



DOCUMENTATIENOTA

CRB 2011 - 0809

De uitdagingen voor het
concurrentievermogen in België

CCE
Conseil Central de l'Economie
Centrale Raad voor het Bedrijfsleven
CRB





CRB
Centrale Raad voor het Bedrijfsleven



**Gezamenlijke nota van de NBB, het secretariaat van de CRB en het FPB:
De uitdagingen voor het concurrentievermogen in België**

Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
2	Eerste diagnose.....	5
3	Analyse	9
3.1	Lopend saldo	9
3.2	Plaats van de Belgische economie in de wereldeconomie	12
3.2.1	Exportprestaties.....	12
3.2.2	Aandeel in de Europese toegevoegde waarde	17
3.3	Determinanten van het concurrentievermogen	18
3.3.1	De prijs-/kostencompetitiviteit	18
3.3.2	Niet-kostenfactoren	25
4	Synthese en uitdagingen	36
4.1	Een stabiele economische en financiële omgeving behouden.....	37
4.2	Beheersing van de prijs- en kostenontwikkeling ten bate van de werkgelegenheid.....	37
4.3	Structurele ontwikkelingen vergemakkelijken door innovatie te bevorderen	39
4.3.1	Aanwezigheid van kennis	39
4.3.2	Kennis omzetten in innovatie.....	40
4.3.3	Innovatie omzetten in economische dynamiek	40
4.3.4	Investeren in menselijk kapitaal.....	41
4.3.5	De werking van de economie verbeteren	41
5	Bibliografie	43

1 Inleiding

In hun analyse van de werking van de Belgische economie bestuderen zowel de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven als het Federaal Planbureau en de Nationale Bank van België de determinanten van het concurrentievermogen. Deze nota vat de resultaten samen van de werkzaamheden die die drie instellingen de afgelopen jaren ter zake hebben verricht. De bedoeling hiervan is er punten van toenadering uit te halen inzake de lessen of actiepunten voor de sociaal-economische actoren.

De algemene invalshoek van de analyse is gelijkaardig aan die waarvoor werd gekozen in het kader van de Europa 2020-strategie, aangezien we voor deze oefening uitgaan van een brede definitie van het concurrentievermogen, zoals ze ook wordt gebruikt in het European Competitiveness Report, namelijk de capaciteit van een economie om 'een duurzame toename van de levensstandaard te realiseren en een zo laag mogelijk niveau van onvrijwillige werkloosheid'.

Om deze ambitie waar te maken, moeten tal van hefboomen worden ingezet om de stimuli in te voeren waarmee de werkgelegenheidsgraad kan worden verhoogd, innovatie kan worden bevorderd en de aanpassing van de economie kan worden bewerkstelligd, waarbij ook rekening wordt gehouden met de uitdagingen inzake sociale samenhang, maar ook inzake energie en milieu. Die hefboomen hebben betrekking op grote gebieden van het economisch beleid, die de werking van de arbeidsmarkt en van de productmarkten, onderwijs en opleiding, de efficiëntie van de overheid, de vorming en herverdeling van de inkomens enz. omvatten. In deze nota konden niet al die dimensies aan bod komen; de reflectie ging voornamelijk over de voorwaarden die moeten worden vervuld om de positie van België in de wereldeconomie op een duurzame manier te optimaliseren.

De uitvoer is weliswaar niet de enige hefboom om economische groei te garanderen, maar toch is de aanwezigheid op de dynamische buitenlandse markten, m.n. in de opkomende economieën, een primordiale hefboom om de welvaart van de bevolking te handhaven en te versterken in een kleine open economie, waarin de binnenlandse vraag aan dynamiek dreigt in te boeten ten gevolge van de vergrijzing van de bevolking. Tegelijkertijd heeft de mondialisering geleid tot een toenemende concurrentie waardoor elk land, elke regio en elk bedrijf zich steeds meer is gaan toeleggen op de producten en productieprocessen waarin het de meeste concurrentievoordelen bezit. Bovendien ligt de vooruitgang in de informatie- en communicatietechnologie – samen met de liberalisering van de handel en de vermindering van de transportkosten – aan de basis van een toenemende opdeling van de productieketen en faciliteert ze in belangrijke mate de kennisoverdracht binnen en tussen organisaties.

Om hun plaats in die mondiale organisatie van de productie ten volle in te nemen en er voldoende toegevoegde waarde uit te halen, moeten de Belgische ondernemingen op een zo breedschalig mogelijke manier deelnemen aan de ontwikkeling van de internationale handel. Van het vermogen van de nationale economie om zich aan te passen en zo voordeel te halen van de twee bovengenoemde krachten – mondialisering en technologische veranderingen – zal het afhangen of ze in staat is haar sociaal model te handhaven dankzij een sterke groei van de economie en van de werkgelegenheid. Terzelfder tijd heeft de wereldwijde economische en financiële crisis van 2008-2009 ons eraan herinnerd dat het hoge welvaartspeil maar duurzaam kan worden gewaarborgd indien het gebaseerd is op een stabiele economische context die van grondige onevenwichten gespeend blijft.

In de onderstaande tekst wordt daarom bekeken hoe de Belgische economie zich aanpast aan deze krachten en in welke mate dit bijdraagt tot het concurrentievermogen. De beschouwde periode betreft de periode van 1996, het jaar waarin de wet tot bevordering van de werkgelegenheid en tot preventieve vrijwaring van het concurrentievermogen van kracht werd, tot het heden (of het meest recente jaar waarvoor cijfers beschikbaar zijn). In deze nota worden dus enkel de langetermijnveranderingen bekeken. Het is nog te vroeg om te beoordelen wat het effect van de crisis op deze structurele veranderingen is.

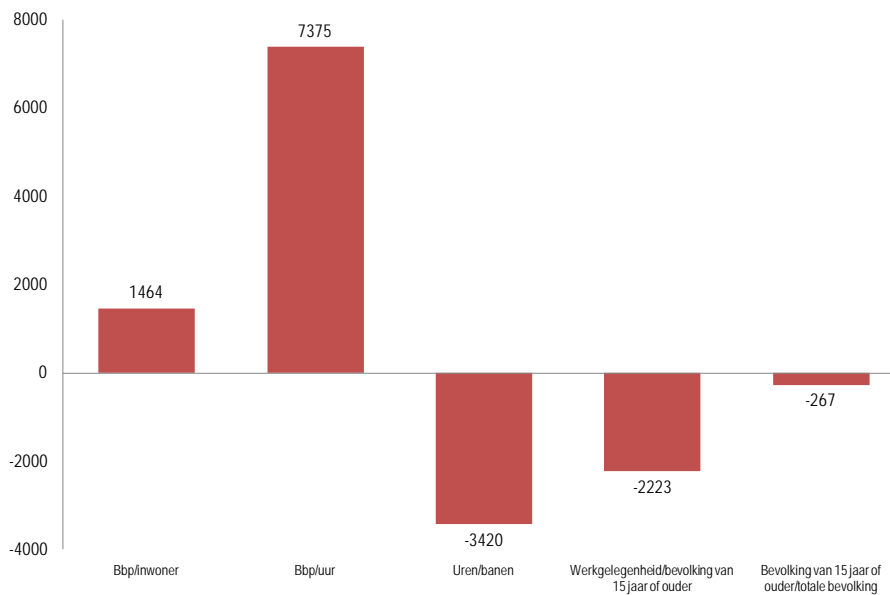
2 Eerste diagnose

Zoals hierboven reeds werd vermeld, is een competitieve economie in staat om op een duurzame manier de levensstandaard van haar ingezetenen te vrijwaren of te verhogen. De meest gebruikte indicator voor de evaluatie hiervan is nog altijd het bbp per capita¹. Binnen Europa is het niveau van het bbp/inwoner in België relatief hoog. In 2010 bedroeg het 28.181 euro (PPP). België steekt boven het gemiddelde van de eurozone en boven dat van zijn drie belangrijkste handelspartners (Duitsland, Frankrijk, Nederland) uit.

Om de structurele determinanten van de creatie van rijkdom in een economie te begrijpen, kunnen de verschillen in bbp/inwoner in verschillende factoren worden uitgesplitst. Een hoger bbp per inwoner kan aldus worden toegeschreven aan een hoger niveau van het bbp per gewerkt uur, aan een groter aantal gewerkte uren per werknemer, aan een toegenomen werkgelegenheidsgraad of aan een gunstigere demografische structuur. De onderstaande grafieken maken deze decompositie voor België in vergelijking met de eurozone en in vergelijking met de drie buurlanden.

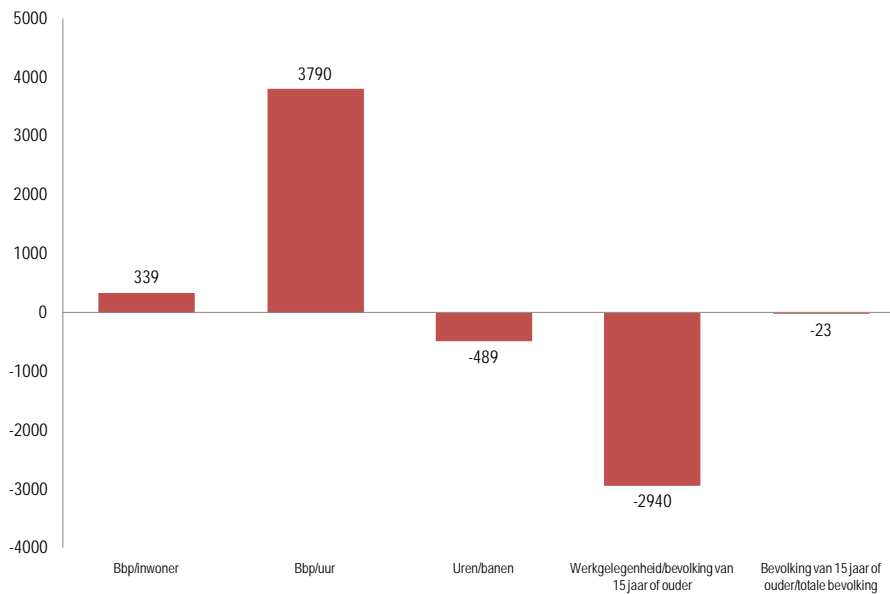
¹ Er zijn zeker een aantal kanttekeningen te maken bij deze indicator. Zo houdt hij geen rekening met de verdeling van het bbp over de bevolking, noch met negatieve milieu-effecten of met productie die niet via de markt verhandeld wordt... Bij de interpretatie van deze indicator dienen deze zaken dan ook in het achterhoofd te worden gehouden.

Grafiek 2-1: Decompositie van het verschil in bbp/capita tussen België en de eurozone (2007, euro's PPP)



* Cijfers voor 2007 omdat daarna geen internationaal vergelijkbare cijfers voor het aantal gewerkte uren beschikbaar zijn.
Bronnen: EUKLEMS, AMECO, EUROSTAT

Grafiek 2-2: Decompositie van het verschil in bbp/capita tussen België en de drie buurlanden (2007, euro's PPP)



Bronnen: EUKLEMS, AMECO, EUROSTAT

De bovenstaande figuren tonen dat de demografische structuur van België, gemeten als het percentage van de bevolking dat ouder is dan 15 jaar, heel vergelijkbaar is met die in de referentiegroepen. Opvallend voor België, zowel in vergelijking met de drie buurlanden als met de eurozone, is de zwakkere bijdrage van de factor arbeid. Zowel het aandeel van de bevolking ouder dan 15 jaar dat aan het werk is, als het aantal gewerkte uren per werknemer is in België lager dan in de referentiegroepen. Deze negatieve effecten worden wel ruim gecompenseerd door het hogere niveau van uurproductiviteit.

Een gelijkaardige decompositie kan worden uitgevoerd voor de ontwikkeling van de reële toegevoegde waarde. De onderstaande tabel geeft de resultaten weer voor de periode 1996-2007. Er werden drie elementen onderscheiden die kunnen bijdragen aan de groei van de toegevoegde waarde: de ontwikkeling van de productiviteit per gewerkt uur, de ontwikkeling van het aantal werknemers en de ontwikkeling van het aantal gewerkte uren per werknemer.

Tabel 2-1: Uitsplitsing van de groei van de reële toegevoegde waarde in productiviteit per gewerkt uur, tewerkstelling en uren per werknemer voor de periode 1996-2007

Totaal economie	Groei reële toegevoegde waarde	Uurproductiviteitseffect	Tewerkstellingseffect	Uureffect
Duitsland	19,7%	20,0%	6,9%	-7,2%
Nederland	34,2%	23,9%	18,2%	-7,9%
Frankrijk	28,0%	20,3%	14,7%	-7,0%
België	27,7%	8,4%	17,4%	1,9%
Verwerkende nijverheid	Groei reële toegevoegde waarde	Uurproductiviteitseffect	Tewerkstellingseffect	Uureffect
Duitsland	26,1%	28,8%	-2,0%	-0,7%
Nederland	27,7%	32,3%	-2,1%	-2,5%
Frankrijk	23,9%	27,2%	-2,1%	-1,2%
België	19,5%	22,1%	-2,4%	-0,2%
Marktdiensten	Groei reële toegevoegde waarde	Uurproductiviteitseffect	Tewerkstellingseffect	Uureffect
Duitsland	26,0%	21,9%	7,4%	-3,3%
Nederland	51,5%	39,1%	12,9%	-0,5%
Frankrijk	41,2%	33,2%	11,2%	-3,2%
België	41,1%	24,9%	14,5%	1,7%

Bron: EUKLEMS en eigen berekeningen

Van 1996 tot 2007 steeg de reële toegevoegde waarde van de totale economie in België met 27,7%. Vooral de marktdiensten kenden over deze periode een sterke groei. Die was vergelijkbaar met de groei van de marktdiensten in Frankrijk, hoger dan die in Duitsland en lager dan in Nederland. De groei van de verwerkende nijverheid was een stuk lager en bovendien lager dan in de drie buurlanden.

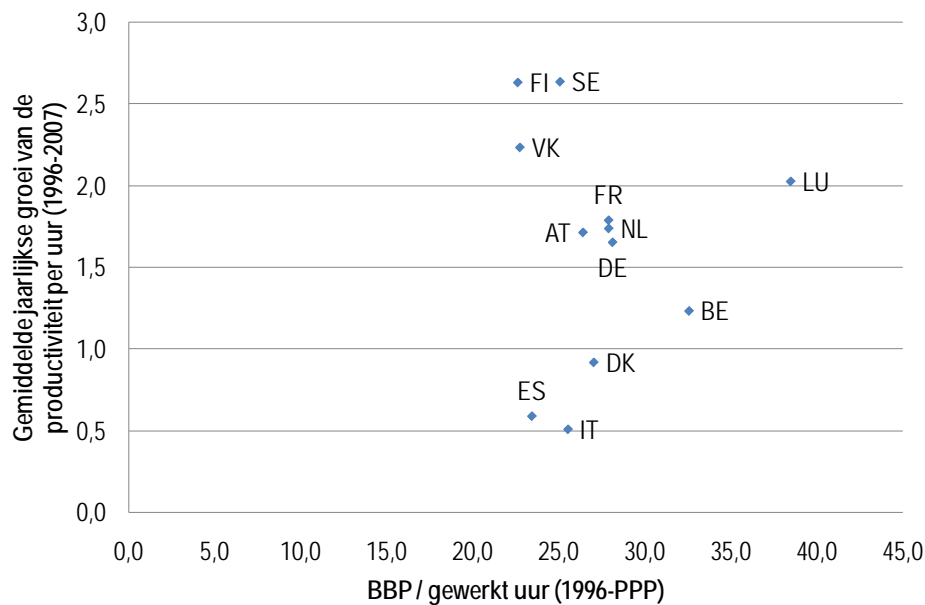
Uit Tabel 2-1 blijkt dat de toename van de productiviteit tijdens de periode 1996-2007 in België minder groot was dan in de drie buurlanden. Enkel voor de marktdiensten was in Duitsland de groei van de productiviteit lager dan in België.

Voor de economie in haar geheel is het effect van de stijging van het aantal werknemers in België groter dan in Duitsland en Frankrijk, maar kleiner dan in Nederland. Voor deze factor is er wel een opvallend verschil tussen de verwerkende nijverheid en de marktdiensten. Net zoals in de referentielanden daalt de werkgelegenheid in de verwerkende nijverheid in België, maar in België is deze daling sterker. In de marktdiensten daarentegen stijgt de werkgelegenheid. Bovendien is deze stijging in België sterker dan in de buurlanden.

Voorts blijkt ook dat België het enige land is waarin het aantal gewerkte uren per werknemer tijdens de beschouwde periode stijgt. In de verwerkende nijverheid daalde het aantal gewerkte uren per werknemer minder dan in de buurlanden en voor de marktdiensten was er in België zelfs een stijging, in tegenstelling tot de referentielanden.

Algemeen gesproken zijn de huidige prestaties van de economie inzake creatie van toegevoegde waarde bevredigend. Ze vormen evenwel geen garantie voor de toekomst, gelet op de snel veranderende omgeving. Meer bepaald in de context van de snelle opkomst van nieuwe groei- en concurrentiepolen over de hele wereld ondervindt België moeilijkheden om een stevige groei van de productiviteit aan te houden. Welnu, de ervaring leert ons dat voor de Europese landen van de EU15 het oorspronkelijke productiviteitspeil niet per se invloed heeft op de groei ervan en dat andere economieën in dat opzicht meer succes boeken dan België.

Grafiek 2-3: Verband tussen het oorspronkelijke peil en de groei van de productiviteit



Bron: AMECO en eigen berekeningen

Gestage productiviteitswinsten zullen één van de voorwaarden vormen om de gevolgen van de vergrijzing van de bevolking te kunnen dragen. Ze zullen gepaard moeten gaan met een intensere en langdurigere inzet van de beschikbare arbeidsmiddelen.

3 Analyse

De groei van het bbp/capita geeft een indicatie van de toename van de levensstandaard in een economie, die een belangrijk kenmerk is van een competitieve economie (cf. inleiding). Zoals de financieel-economische crisis duidelijk heeft aangetoond, is het echter wel belangrijk dat deze groei voldoende 'duurzaam' is. Bij de beoordeling van de groeiprestaties van een economie dient dan ook rekening te worden gehouden met de houdbaarheid van die groei en dienen eventuele onevenwichten tijdig te worden opgespoord. Tegen die achtergrond kan het saldo van de lopende rekening een nuttige indicator van 'duurzaamheid' vormen die eventuele onevenwichten op een snelle manier detecteert. Een tekort op de lopende rekening impliceert immers dat een land meer uitgeeft dan het zelf produceert. Dit kan wijzen op eventuele binnenlandse onevenwichten, zoals een onaangepaste loonontwikkeling, een excessieve groei van de kredieten, een overwaardering op de immobiliënmarkt, een buitensporig begrotingstekort enz. Omgekeerd kunnen aanzienlijke en aanhoudende overschotten op de lopende rekening, ook al lijken die a priori minder problematisch, de bijstellingen bemoeilijken in de landen die met een structureel tekort te kampen hebben.

