pour l'État, à terme, de pourvoir à leur refinancement. Si l'on tient compte de tous ces facteurs, le coût de la recapitalisation des banques pour les finances publiques, qui sera probablement substantiel, paraît néanmoins gérable. La recapitalisation ne représente toutefois qu'une première étape du processus d'assainissement du système bancaire. Il faut également faire porter l'effort sur les méthodes de gouvernance. Pour les banques de dépôts et les grandes banques commerciales, une option consisterait à faire davantage intervenir le secteur non étatique que ce n'est le cas aujourd'hui, puisque seulement deux banques sont contrôlées par des intérêts privés, tout en limitant la participation de groupes industriels et commerciaux. S'agissant des plus grandes banques, la priorité doit aller à l'amélioration des méthodes de gouvernance, notamment par l'adoption de procédures de recrutement transparentes en ce qui concerne les postes clés. Étant donné que, selon toute vraisemblance, l'évolution vers la propriété privée et de nouvelles méthodes de gestion prendra du temps, les instances chargées de la réglementation auront un rôle central à jouer pour s'assurer que les banques se dotent d'outils de gestion des risques adaptés.

L'amélioration de l'affectation des capitaux passe également par l'étoffement des marchés de capitaux, qui en est un des vecteurs essentiels. À l'heure

actuelle, ces marchés n'ont qu'un rôle limité, ce qui entraîne une concentration du risque financier dans le secteur bancaire bien plus prononcée que dans les économies de l'OCDE. Les marchés d'actions pourraient être encore développés dans la mesure où la capitalisation boursière, pour ce qui est des valeurs librement négociables, ne représentait en 2004 que quelque 9 % du PIB. En outre, la quasi-totalité des sociétés cotées sont des entreprises d'État, et l'encours des obligations de sociétés équivalait en 2003 à moins de 1 % du PIB. Les marchés d'actions ne peuvent pas jouer leur rôle de régulateur du marché du fait que la majorité des actions émises s'assortissent de clauses restrictives qui, en théorie, limitent leurs possibilités de cession. Les autorités s'emploient à libéraliser le marché, en assouplissant les restrictions qui s'appliquent à la vente des actions détenues par l'État dans des sociétés cotées. Parallèlement, le prix des introductions en bourse reflète davantage les conditions du marché, mais la décision finale quant au choix des sociétés admises à la cote revient toujours au Conseil des Affaires d'État. Il serait envisageable de libéraliser la procédure, sous réserve que soient respectés les critères d'émission et les obligations d'information. Sur le marché des obligations de société, les décisions relatives aux nouvelles émissions sont encore du ressort de l'administration et soumises aux impératifs de la politique industrielle. C'est également un domaine où une procédure plus neutre pourrait être envisagée. Ces réformes permettraient au secteur privé qui se développe actuellement d'accéder plus facilement aux marchés financiers et contribueraient à l'efficacité des marchés, en contribuant à éviter le gaspillage de l'épargne qu'induisent les prêts bancaires non productifs. Qui plus est, l'amélioration de la rentabilité financière bénéficierait à ceux qui épargnent en vue de leur retraite. ■

Le vieillissement démographique entraînera-t-il un déficit des finances publiques ?

Le vieillissement de la population, qui va s'accélérer dans les vingt prochaines années, rend d'autant plus nécessaire une montée en puissance des marchés financiers. Depuis la réforme nationale de 1997, le régime public de pension, qui ne couvre que 14 % de la population active, est un système à deux piliers. Le premier pilier prévoit le versement d'une pension de base à taux uniforme et le second le versement d'une pension proportionnelle aux cotisations, indexée sur le taux des dépôts bancaires. Ce deuxième pilier

pourrait évoluer à terme vers un régime de comptes individuels d'épargne-retraite par capitalisation, dont les ressources seraient investies en instruments financiers au rendement supérieur à celui des dépôts bancaires. Une réforme expérimentale de ce type a été lancée dans plusieurs provinces. À l'heure actuelle, toutes les cotisations sont nécessaires pour couvrir les droits à pension; le programme pilote doit donc bénéficier de transferts de l'État pour que puissent être financés les coûts de transition. La généralisation de ces réformes expérimentales nécessiterait probablement une réduction des futures dépenses au titre des pensions de façon à couvrir les coûts et d'éviter les déséquilibres budgétaires. Une option possible pour y parvenir consisterait à relever et égaliser l'âge de la retraite des hommes et des femmes, à supprimer progressivement les dispositifs de retraite anticipée et à aligner les prestations versées au titre du deuxième pilier sur l'espérance de vie à l'âge de la retraite. Le gouvernement s'est en outre engagé, en principe, à affecter une partie du produit de la cession des participations au capital des entreprises d'État à la création d'un fonds destiné à lisser les dépenses du régime de pension. L'adoption de telles mesures ouvrirait de nombreuses possibilités de levée de fonds étant donné que les actifs de l'État représentent 80 % du PIB. À plus longue échéance, il conviendra d'examiner comment étendre la couverture des régimes de pension aux régions rurales du fait que, les flux migratoires aidant, le recours aux dispositifs traditionnels de protection des personnes âgées risquent de moins bien fonctionner. ■

Peut-on envisager de réformer la fiscalité dans le contexte actuel ?

Les finances publiques se portent bien. La réforme des finances publiques engagée en 1994 a permis un net redressement des recettes publiques, dont une plus forte proportion provient désormais de la fiscalité indirecte plutôt que de la taxation des revenus. La gestion et la transparence des finances publiques se sont améliorées. Les réformes menées à bien ont jeté les bases d'une restauration des dépenses publiques après la crise de la première moitié des années 90 liée à la détérioration de la rentabilité des entreprises d'État. Entre 1994 et 2000, les dépenses publiques ont augmenté de près de 7 points de PIB, mais sont encore inférieures de 13 points à la moyenne pondérée des pays de l'OCDE. Un tel écart est essentiellement dû à la faiblesse des versements au titre de la sécurité sociale et du service de la dette. De fait,

compte non tenu de ces deux grands postes, les dépenses publiques absorbent la même proportion du PIB que dans les pays de la zone OCDE. Plus récemment, ce sont l'accroissement rapide des recettes et la maîtrise rigoureuse des dépenses qui ont permis de ramener le déficit du budget global en dessous de 1 % du PIB et de stabiliser la dette publique aux environs de 23 % du PIB.

Si la bonne santé des recettes publiques de ces dernières années se maintient, un certain nombre de réformes pourraient être envisagées, dans l'objectif de réduire les distorsions. L'une d'entre elles, à savoir l'uniformisation des taux d'imposition des sociétés à capitaux nationaux et à capitaux étrangers, est déjà étudiée par les autorités. Le taux de droit commun de l'impôt sur les sociétés, qui est de 33 %, se situe dans le quartile supérieur des taux mondiaux. Parallèlement, les sociétés étrangères sont imposées à un taux (15 %) qui compte parmi les plus bas du monde. Il conviendrait que le taux unifié soit fixé à un niveau compétitif pour les entreprises en Chine afin d'encourager la formation de capital dans le pays, qui le situerait non loin du taux applicable aujourd'hui aux entreprises étrangères. Par ailleurs, les dividendes versés aux actionnaires chinois pourraient être exonérés de tout autre impôt, afin que le taux d'imposition du capital risque se rapproche du taux de l'impôt applicable aux obligations d'État. Le gouvernement expérimente dans plusieurs provinces la déductibilité de la TVA sur les biens d'équipement. Si cette mesure est généralisée, il importera de veiller à ce qu'il n'y ait pas de discrimination dans le traitement fiscal de l'investissement dans différents secteurs d'activité. Il pourrait être envisagé d'élargir l'assiette de la TVA afin de l'appliquer à l'ensemble des services, et de modifier en conséquence l'impôt sur les ventes de certains services.

