



DOCUMENTATIENOTA

CRB 2012 - 1220

Naar een structurele transformatie van de economie

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





**Documentatienota:
Naar een structurele transformatie van de economie**

**Aanspreekpunt:
Siska Vandecandelaere
siska.vandecandelaere@ccecrb.fgov.be**

Inhoudopgave

1	Evolutie van de plaats van België in de wereld.....	4
2	Determinanten van het structureel concurrentievermogen	5
2.1	Economische structuur	5
2.2	Sectorale analyses	7
2.2.1	Analysekader van Porter	7
2.2.2	Conclusies sectorstudies.....	9
2.2.3	Het belang van clusters	16
2.3	Inschakeling in (internationale) waardeketens	17
2.4	Naar een slimme specialisatie	18
	Bibliografie.....	20

Lijst grafieken

Grafiek 2-1 : Evolutie van aandeel toegevoegde waarde in totale economie.....	5
Grafiek 2-2 : Evolutie van de industriële uurtewerkstelling: België versus de EU15	6

Lijst tabellen

Tabel 1-1 : Gemiddelde jaarlijkse groeivoet van het bbp/capita (constante prijzen, PPP)	4
Tabel 2-1 : Kennisintensiteit van economische structuur (in %).....	7
Tabel 2-2 : % omzet door nieuwe producten, nieuw voor markt of nieuw voor bedrijf	19

Lijst figuren

Figuur 2-1 : Het ruitmodel van Porter	8
---	---

1 Evolutie van de plaats van België in de wereld

De CRB is reeds gedurende verschillende jaren bezig met de opvolging van het structureel concurrentievermogen van onze economie. Hierbij wordt uitgegaan van een brede definitie van concurrentievermogen, zoals ze ook wordt gehanteerd door de EC, namelijk de capaciteit van een economie om 'een duurzame toename van de levensstandaard te realiseren en een zo laag mogelijk niveau van onvrijwillige werkloosheid'. De wereldwijde economische crisis toont dat het hoge welvaartspeil slechts duurzaam kan worden gewaarborgd indien het gebaseerd is op een stabiele economische context zonder grote onevenwichten (bv. op de lopende rekeningen of in het overheidsbudget).

Ondanks de gekende beperkingen¹ is de indicator die het meest gebruikt wordt voor het meten van de toename van de levensstandaard, het bbp/capita. Onderstaande tabel toont dat de VS en heel wat EU15-landen over de periode 1990-2010 een hogere gemiddelde groei kenden dan België. Over de periode 2000-2010 verbetert de relatieve positie van België, maar we blijven in de onderste helft van de rangschikking. Economische groei is nochtans belangrijk voor het scheppen van banen en voor het creëren van welvaart; ze zal bovendien de last van het overheidstekort en de overheidsschuld verminderen.

Tabel 1-1 : Gemiddelde jaarlijkse groeivoet van het bbp/capita (constante prijzen, PPP)

gemiddelde jaarlijkse groeivoet 1990-2010		gemiddelde jaarlijkse groeivoet 2000-2010	
IT	0,66%	IT	-0,23%
FR	0,99%	DK	0,18%
DK	1,19%	PT	0,24%
DE	1,28%	FR	0,45%
BE	1,36%	US	0,61%
US	1,39%	ES	0,70%
PT	1,48%	IE	0,74%
FI	1,55%	BE	0,78%
ES	1,58%	NL	0,94%
SE	1,64%	DE	0,98%
AT	1,66%	AT	1,08%
NL	1,73%	UK	1,11%
GR	1,78%	LU	1,20%
UK	1,86%	FI	1,43%
LU	2,42%	SE	1,55%
IE	3,32%	GR	1,77%

Bron: OECD

De groei die een land kan realiseren is in belangrijke mate afhankelijk van de economische structuur. Indien we concurrentieel willen blijven, is het nodig dat België evolueert in de richting van innovatieve en kennisintensieve sectoren en bedrijven. Gemiddeld gezien hebben deze immers een hogere productiviteitsgroei en hebben ze minder te lijden onder de globale concurrentie. Hieronder wordt bekeken in welke mate dit proces van structurele verandering in België al heeft plaatsgevonden.

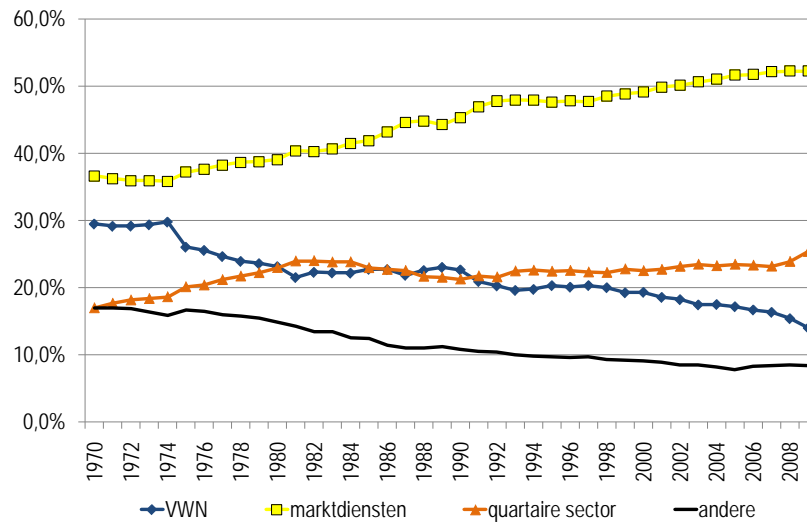
¹ Er zijn zeker een aantal kanttekeningen te maken bij deze indicator. Zo houdt hij geen rekening met de verdeling van het bbp over de bevolking, noch met negatieve milieu-effecten of met productie die niet via de markt verhandeld wordt... Bij de interpretatie van deze indicator dienen deze zaken dan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

2 Determinanten van het structureel concurrentievermogen

2.1 Economische structuur

Een analyse van de evolutie in de economische structuur toont het volgende beeld:

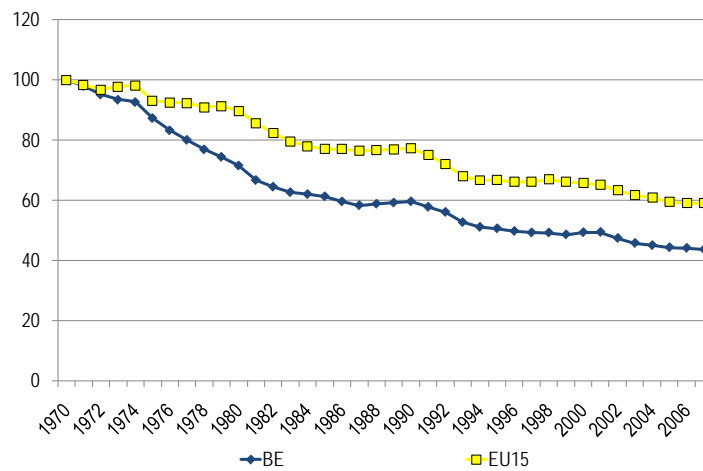
Grafiek 2-1 : Evolutie van aandeel toegevoegde waarde in totale economie



Bron: eigen berekeningen op basis van OECD STAN

Een eerste vaststelling is het dalende aandeel van de verwerkende nijverheid (VWN). Dit proces heeft zich sinds het midden van de jaren '70 in België sneller en sterker doorgezet dan gemiddeld in Europa. Belangrijke verklaringen hiervoor zijn de sterke afhankelijkheid van buitenlandse dochterbedrijven, en de internationale openheid van onze economie. Het open karakter van de Belgische economie maakt dat ze altijd uiterst gevoelig was voor een grote internationale concurrentiedruk (De Voldere en Sleuwaegen(2009), blz. 23). Dit is nog opvallender indien we de evolutie van de tewerkstelling bekijken (zie grafiek 2-2) die vooral tussen 1970 en 1990 in België een stuk sneller daalde dan gemiddeld in Europa. De ondernemingen die in België actief bleven, probeerden in toenemende mate de duurdere productiefactor arbeid uit te schakelen. Arbeid werd als kostenfactor verdrongen door kapitaal om op die manier concurrentieel te blijven.

Grafiek 2-2 : Evolutie van de industriële uurtewerkstelling: België versus de EU15



Bron: EUKLEMS

De keerzijde hiervan is natuurlijk een stijgend aandeel van de dienstensectoren. Dit is een logisch gevolg van het economisch ontwikkelingsproces. De stijging van de koopkracht, die grotendeels volgt uit de productiviteitstoenames in de industrie, wordt meer dan proportioneel besteed aan diensten. Vanaf een zeker inkomen, ontstaat er een zekere verzadiging aan industriële producten en ontstaat er een stijgende behoefte aan diensten zoals zorgverstrekking, onderwijs en recreatie. De vraag naar diensten wordt ook ondersteund door sociaal demografische ontwikkelingen, zoals de toegenomen arbeidsmarktparticipatie van vrouwen, de vergrijzing van de bevolking of de toegenomen vrije tijd.

