

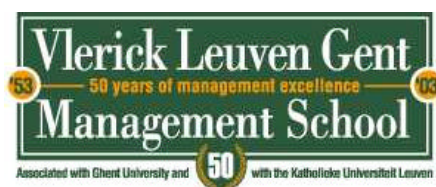
**RAPPORT OVER HET CONCURRENTIEVERMOGEN
VAN DE VLAAMSE ECONOMIE**

- beknopte versie -

Koen De Backer

Leo Sleuwaegen

Augustus 2003



INHOUDSTAFEL

Doel van de studie.....	3
Het begrip concurrentievermogen.....	4
Een hoge en stijgende levensstandaard in Vlaanderen?	5
Een hoge werkgelegenheid in Vlaanderen?	6
De middelen-portfolio van de NV. Vlaanderen en de aanwending ervan.....	10
Barometer van het concurrentievermogen van de Vlaamse economie	12
Boordtabel der productiefactoren.....	13
De producten/sectoren portfolio van de NV. Vlaanderen.....	17
sociaal/culturele en persoonlijke diensten.....	18
Export als hefboom voor werkgelegenheid en toegevoegde waarde in de Vlaamse industrie.....	19
Is Vlaanderen gespecialiseerd in de zogenaamde kennis- sectoren?	21
De structurele kenmerken van de internationale specialisatie van de Vlaamse industrie	23
Prijs – of kwaliteitsconcurrentie in de Vlaamse industrie?.....	25
Kostenbeheersing als voorwaarde voor prijsconcurrentie	27
Tertiarisering/desindustrialisering van de Vlaamse economie.....	30
Belang van marktdiensten.....	32
CONCLUSIES	36
BIBLIOGRAFIE.....	40

Doel van de studie

Het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie concentreert zich op de relatie tussen ondernemerschap, ondernemingen, innovatie en concurrentievermogen en heeft als belangrijke taak een substantiële ondersteuning te geven aan de Vlaamse regering bij het ontwikkelen van kwaliteitsvolle leidraden omtrent innovatie en ondernemerschap.

Binnen deze algemene taakomschrijving werd de specifieke opdracht gegeven om tweejaarlijks een rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse economie op te stellen. Het objectief van dit eerste rapport is een internationale vergelijking/benchmarking van de economische prestaties van Vlaanderen en de identificatie van de sterkten en zwakten van de Vlaamse economie.

De laatste jaren stelt men een explosieve groei vast in het aantal initiatieven om het concurrentievermogen van landen te ‘meten’; de meeste van deze internationale initiatieven zijn echter uitgevoerd op landenniveau, waardoor regio’s zoals Vlaanderen niet aan bod komen. De regionale focus in dit rapport is een eerste belangrijk verschilpunt met de bestaande initiatieven.

Daarnaast wil dit rapport ook een ruimer kader scheppen waarbinnen de economische structuur en dynamiek van Vlaanderen expliciet aan bod komt. Alsdan wordt een duidelijk en volledig beeld van de drijvende krachten verkregen die verantwoordelijk zijn voor de betere of slechtere economische prestaties van Vlaanderen.

In een eerste deel van dit rapport wordt dieper ingegaan op wat concurrentievermogen juist is en waarom het belangrijk is voor Vlaanderen om competitief te zijn. Aan de hand van een internationaal vergelijkbare definitie worden vervolgens de macro-economische prestaties zoals economische groei, levensstandaard en werkgelegenheid van Vlaanderen vergeleken met andere Europese landen en regio’s.

In het tweede deel wordt op zoek gegaan naar de determinanten van deze (macro-) economische prestaties van Vlaanderen. Daarbij wordt een aanbodgericht denkkader aangereikt waarbinnen de productieve middelen (zijnde de productiefactoren) en productieve processen (dit zijn de processen die de beschikbare productiefactoren omzetten in goederen en diensten) van de NV. Vlaanderen internationaal worden vergeleken. Op basis van deze analyse wordt een barometer-instrument voorgesteld dat het mogelijk maakt het concurrentievermogen van de Vlaamse economie op te volgen en te evalueren over de tijd.

Vlaanderen moet er natuurlijk ook in slagen zijn geproduceerde goederen en diensten te verkopen op nationale en internationale markten; daarom wordt in het derde deel dieper ingegaan op de producten-en sectoren portfolio van de NV. Vlaanderen. Er wordt specifiek nagegaan in welke sectoren Vlaanderen een sterke positie heeft verworven en of deze sectoren zelf nog groeipotentieel hebben. Tevens wordt nagegaan hoe sterk of kwetsbaar de positie van Vlaanderen is in de verschillende (industrie- en diensten) sectoren.

Het begrip concurrentievermogen

Concurrentievermogen wordt in deze studie gedefinieerd overeenkomstig de omschrijving die door de Europese Commissie in het kader van haar jaarlijks rapport 'The European Competitiveness Report' voorgesteld werd. Aldus wordt het concurrentievermogen van een land of regio gedefinieerd als 'het vermogen van een nationale/regionale economie om op een duurzame manier te voorzien in een hoge en stijgende levensstandaard en dit gekoppeld aan een hoge werkgelegenheid'.

Concurrentievermogen vormt geen doel op zich maar is wel een noodzakelijke voorwaarde om gedurende een langere periode een duurzame economische groei en werkgelegenheid binnen een land of regio te creëren. Economische groei is belangrijk voor een stijging van de algemene welvaart en de realisatie van maatschappelijke behoeften. Maar het groeivermogen van een economie laat bovendien ook toe optimaal in te spelen op nieuwe uitdagingen die zich in de toekomst op verschillende gebieden (economie, sociaal, ecologie...) stellen.

Concurrentie- of groeivermogen is bovendien geen optie voor een land of regio in een globaliserende economie. Om zeker te zijn dat de levensstandaard, welvaart en werkgelegenheid in Vlaanderen blijven toenemen in de toekomst, zal de Vlaamse economie verder moeten groeien en dus competitief blijven/zijn. De output van een economie, traditioneel samengevat in het Bruto Binnenland Product (BBP), is de totale waarde die gecreëerd wordt door het gebruik en de omzetting van natuurlijke rijkdommen, kapitaal, arbeid en andere productiefactoren in de vervaardiging van producten en diensten. Deze 'Vlaamse' producten en diensten (d.i. in Vlaanderen geproduceerd) worden op binnenlandse en internationale markten aangeboden aan consumenten die de keuze hebben uit meerdere producten en diensten afkomstig van verschillende landen en regio's. Wil Vlaanderen zijn BBP doen toenemen, is het dus verplicht zijn producten en diensten 'competitief' aan te bieden op deze (binnenlandse en internationale) markten.

Het concurrentievermogen van Vlaanderen hangt af van het vermogen van onze ondernemingen om betere, superieure (kwalitatieve, innovatieve...) producten en diensten te vervaardigen en te verkopen, waarvoor consumenten bereid zijn een hogere prijs te betalen. Of het concurrentievermogen van Vlaanderen kan ook zijn oorsprong vinden in de lagere kosten en aantrekkelijke prijzen waaraan 'Vlaamse' producten en diensten geproduceerd en verkocht worden. Kosten-competitiviteit wordt echter hoe langer hoe moeilijker te realiseren in de praktijk, omwille van de opkomst van nieuwe concurrenten die een belangrijk kostenvoordeel hebben t.o.v. Vlaanderen.

Landen en regio's kunnen echter niet competitief zijn in alle producten en diensten. De aanwezige productiefactoren zijn beperkt in hoeveelheid en bijgevolg specialiseren landen en regio's zich in bepaalde producten en diensten. Onder invloed van het stijgend handelsverkeer is dit specialisatieproces de laatste jaren sterk toegenomen, en de verwachting is dat dit ook in de toekomst verder zal gaan. Dit impliceert dat Vlaanderen competitief moet zijn in de producten en diensten waar Vlaanderen relatief gezien de beste voorwaarden biedt.

Een hoge en stijgende levensstandaard in Vlaanderen?

In vergelijking met de verschillende EU-lidstaten doet Vlaanderen het met BBP/inwoner van 24.357 €¹ het relatief goed. Opmerkelijk is wel dat Vlaanderen de laatste jaren terrein verliest en dit dus vooral t.o.v. een aantal kleinere EU-lidstaten en ook tegenover de 4 groeiregio's ('motors van economische groei') binnen Europa: Lombardia, Baden-Württemberg, Rhône-Alpes en Cataluña. Terwijl in 1995 Vlaanderen zich nog juist na de top-3 in Europa plaatste na Luxemburg, Denemarken en België, is Vlaanderen in 2001 afgezakt naar een middenpositie binnen de EU. In 2001 vertonen ook Ierland, Nederland en Oostenrijk een hoger BBP/inwoner, met vooral Ierland dat in over de periode 1995-2001 een sterke stijging in economische welvaart heeft laten optekenen.

De levensstandaard in de EU-15, BBP/inwoner, 1995 en 2001, €pps,

	<u>1995</u>		<u>2001</u>
Luxemburg	30.370	Luxemburg	44.400
Denemarken	20.810	Ierland	27.360
België	19.870	NL Netherlands	26.670
Vlaanderen	19.520	Denemarken	26.660
Oostenrijk	19.470	Oostenrijk	25.740
Duitsland	19.420	België	25.260
Nederland	19.280	Vlaanderen	24.357
Zweden	18.720	Finland	24.170
Italië	18.250	Duitsland	24.000
Frankrijk	18.020	Italië	23.930
EU-15	17.650	Frankrijk	23.870
Finland	17.160	Zweden	23.760
Verenigd Koninkrijk	17.020	Verenigd Koninkrijk	23.590
Ierland	16.460	EU-15	23.210
Spanje	13.800	Spanje	19.510
Portugal	12.310	Portugal	16.059
Griekenland	11.440	Griekenland	15.020
4 Europese motors	20.994	4 Europese motors	27.264
Verenigde Staten	25.730	Verenigde Staten	32.500

Bron: NewCronos database, INR

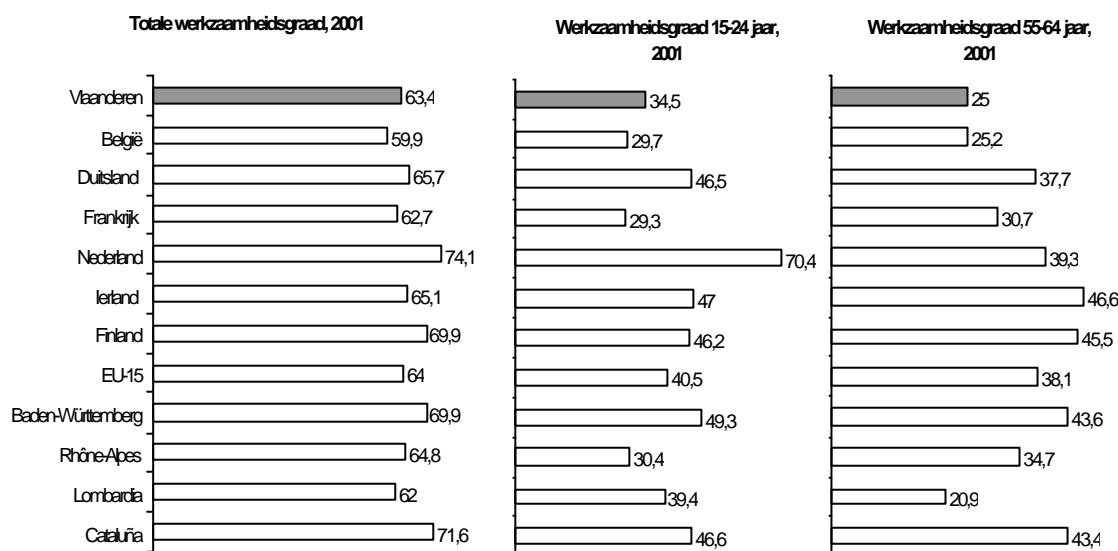
Het officiële BBP/inwoner wordt echter onderschat door de grote pendelarbeid vanuit Vlaanderen naar hoofdzakelijk Brussel en in mindere mate naar Wallonië. Indien de productie van deze netto-uitgaande pendelarbeid zou bijgeteld worden bij het BBP van Vlaanderen (in de veronderstelling dat deze personen binnen Vlaanderen aan een gemiddelde productiviteit zouden werken), verhoogt het BBP per inwoner in Vlaanderen tot 25.586 € waarmee Vlaanderen zich bij de best presterende lidstaten binnen Europa positioneert.

¹ In Purchasing Power Parities of koopkrachtpariteiten.

Een hoge werkgelegenheid in Vlaanderen?

Inzake de tweede indicator van concurrentievermogen scoort Vlaanderen echter heel wat slechter. Vlaanderen wordt gekenmerkt door een zeer lage werkzaamheidsgraad, d.i. het aandeel van de werkenden in de bevolking op beroepsleeftijd (15-64 jaar) is klein. In 2001 bedroeg de werkzaamheidsgraad in Vlaanderen 63,4%; daarmee doet Vlaanderen het slechter dan onze buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland. En met uitzondering van Lombardia rapporteren de Europese groeiregio's ook elk een hogere werkzaamheidsgraad. Deze lagere (totale) werkzaamheidsgraad is vooral te wijten aan de lagere effectieve inzet van jongere (15-24 jaar) en oudere (55-64 jaar) personen in het arbeidscircuit. Deze cijfers geven duidelijk aan dat Vlaanderen veraf zit van de Lissabon-doelstellingen waarbij een werkzaamheidsgraad van 70% vooropgesteld wordt te realiseren tegen 2010.

Werkzaamheidsgraad (werkenden/bevolking op arbeidsleeftijd, %)



Bron: Steunpunt Werkgelegenheid en New Cronos

In het verleden werd de economische groei in Vlaanderen sterk gedreven door de snel stijgende arbeidsproductiviteit, die sterk samenhang met een proces van kapitaalverdieping waarbij er een sterke substitutie van arbeid door kapitaal plaatsvond. O.a. ten gevolge van de hoge arbeidskosten werden belangrijke kapitaalsinvesteringen doorgevoerd die een sterk arbeidsbesparend effect hadden. Als gevolg hiervan nam de kapitaal/arbeidsratio in de Vlaamse economie snel toe. Grootschalige automatisatie- en rationalisatie-investeringen hebben geleid tot een zeer kapitaalsintensieve en dus arbeidproductieve economie terwijl de werkgelegenheid daalde.

Het belang van een hoge toegevoegde waarde gecreëerd per werknemer

Een meer diepgaande analyse is nodig om aan te duiden waarom Vlaanderen het slechter of beter doet in welvaartscreatie dan andere Europese landen en regio's. Aldus wordt het verschil in BBP/inwoner tussen Vlaanderen en Duitsland, Frankrijk en Nederland (DFN) en de 4 Europese groeiregio's uitgesplitst in een aantal indicatoren, met name het bevolkingsprofiel², de werkzaamheidsgraad (zelf bestaande uit de participatiegraad³ en de effectieve inschakeling⁴) en de toegevoegde waarde per werknemer. Daarbij geeft een positief teken voor een bepaalde component aan dat Vlaanderen 'beter' scoort dan het desbetreffende referentiegebied, wat resulteert in een positief effect op het BBP per inwoner. Een negatief teken duidt op een nadeel van Vlaanderen t.o.v. andere landen/regio's met een direct negatief effect op het BBP/inwoner.

Het BBP/inwoner van Vlaanderen wordt aldus sterk negatief beïnvloed door de lage werkzaamheidsgraad, en (sterk) positief door de hoge arbeidsproductiviteit. Het aantal mensen in Vlaanderen dat werkt is kleiner dan in andere landen/regio's maar deze actieve personen produceren wel een hoge gemiddelde toegevoegde waarde. Zo wordt het hoger BBP/inwoner (gecorrigeerd voor pendelarbeid) t.o.v. de EU-15 en Duitsland, Frankrijk en Nederland bijna uitsluitend verklaard door de zeer hoge toegevoegde waarde gecreëerd per werknemer in de Vlaamse economie. Dit productiviteitsvoordeel compenseert volledig de negatieve effecten van een ongunstig bevolkingsprofiel en een lage werkzaamheidsgraad. De belangrijkste verklaring van dit productiviteitsvoordeel is de gemiddeld hogere productiviteit in individuele sectoren, eerder dan een economische structuur die in Vlaanderen sterker gericht is naar specifieke hoogproductieve sectoren.

Maar dit productiviteitsvoordeel blijkt gevoelig af te nemen over de jaren; indien Vlaanderen vergeleken wordt met landen en regio's die het in recente jaren bijzonder goed doen, verdwijnt dit voordeel in toegevoegde waarde per werknemer zeer snel. In vergelijking met de 4 Europese groeiregio's is er zelfs sprake van een licht productiviteitsnadeel; dit gekoppeld aan vooral de lagere werkzaamheidsgraad resulteert dan ook in een lager BBP per inwoner voor Vlaanderen.