Deze types van onevenwichtigheden op de lopende rekening zijn onhoudbaar op lange termijn. Het is dan ook zaak ze zo snel mogelijk te corrigeren d.m.v. een beleid dat mikt op een evenwichtige ontwikkeling die het productiepotentieel en de vraag van de bevolking met elkaar in balans tracht te houden. In punt 3.1 wordt daarom een beeld geschetst van de ontwikkeling van de lopende rekening in België.

België is als kleine, open economie in belangrijke mate afhankelijk van de buitenlandse vraag. Het realiseren van economische groei vereist dan ook dat we niet alleen een voldoende sterke groei van de binnenlandse vraag realiseren, maar ook een substantieel deel van de wereldvraag capteren. In punt 3.2.1 bekijken we daarom de ontwikkeling van het Belgische exportaandeel. De exportprestatie geeft echter geen volledig beeld van de competitiviteit van een economie. Een land kan immers aan exportaandeel winnen terwijl de lokale toegevoegde waarde daalt, bv. omdat exporterende bedrijven meer en meer uitbesteden aan het buitenland. België blijkt heel actief op dat vlak. Het is daarom ook nuttig om te kijken naar de ontwikkeling van het aandeel van België in de creatie van de Europese toegevoegde waarde. Dit gebeurt in punt 3.2.2.

In deel 3.3 gaat de aandacht uit naar de determinanten van het concurrentievermogen, zowel op het vlak van de kosten als inzake de structurele voorwaarden, waaronder kennis en innovatie, ondernemerschap enz.

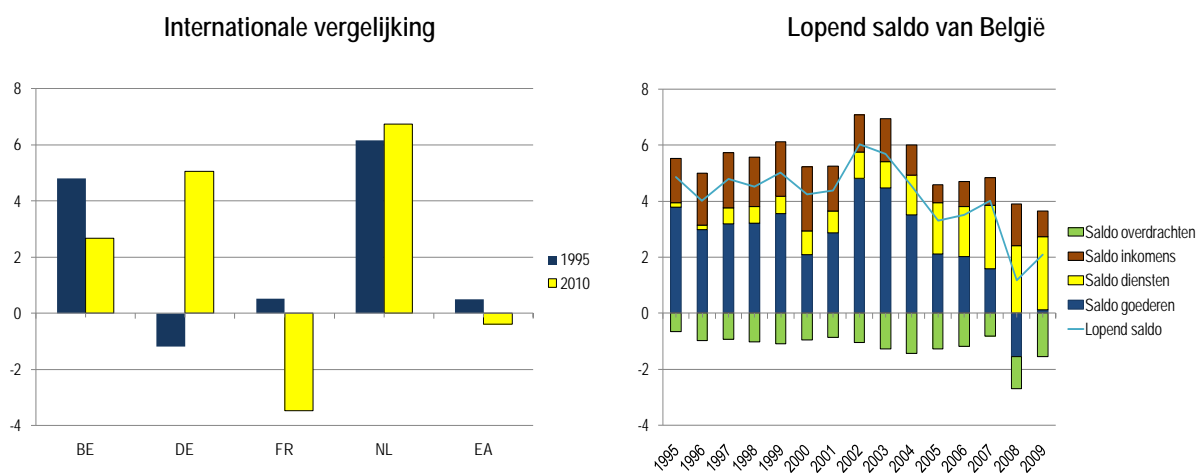
3.1 Lopend saldo

Volgens de gegevens van de nationale rekeningen heeft België tijdens de periode 1996-2010 een gemiddeld saldo van de lopende rekening van 3,9% van het bbp doen optekenen. Met dat cijfer neemt België een plaats in het midden van de rangschikking voor de eurozone in; het saldo is weliswaar hoger dan dat van Duitsland en Frankrijk, waar het gemiddelde saldo van de lopende rekening resp. op 2,7 en -0,2 % van het bbp uitkomt, maar lager dan in Nederland, dat een gemiddeld overschot op de lopende rekening van 6,0% van het bbp boekt.

De analyse mag echter niet beperkt blijven tot een waarneming van het gemiddelde niveau van het saldo over een lange periode. Het is immers moeilijk het optimale saldo van de lopende rekening voor elk afzonderlijk land te ramen. Bovendien is het belangrijker de structurele onevenwichtigheden tijdig op te sporen, en daarom moet rekening worden gehouden met de dynamiek van het saldo van de lopende rekening: een trendmatige daling van dat saldo kan er bv. op wijzen dat er onderliggende structurele problemen rijzen, die op termijn aanleiding kunnen geven tot aanzienlijke en aanhoudende onevenwichten.

In België schommelde het saldo van de lopende verrichtingen met de rest van de wereld tijdens de periode 1996-2001 tussen 4 en 5% van het bbp. Nadat het in 2002 een topniveau van 5,9% van het bbp had bereikt, liep het geleidelijk terug tot 2% in 2009. Van België's drie buurlanden heeft enkel Frankrijk ook een inkrimping van het saldo van de lopende rekening opgetekend, terwijl dat saldo in Nederland, en vooral in Duitsland, een stijgende tendens te zien gaf.

Grafiek 3-1: Lopend saldo (% van het bbp)



Bronnen: EC, INR

De belangrijkste componenten van de lopende rekening van België hebben vanaf 2002, zij het in verschillende mate, negatieve ontwikkelingen op het vlak van het saldo gekend. Tijdens de periode 2002-2007 – waarin het lopende overschot gestaag kleiner werd, maar nog niet werd aangetast door de uitzonderlijke bewegingen die verband hielden met de algemene recessie van 2008 en 2009 – zijn het tekort van de lopende overdrachten (want België draagt netto bij aan de EU-begroting) en het doorgaans positieve saldo van de factorinkomens enigszins verslechterd. De impact van deze bewegingen op de lopende rekening is evenwel beperkt gebleven, zodat de trendmatige inkrimping van het saldo van de lopende rekening van België t.o.v. de rest van de wereld uiteindelijk grotendeels werd veroorzaakt door de vermindering van het saldo van het goederen- en dienstenverkeer. Het is belangrijk te onderzoeken welke factoren ten grondslag hebben gelegen aan deze ontwikkelingen en, meer bepaald, in welke mate het gaat om een structurele vermindering of om een opeenvolging van tijdelijke en onschuldige factoren.

Over de hele periode van 1996 tot 2010 bekeken, is de dekkingsgraad van de goederen en diensten in waarde – d.w.z. de verhouding tussen het bedrag van de uitvoer en dat van de invoer – met 0,9% teruggelopen. Terwijl de dekkingsgraad in volume intussen met 3,4% steeg, werd deze daling veroorzaakt door de verslechtering van de ruilvoet met 4,2%. Deze ongunstige ontwikkeling van de prijzen, die mettertijd naar een hogere versnelling schakelde, is voornamelijk afkomstig van de stijging van de prijzen van de grondstoffen en, meer in het bijzonder, van aardolie, waarvan België een netto-invoerder is.

Het ongunstige effect van de relatieve prijsontwikkelingen is structureel van aard indien het voortvloeit uit een trendmatige stijging van de grondstoffenprijzen, die de producenten niet in hun producentenprijzen kunnen doorberekenen. De grondstoffenkoersen, en meer bepaald die van aardolie, zijn de afgelopen jaren fors gestegen, wat m.n. wijst op de almaar toenemende druk van de wereldwijde vraag naar beperkt beschikbare hulpbronnen. Omdat ze bovendien het hoofd moeten bieden aan relatief hoge kosten van de productiefactoren, kunnen de Belgische producenten de soms aanzienlijke schommelingen van de inputkosten doorgaans maar in beperkte mate doorberekenen in hun verkoopprijzen, vooral wanneer de producten gestandaardiseerd zijn en de internationale concurrentie via dat laatste kanaal hevig woedt. Voor die producten zijn de verkoopprijzen aan stevige conjunctuurschommelingen onderhevig, die de nationale producenten in hun greep houden wanneer ze price-takers zijn.

Over de periode 1996-2010 werd de verslechtering van de ruilvoet ten dele gecompenseerd door een verbetering van de dekkingsgraad in volume. De ontwikkeling van die laatste verliep echter niet op een gelijkmatige manier in de tijd. Van 1996 tot 2001 is de dekkingsgraad in volume dermate gestegen dat de ongunstige prijsontwikkeling werd gecompenseerd, waardoor het handelssaldo zo goed als constant bleef. Vanaf 2003 was er sprake van een trendomkering wat de ontwikkelingen in volume betreft. Het handelssaldo ging dan achteruit, omdat de ongunstige prijs- en volume-effecten samenvielen.

De ontwikkelingen in volume van de uitvoer en van de invoer hangen in hoge mate af van de buitenlandse vraag, enerzijds en van de finale vraag, anderzijds. Per saldo beïnvloedt de relatieve intensiteit van de dynamiek van de binnenlandse vraag in België en bij de handelspartners dan ook de bewegingen in volume van de netto-uitvoer.

Een eerste element ter verklaring van de bewegingen in volume moet worden gezocht bij de invoer. Hiertoe kan een duidelijk positief verband worden gelegd tussen de invoer en de finale vraag, aangezien aan die laatste kan worden voldaan door hetzij de binnenlandse productie, hetzij de invoer. De relatief slappe invoer van 1996 tot 2001, die voor een stuk te wijten is aan een vrij slappe groei van de binnenlandse en van de finale vraag, heeft mee bijgedragen tot het op peil houden van de dekkingsgraad tijdens die periode. In de periode daarop volgend heeft de dynamische invoer mee geleid tot de verslechtering van het handelssaldo. Als we echter België vergelijken met de andere landen van de eurozone en met de ons omringende landen in het bijzonder, dan blijkt dat de invoer in ons land minder sterk is toegenomen, gelet op de ontwikkeling van de finale vraag. Op basis hiervan ziet het er dus niet naar uit dat de importpenetratie de oorzaak zou zijn van de verslechtering van het handelssaldo.

Voorts is niet gebleken dat de binnenlandse vraag in België werd gestimuleerd door een buitensporige toename van het krediet. Sinds het begin van de jaren 2000 is de kredietverlening weliswaar sterker toegenomen dan gemiddeld bij de drie belangrijkste buurlanden, en meer bepaald sterker dan in Duitsland, maar de schuldgraad van de gezinnen en die van de niet-financiële ondernemingen lager gebleven dan in de drie buurlanden of in de eurozone. Er dient wel te worden opgemerkt dat het primair overheidssaldo over deze periode sterk is achteruitgegaan.

De inkrimping van het handelssaldo in volume moet zo te zien dus worden toegeschreven aan een minder sterke dynamiek van de uitvoer. Van 1996 tot 2001 werd die gecompenseerd door de slappe invoer, wat daarna niet langer het geval was. Dit gebrek aan dynamiek van de uitvoer wordt bevestigd doordat de Belgische export de afgelopen vijftien jaar vrij continu trager groeide dan de invoer van de partnerlanden, wat wijst op regelmatige marktaandelenverliezen bij de uitvoer.

3.2 Plaats van de Belgische economie in de wereldeconomie

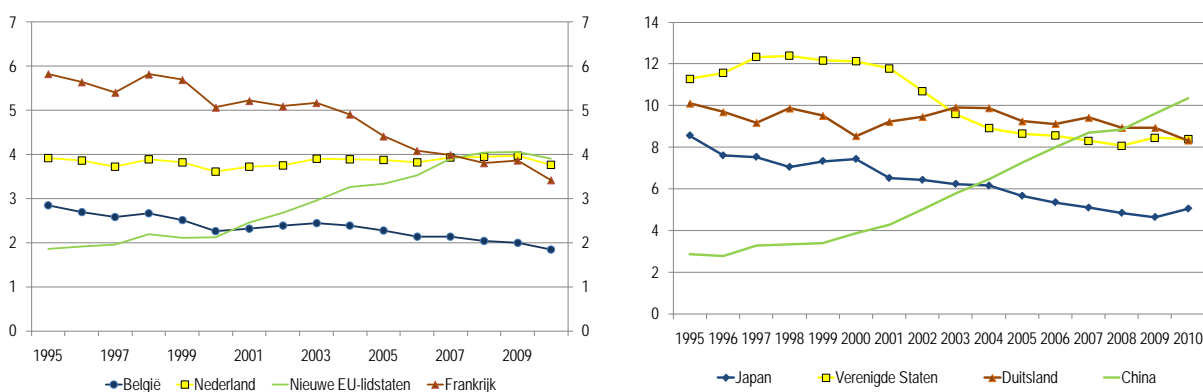
3.2.1 Exportprestaties

Hoewel ze samen beschouwd werden in de analyse van het lopend saldo die hierboven werd verricht, waren er tijdens de onderzochte periode toch vrij grote onderlinge verschillen tussen de ontwikkelingen van de goederenhandel, enerzijds en van het dienstenverkeer, anderzijds. Omdat ze in waarde zowat 80% van de buitenlandse handel van België uitmaken, vormen de goederenstromen grotendeels de bron van de bewegingen die op het vlak van het lopend saldo werden waargenomen. Het saldo van het dienstenverkeer volgt sinds 1995 echter een duurzaam stijgende tendens. Deze beweging volstond evenwel niet om de forse daling van het saldo van de goederenhandel te compenseren, zodat het totale handelssaldo uiteindelijk is gekrompen. In het kader van een verfijndere studie van de exportprestaties is het echter raadzaam de goederen en de diensten afzonderlijk te analyseren.

Uitvoer van goederen

Het aandeel van de Belgische uitvoer van goederen in waarde in de wereldhandel is van 1996 tot 2010 met meer dan een derde verminderd, nl. van 2,9 tot 1,8 % van de wereldwijde uitvoer.² De snelle opkomst van nieuwe economische polen – waaronder de BRIC-landen en de economieën van Centraal- en Oost-Europa – heeft weliswaar nieuwe afzetmarkten geopend en de internationale handel doen toenemen, maar heeft ook tot gevolg gehad dat nieuwe concurrenten hun intrede op de wereldmarkt deden. Daardoor hebben de meeste economieën die al sinds jaar en dag bij de internationale handel betrokken waren, waaronder België, aan belang ingeboet. Maar niet alle economieën werden in dat opzicht op dezelfde manier getroffen.

Grafiek 3-2: Aandeel in de wereldwijde uitvoer van goederen in waarde (%)



Bronnen: UNCTAD, INR

Meer bepaald kwam de gemiddelde jaarlijkse groei van de Belgische uitvoer van goederen in waarde tijdens de periode 1996-2010 0,8 procentpunt lager uit dan die van de eurozone. Van de buurlanden tekende alleen Frankrijk een kleinere groei op dan België, terwijl Duitsland en Nederland heel wat betere resultaten boekten.

² De statistieken inzake de buitenlandse handel voor België worden opgemaakt volgens het nationale concept, dat de handelsverrichtingen die worden toegeschreven aan niet-ingezetenen uitsluit. De inkrimping van het aandeel van de Belgische uitvoer in de wereldhandel is minder ernstig als in de buitenlandse stromen ook de doorvoerhandel van de niet-ingezetenen wordt meegerekend, al blijft die inkrimping nog altijd aanzienlijk. Kennelijk sluiten weinig landen de doorvoerhandel van de niet-ingezetenen stelselmatig uit van hun buitenlandse statistieken.

Uit analyses die werden verricht d.m.v. een databank van bedrijven uit de industrie blijkt dat de relatief lage uitvoer van België op lange termijn voornamelijk het gevolg is van de daling van het aantal exportbedrijven. Als we er immers van uitgaan dat het totale uitvoerbedrag kan worden gedefinieerd als het product van het aantal exportbedrijven en de gemiddelde waarde van de uitvoer per onderneming, dan kan de groei van de totale uitvoer worden uitgesplitst in wat de literatuur de extensieve marge – d.w.z. de groei van de uitvoer wegens de stijging van het aantal exportbedrijven – en de intensieve marge – d.w.z. de groei van de uitvoer dankzij de toename van de gemiddelde waarde van de uitvoer per onderneming – noemt.

In dat opzicht kan worden waargenomen dat de rol van resp. de extensieve en de intensieve marge verschilt naargelang van de tijdsspanne. De extensieve marge is van bijzonder belang om de dynamiek van de uitvoer op lange termijn te verklaren. Zo is het aantal exportbedrijven van 2000 tot 2007 met ca. 8% netto teruggelopen, doordat de instroom van nieuwe exportbedrijven niet volstond om de terugtrekking te compenseren van ondernemingen die besloten alleen op de binnenlandse markt actief te blijven of die hun activiteiten volledig hadden stopgezet. Op termijn wordt de populatie van op de buitenlandse markten opererende bedrijven hierdoor kleiner en kwetsbaarder.

Omgekeerd blijkt dat, op korte termijn, de toename van het totale uitvoerbedrag als voornaamste bron de toename van het gemiddelde uitvoerbedrag per exportbedrijf heeft. Zo is het bedrag van de Belgische uitvoer tijdens de crisis in 2008-2009 sterk verminderd. De inkrimping van het uitvoervolume, die 20% bedroeg, kwam echter niet tot uiting in de vorm van een aanzienlijke uitstroom uit de markten waarop de Belgische ondernemingen voor de crisis actief waren. Integendeel, het ziet er naar uit dat het aantal exportbedrijven van 2008 tot 2009 lichtjes is gestegen. De achteruitgang van de uitvoer was dus volledig te wijten aan een vermindering van het gemiddelde uitvoerbedrag per onderneming.