Die vraageffecten gaan gepaard met aanbodeffecten, die op hun beurt het tertiariseringsproces van de economie in de hand gewerkt hebben. De aanzienlijke golf van technologische ontwikkelingen heeft geleid tot productiviteitswinsten die de industrie beter dan de dienstensector in haar productieproces heeft weten te integreren. Daardoor kwamen de nodige arbeidskrachten vrij voor de expansie van de dienstensector. Maar ook het feit dat industriële bedrijven zich meer en meer gaan concentreren op hun kernactiviteiten en in toenemende mate diensten outsourcen die ze voorheen zelf ten laste namen is een verklaring voor het stijgend aandeel van de dienstensector (Duprez, 2011).

Bovendien moet er ook gewezen worden op een convergentieproces tussen de industrie en de diensten. Een toenemend aantal bedrijven uit de verwerkende nijverheid bieden naast traditionele goederen ook diensten aan, wat het verschil tussen de verwerkende nijverheid en dienstenactiviteiten doet verminderen (EC, 2011).

Samengevat kunnen we stellen dat het gros van de economische activiteit in België bestaat uit dienstenactiviteiten. Het gevolg is dat de economische groei er in steeds grotere mate afhankelijk van wordt. Typisch is dat de toename van de arbeidsproductiviteit bij veel arbeidsintensieve diensten aanmerkelijk geringer is dan bij het productieproces van industriële goederen die zich meer lenen voor automatisering en van diensten die zich lenen voor automatisering. Een lagere groei van de productiviteit is dus inherent aan onze economische ontwikkeling die zorgt voor een stijgend aandeel van de arbeidsintensieve dienstensectoren (Nordhaus, W.D. (2006)).

Economische ontwikkeling zorgt niet alleen voor een stijgend aandeel van de marktdiensten, maar ook van de niet-marktdiensten (of de quartaire sector). De Voldere en Sleuwaegen merken op dat deze dienstensectoren in bepaalde landen een belangrijke bijdrage leveren aan de groei (De Voldere en Sleuwaegen, 2009). Echter, indien de uitgaven in deze sectoren rechtstreeks gelinkt blijven aan het overheidsbudget zet dit, zeker gegeven de huidige budgettaire situatie, een rem op de verdere

uitbreiding van deze diensten. In dit kader werkt de CRB momenteel aan een studie over de gezondheidszorg waarin, door vergelijking van het Belgische systeem met andere organisatiesystemen van de gezondheidszorg wordt bekeken of, en hoe, deze sector nog meer zou kunnen bijdragen aan de creatie van welvaart en werkgelegenheid.

Natuurlijk zijn er binnen de dienstensectoren ook sectoren met een hogere productiviteitsgroei. In het algemeen kunnen we stellen dat dit de innovatieve en kennisintensieve sectoren zijn. Onderstaande tabel bekijkt hoever België al gevorderd is in dit proces. Kennisgerelateerde activiteiten worden er gedefinieerd als die activiteiten waarvoor ten minste 33% van de werknemers een diploma hoger onderwijs heeft.

Tabel 2-1 : Kennisintensiteit van economische structuur (in %)

	tewerkstelling in kennisgerelateerde activiteiten	medium- en high tech export	kennisintensieve dienstenexport
BE	14,6	48,07	41,58
DK	16,1	37,77	61,6
DE	15,3	63,18	57,63
IE	19,5	49,36	70,53
FR	13,8	58,56	32,58
NL	15,2	40,46	33,25
AT	14,4	52,3	24,7
FI	15,2	45,61	38,5
SE	17,1	50,99	42,74
UK	17	50,6	65,8

Bron: European Innovation Scoreboard, 2011

Uit bovenstaande tabel blijkt dat het aandeel van de kennisgerelateerde activiteiten in de meeste referentielanden hoger is dan in België. België is nog in belangrijke mate gespecialiseerd in traditionele sectoren. We zien binnen deze sectoren wel dat deelmarkten en niches met een hogere toegevoegde waarde steeds belangrijker worden (bv. technisch textiel, convenience and health food, bioplastics binnen de kunststoffensector...). Een sector bestaat dus uit heel verschillende subsectoren, waarvoor de aard van de concurrentie en de specifieke kenmerken van de concurrentievoordelen sterk verschilt.

Een macro-economische analyse volstaat dus niet om het concurrentievermogen van een sector te analyseren. Daarom voerde de CRB in samenwerking met de Vlerick Leuven Gent Management School een reeks van sectorstudies uit waarin het concurrentievermogen van een aantal sectoren meer in detail werd bestudeerd. Voor deze studies werd gebruik gemaakt van het micro-economische analysekader dat Michael E. Porter (1993) in zijn boek, 'The competitive advantage of nations', hanteerde. De aanpak en de resultaten worden hieronder meer in detail besproken.

2.2 Sectorale analyses

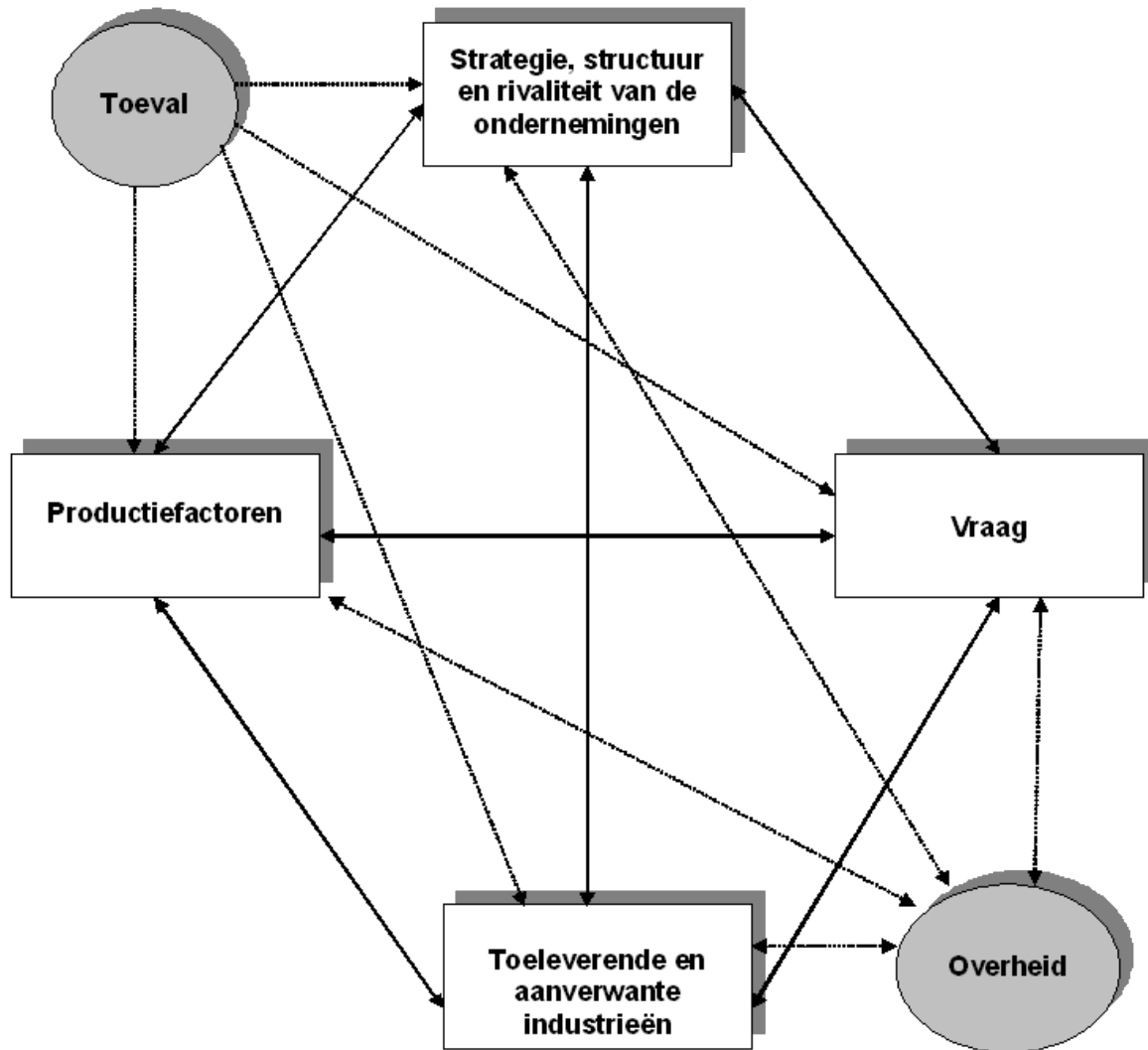
2.2.1 Analyse kader van Porter

Volgens Porter moet het concurrentievermogen van een land geanalyseerd worden door na te gaan welke sectoren er sterk presteren. Volgens deze auteur wordt het concurrentievermogen van een bedrijfstak of sector, en a fortiori van de bedrijven die ertoe behoren, bepaald door vier concurrentiefactoren: de vraag naar hun producten en diensten; de aanwezigheid van productiefactoren; de rivaliteit in de sector en de strategie van de ondernemingen; en de relatie met

toeleverende en aanverwante bedrijven. Ook de overheid en toevallige gebeurtenissen spelen een belangrijke rol in dit analysekader. Zij beïnvloeden immers aanzienlijk deze vier factoren die de concurrentiekracht van een sector bepalen.