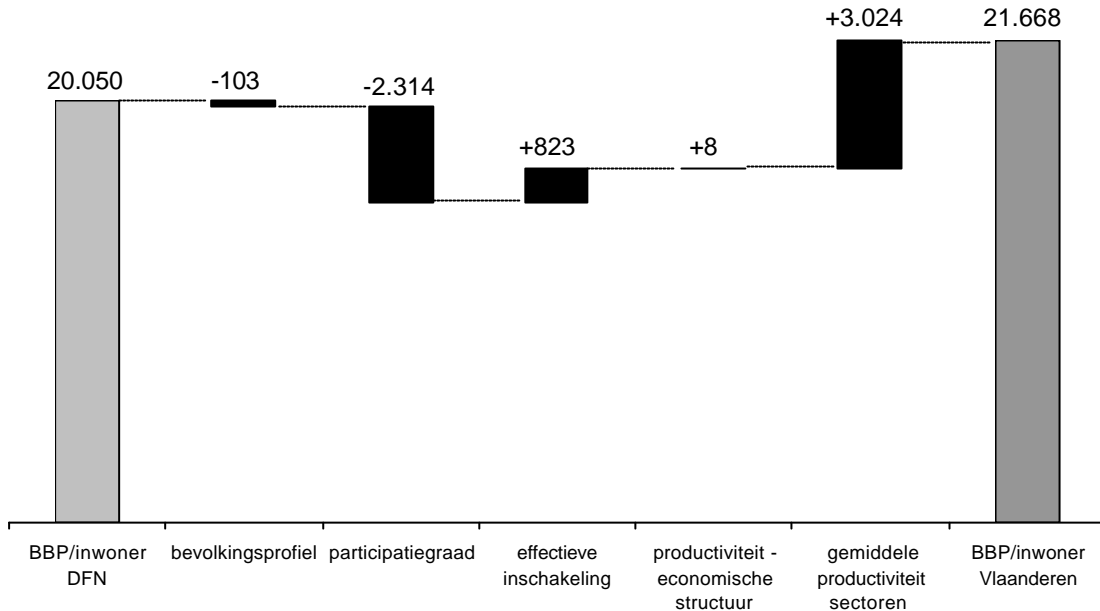
² Het bevolkingsprofiel is het aandeel van de bevolking op arbeidsleeftijd (tussen 15 en 64 jaar) in % van de totale bevolking.

³ De participatiegraad is het aandeel van de personen die willen werken (= werkenden en werklozen) in % van de bevolking op arbeidsleeftijd.

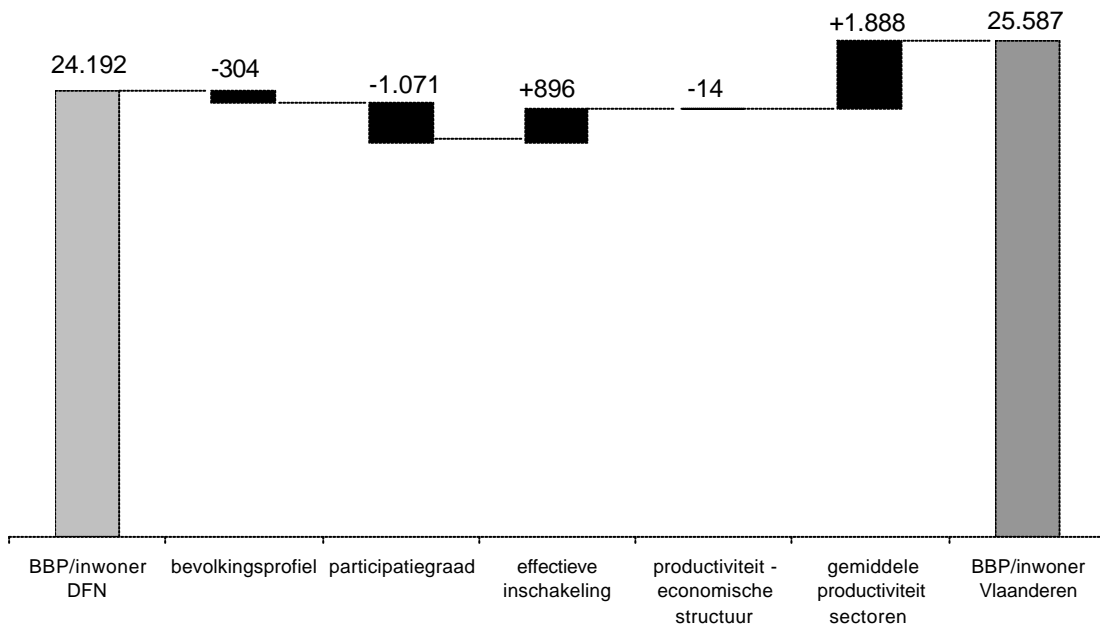
⁴ De effectieve inschakeling duidt op het aantal effectief werkenden in % van de personen die willen werken; het is gedefinieerd als de 1 - werkloosheidspercentage

Verschillen in BBP/inwoner, Vlaanderen, DFN (Duitsland, Frankrijk en Nederland) en Europese groeiregio's (Baden-Württemberg, Cataluña, Rhône-Alpes en Lombardia), 1996 en 2000 (€pps)

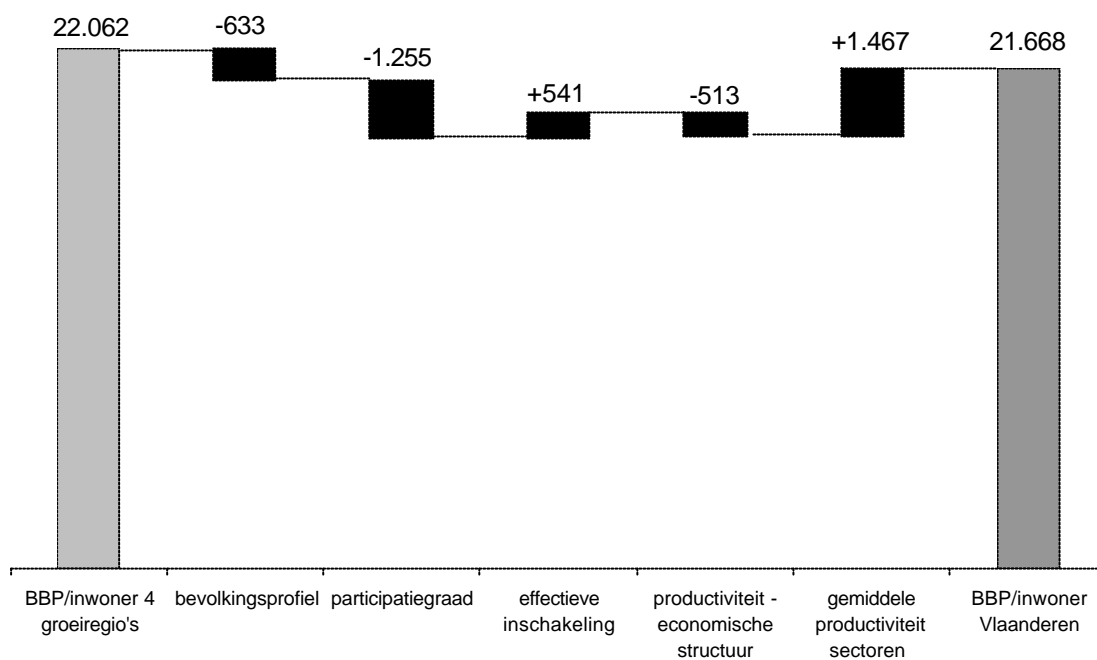
Vlaanderen t.o.v. DFN, 1996



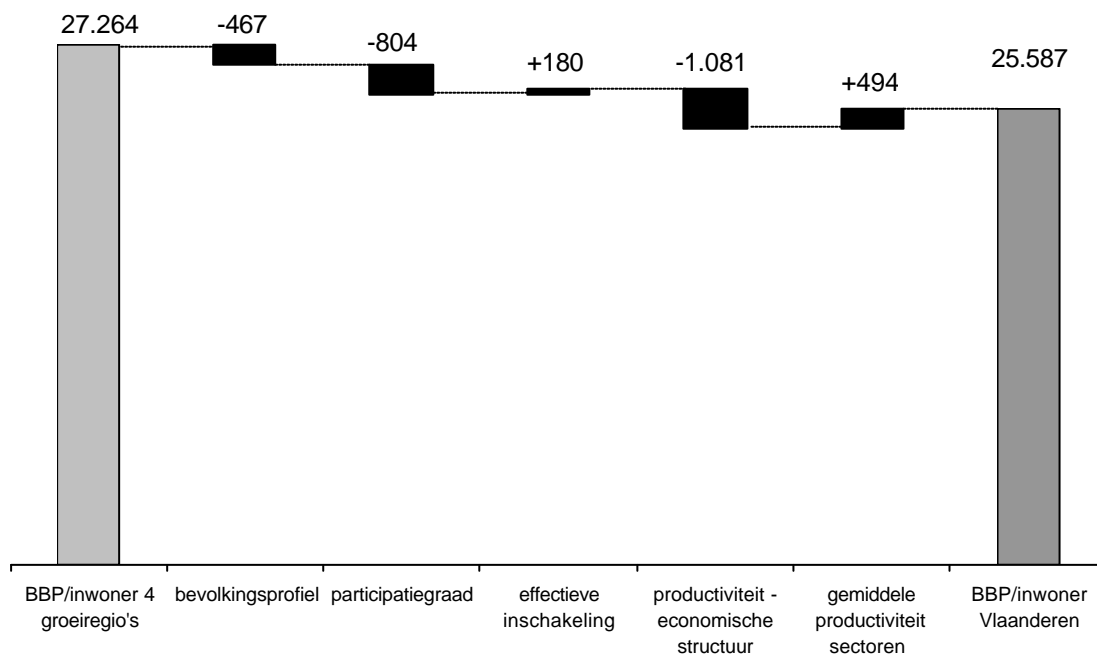
Vlaanderen t.o.v. DFN, 2000



Vlaanderen t.o.v. 4 groeiregio's, 1996



Vlaanderen t.o.v. 4 groeiregio's, 2000



Bron: eigen berekeningen op basis van Cronos-data

De middelen-portfolio van de NV. Vlaanderen en de aanwending ervan

Binnen het conceptueel denkkader van een algemene productiefunctie voor Vlaanderen worden de drijvende krachten van de welvaartscreatie binnen Vlaanderen verder verklaard. Een dergelijke aggregatieve productiefunctie stelt de relatie voor tussen de ingezette productiefactoren en de output (d.i. het BBP van Vlaanderen).

Productiefactoren behelzen de productieve middelen die Vlaanderen ter beschikking heeft en inzet in de productie van producten en diensten. Op basis van recente studies die het belang van specifieke productiefactoren voor de economische groei van landen/regio's in detail onderzocht hebben, worden volgende inputs/productieve middelen onderscheiden:

- natuurlijk rijkdommen
- kapitaal
- infrastructuur
- werkgelegenheid
- menselijk kapitaal
- technologie

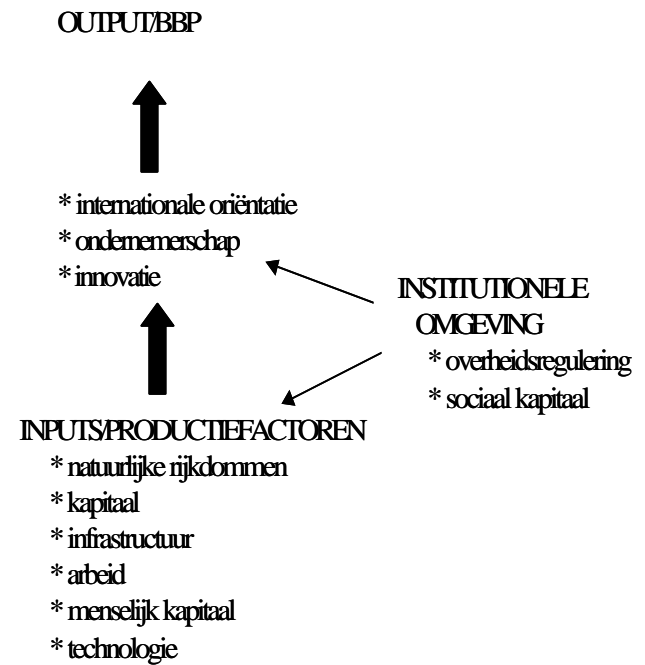
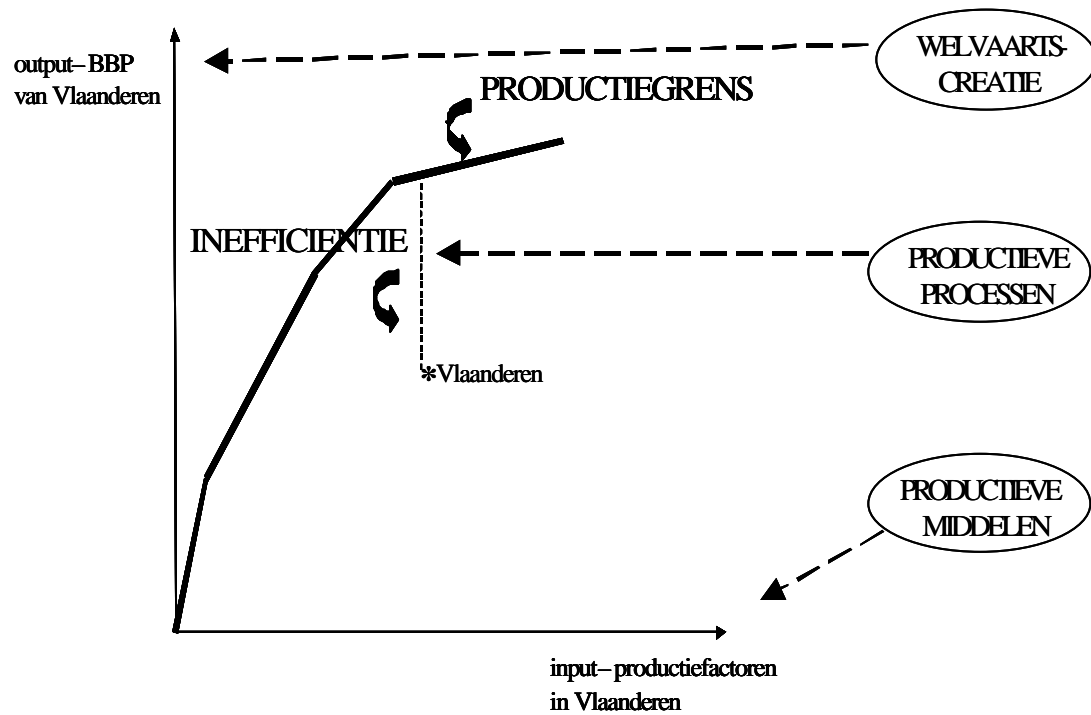
Het concurrentievermogen van de Vlaamse economie wordt echter niet alleen bepaald door de kwantiteit en kwaliteit van de beschikbare productiefactoren, maar ook door de manier waarop deze productieve middelen ingezet worden. Daarom worden ook een aantal 'productieve processen' geanalyseerd die aangeven op welke manier de productiefactoren gebruikt en ingezet worden in de productie van het BBP in Vlaanderen:

- internationale oriëntatie
- innovatie
- ondernemerschap

Deze processen worden op hun beurt beïnvloed door de sociale, politieke en institutionele omgeving waarbinnen de transformatie van inputs tot outputs plaatsvindt. Binnen deze ruime omgeving worden regels en randvoorwaarden opgelegd, die rechtstreeks het (economische) gedrag van individuen en ondernemingen beïnvloeden. Een belangrijke actor in deze omgeving is de overheid die door allerhande regelgeving het (economisch) gebeuren stimuleert of afremt. Daarom wordt in onze analyse tevens specifieke aandacht besteed aan de impact van de (overheids)regulering op product- en arbeidsmarkten. Naast deze formele overheidsregulering, is in recent onderzoek ook het belang aangetoond van meer informele regels en instituties. Voorbeelden hiervan zijn waarden, normen, cultuur... ook hieraan wordt dieper op ingegaan.

Aan de hand van dit ruimere analyseschema wordt Vlaanderen 'economisch' gepositioneerd ten opzichte van andere landen en regio's. Aldus wordt een inzicht gegeven in de factoren en determinanten die het concurrentievermogen van de Vlaamse economie bepalen, en die maken dat Vlaanderen het beter/slechter dan andere landen en regio's in termen van welvaarts- en werkgelegenheidscreatie.

Het productieproces van de NV. Vlaanderen schematisch voorgesteld



Barometer van het concurrentievermogen van de Vlaamse economie

Het concept van een algemene productiefunctie voor Vlaanderen laat toe om op basis van enkele kern-indicatoren het concurrentievermogen van de Vlaamse economie op te volgen en te evalueren. Dit analyse-instrument is in de eerste plaats een graadmeter die de economische prestaties (zoals economische groei, werkgelegenheid...) van de Vlaamse economie internationaal vergelijkt en opvolgt over de jaren heen. Belangrijker evenwel is dat dit instrument ook een barometer-functie vervult die evalueert hoe het concurrentievermogen van de Vlaamse economie evolueert over de tijd en dit in vergelijking met andere landen. Daartoe verzamelt dit voorgestelde instrument ook informatie m.b.t. de factoren die het concurrentievermogen van de Vlaamse economie positief/negatief beïnvloeden. Een inzicht in deze determinanten of drijvende krachten is noodzakelijk om een indicatie te verkrijgen van de te verwachten economische prestaties van de Vlaamse economie in de toekomst.