Tabel 3-1: Concentratie van het aantal exporteurs en van het uitvoerbedrag

Aantal uitgevoerde producten ¹	Exportbedrijven		Waarde van de uitvoer		
	Aantal	% van het aantal exporteurs	Waarde in miljoenen euro	% van de totale uitvoer	Gemiddeld aantal bestemmingen
1	8.596	34,1	4.487	2,08	1,6
2	3.401	13,5	4.157	1,93	3,1
3	2.026	8,0	3.952	1,83	4,4
4	1.392	5,5	4.032	1,87	5,4
5	1.102	4,4	6.764	3,13	6,7
6-10	3.187	12,6	21.947	10,17	9,6
11-20	2.483	9,8	38.655	17,92	12,9
21-30	1.068	4,2	31.483	14,59	15,9
31-50	899	3,6	28.693	13,30	18,7
>50	1.094	4,3	71.591	33,18	23,6
Total	25.248	3,6 ²	215.761	100,0	6,7

¹ Op basis van de gecombineerde nomenclatuur tot op 8 cijfers. Die telt ca. tienduizend posities

² In % van het aantal btw-plichtige ondernemingen in 2005

Bron: Bernard, Van Beveren, Vandenbussche (2010)

Thans is de uitvoer geconcentreerd in een beperkt aantal ondernemingen, die doorgaans groter en kapitaalintensiever zijn en een grotere productiviteit hebben dan de bedrijven die alleen op de binnenlandse markt opereren. De concentratie van een groot deel van de economische activiteit in een relatief klein aantal ondernemingen geldt natuurlijk niet alleen voor de buitenlandse handel. Ze is ook waarneembaar in de verdeling van de toegevoegde waarde onder de ondernemingen van de industrie. De concentratie van de uitvoer valt ook op twee andere vlakken op. Ten eerste staat een beperkt aantal exporterende bedrijven in voor het leeuwendeel van de uitgevoerde bedragen. Ten tweede zijn de meeste exportbedrijven maar op een vrij beperkt aantal buitenlandse markten actief. Zo heeft slechts 10% van de exportbedrijven in 2007 aan meer dan 50 verschillende landen geleverd. Omdat in die bedrijven echter ruim de helft van de totale uitvoer van de industrie geconcentreerd zit, vormen ze de "harde kern" van de exportbedrijven en mag het merendeel van de ontwikkelingen van de buitenlandsehandelsstromen van België aan die bedrijven worden toegeschreven (Baugnet et al., 2010; Bernard, Van Beveren en Vandebussche, 2010).

De minder dynamische uitvoergroei van België kan deels worden verklaard door aan de uitvoerstructuur verbonden elementen, zoals de geografische oriëntatie of de productspecialisatie. Zo blijkt dat de Belgische uitvoer gemiddeld genomen minder sterk is toegenomen omdat de meeste Belgische exporteurs zich nog te weinig richten op snelgroeiende markten en nog te weinig gespecialiseerd zijn in producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

België wordt net als Nederland gekenmerkt door een ongunstige geografische structuur van de uitvoer. Het groeitempo van de relevante markten voor de Belgische goederenuitvoer - dat wordt berekend als een gewogen gemiddelde van de invoergroei van de handelspartners - bedroeg tijdens de periode 1996-2008 gemiddeld 8,0 % per jaar. Van de drie voornaamste buurlanden werd enkel Nederland geconfronteerd met een tragere expansie van de voor haar relevante uitvoermarkten, terwijl de relevante markten voor de Duitse exporteurs gemiddeld met 8,8 % per jaar groeiden (Baugnet et al., 2010). Het ongunstige locatie-effect voor België weerspiegelt een ondervertegenwoordiging van de sterker groeiende landen, zoals de nieuwe EU-lidstaten, China en het Midden-Oosten (zie ook Matte en Michel, 2010). De Belgische exporteurs profiteren evenwel indirect van de dynamiek van die markten, via hun leveringen aan Duitsland dat zich meer richt op de Oost-Europese landen en op de dynamische Aziatische economieën.

Naar analogie met wat voorafgaat, kan ook een analyse worden gemaakt op basis van het relatieve groeitempo van de vraag naar bepaalde productcategorieën. Daarbij worden progressieve en regressieve producten onderscheiden, afhankelijk van het feit of de wereldwijde invoer van die producten sneller dan wel minder snel is gestegen dan de totale wereldinvoer. Een relatief sterkere specialisatie in progressieve producten geeft dan aanleiding tot een gunstig producteffect, dat de uitvoerresultaten van een land ondersteunt³.

³ Een sterke groei van de wereldinvoer van een product zorgt meestal wel voor de toetreding van nieuwe producenten. Deze toename van de internationale concurrentie kan een negatief effect hebben op de uitvoer.

Algemeen kan worden gesteld dat het producteffect geen belangrijke verklaring vormt voor de Belgische uitvoerprestaties tijdens de beschouwde periode. De Belgische uitvoer kon weliswaar profiteren van haar relatief sterke specialisatie in bepaalde progressieve producten, zoals energiedragers en metaalproducten. Dit positieve effect werd evenwel gecompenseerd door de relatief sterke specialisatie in bepaalde regressieve producten zoals wegvoertuigen, diamant en textiel en ook door de onderspecialisatie in telecommunicatie waarvoor de wereldinvoer relatief sterk is toegenomen. De kwantificering van het producteffect hangt evenwel sterk af van de beschouwde periode. Het dynamisme van de wereldinvoer van een product is immers geen constant gegeven en wordt onder meer beïnvloed door het conjunctuurverloop en door de ontwikkeling van de opkomende economieën. Zo zijn metaalproducten bijvoorbeeld geëvolueerd van regressieve producten tijdens de periode 1996-2002 tot progressieve producten tijdens de periode 2003-2007, onder meer als gevolg van de sterke stijging van de vraag vanuit China. Bovendien verandert ook de productstructuur van de uitvoer doorheen de tijd. Analyses die zich baseren op de periode 1996-2008 vinden een licht negatief producteffect voor België, terwijl analyses voor recentere perioden uitkomen op een licht positief producteffect.

Hoewel de relatief zwakke uitvoergroei van België dus deels verband houdt met het ongunstige verloop van de onderliggende afzetmarkten, vormt dit niet de belangrijkste verklarende factor. De minder gunstige ontwikkeling van de Belgische uitvoer is voornamelijk te wijten aan een verlies aan marktaandeel. Dat laatste moet gedeeltelijk worden toegeschreven aan het feit dat België te sterk gespecialiseerd is in de producten waarvoor de concurrentie van de nieuwe EU-lidstaten het grootst is. Die nieuwe economische groeipolen beschikken niet langer alleen over een overvloedige en goedkope arbeidsreserve, maar in toenemende mate ook over geavanceerde uitrustingen en technologieën. Op die manier komen de arbeids- en de kapitaalintensieve producten in de internationale handel onder toenemende concurrentiedruk te staan. Hoewel de vraag naar deze producten niet is afgenomen, heeft de toename van het aanbod geleid tot intensievere concurrentie, zodat landen die relatief sterk gespecialiseerd zijn in dergelijke producten, zoals België, hun comparatieve voordelen en marktaandeel moeten prijsgeven.

Tijdens de periode 1996-2008 lieten de kapitaalintensieve producten in België het grootste verlies aan marktaandeel optekenen. Terwijl de relevante uitvoermarkten gemiddeld met 8,3% per jaar groeiden, steeg de Belgische uitvoer van deze producten gemiddeld met slechts 6,0% per jaar. Dergelijke producten, bijvoorbeeld auto's en staal, waren bovendien goed voor een belangrijk aandeel van gemiddeld 25,2 % in de totale Belgische goederenuitvoer in waarde. Ook het Belgische marktaandeel van de arbeidsintensieve producten - zoals edelstenen, papier, textiel en kledij - ging tijdens de beschouwde periode achteruit, zij het minder sterk. Daar staat tegenover dat het marktaandeel van de producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie is toegenomen. Het aandeel van deze groep van producten - die onder meer elektrische en elektronische apparaten, geneesmiddelen en farmaceutische producten en kunststoffen in primaire vorm omvat - in de totale Belgische goederenuitvoer beliep tijdens de periode 1996-2008 gemiddeld echter "slechts" 36,2 %, tegenover 42,7 % in Nederland, 45,7 % in Frankrijk en 46,8% in Duitsland. De relatieve achterstand ten opzichte van de drie voornaamste buurlanden is bovendien nog groter als enkel rekening wordt gehouden met die kennisintensieve producten die moeilijk na te maken zijn.

Tabel 3-2: Verloop van de vraag naar en de uitvoer van de verschillende productgroepen tijdens de periode 1996-2008

	CI	LI	ERI	DRI	RMI
Aandeel in de uitvoer	25,2	22,1	25,1	11,1	16,5
p.m. Ongewogen gemiddelde van de drie buurlanden	22,6	15,8	20,2	24,9	16,4
Relevante uitvoermarkten	8,3	5,1	9,9	7,8	10,7
Uitvoer	6,0	3,9	10,9	8,1	9,6
Marktaandeel	-2,1	-1,1	1,0	0,3	-1,0

Noot :CI = producten waarvoor kapitaal de belangrijkste productiefactor is

LI = producten waarvoor arbeid de belangrijkste productiefactor is

ERI = eenvoudig na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie

DRI = moeilijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie

RMI = rechtstreeks van grondstoffen afgeleide producten

Bronnen: UNCTAD, EC, INR

Terwijl deze macro-economische analyse een vrij negatief beeld schetst van de Belgische uitvoerprestaties, blijken heel wat Belgische ondernemingen wel degelijk in staat te zijn om de zich aandienende kansen te benutten. Het zijn vooral de innovatieve ondernemingen die zich richten op de nieuwe economische groeipolen - hetzij direct, hetzij indirect via hun Duitse klanten die handelsbetrekkingen onderhouden met Azië - die goede uitvoerresultaten blijken te boeken. Deze positieve ervaringen tonen aan dat de mondialisering ook opportuniteiten biedt, zeker voor de ondernemingen die er snel en flexibel op reageren.

Uitvoer van diensten

Hetzelfde positieve beeld komt naar voor uit de analyse van de uitvoerprestaties van de dienstensector. Verschillende indicatoren onderstrepen de toenemende rol van het buitenlandse dienstenverkeer van België en tonen aan dat de ontwikkeling ervan overeenstemt met de mondiale ontwikkelingen. Zo is het aandeel van de uitvoer van diensten in het bbp van 1996 tot 2010 met 60% toegenomen, waardoor het vorig jaar op 18% uitkwam. Voorts is het aandeel van de uitvoer in waarde van België in de wereldwijde dienstenhandel tijdens de periode 1995-2010 stabiel gebleven en om en bij de 2,3% blijven schommelen, ondanks de opkomst van nieuwe economische polen. Tijdens diezelfde periode is het aandeel van Duitsland in de mondiale uitvoer van diensten constant gebleven rond 6,5%, terwijl de aandelen van Nederland en Frankrijk teruggevallen zijn van resp. 3,7% en 6,8% tot resp. 2,5% en 3,8%.

De analyse van de prestaties op de buitenlandse markten bevestigt hoe krachtig de uitvoer van diensten van België is. Die is immers sterker toegenomen dan de invoer van diensten van de partnerlanden. Deze groei van de marktaandelen, die vrij regelmatig over de periode 1996-2009 optrad, is vanaf 2007 nog gaan versnellen. Het saldo van het dienstenverkeer van België t.o.v. de rest van de wereld, dat werd aangedreven door de groei van de uitvoer, is sinds 1996 onophoudelijk gestegen, ondanks de achteruitgang van de netto-uitvoer van toerisme.

De intensifiëring van het dienstenverkeer gold echter niet voor alle dienstencategorieën. Analysetaken kunnen weliswaar vanop afstand worden verricht en laten dan ook internationale uitwisseling toe, maar voor de taken die enige wisselwerking vergen, is de aanwezigheid op eenzelfde plaats van zowel de verstrekker als de begunstigde van de dienst vaak noodzakelijk. Empirische analyse bevestigt dat de eerstgenoemde takencategorie een gunstige invloed heeft op de ontwikkeling van het buitenlandse dienstenverkeer, terwijl de tweede categorie ze afremt.

Die verschillen verklaren waarom de nieuwe exporteurs van Belgische diensten in veel gevallen ondernemingen zijn die in de sector Zakelijke dienstverlening werken, terwijl bv. de takken Hotels en restaurants en Gezondheidszorg achterop blijven. Zo zijn de uitvoer van transportdiensten en die van diverse diensten aan de ondernemingen goed voor resp. 29 en 36% van de totale uitvoer van diensten. De toename van de uitvoer van die twee dienstencategorieën, die van 1996 tot 2010 resp. 12 en 17 miljard bedroeg, maakt overigens tweederde van de totale groei van de gezamenlijke uitgevoerde diensten uit.

Aan de hand van een micro-economische analyse kan meer klaarheid worden verschaft omtrent die goede prestaties van de dienstenuitvoer. Zo is het aantal ondernemingen die grensoverschrijdende diensten leveren van 1995 tot 2005 bijna verdrievoudigd. Deze inbreng van de extensieve marge in de ontwikkeling van de dienstenhandel staat in contrast met de concentratie van de goederenuitvoer bij een beperkt aantal bedrijven.

Een samenloop van verschillende factoren heeft geleid tot de groei van de dienstenhandel. Zo heeft de ontwikkeling van de informatie- en communicatietechnologie tijdens de afgelopen vijftien jaar de verhandelbaarheid van de diensten aanzienlijk verhoogd. Terzelfder tijd werden de administratieve handelsbarrières neergehaald, m.n. door middel van de dienstenrichtlijn. Deze factoren, die meer in het algemeen kaderen in een dynamiek die zorgt voor een verschuiving van een goederen- naar een diensteneconomie, liggen ook ten grondslag aan de uiteenlopende trajecten die de goederen- en de dienstenhandel hebben gevolgd.

Hoewel ze in de Belgische economie een vooraanstaande plaats innemen – de toegevoegde waarde van de diensten bedraagt in België ongeveer 70% – blijft hun aandeel in de buitenlandse handel toch bescheiden: het bedraagt immers minder dan 25%. Verschillende argumenten worden aangehaald om die vaststelling te verklaren, die in alle Europese landen kan worden gedaan. Een van die argumenten is dat de vaak noodzakelijke fysieke nabijheid tussen de leverancier en de gebruiker van de diensten doorgaans als een natuurlijke belemmering geldt voor de internationale handel in sommige categorieën van diensten. Voorts draagt de statistische moeilijkheid om de goederen te scheiden van de ermee gepaard gaande diensten, of zelfs de moeilijkheid om de diensten te definiëren, ongetwijfeld bij tot een onderschatting van de dienstenhandel.

3.2.2 Aandeel in de Europese toegevoegde waarde

De ontwikkeling van het concurrentievermogen van de Belgische ondernemingen kan ook op een minder traditionele manier worden benaderd, door, per bedrijfstak, de ontwikkeling van het aandeel van de Belgische toegevoegde waarde in de Europese toegevoegde waarde en, meer in het bijzonder, in die van het Europa van de Vijftien (EU15) te analyseren. De analyse aan de hand van de toegevoegde waarden maakt het mogelijk rekening te houden met de marktaandelen van de Belgische ondernemingen in de gezamenlijke markten die in handen zijn van concurrerende ondernemingen van het Europese geheel, waarbij die concurrentie zich zowel op de interne markt van dat Europese geheel als op de markten erbuiten afspeelt. Door de analyse toe te spitsen op de toegevoegde waarde, kan naast de loutere winsten of verliezen aan marktaandeel bij de uitvoer ook rekening worden gehouden met de winsten of verliezen op de binnenlandse markten en, meer bepaald, met de uitbestedingsverschijnselen in de lagelonenlanden, zoals offshoring.

Aan de hand van onderzoek naar de ontwikkeling van dat aandeel in de Europese toegevoegde waarde tijdens de periode 1970-2005 kan worden aangetoond dat de relatieve specialisatie van België binnen Europa veranderingen heeft ondergaan. De verwerkende industrie heeft zich relatief sterk gespecialiseerd in de activiteiten waarvan de Europese groeidynamiek vrij beperkt was. Dat geldt in het bijzonder voor de Vervaardiging van metalen in primaire vorm, de tak Geraffineerde aardolieproducten, de Voedingsindustrieën, de Vervaardiging van voertuigen, de Textiel- en de Papiernijverheid. De enige uitzondering daarop is de toegenomen relatieve specialisatie in de tak Vervaardiging van chemische producten en in de tak Vervaardiging van rubber en kunststoffen, die bijzonder actieve bedrijfstakken zijn in Europa. Daarentegen is de specialisatie van de Belgische verwerkende industrie in de Europese takken met een sterke groei, waaronder de Vervaardiging van computers en communicatieapparatuur en de Vervaardiging van medische en precisieinstrumenten, van 1970 tot 2005 sterk achteruitgegaan. Wat de marktdiensten betreft, was de meest dynamische bedrijfstak op Europees niveau duidelijk de tak Communicatiediensten, wat te maken heeft met de explosieve groei van de nieuwe informatie- en communicatietechnologieën (ICT). Welnu, de relatieve specialisatie van België in die bedrijfstak is fors achteruitgegaan. Meer in het algemeen is het aandeel van de toegevoegde waarde van de Belgische marktdiensten in de toegevoegde waarde van de Europese marktdiensten gekrompen. De enige opmerkelijke uitzondering komt van de Zakelijke dienstverlening, waarin België zijn relatieve specialisatie heeft versterkt.

3.3 Determinanten van het concurrentievermogen

3.3.1 De prijs-/kostencompetitiviteit

Aan de hand van een econometrische analyse kan een negatief verband worden aangetoond tussen de ontwikkeling van de relatieve toegevoegde waarde van de Belgische bedrijfstakken en de ontwikkeling van de relatieve prijzen. De impact van de veranderingen in de relatieve prijzen is op lange termijn groter dan op korte termijn. De prijselasticiteit is ook hoger voor de verwerkende bedrijfstakken dan voor die van de marktdiensten. Wanneer de componenten van de relatieve prijzen – de relatieve arbeids- en kapitaalkosten per eenheid product – in de analyse worden ingevoerd, dan blijkt dat de kosten per eenheid product die in die verhouding de doorslag geven de arbeidskosten per eenheid product zijn, met een meer uitgesproken effect voor de bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid dan voor die van de marktdiensten.⁴ Voor de verwerkende nijverheid is de impact van de ontwikkeling van de relatieve productiviteit per uur groter dan die van de relatieve uurlonen⁵. Een uitsplitsing van de groei van de productiviteit per uur toont aan dat zowel voor de bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid als voor de marktdiensten de relatieve groei van de totale factorproductiviteit (TFP) de essentiële determinant van de verhouding is.

⁴ De andere mogelijke kosten per geproduceerde eenheid zijn die van het kapitaal, maar er kon geen enkel significant verband worden gevonden tussen de ontwikkeling van de relatieve kapitaalkosten per eenheid product en de ontwikkeling van het relatieve aandeel van de Belgische toegevoegde waarde.

⁵ Econometrisch gezien is de elasticiteit van de relatieve toegevoegde waarde m.b.t. de relatieve productiviteit per uur hoger dan de elasticiteit van de relatieve toegevoegde waarde m.b.t. het relatieve uurloon.

De wet van 26 juli 1996

Een belangrijke kostencomponent zijn de uurloonkosten. Om te voorkomen dat de uurloonkosten sneller stijgen dan in de drie belangrijkste buurlanden (Duitsland, Nederland en Frankrijk) werd op 26 juli 1996 de wet tot bevordering van de werkgelegenheid en de preventieve vrijwaring van het concurrentievermogen ingevoerd. De wet schrijft voor dat het secretariaat van de CRB jaarlijks een Technisch verslag over de maximaal beschikbare marges voor de ontwikkeling van de uurlonen van de loontrekkers in de privésector publiceert. Op basis van dat rapport beslissen de sociale partners elke twee jaar over een loonnorm. De wet bepaalt dat deze norm rekening kan houden met het verschil dat tijdens de 2 vorige jaren was ontstaan tussen de loonkostenontwikkeling in België en die in de referentielanden.