In onderstaande figuur worden de vier determinanten van het concurrentievermogen weergegeven in een ruit, die symbool staat voor de interactie tussen deze determinanten. Samen bepalen ze de context waarin de ondernemingen ontstaan en met elkaar wedijveren.

Figuur 2-1 : Het ruitmodel van Porter



Bron: M. Porter, L'avantage concurrentiel des nations, ERPI, 1996

Een eerste belangrijke determinant voor het concurrentievermogen van bedrijven is de vraag. Volgens Porter is een veeleisende binnenlandse vraag een bron van concurrentievoordeel. Het zet bedrijven immers aan om te innoveren en hun productgamma op te waarderen. Ook de grootte van de vraag heeft een impact. Zo kan een relatief grote binnenlandse vraag een industrie in staat stellen om schaalvoordelen te realiseren.

Een tweede belangrijke concurrentiefactor is de aanwezigheid van productiefactoren. Het zijn vooral de complexe productiefactoren die ten grondslag liggen aan het concurrentievoordeel van innovatiegedreven sectoren. Voorbeelden zijn een goede communicatie-infrastructuur, de

onderzoeksinstituten, de universiteiten en de hooggeschoolde arbeidskrachten. Deze vereisen grote investeringen in uitrusting, opleiding, onderzoek en ontwikkeling. Maar er zijn natuurlijk ook voldoende kwaliteitsvolle elementaire factoren nodig om de complexe factoren tot stand te brengen. Denk aan natuurlijke hulpbronnen, de geografische ligging, minder geschoolde arbeidskrachten...

Ook de aanwezigheid van toeleverende en aanverwante industrieën zorgt voor concurrentievoordelen op voorwaarde dat deze ondernemingen efficiënt zijn en dat hun activiteiten worden gecoördineerd. De nabijheid van deze industrieën bevordert bovendien de uitwisseling van informatie, wat de innovatie- en moderniseringsinspanningen van de leveranciers kan verhogen.

Een laatste belangrijke concurrentiefactor is de strategie, structuur en rivaliteit van de ondernemingen. De manier waarop de middelen en vaardigheden worden aangewend [strategie]; de doelstellingen van de aandeelhouders, de bedrijfsleiders en de werknemers die zijn betrokken bij de bevordering van het concurrentievermogen [de structuur] en vooral, de druk die de ondernemingen ertoe aanzet te investeren en te innoveren [de rivaliteit] bepalen in belangrijke mate het concurrentievermogen van ondernemingen.

Volgens Porter is het de specificiteit van één of meerdere van deze vier determinanten die ervoor zorgt dat een sector al dan niet vooruitloopt op haar concurrenten in het buitenland. De mate waarin de kenmerken van een economie een gunstige ruit creëren voor een sector zijn bepalend voor de competitiviteit van die sector. De bredere omgevingsfactoren, 'overheid' en 'toeval' op de figuur hierboven, kunnen de verschillende determinanten binnen de ruit wijzigen.

2.2.2 Conclusies sectorstudies

Het secretariaat van de CRB bestudeerde de afgelopen 3 jaar een aantal sectoren meer in detail. Het betreft: de textielsector; de voedingsnijverheid; de chemische industrie, life sciences en rubber- en kunststofverwerkende nijverheid; de distributiesector en de zakelijke dienstverlening. Momenteel wordt er nog gewerkt aan een studie over de grafische en papiernijverheid; de financiële sector; de groene sectoren en de quartaire sector.

Op basis van het model van Porter werd getracht om het succes/achteruitgang van de verschillende deelsectoren te verklaren. Vervolgens werd op basis van deze informatie de sterkten en de zwakten van de sector geïdentificeerd, die daarna werden geconfronteerd met de uitdagingen en de bedreigingen die uitgaan van de veranderende omgeving waarin de sector opereert. Concreet werd bekeken hoe de externe kansen en bedreigingen zich vertalen in strategische uitdagingen door na te gaan hoe de sterkten kunnen helpen bij het benutten van de opportuniteiten en welke zwakten het meeste aandacht verdienen in het licht van de externe bedreigingen. Hieronder worden de sectoren die we tot nu toe bestudeerden kort overlopen.

Voeding- en drankenindustrie

De voeding- en drankenindustrie is een belangrijke sector in de Belgische industrie: het is binnen de verwerkende nijverheid de sector met het hoogste aandeel in de tewerkstelling en het tweede hoogste wat betreft toegevoegde waarde. In vergelijking met andere Europese landen heeft België een lichte specialisatie in voeding, al is deze de laatste 10 jaar wel iets achteruitgegaan.

De voedingsindustrie is een heel diverse sector met bepaalde segmenten die het heel goed doen en andere die meer onder druk staan. Een goed presterende subsector is deze van de diepvriesgroenten die zich gevestigd heeft in de nabijheid van het te verwerken aanbod aan groenten in West-Vlaanderen. Op die manier ontstond een cluster van diepvriesbedrijven die allerhande toeleveranciers

heeft aangetrokken, waaronder specialisten op het vlak van koeltechnieken, machinebouwers... De groentenverwerkers hebben samen met deze toeleveranciers het productieproces geoptimaliseerd. We zien in deze subsector, zoals in de meeste andere subsectoren van de voeding, dan ook een sterke automatisering. Een subsector waarvoor de automatisering minder vanzelfsprekend was, de vleesverwerking, wordt geconfronteerd met een zware concurrentie vanuit Duitsland, waar de lonen in deze subsector een stuk lager liggen.

Een belangrijke uitdaging voor de voedingssector is de quasi verzadiging van afzetmarkten, zowel binnenlands als in de traditionele exportlanden. De sterkste groeiontwikkelingen zullen zich de komende jaren voordoen in een aantal opkomende landen. Het zal dan ook noodzakelijk zijn om de producten en kanalen aan te boren die de consument in deze opkomende landen zullen bereiken. De kenmerken van bepaalde voedingsproducten - bederfbaarheid, relatief hoge transportkosten - maken dat deze niet goed aangepast zijn voor verre export. De sector kan dit opvangen door de keuze van producten die wel makkelijk te transporteren zijn, door buitenlandse directe investeringen maar ook door innovatie op het vlak van verpakking en bewaring. We zien dan ook dat hiervoor in toenemende mate wordt samengewerkt met andere sectoren (bv. voedingssector en kunststofverwerkers).

Daarnaast biedt de veranderde vraag op de bestaande afzetmarkten ook kansen. Een aantal maatschappelijke ontwikkelingen doet de vraag naar bepaalde producten wel nog sterk stijgen. De gewijzigde bevolkingssamenstelling (alleenstaanden, kleine gezinnen, migratie...) en nieuwe levensstijlen hebben een impact op de consumentenvoorkeur. Er situeren zich dan ook kansen in de domeinen van gezonde voeding met hoge merkwaarde waar de klantwaarde meer door innovatie en merk bepaald wordt dan de prijs. België lijkt op dit vlak eerder een volger te zijn. De kleine schaal van de bedrijven in vergelijking met bv. Nederland kan hiervoor een verklaring zijn. Dit maakt dat ze vaak niet in staat zijn om de nodige O&O-budgetten op te brengen of om marketingbudgetten op te brengen die nodig zijn om merkproducten te voeren en te handhaven. Nochtans is marketinginnovatie een heel belangrijke vorm van innovatie voor de voedingssector.