À moyen terme, il pourrait être envisagé de modifier l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Le système d'imposition, simple, ne comporte que quelques abattements et un taux uniforme pour l'impôt sur le revenu du capital. Aujourd'hui, rares sont les contribuables dont les revenus sont suffisamment élevés pour avoir à payer le taux d'imposition marginal maximum de 45 %, et le taux d'imposition marginal moyen est faible. Compte tenu de la croissance rapide des revenus, la situation pourrait évoluer si les abattements et les seuils d'imposition sont maintenus sans aucune indexation sur l'évolution des salaires et des prix, comme cela a été le cas depuis 1980. Les autorités donneraient un signal fort de leur intention

de continuer à soutenir l'activité entrepreneuriale du secteur privé en abaissant les taux d'imposition marginaux supérieurs sur les revenus, une mesure qui serait peu coûteuse en termes de recettes et qui aurait l'avantage d'aligner la Chine sur un certain nombre d'autres pays en transition qui considèrent qu'un faible taux d'imposition encourage les contribuables à déclarer leurs revenus et stimule l'activité économique. Le relèvement des seuils d'imposition aurait par ailleurs un caractère égalitaire. ■

Faut-il réorienter les dépenses publiques ?

On a assisté au cours de la décennie écoulée à un net redressement des dépenses publiques, en particulier sur le front de l'investissement. Les dépenses publiques consacrées à l'éducation et à la santé sont faibles par rapport à ce qu'elles sont dans les pays de l'OCDE, et ont tendance en outre à privilégier les couches les plus favorisées de la société. Ces dernières années en revanche, les dépenses d'équipement financées par l'État, y compris la formation de capital et les investissements directs financés par des transferts, se sont élevées au total, sur la base des données de la comptabilité nationale, à plus de 9 % du PIB, et ont notamment permis la construction d'un réseau autoroutier. Certains de ces investissements semblent avoir été engagés en pure perte, ce qui donne à penser qu'un recentrage s'impose. Le gouvernement a entrepris d'accroître les dépenses de santé et d'éducation, mais son effort doit être poursuivi, en particulier en faveur des régions les plus pauvres du pays, car les dépenses sont encore bien inférieures aux besoins. Il sera probablement nécessaire, pour ce faire, d'envisager une refonte des relations budgétaires entre les différents niveaux d'administration. La réforme engagée au milieu des années 90 a donné lieu à un accroissement substantiel des transferts de l'administration centrale en direction des échelons infranationaux, qui a contribué à contenir les inégalités des dépenses publiques entre les régions. Cependant, les dépenses de santé et d'éducation sont engagées aux échelons inférieurs de l'administration, dont les recettes fiscales sont souvent insuffisantes et tributaires de transferts dont le montant est variable d'une région à l'autre. Il conviendra de veiller à aligner les recettes des administrations locales sur les dépenses qu'il leur est demandé d'engager et à organiser les relations budgétaires infranationales dans le sens d'une plus grande équité. ■

Peut-on résorber les disparités de revenus entre les régions ?

L'accroissement des transferts a contribué à atténuer certaines inégalités de développement, mais il doit s'accompagner d'une libéralisation plus poussée du marché du travail. Depuis 1999, des mesures ont été prises afin de stimuler les dépenses dans les secteurs de l'infrastructure et de l'éducation dans les régions défavorisées de l'Ouest du pays, dans l'optique d'instaurer les conditions d'une croissance plus rapide. Des programmes ont également été mis en place dans le but de réduire les impôts et les prélèvements illégaux dans les zones rurales, et de relever ainsi les revenus. Il serait souhaitable que des efforts soient également déployés en vue de créer un marché du travail national, ou au moins provincial. À l'heure actuelle, il est difficile pour les travailleurs et leurs familles de changer de lieu de résidence de façon permanente. Des autorisations sont requises pour tout déplacement, même temporaire, et nombreux sont les services publics locaux, comme l'éducation et la santé, qui sont soit inaccessibles soit difficilement accessibles aux migrants. En outre, lorsqu'un travailleur rural souhaite s'installer de façon permanente en ville, ses terres sont saisies sans qu'il reçoive un quelconque dédommagement. Les autorités ont assoupli certaines des restrictions qui pesaient sur la circulation des personnes, mais l'effort doit être poursuivi de façon à résorber l'écart de revenu entre la population urbaine et rurale.

Les migrations seront un vecteur d'urbanisation qu'il faudra gérer avec soin. À l'heure actuelle en Chine, les villes sont de taille plus homogène que dans d'autres économies. Dans les grandes villes, des gains de productivité considérables sont possibles, et de récents rapports du gouvernement ont mis en avant les avantages que pourrait apporter la création de trois grands pôles urbains, et des projets d'urbanisation linéaire le long des côtes et des grands fleuves. Toutefois, la politique relative au patrimoine foncier semble privilégier un aménagement relativement extensif des villes, les grandes municipalités et les villes conservant pour elles l'essentiel du produit de la vente des baux fonciers, ce qui a contraint le gouvernement central à contenir le développement excessif des centres urbains en cette période de forte conjoncture. Le mouvement de privatisation au cours de la décennie écoulée a donné naissance à un marché du logement résidentiel, qui se caractérise par un taux d'occupation par le propriétaire de près de 70 % dans les zones urbaines. Cependant, la courte durée des baux

commerciaux et résidentiels (respectivement de 40 et 70 ans) peut agir comme un frein à l'aménagement foncier du fait qu'à l'expiration des baux, la propriété des terres revient à l'État. En 2003, une nouvelle loi a donné aux agriculteurs le droit d'obtenir un bail de 30 ans sur leurs terres, mais elle n'est pas encore pleinement appliquée. En outre, les terres données à bail peuvent être redistribuées si la taille de la famille vient à changer. Un prolongement des baux pourrait favoriser un aménagement foncier plus rationnel.

En somme, compte tenu des profondes disparités de revenu entre travailleurs urbains et ruraux, l'exode massif est appelé à se poursuivre d'une manière ou d'une autre. D'un côté, le mouvement d'urbanisation contribuera à la croissance et à la résorption des inégalités, mais il faut savoir que la gestion de ce processus est complexe et qu'elle nécessitera des réformes simultanées dans plusieurs domaines : la levée partielle des contraintes administratives qui s'opposent aux flux de population, des réformes du droit foncier afin de renforcer l'efficacité du processus d'urbanisation, et une reconfiguration des relations budgétaires entre les différents niveaux d'administration (en particulier à l'intérieur des provinces) en vue d'assurer le financement des dépenses de santé et d'éducation relatives aux nouveaux arrivants dans les villes, ainsi que des incitations à l'intention des administrations urbaines pour qu'elles affectent dûment les ressources prévues à cet effet. ■

Peut-on améliorer la qualité de l'environnement ?

