

De industrie in België: vroegere ontwikkelingen en toekomstige uitdagingen

B. Robert
L. Dresse *

Inleiding

Gedurende ruim een eeuw stoelde de economische ontwikkeling van België voornamelijk op de industriële activiteit. Sinds nagenoeg dertig jaar, met name sinds de eerste olieschok, wordt de vraag omtrent de toekomst van de industrie echter steeds regelmatig gesteld, terwijl de dienstactiviteiten aan belang zijn gaan winnen, onder meer onder impuls van de opmerkelijke ontwikkelingen op het vlak van de informatietechnologieën. De vraag werd bijzonder prangend tijdens de recente periode, die werd gekenmerkt door talrijke onzekerheden in verband met de matige economische groei in het eurogebied, de wisselkoersbewegingen en de snelle ontwikkeling van nieuwe groepipolen in de wereldeconomie.

De internationale organisaties die betrokken zijn bij de economische vraagstukken, evenals diverse nationale en regionale instanties, onder meer in de Europese landen, hebben de afgelopen jaren verscheidene studies en rapporten aan deze problemen gewijd. In de lente van 2004 hebben de Belgische sociale partners ook aan de Bank gevraagd om een analyse van de industrie in België uit te voeren in het licht van de veranderingen die zij doormaakt en de uitdagingen die haar te wachten staan.

Dit artikel is de synthese van al de werkzaamheden die in dit verband werden uitgevoerd door de Bank, en voor sommige punten, door het Federaal Planbureau (FPB). Sommige van de werkzaamheden die als basis dienden voor de denkoefening, zijn reeds verwerkt in artikels die verschenen zijn in het Economisch Tijdschrift, terwijl andere in de loop van de volgende maanden hun neerslag zouden moeten vinden in de publicaties van de Bank.

De alhier voorgestelde synthese bevat een beschrijvend en analytisch gedeelte met betrekking tot de vroegere en recente ontwikkelingen, en een gedeelte over de noodzakelijke voorwaarden en de acties die door de economische subjecten dienen te worden ondernomen om het hoofd te bieden aan de toekomstige uitdagingen. Meer bepaald analyseert het eerste gedeelte de trendmatige krachten waaraan de industrie⁽¹⁾ van alle westerse economieën onderhevig zijn geweest (deïndustrialisering en globalisering), vestigt het de aandacht op de specifieke kenmerken van de Belgische industrie in deze context, en onderzoekt het ter afronding een aantal specifieke krachten die momenteel werkzaam zijn, en die de trendmatige krachten versterken of overschaduwden. Het tweede gedeelte komt tot de algemene vaststelling dat in het licht van deze krachten – die een ruime impact hebben op de overheid, de ondernemingen en de werknemers – een geïntegreerde strategie dient te worden uitgewerkt die het behoud van het concurrentievermogen en van het aanpassingsvermogen van de economie in haar geheel beoogt, en, in fine, haar welvaart. Dit deel overloopt vervolgens diverse factoren die bepalend zijn voor dit vermogen (particuliere en overheidsinvesteringen, menselijk kapitaal, R&D, financiering van de ondernemingen, milieuaspecten) alvorens mogelijke richtsnoeren voorop te stellen ten behoeve van het industriebeleid, dat wordt gezien als het streven naar synergieën tussen een aantal beleidsdomeinen.

(*) De auteurs wensen hun dank te betuigen aan het hele Departement Studiën van de Nationale Bank van België, evenals aan het Federaal Planbureau, voor hun bijdragen aan de studie, waarvan dit artikel de synthese is.

(1) Tenzij anders vermeld, stemt de in de analyse gehanteerde definitie van de industrie overeen met de verwerkende industrie, ongerekend energie en bouwnijverheid, dat wil zeggen de NACE-BEL codes 15 tot 37. In de directe en gecumuleerde benaderingen van de input- en outputtabellen wordt de industrie evenwel gedefinieerd als de som van de verwerkende industrie (15-37), ongerekend raffinage (23), en de niet-energetische delfstoffenwinning (13-14), teneinde te beschikken over een categorie « energie » die alle kosten van energetische aard vertegenwoordigt (winning, raffinage, productie en distributie).

1. Inzicht in de structurele veranderingen van de economie

1.1 Trendmatige krachten

In de afgelopen decennia waren de geïndustrialiseerde economieën onderhevig aan krachtige tendensen, waaronder de zogenaamde deïndustrialisering en globalisering, die een zeer grote weerslag hebben gehad op de industriële activiteit. In al deze landen hebben die fenomenen vergelijkbare spanningen teweeggebracht, die de structuur van de economieën evenals het organisatiepatroon van het productieproces grondig hebben herschikt.

1.1.1 Deïndustrialisering

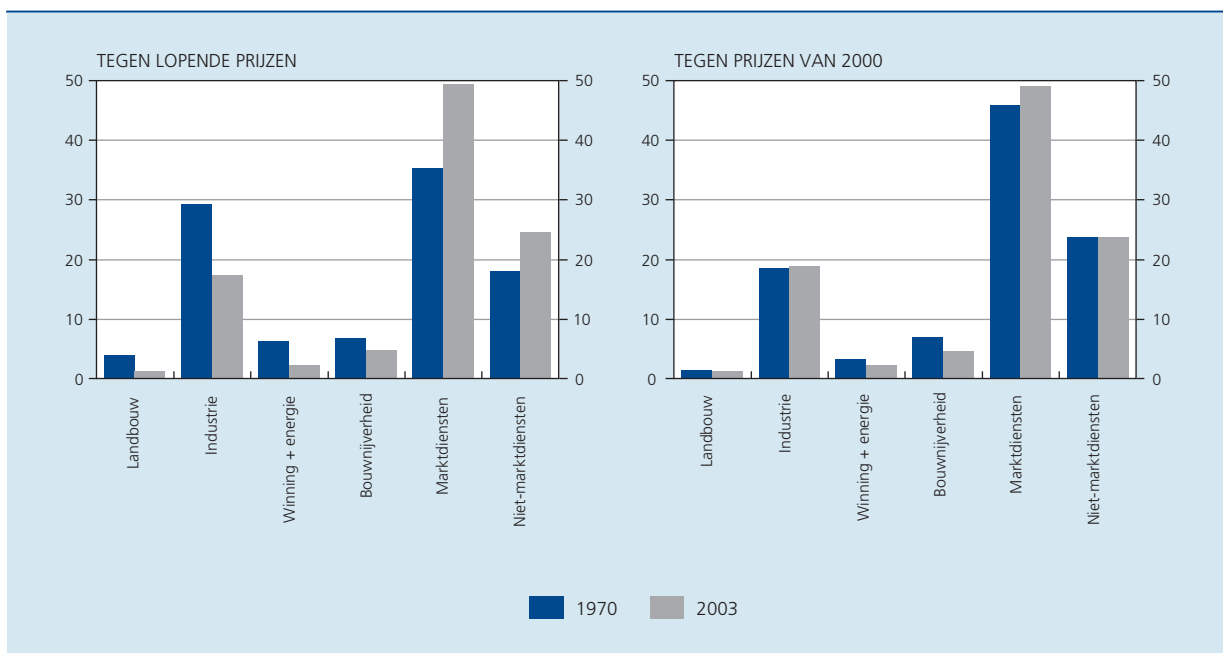
Het fenomeen van de zogenaamde deïndustrialisering refereert aan de sectorverschuivingen die sinds een tiental jaren hebben plaatsgevonden. Deze worden voornamelijk gekenmerkt door een overdracht van activiteiten en banen van de industrie naar de diensten, en hebben geleid tot grondige veranderingen in de structuur van de economie, in de vorm van een tertiarisering: in België is het aandeel van de diensten in de totale toegevoegde waarde tegen lopende prijzen toegenomen van 53,4 pct. in 1970 tot 74 pct. in 2003, grotendeels ten nadele van de industrie, waarvan het gewicht is afgenomen van 29,3 tot 17,4 pct.