Textiel en kleding

De textielindustrie kende in België een duidelijke neergang, zeker op het vlak van tewerkstelling, waardoor het aandeel in de totale industrie de afgelopen decennia relatief klein geworden is. De kledingsector is in belangrijke mate gedelocaliseerd. In vergelijking met andere landen hebben we wel een sterke specialisatie in technisch textiel en tapijten. De verklaring hiervoor gaat terug naar het begin van de industrialisering, toen er met de invoer van productietechnieken uit Engeland reeds sprake was van een competitieve textielsector. Dit gaf aanleiding tot de vorming van gespecialiseerde productiefactoren dankzij de vestiging van gespecialiseerde opleidingen, gemeenschappelijke onderzoekscentra, textielmachinefabrikanten... wat zeer gunstig is voor de kennisopbouw en de innovatiecapaciteit binnen de Belgische textielsector. Ook de Belgische specialisatie in chemie is een troef omdat vele innovaties tot stand komen in samenwerking met de chemiesector, bv. doordat textielveredelaars door het aanbrengen van chemische stoffen nieuwe eigenschappen aan de textielproducten toevoegen.

De aanwezigheid van gespecialiseerde productiefactoren en aanverwante bedrijven laat de Belgische textielbedrijven dus toe om complexe producten te produceren. De integratie van productieprocessen met nabije leveranciers verhoogt eveneens de productieflexibiliteit. De intense rivaliteit tussen de textielbedrijven en tussen hun leveranciers, die binnen een kleine regio met elkaar in concurrentie treden, dwingt deze bedrijven ook om voortdurend te innoveren en hun kostenefficiëntie op te drijven. Daarbij hebben de textielbedrijven een behoefte aan gespecialiseerde inputs, wat hun leveranciers opnieuw een prikkel geeft om te innoveren. Kortom, de historische ontwikkeling van de textielsector in België leidde tot het ontstaan van een competitieve cluster die het concurrentievermogen van elk bedrijf

binnen die cluster versterkt. Dankzij die vroege ontwikkeling en de aanwezigheid van belangrijke afnemers van intermediaire textielproducten konden textielbedrijven waarvoor schaalvoordelen een grote rol spelen, zoals in het tapijtensegment, voldoende groot worden om een internationaal competitief te zijn.

Hoewel de Belgische textielsector over heel belangrijke troeven beschikt, staat zijn concurrentievermogen voortdurend onder druk. Zo slaagt deze sector er steeds minder in om de productiviteit verder op te drijven, waardoor het hier moeilijker wordt om de lonen te laten stijgen in lijn met deze in andere sectoren die hier wel in slagen. Ook de vergrijzing maakt het steeds moeilijker om voldoende geschikte arbeidskrachten aan te trekken in een sector waar 27% van de werknemers ouder is dan 50 jaar. Daarbovenop komt dat China met lagere lonen steeds hoogwaardigere textielproducten produceert en daardoor rechtstreeks de concurrentie aangaat met de Belgische producenten. Ook in andere landen, zoals Turkije, gaan de textielbedrijven onder druk van China steeds meer in concurrentie treden met hun Belgische sectorgenoten. De toenemende delocalisatie van belangrijke afnemers, zoals de automobielsector, vormt eveneens een bedreiging voor de Belgische textielbedrijven. In de mate dat delen van de textielcluster verdwijnen als gevolg van deze ontwikkelingen, dreigen ook de enorme voordelen van de cluster zelf te verminderen. Eén indicatie hiervan is bv. de sterke achteruitgang van het aantal inschrijvingen in het textielonderwijs.

Chemische industrie en rubber- en kunststofverwerking

De (basis)chemie en de kunststofverwerkende industrie zijn twee belangrijke subsectoren van de Belgische industrie. Ze worden hier samen besproken omdat ze in belangrijke mate verweven zijn. De basischemie produceert kunststoffen in primaire vorm die verder verwerkt worden door de kunststofverwerkers.

België kent een heel sterke specialisatie in basischemie. De haven van Antwerpen en de centrale ligging van de haven in het pijpleidingennetwerk, waardoor grondstoffen gemakkelijk kunnen worden aangevoerd, is hiervoor een belangrijke verklaring. De Antwerpse cluster is bovendien sterk geïntegreerd met een aantal andere belangrijke clusters: Rotterdam en de clusters in het Rijn- en Ruhrgebied. Dit zorgt voor een sterke integratie van bedrijven: wat in het ene bedrijf wordt gemaakt, wordt in het andere verwerkt. Deze nabijheid van bedrijven heeft een hele rij van kosten- en synergievoordelen. Het betreft lagere transportkosten, maar bv. ook de mogelijkheid van nabijgelegen bedrijven om processen op elkaar af te stemmen (bv. wederzijds gebruik van restwarmte en afvalstoffen)... Ten slotte dient opgemerkt dat de aanwezigheid van een cluster van chemiebedrijven op zijn beurt weer een aantrekking gehad heeft op verschillende toeleveranciers: gespecialiseerde onderhoudsbedrijven, distributeurs... , wat de concurrentiekracht van de bedrijven in de cluster verhoogt.

Dit neemt niet weg dat ook deze sector met een aantal grote uitdagingen wordt geconfronteerd. Zo zorgt de delocalisatie van bepaalde arbeidsintensieve industrieën naar landen met lagere lonen voor een belangrijke uitdaging voor de sector: het zorgt voor een geografische verschuiving van de vraag naar chemische producten. De toename van de productie doet zich dan ook voornamelijk daar voor, zowel door Westerse chemische MNO's als door lokale ondernemingen. Deze verschuiving heeft niet alleen te maken met de sterke groei van de vraag in deze regio's, maar ook met de toegang tot grondstoffen. De petrochemie is in belangrijke mate afhankelijk van fossiele grondstoffen die in deze regio's overvloediger en goedkoper aanwezig zijn. Bovendien is de (milieu- en gezondheids)regelgeving er vaak minder streng. Er dreigt dan ook overcapaciteit voor de productie van bulk- en basischemicaliën in Europa, met als gevolg een consolidatie van de bulkchemie op de meest efficiënte productieplaatsen binnen Europa.

Een terrein waarop in Europa nog investeringen in productiecapaciteit te verwachten zijn, zijn chemicaliën uit biomassa. Als gevolg van economische groei en de klimaatdiscussie wordt de belangrijkste grondstof voor de chemie, olie, steeds duurder en mogelijk ook minder beschikbaar in de toekomst. Diversificatie van de grondstofmix richting biomassa zal daarom toenemen. België heeft een goede positie om deze investeringen aan te trekken op basis van onze sterke positie in grootschalige chemische productie, onze gunstige ligging voor aanvoer van biomassa en de beschikbaarheid van kennis op het gebied van biotechnologie. Een mogelijk nadeel is het gebrek aan grootschalige en betrouwbare beschikbaarheid van groene grondstoffen tegen een redelijke prijs.

In het algemeen kunnen we stellen dat innovatie een bepalende factor is om het concurrentievermogen van de sector te verzekeren. Er zijn groeikansen door in te spelen op de zogenaamde megatrends. Een aantal voorbeelden zijn: de groeiende bevolking en nood aan CO₂-besparing wat een grotere vraag betekent naar drinkbaar water, voldoende en kwalitatief voedsel, gezondheidszorg, isolatie, lichtere materialen... Dit zal meer en meer samenwerking vereisen met kennisinstellingen en bedrijven uit andere sectoren die verderop staan in de waardeketen.

Innovatie in de chemische sector betekent niet alleen innovatie in nieuwe producten en processen, maar ook innovatie in nieuwe businessmodellen. Voorbeeld: afval- en nevenstromen valoriseren door er hoogwaardige producten van te maken. Energie-efficiëntie en grondstoffenbeheer, waste management, nieuwe relatie klant-leveranciers, logistieke modellen...

Farma

Een belangrijk onderdeel van de chemische industrie is de farmaceutische nijverheid. Het is een subsector die in België sterk groeide, zowel op het vlak van toegevoegde waarde als tewerkstelling. België is ook een belangrijke basis voor farmaceutische O&O. Een belangrijke lokalisatiefactor hiervoor is de aanwezigheid in België van hooggeschoold personeel en gereputeerde kennisinstellingen die relevant zijn voor de farmaceutische industrie (vooral klinische en biomedische wetenschappen scoren goed op het vlak van citaties). Ook de centrale ligging in West-Europa, de goede voorwaarden voor klinisch onderzoek, de sterke verwevenheid met de Belgische zakelijke dienstverlening... zijn factoren die de competitiviteit van de sector ten goede komen. Door de vergrijzing is er ook een toenemende vraag naar farmaceutische producten.

Dit neemt niet weg dat ook deze sector de laatste jaren sterk onder druk komt te staan. Het krappe overheidsbudget gekoppeld aan toenemende gezondheidsuitgaven zorgt ervoor dat de terugbetaling van geneesmiddelen selectiever zal gebeuren en dat de vraag naar generische geneesmiddelen zal toenemen. Andere uitdagingen zijn het vervallen van octrooien en het steeds minder functioneren van het vroegere 'blockbuster model' (de meest voor de hand liggende geneesmiddelen zijn al ontdekt, waardoor de onderzoeksfase voor het ontdekken van een nieuw geneesmiddel gemiddeld langer wordt). Als reactie hierop ontstaan nieuwe business modellen waarbij onderzoek meer en meer gebeurt in kleine gespecialiseerde ondernemingen en resultaten vervolgens gecommercialiseerd worden door grote ondernemingen.