L'accélération de l'urbanisation et de l'activité économique intervient dans un environnement déjà très pollué. Les pouvoirs publics ont engagé une action qui a permis de contenir la pollution mais en dépit de ces mesures, cinq des dix villes les plus polluées du monde se trouvent en Chine. Les investissements prévus dans le cadre des 9^e et 10^e plans quinquennaux ont renforcé les moyens de lutte contre la pollution. Les émissions de soufre n'ont augmenté que de 5 % entre 1993 et 2003, alors que le PIB a plus que doublé dans le même temps. La progression des émissions au cours du dernier cycle économique montre combien il sera difficile de faire en sorte que les mesures de protection de l'environnement et la politique énergétique parviennent à abaisser sensiblement le niveau de pollution. Une nouvelle législation, introduite en 2003, a renforcé le recours à des instruments économiques en alourdissant considérablement les amendes à payer pour l'émission de substances qui polluent l'air et l'eau. Pourtant, jusqu'ici rares sont les anciennes centrales électriques qui ont été

équipées de systèmes de dépollution et le niveau de la pollution, de l'air comme de l'eau, reste élevé. Ce sera surtout grâce à la mise en application de la législation par les bureaux locaux de l'environnement qu'il sera possible de continuer d'améliorer la qualité de l'air (effort pour la collectivité dont le coût estimé se situe entre 3 % et 8 % du PIB) et de surveiller de près le niveau des émissions de substances polluantes des principaux sites. ■

Le développement peut-il être durable ?

L'infléchissement marqué des politiques économiques au cours des deux dernières décennies s'est soldé par une longue période d'expansion économique soutenue. Le revenu national a doublé tous les huit ans, ce dont atteste la nette réduction des taux de pauvreté. De fait, selon certaines sources, la réduction de la pauvreté absolue dans le monde entre 1980 et 2000 est intervenue pour plus de la moitié en Chine. À l'autre extrémité de la fourchette, le revenu moyen dans les principales zones côtières suit une trajectoire compa-

nable à celle des pays d'Asie de l'Est il y a une génération. L'économie se trouve face à d'énormes défis, dont le vieillissement démographique n'est pas le moindre, mais l'évolution des politiques économiques, pour ce qui concerne notamment l'affectation des capitaux, la mobilité de la main-d'œuvre, l'urbanisation et la mise en place d'un cadre plus favorable au développement du secteur privé, devrait permettre de maintenir cette dynamique de développement. ■

Pour plus d'informations

Des informations supplémentaires concernant cette *Étude* peuvent être obtenues auprès de :
Richard Herd, tél. : (33-1) 45 24 87 00
(e-mail : richard.herd@oecd.org),
Sean Dougherty, tél. : (33-1) 45 24 82 91
(e-mail : sean.dougherty@oecd.org) ou
Margit Molnar, tél. (33-1) 45 24 89 49
(e-mail : margit.molnar@oecd.org).



2.6

Wages and productivity

	Hours worked		Minimum wage		Agricultural wage		Labor cost per worker in manufacturing		Value added per worker in manufacturing	
	average per week		\$ per year		\$ per year		\$ per year		\$ per year	
	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a
Afghanistan
Albania
Algeria	1,340	6,242	2,638	11,306	..
Angola
Argentina	41	40	..	2,400	6,768	7,338	33,694	37,480
Armenia
Australia	37	39	..	12,712	11,212	15,124	14,749	26,087	27,801	57,857
Austria	33	32	..	^b	11,949	28,342	20,956	53,061
Azerbaijan
Bangladesh	..	52	..	492	192	360	556	671	1,820	1,711
Belarus	1,641	410	2,233	754
Belgium	..	38	7,661	15,882	6,399	..	12,805	24,132	25,579	58,678
Benin
Bolivia	..	46	..	529	4,432	2,343	21,519	26,282
Bosnia and Herzegovina
Botswana	45	..	894	961	650	1,223	3,250	2,884	7,791	..
Brazil	1,690	1,308	10,080	14,134	43,232	61,595
Bulgaria	573	..	1,372	2,485	1,179
Burkina Faso	695	585	3,282	..	15,886	..
Burundi
Cambodia
Cameroon
Canada	38	38	4,974	7,897	20,429	30,625	17,710	28,424	36,903	60,712
Central African Republic
Chad
Chile	43	45	663	1,781	6,234	5,822	32,805	32,977
China	349	325	472	729	3,061	2,885
Hong Kong, China	48	46	4,127	10,353	7,886	32,611
Colombia	1,128	2,988	2,507	15,096	17,061
Congo, Dem. Rep.
Congo, Rep.
Costa Rica	..	47	1,042	1,638	982	1,697	2,433	2,829	7,185	7,184
Côte d'Ivoire	1,246	871	5,132	9,995	16,158	..
Croatia
Cuba
Czech Republic	43	43	..	942	2,277	3,090	2,306	3,815	5,782	5,094
Denmark	..	37	9,170	19,933	16,169	29,235	27,919	49,273
Dominican Republic	44	44	..	1,439	2,191	1,806	8,603	..
Ecuador	1,637	492	5,065	3,738	12,197	9,747
Egypt, Arab Rep.	58	..	343	415	2,210	1,863	3,691	5,976
El Salvador	790	3,654	..	14,423	..
Eritrea
Estonia
Ethiopia	1,596	..	7,094
Finland	..	38	..	^b	11,522	26,615	25,945	55,037
France	40	39	6,053	12,072	18,488	..	26,751	61,019
Gabon
Gambia, The
Georgia
Germany	41	40	..	^b	15,708	33,226	34,945	79,616
Ghana	1,470	..	2,306	..	12,130	..
Greece	..	41	..	6,057	6,461	12,296	14,561	30,429
Guatemala	459	2,605	1,802	11,144	9,235
Guinea	40
Guinea-Bissau	48
Haiti