Vlaanderen wordt binnen deze barometer vergeleken met België, Duitsland, Frankrijk, Nederland, Ierland, Finland en de EU-15. De keuze voor deze landen maakt het mogelijk Vlaanderen zowel te vergelijken met gelijkaardige landen, met het Europees gemiddelde als met de meest dynamische/economisch groeiende landen zoals Ierland en Finland. Aangezien voor verschillende indicatoren tot dusver geen regionale cijfers beschikbaar zijn, kan Vlaanderen niet vergeleken worden met de 4 Europese groeiregio's Lombardia (It), Baden-Württemberg (Du), Rhône-Alpes (Fr) en Cataluña (Sp).

De economische prestaties van Vlaanderen (overeenkomstig de definitie van concurrentievermogen) worden gelinkt aan achtereenvolgens de productieve middelen, processen en institutionele omgeving van Vlaanderen. Voor elk van de onderscheiden dimensies (5 productieve middelen⁵, 3 productieve processen, 2 structuur/institutionele omgeving) worden 4 specifieke indicatoren weerhouden. Voor elke geselecteerde indicator werden aldus de gestandaardiseerde scores van de individuele landen berekend en per dimensie geaggregeerd tot een score tussen -1 en 0. Een score van 0 voor een land/regio geeft aan dat het land/regio het beste scoort op deze indicator of dimensie (productieve middelen, productieve processen en institutionele omgeving) terwijl een score van -1 aanduidt dat het desbetreffende land of regio het slechtste scoort. De volgende figuur stelt de resultaten van Vlaanderen visueel voor waarbij zowel de geselecteerde indicatoren als de geaggregeerde performantie per dimensie is weergegeven (het blokje rechts in de figuur). De prestaties van Vlaanderen worden steeds vergeleken met het best presterende land (een soort 'best practice') zodat de lengte van het blokje de achterstand of 'gap' van Vlaanderen aanduidt t.o.v. dit best presterende land. Hoe groter het blokje, hoe slechter de score voor Vlaanderen. Dezelfde oefening werd ook gedaan voor de EU-15 om aldus de Vlaamse scores beter te kunnen interpreteren

⁵ 'Natuurlijke rijkdommen' en 'sociaal kapitaal' werden niet weerhouden als dimensies gegeven de beperkte cijfergegevens die beschikbaar zijn.

BAROMETER VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN VAN DE VLAAMSE ECONOMIE

INPUT			
<u>Boordtabel der productiefactoren</u>		Kernindicatoren	G A P -1 ————— 0
1. Productieve middelen	Kapitaal	Investerings in %/BBP (VL)	
		Aandeel uitrusting/ICT (VL)	-0.50 Vlaanderen
		Groei overheidsinvestering (B)	-0.76 EU-15
		Groei privé-investeringen (VL)	
	Infrastructuur	Weg/water/spoor (VL)	
		Internettoegang/website voor ondernemingen (VL)	-0.29 Vlaanderen
		Kwaliteit dist. Infrastructuur (B)	-0.55 EU-15
		Internettoegang/breedband gezinnen (VL)	
	Arbeid	Werkgelegenheidsgraad totaal (VL)	
		Stijging arbeidskosten per eenheid product (B)	-0.75 Vlaanderen
		Toegevoegde waarde per werknemer (VL)	-0.94 EU-15
		Aantal gewerkte uren (B)	
	Menselijk kapitaal	Min. Secundair / totale bevolking (VL)	
		Inkomensspanning, secundair-universitair (B)	-0.84 Vlaanderen
		Aantal universitair 25-34 (VL)	-0.61 EU-15
		Deelname opleiding, bevolking (VL)	
	Technologische vooruitgang	O&O-uitgaven ondernemingen in % BBP (VL)	
		O&O-uitgaven publ. Sector in % BBP (VL)	-0.68 Vlaanderen
		Menselijk kap. in wetenschap en technologie (in % beroepsbevolking) (VL)	-0.94 EU-15
		Diploma's (toegepaste) wetenschappen (B)	
Natuurlijke rijkdommen			
2. Productieve processen	Internationale oriëntatie	Export in % BBP (VL)	
		Werkgelegenheid buitenlandse ondernemingen (VL)	-0.08 Vlaanderen
		Extra EU export in totale export (VL)	-0.80 EU-15
		Stock uitgaande investeringen (B)	
	Ondernemerschap	% ondernemers in bevolking (VL)	
		Administratieve lasten oprichting vennootschap (B)	-1.00 Vlaanderen
		Netto-toetreding ondernemingen (VL)	EU-15
	Innovatie	Aanbod risico-kapitaal	
		Patentaanvragen per miljoen bevolking (VL)	
		Aandeel high tech diensten werkgelegenheid (VL)	
Regelgeving (formeel)	Aantal procedures aanwerving eerste werknemer (B)	-0.91 Vlaanderen	
	Belemmeringen voor ondernemerschap (B)	-0.57 EU-15	
	Belemmeringen handel/investeringen (B)		
	Individueel vertrouwen	-1.00 Vlaanderen	
Sociaal kapitaal (informeel)	Vertrouwen in de overheid	-0.68 EU-15	

OUTPUT	
Economische groei	
(Multi-factor) productiviteit	
Groei werkgelegenheid	
BBP/capita	

Een eerste globale en belangrijke observatie die naar voren komt uit deze barometer is dat Vlaanderen in vergelijking met de andere landen opgenomen in de analyse, vooral een achterstand heeft in productieve processen, en relatief minder in productieve middelen. Voor de meeste productiefactoren scoort Vlaanderen beter dan de totale EU-15, maar op het vlak van de productieve processen doet Vlaanderen het beduidend slechter dan het Europees gemiddelde. Dit bevestigt onze eerdere (ruwere) analyse die aangaf dat Vlaanderen gekenmerkt werd door een hoge graad van inefficiëntie doordat de beschikbare productiefactoren niet optimaal ingezet worden, waardoor het economisch potentieel van de Vlaamse economie gedeeltelijk onbenut blijft.

Vlaanderen scoort vooral goed op de productiefactor infrastructuur, terwijl op de productiefactoren kapitaal en technologische vooruitgang Vlaanderen gemiddeld presteert. Opvallend is wel dat de overheid in Vlaanderen/België relatief minder (productieve) middelen ter beschikking stelt in vergelijking met de best presterende landen; specifieke voorbeelden daarvan zijn overheidsinvesteringen en publieke O&O-bestedingen. De sterke besparingen ingevolge de overheidsschuld in recente jaren zijn hier waarschijnlijk debet aan. De achterstand van Vlaanderen is het grootst in overheidsinvesteringen, waardoor o.a. noodzakelijke uitbreidings- en onderhoudsinvesteringen in infrastructuur achterwege blijven.

Een andere opmerkelijke vaststelling m.b.t. deze productiefactoren is dat Vlaanderen enigszins achterblijft in de zogenaamde 'nieuwe' investeringen en toepassingen. Dit resulteert vooral in een achterstand van Vlaanderen t.o.v. de best presterende landen zoals Ierland en Finland; de verschillen t.o.v. het Europese gemiddelde zijn kleiner. Zo groeien de bedrijfsinvesteringen iets sneller dan in andere EU-landen en regio's, maar stelt men vast dat deze investeringen in aanzienlijke mate minder gericht zijn op ICT-toepassingen. Een gelijkaardige observatie komt naar voren voor de productiefactor infrastructuur: terwijl de meer 'traditionele' productiefactoren in ruime mate beschikbaar aanwezig zijn, blijft Vlaanderen bijvoorbeeld achter op het vlak van internettoegang hoofdzakelijk bij de gezinnen.

Inzake de productiefactoren arbeid en menselijk kapitaal scoort Vlaanderen echter heel wat slechter in vergelijking met de best presterende landen. Dit heeft niet zozeer te maken met een kleiner aanbod van beide productiefactoren (het bevolkingsprofiel van Vlaanderen is gelijkaardig aan dat van andere landen en de mensen in Vlaanderen hebben een relatief goede opleiding genoten), maar vooral een zeer beperkte inzet van deze productiefactoren. De werkzaamheidsgraad in Vlaanderen situeert zich op een zeer laag niveau vooral doordat jongere en oudere personen relatief minder deelnemen aan het arbeidsproces. In het verleden vond er een belangrijke substitutie van arbeid door kapitaal plaats doordat ondernemingen het negatieve effect van de hoge en stijgende arbeidskosten compenseerden vooral d.m.v. grote kapitaalsinvesteringen. Hoewel in de tweede helft van jaren '90 de negatieve spiraal stijgende arbeidskosten – minder werkgelegenheid – hogere overheidsuitgaven (werkloosheid, brugpensioen...) – stijgende arbeidskosten enigszins gestopt is, blijkt recentelijk dat de arbeidskosten per eenheid product in België (waarbij dus rekening gehouden wordt met de hoge productiviteit in Vlaanderen en België) sterker toenemen dan in andere landen. Deze hogere kosten hebben een direct negatief effect op het concurrentievermogen van de ondernemingen actief in Vlaanderen. De vraag

rijst immers of stijgende arbeidskosten tot in het oneindige gecompenseerd kunnen worden door steeds meer en grotere kapitaalsinvesteringen. Het gevaar is dan ook niet ondenkbeeldig dat Vlaanderen in toenemende mate zijn aantrekkelijkheid voor specifieke economische activiteiten dreigt te verliezen.

Ook de slechtere prestatie van Vlaanderen op menselijk kapitaal kan (gedeeltelijk) toegeschreven worden door een foute waardering/prijs voor de productiefactor arbeid/menselijk kapitaal. Het gemiddelde opleidingsniveau van de Vlaamse bevolking is gelijkaardig aan dit van de rest van Europa, maar specifiek de groep van universitair blijkt kleiner te zijn in Vlaanderen. Dit kan ten dele verklaard worden door de beperkte inkomensspanning die bestaat tussen verschillende diploma's waardoor het marginaal nut van een bijkomend diploma in Vlaanderen en België kleiner blijkt te zijn dan in andere landen. In een globaliserende economie waar kennis sterk aan belang toeneemt is alvast één gevolg hiervan dat een aantal van de hoogst opgeleide personen ervoor kiezen in het buitenland te gaan werken waar het bijkomend diploma wel voldoende (financieel) gewaardeerd wordt. Deze (zeer) productieve middelen worden bijgevolg onvoldoende gebruikt in de Vlaamse economie.

Maar zoals reeds eerder gesteld wordt het concurrentievermogen van Vlaanderen vooral negatief beïnvloed door de achterstand van Vlaanderen in de productieve processen ondernemerschap en innovatie. De slechte prestatie op het vlak van ondernemerschap komt tot uiting in een kleiner aantal ondernemers (in % van de bevolking) en een netto-verlies aan ondernemingen. Het aantal ondernemingen dat hun activiteiten (al of niet gedwongen) stopt, blijkt de laatste jaren in Vlaanderen groter te zijn dan het aantal nieuwe ondernemingen. Dit wordt verklaard door een veelheid aan factoren, maar vooral de zware administratieve lasten bij de opstart van een onderneming blijkt een belangrijke hinderpaal te zijn. Het gebrek aan risicokapitaal dat specifiek naar jonge opstartende ondernemingen gaat, is een additionele negatieve factor.

Ook op het vlak van innovatie heeft Vlaanderen een grote achterstand niettegenstaande dat Vlaanderen relatief goed scoort t.o.v. de rest van Europa in termen van O&O-investeringen en –personeel. Dit geeft dus aan dat Vlaanderen er moeilijk in slaagt concrete O&O-onderzoeksresultaten te vertalen in commerciële producten en diensten. Het aantal aanvragen voor patenten ligt in Vlaanderen lager dan in andere landen; bovendien is het overgrote deel van deze patentaanvragen het direct gevolg van de activiteiten van buitenlandse ondernemingen. Voorts blijkt ook het belang van innovatie en nieuwe producten in Vlaanderen/België beduidend kleiner te zijn dan in de rest van Europa. Ten opzichte van het Europees gemiddelde blijkt Vlaanderen het iets beter te doen in werkgelegenheid binnen kennisintensieve sectoren zowel in de industrie als in de diensten; de afstand met de best presterende landen zoals Ierland en Finland is echter significant.

Op het vlak van internationale oriëntatie scoort Vlaanderen dan wel bijzonder goed, wat niet verwonderlijk is gegeven de centrale ligging, de kleine omvang van de Vlaamse economie en de traditionele grote aanwezigheid van buitenlandse ondernemingen. Negatief is evenwel dat waarschijnlijk belangrijke kansen verloren gaan doordat de export voor het overgrote deel naar onze buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland gaat, terwijl verder afgelegen (groei)markten onvoldoende

verkend worden. Omgekeerd is de Vlaamse economie sterk afhankelijk van de activiteiten die buitenlandse ondernemingen hier ontplooiën. De laatste jaren stellen we echter een continue daling vast in deze buitenlandse activiteiten, wat gegeven het belang van deze ondernemingen (bv. in innovatie) negatief is voor het concurrentievermogen van de Vlaamse economie.

Het zeer open karakter van de Vlaamse economie beïnvloedt in sterke mate de andere productieve processen en productieve middelen. Het is juist omwille van de sterke internationale concurrentie dat een kostenstijging een direct negatief effect heeft op het concurrentievermogen van ondernemingen actief in Vlaanderen. De internationale concurrentie maakt ook dat het starten van een onderneming in Vlaanderen zo moeilijk is omdat direct geconcentreerd moet worden met binnenlandse en buitenlandse ondernemingen.

Een gedeeltelijke verklaring voor deze niet-optimale inschakeling van productiefactoren betreft de stringente regelgeving op de productie- en arbeidsmarkt in de Vlaamse economie. Stringente regulering sluit immers voldoende marktwerking en concurrentie uit waardoor een grote mate van inefficiëntie blijft bestaan en nieuwe technologieën niet of later toegepast worden. De sterke positie van overheidsondernemingen in bepaalde netwerk-sectoren, de administratieve lastendruk zowel op de product- als de arbeidsmarkt maakt dat beschikbare productiefactoren niet of slechts gedeeltelijk ingezet worden in de Vlaamse economie. Dit alles wordt nog versterkt door de beperkte vertrouwen vooral in de overheid(sinstellingen): indien het vertrouwen in de overheid in een land of regio klein is, kan immers verwacht worden dat de formele instituties (regelgeving, instellingen...) minder efficiënt zijn om bijvoorbeeld opportunistisch gedrag te voorkomen. Een efficiënte regulering vereist immers niet alleen duidelijke, eenvoudige regelgeving maar ook een (directe) afdwingbaarheid van deze regelgeving. Een meer optimale en efficiënte organisatie van de Vlaamse economie met de gepaste prikkels is vereist om het economisch potentieel ten volle te exploiteren en het concurrentievermogen van de Vlaamse economie te vrijwaren in de toekomst.

De producten/sectoren portfolio van de NV. Vlaanderen

Tot dusver werd in deze studie het concurrentievermogen van de Vlaamse economie bestudeerd zonder onderscheid te maken tussen sectoren en activiteiten. Gegeven de beperkte (productie-)middelen is het echter onmogelijk voor een land competitief te zijn in alle sectoren of activiteiten. In een internationaal open economie zullen landen en regio's zich in toenemende mate specialiseren waarbij overeenkomstig de wet op de comparatieve voordelen een land/regio zich toelegt op datgene wat het het beste kan. Een land of regio exporteert dan typisch die goederen/activiteiten waarin het een comparatief voordeel heeft en importeert de goederen waarin het over een comparatief nadeel beschikt. Indien het relatief voordeel van Vlaanderen in bepaalde sectoren afneemt, zal Vlaanderen in de toekomst nieuwe specialisaties ontwikkelen waarin het relatief beter is dan andere landen en regio's.

Daarom wordt in een volgende fase dieper ingegaan op het concurrentievermogen van Vlaanderen in individuele industriële sectoren (exclusief bouw en electriciteit) gebaseerd is. Meer specifiek wordt nagegaan in welke sectoren en activiteiten Vlaanderen zich gespecialiseerd heeft en wat de kritische succesfactoren zijn waarop de competitiviteit van Vlaanderen gebaseerd is. Hierbij worden traditioneel twee generieke competitieve strategieën onderscheiden: of een land/regio/onderneming concurreert op basis van prijs wat een stricte kostenbeheersing impliceert, of het concurreert op basis van kwaliteit (productdifferentiatie, innovatie...) waardoor een hogere prijs en marge kan verkregen worden. Het concurrentievermogen van Vlaanderen wordt overeenkomstig deze twee generieke strategieën in de verschillende industriële sectoren in detail bestudeerd.