Groene sectoren

Zoals hierboven reeds vermeld, werkt het secretariaat van de CRB momenteel aan een studie over de milieu-industrieën. De OESO definieert deze industrieën als 'alle organisaties die goederen en diensten produceren met als specifiek doel het meten, voorkomen, beperken, minimaliseren of herstellen van schade aan het milieu'. Het betreft heel uiteenlopende actoren zoals gespecialiseerde bouwfirmas, producenten van materialen voor het opwekken van hernieuwbare energie, consultancy bedrijven die diensten verlenen met het oog op rationeel energieverbruik... Het Federaal Planbureau berekende dat

de gezamenlijke omzet van de milieu-industrie (gecorrigeerd voor de inflatie) tussen 1995 en 2005 groeide met 22%, terwijl de werkgelegenheid (uitgedrukt in voltijds equivalenten) met 40% steeg. Dit had tot gevolg dat het aandeel van de milieu-industrieën in de totale Belgische werkgelegenheid toenam van 1,5% tot 2%, wat overeenstemt met 77.000 jobs (Janssen en Vandille, 2009).

De Belgische milieu-industrie bestaat wel uit een zeer brede waaier aan activiteiten. Daarom werd ervoor gekozen om in eerste instantie te focussen op een specifieke deelsector, met name de verzameling en behandeling van afval, een sector die in 2005 ongeveer een derde van de totale werkgelegenheid vertegenwoordigde (Janssen en Vandille, 2009). Deze studie is weliswaar nog niet gefinaliseerd, maar hieronder worden al een aantal eerste resultaten weergegeven.

Uit verschillende bronnen blijkt dat België bij de koplopers behoort op het vlak van valorisatie van afval (bv. EC(2012c)). Een belangrijke verklaring voor de goede prestatie van België is de lange traditie op het vlak van reglementering die vooruitstrevender en veeleisender was dan in vele Europese landen. Zo werden in België zowel gezinnen als bedrijven al vroeg aangespoord om hun afval aan de bron te sorteren waardoor een kwalitatief goede fractie afvalstoffen beschikbaar kwam die gemakkelijker is om te sorteren. Ook de responsabilisering van sectoren voor de producten die ze op de markt brengen en de bijhorende terugnameplicht van 'afgedankte producten' heeft de sector een belangrijke duw in de rug gegeven. Dit heeft aanleiding gegeven tot de oprichting van verschillende organismen die belast zijn met het bevorderen, coördineren en financieel ondersteunen van de selectieve inzameling, sortering en recyclage van specifieke afvalstromen (bv. organisaties zoals FOST-plus, VAL-I-PAC, Recupel...). Deze ontwikkelingen hebben Belgische bedrijven toegelaten om een first-mover voordeel te ontwikkelen in een context die meer en meer Europees gereguleerd wordt.

Omdat het niet eenvoudig is om de milieusectoren, waaronder ook de afvalverwerkende sector, in cijfers weer te geven werd, in tegenstelling tot de andere sectorstudies, gekozen voor de methode van case-studies. Daartoe werden de vijf grootste gespecialiseerde afvalverwerkingsbedrijven ondervraagd. Er dient opgemerkt dat deze bedrijven zeker niet alle afvalverwerkingsactiviteiten dekken. Meer en meer bedrijven, komende uit verschillende sectoren, gaan zelf hun afval verwerken tot secundaire grondstoffen of energie (cf. infra).

Uit de vraaggesprekken die het secretariaat van de CRB had met de gespecialiseerde afvalverwerkers bleek een duidelijke verschuiving van activiteiten van het louter ophalen van afval naar innovatieve activiteiten zoals energievalorisatie en recyclage. Deze evolutie sluit aan bij de zogeheten ladder van Lansink die al geruime tijd de hoeksteen vormt van het afvalbeleid in België en die sinds 2008 ook op Europees niveau de doelstelling vormt: hergebruik en recycleren waar mogelijk, verbranden met energierecuperatie waar het kan en pas in laatste instantie storten. Naast reglementering is er ook een economische logica voor het toenemend aandeel van deze activiteiten. Gegeven de stijgende prijzen voor energie en grondstoffen gaan immers steeds meer industrieën op zoek naar alternatieve energiebronnen en secundaire grondstoffen. In die zin zijn de groeivoorzichten voor de sector gunstig.

De evolutie naar meer kennisgerichte activiteiten zorgt ervoor dat de afvalverwerkers meer en meer samenwerken met gespecialiseerde kennisinstellingen. De meest vooruitstrevende afvalverwerkers werken ook samen met producenten van primaire producten om te bekijken hoe deze het best aan de afvalreglementering kunnen voldoen, maar ook om het grondstofverbruik en afval van deze bedrijven te minimaliseren. Een van de ondervraagde afvalverwerkers zat zelfs samen met een aantal bedrijven om het ontwerp van hun producten te verbeteren om zo de recycleerbaarheid achteraf te vergemakkelijken. Ophalers van afval evolueren dus meer en meer naar gesofisticeerde dienstverleners. Ze vestigen zich in de nabijheid van bepaalde afvalproducenten (bv. Indaver in de haven van Antwerpen dicht bij de chemische industrie) en bekijken samen met deze bedrijven hoe ze

het best kunnen beantwoorden aan hun vragen. Op die manier dragen de afvalverwerkers bij tot de verankering van andere (afvalproducerende) bedrijven in België.

Zowel energievalorisatie als recyclage zijn kapitaalintensieve activiteiten. Technologie wordt steeds belangrijker en de levensduur van recyclagemachines wordt alsmaar korter. Deze ontwikkelingen hebben een schaalvergroting teweeg gebracht in de sector. Tussen 2000 en 2007 steeg het marktaandeel van de vijf grootste afvalverwerkers van 30 naar 42% (Huysmans (2010)). Deze bedrijven hebben vestigingen in verschillende landen, voorlopig nog vooral West-Europese landen. Wellicht zijn er voor de toekomst groeikansen in Oost-Europa. De Europese reglementering zal immers ook in deze landen de vraag naar duurzame oplossingen voor het beheer van afval in deze regio verhogen.

Er werd hierboven al opgemerkt dat de gespecialiseerde afvalverwerkers zeker niet alle afvalverwerkingsactiviteiten dekken. In sommige sectoren, vaak sectoren die geconfronteerd worden met snelle stijging van materiaalprijzen of waarvoor energie een belangrijke kostencomponent is, wordt door individuele bedrijven bekeken hoe afval kan gevaloriseerd worden. Zo gaan bv. steeds meer internationale concerns binnen hun eigen bedrijf afval uitwisselen. BASF Antwerpen is daar een voorbeeld van. Ze hebben een interne structuur uitgetekend die aangeeft waar het bedrijf de producten van bepaalde processen gebruikt om andere te voeden.

In het algemeen kan gesteld worden dat bedrijven meer en meer inspanning leveren om hulpbronnen efficiënter aan te wenden. De grote bedrijven zijn op dit vlak actiever dan de kmo's (EC(2011b)). Het is nochtans belangrijk dat alle bedrijven zich voldoende bewust worden van de voordelen dat dit kan opleveren. Het onderwijs heeft hierin een belangrijke rol te spelen, bv. bij de opleiding van ingenieurs en economen.

Distributiesector

België heeft een sterke positie in groothandel, transport en logistiek, diensten die samenhangen met de centrale positie van België in Europa en de aanwezige infrastructuur (havens, spoorwegen en luchthavens). Deze sectoren hebben de jongste jaren sterk geprofiteerd van de toenemende uitbesteding van dit soort diensten door de industrie en van de internationale fragmentatie van de waardeketen. We zien dat de sector vooral een sterke specialisatie kent in die (intermediaire) goederen die binnen de Belgische economie gebruikt en geproduceerd worden (bv. distributie van chemische producten). De nabijheid van productievestigingen is dus belangrijk voor de ontwikkeling van distributie en logistieke diensten. Opvallend is dat de sector in belangrijke mate geprobeerd heeft om haar processen te optimaliseren door te investeren in ICT.

Ondanks de sterke specialisatie wordt ook deze sector geconfronteerd met een aantal uitdagingen. Distributiecentra vereisen een snelle ontsluiting naar het hinderland. Momenteel hebben we een goed transportnetwerk, maar de toenemende congestie wordt meer en meer een probleem. Heel wat distributiecentra halen ook aan een sterke interesse te hebben in alternatieve transportmodi zoals spoor en binnenvaart.