Tussen 1996 en 2005 bleef de ontwikkeling van de uurloonkosten in de privésector gelijke tred houden met die in de drie buurlanden; sinds 2006 is er een snellere stijging. Over de ganse periode 1996-2010 stegen de uurloonkosten in België met 3,9% sneller dan gemiddeld in de drie buurlanden. Hierbij wordt wel geen rekening gehouden met de fiscale loonsubsidies, die 1,6% van de loonmassa bedragen. Deze snellere ontwikkeling is volledig te wijten aan een snellere stijging van de Belgische uurlonen dan die van Duitsland.

De arbeidskosten per eenheid product

Maar de uurloonkostenontwikkeling alleen vat de kostencompetitiviteit van een economie of van een bedrijfstak niet samen. Die laatste wordt vaak geanalyseerd aan de hand van de ontwikkeling van de arbeidskosten per geproduceerde eenheid (ULC)⁶. Die kosten per eenheid product zijn gelijk aan de verhouding tussen de kosten per uur van de factor arbeid en de productiviteit ervan. Het onderliggende idee is dat, wanneer de exportbedrijven maar een zwakke marktpositie bekleden op de internationale markten, een toename van de productiekosten, en meer bepaald een van de belangrijkste, nl. de beloning van arbeid, zal leiden tot smallere winstmarges en dus de exportstimulans zal verminderen, en aldus op termijn bepalend zal zijn voor de overlevingskansen van de uitvoerders.

Er bestaan verschillende definities van het begrip arbeidskosten per eenheid product, die veelal afhangen van de beschikbare gegevens. De onderstaande tabel geeft de gecumuleerde ontwikkeling van de arbeidskosten per geproduceerde eenheid in België, Frankrijk, Nederland en Duitsland en het verschil tussen de prestaties van België en het gewogen gemiddelde van de prestaties van die drie buurlanden tijdens de periode 1996-2007 weer.⁷ De gegevens die als basis dienen voor de opmaak van de tabel komen uit de EUKLEMS-databank.

⁶ Het is ook mogelijk de kapitaalkosten per geproduceerde eenheid, een andere belangrijke productiefactor, te berekenen. Die analyse wordt echter minder vaak verricht, want vanuit de hypothese van een perfecte kapitaalmobilititeit zijn de kapitaalkosten identiek voor alle landen en hangen ze niet af van nationale beleidskeuzes, wat niet het geval is voor de factor arbeid, die vaak als vast wordt beschouwd.

⁷ De EUKLEMS-databank geeft de gegevens in volume weer, die werden verkregen op basis van een Tornqvist-prijnsindex, wat verschilt van de deflatie met een Laspeyres-index in de nationale boekhouding.

Tabel 3-3: Uitsplitsing van de groei van de arbeidskosten per eenheid product, gecumuleerde ontwikkeling 1996-2007, %

	Duitsland	Frankrijk	Nederland	België	Verskil tussen de Belgische variabele en het gemiddelde van de drie buurlanden
Markteconomie					
ULC	-0,5	13,4	19,1	13,2	6,1
Uurloon	19,8	42,6	51,9	34,8	2,7
Productiviteit per uur	20,4	25,8	27,5	19,0	-3,3
Gewerkte uren	-1,5	6,0	9,9	11,8	9,2
TW in volume	18,6	33,3	40,1	33,1	5,7
-Capital deepening	11,3	8,6	6,7	15,6	5,3
-Samenstelling arbeid	0,0	4,2	4,3	3,3	1,3
-TFP	8,2	11,2	14,5	-0,3	-9,3
Verwerkende nijverheid					
ULC	-9,3	-4,4	3,4	1,8	8,2
Uurloon	28,1	43,4	48,5	38,4	1,9
Productiviteit per uur	41,3	49,9	43,6	36,0	-5,8
Gewerkte uren	-10,8	-17,4	-11,1	-12,2	1,4
TW in volume	26,1	23,9	27,7	19,5	-4,5
-Capital deepening	6,4	11,7	9,4	17,7	8,3
-Samenstelling arbeid	3,0	6,2	4,4	4,8	0,4
-TFP	29,0	26,4	25,8	10,4	-13,4
Marktdiensten					
ULC	4,5	16,9	14,8	19,2	8,1
Uurloon	18,7	40,9	54,4	35,4	3,9
Productiviteit per uur	13,5	20,5	34,5	13,6	-3,9
Gewerkte uren	11,1	17,1	18,2	23,9	8,7
TW in volume	26,0	41,2	58,9	40,8	4,5
-Capital deepening	16,2	9,2	8,1	17,1	3,9
-Samenstelling arbeid	-0,9	3,6	4,0	3,6	2,3
-TFP	-1,4	6,5	19,6	-6,5	-9,7

Opmerking: Dit is de markteconomie zoals die wordt gedefinieerd in de EUKLEMS-databank, m.a.w. de gezamenlijke bedrijfstakken van de Nace-codes A tot K plus O en P, maar zonder de tak 70 (activiteiten m.b.t. onroerend goed). Dit verschilt van de 'privésector' uit de wet van 26 juli 1996.

De groeipercentages werden niet benaderd d.m.v. de eerste afgeleide van de logaritme van Neper. Door een eenvoudige sommatie van de drie groeicomponenten van de productiviteit kan men dus niet komen tot het groeipercentage dat in de tabel is weergegeven.

De arbeidskosten per eenheid product worden omschreven als de verhouding tussen het uurloon en de productiviteit per uur. Het uurloon wordt gedefinieerd als de compensatie voor arbeid gedeeld door het totale aantal gewerkte uren (loontrekkers en zelfstandigen). Dit verschilt van het concept uurloon uit de wet van 1996 (cf. supra), dat enkel betrekking heeft op de loontrekkers. De productiviteit per uur wordt omschreven als de toegevoegde waarde in volume gedeeld door het totale aantal gewerkte uren (cf. Biatour en Kegels, 2010b).

Bron: EUKLEMS-databank, bijwerking en berekening FPB

Van 1996 tot 2007 hebben de markteconomie en haar twee grote sectoren, de verwerkende industrie en de marktdiensten, hun kostencompetitiviteit zien verslechteren in vergelijking met het gewogen gemiddelde van de drie buurlanden. Die verslechtering, die zowel in de industrie als in de marktdiensten kan worden waargenomen, is des te aanzienlijker doordat de snellere uurloonstijging in België nog werd verergerd door de relatief slappe toename van de arbeidsproductiviteit per uur. Mathematisch is de relatieve zwakte van de productiviteit het resultaat van de forse stijging van het aantal gewerkte uren, waarmee België de vergeleken landen aanvoert, in combinatie met een meer gematigde groei van de toegevoegde waarde (TW); op dat vlak wordt België ingehaald door Frankrijk en, vooral, door Nederland.

Hoe kan de slappe relatieve groei van de productiviteit worden verklaard?

In theorie is bij een evenwicht op lange termijn de volledige werkgelegenheid verenigbaar met een groei van de productiviteit dankzij de technologische vooruitgang.⁸ In de praktijk blijkt uit empirische studies dat België het erg moeilijk heeft om terzelfder tijd een toename van de inzet van arbeidskrachten en van zijn productiviteit te realiseren, in tegenstelling met andere landen als de Verenigde Staten of Finland (EU, 2004).

Een niveau-effect kan eveneens een rol gespeeld hebben. Theoretisch is het immers gemakkelijker hoge groeicijfers voor de productiviteit te boeken wanneer het beginpeil ervan laag is, waardoor de economie met een achterstand de meer gevorderde economieën zou kunnen "imiteren". Maar uit een sectorale analyse blijkt dat de groeicijfers m.b.t. de productiviteit van het ene land tot het andere sterk kunnen verschillen, ongeacht het productiviteitspeil dat in elk land aan het begin van de periode werd waargenomen. Slechts 8 van de 19 bestudeerde bedrijfstakken lijken te bevestigen dat er enige convergentie tussen de landen bestaat, d.w.z. een negatieve correlatie tussen het groeipercentage van de arbeidsproductiviteit en het niveau ervan aan het begin van de periode.

Wat het productiviteitsniveau betreft, vat België de onderzochte periode aan met een duidelijk voordeel, aangezien de productiviteit in ons land 22,5% hoger is dan het gewogen gemiddelde niveau van de drie buurlanden. Die goede startpositie wat het niveau betreft, wordt ook – zij het in heel wat mindere mate – vastgesteld voor het niveau van de TFP. In 1997 was het niveau van de TFP van de Belgische markteconomie 7,4% hoger dan het gewogen gemiddelde peil van de drie buurlanden (Biatour en Kegels, 2010a).

Sectoranalyse toont aan dat België in 1996, wat het productiviteitspeil betreft, zijn Europese buurlanden in 8 van de 12 bestudeerde verwerkende bedrijfstakken achter zich liet. Maar in 2007 heeft ons land zijn leiderspositie in heel wat belangrijke takken van de economie uit handen gegeven. Dat geldt voor de takken Vervaardiging van andere niet-metaalhoudende minerale producten, Vervaardiging van elektrische en elektronische apparatuur en Vervaardiging van voertuigen. Uit de analyse blijkt ook dat alle Belgische marktdiensten in 1996, wat het productiviteitspeil betreft, in vergelijking met de drie buurlanden koploper waren, behalve de tak Verhuur en diensten aan bedrijven. In 2007 hebben twee belangrijke takken hun leiderspositie moeten prijsgeven: de tak Handel, die werd ingehaald door Nederland, en de tak Vervoer, opslag en communicatie, die op de laatste plaats gerangschikt staat.

Wat de bijdrage aan de groei van de productiviteit betreft, onderscheidt de Belgische markteconomie zich van haar drie buurlanden door het relatieve belang van de verhoging kapitaalintensiteit, ook capital deepening genoemd (zie

⁸ Solow (1956) toont aan dat bij een evenwicht op lange termijn het bbp in hetzelfde tempo toeneemt als de groei van de bevolking, wat resulteert in een nulgroei van de productiviteit. Alleen dankzij de technische vooruitgang kan het bbp sneller groeien dan de bevolking en dat kan dus leiden tot een positieve groei van de arbeidsproductiviteit. De latere modellen van endogene groei zullen aantonen dat die vooruitgang niet los staat van de voorwaarden die in de economie gelden, m.n. op het vlak van het arbeidsaanbod.

Tabel 3-3). Maar die bijdrage wordt ten overvloede gecompenseerd door de bijzonder kleine bijdrage van de TFP. Dat typische kenmerk van de Belgische markteconomie, nl. dat de toename van de productiviteit zo goed als alleen door capital deepening tot stand komt, m.a.w. via rationaliseringsinvesteringen, was in de periode 1986-1995 al zichtbaar⁹.

⁹ Van 1980 tot 1995 bedroeg de groei van de Nederlandse productiviteit 1,3%, waarvan 0,4% dankzij de TFP, die van Oostenrijk bedroeg 2,8%, waarvan 1,5% in TFP en die van de EU15 bedroeg 2,5%, waarvan 1,1% in TFP. De Belgische productiviteit nam toe met 2,1%, waarvan slechts 0,1% in TFP.

Aan de hand van de analyse van de uitsplitsing van de productiviteitstoename per bedrijfstak kan een rangschikking van de verwerkende industrietakken worden opgemaakt:

- De takken met een zeer lage productiviteitsgroei: Vervaardiging van chemische producten, Vervaardiging van andere niet-metaalhoudende minerale producten en Vervaardiging van voertuigen, die in 2007 goed zijn voor 5% van de totale toegevoegde waarde (TW). De productiviteit neemt er weinig toe want de goede bijdrage van capital deepening wordt er meer dan gecompenseerd door de negatieve bijdrage van de TFP. De slechte prestaties inzake productiviteit van de takken Vervaardiging van chemische producten en Vervaardiging van andere niet-metaalhoudende minerale producten gaan echter gepaard met een minder sterke daling van het aantal gewerkte uren dan de waargenomen daling in de drie buurlanden, wat niet het geval is voor de Vervaardiging van transportmiddelen, waarvan de slechte relatieve productiviteitsprestaties zich voordoen ondanks de sterkste daling van het aantal gewerkte uren van de vergeleken landen.
- De bedrijfstakken met een lage productiviteitsgroei: Textiel-, kleding- en ledernijverheid en Vervaardiging van elektrische en elektronische apparatuur, die ongeveer 2% van de totale TW creëren. De productiviteit neemt er licht toe (voorlaatste plaats) want de zeer goede relatieve bijdrage van capital deepening gaat gepaard met prestaties op het vlak van de TFP die weliswaar beter zijn dan die van de eerste groep, maar niettemin onderdoen voor die van de andere landen in de vergelijking. De ontwikkeling van het aantal gewerkte uren is verschillend in de twee takken: de Belgische Textielnijverheid vermindert het aantal arbeidsuren in een minder strak tempo dan in Frankrijk, Duitsland of Nederland wordt waargenomen. Omgekeerd vermindert de tak Vervaardiging van elektrische en elektronische apparatuur het aantal gewerkte uren het snelst van alle vergeleken landen.
- De takken met een hoge productiviteitsgroei: de Voedingsindustrieën, de Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout, de Papier- en kartonnijverheid, uitgeverijen en drukkerijen, de Vervaardiging van producten van rubber of kunststof, de vervaardiging van metalen in primaire vorm, de Vervaardiging van machines en apparaten en de Overige industrie, die goed zijn voor 9% van de TW in 2007. De goede prestatie op het vlak van relatieve productiviteitsgroei is te danken aan, hetzij een forse groei van de capital deepening die gepaard gaat met een lichte groei van de TFP (Voedingsindustrieën, Papierindustrie en de uitgeverijen), hetzij een forse groei van de TFP die gepaard gaat met een minder sterke capital deepening dan in de andere landen van de vergelijking (Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout, Vervaardiging van producten van rubber of kunststof en Vervaardiging van metalen in primaire vorm). Alleen de tak Overige industrie geeft terzelfder tijd een hoge capital deepening en een hoge TFP te zien. Dat is ook de enige bedrijfstak van deze groep die de hoogste daling van het aantal gewerkte uren van alle vergeleken landen liet optekenen: alle andere bedrijfstakken gaven immers minder sterke dalingen van het aantal arbeidsuren te zien dan in de buurlanden.

De marktdiensten vormen een homogener groep. Als we geen rekening houden met de financiële activiteiten, die onder de impuls van de betere groei van de TFP de sterkste toename van de productiviteit realiseren, dan onderscheiden alle marktdiensten zich immers door een vrij hoge capital deepening, die verband houdt met hun investeringen in ICT, en door een bijzonder kleine bijdrage van de TFP. Deze ontwikkelingen lijken erop te wijzen dat de Belgische marktdiensten hun massale investeringen in fysiek en menselijk kapitaal nog niet hebben omgezet in innovatievermogen en, bijgevolg, in een toename van de TFP. Welnu, zowel in de VS als in Nederland, twee landen die het sterkst presteren wat de productiviteit van de marktdiensten betreft, is de bijdrage van de TFP nu net de belangrijkste verklarende factor voor de waargenomen opstoot van productiviteit, die zich in het

bijzonder voordeel in de takken Handel en Vervoer en communicatie (Kegels, Peneder en van der Wiel, 2011).

Onderstreept moet worden dat het aanzienlijke positieve verschil in groei van de gewerkte uren tussen de Belgische marktdiensten en die van het gewogen gemiddelde van de drie buurlanden zo goed als uitsluitend wordt verklaard door de sterke groei van het aantal arbeidsuren die wordt opgetekend in de tak Verhuur en diensten aan bedrijven. Die tak omvat o.a. uitbestedingsdiensten als veiligheid, industriële reiniging, juridische, financiële, administratieve en informaticadiensten, beheerders van vennootschappen en de uitzendkantoren. Die tak heeft tijdens de beschouwde periode een aanzienlijke toename van de andere subsidies op productie (D39) genoten, die verschillende overheidsmaatregelen ten gunste van de werkgelegenheid omvatten. In 2007 ontving die bedrijfstak ruim 25% van de totale andere subsidies op productie.

Aangezien het laatste beschikbare jaar in de EUKLEMS-databank 2007 is, moet de recente ontwikkeling van de arbeidskosten per geproduceerde eenheid op basis van andere bronnen worden gemeten. Aan de hand van de AMECO-databank van de Europese Commissie is het mogelijk de gecumuleerde ontwikkeling van de arbeidskosten per eenheid product voor de totale economie van 2007 tot 2010 te berekenen, door uit te gaan van een meting van werkgelegenheid uitgedrukt in aantal mensen¹⁰. De arbeidskosten per geproduceerde eenheid in België kenden een sterkere toename (8,8%) dan de waargenomen gemiddelde toename in de eurozone (7,0%) en dan de gewogen gemiddelde toename in de drie buurlanden (6,6%) en ze stegen ook sneller dan in elk afzonderlijk beschouwd buurland (Duitsland en Frankrijk: 6,3% en Nederland: 7,0%).

De ontwikkeling van de twee bestanddelen van de arbeidskosten per eenheid product, die parallel werd geanalyseerd, toont aan dat de verslechtering van de kostencompetitiviteit van de totale Belgische economie t.o.v. de eurozone gedurende de periode 2007-2010 uitsluitend te wijten is aan een te slappe groei van de productiviteit per persoon (-1,5% in België, tegenover +0,2% voor de eurozone). Dezelfde analyse die werd verricht t.o.v. het gewogen gemiddelde van de drie buurlanden toont aan dat de verslechtering van de arbeidskosten per eenheid product wordt veroorzaakt door een te snelle toename van de beloning van arbeid (positief verschil van 1,7%) in combinatie met een te slappe groei van de productiviteit (negatief verschil van -0,5%).

Andere productiekosten

Andere factoren dan de arbeidskosten werken ook in op de productiekosten, meer bepaald de kosten die verbonden zijn aan het verbruik van intermediaire inputs, waarvan de ingevoerde component in België bijzonder hoog is. Daarbinnen neemt de energiecomponent een belangrijke plaats in; welnu, die component is zeer gevoelig voor de aanzienlijke prijsschommelingen op de wereldwijde oliemarkten.

Hoewel de energie-intensiteit – die wordt omschreven als de verhouding tussen het energieverbruik en de toegevoegde waarde – van België de laatste jaren zowel in de dienstensector als in de industrie is verminderd, toch blijft ze relatief hoog in vergelijking met het gemiddelde van de eurozone en van zijn buurlanden (Baugnet en Dury, 2010). Dit belangrijke verschil in niveau maakt duidelijk dat een efficiënt gebruik van de energiebronnen in de productie en de terbeschikkingstelling ervan (m.n. van gas en elektriciteit) tegen redelijke prijzen in België cruciaal is.