Maar net zoals in andere geïndustrialiseerde landen, neemt het belang van de industrie in Vlaanderen af ten voordele van de dienstensector. Als gevolg van dit proces van desindustrialisatie neemt de werkgelegenheid en de (nominale) toegevoegde waarde in de diensten sneller toe dan in de industrie. Vervolgens wordt dan ook dieper ingegaan op het concurrentievermogen van Vlaanderen in de dienstensectoren.

De analyse is uitgevoerd op de NACEBEL-classificatie op 2-digit niveau:

INDUSTRIE

NACE 15-16: voeding, drank en genotsmiddelen

NACE 17-19: textiel, kleding, leder en schoenen

NACE 20: hout

NACE 21-22: papier, uitgeverijen en drukkerijen

NACE 23: cokes, olieraffinage

NACE 24: chemie

NACE 25 : rubber en plastic

NACE 26 : glas, cement, steen (niet-metaalhoudende mineralen)

NACE 27: metallurgie

NACE 28: producten uit metaal

NACE 29: machinebouw

NACE 30: kantoormachines en computers

NACE 31: elektrische machinebouw

NACE 32 : video, audio, telecomapp.

NACE 33 : medische en optische apparaten

NACE 34: automobiel
NACE 35: overige transportmiddelen
NACE 36-37: overige industrie en recuperatie

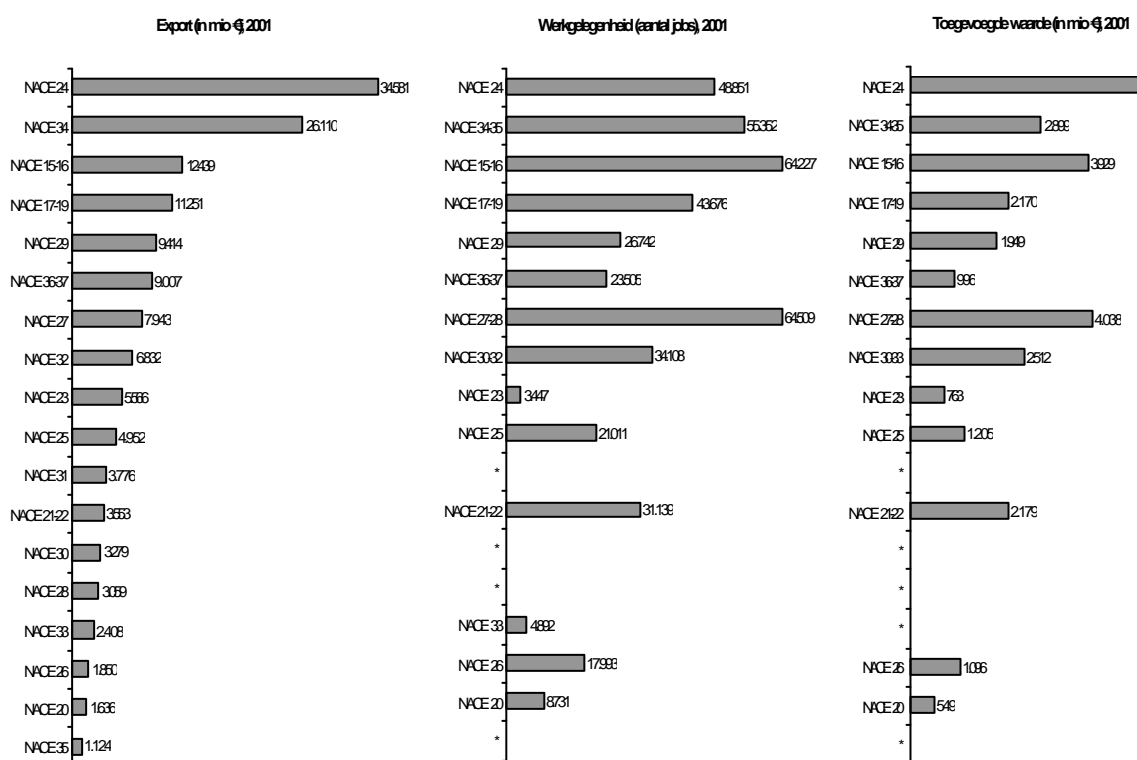
DIENSTEN

NACE 50-52: groot- en kleinhandel, reparatie
NACE 55: horeca
NACE 60-63: vervoer, transport
NACE 64: post en telecommunicatie
NACE 65-67: financiële instellingen
NACE 70-74 : onroerende goederen, verhuur en diensten aan bedrijven
NACE 75-99: niet-markt diensten: openbaar bestuur, onderwijs, gezondheidszorg en
maatschappelijke dienstverlening, gemeenschapsvoorzieningen,
sociaal/culturele en persoonlijke diensten

Export als hefboom voor werkgelegenheid en toegevoegde waarde in de Vlaamse industrie

De kleine Vlaamse markt dwingt succesvolle ondernemingen in Vlaanderen internationaal te opereren waarbij export door ondernemingen traditioneel beschouwd wordt als de eerste stap in de internationalisering van hun activiteiten. De belangrijke industriële sectoren in Vlaanderen zijn dan ook sterk exporterende sectoren; dit wordt bevestigd in de export- werkgelegenheidscijfers, en toegevoegde waarde cijfers van individuele sectoren. Daaruit blijkt bijvoorbeeld dat de sectoren die het meeste (in waarde) exporteren verantwoordelijk zijn voor een belangrijk deel van de industriële werkgelegenheid in Vlaanderen: meer dan de helft van de jobs in de industrie in Vlaanderen is te vinden in de top-5 van exporterende sectoren (chemie, transportmiddelen, voeding en drank, textiel, kleding en leder, en producten uit metaal). Een gelijkaardige observatie geldt m.b.t. de toegevoegde waarde gecreëerd in de verschillende sectoren. Dit geeft direct ook aan dat de Vlaamse industrie sterk afhankelijk is van de ruimere internationale omgeving; het concurrentievermogen van de Vlaamse industrie moet bijgevolg dan ook in een internationale context bestudeerd worden.

Belangrijkheid van industriële sectoren naar export, werkgelegenheid en toegevoegde waarde



Bron: INR en RSZ

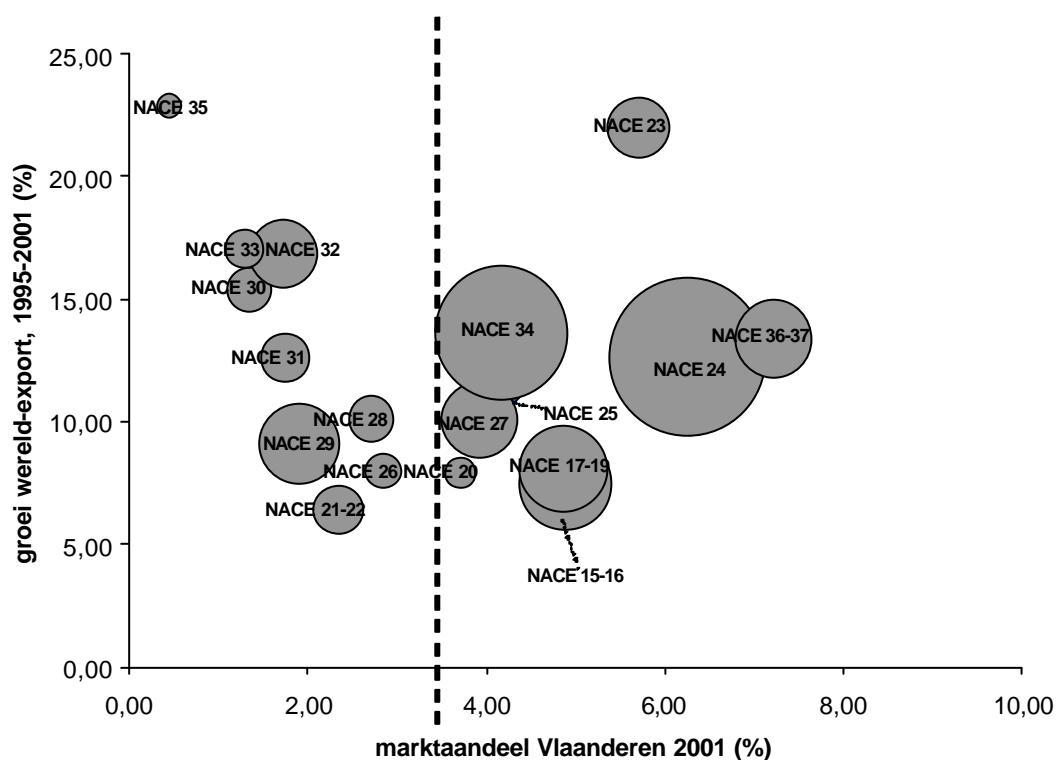
Noot: * betekent dat voor deze sectoren geen afzonderlijk werkgelegenheids- en toegevoegde waarde cijfers beschikbaar waren

Is Vlaanderen gespecialiseerd in groeiende sectoren?

Analoog aan de Boston Consulting Growth Matrix is een matrix opgesteld waarbij de competitieve positie van Vlaanderen in individuele sectoren (d.i. het marktaandeel van Vlaanderen) gekoppeld wordt aan de aantrekkelijkheid van deze sectoren in de wereld. Daarbij werd de groei in wereld-export in de periode 1995-2001 als indicatie gebruikt voor de toekomstige groei of aantrekkelijkheid van deze sectoren. De grootte van de bollen in de figuur geeft de waarde (in absolute termen) van de Vlaamse export weer.

Aldus blijkt eerst en vooral de sterke positie en specialisatie van Vlaanderen in de chemische en automobiel-sector; deze sectoren kunnen als relatief ‘aantrekkelijk’ bestempeld worden gegeven de boven-gemiddelde marktgroei van deze sectoren in de wereld. De andere sectoren waar Vlaanderen in gespecialiseerd is, blijken minder dan gemiddeld te groeien, wat aangeeft dat de specialisatie van Vlaanderen gedeeltelijk geconcentreerd is in ‘sectoren in (relatief) verval’. Vlaanderen blijkt daarentegen niet gespecialiseerd te zijn in de meest ‘aantrekkelijke’ sectoren, d.i. sectoren die de voorbije jaren het snelst gegroeid zijn. Voorbeelden hiervan zijn ‘audio-, video- en telecomapp.’, ‘overige transportmiddelen’, ‘kantoormachines en computers’...

Groei/marktaandeel matrix van de Vlaamse industrie



Bron: eigen berekeningen op basis van INR- en Eurostat-data

Is Vlaanderen gespecialiseerd in de zogenaamde kennis- sectoren?

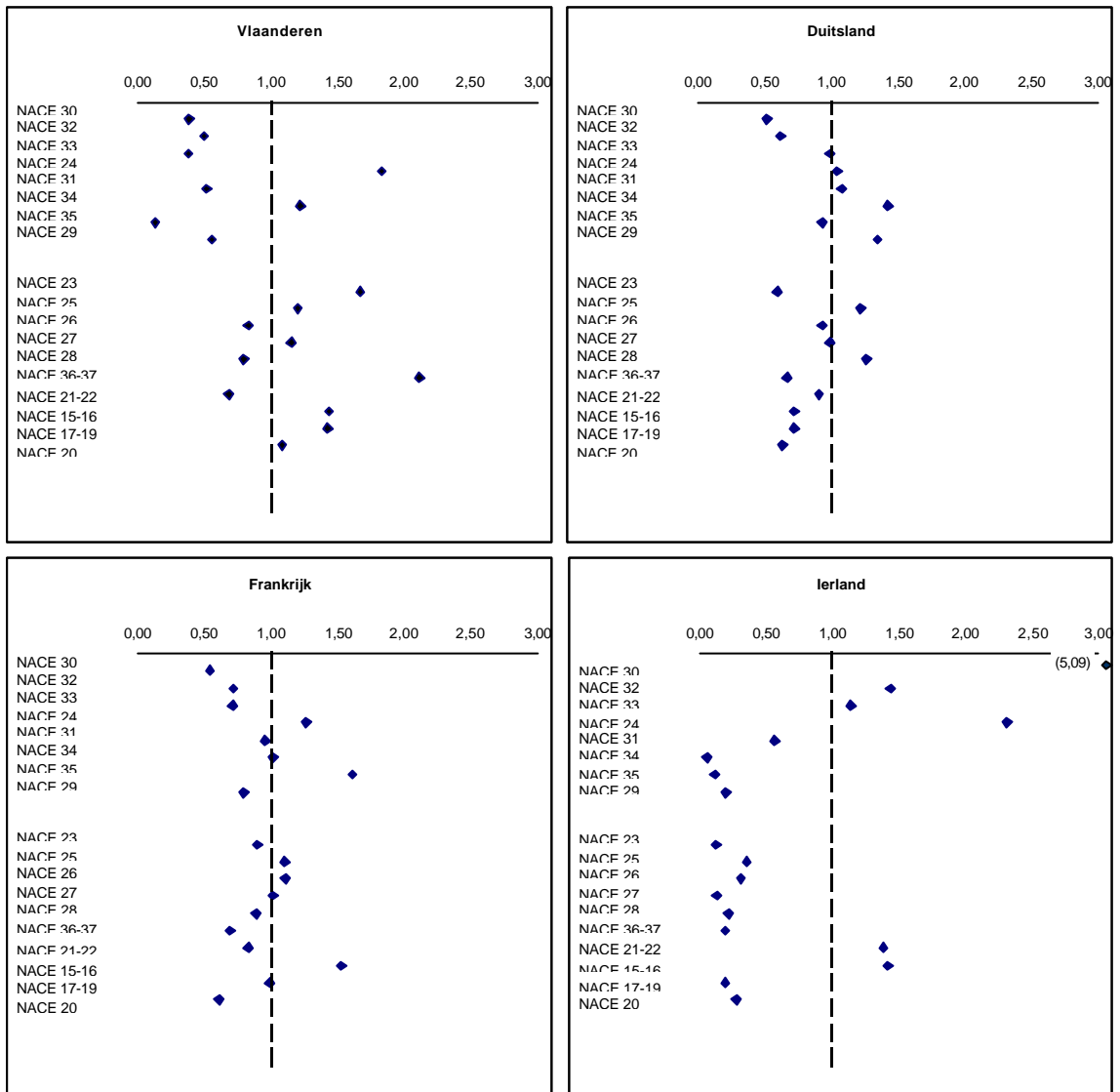
De observatie dat Vlaanderen niet gespecialiseerd is in die sectoren die op wereldschaal het snelst groeien, is niet onbelangrijk. Het betreft hier immers stuk voor stuk sectoren die gekenmerkt worden door een hoge 'kennis'-inhoud. Als gevolg van de steeds intenser wordende concurrentie o.a. van lage-loonlanden is kennis (gedefinieerd in ruime zin) steeds belangrijker geworden voor het concurrentievermogen van de geïndustrialiseerde landen. Op basis van de concurrentiële positie van Vlaanderen in deze kennis-sectoren, moet voor Vlaanderen besloten worden dat de evolutie naar een kennis-economie moeilijk verloopt. Een figuur die de industriële sectoren van boven naar onder rangschikt overeenkomstig de OESO-classificatie van 'high tech – medium high tech – medium low tech en low tech' geeft dit duidelijk aan.

Om na te gaan of Vlaanderen een internationale specialisatie opgebouwd heeft in een specifieke sector, wordt het aandeel van dit land/regio in de totale (wereld-)export in deze sector vergeleken met het belang van het land/regio in de totale (wereld-) export over alle sectoren. Dit komt tot uiting in de zogenaamde RCA-index (Revealed Comparative Advantage) die berekend wordt per sector en per land. Een waarde groter dan 1 van deze RCA-index geeft aan dat een land of regio een groter aandeel van de wereldexport in een sector voor zijn rekening neemt dan verwacht kon worden op basis van het totale belang van dit land/regio in de wereldexport. Dit land of regio blijkt aldus (meer) gespecialiseerd te zijn in deze sector. Omgekeerd geeft een RCA-index kleiner dan 1 aan dat een land/regio slechts verantwoordelijk is voor een relatief klein deel van de export in een sector.

Vlaanderen blijkt (slechts) in 2 sectoren uit de bovenste helft een internationale specialisatie opgebouwd te hebben, namelijk in de chemische en de automobiëlindustrie. In de andere kennis-intensieve sectoren zoals 'kantoormachines en computers', 'video-, audio- en telecom app.', 'medische en optische app.', 'electrische mach./app.', 'overige transportmidd.' en 'machinebouw' is de RCA-index van Vlaanderen kleiner dan 1. Daartegenover staat de sterke specialisatie van Vlaanderen in de meer traditionele, minder kennisintensieve sectoren. Andere EU-lidstaten zoals Duitsland, Frankrijk en vooral Ierland doen het in vergelijking met Vlaanderen beter, met een sterke specialisatie in meerdere kennisintensieve sectoren. Opvallend is dat een klein land als Ierland er in geslaagd is een sterke internationale specialisatie op te bouwen in sectoren zoals 'kantoormachines en computers', 'video-, audio- en telecom app.', 'medische en optische app.' 'chemie'.