De toenemende geografische spreiding van waardeketens (cf. infra) is een opportuniteit voor de logistieke en distributiesector. Door de opkomst van globale waardeketens wordt de performantie van de industrie in belangrijke mate meebepaald door de logistiek. Binnen de logistiek zien we dan ook een verschuiving naar activiteiten met een hogere toegevoegde waarde. Zo worden de 'logistieke service' (betrouwbaarheid, snelheid, frequentie, responsiviteit) en de totale ketenkosten steeds belangrijker. De logistieke sector zou hierin een soort 'ketenregie' functie kunnen spelen. Verder is het steeds belangrijker dat transparant is wat er zich in de keten afspeelt (tracking and tracing), bv. met het oog op

eventuele gevolgen voor de gezondheid van eindgebruikers of duurzaamheid. Informatiestromen worden steeds belangrijker. Deze evoluties vragen om verbeteringen in de efficiëntie en kwaliteit van dienstverlening.

Wat de kleinhandel betreft, wijzen verschillende studies op de relatief hoge prijzen in België. Volgens een recente studie van de FOD Economie is de prijs van verwerkte voedingsproducten in België 12,5% hoger dan in Nederland, 7,5% hoger dan in Duitsland en 8,6% hoger dan in Frankrijk. Een van de verklaringen – naast andere verklaringen zoals verschil in fiscaliteit, aankoopkosten... - is een niet optimale marktwerking. De FOD Economie (2012) identificeert in haar studie het verbod op verkoop met verlies als een voorbeeld van reglementering die mogelijks de concurrentiegraad tussen verdelers en leveranciers afzwakt en wijst ook op een aantal wetgevende bepalingen die de markttuitreding of de herstructurering van het aanbod in België vrij complex maken. De EC (2012) wijst in dit kader op grote toegangsbelemmeringen en operationele beperkingen (concurrentiebeperkende regelgeving die openingsuren aan banden legt, gevestigde zaken beschermt tegen nieuwkomers en de verspreiding van nieuwe bedrijfsmodellen en technologieën hindert).

Zakelijke dienstverlening

De zakelijke dienstverlening (ZD) is een belangrijke groeisector in België, meer nog dan gemiddeld in Europa. Opvallend is vooral de zeer sterke specialisatie van Brussel in ZD. Een belangrijk segment is de advies- en bijstandverlening dat zich sterk heeft kunnen ontwikkelen door de toenemende vraag naar dit soort diensten. Dit proces startte met ontwikkeling van de ICT en gedaalde handelsbelemmeringen, waardoor het concurrentiële landschap van ondernemingen werd hertekend zodat kennis, flexibiliteit en dienstverlening sterk aan belang wonnen.

Kennisintensieve diensten zijn cruciaal voor het Belgische concurrentievermogen niet alleen omwille van hun directe bijdrage (creatie van hoogproductieve werkgelegenheid), maar ook omdat ze een sterke bijdrage leveren aan het innovatievermogen en de productiviteit van de economie in haar geheel. Vooreerst voeren deze dienstverleners de productiviteit op van de activiteiten die naar hen werden uitbesteed onder impuls van een sterke concurrentiële druk aangezien deze activiteiten dan rechtstreeks met elkaar in concurrentie treden, terwijl zij voordien waren ondergebracht binnen uiteenlopende sectoren. De uitbesteding van deze voorheen gescheiden activiteiten naar één sector maakt ook de exploitatie van specialisatie-voordelen mogelijk. Nog belangrijker is de positieve invloed van kennisintensieve diensten op het innovatievermogen van ondernemingen doordat zij de kennisoverdracht tussen ondernemingen en sectoren binnen de economie bevorderen. Deze kennisoverdracht vindt plaats via contacten met klanten en leveranciers of door de opstart van nieuwe activiteiten ter commercialisering van kennis die zij in hun activiteiten percipiëren en waar voordien niets mee gebeurde. Een internationale aanwezigheid en nauwe contacten met klanten bevoordelen de toegang tot kennis. De grote diversiteit aan kennis bij kennisintensieve dienstverleners en de intense samenwerking binnen dit segment bieden een groot innovatiepotentieel. Dit laat toe om snel de uitdagingen te beantwoorden die zich stellen binnen een kenniseconomie, gekenmerkt door een grote onzekerheid. Daarbij maken zij intensief gebruik van ICT.

De concurrentiële druk en de overdracht van kennis binnen de kennisintensieve dienstensector vormen netwerkeffecten die een cruciale bijdrage leveren aan het concurrentievermogen van elke onderneming in dit segment. De sterke prestatie van kennisintensieve diensten, en dus van de ZD, in België is dan ook in belangrijke mate te verklaren door de aanwezigheid van een competitieve cluster. De vorming van deze cluster wordt in de hand gewerkt door een sterke vraag naar advies en bijstand vanwege de beslissingscentra in Brussel met internationale netwerken, ondersteund door een goed opgeleide, meertalige beroepsbevolking en gespecialiseerd onderwijs.

Ook de meer gestandaardiseerde, routineuze activiteiten van de ZD² verwierven een grotere rol binnen het nieuwe concurrentiële landschap. Door bedrijven toe te laten om op een ad hoc basis gebruik te maken van hun diensten, verhogen ze immers de hogere flexibiliteit bij hun klanten. Dit gebeurt vaak ook tegen een lagere kost omdat zij daarbij kunnen genieten van schaalvoordelen. De lage toetredingsbarrières in de sector zorgen bovendien voor een hoge concurrentiële druk wat de productiviteit van de activiteiten verder ten goede komt. Opnieuw zien we hier ook een rechtstreekse concurrentie ontstaan tussen activiteiten die voorheen gescheiden waren.

Vanwege het aanhoudende belang van kennis, dienstverlening en flexibiliteit blijven de vooruitzichten voor de ZD gunstig. Vanwege het grote belang van deze sector voor het Belgische concurrentievermogen verdient deze sector voldoende aandacht vanwege de beleidsmakers. In dit verband is het belangrijk dat de internationale knooppuntfunctie van Brussel verder wordt ondersteund. De sterke clustereffecten verhogen ook het belang van een goede zachte (bv. ICT en regelgeving) en harde infrastructuur (bv. transportinfrastructuur). De Belgische zakelijke dienstverleners lijken wel barrières te ondervinden om internationaal door te groeien. Mogelijke redenen hiervoor zijn een onvoldoende ontwikkelde kapitaalmarkt en de lage aanwezigheid van wereldwijde hoofdkwartieren van multinationale ondernemingen in België. Een ander zwak punt is de sterke afhankelijkheid van de ZD in België van buitenlandse beslissingcentra.

2.2.3 Het belang van clusters

Een opvallende vaststelling over de verschillende sectorstudies heen is dat (sub)sectoren die sterk presteren vaak gekenmerkt worden door de aanwezigheid van een cluster. Bedrijven in clusters zijn aantoonbaar productiever om verschillende redenen:

- toeleveranciers en dienstverleners zitten in de buurt;
- er is een betere toegang tot informatie, bijvoorbeeld van specifieke onderzoeksinstellingen;
- nabijgelegen onderwijs- en opleidingscentra bieden vorming op maat van de lokale economie;
- dankzij de netwerkvorming binnen sectoren ontstaan er veel mogelijkheden voor efficiëntieverhogingen en voor de ontwikkeling van nieuwe producten, onder meer door kennispillovers;
- bedrijven die dicht bij elkaar liggen kunnen ook gemakkelijk processen op elkaar afstemmen;
- de aaneenschakeling van productieprocessen binnen een sector ervoor dat bedrijven binnen een cluster een intense, vaak gespecialiseerde vraag ondervinden vanwege hun sectorgenoten.
- de concentratie van competitieve bedrijven versterkt de reputatie van bedrijven binnen een sector, wat een positief effect heeft op de (internationale) vraag naar goederen en diensten afkomstig uit de sector.

Bovenbeschreven voordelen hebben een positief effect op het concurrentievermogen van de bedrijven uit deze clusters. Dit neemt niet weg dat de gewijzigde omgeving ook een aantal serieuze uitdagingen met zich meebrengt voor de bestaande clusters. Zo ondervinden een aantal clusters toenemende concurrentie uit lage lonen- / lage kostenlanden, situeren de groeimarkten zich meer en meer buiten Europa, wordt innovatie meer en meer complex zodat individuele clusters niet meer in staat zijn om de volledige range aan skills en kennis te beheersen... Volgens Andriano et al. (2005) kunnen succesvolle

² Het betreft bv. boekhoudactiviteiten; de personeelsadministratie of terbeschikkingstelling van personeel...

clusters dan ook enkel overleven door uit te breiden en door specifieke waardeketenactiviteiten naar andere landen te verhuizen. Dit vormt het onderwerp van het volgende punt.