¹⁰ Deze meting van de arbeidskosten per eenheid product, die algemeen voorkomt in de werkzaamheden van de Europese Commissie, vertoont echter vrij belangrijke beperkingen. Ten eerste, de beloning van de arbeid van de zelfstandigen wordt niet meegerekend in de teller, die enkel de loontrekkers omvat, en ten tweede, het arbeidsvolume wordt per persoon en niet per uur gemeten. Bovendien wordt die meting gedaan voor de economie in haar geheel.

Ondanks de rationaliseringsinspanningen die inzake energieverbruik geboden zijn, staat het toch niet vast dat het verschil tussen België en zijn buurlanden volledig kan worden weggewerkt. Het verschil in energie-intensiteit wordt immers gedeeltelijk verklaard door de specifieke structuur van de industrie in België, waarin de bedrijfstakken die veel energie verbruiken, waaronder de takken Vervaardiging van metalen in primaire vorm, Vervaardiging van chemische producten en Vervaardiging van andere niet-metaalhoudende mineralen, oververtegenwoordigd zijn. Binnen die bedrijfstakken is België zo te zien trouwens gespecialiseerd in de meest energievervlindende subsectoren, enerzijds en in de eerste stadia van de verwerking van de producten die daaruit afkomstig zijn, en die natuurlijkerwijze de grootste energieverbruikers zijn, anderzijds. De meeste van die activiteiten moeten immers zo dicht mogelijk bij de plaats van bevoorrading, in casu de haven van Antwerpen, worden verricht. In tegenstelling tot de lonen vormen de prijzen van de grondstoffen die in de productie van energie of van andere producten worden gebruikt echter een kostenfactor waarop de Belgische ondernemingen weinig vat hebben.

Om de stijging van de productiekosten tegen te gaan, hebben sommige ondernemingen bijgevolg verschillende strategieën ontwikkeld waarmee ze competitief kunnen blijven. Zo hebben heel wat bedrijven ervoor geopteerd om via innovatie hun kosten te drukken en hun productiviteit te verhogen. Hierbij gaat het niet alleen om technologische innovatie (om bijvoorbeeld het energieverbruik te verminderen of de kapitaalintensiteit te verhogen), maar ook om organisatorische innovatie zoals het uitbesteden van een aantal niet-kernactiviteiten aan gespecialiseerde leveranciers (cf. deel 3.3.2).

Voorts hebben sommige bedrijven een beroep gedaan op offshoring door goedkope intermediaire producten in te voeren uit lagelonenlanden. Offshoring blijft echter niet zonder gevolgen voor de samenstelling van de werkgelegenheid, in zoverre die vorm van uitbesteding doorgaans in concurrentie treedt met de tewerkstelling van laaggeschoolden. Zo vertoonden de Belgische ondernemingen de tendens om, als reactie op de toenemende invoer uit China, hun arbeidsvraag, en in het bijzonder hun vraag naar laaggeschoolde arbeidskrachten, te verminderen. Door de inputkosten te drukken, stelt offshoring de ondernemingen evenwel in staat hun productie te richten naar producten met een hoge toegevoegde waarde. Op termijn kan dit winsten opleveren en bijgevolg potentieel voordelig zijn voor de werkgelegenheid, meer bepaald voor gekwalificeerde arbeidskrachten (Cuyvers, Dhyne en Soeng, 2010; Mion, Vandenbussche en Zhu, 2010; Dhyne, Fuss en Mathieu, 2010).

De ondernemingen voeren nog andere strategieën uit om hun kosten te verlagen, vooral dan de kosten die verbonden zijn aan de exportverrichtingen, waaronder de administratieve kosten, de kosten van informatieverstrekking, de kosten om de goederen conform te maken enz. Sommige bedrijven laten bijvoorbeeld de taak om hun producten uit te voeren over aan andere bedrijven. Dit procedé, dat wel eens carry-along-trade wordt genoemd, kan een manier zijn om de vaste kosten bij de uitvoer over verschillende bedrijven te verdelen. Het kan ondernemingen die niet goed vertrouwd zijn met de internationale handel ook de mogelijkheid bieden gebruik te maken van gevestigde exportketens. Kennelijk is carry-along-trade allesbehalve een marginaal verschijnsel: 90 % van de bedrijven voeren producten uit die ze niet produceren en 30 % van de uitvoer heeft betrekking op goederen die niet door de exportbedrijven worden geproduceerd (Bernard, Vanbeveren en Vandenbussche, 2010).

3.3.2 Niet-kostenfactoren

Zoals bleek uit punt 3.3.1 (prijs-/kostencompetitiviteit), heeft de toenemende concurrentie gezorgd voor een zoektocht naar efficiëntiewinsten die de hogere kosten voor productiefactoren moesten compenseren. Het wordt echter steeds moeilijker om efficiëntiewinsten te realiseren. Indien we de productiviteit verder willen verhogen en de transformatie van de economie willen versnellen, zal het nodig zijn om de stap te zetten naar een nieuwe ontwikkelingsfase, de creatieve economie, waarin, naast het beheersen van kosten, kwaliteit, innovatie en creativiteit belangrijke sleutelwoorden zijn. Die

moeten het mogelijk maken om waarde aan de productie toe te voegen waardoor nieuwe markten kunnen worden veroverd en waardoor hogere prijzen niet automatisch een verlies aan competitiviteit hoeven te betekenen.

Tabel 3-4: Enkele innovatie-indicatoren voor België en voor de referentiegroepen

	BE	gemiddelde 3 buurlanden	eurozone
O&O-uitgaven (%bbp), 2009	1,96%	2,47%	2,05%
O&O-financiering door bedrijven gevestigd in België (%bb), 2007 ¹	1,16%	1,37%	1,07%
O&O-financiering door binnenlandse publieke administraties (%bbp), 2007 ²	0,42%	0,73%	0,64%
% gediplomeerden hoger onderwijs binnen bevolkingsgroep 30-34 jaar, 2009	42,0%	36,1%	32,3%
afgestudeerden hoger onderwijs in een wetenschappelijke of technologische richting, per 1000 personen tussen 20 en 29 jaar, 2009 ³	12,0	15,6	14,9
% bevolking tussen 25 en 65 jaar dat aangaf een vorming te hebben gevolgd, 2010	7,2%	7,7%	7,9%
% bedrijven dat een procesinnovatie doorvoerde, 2006-2008 ⁴	33,4%	30,4%	30,2%
% omzet door nieuwe producten, 2008 ⁴	9,5%	14,8%	14,0%
% van de innovatieve ondernemingen waarvoor het veroveren van nieuwe markten een belangrijk doel is van innovatie, 2006-2008 ⁴	27,1%	42,0%	36,5%

¹ De totale O&O-financiering door de private sector omvat naast deze indicator ook de O&O-financiering in België door bedrijven gevestigd in het buitenland en door private non-profitinstellingen.

² De totale O&O-financiering van de publieke sector omvat naast deze indicator ook de O&O-financiering van de buitenlandse overheden (bv. EU) in België en door de instellingen voor hoger onderwijs.

³ Het cijfer voor de eurozone werd zelf berekend als het gewogen gemiddelde van de landen waarvoor cijfers beschikbaar waren: BE, DE, IE, ES, FR, CY, MT, NL, AT, PT, SI, SK en FI.

⁴ Het cijfer voor de eurozone werd zelf berekend als het gewogen gemiddelde van de landen waarvoor cijfers beschikbaar waren: BE, DE, IE, ES, FR, IT, LU, NL, AT, PT en FI.

Bron: Eurostat

Aanwezigheid van kennis

Als we willen evolueren naar een kennisintensieve economie is de aanwezigheid en beschikbaarheid van kennis cruciaal. Bedrijven kunnen kennis op verschillende manieren verwerven. Een eerste manier bestaat erin zelf te investeren in O&O. Op de Europese top van Barcelona werd in 2002 de doelstelling geformuleerd dat de EU 3% van haar bbp zou besteden aan O&O tegen 2010, waarvan 1/3 gefinancierd door de publieke sector en 2/3 door de private sector. De EU2020-strategie, de nieuwe langetermijnstrategie van de Europese Unie en de opvolger van de Lissabonstrategie, heeft deze doelstelling hernieuwd.

De O&O-uitgaven in België die worden gefinancierd door de private sector bedroegen in 2007 1,35% van het bbp, dus minder dan de doelstelling van 2%. Het grootste deel hiervan betreft financiering door ondernemingen gevestigd in België¹¹. Uitgedrukt als percentage van het bbp financierden die in 2007 meer dan in Nederland, Frankrijk en gemiddeld in de eurozone (1,16% van het bbp versus respectievelijk 0,88%, 1,08% en 1,07% van het bbp). De O&O-financiering van de binnenlandse ondernemingen is wel een stuk zwakker dan in Duitsland (1,16% van het bbp versus 1,72%). Dit percentage wordt natuurlijk mee bepaald door de economische structuur van een land, m.n. omdat de onderzoeksintensiteit van de dienstenactiviteiten gemiddeld lager is dan die van de verwerkende industrie.

¹¹ Andere private financieringsbronnen zijn de 'buitenlandse ondernemingen' of 'private non-profitinstellingen'.

Bedrijven doen voor hun innovatieproces meer en meer beroep op externe kennisbronnen, zowel nationaal als internationaal. Tussen 1996 en 2007 vond bijna een verviervoudiging plaats van de extramurale O&O-uitgaven van de Belgische bedrijven. Twee mogelijke kennisbronnen zijn publieke onderzoekscentra en instellingen van het hoger onderwijs. Belgische bedrijven maken, in vergelijking met de buurlanden, relatief veel gebruik van die informatiebronnen. Positief is dat Belgische bedrijven kunnen rekenen op een aantal kennisinstellingen van hoog niveau. Voor een aantal kennisintensieve sectoren (bv. de farmaceutische nijverheid) is die aanwezigheid van gespecialiseerde kennisinstellingen een belangrijke locatiefactor.

Verschillende studies tonen aan dat kennisrelaties tussen universiteiten en bedrijfsleven bijdragen tot een verhoogde onderzoeksproductiviteit op bedrijfsniveau. Hun bijdrage hangt echter af van de mogelijkheid van het bedrijf om nieuwe kennis te absorberen. In deze context kan het belangrijk zijn dat ondernemingen zelf aan O&O doen. Eigen O&O-activiteiten verhogen immers de mate waarin een bedrijf in staat is de waarde van nieuwe kennis in te schatten en om te zetten in het ontwikkelen van nieuwe producten en processen (Cohen en Levintahl, 1989). De O&O-uitgaven in België zijn echter sterk geconcentreerd in een beperkt aantal bedrijven die in belangrijke mate in handen zijn van het buitenland.

Er bestaan wel verschillende initiatieven met het oog op het opbouwen van de absorptiecapaciteit van (kleinere en/of minder kennisintensieve) ondernemingen. De collectieve onderzoekscentra, de Waalse competitiviteitspolen en de Vlaamse competentiepolen zijn hiervan drie voorbeelden. Door het verlenen van technologische audits, haalbaarheidsstudies, vormings- en informatiesessies, technology watch, opvolging van normen... kunnen die initiatieven de kennistransfer tussen de wetenschappelijke wereld en de bedrijfswereld versterken.

In het algemeen hangt de capaciteit van een onderneming om gebruik te kunnen maken van externe kennis nauw samen met de aanwezigheid van kennisactoren. In een creatieve economie is het menselijk kapitaal een productiefactor van primordiaal belang, niet alleen voor de productie van nieuwe kennisvormen, maar ook met het oog op een adequaat gebruik van de bestaande kennisvormen. Bovendien hebben de mondialisering en de internationalisering van het productieproces ertoe geleid dat Belgische ondernemingen zich, net als hun Europese tegenhangers, zijn gaan specialiseren in die activiteiten die een zekere scholingsgraad vereisen. Macro-economische studies hebben aangetoond dat er een verband bestaat tussen de toenemende concurrentie van de laagelonenlanden en de afnemende vraag naar laaggeschoolde arbeid in de industrielanden. Analyses op basis van individuele bedrijfsgegevens bevestigen een dergelijk negatief verband. We zien dan ook dat in heel wat sectoren het opleidingsniveau van de werknemers is toegenomen¹².

In 2009 had ongeveer een derde van de bevolking van 25 tot 64 jaar oud een diploma van het hoger onderwijs, terwijl dat aandeel in de drie buurlanden gemiddeld 29% en in de eurozone gemiddeld 25% bedroeg. Binnen de bevolkingsgroep tussen 30 en 34 jaar heeft zelfs 42% een diploma hoger onderwijs behaald. Van de drie voornaamste buurlanden is het vooral Duitsland dat op dit vlak een slecht resultaat neerzet met een aandeel van slechts 29,4%. Ter vergelijking: de 'EU2020'-strategie zet voor de EU27 als geheel een doelstelling voorop van 40%.

¹² De CRB bestudeerde het concurrentievermogen van een aantal sectoren meer in detail: Vervaardiging van textiel en kleding, Vervaardiging van voedingsmiddelen, de Chemische nijverheid, de Rubber- en kunststofnijverheid, de Distributie en de Zakelijke dienstverlening. Voor al deze sectoren was een toename van het opleidingsniveau merkbaar.

Hoewel België op dit vlak dus relatief goed scoort, geeft een relatief hoog percentage van de ondernemingen aan dat 'een gebrek aan gekwalificeerd personeel' een belangrijke hinderpaal is voor innovatie (CIS-enquête¹³). Uit verschillende bronnen blijkt dat vooral het vinden van wetenschappelijk en technisch geschoold personeel een probleem is¹⁴. Een analyse van de afstudeerrichtingen binnen het hoger onderwijs toont inderdaad dat in België minder mensen afstuderen in wetenschappelijke of technologische richtingen dan gemiddeld in de buurlanden en in de eurozone. Bovendien lijkt de interesse voor die richtingen de laatste jaren nog te tanen. Maar het betreft niet alleen hoger geschoold technisch personeel, er wordt ook te weinig gekozen voor technische richtingen in het middelbaar onderwijs.

Er is niet alleen een probleem met de instroom in W&T-opleidingen, maar ook met de doorstroming van afgestudeerden. Een heel specifiek type van afgestudeerden betreft de houders van een doctoraat. Het aantal mensen dat een doctoraat behaalt in een wetenschappelijke of technologische richting (als aandeel van het aantal mensen in de leeftijdscategorie tussen 25 en 34 jaar) is in België iets lager dan in de eurozone, maar een stuk lager dan in Duitsland en Frankrijk. De tewerkstelling van dit type van afgestudeerden is bepalend voor de capaciteit van een land om nieuwe kennis en innovatie te genereren. Zoals in de meeste landen werkt ook in België het gros van de houders van een doctoraat in het hoger onderwijs of voor de overheidssector. Eveneens vergelijkbaar met andere landen is dat ongeveer een derde in de bedrijfssector werkt (OECD, 2009). Dit is belangrijk, want een goed werkend innovatiesysteem vereist voldoende doorstroming van kennis tussen de verschillende innovatieactoren, onder andere tussen onderzoeksinstituten en bedrijfsleven. Aangezien kennis voor een belangrijk deel niet-codificeerbaar is – dit wil zeggen, in de hoofden van de mensen zit - is een dergelijke mobiliteit van personen een ideaal kanaal voor de kennistransfer tussen deze twee werelden. Opvallend is wel dat in België slechts ongeveer 50% van de doctoraathouders actief is in een onderzoeksfunctie. Dit is lager dan in de meeste andere landen waarvoor cijfers beschikbaar zijn (OECD, 2009).

Een basisopleiding is niet voldoende. Het is belangrijk dat werknemers zich gedurende de hele loopbaan bijscholen. In dit kader formuleerden de sociale partners een aantal doelstellingen: een financiële doelstelling die bepaalt dat de totale inspanning op het vlak van voortgezette opleiding minstens 1,9% van de loonmassa van de ondernemingen uit de privésector moet bedragen; een bijdrage van 0,10% voor risicogroepen waarmee een deel van de middelen voor voortgezette opleiding wordt uitgetrokken voor groepen die een bijzonder hoog risico lopen op de arbeidsmarkt; en een participatiegraad van 50% tegen 2010 om de toegang tot opleiding democratischer te maken.

De totale financiële inspanning in 2008 bedroeg 1,68% van de loonmassa: 1,15% voor de formele opleiding, 0,40% voor de minder formele en informele opleiding en 0,13% voor de ontbrekende bijdragen van de ondernemingen voor het betaald educatief verlof (BEV), de risicogroepen en de opleidingsfondsen. De participatiegraad verschilt voor verschillende types van opleiding. Zo bedroeg de deelneming aan formele opleidingen in 2008 31,4%, aan minder formele en informele opleiding 15% en aan initiële opleiding 1,1%.

¹³ De Community Innovation Survey is een enquête rond innovatie die wordt uitgevoerd door verschillende lidstaten van de EU.

¹⁴ Dit bleek bijvoorbeeld uit de gesprekken die de CRB organiseerde met vertegenwoordigers van het bedrijfsleven in het kader van zijn werkzaamheden rond 'octrooien' en rond 'industry-science relaties'.

Volgens de arbeidskrachtenenquête was er tussen 2005 en 2008 een daling van het percentage van de bevolking tussen 25 en 65 jaar dat aangaf een vorming gevolgd te hebben. Van 2008 tot 2010 is de Belgische indicator gestegen van 6,8% tot 7,2%. Hij blijft echter lager dan het gemiddelde van de drie buurlanden (7,7%) en van de landen van de eurozone (7,9%). Voor de gediplomeerden van het hoger onderwijs was dat aandeel evenwel iets hoger (11,7% in 2008) en was de achterstand t.o.v. de referentiegroepen iets kleiner.

Innovatie

Kennis is niet voldoende. Het is ook belangrijk dat die kennis wordt omgezet in nieuwe producten en processen. Uit verschillende CIS-enquêtes blijkt dat België, vergeleken met het gemiddelde van de buurlanden, sterk is op het vlak van procesinnovatie. Dit kan een gevolg zijn van de hogere uurloonkosten die een continue drijfveer zijn om te zoeken naar verdere procesverbeteringen. Zo blijkt uit de laatste CIS-enquête dat het doel van innovatie in de Belgische verwerkende nijverheid meer dan gemiddeld in de buurlanden en in de eurozone¹⁵ gericht is op het besparen van arbeidskosten. Dit geldt evenwel niet voor de dienstensector.