Een dergelijke analyse wekt misschien de foute indruk dat kennis louter het monopolie is van de zogenaamde high tech sectoren. Het belang van kennis is echter sterk toegenomen in alle sectoren. Het feit dat Vlaanderen een sterke specialisatie heeft opgebouwd in de zogenaamde traditionele, medium/low tech sectoren hangt juist sterk samen met de opgebouwde kennis in Vlaanderen in deze sectoren. Zonder deze kennis die vooral belichaamd is in machines, procédés... zouden deze sectoren niet langer aanwezig zijn in Vlaanderen. Het probleem voor Vlaanderen is echter dat dergelijke kennis in hoge mate imiteerbaar is, waardoor het concurrentievermogen uitgehold wordt en een continue uitbreiding en vernieuwing van deze kennis noodzakelijk is. De observatie dat innovatie in Vlaanderen in sterke mate gericht is op de verbetering van processen hangt hier sterk mee samen.

Internationale specialisatie (RCA-index) in technologische activiteiten



Bron: eigen berekeningen op basis van INR en Eurostat data

De structurele kenmerken van de internationale specialisatie van de Vlaamse industrie

Vlaanderen vertoont nog steeds een sterke specialisatie in kapitaal- en schaalintensieve sectoren. De gemiddelde kapitaalintensiteit uitgedrukt als materiële vaste activa per werknemer bedraagt in de sectoren waarin Vlaanderen gespecialiseerd is (RCA-index > 1) 71.838 € tegen 31.433€ in sectoren waarin Vlaanderen niet gespecialiseerd is (RCA-index < 1). Eenzelfde observatie komt tot uiting indien de gemiddelde schaal (uitgedrukt in aantal werknemers) vergeleken wordt: 98 werknemers voor de sectoren met een RCA-index > 1 tegenover 55 werknemers in de sectoren met een RCA-index < 1.

Het belang van menselijk kapitaal en O&O-investeringen in Vlaanderen wordt daarentegen niet gereflecteerd in de exportspecialisatie van Vlaanderen. Als indicatie voor de mate van menselijk kapitaal in individuele sectoren werd het aandeel van de hoofdarbeiders op basis van RSZ-statistieken berekend. Alsdan blijkt er tussen het specialisatiepatroon van Vlaanderen en het belang van menselijk kapitaal in Vlaanderen geen verband te bestaan. En de gemiddelde O&O-intensiteit (O&O-investeringen/omzet) in sectoren met een RCA-index >1 bedraagt 0,012 tegenover 0,031 voor de sectoren met een RCA-index < 1.

Buitenlandse ondernemingen in Vlaanderen zijn sterk bepalend voor zowel het volume als de structuur van de Vlaamse export, en dus meer in het algemeen ook voor de industriële structuur in Vlaanderen. Aangetrokken door de centrale ligging van België en het uitgebreide infrastructuurnetwerk, hebben verschillende multinationale ondernemingen vanaf eind de jaren '60 productie/distributievevestigingen in België/Vlaanderen opgezet. De graduele afbouw van de handelsbelemmeringen in het kader van de Europese Unie, liet immers toe vanuit een beperkt aantal (omwille van schaalvoordelen) centraal gelegen vestigingen de hele Europese markt te bedienen.

Sinds de jaren '90 stellen we echter vast dat buitenlandse ondernemingen in toenemende mate hun activiteiten in Vlaanderen afbouwen of zelfs stopzetten. Zo is het verlies aan arbeidsplaatsen in krimpende buitenlandse ondernemingen groter dan de winst aan arbeidsplaatsen in groeiende buitenlandse ondernemingen, en verdwijnen meer buitenlandse ondernemingen dan dat er nieuwe bijkomen. De opening van de Europese Unie eerst in zuidelijke richting en nu in oostelijke richting heeft de aantrekkelijkheid van Vlaanderen voor buitenlandse ondernemingen enigszins doen dalen. Het zwaartepunt van de Europese markt verschuift overeenkomstig; in combinatie met de (traditionele) pijnpunten in het Vlaamse ondernemingsklimaat doet dit buitenlandse ondernemingen in toenemende mate belissen geen nieuwe activiteiten meer te ontwikkelen in Vlaanderen. Gegeven het belang van buitenlandse ondernemingen in de Vlaamse economie, is het duidelijk dat deze evolutie problematisch is voor het concurrentievermogen van Vlaanderen in de toekomst.

Structurele kenmerken van de internationale specialisatie van Vlaanderen

	marktaandeel 2001 Vlaanderen	kapitaalintensiteit (1000 € per werknemer)	gemiddelde schaal (aantal werknemers)	menselijk kapitaal (% hoofdarbeiders)	O&O-intensiteit (%)
NACE 36-:	7,21	29	19	0,17	0,004
NACE 24	6,27	90	131	0,51	0,049
NACE 23	5,72	257	259	0,77	0,013
NACE 15-:	4,89	56	34	0,32	0,004
NACE 17-:	4,87	25	37	0,17	0,005
NACE 34	4,18	28	198	0,23	0,007
NACE 25	4,13	43	53	0,29	0,013
NACE 27	3,93	73	142	0,23	0,009
NACE 20	3,72	47	18	0,18	0,001
NACE 26	2,85	61	35	0,21	0,011
NACE 28	2,73	33	23	0,23	0,005
NACE 21-:	2,35	42	23	0,41	0,003
NACE 29	1,90	21	40	0,33	0,021
NACE 31	1,77	23	71	0,44	0,026
NACE 32	1,72	20	189	0,44	0,036
NACE 30	1,35	26	38	0,44	0,114
NACE 33	1,30	25	15	0,47	0,042
NACE 35	0,46	27	66	0,23	0,017
correlatie		0,45	0,23	-0,01	-0,34
RCA > 1		72	99	0,32	0,012
RCA < 1		31	56	0,36	0,031

Bron: eigen berekeningen op basis van Eurostat, OESO en RSZ-data

Prijs – of kwaliteitsconcurrentie in de Vlaamse industrie?

In de strategieliteratuur worden er traditioneel twee generieke concurrentie-strategieën onderscheiden. Enerzijds kan het concurrentievermogen van Vlaamse ondernemingen en dus ook van Vlaanderen gebaseerd zijn op lagere kosten en aantrekkelijke prijzen waaraan 'Vlaamse' producten en diensten geproduceerd en verkocht worden; dit wordt aangeduid met de term prijsconcurrentie. Anderzijds kan het concurrentievermogen van Vlaanderen afhangen van het vermogen van de ondernemingen in Vlaanderen om betere, superieure (kwalitatieve, innovatieve...) producten en diensten te vervaardigen en te verkopen, waarvoor consumenten bereid zijn een hogere prijs te betalen. Dit laatste noemen we gemakkelijksshalve kwaliteitsconcurrentie, hoewel ook andere redenen dan kwaliteit aan de basis kunnen liggen van de hogere prijs (bv. marktmacht); cruciaal is dat Vlaanderen erin slaagt haar producten aan een hogere prijs en marge te verkopen.

De opkomst van nieuwe concurrenten met een belangrijk kostenvoordeel t.o.v. Vlaanderen maakt dat prijsconcurrentie steeds minder als een valabel alternatief beschouwd kan worden voor een hoge-kosten regio zoals Vlaanderen (zeker op lange termijn). Daarom wordt in toenemende mate kennis (gedefinieerd in ruime zin: zowel technologisch, marketing...) gepromoot als productiefactor die het mogelijk moet maken voor Vlaanderen om met extra kwaliteit te blijven concurreren in een globaliserende economie. Het concurrentievermogen van Vlaanderen wordt dan met andere woorden in sterke mate bepaald door het vermogen van ondernemingen om de kwaliteit van de aangeboden producten en diensten te verhogen door o.a. nieuwe kennis snel te integreren in producten en processen. Afhankelijk van de bereidheid van de consumenten om een hogere prijs te betalen, kan voor deze producten en diensten een hogere prijs gevraagd worden waardoor het kostennadeel (gedeeltelijk) gecompenseerd wordt.

Om een indicatie te krijgen van het belang van prijsconcurrentie t.o.v. kwaliteitsconcurrentie op het niveau van individuele sectoren, werd voor elke sector de eenheidswaarde/exportprijs van de export berekend en vervolgens relatief uitgedrukt t.o.v. de gemiddelde EU-15 exportprijs in elke sector.

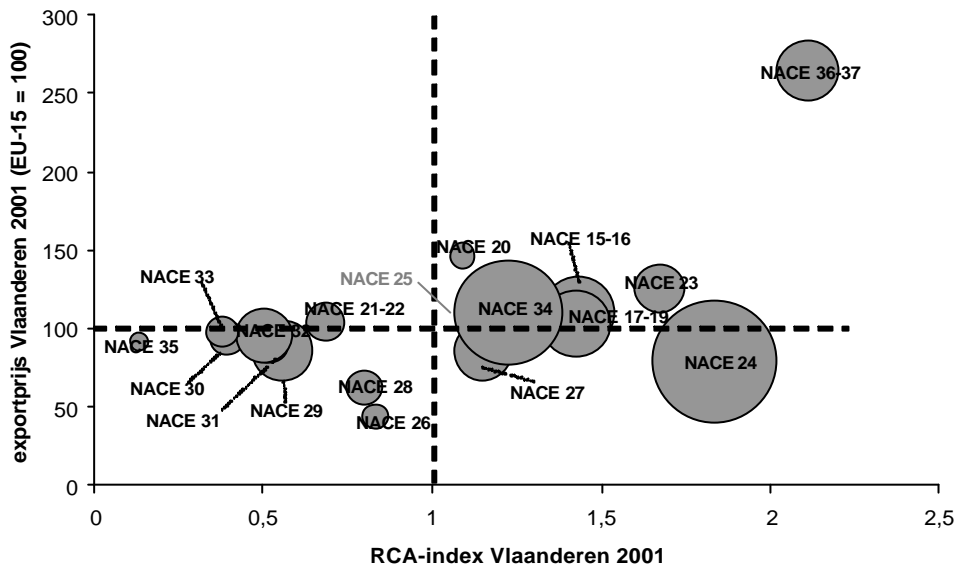
De sectoren die zich boven de horizontale stippellijn in de figuur bevinden, zijn de sectoren waarin Vlaanderen gemiddeld gezien zijn producten/diensten aan een hogere prijs verkoopt dan de EU-15. In bepaalde sectoren is deze vorm van kwaliteitsconcurrentie succesvol en slaagt Vlaanderen erin een specialisatievoordeel op te bouwen (kwadrant rechtsboven, $RCA > 1$); in andere sectoren blijkt deze strategie niet succesvol (kwadrant linksboven, $RCA < 1$). Voor de sectoren beneden de horizontale stippellijn ligt de prijs van de 'Vlaamse' producten lager dan het Europees gemiddelde; in het kwadrant rechtsonder resulteert deze lage prijs in een specialisatievoordeel voor Vlaanderen terwijl in het kwadrant linksonder zelfs deze lage prijs niet voldoende is voor een specialisatievoordeel.

De figuur geeft aan dat Vlaanderen in verschillende sectoren sterk concurreert op basis van prijs: de relatieve exportprijs van Vlaanderen in verschillende sectoren bevindt zich op of onder de horizontale stippellijn. Zo is het opvallend dat ook in een kennisintensieve sector zoals de chemie het comparatief voordeel van Vlaanderen sterk gebaseerd is op prijsconcurrentie. Deze resultaten zijn sterk verschillend t.o.v.

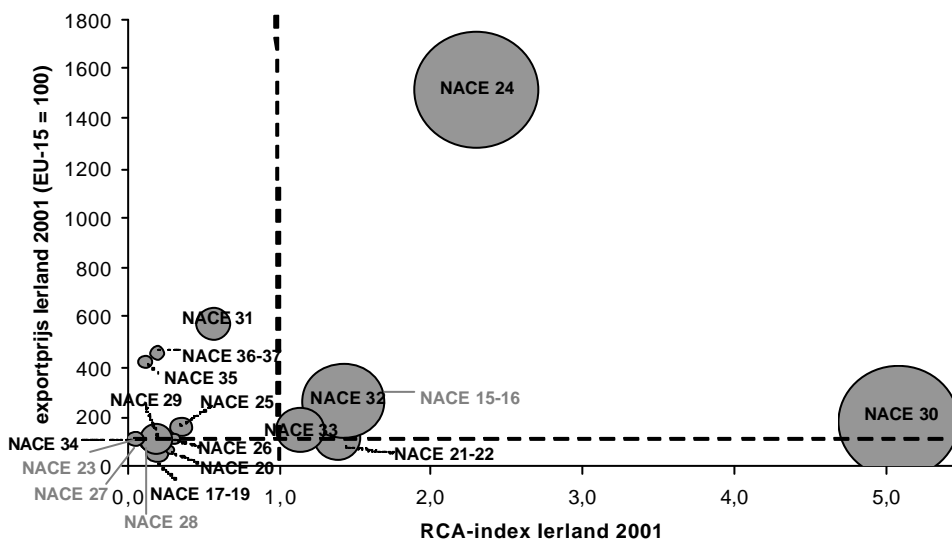
bijvoorbeeld Ierland, waaruit blijkt dat het comparatief voordeel van Ierland in de kennisintensieve sectoren niet toe te schrijven is aan prijsconcurrentie. Naast het feit dat Ierland meer dan Vlaanderen gespecialiseerd is in kennissectoren, komt bovendien tot uiting dat binnen deze sectoren Ierland zich weet te specialiseren in de hogere prijssegmenten. Een duidelijk voorbeeld daarvan is de chemiesector waar Ierland in vergelijking met Vlaanderen zijn producten aan een gemiddeld (veel) hogere prijs verkoopt.

Relatieve exportprijzen en comparatief voordeel

VLAANDEREN



IERLAND



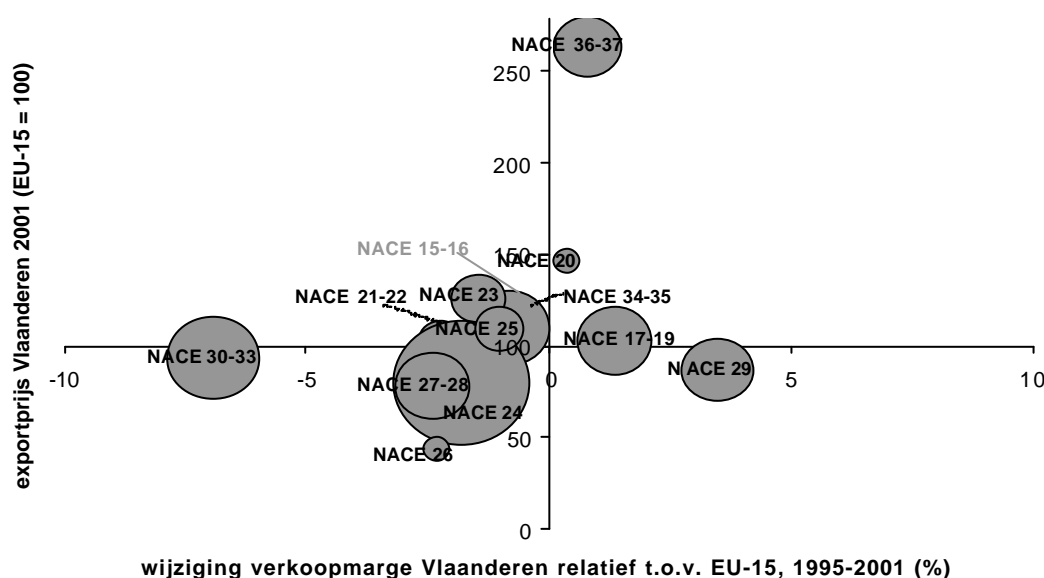
Bron: eigen berekeningen op basis van Eurostat-data

Kostenbeheersing als voorwaarde voor prijsconcurrentie

Een strategie van prijsconcurrentie impliceert dat de productiekosten strict onder controle gehouden worden, zoniet 'prijs' men zichzelf uit de markt. Op basis van de OESO-data kan een (ruwe) indicatie van de evolutie in de winstmarges (gedefinieerd als de bedrijfswinst/verlies in verhouding tot de waarde van de productie) in de verschillende sectoren verkregen worden. Omwille van data-(on)beschikbaarheid dienden wel enkele sectoren geaggregeerd te worden; bovendien zijn geen data voor Vlaanderen beschikbaar, daarom worden de Belgische data als indicatief voorgesteld.