Wages and productivity

2.6

POP

	Hours worked		Minimum wage		Agricultural wage		Labor cost per worker in manufacturing		Value added per worker in manufacturing	
	average per week		\$ per year		\$ per year		\$ per year		\$ per year	
	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a
Honduras	..	44	1,623	..	2,949	2,658	7,458	7,427
Hungary	35	33	1,186	1,132	1,186	2,676	1,410	3,755	4,307	10,918
India	46	408	205	245	1,035	1,192	2,108	3,118
Indonesia	40	43	..	241	898	3,054	3,807	5,139
Iran, Islamic Rep.	9,737	30,562	17,679	89,787
Iraq	4,624	13,288	13,599	34,316
Ireland	41	41	5,556	12,087	10,190	22,681	26,510	86,036
Israel	36	36	..	5,861	4,582	7,906	13,541	21,150	23,459	35,526
Italy	..	32	..	^b	9,955	34,859	24,580	50,760
Jamaica	..	39	782	692	5,218	3,655	12,056	11,091
Japan	47	47	3,920	12,265	12,306	31,687	34,456	92,582
Jordan	..	50	^b	^b	4,643	2,082	16,337	11,906
Kazakhstan
Kenya	41	39	..	551	508	568	1,043	810	2,345	1,489
Korea, Dem. Rep.
Korea, Rep.	52	48	..	3,903	3,153	10,743	11,617	40,916
Kuwait	8,244	10,281	..	30,341	..
Kyrgyz Republic	65	1,695	168	2,287	687
Lao PDR
Latvia	366
Lebanon
Lesotho	..	45	1,442	..	6,047	..
Liberia
Libya	8,648	..	21,119	..
Lithuania
Macedonia, FYR
Madagascar	..	40	1,575	..	3,542	..
Malawi
Malaysia	^b	1,435	..	2,519	3,429	8,454	12,661
Mali	321	459	2,983	..	10,477	..
Mauritania
Mauritius	1,465	1,973	2,969	4,217
Mexico	43	45	1,343	768	1,031	908	3,772	7,607	17,448	25,931
Moldova
Mongolia
Morocco	1,672	2,583	3,391	6,328	9,089
Mozambique
Myanmar
Namibia
Nepal	371	..	1,523	..
Netherlands	40	40	9,074	15,170	18,891	34,326	27,491	56,801
New Zealand	39	39	3,309	9,091	10,605	18,419	16,835	32,723
Nicaragua	..	44
Niger	40	4,074	..	22,477	..
Nigeria	300	4,812	..	20,000	..
Norway	35	35	..	^b	14,935	38,415	24,905	51,510
Oman	3,099	..	61,422
Pakistan	48	600	427	416	1,264	..	6,214	..
Panama	4,768	6,351	15,327	17,320
Papua New Guinea	44	4,825	..	13,563	..
Paraguay	36	39	1,606	1,210	2,509	3,241	..	14,873
Peru	48	944	2,988	..	15,962	..
Philippines	47	43	915	1,472	382	..	1,240	2,450	5,266	10,781
Poland	36	33	320	1,584	1,726	1,301	1,682	1,714	6,242	7,637
Portugal	39	40	1,606	4,086	3,115	6,237	7,161	17,273
Puerto Rico



2.6

Wages and productivity

	Hours worked		Minimum wage		Agricultural wage		Labor cost per worker in manufacturing		Value added per worker in manufacturing	
	average per week		\$ per year		\$ per year		\$ per year		\$ per year	
	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a	1980-84	1995-99 ^a
Romania	34	34	..	531	1,669	1,864	1,757	1,190	..	3,482
Russian Federation	863	297	2,417	659	2,524	1,528
Rwanda	1,871	..	9,835	..
Saudi Arabia	9,814
Senegal	993	848	2,828	7,754	6,415	..
Serbia and Montenegro
Sierra Leone	44	1,624	..	7,807	..
Singapore	46	47	4,856	5,576	21,317	16,442	40,674
Slovak Republic	43	40	2,277	1,885	2,306	1,876	5,782	5,094
Slovenia	9,632	..	12,536
Somalia
South Africa	42	41	..	<i>b</i>	888	..	6,261	8,475	12,705	16,612
Spain	38	37	3,058	5,778	8,276	19,329	18,936	47,016
Sri Lanka	50	53	198	264	447	604	2,057	3,405
Sudan
Swaziland
Sweden	36	37	9,576	27,098	13,038	26,601	32,308	56,675
Switzerland	44	42	..	<i>b</i>	61,848
Syrian Arab Republic	2,844	4,338	9,607	9,918
Tajikistan
Tanzania	1,123	..	3,339	..
Thailand	50	47	749	1,159	2,305	3,868	11,072	19,946
Togo
Trinidad and Tobago	..	40	..	2,974	14,008	..
Tunisia	1,381	1,525	668	968	3,344	3,599	7,111	..
Turkey	..	48	594	1,254	1,015	2,896	3,582	7,958	13,994	32,961
Turkmenistan
Uganda	43	253
Ukraine
United Arab Emirates	6,968	..	20,344	..
United Kingdom	42	40	..	<i>b</i>	11,406	23,843	24,716	55,060
United States	40	41	6,006	8,056	19,103	28,907	47,276	81,353
Uruguay	48	42	1,262	1,027	1,289	..	4,128	3,738	13,722	16,028
Uzbekistan
Venezuela, RB	41	..	1,869	1,463	11,188	4,667	37,063	24,867
Vietnam	..	47	..	134	..	442	..	711
West Bank and Gaza
Yemen, Rep.	4,492	1,291	17,935	5,782
Zambia	..	45	3,183	4,292	11,753	16,615
Zimbabwe	1,065	..	4,097	3,422	9,625	11,944

Note: Data are period averages.

a. Figures in italics refer to 1990-94. b. Country has sectoral minimum wage but no minimum wage policy.

About the data

Much of the data on labor markets are collected through national reporting systems that depend on plant-level surveys. Even when these data are compiled and reported by international agencies such as the International Labour Organization or the United Nations Industrial Development Organization, differences in definitions, coverage, and units of account limit their comparability across countries. The indicators in this table are the result of a research project at the World Bank that has compiled results from more than 300 national and international sources to provide a set of uniform and representative labor market indicators. Nevertheless, many differences in reporting practices persist, some of which are described below. The purpose of the table is to explore the relationship between labor markets and economic growth in the long run, not to follow labor market developments in the short run.

Analyses of labor force participation, employment, and underemployment often rely on the number of hours worked per week, which is the time spent at the workplace working, preparing for work, or waiting for work to be supplied or for a machine to be fixed. It also includes the time spent at the workplace when no work is being performed but for which payment is made under a guaranteed work contract and time spent on short periods of rest. Hours paid for but not spent at the workplace—such as paid annual and sick leave, paid holidays, paid meal breaks, and time spent commuting—are not included. When this information is not available, the number of hours paid for—the hours actually worked plus the hours paid for but not spent in the workplace—is reported. Data on hours worked are influenced by differences in methods of compilation and coverage and by national practices relating to number of days worked and overtime, making comparisons across countries difficult.

Wages refer to remuneration in cash and in kind paid to employees at regular intervals. They exclude employer contributions to social security and pension schemes as well as other benefits received by employees under these schemes. In some countries the national minimum wage represents a “floor,” with higher minimum wages for particular occupations and skills sets through collective bargaining. In those countries the agreements reached by employers associations and trade unions are extended by the government to all firms in the sector or at least to large firms. Changes in the national minimum wage are generally associated with parallel changes in the minimum wages set through collective bargaining.

In many developing countries agricultural workers are hired on a casual or daily basis and lack any social security benefits. International comparisons of agricultural wages should be subject to more caution than those of wages in other activities. The nature of the work carried out by different categories of agricultural workers and the length of the workday and workweek vary considerably from one country to another. Seasonal fluctuations in agricultural wages are more important in some countries than in others. And the methods followed in different countries for estimating the monetary value of payments in kind are not uniform.

Labor cost per worker in manufacturing is sometimes used as a measure of international competitiveness. The indicator reported in the table is the ratio of total compensation to the number of workers in the manufacturing sector. Compensation includes direct wages, salaries, other remuneration paid directly by employers, and all contributions by employers to social security programs on behalf of their employees. But there are unavoidable differences in concepts and reference periods and in reporting practices. Remuneration for time not worked, bonuses and gratuities, and housing and family allowances should be considered part of the compensation costs, along with severance and termination pay. These indirect labor costs can vary substantially from country to country, depending on labor laws and collective bargaining agreements.