Als resultaat van deze doorgedreven procesinnovatie steeg de kapitaalintensiteit (kapitaalvoorraad per gewerkt uur) in de Belgische economie sterk. België wordt, net als Nederland, gekenmerkt door een van de hoogste investeringsquotes in ICT van het eurogebied en scoort beduidend beter dan Duitsland en Frankrijk. Vooral in de marktdiensten zien we in België sterke investeringen in ICT. Zoals reeds werd aangegeven in deel 3.3.1 hebben deze investeringen echter (nog) niet geleid tot een toename van de totale factorproductiviteit. Mogelijks is dit te wijten aan het feit dat de ICT-gebruikers onvoldoende in staat zijn om de voordelen ervan ten volle te benutten of dat de bedrijven er moeilijk in slagen om hun organisatie zodanig aan te passen dat ze optimaal kunnen profiteren van de nieuwe toepassingen.

België wordt dan ook gekenmerkt door een heel kapitaalintensieve en bijgevolg ook energie-intensieve industrie. Gezien de hoge energieprijzen en de verwachting dat die in de toekomst nog verder zullen stijgen, zoeken bedrijven dan ook in toenemende mate naar middelen om het energieverbruik per eenheid output te verminderen. Wat eco-innovaties met als effect een verminderd energieverbruik per eenheid output betreft, scoort de Belgische verwerkende nijverheid vergelijkbaar met het gemiddelde van de eurozone¹⁶, maar een stuk zwakker dan gemiddeld in de drie buurlanden (CIS-enquête). Dit is wel volledig te wijten aan de sterke prestatie van Duitsland op dit vlak. Naast energiebronnen worden ook grondstoffen meer en meer schaars. Een lager materiaalgebruik per eenheid output en recyclage zijn in deze context dan ook twee belangrijke processen. Ook voor die vormen van eco-innovatie scoort de Belgische verwerkende nijverheid beter dan Frankrijk en Nederland, maar een stuk zwakker dan Duitsland.

¹⁵ Gewogen gemiddelde van de landen uit de eurozone waarvoor cijfers beschikbaar zijn voor deze indicator: BE, DE, IE, ES, FR, IT, LU, NL, AT, PT en FI. De gewichten zijn de bbp-cijfers van de verschillende landen.

¹⁶ Gewogen gemiddelde van de landen uit de eurozone waarvoor cijfers beschikbaar zijn voor deze indicatoren: BE, DE, IE, FR, IT, LU, NL, AT, PT en FI

Procesinnovatie is vooral gericht op het zoeken naar manieren om efficiënter te produceren. Dat zal echter niet voldoende zijn om het hoofd te bieden aan de toegenomen concurrentie. Belderbos et al.(2009) vonden dat vooral productinnovatie een belangrijke impact heeft op exportintensiteit en exportgroei. Bedrijven die productinnovaties doorvoeren, vertonen ook een bredere geografische scope van hun export. Het percentage bedrijven dat in de periode 2006-2008 een productinnovatie doorvoerde, was hoger dan gemiddeld in de drie buurlanden en de eurozone¹⁷. Dit geldt vooral voor de dienstenbedrijven. Wanneer we het observatieveld beperken tot bedrijven uit de verwerkende nijverheid, scoort België iets minder goed dan gemiddeld in de drie buurlanden. Een indicator die een idee kan geven van het succes van deze innovaties is het percentage van de omzet dat gerealiseerd wordt door de verkoop van nieuwe producten¹⁸. Voor deze indicator scoort België zwakker dan gemiddeld in de drie buurlanden en in de eurozone¹⁹.

De belangrijkste doelstellingen van innovatie lijken, net zoals in de referentielanden, vooral het verbeteren van de kwaliteit van bestaande producten of diensten en het verbreden van de range van aangeboden producten en diensten. Opvallend is dat in België, in vergelijking met de referentielanden, innovatie veel minder gezien wordt als een middel om 'nieuwe markten te veroveren'. Dit kan erop wijzen dat innovatie vaak past in een defensieve strategie. Een mooi voorbeeld hiervan is de sector Vervaardiging van textiel en kleding, die door innovatie het hoofd probeert te bieden aan concurrentie uit lagelonenlanden.

Om nieuwe markten te kunnen veroveren, is het belangrijk dat de nieuwe goederen en diensten beantwoorden aan de behoeften/vraag van deze markten. Een voorbeeld van een trend, die voor verschillende sectoren een opportuniteit kan betekenen, is de toenemende vraag naar duurzame producten. De Rubber- en kunststofnijverheid is een van de sectoren die hierop succesvol heeft ingespeeld (bv. de productie van lichtere materialen voor auto's, beter isolatiemateriaal,...). In het algemeen is het aandeel van de bedrijven die een innovatie doorvoerden met een positief milieu-effect voor de eindgebruiker – een lager energiegebruik, minder vervuiling of een beter hergebruik/recyclage - in België wel lager dan gemiddeld in de drie buurlanden en in de eurozone (CIS-enquête)²⁰. Opnieuw dient gewezen te worden op de sterke prestatie van Duitsland op dit vlak.

De bovenstaande cijfers slaan hoofdzakelijk op technologische innovatie. Er wordt echter ook in toenemende mate gezocht naar andere manieren om zich te onderscheiden van de concurrentie. Zo wint het aanbieden van een sterke dienstverlening aan de klant aan belang bij het upgraden van activiteiten. Ondernemingen trachten door deze dienstverlening een lange termijnrelatie uit te bouwen, meer actief mee te denken met hun klanten en aldus steeds verder in de waardeketen van hun klanten binnen te dringen. Een goede dienstverlening wordt door de eindconsument beschouwd als een echte toegevoegde waarde (waarvoor ze bereid zijn meer te betalen) en is bovendien zeer moeilijk na te bootsen. Weinig lagelonenlanden kunnen momenteel een dergelijke dienstverlening bieden (De Voldere en Sleuwaegen, 2008). Verder wordt ook getracht om producten en diensten van andere te onderscheiden door er een grotere betekeniswaarde of symboolwaarde aan te verbinden. Die symboolwaarde wordt voor meer en meer consumenten een belangrijke toegevoegde waarde. Niet-technologische aspecten, zoals een goede marketing, een mooi design... spelen hierin een belangrijke rol. Het percentage bedrijven dat een marketinginnovatie doorvoerde was in België in 2008 lager dan

¹⁷ Gewogen gemiddelde van de eurolanden waarvoor cijfers beschikbaar zijn voor deze indicator: BE, DE, IE, ES, FR, IT, NL, AT, PT en FI

¹⁸ Het gaat hier om producten die nieuw zijn voor de markt of enkel nieuw zijn voor de onderneming.

¹⁹ Gewogen gemiddelde van de eurolanden waarvoor cijfers beschikbaar zijn voor deze indicatoren: BE, DE, IE, ES, FR, IT, LU, NL, AT, PT en FI

²⁰ Gewogen gemiddelde van de eurolanden waarvoor cijfers beschikbaar zijn voor deze indicator: BE, DE, IE, FR, IT, LU, NL, AT, PT en FI

gemiddeld in de eurozone²¹ en in de drie buurlanden. Uit de CIS-enquête blijkt tevens dat het percentage van de Belgische bedrijven dat in 2006 (laatst beschikbare cijfer) een design aanvraag het op een na laagste is van de eurolanden waarvoor cijfers beschikbaar zijn.

Een andere vorm van niet-technologische innovatie is organisatorische innovatie. Een voorbeeld hiervan is de toenemende mate van uitbesteding van niet-kernactiviteiten aan gespecialiseerde leveranciers (cf. 3.3.1). Een belangrijke beneficiant van dit proces is de sector Zakelijke dienstverlening. Deze sector ondervond een sterke impuls dankzij haar potentieel voor kostenminimalisatie. Door activiteiten te groeperen en te leveren aan meerdere bedrijven kunnen zakelijke dienstverleners aanzienlijke schaalvoordelen realiseren. Daarenboven staan activiteiten die voorheen werden afgeschermd binnen grotere entiteiten nu rechtstreeks in concurrentie met sectorgenoten, waarbij de rivaliteit nog wordt versterkt door de vaak vrij lage toetredingsbarrières (behalve in aanwezigheid van reputatie-effecten). Naast het zoeken naar kostenbesparingen is het belang van de Zakelijke dienstverlening ook toegenomen doordat de verstrekkers van zakelijke diensten de flexibiliteit en de dienstverlening van hun klanten helpen te verhogen. Doordat ze het mogelijk maken om de productiecapaciteit te moduleren (bv. door tijdelijke werknemers in te schakelen) en om op ad hoc-basis diensten toe te voegen aan de geleverde producten, verhogen zij op een kostenefficiënte wijze de flexibiliteit van de productie. Ten slotte speelt de Zakelijke dienstverlening ook een belangrijke rol in het proces van open innovatie (cf. infra). Door de vele contacten van zakelijke dienstverleners met bedrijven uit andere sectoren kunnen zij kennis op diverse domeinen samenvoegen en zo het innovatiepotentieel van hun klanten opdrijven. Aangezien bedrijven steeds meer vraaggericht produceren wordt ook hun capaciteit om signalen van de markt op te vangen (bv. via marktonderzoek) zeer geapprecieerd. Een andere belangrijke begunstigde van het proces van outsourcing is de Distributie. De rol van de Distributie is enorm toegenomen door de internationale opdeling van de productieketen, waardoor de uitbesteding van activiteiten aan de Distributie sterk gestegen is. Met behulp van technologie en schaalvoordelen kan deze sector heel wat efficiëntiewinsten realiseren. De sector beperkt zich echter niet tot logistieke activiteiten, maar voert in toenemende mate ook diensten zoals opslag, verpakking,... uit. Dankzij de goede infrastructuur en de centrale ligging van België behoort de Distributie in België tot de meest gespecialiseerde en productieve ter wereld. Gegeven de sleutelpositie van de Distributie en de Zakelijke dienstverlening hoeft het niet te verbazen dat we hier de sterkste groei in werkgelegenheid en toegevoegde waarde zien binnen de Belgische economie. We merken ook op dat die twee sectoren wegens de intense vervlechting van hun activiteiten met de productie- en waardeketens van andere bedrijven een sterke impact hebben op de prestaties van heel de economie.

Innovatie is dus een complex proces met heel wat interactie tussen verschillende actoren. Clusters kunnen dit proces bevorderen. Vanwege de intense concurrentie stimuleren clusters de drang naar vernieuwing. Bovendien vergemakkelijkt de geografische nabijheid van actoren de kans op kennisoversijpeling. Los van clusters zien we in het algemeen een toenemend belang van open innovatie.

Een heel belangrijke informatiebron voor innovatie in België, aanzienlijk belangrijker dan in de referentiegroepen, zijn de leveranciers van uitrusting, materiaal, componenten of software. Dit sluit nauw aan bij de sterke prestatie van België op het vlak van procesinnovatie en bij de vaststelling dat heel wat sterke clusters (bv. in de Chemische nijverheid, Vervaardiging van voedingsmiddelen, Vervaardiging van textiel en kleding...) ook machinebouwers, IT-ondersteunende bedrijven en experts in automatisering omvatten die helpen bij procesvernieuwing en procesverbetering. Er wordt actief

²¹ Gewogen gemiddelde van de landen van de eurozone waarvoor cijfers beschikbaar zijn voor deze indicator: BE, DE, IE, ES, FR, IT, LU, NL, AT, PT en FI

gebruik gemaakt van de beschikbare expertise door samen te werken met deze leveranciers van uitrusting en diensten.

Naast leveranciers worden ook klanten aangeduid als een belangrijke informatiebron. Dit is consistent met de bevinding dat de rol van de zakelijke dienstverleners, met daarin de marktonderzoeksbureaus, de afgelopen jaren wel gevoelig is gestegen. Maar ook verschillende sectorale studies tonen aan dat succesvolle innovaties vaak gebeuren in samenwerking of in nauw overleg met de klanten²². De nabijheid van klanten (bijvoorbeeld door de cluster) blijkt in dit opzicht een belangrijk voordeel.

Ook instellingen van het hoger onderwijs en publieke onderzoeksinstituten zijn vaak nauw verbonden met sterke clusters en spelen een belangrijke rol in het innovatieproces. Denk hierbij aan de rol van onderzoeksafdelingen/instituten op het vlak van biotechnologie voor de farmaceutische industrie. Ook al is de rol van dit soort instellingen, in vergelijking met de hierboven genoemde leveranciers en klanten, een stuk beperkter, ze worden toch meer dan in de referentielanden vermeld als een belangrijke informatiebron voor innovatie.

Zoals reeds eerder werd vermeld, beperkt het proces van open innovatie zich niet tot de Belgische grenzen. Er wordt ook samengewerkt met buitenlandse actoren. Deze partners bevinden zich ook meer en meer in opkomende landen. Opvallend: uit de CIS-enquête blijkt dat tijdens de periode 2006-2008 ondernemingen uit België voor innovatie meer dan in de buurlanden samenwerkten met partners uit India en China.

Ondernemerschap

Zoals reeds werd vermeld, is België in belangrijke mate gespecialiseerd in lowtech- en medium-lowtechsectoren (de Farmaceutische industrie vormt hierop een uitzondering). Binnen deze sectoren zijn wel een aantal segmenten met hoogtechnologische zaken bezig (denk bijvoorbeeld aan het technisch textiel). Daartegenover staat dat België relatief minder aanwezig is in een aantal kennisintensieve sectoren. De Belgische economie lijkt bijvoorbeeld de meest recente technologische evolutie op het vlak van ICT te hebben gemist, zoals blijkt uit de lage aanwezigheid van ICT-producenten in de Belgische verwerkende nijverheid. Dit geldt ook voor de dienstensector, waar de sector Post en telecommunicatie in België trager evolueerde dan gemiddeld in de EU-15 sinds het begin van de liberalisering van de communicatiesector in Europa (Kegels, 2009). De verandering van de Belgische economische structuur verloopt dan ook relatief traag (Wölfl, 2005). Dit houdt, zeker op lange termijn, een gevaar in voor de economische groei (Peneder, 2001). De ontwikkeling van nieuwe activiteiten, met nieuwe producten en diensten, is dan ook cruciaal. Ondernemerschap is hierbij een belangrijk proces.

²² Dit blijkt uit de sectorstudies die de CRB uitvoerde over het concurrentievermogen van de Textielnijverheid, de Voedingsindustrie, de Chemische nijverheid (inclusief life sciences), de Rubber- en kunststofverwerkende nijverheid, de Distributiesector en de Zakelijke dienstverlening.

Wanneer we de levensloop van een nieuw product of nieuwe dienst bekijken, kunnen we twee fasen onderscheiden. In een eerste fase moeten de nieuwe 'spelregels' worden ontdekt, met vallen en opstaan. Nieuwe toetreders, starters en kleine bedrijven zijn hiervoor ideaal geschikt. Dit is het geval tot op het moment dat één of enkele van de bedrijven de 'spelregels' kan/kunnen vastleggen (bv. een dominant design). Vanaf dat moment start het tweede stadium in de levensloop van een product of dienst waarbij vooral gezocht wordt naar efficiëntieverbeteringen door rationalisatie en schaalvoordelen. Een efficiëntiegedreven economie bevindt zich in het tweede stadium van de levensloop van een nieuw product of dienst. Bij de overgang naar de creatieve economie/kenniseconomie starten we echter opnieuw in de eerste fase, een fase waarin ondernemerschap cruciaal is (Thurik, 2007).

Inderdaad, ondernemerschap kan worden gezien als een katalysator voor innovatie. Nieuwe ondernemingen kunnen door hun kleine schaal vaak flexibeler inspelen op veranderingen. Ze hebben per definitie geen traditie en moeten dus minder interne weerstand overwinnen bij verandering. Bovendien is het ontbreken van een traditie vaak een belangrijke stimulerende factor voor het zien van 'nieuwe combinaties' die mogelijk leiden tot innovatie.

Vervolgens stimuleert ondernemerschap het innovatievermogen omdat het de concurrentiedruk binnen de economie opdrijft. Bestaande bedrijven moeten nu immers concurreren met (potentiële) nieuwe sectorgenoten. Daarnaast is ondernemerschap ook belangrijk voor de exportprestatie van een land. Zoals hierboven al werd vermeld, wordt de export op lange termijn immers voornamelijk bepaald door het aantal exporterende ondernemingen, eerder dan door de groeiende export van bestaande ondernemingen. De toetreding van nieuwe ondernemingen verhoogt dan ook het potentiële aantal nieuwe exporteurs.

Afhankelijk van hoe ondernemerschap gedefinieerd wordt, verschilt het beeld van de prestatie van België. De meeste indicatoren geven wel aan dat er, zoals ook in andere Europese landen, een probleem is met 'ambitieuw' ondernemerschap. Dit blijkt bijvoorbeeld uit een analyse van de grootste bedrijven in termen van marktkapitalisatie en O&O-uitgaven. In de VS en andere niet-Europese landen is het aandeel van de jonge bedrijven in deze lijst veel groter. Het verschil in groei tussen de EU en de VS wordt dan ook vaak verklaard door een gebrek aan jonge, dynamische groeiende bedrijven.

De lage doorgroei van startende ondernemingen kan verschillende oorzaken hebben. Een eerste is een gebrekkige toegang tot kapitaal. Uit de meest recente Eurobarometer-enquête over de financiering van kmo's die in juni 2009 werd uitgevoerd, lijkt de toegang tot financiering in België niet het belangrijkste probleem te vormen voor kmo's. Slechts 9,5% van de ondervraagden gaf aan dat de toegang tot financiering het belangrijkste probleem vormde voor de toekomstige ontwikkeling van de onderneming. Deze factor bekleedde pas de vierde plaats, na de vraagvoorzichten, het vinden van gekwalificeerd personeel en de sterke concurrentie. In de drie voornaamste buurlanden vormde de toegang tot financiering een groter probleem: 13,2% van de Duitse en Nederlandse kmo's vermeldde dit immers als het belangrijkste obstakel en zelfs 18,7% van de Franse kmo's, waardoor het gebrek aan financiering in die landen de op een na belangrijkste belemmering vormde voor de ontwikkeling van hun activiteit, na de vraagvoorzichten.

De relatief goede prestatie van België voor de financiering van kmo's volgens de Eurobarometer-enquête zegt evenwel niet alles over de beschikbare financiering voor ondernemerschap. Zo blijken er nog problemen te zijn voor bepaalde fasen van de levenscyclus van een onderneming²³. De proof-of-conceptfase en de doorgroefase zijn hiervan twee voorbeelden. Bovendien zijn het vooral de jonge, radicale innovatoren die problemen ondervinden met financiering. Terwijl ze veelal een grotere schuldenlast hebben dan de niet-innoverende ondernemingen, doen ze veel minder een beroep op bankkredieten, wat kan wijzen op een zekere terughoudendheid van de banken ten aanzien van risicovollere projecten. Voor de financiering van innovatie kunnen de kleine ondernemingen bovendien minder vaak een beroep doen op (Europese) overheidsfinanciering dan de grote ondernemingen.