Naast het feit dat de verkoopsmarge in Vlaanderen/België kleiner is dan in andere landen (typisch voor concurrentie op basis van prijs), valt op dat over de periode 1995-2001 de winstmarges in Vlaanderen meer dalen (of minder stijgen) dan in de rest van Europa. Dit geeft aan dat de productiekosten in Vlaanderen/België sneller stijgen dan in de EU-15, of juister dat de stijging in de productiekosten niet in dezelfde mate doorgerekend kan worden in de exportprijzen van de 'Vlaamse' producten. Problematisch is dat een daling van de verkoopsmarges zich ook doorzet in de belangrijke Vlaamse exportsectoren, waar Vlaanderen sterk op basis van de prijs concurreert op internationale markten; voorbeelden zijn de chemische sector, metallurgie en metalen producten... Deze sectoren komen dus steeds meer onder druk te staan in Vlaanderen, zowel door het hoge niveau als de stijgende evolutie in (productie)kosten. En dit blijft niet beperkt tot de meer traditionele sectoren maar gebeurt ook in meer kennisintensieve sectoren waar Vlaanderen gemiddeld gezien in de lagere prijssegmenten gespecialiseerd is.

Relatieve exportprijzen en evolutie verkoopsmarge Vlaanderen



Bron: eigen berekeningen op basis van Eurostat- en OESO-data

Ondernemingen trachten dit competitief nadeel te compenseren door steeds productiever te gaan werken; een dergelijk proces kan echter niet eindeloos doorgaan. De minst productieve en rendabele ondernemingen worden dan gedwongen hun activiteiten in Vlaanderen af te bouwen of helemaal stop te zetten. Het verdwijnen van deze activiteiten 'smukt' trouwens de verkoopsmarge-statistieken van Vlaanderen (die enkel gebaseerd zijn op de overblijvende activiteiten) in meer of mindere mate op.

De stijgende arbeidsproductiviteit in samenhang met stijgende arbeidskosten is een duidelijke illustratie. Dit komt duidelijk tot uiting in de evolutie van de arbeidskost per eenheid product, waarbij de arbeidskost per werknemer in relatie gezien wordt met de toegevoegde waarde gecreëerd per werknemer. Figuur 56 geeft aan dat deze maatstaf over de periode 1995-2000 een relatief stabiel patroon vertoont. Dezelfde figuur geeft ook de evolutie in arbeidskosten per werknemer en de toegevoegde waarde per werknemer (teller en noemer) weer, waaruit blijkt dat beiden een gelijklopend patroon vertonen. De stijgende arbeidskost per werknemer wordt zelfs meer dan gecompenseerd door de stijging in de toegevoegde waarde per werknemer, wat wijst op de versterkte kostencompetitiviteit van Vlaanderen in de totale industrie.

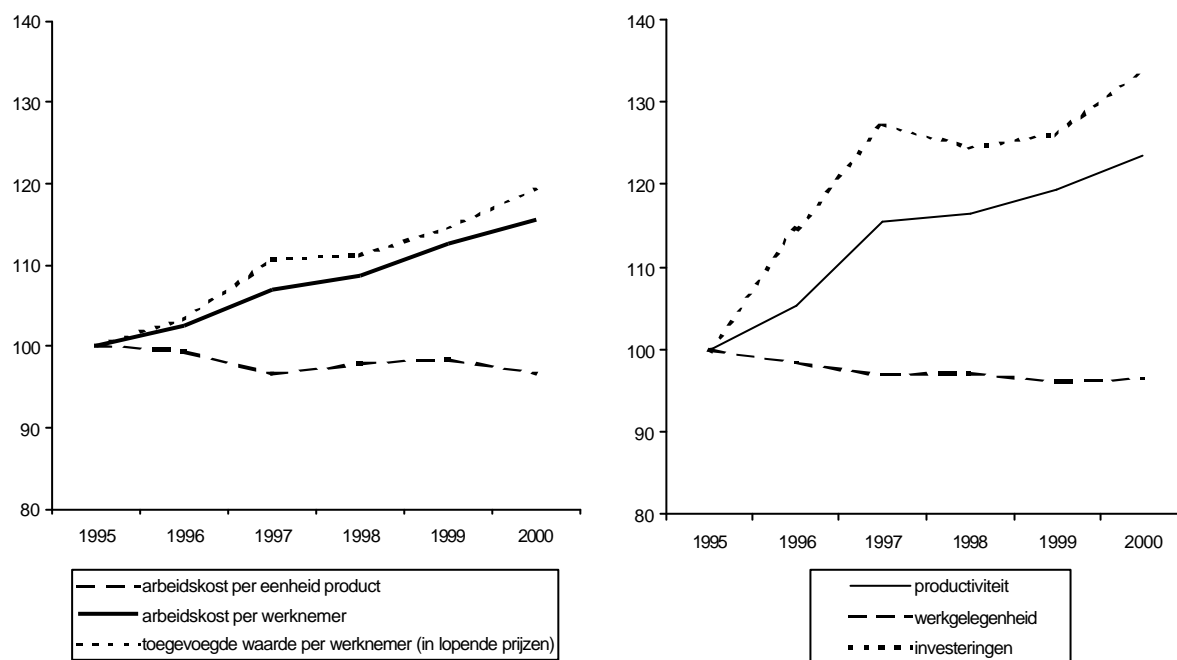
Het proces achter deze stabiele evolutie in arbeidskosten per eenheid product is echter nefast voor de werkgelegenheid. De toegevoegde waarde per werknemer kan immers grosso modo verhoogd worden op 3 manieren: of producten aan een hogere prijs verkopen, of met hetzelfde (kleinere) aantal werknemers een grotere (zelfde) output produceren, of een combinatie van beiden. Wanneer nagegaan wordt wat achter de toename in toegevoegde waarde per werknemer schuil gaat, blijkt vooreerst dat deze stijging zeker niet verklaard wordt door een stijging van de prijzen waaraan de 'Vlaamse' producten op (binnenlandse en internationale) markten verkocht worden. De stijging in de toegevoegde waarde per werknemer (uitgedrukt in lopende prijzen) blijkt hoofdzakelijk verklaard te worden door de stijging van de productiviteit (d.i. de toegevoegde waarde per werknemer uitgedrukt in constante prijzen waarbij abstractie gemaakt wordt van eventuele prijsstijgingen/dalingen). Deze productiviteitsstijging wordt op zijn beurt hoofdzakelijk verklaard door een grotere inzet van kapitaalgoederen (machines...) gekoppeld aan een afbouw van de werkgelegenheid. Met andere woorden ondernemingen trachten de duurdere productiefactor arbeid uit te schakelen, omdat de stijgende arbeidskosten hun winstmarge doen afnemen.

Het feit dat Vlaanderen/België o.a. omwille van zijn omvang eerder prijsnemer dan prijszetter is op internationale markten, maakt dat de minste kostenstijging vertaald dient te worden in productiviteitsstijgingen om concurrentieel (in arbeidskosten per eenheid product) te blijven op de wereldmarkt. Het aantal jobs is fors afgebouwd als gevolg van grootschalige automatiseringsprojecten, herhaaldelijke procesinnovatie en niet te vergeten de stopzetting en delocalisatie van minder productieve activiteiten. Tegelijkertijd werd/wordt de economische structuur van Vlaanderen/België gekenmerkt door een grote aanwezigheid van buitenlandse groepen. O.a. omwille van de technologietransfers binnen deze ondernemingen, zijn deze buitenlandse ondernemingen productiever en kapitaalintensiever dan de Belgische ondernemingen. Bovendien zijn deze ondernemingen, dankzij hun multinationalaal netwerk, beter in staat om snel en flexibel in te spelen op wijzigende omstandigheden, bv. binnenlandse kostenstijgingen. Binnen hun globale productienetwerken worden minder productieve activiteiten relatief eenvoudig verplaatst weg uit België. Sectoren

gekenmerkt door een belangrijke aanwezigheid van buitenlandse ondernemingen, laten dan ook sterke productiviteitsstijgingen optekenen. Het resultaat van dit alles is een competitieve Vlaamse/Belgische industrie met een minimale werkgelegenheid.

De vraag rijst echter of dit alles een voldoende basis is voor een concurrentievermogen op langere termijn, rekening houdende met de sterke prijsconcurrentie voor 'Vlaamse' producten. Het valt te verwachten dat een lager ritme van de investeringen en procesinnovatie een direct negatief effect heeft op de productiviteit en dus het concurrentievermogen van de Vlaamse industrie. Tenzij Vlaanderen erin slaagt de kosten onder controle te houden en/of meer te specialiseren in de hogere prijs-segmenten –en sectoren.

Evolutie toegevoegde waarde per werknemer, arbeidskost per werknemer, arbeidskost per eenheid product, productiviteit, werkgelegenheid en investeringen, 1995-2000, Vlaanderen



Bron: Eigen berekeningen op basis van INR en OESO-data

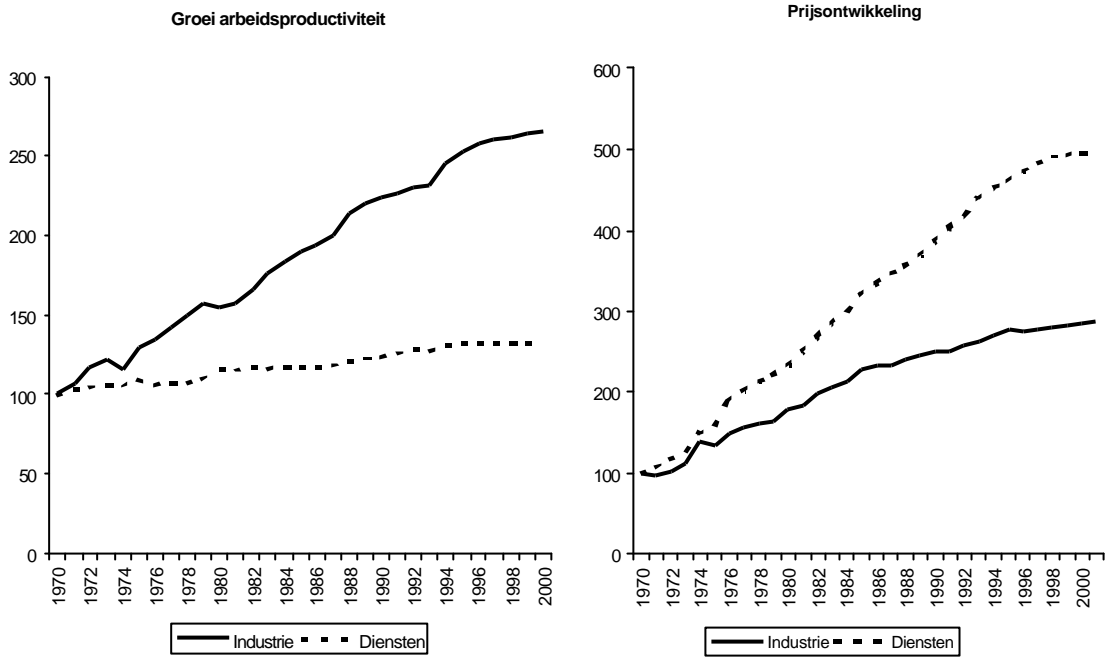
Tertiarisering/desindustrialisering van de Vlaamse economie

De sterke productiviteitsgroei in de Vlaamse industrie heeft niet alleen geleid tot verschuivingen binnen de industrie waarbij sectoren die het groeiritme in productiviteit niet konden volgen het steeds moeilijker kregen; het comparatief voordeel van Vlaanderen is steeds meer geëvolueerd in de richting van hoog-productieve sectoren. Maar de productiviteitswinsten hebben ook geresulteerd in een belangrijke verschuiving ten voordele van de dienstensectoren. Over de jaren heen is het aandeel van de industrie in de totale werkgelegenheid en de bruto toegevoegde waarde (in lopende prijzen) in de Vlaamse economie steeds verder afgenomen terwijl het belang van de dienstensector fors toegenomen is. Tussen de industriële en de dienstensector bestaan er immers belangrijke structurele verschillen in de mogelijkheden om via technologische ontwikkelingen, kapitaalaccumulatie en schaalvoordelen de arbeidsproductiviteit te verhogen. Zo is in de periode 1970-2000 de arbeidsproductiviteit in de Belgische industrie beduidend sneller gestegen dan in de dienstensector. Dit betekent dat in de industrie eenzelfde evolutie van de toegevoegde waarde (in vaste prijzen) gerealiseerd wordt met steeds minder werknemers. Afgezien van mogelijke vraageffecten vertaalt deze ongelijke productiviteitsontwikkeling zich in de eerste plaats aldus in een natuurlijk dalend aandeel van de industrie in de totale werkgelegenheid.

De ongelijke productiviteitsontwikkeling tussen industrie en diensten ligt ook aan de basis van het dalend aandeel van de industrie in het bruto nationaal product, zoals door Baumol gemodelleerd werd in zijn macro-economisch model van onevenwichtige groei. Het feit dat industrie en diensten anders reageren op stijgende kosten geeft aanleiding tot uiteenlopende prijsontwikkelingen. In de industrie geeft een stijging van de kosten op lange termijn aanleiding tot productiviteitsvermeerderingen waardoor de prijzen slechts in beperkte mate stijgen; in de diensten daarentegen laten de beperkte productiviteitswinsten weinig ruimte voor prijsverlagingen. Loonkostenstijgingen, die traditioneel omwille van het evenwicht op de arbeidsmarkt vergelijkbaar zijn tussen industrie en diensten, leiden tot een snellere stijging van de loonkosten per eenheid product en aldus ook van de prijzen in de dienstensector ten opzichte van de industrie. Stijgende prijzen vormen in (bepaalde) dienstensectoren minder een probleem: door de aard van zijn producten (diensten zijn minder makkelijk transporteerbaar) zijn diensten minder blootgesteld aan internationale concurrentie. Industriële ondernemingen daarentegen worden sneller gedwongen om kostenstijgingen direct te compenseren door productiviteitsstijgingen.

Desindustrialisering of omgekeerd tertiarisering van de economie is evenwel niet specifiek voor Vlaanderen/België maar is kenmerkend voor alle geïndustrialiseerde landen. Het is onderdeel van een natuurlijk veranderingsproces waarbij de samenstelling van productie en werkgelegenheid van een land of regio structureel wijzigt. In de meeste landen staat de dienstensector dan ook in voor het grootste deel van de totale toegevoegde waarde en de totale werkgelegenheid in een nationale/regionale economie. Wel is het zo dat het proces van desindustrialisering zich sterker doorgezet heeft in België specifiek tengevolge van de hogere productiviteitsgroei in de Belgische industrie i.v.m. met andere landen (Sleuwaegen en De Backer (2000)).

Productiviteitsgroei en prijsontwikkeling België, 1970-2000



Bron: Sleuwaegen en De Backer (2000)

Belang van marktdiensten

Een tweede belangrijk verschil tussen Vlaanderen/België en andere landen betreft de samenstelling van de dienstensectoren. In de eerste plaats valt de grotere werkgelegenheid binnen de zogenaamde niet-marktdiensten (overheid, onderwijs, sociale/culturele/persoonlijke diensten...) in België op t.o.v. andere landen zoals vooral Duitsland, Nederland en de Verenigde Staten. Ook dit hangt samen met de sterke desindustrialisering in België waar in het verleden de overheid een actief werkgelegenheidsbeleid gevoerd heeft dat erop gericht was zoveel mogelijk vrijgekomen arbeidskrachten te werk te stellen. Deze stijgende overheidstewerkstelling werd o.a. gefinancierd met fiscale en parafiscale lasten op arbeid die dan op hun beurt aanleiding gaven tot stijgende loonkosten.