International competitiveness also depends on productivity, which is often measured by value added per worker in manufacturing. The indicator reported in the table is the ratio of total value added in manufacturing to the number of employees engaged in that sector. Total value added is estimated as the difference between the value of industrial output and the value of materials and supplies for production (including fuel and purchased electricity) and cost of industrial services received.

Observations on labor costs and value added per worker are from plant surveys covering relatively large establishments, usually employing 10 or more workers and mostly in the formal sector. In high-income countries the coverage of these surveys tends to be quite good. In developing countries there is often a substantial bias toward very large establishments in the formal sector. As a result, the data may not be strictly comparable across countries. The data are converted into U.S. dollars using the average exchange rate for each year.

Definitions

• **Hours worked** are average hours per week actually worked, hours paid for, or statutory hours of work in a normal workweek for all workers (male and female) in nonagricultural activities or, if unavailable, in manufacturing. • **Minimum wage** corresponds to the most general regime for nonagricultural activities. When rates vary across sectors, only that for manufacturing (or commerce, if the manufacturing wage is unavailable) is reported. • **Agricultural wage** is the daily wage in agriculture. To ensure comparability with the other wage series, full employment over the year is assumed, although many wage earners in agriculture are employed seasonally. • **Labor cost per worker in manufacturing** is the total payroll of manufacturing establishments divided by the number of people employed or engaged in those establishments. • **Value added per worker in manufacturing** is the value added of manufacturing establishments divided by the number of people employed or engaged in those establishments.

Data sources

Data on wages and productivity are drawn from Martin Rama and Raquel Artecona's "Database of Labor Market Indicators across Countries" (2002).

China's Labor Productivity, High or Low?

Jinchang Zhang*

Abstract: This thesis makes an international comparison of labor productivity from the perspectives of enterprise, manufacturing industry and country using different methods of calculation. The results show that, contrary to the generally accepted points of view, China's labor productivity is higher rather than lower than that of developed countries. Such a different conclusion does not come from the data and formulae adopted but from the measure units for input and output in calculating labor productivity. In comparative studies, we tend to adopt value indexes or dollar/dollar for input and output when calculating capital productivity while the output value per capita per year is used for the calculation of labor productivity. In view of the considerable difference between different countries when the same amount of labor input represented by the number of employees used per year is converted to value input, completely contrary conclusions will be reached when labor productivity is calculated and compared with different measure units. This thesis points out that the correct method of calculation for comparing the labor productivity of different countries should be to adopt value indexes for input and output like the formula of calculating capital productivity.

Key words: Labor productivity International comparison Index calculation method

Part One Question Raised

As an important index for assessing the growth potential of one country or one industry and international competitiveness, labor productivity is widely used in all sorts of economic literature. In calculating labor productivity, labor input is usually represented by persons/years or persons while labor output by dollar. To make it possible for us to compare the results of calculation of labor productivity across different countries or industries, some scholars have taken into account the differences of laborers in education, skill and gender when calculating labor input based on the number of employees used per year (Jorgenson and Kuroda, 1992). Few scholars have paid attention to the differences between countries and industries in the values of labor input represented by the number of employees used per year and even fewer scholars have directly used the value of labor input (US dollars) in the calculation of labor productivity (Bert G, 1992). Yet, in calculating capital productivity, capital input is represented in a way that computes the output (US dollars) from one dollar of input. This raises two questions. First, why is US dollar adopted in determining capital input while the number of employees used per year used in calculating labor input in the calculation of productivity? Second question: will the two methods -- using US dollars and person/year respectively for representing labor input in calculating labor productivity or making international comparison - arrive at the same conclusion? As a management research scholar, I will address the second questions in the following space from the perspectives of enterprise, industry and aggregate macroeconomic volume.

Part Two An International Comparison of Labor Productivity

The biggest steel companies in China, USA and Japan in 1998 were respectively Shanghai

* Jinchang Zhang, Institute of Industrial Economics, the Chinese Academy of Social Sciences Beijing Xichengqu Yuetan Beixiao Jie 2 Hao, 100085.Direct88@sohu.com, directeur@163.com

Baoshan Steel Company (SBSC), United States Steel (USS) and Nippon Steel Corp (NSC). As shown by Table 1, the outputs of crude steel of these three companies in 1998 were 9.86 million tons, 11.61 million tons and 24.07 million tons respectively and their employments at the end of the same year were 17,265, 19,000 and 29,975. As a result, their labor productivities calculated on the basis of per capita physical quantities of crude steel for the year were 571 tons(SBSC), 611 tons (USS) and 803 tons (NSC). SBSC is equivalent to 71% of NSC and 93% of USS in labor productivity. When we calculate these enterprises' labor productivities using their per capita sales converted to US dollars according to the average exchange rate in the year, SBSC is US\$201,448, USS US\$328,316 and NSC US\$533,778. In other words, SBSC accounts for only 38% of NSC and 61% of USS in labor productivity. Compared to the first method, the second one reduces SBSC's labor productivity by nearly a half.

However, if we represent the output value by purchasing power parity (PPP) and adopt the output value per capita per year, then SBSC's labor productivity becomes US\$719,866 per capita while those of USS and NSC are US\$328,316 and US\$341,099 respectively. That is, SBSC exceeds NSC and USS by 211% and 219% respectively. This shows that when the output is calculated with PPP and labor input with the number of employees used per year, SBSC's labor productivity far outnumbers NSC and USS. Hence, we come to a conclusion completely contrary to the aforesaid one.

If we further convert labor input represented on a per capita yearly basis into the value unit of US dollars or replace labor input with per capita remunerations in a year, the sales generated by one dollar of labor input in SBSC is US\$56 while those of USS and NPC are US\$10 and 13. That is, SBSC's labor productivity is 5.6 times USS and 4.2 times NSC.

The above calculations show that different measure units in calculating labor productivity may give rise to entirely contrary conclusions. SBSC's productivity is the highest when both labor input and output are represented by value, specifically 5.6 times USS and 4.2 times NSC. When output is calculated with PPP and input the number of employees used per year, SBSC's productivity is 2.11 times NSC and 2.19 times USS. In the case of output calculated according to the average exchange rate and input based on the number of employees used per year, SBSC is only equivalent to 38% of NSC and 62% of USS. Finally, if output is determined by physical quantity and input by per capita amounts annually, SBSC equals 71% of NSC and 93% of USS in productivity.

Table 1 A Comparison of the Labor Productivities of Three Steel Companies

Item	SBSC	USS	NSC
Crude Steel Output (10,000 tons)	986	1,161	2,407
Number of Workers Employed	17,265	19,000	29,975
Labor Productivity (tons/person in the year)	571	611	803
Compared with NSC	71%	76%	100%
Sales (listed in local currencies)	28.8 billion yuan	6.238 billion dollars	1.9185 trillion yen
Converted according to exchange rates (USS billion)	3.478	6.238	16

China's Labor Productivity, High or Low?