De deïndustrialisering dient echter eerder als relatief dan als absoluut te worden beschouwd, aangezien de productie van de industrie onafgebroken is blijven groeien. De toename van het activiteitsvolume is er trouwens vergelijkbaar geweest met die van de marktdiensten⁽¹⁾ of van de economie in haar geheel. Zo is het gewicht van de belangrijkste activiteitscategorieën in de totale toegevoegde waarde van de economie, gemeten tegen vaste prijzen, nauwelijks gewijzigd in de afgelopen dertig jaar. Bovendien heeft de industrie nog steeds een aanzienlijk gewicht in sommige sleutelgebieden zoals de buitenlandse handel en de R&D-activiteiten van de ondernemingen; in beide gevallen neemt zij meer dan 80 pct. van het totaal van de economie voor haar rekening.

De krachten die aan deze sectorherschikkingen ten grondslag liggen, zijn afkomstig van zowel de vraagzijde als de aanbodzijde. Zo lijkt het profiel van de particuliere consumptie de neiging te vertonen om te veranderen ten gunste van de diensten naarmate het ontwikkelingsniveau van een economie toeneemt. Behalve het nominale effect van de minder snelle stijging van de industriële prijzen ten opzichte van de dienstenprijzen, lijkt er een zekere verzadiging inzake industriële producten op te treden naarmate het inkomen toeneemt, terwijl de

(1) Gedefinieerd als de bedrijfstakken NACE 50 tot 74.

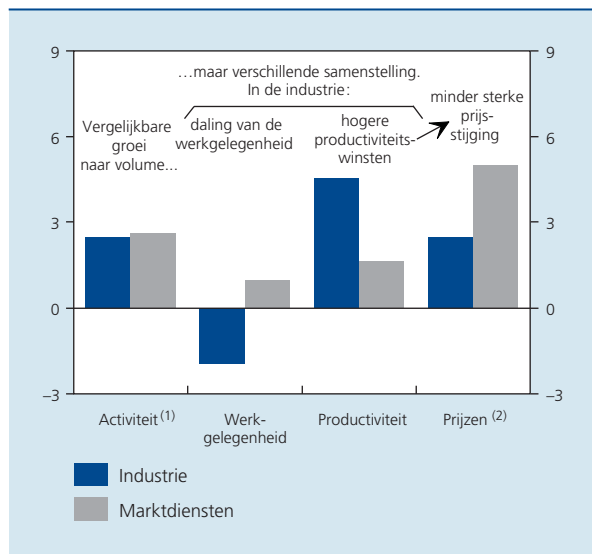
GRAFIEK 1 SECTORALE VERANDERINGEN IN BELGIË
(procenten van de totale toegevoegde waarde)



Bronnen: INR, OESO.

GRAFIEK 2 OORSPRONG VAN DE GROEI IN DE INDUSTRIE EN DE DIENSTEN IN BELGIË

(procenten, gemiddelde verandering op jaarbasis tussen 1970 en 2003)



Bronnen: INR, OESO.

(1) Toegevoegde waarde tegen vaste prijzen.

(2) Deflator van de toegevoegde waarde.

vraag naar diensten zou worden geschraagd door diverse ontwikkelingen van sociaal-demografische aard: de stijgende arbeidsmarktparticipatie van vrouwen veroorzaakt een vraag naar opvangdiensten voor kinderen; de vergrijzing van de bevolking genereert een toenemend beroep op de gezondheidszorg, en verhoogt tevens de beschikbare vrije tijd; in combinatie met de vrijmaking van de financiële markten draagt zij tevens bij tot de vraag naar financiële diensten. Anderzijds heeft de industrie aanzienlijke productiviteitswinsten geboekt, die hoger waren dan in de diensten. Die productiviteitswinsten werden mogelijk gemaakt door de belangrijke golf van technologische ontwikkelingen, die de industrie sneller dan de dienstensector kan integreren in haar productieproces. Het handelbare karakter van de industriële producten speelt eveneens een belangrijke rol, doordat het de industriële ondernemingen blootstelt aan een sterke concurrentiedruk. Deze druk wordt trouwens nog versterkt door de globalisering, onder meer door de openstelling van de wereldhandel voor lageloonlanden. De druk is bijzonder voelbaar in de meer traditionele takken van de industrie, zoals textiel en staal, die basisgoederen produceren en daarvoor een beroep doen op een groot aantal laaggeschoolde arbeidskrachten. De diensten, daarentegen, zijn tot op heden althans ten dele gevrijwaard gebleven voor de internationale concurrentie, temeer omdat sommige markten nog niet volledig zijn vrijgemaakt.

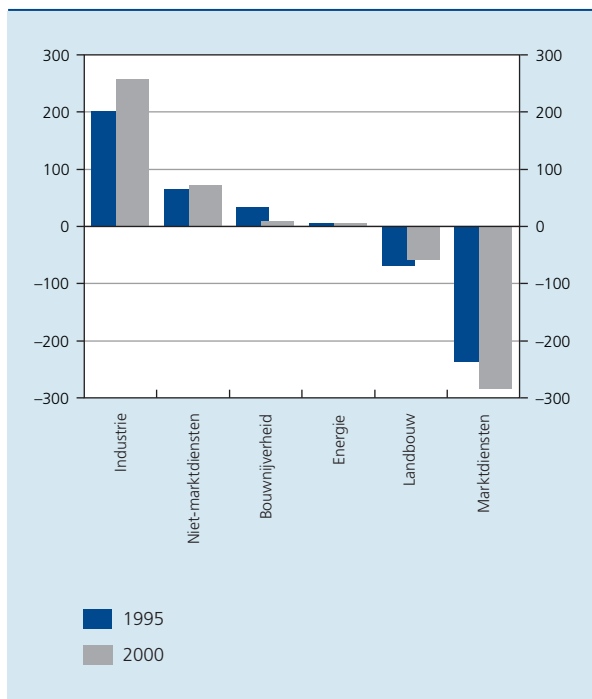
De sterke productiviteitsgroei in de industrie ligt aan de basis van het deïndustrialiseringsmechanisme. Die groei heeft er gezorgd voor een minder sterke prijsstijging dan in de dienstensector, wat de uiteenlopende ontwikkelingen van het activiteitsaandeel verklaart, al naar gelang het wordt uitgedrukt in waarde of in volume. De productiviteitstoename heeft tevens de groeidynamiek geschraagd, maar tegelijk het totale aantal industriële banen in België verminderd.