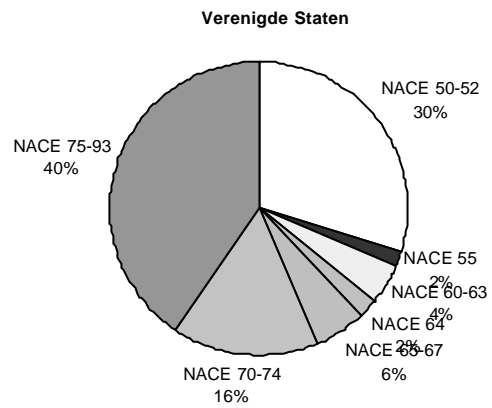
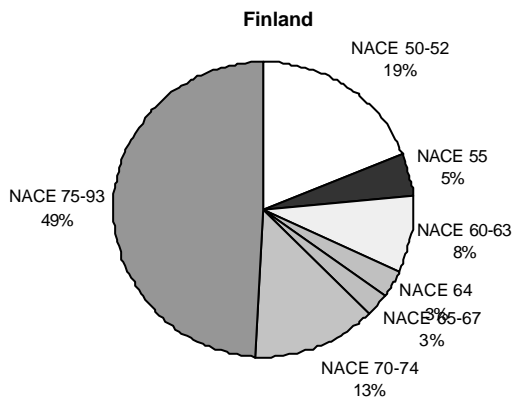
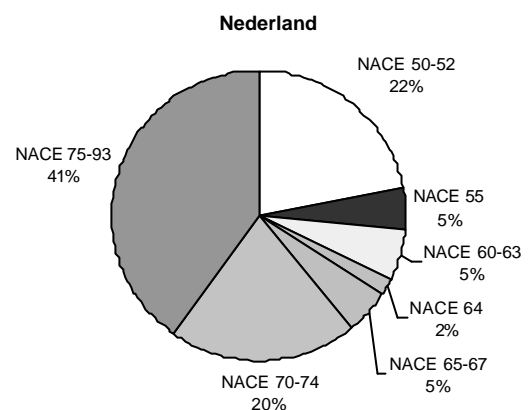
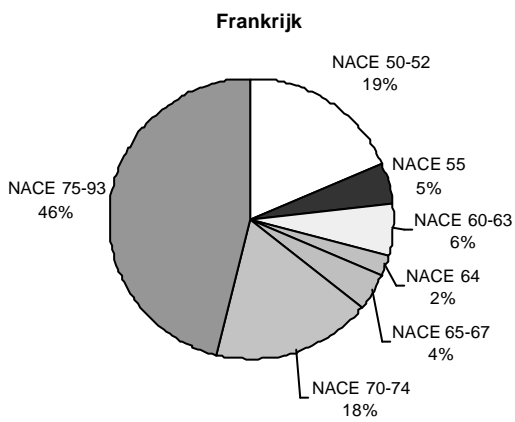
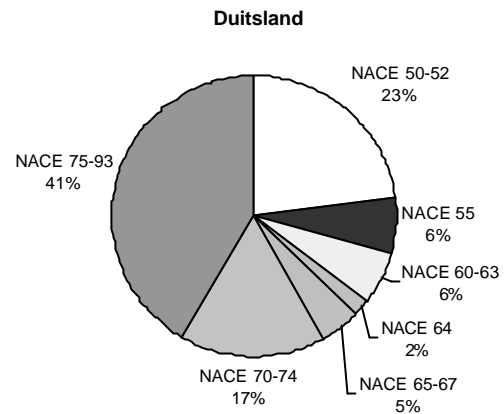
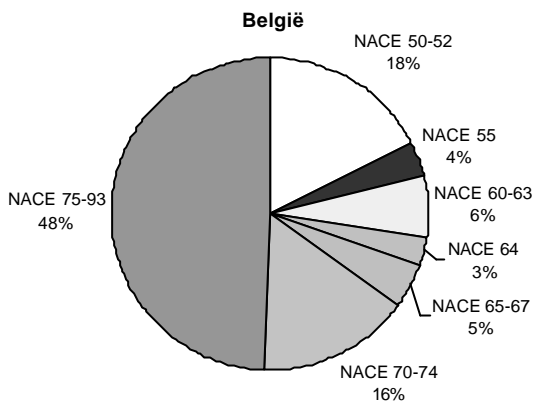
De sterkere 'specialisatie' in niet-marktdiensten verklaart ook deels waarom de productiviteitsgroei in de Belgische dienstensector lager is dan in andere landen. In recente jaren immers nam de productiviteit vooral toe binnen de zogenaamde marktdiensten (handel, horeca, post en telecommunicatie, transport...). De lagere productiviteitsgroei in de Belgische dienstensector t.o.v. andere landen is in de eerste plaats te wijten aan het relatief kleinere belang van deze marktdiensten in België.

Maar ook binnen de groep van de marktdiensten bestaan er belangrijke verschillen tussen België en de andere landen op het vlak van productiviteitsontwikkeling. De sectoren die de grootste productiviteitsstijging en outputgroei (gemeten als toegevoegde waarde in constante prijzen) gekend hebben zijn 'transport', post- en telecommunicatie' en 'financiële diensverlening'. Opvallend is dat de dynamiek in deze sectoren heel wat lager blijkt uit te vallen in België: de groei in productiviteit en output blijft ver achter het niveau in andere landen. De overeenkomstige groeicijfers van landen zoals Duitsland, Finland, Nederland en de Verenigde Staten liggen significant hoger in deze sectoren.

Binnen recent onderzoek werden enkele verklaringen naar voren voor de verschillende dynamiek tussen dienstensectoren en landen onderling. Zo is aangetoond dat de output- en productiviteitsgroei typisch veel hoger ligt in dienstensectoren die sterk gebruik maken van ICT-toepassingen. Liberalisering is een andere belangrijke factor voor de groei van specifieke dienstensectoren. In combinatie met technologische vooruitgang heeft de liberalisering in de telecommunicatiesector bijvoorbeeld geleid tot een sterke groei in output en productiviteit. In andere sectoren zoals de typische netwerksectoren (post, spoorvervoer...) blijkt de liberalisering nog niet zo ver doorgedreven te zijn.

De sterke groei van deze marktdiensten is zeer belangrijk voor de toekomst van Vlaanderen en België. Niet alleen zal omwille van het stijgende belang van de dienstensectoren in de Vlaamse economie, de economische groei en dus de welvaartscreatie in Vlaanderen steeds meer bepaald worden door de productiviteitsgroei in de diensten. Maar ook door de toenemende afhankelijkheid en verwevenheid tussen industrie en diensten (bijvoorbeeld diensten die inputs zijn voor de productie van goederen) hangt het concurrentievermogen van de Vlaamse industrie rechtstreeks af van de dynamiek en vooruitgang in dienstensectoren.

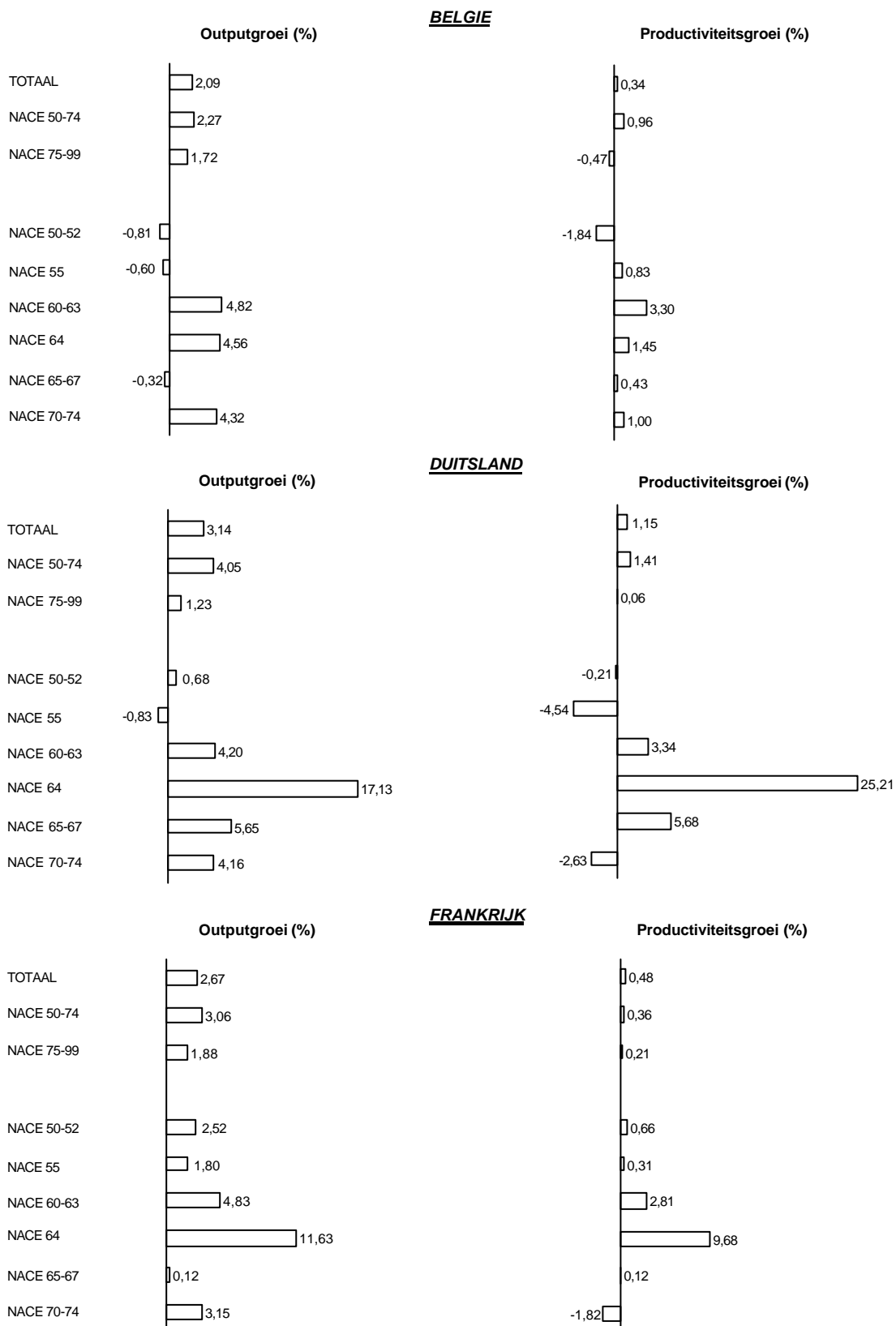
Samenstelling van de dienstensector, 2001

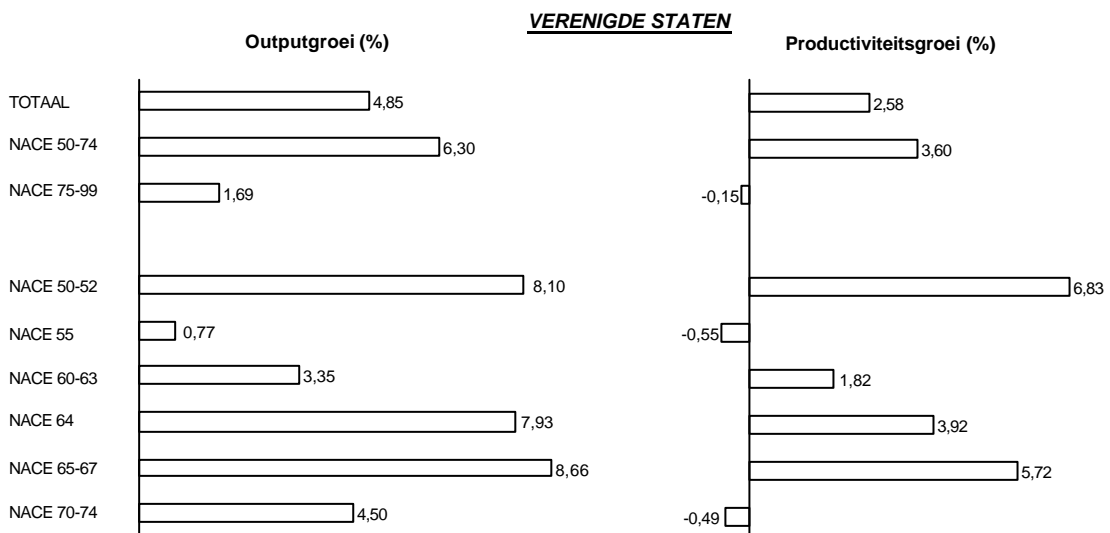
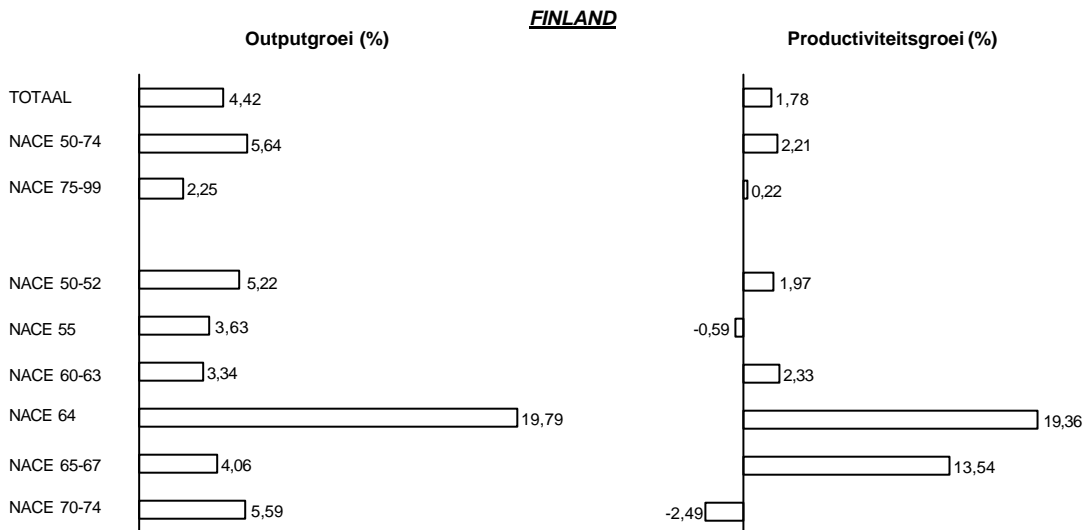
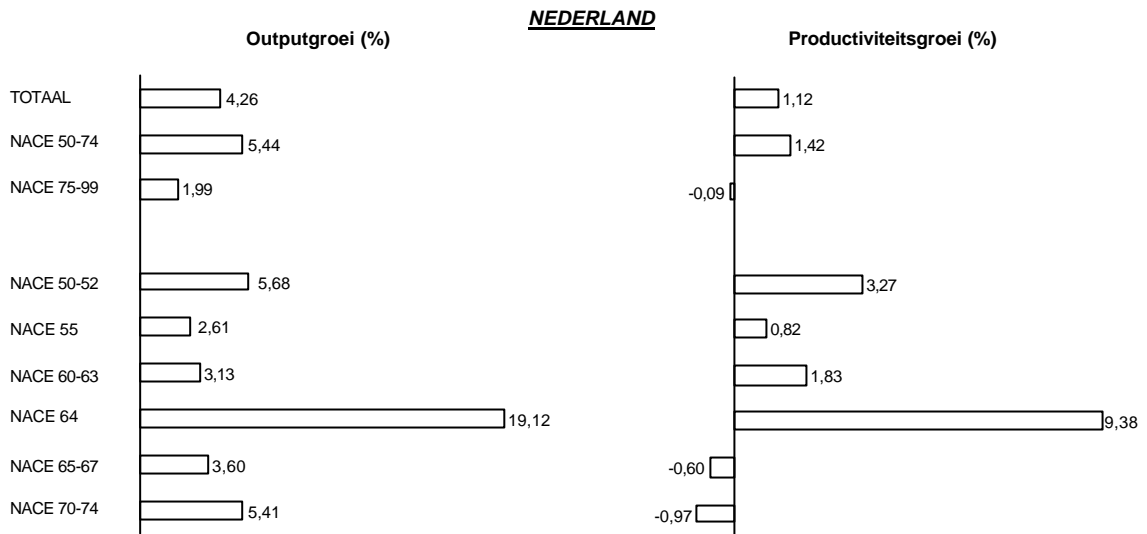


Bron: OESO

Noot: cijfers op basis van werkgelegenheid; cijfers voor België betreffen 2000.

Groei in output (toegevoegde waarde in constante prijzen) en productiviteit, 1995-2001





Bron: eigen berekeningen op basis van OESO-data

Noot: outputgroei berekend als groei in toegevoegde waarde in constante prijzen (dit om prijseffecten uit te schakelen)

CONCLUSIES

Dit rapport over de concurrentiekracht van Vlaanderen biedt een analytisch inzicht in de structuur en de processen waardoor welvaart gecreëerd wordt in Vlaanderen en tracht na te gaan hoe deze welvaartscreatie er in de toekomst kan uitzien.

Vlaanderen is een regio waar het goed is om te wonen. Vanaf de jaren '60 heeft Vlaanderen een zeer vlugge economische ontwikkeling gekend, niet in het minst onder invloed van de talrijke buitenlandse ondernemingen die naar hier gekomen zijn omwille van de centrale ligging van Vlaanderen binnen Europa. Het resultaat is een hoog en stijgend BBP per capita, als indicatie van de (materiële) rijkdom van Vlaanderen. Maar ook op andere (niet-economische) punten scoort Vlaanderen goed: opleiding, armoedebestrijding... Niet verwonderlijk staat Vlaanderen dan ook hoog gerangschikt in de Human Development index van de United Nations.

De laatste jaren stellen we echter vast dat Vlaanderen aan economische dynamiek verliest, zeker indien Vlaanderen vergeleken wordt met dynamische (kleinere) landen zoals Ierland en Finland, en met de 4 Europese groeiregio's Baden-Württemberg, Cataloña, Rhône-Alpes en Lombardia. De economische groei in deze landen en regio's ligt op een veel hoger niveau, en is de resultante van een stijgende werkgelegenheid, een stijgende arbeidsproductiviteit, dit alles onder invloed van een snelle technologische vooruitgang.

De welvaartscreatie in Vlaanderen is traditioneel sterk gebaseerd op een stijgende arbeidsproductiviteit, teweeggebracht door een grotere kapitaalinzet per werknemer, welke in het verleden vooral ten koste ging van de werkgelegenheid. Dat is de belangrijkste reden waarom vandaag de dag Vlaanderen en België geconfronteerd worden met een zeer lage werkzaamheidsgraad. In het verleden werd dit meer dan gecompenseerd door de zeer hoge toegevoegde waarde per werknemer gecreëerd in Vlaanderen, die op zijn beurt het gevolg is van de zeer hoge productiviteit (d.i. toegevoegde waarde in constante prijzen) van de Vlaamse werkende bevolking. Maar ook die hoge toegevoegde waarde per werknemer is niet langer een absoluut voordeel voor Vlaanderen; Ierland en de 4 Europese groei-motors bijvoorbeeld creëren evenveel toegevoegde waarde per werknemer dan Vlaanderen.