Convened with (PPP) (US\$ billion)	12.428	6.238	10.224
Labor productivity (exchange rate US\$/person)	201,448	328,316	533,778
Compared with NSC	38%	62%	100%
Labor Productivity (PPP US\$/person)	719,866	328,316	341,099
Expenditures on wages and salaries (listed in local currencies)	513.21 million yuan		
Convened according to average exchange rates (US\$)	62,056,832	608,247,000	1,202,117,400
Labor productivity (US\$/US\$)	56	10	13
Compared with NSC	421%	77%	100%
<p>Note: The expenditures of NSC and US\$ on wages and salaries in the year are not available and we obtained approximate amounts by multiplying their numbers of workers by per capita labor costs of Japan and USA in manufacturing.</p> <p>Source: based on data from Major Foreign Steel Enterprises, Jin Leifu and Liu Fang Ed. Beijing: Metallurgical Industry Press, 2000.</p>			

An international comparison of labor productivity based on different measure units in the corporate level also leads to different conclusions. This is also true in the industrial or national level. In the following space, we will make international comparisons in terms of aggregate economic volume and industrial level on the basis of data published by 1999 World Development Indicators for the year of 1998.

Usually, GDP or GNP is used to represent national economic aggregate volume while labor input by the number of employees used per year. 1999 World Development Indicators published the per capita GNP of China and some other countries based on PPP and average exchange rates in a three-year period (see Table 2). As for labor productivity based on per capita GNP that is calculated according to PPP or exchange rates, USA, Japan, Germany, France and other developed countries all exceeded US\$20,000 on an annual per capita basis while China only comes to US\$3,070, lower than Brazil's US\$6,350 and higher than India's US\$1,599. Thus we can conclude that China's labor productivity is lower than all major developed countries and even Brazil, but higher than India.

Table 2 An International Comparison of Per Capita GNP (1997)

Country	Per capita GNP (based on the average exchange rate in a three-year period, US dollars)	Official Exchange Rates	PPP (exchange rate) Factor	Per Capita GNP (PPP, US dollars)
China	860	8.3	1.9	3,070
USA	29080	1	1	29,080
Japan	38,160	121	167	24,400
Germany	28,280	1.7	2.7	21,170
India	370	36.3	8.8	1,660

China's Labor Productivity, High or Low?

France	26,300	5.8	6.3	22,210
Britain	20,870	0.6	0.6	20,710
Italy	20,170	1,703	1,671	20,100
Brazil	4,590	1.1	0.8	6,350

Source: World Bank, World Development Indicators, China Finance Press, 2000.

However, when we convert the number of employees used per year to values or use the values of per capita annual labor input in calculation (based on the comparable remunerations published by World Development Indicators 1999), China's productivity of labor input is the highest among the 9 listed countries. This result is completely contrary to that based on per capita GNP. If we compare the output of one dollar of labor input with that of one dollar of capital input (as shown in Table 3), one dollar of labor input produced an output of 1.7 dollars in China in 1997 while one dollar of capital input got an output of 2.6 dollars. Comparatively, the outputs from one dollar of labor input remain below one dollar and the outputs from one dollar of capital input above 3 dollars in other countries. This shows that China's output of labor input or labor productivity is higher than all other countries while its output of capital input or capital productivity is the lowest.

Table 3 An International Comparison of Labor Productivity and Capital Productivity (1997)

Country	GDP (million US dollars)	Per Capita GDP (US\$/person)	Output of one dollar of capital input	Output of one dollar of labor input
China	901,981	735	2.6	1.7
USA	7,834,036	29,275	5.6	.9
Japan	4,190,233	33,229	3.3	0.8
Germany	2,092,320	25,485	4.8	0.4
India	381,566	396	4.2	0.3
France	1,392,501	23,763	5.9	0.8
Britain	1,286,488	21,805	6.3	0.8
Italy	1,145,560	19,923	5.9	0.6
Brazil	234,872	1,435	4.8	0.4

Source: World Bank, World Development Indicators (China Finance Press, 2000), Not available for calculating labor inputs, per capita wages were substituted by the per capita wages in manufacturing.

Now let us consider the manufacturing. If the productivity of manufacturing is represented by per capita added value or the added value from one dollar of labor input, then the results of calculation as shown in Table 4 show that on the basis of average exchange rates in a three-year period, Japan led the world in per capita added value in manufacturing in the first half of the 1990s, followed by USA, Brazil, France and Britain. China was only a little higher than India and lower than all other countries listed for comparison. A comparative study of the first half of the 1990s

and that of the 1980s show that the per capita added values of developed countries increased by more than two folds with Japan enjoying the highest rate while China decreased mainly due to the considerable devaluation of Renminbi in the early 1990s, not an indicator of the then actual conditions. This tells us that it is infeasible to make international comparison of labor productivity on the basis of outputs calculated according to exchange rates that fluctuate by a large margin. If our calculation is based on PPP, the gap between China and developed countries in terms of manufacturing industry's per capita added value will be noticeably narrowed though China still remains at the bottom below Brazil and India. This demonstrates that the monetary values of Brazil, India and China are underestimated when calculated on the basis of exchange rates. India is even more undervalued than China, resulting in a PPP-based per capita added value of manufacturing in India higher than that in China. If considered from PPP, the Brazilian manufacturing's per capita added value ranks No.1 among all countries for comparison, which means that Brazil is becoming the world's "manufacturing plant".

However, when we convert both input and output into US dollars or yuan and use value in calculation, the labor productivity of Chinese manufacturing is the highest rather than the lowest among all countries in question. That is, in the first half of the 1990s, the added value from one dollar of labor input in manufacturing amounted to US\$6.6 in China, US\$4.4 in Brazil, US\$2.6 in India while those for developed countries remained below US\$2.5. Hence a conclusion entirely contrary to what we get when input is represented by the number of employees per year and output by value.

Table 4 A Comparison of Labor Productivity of Manufacturing (calculated with exchange rates)

Country	Per Capita Added Value (US dollars/year)			Added Value from One Unit of	
	(Calculated with the annual average exchange rates)		Calculated with PPP	Labor input (US dollars/dollars)	
	1980-1984	1990-1994	1990-1994	1980-1984	1990-1994
China	3,061	2,885	12,603	6.5	6.6
USA	47,276	81,353	81,353	2.5	2.5
Japan	34,456	92,582	67,080	2.8	2.3
Germany	Data necessary for calculation not available				
India	2,108	3,118	12,862	2.0	2.6
France	25,945	55,037	50,669	1.6	1.8
Britain	24,716	55,060	55,060	2.2	2.1
Italy	Sufficient data not available				
Brazil	43,232	61,595	84,693	NA	4.4

Source: World Bank, World Development Indicators, China Finance Press, 2000.

Another advantage of using value in the calculation of labor productivity is that the results remain consistent whether the calculation of input and output values is based on US dollars or PPP. In other words, exchangeable bases make no difference. The reason is that when labor productivity is

calculated on the basis of value, numerator and denominator multiply or are divided by, a given conversion rate at the same time. This demonstrates from another perspective that it is a correct way to make international comparison with both numerator and denominator represented by values.