2.3 *Inschakeling in (internationale) waardeketens*

Geografische nabijheid kan belangrijke voordelen opleveren, echter vaak zijn de relaties van industriële bedrijven in internationale ketens en netwerken nog intensiever (de Vaan, Rippen en Haverhals, 2004). Als gevolg van de toegenomen internationale druk focussen bedrijven steeds meer op hun kernactiviteiten. Activiteiten die niet tot hun kern behoren worden meer en meer uitbesteed aan derde partijen, die zich ook meer en meer buiten de nationale grenzen bevinden. Bedrijven organiseren hun aanbodketen en bedrijfsprocessen steeds meer op transnationale basis. Dit proces werd gefaciliteerd door de sterke daling van transportkosten. Bovendien zorgde de snelle technologische vooruitgang op het vlak van ICT voor een sterke daling van de kost van het organiseren en coördineren van complexe activiteiten over lange afstanden.

Indicatoren over geïmporteerde intermediaire inputs, offshoring en verticale specialisatie illustreren inderdaad allemaal de groeiende fragmentatie van productienetwerken over verschillende economieën (De Backer en Yamano, 2012). Het belang van internationalisatie geldt des te meer voor een kleine, open economie als de Belgische. De Backer en Yamano (2012) trachtten een idee te krijgen van de aankoop door bedrijven van intermediaire inputs in het buitenland (van onafhankelijke aanbieders of buitenlandse filialen) op basis van de I/O-tabellen. Ze deden dit voor 38 OESO-landen. Uit de cijfers blijkt dat België een land is met een relatief hoge graad van offshoring. Wat het offshoring in de verwerkende nijverheid betreft, neemt België de zevende plaats in; voor de diensten gaat het zelfs om de zesde plaats.

Een belangrijke reden voor een geografische spreiding van de waardeketen is het inspelen op internationale verschillen in materiaal- en loonkosten. Zoals hierboven reeds vermeld zien we dan ook een delokalisatie van bepaalde, vooral arbeidsintensieve, gestandaardiseerde activiteiten. De textielindustrie bv. heeft de productiefunctie al massaal uitbesteed aan lagelonenlanden. De activiteiten die hier blijven situeren zich aan de kop (productontwikkeling, kennis van klanten en klantwensen) en de staart (service en verkoop) van de waardeketen (de Vaan, Rippen, Haverhals (2004)). Tot nu toe werden de complexere producten nog vaak in België geproduceerd, maar ook op dit vlak heb je meer en meer ook uitbesteding. Een enquête uitgevoerd in opdracht van het Nederlandse Ministerie van Economische Zaken bij 2000 bedrijven over het soort activiteiten dat verplaatst werd, gaf aan dat 16% van de bedrijven die verplaatsten, ook hooggeschoolde productiewerkzaamheden verplaatsten (tegenover 45% voor laaggeschoolde productie) (Berenschot, 2005). De industriële productieactiviteiten die hier blijven, werden meestal wel sterk geautomatiseerd. Het betreft ook vaak state-of-the-art productie-activiteiten, vaak met sterke interactie met de O&O-afdelingen.

Waar de huidige opsplitsing van de waardeketens voornamelijk verklaard wordt door de zoektocht naar lagere kosten, verwacht het World Economic Forum dat in de toekomst ook de vraag een dominantere rol zal spelen. In veel opkomende landen wordt er een middenklasse gecreëerd, wat van deze landen een markt maakt van nieuwe klanten eerder dan een bron van lage kosten. Het World Economic Forum verwacht daarom dat het proces van verhuizen van VWN jobs in versnelde pas zal doorgaan. Voor ontwikkelde landen zal het erop aankomen in een voldoende hoog tempo nieuwe producten uit te vinden en internationale netwerken te controleren die deze producten samenstellen (World Economic Forum 2012, blz. 8).

Naast marktgerelateerd of kostengerelateerd zijn locatiebeslissingen ook meer en meer kennisgerelateerd. Geografische spreiding beperkt zich niet meer tot traditionele productie/en of distributie-activiteiten, maar behelzen in toenemende mate ook onderzoek en ontwikkeling (Vlerick Leuven Gent Management School, 2008). In deze context stelt de OESO dat de echte storm van het globaliseringsproces in Europa mogelijk nog moet beginnen. Dit zal gebeuren op het moment dat de nieuwe concurrentie in de wereldeconomie gaat opklimmen in de waardeketen (SER(2008)).

Offshoring van activiteiten naar lagelonenlanden doet westerse landen vrezen voor massaal jobverlies. Dit moet echter genuanceerd worden. Zo vonden Coucke en Sleuwaegen (2008) dat Belgische bedrijven die niet deelnemen aan deze verhoogde productie-efficiëntie binnen een transnationaal netwerk en die aldus geen uitbestedingsactiviteiten ontwikkelen betreffende hun nevenactiviteiten, een verhoogde kans op uittrekking vertonen. Bovendien vinden de meeste studies op macroniveau geen evidentie voor jobverlies door offshoring (cf. Michel (2009) voor een analyse voor België voor de periode 1995-2003). Dit neemt natuurlijk niet weg dat bepaalde typen van werknemers en bepaalde sectoren wel getroffen worden. De OESO (2007) stelt dan ook dat de uitdaging van de globalisering niet is 'hoe het totaal niveau van werkgelegenheid verdedigen' - dat typisch niet aangetast wordt door globalisering, maar wel 'hoe bepaalde groepen opnieuw integreren in de arbeidsmarkt'. In dezelfde tekst benadrukt ze wel dat de winsten van de globalisering zullen afhangen van de snelheid waarmee en de mate waarin een land middelen heralloceert naar sectoren en activiteiten waarin het een comparatief voordeel heeft.

2.4 Naar een slimme specialisatie

Indien we ons concurrentievermogen willen veilig stellen, is er nood aan een economische transformatie van de economie. Het uiteindelijke doel is een slimme specialisatie in clusters waarin we een comparatief voordeel hebben (dus voortbouwend op onze eigen sterktes), waarin we ons onderscheiden van andere landen (imitatie van anderen vermijden). Er moet echter ook rekening gehouden worden met de internationale dynamiek op het vlak van kennisontwikkeling, innovatie en valorisatie. Sleuwaegen en Boiardi (2011) spreken dan ook van clusters die moeten uitgroeien tot een belangrijk knooppunt in het wereldwijde kennis- en productienetwerk.

Een land moet zich dus verder specialiseren in die activiteiten waarin het een comparatief voordeel kan houden of kan winnen. We spreken bewust van activiteiten, omdat een te sterke focus op sectoren het risico inhoudt dat men onvoldoende oog heeft voor veranderingen in de waardeketen (Expertgroep Soete). Bovendien laat de internationale fragmentatie van de waardeketen landen toe (of dwingt ze) om zich te specialiseren in verschillende activiteiten in het productieproces (O&O, productie van intermediaire producten, finale assemblage, marketing...) bovenop hun traditionele specialisatie in producten en sectoren (De Backer en Yamano, 2012). Bepaalde van deze activiteiten genereren meer waarde dan andere. Een micro-economische analyse van de iPod toonde bijvoorbeeld duidelijk aan dat het grootste deel van de waardecreatie gecapteerd werd door de producenten van hoge waarde componenten (VS en Japan) en de verkoper van de iPod, tegenover de assemblage van de geïmporteerde intermediaire producten tot het finale product relatief dat relatief weinig waarde genereert. Slimme specialisatie slaat dan ook op het soort van activiteiten dat we hier houden, aantrekken en ontwikkelen.

De rol van de overheid in dit proces is zeker niet top-down. Ze kan niet vanuit het niets clusters/knooppunten creëren. Het zijn de ondernemers zelf die de domeinen moeten ontdekken waarvoor hun regio een comparatief voordeel heeft en die moeten aansluiting zoeken met het buitenland. Foray et al. (2009) spreken in deze context van 'entrepreneurial discovery process'. De overheid moet bedrijven gunstige voorwaarden aanbieden om dit 'entrepreneurial discovery process' te

ontwikkelen. In lijn met vorige werkzaamheden van de CRB (bv. Technisch Verslag) kan dit 'entrepreneurial discovery process' het best gezien worden als een combinatie van innovatie, ondernemerschap en internationalisatie.

Een analyse van deze drie processen voor België leert dat het zeker nog beter kan. Wat innovatie betreft, scoort België voor de O&O-uitgaven rond het Europese gemiddelde. De kloof met toppers als Finland, Zweden en Denemarken is echter groot. Ook wanneer gekeken wordt naar het percentage van de omzet door nieuwe producten scoort België niet goed.