Daarnaast is er nog te weinig internationaal ondernemerschap²³. De sterke internationalisatie van de Belgische economie leidt niet enkel tot meer risico's voor potentiële starters, maar ze biedt ook opportuniteiten om de productiviteit te verhogen. Zo biedt import de mogelijkheid om de vruchten van O&O vanwege buitenlandse ondernemingen te incorporeren en te evolueren naar activiteiten met een hoge toegevoegde waarde. Export maakt het mogelijk productiviteitswinsten te realiseren dankzij schaalvoordelen en het verwerven van kennis op buitenlandse markten. De hoge kosten van het internationaliseringsproces vormen echter vaak een belemmering. Een internationalisatiebeleid moet ook breder zijn dan het stimuleren van export. Ook buitenlandse directe investeringen, internationale samenwerkingsverbanden (zoals joint ventures)... zijn belangrijke internationalisatiestrategieën.

Omgekeerd kunnen ook buitenlandse directe investeringen in België positieve spillovers hebben op lokale ondernemingen. De mobiliteit van arbeid kan leiden tot spillovereffecten; de toetreding van MNO's zal ook de concurrentie binnen de sector versterken, wat binnenlandse bedrijven ertoe aanzet efficiënter te worden; de koppeling aan de aanbodketens van grote MNO's maakt het voor lokale ondernemingen gemakkelijker om te internationaliseren; en lokale bedrijven kunnen ook de technologisch geavanceerde productiemethodes van de buitenlandse ondernemingen kopiëren. Er zou onderzocht moeten worden hoe deze positieve spillovers verder kunnen worden versterkt.

Vervolgens is er nood aan een ondernemerscultuur. Indien men attitudes met betrekking tot ondernemerschap wil beïnvloeden, is het belangrijk hiermee op jonge leeftijd te starten. Op dit vlak heeft het onderwijs een belangrijke functie. Specifiek wat ambitieus ondernemerschap betreft heeft het hoger onderwijs, via de creatie van spin-offs, een belangrijke rol te spelen. Voor het slagen van een spin-off zijn, naast financiering, human resources cruciaal. FREE (2009) ziet het tekort aan ondernemers met commerciële en bedrijfservaring als een belangrijke rem op de doorgroei van spin-offs.

Ten slotte ondervinden bepaalde doelgroepen nog altijd extra hindernissen wanneer ze een onderneming willen starten²³. Dit geldt bijvoorbeeld voor migranten. Anders dan in de VS is er in België weinig succesvol ondernemerschap binnen deze bevolkingsgroep. Aangezien het ondernemerschap hoger is onder het jongere deel van de beroepsbevolking, kan ook worden opgemerkt dat de vergrijzing bijkomende uitdagingen schept voor het ondernemerschapsbeleid in België. Te meer daar hierdoor meer nood zal zijn aan overnames, met onder meer specifieke noden zijn op het vlak van financiering.

Ondersteunende rol van de overheid

Bij de transformatie van de economie naar een kenniseconomie heeft de overheid een belangrijke ondersteunende rol te spelen. Een aantal voorbeelden kwamen in de bovenstaande tekst reeds aan

²³ Rapport van de werkgroep die de CRB opzette rond ondernemerschap (2010), 'Ondernemerschap in België: knelpunten en uitdagingen'.

bod. Maar de overheid heeft zeker ook een rol te spelen in het stimuleren van O&O-activiteiten, die traditioneel gezien worden als een belangrijke determinant van innovatie en technologische vooruitgang. Kennis die voortvloeit uit O&O-activiteiten is immers in belangrijke mate een publiek goed. Eens nieuwe kennis is gegeneerd, is het moeilijk om de verspreiding hiervan te verhinderen en het gebruik ervan door een bepaald bedrijf of door een organisatie sluit het gebruik door anderen niet uit. Daardoor zullen bedrijven minder in O&O investeren dan maatschappelijk optimaal is. Bovendien is het vanuit maatschappelijk standpunt juist optimaal dat de kennis zoveel mogelijk verspreid wordt. Ook mogelijke imperfecties in de werking van kapitaalmarkten, als gevolg van informatie-asymmetrie, bieden een argument voor overheidssteun. Op de Europese top van Barcelona in 2002 werd besloten dat een derde van de 3%-doelstelling op het vlak van O&O zou worden gefinancierd door de publieke sector.

Uitgedrukt als percentage van het bbp financierden de binnenlandse overheden in 2007 in België 0,42%. Dit is lager dan gemiddeld in de eurozone en dan in de drie buurlanden. Bovendien is dit cijfer van 2002 tot 2007 (laatst beschikbare cijfer) zelfs lichtjes gedaald. Er dient wel te worden opgemerkt dat de bovengenoemde cijfers voor de publieke sector enkel rekening houden met de directe uitgaven voor O&O, met andere woorden enkel met de subsidies en niet met de fiscale maatregelen ten voordele van O&O. Nochtans worden die laatste steeds belangrijker in België: ze stegen van 0,02% van het bbp in 2005 tot 0,13% in 2009 (Kanselarij, 2011).

Naast investeringen in O&O dient de overheid nog andere investeringen te doen. In tegenstelling tot de private investeringen spelen de overheidsinvesteringen een vrij bescheiden rol in de Belgische economie. Net als de Duitse overheid investeert de Belgische overheid in verhouding tot het bbp minder dan gemiddeld in de eurozone en dan de Franse en Nederlandse overheid. Indien deze tendens niet tijdig wordt gestopt, zou dit op termijn een belemmering kunnen gaan vormen voor de ontwikkeling van de economie. Sommige investeringen in fysiek kapitaal – zoals investeringen in het vervoer- en communicatienetwerk – kunnen immers niet door de private sector worden gedragen. Ze zijn evenwel van essentieel belang voor de infrastructuur van onze economie en gelet op het belang van de logistieke functie van België is een goede infrastructuur cruciaal. Het is dus erg belangrijk dat de overheid voldoende blijft investeren, ondanks de behoefte aan budgettaire consolidatie.

Naast directe overheidsfinanciering zijn er echter nog veel andere manieren waarop de overheid de overgang naar een kenniseconomie kan stimuleren. Zo kan ze op bepaalde domeinen een belangrijk effect hebben op de vraag naar innovatieve producten, bijvoorbeeld via het innovatief aanbesteden. Maar ook regelgeving is hiervoor een belangrijk instrument. Door het vaststellen van normen rond milieu-effecten, bijvoorbeeld, kan de overheid een belangrijke impact hebben op de vraag naar en, dus, de ontwikkeling van nieuwe producten. In sommige gevallen heeft regelgeving echter ook minder gunstige neveneffecten. Zo zijn er aanwijzingen dat in sommige sectoren (bv. Distributie) de regulering concurrentiebeperkend zou zijn, met negatieve effecten op de prijs-kwaliteitsverhouding van producten/diensten. Natuurlijk kan regulering nodig zijn om andere maatschappelijke doelstellingen te realiseren, maar het is belangrijk dat beleidsmakers zich bewust zijn van alle effecten.

In het algemeen kunnen we stellen dat er vele factoren zijn die het concurrentievermogen van een economie beïnvloeden en dat de overheid, rechtstreeks of onrechtstreeks, zowat alle factoren beïnvloedt. Voor een efficiënt en effectief beleid is het noodzakelijk dat de beleidsmakers oog hebben voor dit geheel van factoren. De belangrijkste uitdagingen worden weergegeven in het volgende punt.

4 Synthese en uitdagingen

Uit de verschillende analyses die werden verricht door de Nationale Bank van België, het secretariaat van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven en het Federaal Planbureau kunnen een sterk convergerend beeld en een genuanceerde beoordeling van de structurele positie van de Belgische economie worden afgeleid.

- Enerzijds heeft de bevolking een hoog welvaartspeil maar anderzijds werd op dat vlak minder snel vooruitgang geboekt dan in andere economieën. Zo raken alsmaar meer bedrijfstakken hun koppositie inzake de productiviteit kwijt.
- Ten aanzien van het buitenland blijft het saldo van de lopende rekening positief, maar kalft het geleidelijk af onder de invloed van het nettoresultaat van de goederenhandel. De exportprestaties moeten onderdoen voor die van sommige nabije landen;
- meer bepaald de afzetmarkten blijven grotendeels geconcentreerd in de buurlanden, al neemt het belang in onze uitvoer van de markten van de groeielanden toe;
- voorts is de productie nog steeds te sterk gericht op de producten waarvoor de concurrentie in hoge mate betrekking heeft op de prijs- en kostenfactoren, meer dan op hun innoverend of specifiek karakter;
- de loonkosten kenden echter een ongunstige ontwikkeling in vergelijking met de buurlanden.
- Algemeen genomen heeft de bevolking een hoog onderwijsniveau. De wetenschappelijke of technische opleidingen zijn echter ondervertegenwoordigd en er wordt te weinig gebruik gemaakt van levenslang leren;
- voorts zijn de kapitaalinvesteringen aanzienlijk, maar ze worden niet ten volle benut;
- ook de O&O-inspanningen halen een niveau dat vergelijkbaar is met het gemiddelde peil van de Europese landen, maar resulteren onvoldoende in producten en processen die innoverend zijn voor de markt.

België beschikt nochtans over heel wat troeven om een plaats bij de meest competitieve economieën in te nemen, en dat heeft het met name te danken aan zijn centrale ligging en goed ontwikkelde infrastructuur, maar ook aan het kwalificatiepeil van de arbeidskrachten en aan het gesofisticeerde kapitaal. Gelet op de structurele uitdagingen van de mondialisering, de technologische ontwikkelingen en de vergrijzing van de bevolking is het belangrijk al die potentiële mogelijkheden zo goed mogelijk te gebruiken en verder te ontwikkelen.

Welke actiepistes moeten de voorkeur krijgen om deze ambitie waar te maken?

Ten eerste moet deze ambitie absoluut door alle economische actoren en door de maatschappij worden gedeeld. Het structureel concurrentievermogen is in wezen een multidimensioneel vraagstuk; het behoort dan ook tot de gedeelde verantwoordelijkheid van de overheid, de ondernemingen, de werknemers, het onderwijs en de onderzoekswereld. *In fine* moet het ook aan iedereen ten goede komen. In dat opzicht kunnen de winsten uit de aanpassing van de economie weliswaar het best

worden verdeeld door er zoveel mogelijk ondernemingen en werknemers bij te betrekken, maar er moet toch bijzondere aandacht uitgaan naar hen die het moeilijk hebben om zich bij die ontwikkeling aan te sluiten.

Tegen de achtergrond van de mondialisering en van de internationalisering van het productieproces zal de economie dus moeten evolueren naar een kenniseconomie waarin kwaliteit, innovatie en creativiteit belangrijke sleutelwoorden zijn. Op die manier kunnen nieuwe markten worden aangeboord en zullen hogere prijzen niet automatisch leiden tot een verlies aan concurrentievermogen.

Maar die evolutie zal tijd vergen en bovendien zullen er antwoorden moeten worden gevonden om het buitenlandse concurrentievermogen op korte termijn te handhaven. Een van die noodzakelijke antwoorden is het behoud van een stabiele economische en financiële omgeving en de bevordering van loonstijgingen dankzij productiviteitswinsten, meer bepaald dankzij toenames van de totale factorproductiviteit, die de werkgelegenheid in gunstige zin beïnvloeden.

4.1 Een stabiele economische en financiële omgeving behouden

Hoewel ongetwijfeld een algemene richting kan worden aangegeven omtrent de grote demografische, technologische en milieugerelateerde krachten die zich structureel aandienen, blijven er toch nog heel wat belangrijke onbekende factoren over wanneer de economische spelers moeten uitmaken wat de beste manier is om er zich met succes op voor te bereiden. Vermeden moet worden dat die onzekere factoren verder worden aangevuld met twijfels over de algemene economische vooruitzichten van de economie. Door de stabiliteit van de economische en financiële omgeving te behouden en te versterken, kan men integendeel het vermogen doen toenemen om weerstand te bieden aan conjunctuurschokken. Zo kunnen de ondernemingen, de werknemers en de overheid de beslissingen die hen op lange termijn verbinden – bijvoorbeeld inzake onderwijs, investeringen of onderzoek - beter onderbouwen.

Een dergelijke stabiliteit berust op verschillende factoren, die elkaar vaak onderling versterken. Meer bepaald op het vlak van het macro-economische beleid in België, zijn overheidsfinanciën die op lange termijn houdbaar zijn en een voldoende hoge werkgelegenheidsgraad noodzakelijk om de houdbaarheid van het sociaal systeem te garanderen. De werking van het financiële systeem moet ook worden ingegeven door de zorg om bij te dragen aan de duurzame ontwikkeling van de economie. Voorts kan dankzij een beheerste ontwikkeling van de productiekosten en van de prijzen worden gegarandeerd dat rendabele activiteiten en banen worden geschapen en kunnen de inkomsten daaruit worden gedeeld. Daarnaast moet er ook op worden toegezien dat de relatief lage overheidsinvesteringen geen belemmering gaan vormen voor de ontwikkeling van de economie.

4.2 Beheersing van de prijs- en kostenontwikkeling ten bate van de werkgelegenheid

Vastgesteld wordt dat de uurloonkosten in België van 1996 tot 2010 sneller zijn toegenomen dan in de referentielanden. Die kloof is sinds 2005 ontstaan en is enkel t.a.v. Duitsland opmerkelijk. Ze heeft zich ontwikkeld in een context van herhaalde stijgingen van de oliepijzen en van matige loonkostenontwikkelingen in Duitsland, dat de ruilvoetverslechtering niet in de lonen heeft doorberekend.

In een economische en monetaire unie moeten de mechanismen die zorgen voor de werking van de economie het mogelijk maken dat de prijzen en kosten van de verschillende lidstaten naar elkaar toegroeien; zoniet, dan dreigen de situatie van de arbeidsmarkt en het saldo van de lopende rekening

te verslechteren, wat een symptoom zou zijn van de opeenstapeling van onhoudbare interne onevenwichten. Het is tegen die achtergrond dat de wet van 26 juli 1996 de vorming van een verschil tussen de loonkostenontwikkeling in België en die in de drie referentielanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland) wil vermijden. Binnen het kader van een eenheidsmunt worden bijstellingen van het concurrentievermogen immers bemoeilijkt omdat ze een rechtstreekse interventie in de nominale kostenvorming impliceren, aangezien dat niet meer kan door middel van een devaluatie en de effecten daarvan op de prijzen.

In het kader van de wet doet de huidige situatie twee problemen rijzen: de correctie van de verschillen uit het verleden en de noodzaak om ervoor te zorgen dat de Belgische loonkostenontwikkeling in de toekomst in de pas blijft met die in de referentielanden. Dit is meer bepaald van belang indien zich herhaaldelijk schokken op de ruilvoet (snellere groei van de invoer- dan van de uitvoerprijzen) zouden voordoen, zoals we die de afgelopen jaren hebben gekend. Een verslechtering van de ruilvoet doet, als alle andere factoren verder onveranderd blijven, de koopkracht van de nationale economie immers achteruitgaan. De indexerings- en loononderhandelingsmechanismen bepalen hoe dat koopkrachtverlies wordt verdeeld over de verschillende economische spelers: de huishoudens, de ondernemingen en de overheid. Via de wet wordt België geacht de reactie van de referentielanden op deze schokken *ex ante* te kopiëren, wat coherent is met een EMU met een gemeenschappelijke wisselkoers die de handelsbetrekkingen van de landen van de eurozone met de rest van de wereld regelt. Het risico daarbij is dat er, met de verdwijning van de wisselkoersen tussen de landen van de eurozone, problemen op het vlak van concurrentievermogen binnen de zone zelf kunnen rijzen indien de reacties van de sociale partners van de landen van de zone niet gelijklopend zijn. Aangezien de wet betrekking heeft op de onderhandelingen *ex ante* over de loonkostenontwikkeling gedurende een periode van twee jaar, zouden de onvoorziene schokken die in de loop van die twee jaar plaatsvinden in principe *ex post* moeten worden gecorrigeerd. De wet voorziet ook in de mogelijkheid van dergelijke correcties.

De convergentie van de uurloonkostenontwikkelingen zal voorts worden bemoeilijkt en zal onvoldoende zijn indien de prijsvormingsmechanismen eveneens een bron van asymmetrie zijn in geval van schokken zoals prijsstijgingen van de primaire energiebronnen. Het is bijgevolg belangrijk om, m.n. via een passend rechtskader, de voorwaarden te creëren voor een bevredigende werking van de producten- en dienstenmarkten – meer in het bijzonder voor energie en voor de netwerkindustrieën.

Bovendien zal een convergentie in de uurloonkostenontwikkeling alleen tot een convergentie in de prijsontwikkeling leiden als de productiviteitswinsten in de verschillende economieën gelijkaardig zijn. Welnu, vastgesteld kan worden dat sinds 1996 de productiviteit in België langzamer toeneemt dan in de referentielanden, waardoor de ontwikkeling van de loonkosten per geproduceerde eenheid, d.w.z. de uurloonkostenstijging die is gecorrigeerd voor de stijging van de productiviteit, in België sneller was dan in de referentielanden. Aldus ziet België zijn relatieve situatie t.o.v. zijn drie buurlanden op het vlak van de loonkosten en de productiviteit verslechteren.