Tussen 1970 en 2003 zijn er inderdaad circa 565.000 nettobanen verloren gegaan in de industrie. In diezelfde periode zijn daarentegen ongeveer 1.115.000 nettobanen gecreëerd in de dienstenactiviteiten, in de vorm van overheidsbanen tot het einde van de jaren zeventig, en vervolgens voornamelijk in de takken van de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening en de diensten aan ondernemingen. Rekening houdend met de afname van de werkgelegenheid in de andere bedrijfstakken, in het bijzonder de landbouw en de winning van delfstoffen, heeft de Belgische economie sinds 1970 in haar geheel zowat 370.000 banen gecreëerd.

De snelle ontwikkeling van de activiteiten inzake diensten aan ondernemingen weerspiegelt trouwens ten dele de toenemende wisselwerking tussen de industriële en diensttakken als gevolg van sectorverschuivingen en technologische ontwikkelingen. Algemeen gesteld, is de industriële productie afhankelijk van een efficiënte dienstverlening, terwijl de dienstensector op zijn beurt de vruchten kan plukken van de door de industriële wereld gegenereerde technologische ontwikkelingen om zijn productiviteit te verhogen. Meer nog, in bepaalde opzichten lijken de industrie en de diensten inmiddels kenmerken te delen die voorheen eigen waren aan elk van deze productcategorieën en aan hun productieprocessen, waardoor hun onderscheid vaag en soms zelfs overbodig is geworden. Enerzijds maakt de technologische vooruitgang het immers mogelijk om de productie en de consumptie van een dienst los te koppelen in tijd of ruimte, waardoor deze kan worden opgeslagen en vervoerd. Anderzijds heeft de productie van industriële goederen de neiging om meer en meer afgestemd te zijn op de specifieke behoeften van de gebruiker.

In het kader van haar streven naar meer efficiëntie heeft de industrie zich toegelegd op haar kernactiviteit (core business), en de bijkomstige activiteiten van administratieve, logistieke of organisatorische aard uitbesteed, waardoor de facto een overdracht van activiteiten en banen naar de dienstensector heeft plaatsgevonden. Zo heeft de door de bedrijfstak van de diensten aan ondernemingen gegenereerde toegevoegde waarde een aanhoudende gemiddelde jaargroei van 3,6 pct. te zien gegeven tussen

GRAFIEK 3 VERSCHIL TUSSEN GECUMULEERDE EN OPGETEKENDE WERKGELEGENHEID ⁽¹⁾
(duizenden loontrekkenden en zelfstandigen)



Bronnen : INR, berekeningen NBB.

(1) Cijfers gebaseerd op de input-outputtabellen. Industrie en energie zijn hier gedefinieerd volgens het concept dat wordt gebruikt in het kader van de analyse van deze tabellen.

1980 en 2003, in vergelijking met een toename van het bbp met 1,9 pct. In Frankrijk werd daarnaast ook een toenemend beroep van de industrie op uitzendarbeid vastgesteld in de jaren negentig (DATAR, 2004), met als gevolg een vermindering van de werkgelegenheid in de industrie en daardoor een verhoging van de productiviteit, aangezien de tijdelijke werknemers worden geregistreerd als dienstverleners (Gonzalez, 2002⁽¹⁾). Het is waarschijnlijk dat dit fenomeen ook in België heeft gespeeld, aangezien het aandeel van de industrie in het tijdelijke werk – dat ook de deeltijdarbeid omvat – zich in de tweede helft van de jaren negentig op een hoger peil bevond dan de jaren voordien.

Globaal genomen, heeft de wisselwerking tussen de bedrijfstakken van de economie tot gevolg dat talrijke niet-industriële banen afhankelijk zijn van de industriële activiteit. Van de grote activiteitscategorieën is de

(1) Deze studie toont aan dat de groei van de zichtbare arbeidsproductiviteit in de industrie, over de periode 1996-2000, 0,5 tot 1 procentpunt per jaar overgewaardeerd zou zijn ten opzichte van een gecorrigeerde indicator, die zowel inzake toegevoegde waarde als inzake werkgelegenheid rekening houdt met de uitzendarbeid in de industrie.

(2) De input- en outputtabellen hebben het nadeel dat ze zijn uitgedrukt tegen lopende prijzen, hetgeen de interpretatie van de ontwikkelingen tussen twee jaren bemoeilijkt.

industrie overigens de bedrijfstak die het grootste aantal indirecte banen genereert. Uit de input- en outputtabellen blijkt dat de gecumuleerde werkgelegenheid die in 2000 vereist was om de industriële goederen te produceren, 257.000 eenheden hoger was dan de in de industriële bedrijfstak geregistreerde werkgelegenheid (Cornille en Robert, 2005). Dit betekent dat de werkgelegenheid van andere bedrijfstakken, waarvan onrechtstreeks wordt gebruik gemaakt voor de productie van industriële goederen, heel wat hoger was dan de industriële werkgelegenheid die onrechtstreeks werd aangewend voor andere producties. Zo sleepte de industrie in haar kielzog 268.000 banen van de marktdiensten met zich mee, waarvan circa 115.000 in de diensten aan ondernemingen en 62.000 in de groothandel.