Part Three Conclusion

Then, is SBSC's labor productivity high or low? Let us consider from the corporate point of view. When deciding on the specific country, location and industry for investment, an enterprise tends to follow a criterion that stresses the output value of one dollar of labor or capital input rather than the output value of labor input represented on a per capita annual basis or capital input expressed by per piece of equipment. That is, the method of calculating labor productivity on the basis of the output value of one dollar of labor input complies with the current corporate practice. Let us illustrate this with an example. Suppose an entrepreneur establishes one factory in China and USA respectively. To obtain an annual output value of \$10,000, 10 workers are needed in China whereas only one worker is required in USA. When calculated on a per capita basis, the labor productivity of USA is 10 times that of China. Then, can you thus advise the entrepreneur to fire all workers in the Chinese factory and return the investment to USA? For me, a rational entrepreneur will not rush to such a decision because he has to consider his spending on 10 Chinese workers and one American worker respectively. If the annual spending on 10 Chinese workers is \$8,000 and that on one single American worker \$16,000, China's labor productivity based on the output value of one dollar of input is higher than USA. Specifically, one dollar of input generates 1.25 dollars in China and only 0.625 dollar in USA. Therefore, this entrepreneur will never fire his employees in China and relocate the factory there to USA. On the contrary, he will dismiss his American workers and move the factory to China. One dollar of input by him in China generates a profit of 0.25 dollars (profit = output - input) while he has to suffer a loss of 0.375 dollar in USA for the same amount of input. The above example shows that China's labor productivity is only 10% of USA when based on the per capita output while a calculation based on the output of one dollar of input results in China's labor productivity two times that of USA. And the said entrepreneur will make his investment and downsizing decisions in accordance with the formula of the output of one dollar of input instead of the per capita output. Therefore, it is a correct conclusion that SBSC is higher than both NSC and USS in terms of labor productivity.

Considered from the perspective of manufacturing industry, the relative remunerations of Chinese workers in manufacturing enterprises is the lowest among all these countries or their labor input represented by value on a per capita annual basis is also the lowest. As a result, China ranks No. 1 among these countries when the calculation of labor productivity of manufacturing is based on one dollar of labor input. This also explains why enterprises of developed countries invest in China. Will these enterprises shift their manufacturing bases to China if the latter's labor productivity is low?

Therefore, I would like to propose that for international comparison we should adopt the dollar/dollar computation method in the calculation of labor productivity just as we do with capital productivity. The traditional method of representing numerator by value and denominator by the number of employees used per year should be abandoned. Using value in calculation and comparison, China's labor productivity is higher than those major developed countries from the perspectives of enterprise, industry and country. This conclusion is of great theoretical and

practical significance. Theoretically, it will transform the traditional method of calculating labor productivity. In practice, it will help us arrive at a calculation result much closer to the actual conditions.

Reference:

Li, Jingwen, D. Jorgenson and Zheng, Youjing. Productivity and A Study of Chinese, American and Japanese Economic Growth. China Social Sciences Press, 1993.

Mckee, K. and Sessions-Robinson, C. 1989. Manufacturing Productivity and Competitiveness, Journal of Manufacturing, Spring, PP35-39.

D. Jorgenson and M. Kuroda, "Productivity and International Competitiveness in Japan and the U.S.,1960-1985". ed. By Bert G. Hickman, International Productivity and Competitiveness, New York. Oxford. 1992. P210-211,

B. Van Ark, "Productivity and Competitiveness in Manufacturing: A Comparison of Europe, Japan and the United States". in the book: International Productivity Difference, ed. By K. Wagner and B. Van Ark. 1996, North-Holland, Amsterdam, the Netherlands.p.29.

Mckinsey Global Institute, 1996. Manufacturing Productivity, Mckinsey & Co.,Washington D.C.



Press Release / News

The Conference Board Report Finds Low Wages Not Always Key Success Factor for Overseas Investment

Oct. 3, 2006

The comparative cost advantage of taking your business to low-wage countries such as China or India, where unit labor costs in manufacturing are 20 percent lower than in the U.S., are often not the bargain they seem when wages are adjusted for low productivity, according to a report released today by The Conference Board.

This is also true of decisions to locate in Mexico, Central and Eastern Europe rather than in North America and Western Europe.

"One critical lesson for businesses that benefit from one-time labor cost benefits when investing in 'low wage' countries is that productivity gains from new technology and innovation have to keep pace with often fast rising wages of skilled and semi-skilled workers or the 'cost advantage' begins to erode," says Bart van Ark, Director of The Conference Board international economic research program and co-author of the report with The Conference Board Director of Global Demographics, Judith Banister, and Economist Catherine Guillemineau, formerly of The Conference Board.

UNIT LABOR COST COMBINES COMPENSATION AND PRODUCTIVITY

Unit labor cost (ULC) is defined as the average labor compensation per unit of output and is measured as the ratio of labor compensation per employed person (or per hour worked) relative to output per employed person (or per hour worked) for the aggregate manufacturing sector in six major emerging economies (China, India, Turkey, Mexico, Czech Republic, Hungary and Poland) as well as the old European Union-15 countries and Japan.

With the release of this new dataset, The Conference Board is the first non-governmental organization to provide such data on a regular basis. International data on the growth rate of unit labor costs are widely available, but comparisons of levels are very rare due to the unavailability of comparable production measures in a common currency. This report also marks the first attempt to estimate the level of unit labor costs in China and India in comparable U.S. dollar purchasing power parity.

WHERE UNIT LABOR COSTS ARE LOWEST

The report finds when adjusting for productivity gaps, the cost competitiveness of emerging economies is not as strong as suggested by wage differences. This is because their lower wage cost goes together with lower productivity. Hence emerging economies still retain a competitive advantage because in most cases the productivity gap is smaller than the wage gap. This is because companies can benefit from better use of technologies due to their exposure to international competition.

There are large differences in unit labor cost between emerging economies. Among a group of six major emerging economies, the variation in unit labor costs in manufacturing ranges from 20 percent of the U.S. level for China and India, to almost equal the U.S. level for Mexico.

"These differences underscore the challenge that even very low wage countries have in fostering productivity growth that keeps pace with or exceeds rising wage levels to preserve their relative global competitive position," says van Ark. "The key for emerging economies is to promote productivity through technological change and innovation to match wage increases which will undoubtedly happen in a rapidly growing economy."

PRODUCTIVITY GAINS ADD TO U.S. ADVANTAGE

During the past 12 years, the U.S. has widened its unit labor cost advantage over Europe, thanks not to lower wages but to continued higher productivity gains. Japan has succeeded in restoring its competitiveness by bringing down its manufacturing wage costs below the EU-15 in 2004, which helps boost international competitiveness but has done little to spur domestic markets.

The report shows that the balance between wage and productivity gains is not just a challenge for emerging

economies, but for all countries.

Says van Ark: "For advanced countries, the issue is to keep labor compensation in check with productivity. This raises issues about the balance between net and gross pay, the tax base, and the cost structure of firms. But it also forces government and business to focus on exploiting knowledge creation as a means to stay at the productivity frontier and avoid a race to the bottom in terms of cost competition."

COMPENSATION IN EMERGING COUNTRIES LESS THAN 15 PERCENT OF U.S. LEVELS

The level of labor compensation in manufacturing in emerging economies is extremely low relative to advanced economies. On average, the manufacturing sector in Central and Eastern Europe and Mexico pay between 10 percent and 15 percent of compensation paid in the U.S. In Turkey, the level is around 5 percent. The manufacturing sector in India and China only pays between 2 percent and 3 percent of the U.S. compensation level on average. But these are average compensation levels for all manufacturing companies. Global companies are likely to operate at smaller wage margins among their plants in different countries, paying wages at much higher levels than domestically owned plants in emerging economies.