Op termijn is een snellere stijging van de voor inflatie gecorrigeerde uurloonkosten dan de stijging van de productiviteit schadelijk voor het concurrentievermogen, de groei en de werkgelegenheidsdynamiek. Het is echter belangrijk de vinger te leggen op de bron van de mindere prestaties op het vlak van de productiviteit om te kunnen bepalen welke beleidsmaatregelen nodig zijn. Er kunnen in elk geval drie bronnen van productiviteitsschommelingen in overweging worden genomen. Ten eerste zal een te sterke stijging van de lonen in sommige sectoren tot herstructureringen en jobverlies leiden, waardoor de productiviteit van de activiteiten die in België blijven, zal toenemen. Een dergelijke toename van de kapitaalintensiteit die leidt tot een productiviteitsstijging en aldus hogere lonen mogelijk maakt, moet uiteraard a priori worden vermeden, omdat ze de potentiële werkgelegenheid beperkt. Om die reden heeft de wet van 1996 zich geconcentreerd op de loonkosten en niet op de loonkosten per eenheid

product. Ten tweede kampen we vandaag met een vertraging van de gemiddelde productiviteit die voor een belangrijk gedeelte bewust gewild is: het gaat hier over alle beleidsmaatregelen die de minst geschoolden, dus de minst productieve personen, willen inschakelen in het arbeidsproces, waardoor het gemiddelde gaat dalen. Een dergelijke productiviteitsdaling zou echter niet mogen leiden tot een toename van de arbeidskosten per eenheid product. Ten derde kampen we ook nog met een groeiende kloof met onze belangrijkste partnerlanden op het vlak van productiviteit, omdat België, dat begon met een zeer hoog niveau, zijn leiderspositie in een hele reeks van bedrijfstakken kwijtspeelt. Als de productiviteit stagneert, kunnen aldus spanningen ontstaan in het licht van de verlangens van de werknemers om hun koopkracht voortdurend te zien toenemen. Daarom voorziet de wet van 1996 die de bevordering van de werkgelegenheid als doel heeft in een tweede pijler met betrekking tot de structurele aspecten van het concurrentievermogen. Over die structurele aspecten worden de aanbevelingen verder in de tekst geformuleerd. Men moet er zich evenwel van bewust zijn dat een strategie die gericht is op een verbetering van de prestaties inzake productiviteit en aanpassingen aan de economische structuur tijd vergt, terwijl de loonkostenontwikkeling rekening moet kunnen houden met de huidige mogelijkheden van de economie. Een beleid dat leidt tot een toename van de productiviteit geeft ademruimte voor loonstijgingen, zolang de ruilvoet niet verslechtert. Om die reden moet worden vermeden dat de loonkosten sneller de hoogte ingaan dan de productiviteit, want hierdoor zou het vermogen van de Belgische ondernemingen om te produceren en te verkopen in gevaar komen, zou de substitutie van arbeid door kapitaal versnellen en zou de werkgelegenheid uiteindelijk schade worden toegebracht.

4.3 Structurele ontwikkelingen vergemakkelijken door innovatie te bevorderen

Om de uitdagingen van de mondialisering aan te pakken en ons concurrentievermogen te vrijwaren zonder al te sterke druk op de ontwikkeling van de lonen en/of de werkgelegenheid, moeten de productiviteitswinsten op basis van vooruitgang en innovatie worden ondersteund. Door innoverende producten en nieuwe markten te ontwikkelen, zoals die m.b.t. het leefmilieu, door de kwaliteit van de bestaande producten te verhogen, en door de kwaliteit van de diensten vooraan en achteraan de waardeketen te verbeteren, kunnen de exporteurs de concurrentiedruk vanwege de lagelonenlanden afhouden en hun prijsvormingsmarge uitbreiden door ook minder gevoelig te worden voor de schommelingen van de grondstoffenprijzen. Verschillende krachtlijnen voor actie zijn het overwegen waard; de gunstige effecten daarvan zullen op langere of minder lange termijn concreet uitwerking vinden.

4.3.1 Aanwezigheid van kennis

Indien we willen evolueren naar een kennisintensieve economie is de aanwezigheid en beschikbaarheid van kennis cruciaal. Een belangrijke bron van kennis is O&O. België heeft zichzelf de doelstelling opgelegd om tegen 2020 3% van het bbp aan O&O te besteden. Het is belangrijk dat deze doelstelling ook effectief gehaald wordt. Dit vereist verdere inspanningen, zowel van de private als van de publieke sector.

De O&O-uitgaven van de bedrijven zijn in België sterk geconcentreerd in een aantal bedrijven die in belangrijke mate in buitenlandse handen zijn. De uitdaging bestaat er dan ook in om de O&O-activiteiten ruimer te verspreiden. De overheden in België hebben hier zeker een rol te spelen, elk in hun bevoegdheidsdomein, maar bij voorkeur op een gecoördineerde manier. Naast subsidies en fiscale stimuli ter bevordering van O&O kunnen ook andere instrumenten worden gebruikt om de marktimperfecties die leiden tot een maatschappelijk onvoldoende creatie van kennis, te verminderen. Octrooien zijn hiervan een voorbeeld. Het is dan ook belangrijk dat de stappen, die werden genomen onder het Belgische voorzitterschap van de EU, in de richting van een versterkte samenwerking rond

het EU-octrooi voortgezet worden. Daarnaast moet door bewustmaking, informatie, begeleiding en opleiding ook worden gewerkt aan de versterking van de octrooicultuur in België (CRB 2007).

Ook het onderzoek dat wordt verricht door universiteiten en publieke onderzoeksinstituten dient voldoende te worden ondersteund. Voor kennisintensieve sectoren is de aanwezigheid van de juiste kennis, van een hoog niveau en met een voldoende kritische massa, een belangrijke determinant van het concurrentievermogen. Bovendien kunnen dergelijke instellingen een belangrijke rol spelen in het aantrekken van buitenlandse kennisintensieve ondernemingen en aanleiding geven tot de creatie van spin-offs.

4.3.2 Kennis omzetten in innovatie

De aanwezigheid en uitwisseling van kennis is niet voldoende. Die moet ook worden omgezet in nieuwe producten, diensten en processen, dus in innovatie. Innovatie is echter een complex proces. Ze is het resultaat van interactie tussen verschillende spelers (leveranciers, klanten, kennisinstellingen...). De overheid moet dan ook de juiste kadervoorwaarden creëren opdat dergelijke samenwerkingsverbanden/clusterverbanden zoveel mogelijk kans op ontwikkeling krijgen.

Een heel specifieke vorm van samenwerking betreft die tussen de wetenschappelijke wereld en het bedrijfsleven. Uit verschillende studies blijkt dat vooral de uitwisseling van personeel tussen deze twee werelden een heel effectieve manier van kennisoverdracht is. Dit gebeurt in België nog te weinig. Er dient dan ook te worden onderzocht welke hindernissen er bestaan en hoe een dergelijke mobiliteit aantrekkelijker kan worden gemaakt.

De resultaten op het vlak van innovatie tonen een sterke prestatie van België op het vlak van procesinnovatie. Dat komt ook tot uiting in de sterke kapitaalintensiteit van onze economie en lijkt erop te wijzen dat Belgische bedrijven nog in belangrijke mate op zoek zijn naar efficiëntieverhogingen. Onderzoek toont echter aan dat vooral productinnovatie een belangrijke impact heeft op de exportintensiteit en -groei. Op dit vlak lijkt in België nog verbetering mogelijk. Bovendien is het opvallend dat in België innovatie minder dan in de referentielanden als doel heeft om nieuwe markten te veroveren. Dit kan erop wijzen dat innovatie vaak past in een defensieve strategie. Een proactievare aanpak, bijvoorbeeld inzake rationeel energiegebruik of in de ontwikkeling van nieuwe bronnen, zou de positie van de Belgische industrietakken kunnen versterken.

De ontwikkeling van nieuwe producten en diensten ondervindt een sterke impuls wanneer ondernemers uitzicht hebben op een voldoende grote vraag. De overheid heeft hierop een sterke invloed, bijvoorbeeld via openbare aanbestedingen. Bij de uitbesteding van publieke opdrachten dient de overheid na te gaan hoe zij kan bijdragen tot de ontwikkeling van innovatieve markten. Maar ook door regelgeving, die stabiel is doorheen de tijd, kan een markt ondersteund worden.

4.3.3 Innovatie omzetten in economische dynamiek

Ook innovatie is geen doel op zich. Het is uiteindelijk de bedoeling dat innovatie uitmondt in nieuwe jobs en toegevoegde waarde. Ondernemerschap is hiervoor een belangrijke hefboom. Net zoals in de meeste Europese landen is er in België een gebrek aan 'ambitieuw ondernemerschap', ondernemerschap dat bijdraagt tot de groei van jobs en toegevoegde waarde.

Zeker in een kleine, open economie is internationalisatie een belangrijke strategie voor groeiondernemingen. Het is belangrijk dat bedrijven de voordelen van internationalisatie onderkennen, in het bijzonder de kmo's en de dienstensectoren. Internationalisatie dient ruim te worden geïnterpreteerd en mag zich niet beperken tot export. Ook import, buitenlandse directe investeringen,

joint ventures met buitenlandse bedrijven... zijn strategieën die bedrijven heel wat voordeel kunnen opleveren. De overheid kan bijdragen tot die bewustwording en kan die internationalisatie ook ondersteunen. Een aantal voorbeelden zijn: hulp bij het zoeken naar betrouwbare samenwerkingspartners; verlagen van de financiële risico's bij internationalisatie bv. door garantieregelingen; faciliteren van netwerkvorming tussen buitenlandse MNO's in België en lokale ondernemingen; ...

Groeiondernemingen hebben ook specifieke financieringsvereisten. Voor bepaalde fases van de levensloop van innovatieve groeiondernemingen (bv. financiering voor de proof-of-conceptfase en de doorgroei) is nog verbetering mogelijk. Maar financiering is niet voldoende. Uit onderzoek blijkt dat de groei van ondernemingen in belangrijke mate bepaald wordt door de kwaliteiten van het managementteam. De starters van jonge, dynamische groei-bedrijven (bv. spin-offs) beschikken vaak over een uitstekende technische kennis, maar ontberen vaak de nodige economische, commerciële en strategische ervaring. Er dient dan ook bekeken te worden hoe ook dergelijke profielen zouden kunnen worden aangetrokken bij de opstart van het bedrijf.

4.3.4 Investeren in menselijk kapitaal

Een van de belangrijkste comparatieve voordelen van België is de kwaliteit van zijn arbeidskrachten. Om dit voordeel te behouden, moet het gemiddelde opleidingsniveau van de jongeren constant blijven vooruitgaan. De prestaties van België op dat vlak blijven weliswaar zeer goed, maar toch moet worden aangestipt dat de vermindering van de technische en wetenschappelijke roepingen op termijn een probleem kan doen rijzen, want die disciplines worden nu net door de meest innoverende ondernemingen gezocht. De vormingsinspanningen moeten ook in het bijzonder betrekking hebben op welbepaalde doelgroepen waarin al te veel mensen hun studies afbreken zonder diploma en zonder kwalificatie.

De inspanning moet dan wel gericht zijn op de kwaliteit van de opleiding van mensen die de arbeidsmarkt betreden, maar moet zich ook richten tot de personen die al op de markt aanwezig zijn. Op dat vlak presteert België nogal bleekjes: er is een ware onderbenutting van de instrumenten voor levenslang leren. Die instrumenten moeten ongetwijfeld worden hertekend om ze beter af te stemmen op de behoeften van de ondernemingen en van de werknemers. Het is belangrijk dat met die opleidingen echte vaardigheden worden verworven, want de vaardigheden zullen, meer dan de formele opleiding, de werknemers behoeden voor de gevaren van delokalisatie.

4.3.5 De werking van de economie verbeteren

De inspanningen inzake structureel concurrentievermogen kunnen alleen ten volle bijdragen tot de verbetering van het aanpassingsvermogen van de economie indien ze concreet gestalte kunnen krijgen in de werkingwijze en het gedrag van de economische spelers. In dat opzicht is het belangrijk, zonder daarom te willen raken aan de doelstellingen die aan de opstelling ervan ten grondslag liggen, dat wordt nagegaan of de regels betreffende de organisatie van het bedrijfsleven – met name aangaande de productmarkten en de arbeidsmarkt of in de werking van de overheidsbesturen – het ontstaan van nieuwe kennis, nieuwe spelers, nieuwe productiewijzen enz. niet onnodig afremmen.

* *

*

De analysewerkzaamheden die de drie instellingen de afgelopen jaren elk vanuit hun eigen invalshoek hebben verricht, hebben een samenhangend beeld van de positie van België inzake concurrentievermogen opgeleverd. Verschillende punten van die analyse komen overigens terug in de werkzaamheden die aan de basis liggen van het proces van coördinatie van het economische beleid op Europees niveau, dat beter bekend staat als het "Europese semester".

De actieplannen die uit de analyses van de drie instellingen voortvloeien zijn, niet nieuw; ze worden in hoge mate bijgetreden door andere waarnemers en actoren die mee naar een duurzame versterking van de economie streven. In het verlengde van de synthese die in dit verslag wordt voorgesteld, zullen het secretariaat van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, het Federaal Planbureau en de Nationale Bank van België, elk binnen hun expertisedomein en overeenkomstig hun mandaat, hun onderzoeksinspanningen voortzetten om zo de beleidsbepalers te helpen bij het ondernemen van de noodzakelijke concrete acties.

5 Bibliografie

BAUGNET, Vanessa, Koen BURGGRAEVE, Luc DRESSE, Christophe PIETTE en Barbara VUIDAR (2010), Positie van België in de Wereldhandel, NBB Economisch Tijdschrift, juni 2010, blz. 29-56

BAUGNET, Vanessa en Dries DURY (2010), Energiemarkten en de macro-economie, NBB Economisch Tijdschrift, september 2010, blz. 65-88

BELDERBOS, René, Florence DUVIVIER and Jan WYNEN (2009), Innovation and Export Competitiveness: Evidence from Flemish Firms, STOIO working paper, 33p.

BERNARD, Andrew B., Ilke VAN BEVEREN and Hylke VANDENBUSSCHE (2010), Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade, National Bank of Belgium Working Paper 203, 60p.

BIATOUR, Bernadette et Chantal KEGELS (2010a), Comparaison des composantes de la croissance de la productivité : Belgique, Allemagne, France et Pays-Bas 1996-2007, Working Paper du Bureau fédéral du Plan 18-10, 41 p.

BIATOUR, Bernadette et Chantal KEGELS (2010b), Evolution des coûts unitaires du travail en Belgique de 1996 à 2008, Working Paper du Bureau fédéral du Plan 14-10, 32 p.

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2010), Objectifs BE2020: les investissements en R&D en Belgique et dans ses Régions, 21 p.

CENTRALE RAAD VOOR HET BEDRIJFSLEVEN (CRB) (2007), Advies 'Werk maken van een gemeenschapsoctrooi en van een sterkere octroocultuur in België', CRB 2007-1531, Brussel, CRB, 11 blz.

CENTRALE RAAD VAN HET BEDRIJFSLEVEN SECRETARIAAT (CRB) (2008), Studie over het concurrentievermogen van de Belgische textielindustrie, documentatienota, CRB 2008-1710, Brussel, CRB, 82 blz.

CENTRALE RAAD VOOR HET BEDRIJFSLEVEN SECRETARIAAT (CRB) (2010), Ondernemerschap in België: knelpunten en uitdagingen., rapport van externe werkgroep ondernemerschap in opdracht van CRB, CRB 2010-1158, Brussel, CRB, 73 blz.

CENTRALE RAAD VOOR HET BEDRIJFSLEVEN SECRETARIAAT (CRB) (2010), Studie over het concurrentievermogen in de distributiesector, documentatienota, CRB 2010-1290, Brussel, CRB, 81 blz.

CENTRALE RAAD VOOR HET BEDRIJFSLEVEN SECRETARIAAT (CRB) (2010), Studie over het concurrentievermogen van de Belgische voedingsindustrie, documentatienota, CRB 2010-1271, Brussel, CRB, 79 blz.

CENTRALE RAAD VOOR HET BEDRIJFSLEVEN SECRETARIAAT (CRB) (2011), [Studie over het concurrentievermogen van de Belgische chemische industrie, life sciences en rubber- en kunststofverwerkende industrie](#), documentatienota, CRB 2011-0064, Brussel, CRB, 95 blz.

CENTRALE RAAD VOOR HET BEDRIJFSLEVEN SECRETARIAAT (CRB) (2011), [Studie over het concurrentievermogen van de Belgische zakelijke dienstverlening](#), documentatienota, CRB 2011-0153, Brussel, CRB, 92 blz.

COHEN, Wesley M. and Daniel A. LEVINTHAL (1989), [Innovation and Learning: The Two Faces of R&D](#), Economic Journal, Vol.99 N°397, p. 569-596

CUYVERS Ludo, Emmanuel DHYNE and Reth SOENG (2010), [The effects of internationalisation on domestic labour demand by skills: Firm-level evidence for Belgium](#), National Bank of Belgium Working Paper 206, 30p.

DE VOLDERE, Isabelle en Leo SLEUWAEGEN (2009), Werk maken van een creatieve economie, Leuven, Uitgeverij Lannoo Campus, 131 blz.

DHYNE, Emmanuel, Catherine FUSS and Claude MATHIEU (2010), [Labour demand adjustment: Does foreign ownership matter?](#), National Bank of Belgium Working Paper 207, 43p.

EC(2004), [The EU economy: 2003 review](#), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Brussels, 729p.

EU KLEMS ([base de données](#)), Bruxelles, Bureau fédéral du Plan

FREE (2009), [Entrepreneuriat académique : entrepreneuriat ambitieux ?](#), 49 p.

GEM (2010), [Global Entrepreneurship Monitor: 2010: Global Report](#), 83p.

HOFFMANN, Anders N. and Martin JUNGE (2006), [Documenting data on high-growth firms and entrepreneurs across 17 countries \(first draft\)](#), 39p.

KANSELARIJ VAN DE EERSTE MINISTER, De vijf doestellingen in het kader van de Europa 2020 strategie. Beleidsvoorbereidende studie, april 2011

KEGELS, Chantal (2009), [Alternative Assessment of Belgian Competitiveness](#), Federaal Planbureau Working Paper 9-09, 37p.

KEGELS, Chantal, Michael PENEDER and Henry VAN DER WIEL, (2011 à paraître), Productivity performance in three small European Countries: Austria, Belgium and the Netherlands in Industrial Productivity in Europe: Growth and Crisis, Edward Elgar Publishing, London, 420p.

KOCSIS, Viktoria, Ruslan LUKACH, Berte MINNE and al.(2009), [Relation entry, exit and productivity: an Overview of Recent Theoretical and Empirical Literature](#), CPB Document, no 180, 92p.

MATTE, Mélanie, Bernard MICHEL (2010), [La part de marché à l'exportation de la Belgique 1993-2008 : changements structurels et compétitivité](#), Working Paper 06-10, 20 p.

MION Giordano, Hylke VANDENBUSSCHE and Linke ZHU (2010), [Trade with China and skill upgrading: Evidence from Belgian firm level data](#), National Bank of Belgium Working Paper Research, 194, 52p.

NBB (2010), [Jaarverslag 2010](#), 202 blz.

OCDE (2009), Science, Technology and Industry Scoreboard, 145p., site internet http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/sti_scoreboard-2009-en

OTTAVIANO Gianmarco, Giovanni PERI and GREG C. WRIGHT (2010), Immigration, offshoring and American jobs, National Bank of Belgium Working Paper, 205, 58p.

PENEDER, Michael, Karl AIGINGER, Gernot HUTSCHENREITER (2001), [Structural Change and Economic Growth Wenen](#), WIFO, 168p.

THURIK (2007), [Ondernemerschap: de motor van groei?](#), hoorzitting van 10 oktober 2007 voor de CRB in het kader van de werkgroep rond ondernemerschap

WÖLFL, Anita (2005), [The Service Economy in OECD countries](#), OECD STI working paper 2005/3, 81p.