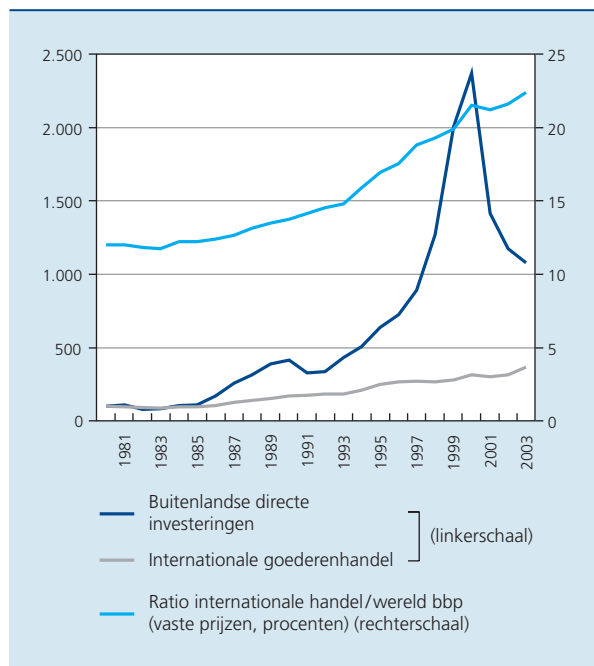
Sinds 1980 is het beroep dat de industrie doet op de marktdiensten, en meer bepaald op de diensten aan ondernemingen, onophoudelijk toegenomen. Dit was met name ook het geval in de meest recente periode. Zo is het aantal banen in de marktdiensten dat afhankelijk is van de industrie, gestegen van 214.000 in 1995 tot 268.000 in 2000. De industrie heeft aldus bijgedragen tot het creëren van 54.000 van de 143.000 banen die in die periode in de marktdiensten werden gegenereerd. Zo zijn de afgeleide effecten van de productie op de marktdiensten voor heel wat industriële goederen aanzienlijk toegenomen, en zijn ze voor de industrie in haar geheel opgelopen van 25 tot 30 cent per euro productie van industriële goederen tussen 1995 en 2000. Dit heeft tot gevolg gehad dat het aandeel van het intermediaire verbruik van marktdiensten in de gecumuleerde productie van de industrie is aangegroeid van 16,6 tot 18,7 pct., een toename die niet lijkt te verklaren door het uiteenlopende verloop van de prijzen⁽²⁾.

1.1.2 Globalisering

De globalisering van de economie is de andere grote trend die de ontwikkelingsomgeving van de industrieën grondig heeft gewijzigd; zij staat overigens niet los van de structurele veranderingen, aangezien zij een cruciale rol heeft gespeeld bij hun ontstaan.

Het concept van globalisering refereert aan de golf van snelle internationalisering van de wereldeconomie, die in de afgelopen decennia op talrijke fronten gestalte heeft gekregen: de internationale handel (die tussen 1980 en 2003 met een factor 3,5 is toegenomen), de kapitaalstromen (de buitenlandse directe investeringen zijn in dezelfde periode met een factor 11 gegroeid, na in 1999 en 2000 een piek te hebben bereikt als gevolg van de golf van fusies en overnames), de verspreiding van de informatie, de organisatie van de productie. Deze mondi-

GRAFIEK 4 BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN EN INTERNATIONALE GOEDERENHANDEL
(lopende prijzen, indexcijfer 1980 = 100, tenzij anders vermeld)



Bronnen: OESO, UNCTAD.

alisering was gestoeld op een beleid van vrijmaking van de nationale markten, onder meer de financiële markten, en op het afsluiten en het tenuitvoerleggen van talrijke multilaterale (WHO) en regionale akkoorden (ASEAN, EU, MERCOSUR, NAFTA), die hebben geleid tot een steeds grotere openstelling van de goederen-, diensten- en kapitaalmarkten. Deze vrijmaking heeft zich van het goederenverkeer geleidelijk uitgebreid tot de diensten, waarbij de interne markten zich openstelden voor buitenlandse dienstverleners. Een dergelijke grootschalige internationalisering zou echter onmogelijk zijn geweest zonder de technologische vooruitgang, die een gevoelige daling van de transportkosten voor goederen en personen, maar ook voor informatie heeft teweeggebracht. Bovendien is zij grotendeels in de hand gewerkt door de multinationale ondernemingen, die – volgens het World Investment Report 2002 van de Conferentie van de Verenigde Naties inzake handel en ontwikkeling – twee derde van de wereldhandel voor hun rekening hebben genomen in de tweede helft van de jaren negentig.

Deze ontwikkelingen hebben geleid tot een fundamentele reorganisatie van de werking van de westerse industrieën, die overigens nog steeds aan de gang is. Zo maakt de globalisering een efficiëntere spreiding van het productieproces mogelijk, en bijgevolg ook een verbetering van

de productiviteit en van de welvaart van de economieën. Voorts biedt de openstelling van nieuwe, zich snel ontwikkelende markten belangrijke expansiemogelijkheden. Wat de landen van Centraal en Oost-Europa betreft, werd dit effect nog versterkt door de geografische nabijheid en het vooruitzicht van de integratie in de eengemaakte Europese markt. In het geval van China is het de omvang van de potentiële markt die uitzonderlijk is. Wat de consumenten betreft, biedt de intensivering van het internationale handelsverkeer toegang tot een ruimer gamma van goederen en diensten, tegen een lage kostprijs.

Op macro-economisch vlak leidt de globalisering onder meer tot een toename van het ontwikkelingsniveau van de opkomende landen – en dus van hun vraag – en tot een productiviteitstoename die ook de ontwikkelde economieën ten goede komen. Het dient echter ook vastgesteld dat de openstelling van de grenzen en de opkomst van nieuwe actoren op het toneel van de wereldeconomie ook een bedreiging kunnen vormen in sommige activiteitsgebieden, en moeilijke aanpassingen noodzakelijk kan maken op het niveau van de ondernemingen. In het verleden had de concurrentie van de lageloonlanden een sterke weerslag op de activiteit van sommige zogenaamde traditionele sectoren, doordat die landen op grote schaal gestandaardiseerde goederen met een lage toegevoegde waarde gingen produceren. Van oudsher bestond het antwoord erin een specialisatie van de westerse industrieën aan te bevelen in producten of segmenten van de productieketen met een hogere toegevoegde waarde. Door de recente ontwikkelingen is deze specialisatie echter deels achterhaald geworden, omdat nu op alle fronten een felle concurrentie woedt: sommige lageloonlanden beschikken over een potentiële arbeidsreserve die niet te vergelijken is met die van Portugal of de landen van Centraal of Oost-Europa in het verleden; sommige van deze nieuwe actoren gaan de concurrentie aan op het gebied van de hoogtechnologische producten (Hongarije, Tsjechië); de delokalisaties hebben nu ook betrekking op de diensten (informatica, call-centers...), die men lange tijd als onbedreigd beschouwde; ten slotte beconcurreren de westerse landen, die vergelijkbare producten ontwikkelen, elkaar ook nog onderling en dit in toenemende mate.