As the gap in labor productivity between emerging economies and the U.S. and other advanced countries is generally smaller than the wage gap, the emerging economies retain a labor cost advantage. But there are important differences. For example, China and India manufacturing industries have been most successful in keeping labor compensation at the lowest possible levels, namely 2.5 percent to 3 percent of the U.S. level in 2002. Labor productivity was also far below the U.S. level at 12 percent to 13 percent. But productivity levels exceeded compensation levels by a considerable margin. As a consequence, unit labor costs in China and India are on average 20 percent lower than unit labor costs in the U.S. So China and India are by far the most competitive manufacturing nations in The Conference Board sample. At the other extreme among the emerging economies is Mexico, which had labor costs of 11 percent of U.S. levels in 2002. But this was matched by a similarly large productivity gap. As a result, unit labor costs in manufacturing were almost equal to those in the U.S.

THE U.S. UNIT LABOR COST ADVANTAGE OVER EUROPE

During most of the 1990s, the U.S. unit labor cost advantage over Europe was supported by higher U.S. productivity, more than by higher wage levels. But unit labor costs can change rapidly, particularly when price levels change. Relative to the U.S. in 2005, unit labor cost in the EU-15 was significantly higher than in 2002, namely 30 percent higher in 2005 versus about equal in 2002. By 2005, none of the EU-15 countries, except Finland and Ireland, had manufacturing unit labor cost below the U.S. level.

The increase in unit labor cost between 2002 and 2005 is, in part, related to the rapid appreciation of the euro relative to the U.S. dollar which caused a significant increase in relative labor compensation. However, relative unit labor cost between the U.S. and the EU-15 reflected not only short-term exchange rate variations, but also a drop-off in labor productivity in Western Europe.

During the past 12 years, the U.S. has shown continued higher productivity gains. Until 2002, this effect was offset by increasing labor compensation in the U.S. due to the dollar appreciation, but since then the double effect of declining labor cost and rising productivity has led to a rapid improvement in U.S. manufacturing labor cost over the European Union.

JAPAN IS STILL COMPETITIVE

Unit labor cost in Japan today is higher than in the U.S., as the relative high level labor compensation levels of past years are not supported by equally high productivity levels. Presently, Japanese manufacturing does signal a further improvement in productivity levels strengthening its cost competitiveness, even though it has done little to spur domestic markets.

ABOUT THIS REPORT

This report is the first in a series of studies by The Conference Board on competitive performance among advanced and emerging economies. Future reports will address the performance of individual industries, and the role of technology, innovation, and knowledge.

Source: *Competitive Advantage of "Low Wage" Countries Often Exaggerated*

Executive Action No. 212

The Conference Board

For further information contact:

Frank Tortorici

at (1) 212 339 0231.

Adjustments to Chinese GDP Suggest Rapid Productivity Acceleration Since 2000

Given its extraordinary economic advances over the past two and half decades, there has been considerable interest in the measurement of China's economy. The combination of China's change to western national accounting standards and the general rapid expansion of private economic activity has created great uncertainty about the accuracy of any quantitative measures of the state of the Chinese economy. For a long time, there has been concern about the quality of official estimates of output growth adjusted for inflation in China, which some academic scholars claim to have been overstated by as much as 2-3 percentage points over the past decades. In particular, estimates for manufacturing output and the previously unmeasured services sector have been criticized. Manufacturing prices were traditionally reported stable or rising only very slowly, leading to concerns that inflation-adjusted output may be exaggerated. Even today, current output is likely to be overstated as remaining state-owned firms continue to produce output of which a significant extent cannot be sold, and goes into inventory or is even scrapped. In services there has been a genuine concern about the ad-hoc inclusion in recent years of existing private activities (such as distribution and transportation services) that previously went unmeasured. As a result, output and productivity growth in services might typically have been overstated.

The TCB/GGDC data base does therefore not use the official estimates of output growth as published by China's National Bureau of Statistics (NBS) and most international organizations (IMF, World Bank), which would suggest labor productivity growth rates, measured by real GDP per person employed, to have increased at 7.3 percent a year on average from 1995-2004. Instead we adopt downwardly adjusted GDP growth rates from the economic historian, Angus Maddison^a, of the University of Groningen, which leads to an average productivity growth of 5.6 percent over the same period. Maddison also shows much lower growth rates than the official sources for the pre-1995 period, but faster growth rates for the post-2000 period.

In addition to the estimates of output and productivity growth, recent adjustments by the National Bureau of Statistics based on the first National Economic Census have raised the level of GDP by 16.8 percent in 2004. This sudden jump in the GDP level is mainly due to a better coverage of service sector firms that were previously not included, in particular, in the private sector. Employment in both the manufacturing and services sector has also been adjusted upwards, so that the overall impact on the level of productivity remains unclear. These level adjustments have also raised the official estimate of GDP growth by about 0.5 percent per year on average since 1993. However, the impact on productivity is unclear as an adjustment to employment has not yet been provided. Indeed, the present estimate of the share of services in total employment at around 33 percent still seems

relatively low even for a country at this level of development. Moreover, recent estimates on China by the U.S. Bureau of Labor Statistics^b show that manufacturing employment might still be higher at around 109 million (in 2002) instead of the 83.9 million (in 2004) as suggested by the Economic Census. These considerations further support the more cautious view of Maddison on China's growth performance.

	Official estimates:		Maddison estimates:	
	GDP (constant prices)	Labor productivity (per person)	GDP (constant prices)	Labor productivity (per person)
1987–1995	9.8	6.4	8.1	4.7
1995–2004	8.5	7.3	6.8	5.6
<i>of which</i>				
1995–2000	8.3	7.0	4.3	3.1
2000–2004	8.7	7.6	9.9	8.7

Source: Official estimates based on NBS estimates, derived from Asian Development Bank website and China Statistical Yearbook; alternative estimates based on Angus Maddison (2003), *The World Economy, Historical Statistics* (OECD) and updated estimates kindly provided by Maddison (2004 estimates from ADB and NBS).

It should be stressed that after adjustments for differences in relative price levels, as measured by purchasing power parities (PPPs), levels of GDP and productivity are considerably higher than what is mostly reported in the media on the basis of the official exchange rates. Although measures of PPPs for China are imprecise, PPP-adjusted GDP in China is 4 to 5 times as high as GDP measured at official exchange rates. This implies that GDP in China is at least 60 percent of the GDP level of the United States. According to the TCB/GGDC measures, based on Angus Maddison's work, labor productivity (measured as GDP per person employed) is about 14 percent of the U.S. level in 2003.

In sum, there is still considerable uncertainty about the relative levels of Chinese GDP both measured in national currency and in terms of U.S. dollars. Ongoing revisions may have important implications for assessing the performance of China's economy. In the TCB/GGDC database we opt for a somewhat more conservative estimate of China's growth rates, which seems more consistent from a measurement perspective and better in line with economic interpretations of China's growth performance. Further details on measures of productivity and unit labor cost, including measures at industry level, will be published by The Conference Board and the Groningen Growth and Development later in 2006.

^a Angus Maddison (2003), *The World Economy. Historical Statistics*, OECD, Paris; See also Angus Maddison (2006), 'Do Official Statistics Exaggerate China's GDP Growth? A Reply to Carsten Holz', *Review of Income and Wealth*, March (forthcoming)

^b Judith Banister, *Manufacturing employment in China*, *Monthly Labor Review*, July 2005, pp. 11-29