Tabel 2-2 : % omzet door nieuwe producten, nieuw voor markt of nieuw voor bedrijf

verkoop van nieuwe producten	
BE	9,5
DK	11,4
DE	17,4
IE	11
FR	13,3
NL	8,9
AT	11,2
FI	15,6
SE	9,2
UK	7,3

Bron: EIS

Uit verschillende bronnen blijkt bovendien dat België zwak scoort wanneer gekeken wordt naar ambitieus ondernemerschap (vbn. rapport CRB ondernemerschap (2011) en Sels et al., 2010). Dit houdt in dat, zoals in heel wat andere Europese landen, relatief weinig van de opgestarte ondernemingen ook effectief doorgroeit en tewerkstelling creëert. Inderdaad, Veugelers (2008) maakte een lijst van leidende innovatoren op basis van marktkapitalisatie en O&O-uitgaven in 2007. Van de Europese bedrijven op deze lijst was ongeveer 85% opgericht voor 1925 en slechts 2% na 1975.

Een derde cruciaal proces is internationalisatie. De globalisering en industriële expansie van Azië biedt enorme groeikansen voor Westerse bedrijven. Uit het Technisch Verslag en de sectorstudies blijkt dat op dit vlak zeker nog verbetering mogelijk is. In Europa blijken voornamelijk Duitse bedrijven zeer succesvol in het benutten van deze opportuniteiten. Verder zijn er ook nog heel wat opportuniteiten op het vlak van dienstenexport. De relatief succesvolle ontwikkeling van diensten met een hoge toegevoegde waarde in het binnenland³ (cf. EC(2010a)) heeft niet geleid tot een vergelijkbare concentratie in de export. Ten slotte zouden bedrijven (ook kmo's) nog veel meer proactief moeten bekijken hoe zij internationaal een rol kunnen spelen in nieuwe waardeketens.

Een 'slimme specialisatie'-strategie vereist een overheid die deze drie creatieve processen versterkt. Hoe de overheid dit kan doen, wordt besproken in het volgende hoofdstuk.

³ De kennisintensieve zakelijke diensten leverden in België een sterke bijdrage tot de groei tussen 1995 en 2007 (28% versus 17% gemiddeld in de EU), meer dan het aandeel van de kennisintensieve zakelijke diensten in het BBP doet vermoeden (13% versus 11% gemiddeld in de EU) (presentatie EC voor CRB).

Bibliografie

- ANDRIANO, P., C. JONES et ALL (2005), *The cluster effect - how cluster policy can make the UK more competitive*, AIM research, executive briefing, 18 blz.
- BERENSCHOT (2005), *Aard, omvang en effecten van verplaatsen bedrijfsactiviteiten naar het buitenland*, studie in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, 16 blz.
- COUCKE, K en L. SLEUWAEGEN (2008), Offshoring as a survival strategy: Evidence from firms in Belgian manufacturing, *Journal of international business studies* 39(8), p. 1261-1277.
- DE BACKER, K. en N. YAMANO (2012), International comparative evidence on global value chains, OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2012/3, Parijs, 30 blz.
- DE VAAN, M.J.M., C. RIPPEN en H.J.K. HAVERHALS (2004), *Sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van industrie en diensten - kwalitatieve SWOT-analyse voor de industriebrief*, 28 blz.
- DE VOLDERE, I. en L. SLEUWAEGEN (2009), *Werk maken van een creatieve economie*, Vlerick Leuven Gent Management School en Flanders DC, 132 blz.
- DUPREZ, C. (2011), Het internationaal dienstenverkeer - een toenemende bijdrage tot het lopend saldo van België, *Economisch Tijdschrift*, NBB, blz. 59-75.
- EC(2010a), *Een geïntegreerd industriebeleid in een tijd van mondialisering - Concurrentievermogen en duurzaamheid centraal stellen*, COM(2010) 614 definitief, Brussel, 37 blz.
- EC (2010b), *European Competitiveness Report 2010*, DG for Enterprise and Industry, Brussels, 219 blz.
- EC (2010c), *Internationalisation of European SME's*, DG for Enterprise and Industry, Brussels, 124 blz.
- EC(2011), *EU Industrial Structure 2011 - Trends and performances*, DG for Enterprise and Industry, Brussels, 148 blz.
- EC(2011b), *Innovatie voor een duurzame toekomst – Het actieplan voor eco-innovatie*, COM(2011) 899 definitief, 23 blz.
- EC (2012), *Aanbeveling van de Europese Commissie voor een Aanbeveling van de Raad over het nationale hervormingsprogramma 2012 van België en met een advies van de Raad over het stabiliteitsprogramma van België voor de periode 2012-2015, zoals in het algemeen goedgekeurd door de Europese Raad van 28-29 juni 2012*, COM(2012) 314 final, 8 blz.
- EC(2012b), *SMEs, resource efficiency and green markets*, Flash Eurobarometer 342, Report, 98 blz.
- EC(2012c), *Milieu: een nieuwe medailletabel voor afvalbeheer*, persbericht EC van 7 augustus 2012, 2 blz.
- EXPERTGROEP SOETE (2012), *Expertgroep voor de doorlichting van het Vlaams innovatie-instrumentarium*, Rapport Expertgroep Soete, 76 blz.
- FOD ECONOMIE, KMO, MIDDENSTAND EN ENERGIE (2011), *Prijsniveau in supermarkten*, Brussel, 126 blz.
- FORAY et AL. (2009), *Knowledge Economists Policy Brief n°9*, June 2009
- Huysmans, L. (2010), *Visie afvalverwerking*, Trends 4 maart 2010, 6 blz.
- Janssen, L. en G. Vandille (2009), *The Belgian environment industry (1995-2005)*, FPB WP 7-09, 50 blz.

NBB, SECRETARIAAT CRB en FPB, *De uitdagingen voor het concurrentievermogen in België*, gezamenlijke nota gepresenteerd op conferentie van 20 september 2011, Brussel, 47 blz.

NORDHAUS, W.D. (2006), *Baumol's diseases: a macroeconomic perspective*, *NBER Working paper series*, 50 blz.

OECD (2007), *Moving up the (global) value chain*, policy brief, 8 blz.

OECD (2008), *Science, technology and industry: outlook 2008 (samenvatting in het nl)*, 9 blz.

PORTER, M. (1993), *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris, 884 blz.

SCHMITZ, H. (2005), *Value chain analysis for policy-makers and practioners*, International Labour Organisation, Geneva, 8 blz.

SCHWAB, K. (2011), *The global competitiveness report 2011-2012*, World Economic Forum.

SER (2008), *Duurzame globalisering: een wereld te winnen*, SER advies, nr. 2008/06.

SLEUWAEGEN L. en P. BOIARDI (2011), *The four pillars of a creative innovative region*, 39 blz.

SLEUWAEGEN L. en I. DE VOLDERE (2008), *De concurrentiële positie van ondernemingen in België*, case-studies uitgevoerd op vraag van de CRB, 93 blz.

SECRETARIAAT VAN DE CRB (2008), *Studie over het concurrentievermogen van de Belgische textielindustrie*, documentatienota CRB, Brussel, 82 blz.

SECRETARIAAT VAN DE CRB (2010a), *Studie over het concurrentievermogen van de Belgische voedingsindustrie*, documentatienota CRB, Brussel, 81 blz.

SECRETARIAAT VAN DE CRB (2010b), *Studie over het concurrentievermogen in de distributiesector*, documentatienota CRB, 82 blz.

SECRETARIAAT VAN DE CRB (2011), *Studie over het concurrentievermogen van de Belgische chemische industrie*, life sciences, rubber- en kunststofverwerkende industrie, documentatienota CRB, 110 blz.

SECRETARIAAT VAN DE CRB (2011), *Studie over het concurrentievermogen van de Belgische zakelijke dienstverlening*, documentatienota CRB, 97 blz.

SELS ET AL. (2010), *Ondernemerschap, een motor voor jobcreatie?*, *WSE-rapport 9-2010*.

UNU-MERIT (2012), *Innovation Union Scoreboard 2011 - The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation*, 100 blz.

Vandeputte A. en A. D'Haese (2008), *Afzetmarkt voor gerecycleerde materialen bevorderen*, Achtergronddocument OVAM, 229 blz.

VEUGELERS, R. (2008), *Industry-science relaties: evidentie en beleidsimplicaties*, hoorzitting van 10 januari 2008 voor de CRB in het kader van de werkgroep rond industry-science relaties.

THE HAGUE CENTRE FOR STRATEGIC STUDIES en TNO(2011), *Nederlands concurrentievermogen en mondiale krachten - een eerste verkenning van de topsectoren*, rapport n° 2011-04