Hoewel de theorie van de comparatieve voordelen nog geldig blijft ter verklaring van de relatieve specialisaties van de landen, is zij voortaan bijgevolg van toepassing op een groter aantal parameters van het productieproces: niet alleen op de beschikbare natuurlijke hulpbronnen of de volumes van de productiefactoren, maar ook op het menselijke kapitaal, het technologisch potentieel, enz. Voortaan beoogt zij tevens een internationale opsplitsing van de arbeid naar kwalitatieve aard, waarbij de economieën zich positioneren volgens het type van producten

TABEL 1 INTERNATIONALE INTRA-INDUSTRIEHANDEL
(procenten van de buitenlandse handel van de industrie⁽¹⁾)

| | 1961-1970 | 1991-2000 | 2001 |
|----------------------------------|-----------|-----------|------|
| Eurogebied ⁽²⁾ | 52,6 | 71,6 | 73,7 |
| Duitsland | 54,6 | 76,5 | 76,7 |
| Frankrijk | 76,4 | 86,5 | 85,6 |
| Nederland | 78,5 | 87,9 | 87,4 |
| BLEU/België ⁽³⁾ | 73,4 | 85,4 | 88,9 |
| Verenigde Staten | 57,4 | 71,8 | 71,8 |
| Japan | 34,8 | 50,0 | 58,0 |

Bronnen: OESO, NBB.

(1) Grubel-Lloyd-index, die aangeeft in hoeverre de productstructuur aan de invoerzijde overeenstemt met die aan de uitvoerzijde.

(2) Niet-gewogen gemiddelde van de internationale intra-industriehandel van de twaalf landen van het eurogebied.

(3) BLEU voor de periode 1961-1970, België daarna.

(traditionele vs high-tech), of binnen een gamma van producten, of zelfs voor éénzelfde product, volgens het complexiteitsniveau en de toegevoegde waarde van de productiefase. De keten van de toegevoegde waarde wordt er steeds gesegmenteerder door, vooral onder impuls van de multinationale ondernemingen, die hun productie op wereldschaal op de meest optimale manier kunnen organiseren. Deze segmentering brengt ook een specialisatie per functie binnen het productieproces met zich mee, waarbij het ontwerp en de distributie van een product aan de westerse economieën zou te beurt vallen, op basis van hun reserve aan geschoolde arbeidskrachten, terwijl de tussenfase van de massaproductie tegen een lagere kostprijs zou plaatsvinden in de landen met lagere lonen (Henriot, 2004).

Ten aanzien van de wereldhandel hebben deze ontwikkelingen zich vertaald in het groeiende gewicht van de intraregionale en intra-industriële handel. Deze opwaartse trend is overall merkbaar, zelfs in België, waar de intra-industriële handel steeds een zeer belangrijke plaats heeft ingenomen als gevolg van de specialisatie van de industrie in de productie van halffabrikaten: in 2001 had 88,9 pct. van de buitenlandse handel plaats binnen de industrie zelf, tegen 73,4 pct. in de jaren zestig. De handel en de concurrentie spelen bijgevolg vooral tussen naburige landen die vergelijkbare producten aanbieden, veeleer dan ten opzichte van verre lageloonlanden.

1.2 Positie van de Belgische industrie

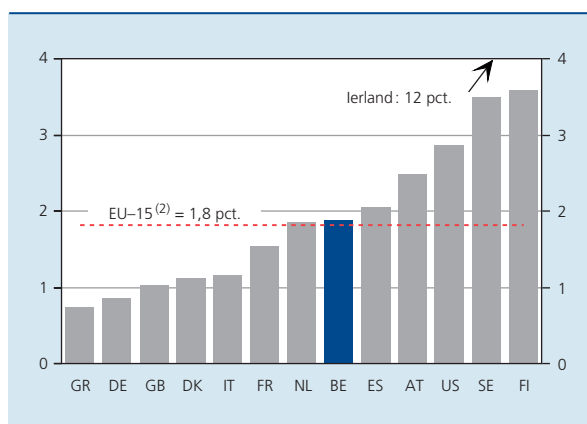
1.2.1 Gemeenschappelijke kenmerken

De Belgische industrie is niet ontsnapt aan de zonet beschreven trendmatige krachten, zodat zowel haar recente ontwikkeling als haar huidige situatie talrijke gelijkenissen vertonen met die van de andere Europese landen. Zo is de deïndustrialisering er relatief geweest, in de vorm van een daling van het gewicht van de industrie in de nominale toegevoegde waarde van de economie, maar tevens absoluut in termen van werkgelegenheid. Terzelfder tijd is de industriële activiteit in reële termen gegroeid in een tempo van gemiddeld 1,9 pct. tussen 1980 en 2003, dit is sneller dan in de grote Europese landen. Zij vertoonde echter minder dynamiek dan andere kleine open economieën zoals Oostenrijk en sommige Scandinavische landen.

Afgemeten aan haar huidige directe gewicht in de totale toegevoegde waarde van de economie (18,2 pct. in 2002), scoort de omvang van de industrie in de Belgische economie gemiddeld binnen de EU-15. Enerzijds lijkt de Belgische economie minder getertiariseerd dan een aantal grote economieën die op dit vlak ver gevorderd zijn, zoals het Verenigd Koninkrijk of de Verenigde Staten, waar de industrie nog slechts hooguit 15 pct. van het bbp vertegenwoordigt. Anderzijds neemt de industrie er een minder belangrijke plaats in dan in andere grote economieën zoals Italië of Duitsland, en in sommige kleine landen waar zij nieuwer is en in ruime mate gebaseerd is

GRAFIEK 5 GROEI VAN DE INDUSTRIËLE ACTIVITEIT IN DE EU-15 EN DE VERENIGDE STATEN

(gemiddelde procentuele verandering op jaarbasis van de toegevoegde waarde tegen vaste prijzen van de industrie, 1980-2003⁽¹⁾)

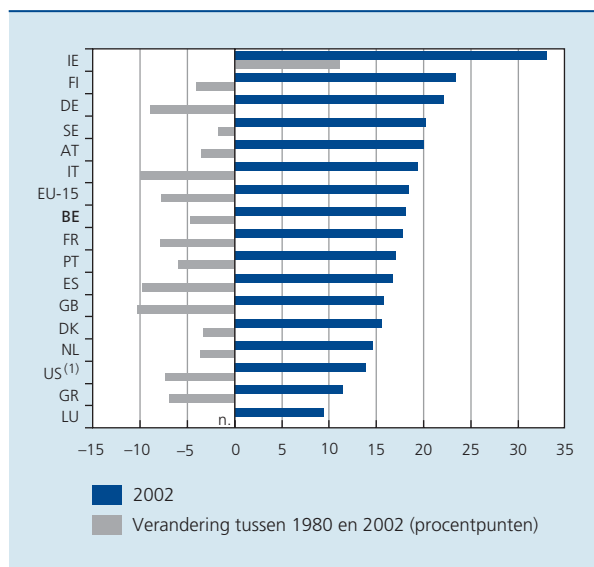


Bronnen: GGDC, INR, OESO.

(1) Tot 2002 voor Ierland en het Verenigd Koninkrijk en tot 2001 voor de Verenigde Staten.

(2) Niet-gewogen gemiddelde, ongerekend Ierland en ontbrekende landen.

GRAFIEK 6 BELANG VAN DE INDUSTRIE IN DE ECONOMIE
(procenten van de totale toegevoegde waarde tegen lopende prijzen)



Bronnen: GGDC, INR, OESO.
(1) 2001.

op geavanceerde sectoren (Ierland, Finland, Zweden); in die landen is het aandeel van de industrie vaak heel wat groter dan 20 pct.