Die ongunstige evolutie is niet te wijten aan een dalende productiviteit (Vlaanderen staat nog steeds aan kop binnen Europa op het vlak van productiviteit) maar hangt sterk samen met een intense prijsconcurrentie waarmee (industriële) ondernemingen in Vlaanderen geconfronteerd worden. Vlaanderen blijkt meer dan andere landen gespecialiseerd te zijn in sectoren waar er relatief sterk op basis van de prijs geconcurrereerd wordt, en binnen de hogere prijs/marge-sectoren blijkt Vlaanderen vooral in de lagere prijssegmenten actief te zijn. Dit is onder meer te wijten aan de mindere specialisatie van Vlaanderen in de zogenaamde 'high-en medium tech' sectoren, zeker in vergelijking met Ierland en in mindere mate met Finland. Het zijn deze sectoren die de laatste jaren een sterkere groei laten optekenen maar die bovendien ook toelaten hogere prijzen te vragen.

Een gelijkaardig beeld komt naar voren in de diensten: in de sectoren die op Europees/wereldvlak het sterkst groeien o.a. tengevolge van een sterke productiviteitsgroei blijft de prestatie van Vlaanderen/België achter ten opzichte van

andere landen. De mindere prestatie van Vlaanderen in de sectoren van de toekomst zowel in de industrie als in de diensten doet dus vragen rijzen over het concurrentievermogen van de Vlaamse economie in de toekomst.

Aan de ene kant blijkt Vlaanderen dus gespecialiseerd in meer traditionele sectoren die minder groeikansen voorstellen: hierin is Vlaanderen nog steeds competitief maar de sterke prijzenconcurrentie verplicht zeer waakzaam te zijn over de kosten wat o.a. omwille van de stijgende arbeidskosten meestal gepaard gaat met belangrijke besparingen in termen van werkgelegenheid. Een strategie op basis van prijsconcurrentie wordt echter steeds minder aantrekkelijk en vanzelfsprekend voor Vlaanderen in een open economie, waarbij steeds nieuwe landen (met zeer lage kosten) deelnemen aan het economisch wereldgebeuren. Activiteiten in Vlaanderen komen dan ook steeds sterker onder druk te staan resulterend in een continue afbouw van de werkgelegenheid in de industrie, o.a. door de sluiting van ondernemingen, en dit niet alleen de traditionele sectoren, maar ook in meer kennis-intensieve sectoren waar Vlaanderen zeer sterk op prijs concurreert.

Aan de andere kant slaagt Vlaanderen er (nog) niet in om een sterke positie te verwerven in de meer kennisintensieve ‘high en medium tech’ sectoren. De overgang naar de kenniseconomie in Vlaanderen blijkt vooral bemoeilijkt te worden door een gebrek aan ondernemerschap en innovatie. Deze productieve processen (zoals wij ze genoemd hebben in dit rapport) zorgen ervoor dat de productieve middelen waarover Vlaanderen beschikt, omgezet worden in producten en diensten die op internationale markten worden aangeboden. Het is vooral omwille van deze slechte prestatie op ondernemerschap en innovatie dat Vlaanderen niet het maximale uit zijn productiefactoren (kapitaal, infrastructuur, arbeid, menselijk kapitaal en technologische vooruitgang) haalt. En ondernemerschap en innovatie zijn ook cruciaal om succesvol te zijn in industrie en diensten.

Niettegenstaande de relatief grote O&O-investeringen en het hoge opleidingsprofiel van zijn beroepsbevolking, blijkt bijvoorbeeld dat Vlaanderen er moeilijk in slaagt om concrete O&O-onderzoeksresultaten te vertalen in commerciële producten en diensten. De grote buitenlandse ondernemingen die actief zijn in Vlaanderen hebben geen echt mandaat van hun respectievelijke hoofdkwartieren op het vlak van innovatie. Het zijn veelal productie-vestigingen waarvan de innovatieve inspanningen gericht zijn op de aanpassing van de producten aan de eisen van de lokale markten, of op procesinnovatie die erop gericht is de productiviteit op te drijven als reactie op stijgende kosten. Hetzelfde geldt voor de verschillende Vlaamse bedrijven actief in de meer traditionele sectoren, waar innovatie en kennis hoofdzakelijk ingezet wordt om de concurrentie te kunnen volgen in termen van dalende prijzen en kosten.

Vlaanderen is dus toe aan een “upgrading” van haar economische activiteit. De vraag is door wie en hoe moet dit gebeuren? Aangezien steeds meer buitenlandse ondernemingen het niet langer aantrekkelijk vinden om in Vlaanderen te (blijven) ondernemen, wordt de laatste jaren zeer sterk het eigen Vlaams ondernemerschap gepromoot. Toch is dit alles niet zo vanzelfsprekend. Vlaanderen heeft geen traditie op het vlak van ondernemerschap, wat traditioneel geweten wordt aan de stringente regelgeving en de risico-afkerigheid van de gemiddelde Vlaming. De zeer open structuur van de Vlaamse economie met een groot aantal buitenlandse ondernemingen en een hoge importquote zorgt er effectief voor dat het risico van een eigen

onderneming in Vlaanderen groot is. Vlaamse ondernemers moeten immers in vele gevallen van bij de opstart optornen tegen buitenlandse ondernemingen die meestal met een betere technologie en op een optimale schaal opereren. Het is dan ook niet verwonderlijk dat een job bij een buitenlandse onderneming een meer dan valabel alternatief vormt voor het opstarten van een eigen onderneming. Het wijzigen van deze ondernemers-mentaliteit is een langdurig proces dat niet van de ene op de andere dag gebeurt. Daarom is het in tussentijd noodzakelijk dat ook buitenlandse ondernemingen die reeds actief zijn in de zogenaamde kennis-intensieve sectoren aangetrokken worden. Om deze ondernemingen naar Vlaanderen te halen moet men een hele portfolio van meer (intangibile) kennis-factoren kunnen aanbieden zoals toegang en samenwerking kenniscentra, aanbod van hooggeschoold personeel..... Het zijn ook vooral deze factoren die maken dat een dergelijke onderneming sterk ingebed wordt in de Vlaamse omgeving en die bovendien via oversijpelings-effecten aanleiding geven tot de groei van verwante (Vlaamse) activiteiten.

De stijgende afhankelijkheid van diensten voor welvaartscreatie stelt Vlaanderen voor een tweede grote uitdaging. Zoals elk hoogontwikkeld land wordt de Vlaamse economie steeds meer afhankelijk van diensten. Dienstensectoren worden in toenemende mate blootgesteld aan globale concurrentie o.a. tengevolge van liberalisering en deregulering. Vlaanderen heeft net zoals België echter een sterke 'dynamische' achterstand in dit verband. Een groot aandeel diensten die van groeiend belang worden in ons consumptiepatroon, blijven in belangrijke mate gefinancierd en gecoördineerd vanuit de overheid, zonder dat er een marktaanvoelen ontstaat wat de consument wenst. In andere landen zoals Nederland, Ierland, de Verenigde Staten daarentegen zijn tal van dienstengroepen in de communicatie, het onderwijs en de gezondheidszorg uitgegroeid tot belangrijke motoren van werkgelegenheid en productiviteit. Private ondernemers worden daarbij aangezet om nieuwe diensten te creëren en te expanderen in het buitenland. Bovendien zijn, omwille van de hoge loonkosten, verschillende diensten uit het marktcircuit in Vlaanderen verdwenen en in het informele circuit van het zwartwerk beland.

De bevindingen van deze studie wijzen op de nood aan een belangrijke institutionele vernieuwing, teneinde een ommekeer teweeg te brengen in de structureel ongunstige economische evolutie van Vlaanderen. De resultaten wijzen immers niet zozeer op een beperking inzake middelen maar wel op de inzet en productieve aanwending ervan. Vlaanderen heeft een gebrek aan marktwerking, vooral in de dienstensectoren, en worstelt met een stringente regelgeving. Hoge loonkosten omwille van oneigenlijke para-fiscale lasten op arbeid ontmoedigen de inzet ervan; in het bijzonder de inzet van hoogopgeleiden in de kleine en middelgrote ondernemingen. Prikkelers inzake kennisontwikkeling en overdracht worden te weinig marktgericht en resultaatgebonden ingericht. Actieve ondersteuning van ondernemingen om internationaal te werken, nieuwe afzetmarkten te vinden en technologische kennis te verwerven, vereisen hoogwaardige kennis- en opleidingscentra. Deze moeten idealiter gekoppeld worden aan uitgebreide netwerken van internationale promotie en diplomatieke agentschappen in het buitenland die in nauw partnership met het bedrijfsleven en het hoger onderwijs initiatieven ontplooiën. Naast de kennisinfrastructuur speelt ook de fysieke infrastructuur een belangrijke rol. Het achterblijven van overheidsinvesteringen in transport infrastructuur t.o.v. omliggende regio's in Nederland en Frankrijk ondermijnt de competitiviteit van

Vlaanderen inzake het aantrekken van logistieke centra en nieuwe buitenlandse investeringen.

De voorafgaande institutionele hervormingen zijn verre van uitpuddend bedoeld, maar dringen zich op als dwingende actieterreinen wil Vlaanderen aansluiten bij de (r)evolutie van de globale kenniseconomie. Zoals gold voor de industrialisering van Vlaanderen in het verleden, zullen we hiervoor in toenemende mate afhankelijk zijn van buitenlandse investeerders. Deze buitenlandse investeerders dienen Vlaanderen opnieuw te ontdekken als de ideale uitvalbasis voor de ontplooiing van hun Europese activiteiten. De marktverruiming en globale aanbodketens brengen in toenemende mate clustervorming rond bepaalde activiteiten in regio's waarin interne bedrijfsschaalvoordelen gecombineerd worden met externe clustervoordelen. Deze dynamiek zorgt voor een cumulatief proces waarbij regio's meer gespecialiseerd geraken in een beperkt aantal clusters van verbonden activiteiten. Als gevolg hiervan verdwijnen of/en delocaliseren heel wat activiteiten vanuit Vlaanderen naar clusters in andere regio's. Het trachten tegengaan van deze delocalisaties door allerlei beperkende maatregelen aan ondernemingen op te leggen resorteert weinig effect. Het zal eerder nieuwe buitenlandse investeerders afschrikken die de ruimtelijke investeringsflexibiliteit als een belangrijk competitief middel in de globale concurrentie moeten gebruiken. Het ondersteunen van de clustervorming door in te spelen op de infrastructurele noden en bredere randvoorwaarden waarin succesvolle clusters kunnen ontwikkelen stelt zich voor als een beter alternatief. Uiteraard mag dit niet als een 'picking the winners' sectorbeleid opgevat worden, maar eerder als een sterk kennisgedreven en pro-actief infrastructuur beleid waarbij beperkte overheidsmiddelen optimaal ingezet kunnen worden. Publiek-privaat partnership in dit domein kan bovendien gericht worden naar een betere vertaling van de infrastructurele en kennisnoden naar de particuliere investeerders toe.

De vaststelling dat buitenlandse investeringen een belangrijke rol toegemeten krijgen mag het eigen initiatief niet ontmoedigen. Inheemse ondernemingen moeten aangezet worden om te internationaliseren en/of samen te werken met buitenlandse partners, teneinde competitieve voordelen globaal te ontwikkelen. Voor een kleine open economie als Vlaanderen, is een pro-actief stimuleringsbeleid waarin excellent ondernemerschap in een globale context als de belangrijkste economische waarde (h)erkend wordt, de enige weg naar duurzame welvaart.

BIBLIOGRAFIE

ADMINISTRATIE PLANNING EN STATISTIEK VLAAMSE OVERHEID, Vrind-rapport 2001

ADMINISTRATIE PLANNING EN STATISTIEK VLAAMSE OVERHEID, Vrind-rapport 2002

AIGINGER (1997), The Use of Unit Values to Discriminate between Price and Quality Competition, Cambridge Journal of Economics

AIGINGER (2000): Europe's Position in Quality Competition, Enterprise DG Working Paper

BALDWIN and HILTON (1983), A Technique for Indicating Comparative Costs and Predicting Changes in Trade Ratios, Review of Economics and Statistics

BASSANINI, SCARPETTA and HEMMINGGS (2001), Economic Growth: The Role of Policies and Institutions, Panel Data Evidence from OECD Countries

BEUGELSDIJK, DE GROOT and VAN SCHAIK (2002), Trust and Economic Growth, a Robustness Analysis, Tinbergen Discussion Paper

DE BACKER and SLEUWAEGEN (2003): Does Foreign Direct Investment Crowd Out Domestic Entrepreneurship?, Review of Industrial Organization

DE BACKER and SLEUWAEGEN (2003): Foreign Ownership and Productivity Dynamics, Economics Letters

DE CLERCQ, MANIGART, CLARYSSE, CRIJNS, DE SUTTER and VERZELE, The Global Entrepreneurship Monitor, Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie

EUROPEAN COMMISSION (1998), The Competitiveness of European Industry

EUROPEAN COMMISSION (2000), European Competitiveness Report 2000

EUROPEAN COMMISSION (2001), European Competitiveness Report 2001

EUROPEAN COMMISSION (2001), Innovation Scoreboard

EUROPEAN COMMISSION (2002), European Competitiveness Report 2002

EUROPEAN COMMISSION (2002), Benchmarking Enterprise Policy

EUROPEAN COMMISSION (2003), Third European Report on Science and Technology Indicators

EUROSTAT (2003), NewCronos Database

EUROSTAT (2003), Comext Database

EUROSTAT (2003), Structural Indicators

FEDERAAL PLANBUREAU (2001), Benchmarking the Framework Conditions: a Systematic Test for Belgium

GALLUP EUROPE (2002): Flash Eurobarometer 134: Entrepreneurship

HOGE RAAD VOOR DE WERKGELEGENHEID (2003), Advies betreffende Het Belgsiche Werkgelegenheidsbeleid in het kader van de Europese Werkgelegenheidsstrategie

INSTITUUT VOOR DE NATIONALE REKENINGEN (2003), Regionale Rekeningen

KLEURRIJK VLAANDEREN (2003), Het Pact van Vilvoorde in Concrete Cijfers

McKINSEY (1994), Naar een Nieuwe Economische Dynamiek voor Vlaanderen

McKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2002), Reaching Productivity Growth in France and Germany

MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN NEDERLAND (2002), Toets op het Concurrentievermogen

MOESEN (2000), Maatschappelijk Kapitaal en Economische Performantie, Leuvense Economische Standpunten

MOESEN and CHERCHYE (2001), Trust in the Public Sector and Economic Performance, Strengths and Weaknesses of Belgium Inc, Center for Economic Studies, K.U.Leuven

MOESEN and SCHOLLAERT (2003), The Quality of Government within EUROLAND: Rankings and Correlates, Centre for Economic Studies, K.U.Leuven

NICOLETTI, SCARPETTA and BOYLAUD (2000), Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation

NISHIMIZU and PAGE (1985), Productivity Change and Dynamic Comparative Advantage, Review of Economics and Statistics

OECD (2001), The OECD Growth Project: The New Economy Beyond the Hype

OECD (2001), OECD Economic Outlook

OECD (2001), Science, Technology and Industry Outlook: Drivers of Growth (Information Technology, Innovation and Entrepreneurship)

OECD (2001), OECD Science, Technology and Industry Scoreboard: Towards a Knowledge-Based Economy

OECD (2003): Structural Analytical Database

ONTARIO'S TASK FORCE ON COMPETITIVENESS, PRODUCTIVITY and ECONOMIC PROGRESS (2002), Closing the Prosperity Gap

PORTER (1998), The Adam Smith Address: Location, Clusters and the 'New' Microeconomics of Competition, Harvard Business School

PORTER (2002), Competitiveness and the Role of Regions

SLEUWAEGEN and DE BACKER i.s.m. IDEACONSULT (2000): Desindustrialisatie in Vlaanderen en de implicaties op de Arbeidsmarkt, VIONA-Rapport

SLEUWAEGEN and DE BACKER (2000): Multinational Firms, Market Integration and Trade Structure: What Remains of the Standard Goods Hypothesis?, Review of World Economics

SOCIAAL ECONOMISCHE RAAD VAN VLAANDEREN (2001), Proeve van Boordtabel Vlaanderen

SOCIAAL ECONOMISCHE RAAD VAN VLAANDEREN (2003), Sociaal-Economisch Rapport Vlaanderen

STERN, PORTER and FURMAN (2000), The Determinants of National Innovative Capacity, NBER Working Papers

STEUNPUNT O&O-STATISTIEKEN (2003), Vlaams Indicatorenboek 2003

STEUNPUNT WERKGELEGENHEID, ARBEID EN VORMING (2002), De arbeidsmarkt in Vlaanderen, Jaarboek 2002

STICHTING VOOR ECONOMISCH ONDERZOEK DER UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM (2002), Barometer voor het Ondernemingsklimaat

UNO (2003), Human Development Database