Het relatieve belang van de industrie vertoont grote verschillen tussen de drie gewesten van het land. In 2003 werd de toegevoegde waarde van de Belgische industrie voor meer dan 70 pct. gerealiseerd in Vlaanderen. Bovenop

het totale gewicht van dit gewest in de economie, is het tevens dit gewest dat het sterkst gericht is op de industrie, die er 21,6 pct. van de activiteit vertegenwoordigt. Het aandeel van de industrie in de toegevoegde waarde van Wallonië is iets lager dan het nationale gemiddelde. Tot slot vertoont het Brussels Gewest, onder meer als gevolg van haar specifieke status van hoofdstedelijk gewest, de meest atypische structuur, daar het voor meer dan 60 pct. gebaseerd is op de marktdiensten, tegen minder dan 50 pct. voor het land; daardoor vertegenwoordigt de industrie er slechts iets meer dan 6 pct. van de activiteit.

Naast een grotendeels vergelijkbaar totaal gewicht in de economie, vertoont de Belgische industrie tevens een structuur die in relatieve termen gelijkenissen vertoont met het gemiddelde van de overige landen van de EU-15; over het algemeen zijn de verschillen in specialisatie tussen deze landen overigens vrij beperkt (ECB, 2004). De Belgische industrie heeft evenwel een aantal specifieke kenmerken, waarvan het overwicht van de chemie het opvallendste is. Met een groei die in de afgelopen twee decennia krachtiger was dan die van de andere bedrijfstakken van de industrie, was de chemie in 2002 goed voor 19,8 pct. van de toegevoegde waarde van de industrie, tegen gemiddeld 10,6 pct. in de andere landen van de EU-15. Deze bedrijfstak, die de farmaceutische sector omvat, is in vele opzichten van cruciaal belang voor de Belgische industrie en economie, en vertoont een aantal specifieke kenmerken, waaronder een sterke kapitalisatie van de productie, een hoge productiviteit, en een aanzienlijke buitenlandse financiering door multinationale ondernemingen. De chemische sector heeft overigens een vergelijkbare positie in de twee meest geïndustrialiseerde

TABEL 2 STRUCTUUR VAN DE INDUSTRIE IN BELGIË EN IN DE GEWESTEN IN 2003
(procenten, lopende prijzen)

| | Vlaanderen | Wallonië | Brussel | België |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|----------|---------|--------|
| Aandeel in de toegevoegde waarde van de Belgische industrie .. | 71,1 | 22,0 | 7,0 | 100,0 |
| Aandeel van de industrie in de totale toegevoegde waarde van de economie | 21,6 | 16,3 | 6,3 | 17,4 |
| <i>Structuur (geselecteerde bedrijfstakken, aandeel in de toegevoegde waarde van de industrie):</i> | | | | |
| Chemie | 20,1 | 21,5 | 12,9 | 19,9 |
| Metaalindustrie | 14,0 | 16,9 | 7,0 | 14,1 |
| Transportmaterieel | 9,7 | 3,5 | 15,4 | 8,7 |
| Elektrische en elektronische apparaten ⁽¹⁾ | 7,3 | 6,4 | 6,8 | 7,1 |
| Niet-metaalhoudende minerale producten (andere dan rubber en kunststof) | 3,6 | 12,0 | 3,6 | 5,4 |

Bron: INR.

(1) Met name kantoormachines, computers, elektrische apparaten, uitrusting voor radio- en tv-communicatie, medische en precisie-instrumenten.

TABEL 3 SPECIALISATIE VAN DE INDUSTRIE IN BELGIË VERGELEKEN MET DE EU-15 IN 2002

(procenten van de totale toegevoegde waarde van de industrie tegen lopende prijzen)

| Oververtegenwoordiging | België | EU-15 ⁽¹⁾ | Ondervertegenwoordiging | België | EU-15 ⁽¹⁾ |
|--------------------------|--------|----------------------|-----------------------------------------------------------------|--------|----------------------|
| Chemie | 19,8 | 10,6 | Elektrische en elektronische apparaten ⁽²⁾ | 7,4 | 11,6 |
| Metaalindustrie | 14,1 | 11,8 | Papier-uitgeverijen | 7,7 | 10,6 |
| Transportmaterieel | 8,9 | 6,7 | Gereedschapswerktuigen, machines voor industrieel gebruik | 6,4 | 8,5 |

Bronnen : INR, OESO.

(1) Ongerekend Spanje en Zweden.

(2) Met name kantoormachines, computers, elektrische apparaten, uitrusting voor radio- en tv-communicatie, medische en precisie-instrumenten.

gewesten van het land, al is zijn gewicht ietwat groter in Wallonië dan in Vlaanderen. Het Vlaams Gewest heeft globaal genomen overigens een structuur die vrij dicht aanleunt bij die van het land, terwijl Wallonië een uitgesproken specialisatie vertoont in de niet-metaalhoudende delfstoffen, die wordt gecompenseerd door een ondervertegenwoordiging van de bedrijfstak van het transportmaterieel, die oververtegenwoordigd is in Vlaanderen, en vooral in Brussel.

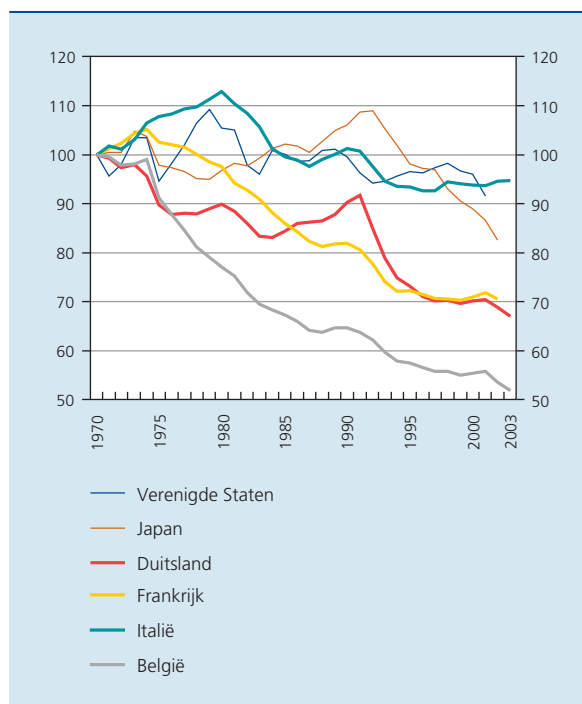
In vergelijking met de andere Europese landen onderscheidt België zich tevens door zijn relatieve afwezigheid in de meer technologisch gerichte producten : de bedrijfstak van de technische en technologische uitrustingen was in 2002 goed voor een totaal van 7,4 pct. van de toegevoegde waarde van de industrie⁽¹⁾, tegen gemiddeld 11,6 pct. in de landen van de EU-15. België was de afgelopen jaren trouwens één van de weinige landen waar deze bedrijfstak niet het meest heeft bijgedragen aan de groei van de industrie. Nochtans gaat de ontwikkeling van dergelijke activiteiten en van de technologieën die zij produceren, evenals hun verspreiding in alle bedrijfstakken inclusief de diensten, gepaard met een verhoging van de productiviteit en de concurrentiekracht van de geavanceerde economieën. Bij de weinige Europese economieën die een meer gespecialiseerde industriële structuur hebben, vinden we Finland en Ierland, waar deze bedrijfstak een dominerende plaats inneemt, met 22 à 25 pct.

(1) Dit gewicht varieert binnen een marge van iets meer dan één procentpunt tussen de drie gewesten van het land, waarbij Wallonië een achterstand heeft op Vlaanderen en Brussel.

1.2.2 Specifieke kenmerken

Hoewel de ontwikkeling van de industriële activiteit in België vergelijkbaar is geweest met die van de overige geïndustrialiseerde landen, is dit gebeurd ten koste van grotere aanpassingen aan het productieproces. De daling van de industriële werkgelegenheid was in België vroegtijdiger en heel wat meer uitgesproken dan in de andere landen, als gevolg van de verliezen inzake

GRAFIEK 7 WERKGELEGENHEID IN DE INDUSTRIE
(indexcijfers 1970 = 100, aantal werkenden in de industrie)



Bronnen : INR, OESO.

concurrentievermogen in de nasleep van de olieschokken: van 1970 tot 2003 daalde de werkgelegenheid er met 48 pct., tegen een meer beperkte afname van circa 30 pct. in Duitsland en Frankrijk, en van minder dan 10 pct. in de Verenigde Staten en Italië. In het algemeen blijkt uit een vergelijking tussen de Verenigde Staten en Europa dat – hoewel de fundamentele trends aan beide zijden van de Oceaan golden – de aanpassing in de industrie in Europa veeleer betrekking had op het arbeidsvolume, en in de Verenigde Staten op de lonen (Rowthorn en Ramaswamy, 1997).

Zo werd de Belgische industrie, als gevolg van haar openheidsgraad en haar specialisatie in de productie van halffabrikaten, in combinatie met de hoge arbeidskosten, nog meer dan andere gestimuleerd om belangrijke productiviteitswinsten te realiseren en te investeren in rationalisering. Hierdoor onderscheidt zij zich duidelijk door het hoge peil van haar arbeidsproductiviteit en kapitalisatie.

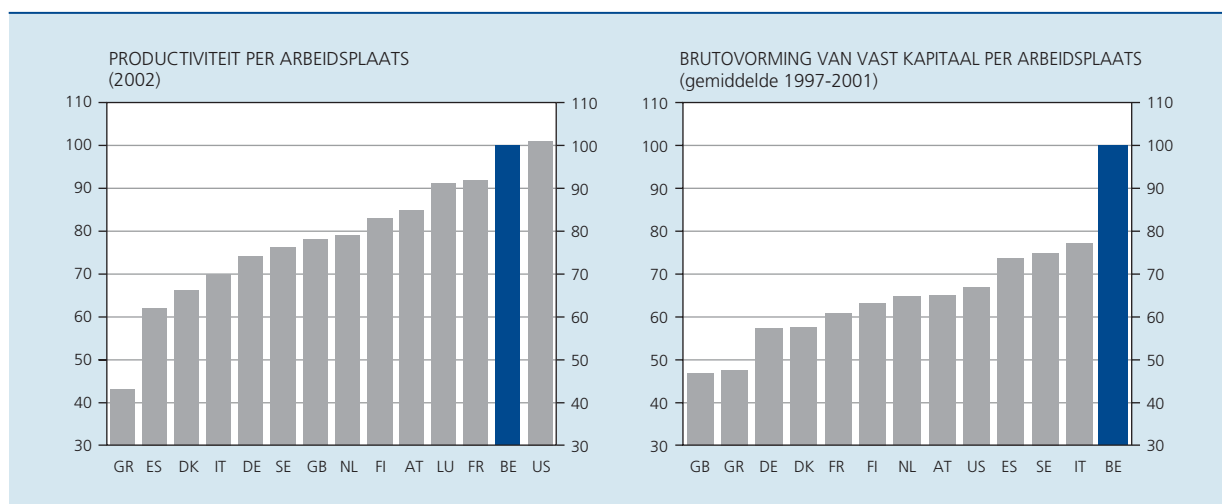
Deze rationalisatie was algemeen, aangezien de activiteitsgroei in de meeste Belgische industrietakken werd geschraagd door productiviteitswinsten, terwijl de werkgelegenheid tegelijkertijd afnam. De goede resultaten van de industrie in haar geheel verhullen evenwel uiteenlopende ontwikkelingen in de diverse bedrijfstakken. De bedrijfstakken die het snelst zijn gegroeid, hebben dit te danken aan de omvang van de gerealiseerde productiviteitswinsten en aan een quasi-stabilisering van de werkgelegenheid. Omgekeerd kan de zwakkere groei van sommige bedrijfstakken worden toegeschreven aan omvangrijkere herstructureringen in termen van

werkgelegenheid, die in mindere mate, of zelfs helemaal niet, werden gecompenseerd door productiviteitswinsten. Deze heterogene resultaten hebben de structuur van de Belgische industrie grondig gewijzigd, wat bijvoorbeeld de steile opgang van de chemiesector verklaart.

Hoewel de Belgische industrie geen atypische structuur inzake de samenstelling per bedrijfstak vertoont in vergelijking met andere Europese landen, blijft ze gespecialiseerd in de productie van halffabrikaten. Dit specifieke karakter vertaalt zich in een gehalte aan toegevoegde waarde van de productie die lager is dan in andere landen van de EU, aangezien dit type van productie de integratie vereist van een omvangrijk intermediair verbruik van basisproducten, terwijl de latere stadia, evenals de toegevoegde waarde die eruit voortvloeit, voor rekening komen van de eindproducent. De ratio van de toegevoegde waarde tot de productie, die de laatste jaren bijna 25 pct. bedroeg, was 3 tot 8 procentpunt lager dan die van de andere landen. Deze zwakte van de industrie in haar geheel wordt slechts zeer gedeeltelijk verklaard door een ongunstige structuur, aangezien ze ook tot uiting komt in de afzonderlijke bedrijfstakken. Bovendien blijft ze merkbaar als men rekening houdt met alle interacties tussen de binnenlandse bedrijfstakken die deelnemen aan de productie van de industriële goederen, als gevolg van zogenaamde lekken uit de nationale economie – via de invoer – die groter zijn dan elders. Een grotere energieafhankelijkheid dan in de andere Europese landen draagt eveneens bij tot de groei van het intermediaire verbruik en tot het drukken van het aandeel van de toegevoegde waarde in de productie. In dit opzicht oefent de industriële

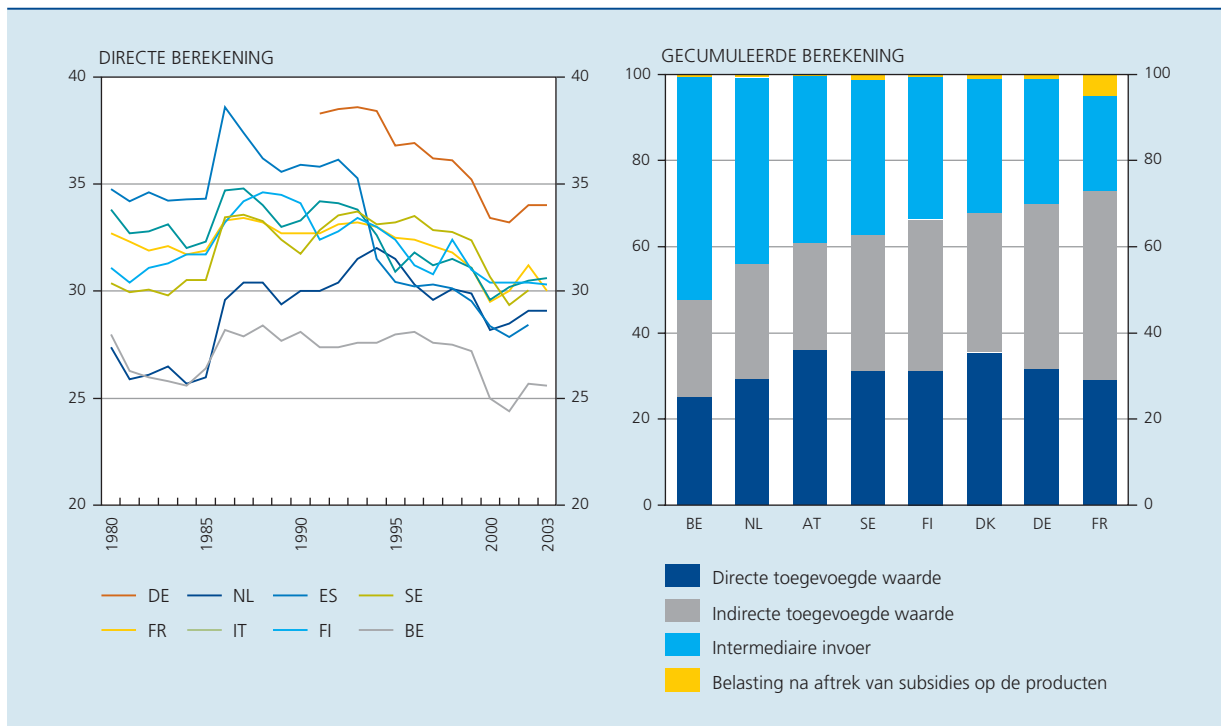
GRAFIEK 8 ARBEIDSPRODUCTIVITEIT EN KAPITAALINTENSITEIT IN DE INDUSTRIE

(indexcijfer België = 100, koopkrachtpariteiten t.o.v. de Amerikaanse dollar op basis van het bbb)



Bronnen: INR, OESO.

GRAFIEK 9 GEWICHT VAN DE TOEGEVOEGDE WAARDE IN DE INDUSTRIËLE PRODUCTIE⁽¹⁾
(procenten van de productie)



Bronnen: EC, INR, OESO, berekeningen NBB.

(1) In de directe berekening wordt de toegevoegde waarde van de industrie gerelateerd aan haar productie zoals deze in de jaarlijkse nationale rekeningen zijn opgetekend. Door terug te gaan in de productieketen wordt in de gecumuleerde berekening zowel de direct door de industrie gegenereerde toegevoegde waarde in aanmerking genomen als de toegevoegde waarde die indirect door alle bedrijfstakken van de economie wordt voortgebracht ten gevolge van hun productie ten behoeve van het intermediaire verbruik van de industrie. Zoals hierboven wordt uiteengezet, wijkt de afbakening van de industriële bedrijfstakken volgens de gecumuleerde berekening, die steunt op de input-outputtabellen, enigszins af van de afbakening die in dit artikel meestal wordt gehanteerd.

structuur een invloed uit, aangezien twee van de drie belangrijkste bedrijfstakken in België – met name de chemie en de metaalindustrie – behoren tot de grootste energieverbruikers. Tot slot lijkt de industrie in België, in vergelijking met de andere kleine economieën waarvoor informatie beschikbaar is, iets vaker een beroep te doen op de marktdiensten, hetgeen wijst op een meer doorgedreven outsourcing van de activiteiten die als bijkomstig worden beschouwd ten opzichte van de kernactiviteit, wat haar intermediair verbruik verhoogt.

1.3 Specifieke kenmerken van de huidige situatie

1.3.1 Versnelling van de globalisering

De uitbreiding van de EU met tien nieuwe lidstaten (NLS) op 1 mei 2004 en de snelle opgang van opkomende economieën van aanzienlijke omvang, zoals China en India, hebben de effecten van de globalisering duidelijker

aan het licht gebracht en ze verspreid tot activiteiten die tot dusver als onbedreigd werden beschouwd. In een context van conjuncturele slakte en muntappreciatie werd de vrees voor een versnelde achteruitgang van de industrie, en zelfs voor het verdwijnen ervan, nog versterkt in Europa, en heeft de discussie over de dreigende delocalisaties weer de kop opgestoken en zich zelfs uitgebreid tot buiten de industriële wereld. Zijn de Belgische industrie en economie, gezien hun afhankelijkheid van de handel en van de buitenlandse kapitalen, in het bijzonder bedreigd? Of zijn ze in tegendeel in staat om hun plaats in te nemen in de economische orde die zich momenteel aan het aftekenen is?

Delocalisaties

Het weze verduidelijkt dat delocalisaties, in deze context, dienen te worden begrepen als de stopzetting van een activiteit in de nationale economie met de bedoeling deze te vervangen door een productie in het buitenland⁽¹⁾. Zij kunnen de vorm aannemen van buitenlandse directe investeringen (BDI), teneinde precies dezelfde activiteit te organiseren in het buitenland, of van het beroep op

(1) Voor een discussie omtrent de diverse gangbare definities van de term « delocalisaties », zie onder meer Drumetz (2004), Grignon (2004) en Henriot (2004).

onderaanneming of invoer. Een stopzetting van de productieactiviteiten kan echter worden veroorzaakt door heel wat andere factoren dan delocalisaties. Deze dienen overigens te worden beschouwd als één van de uitingen van de structurele veranderingen die gepaard gaan met de economische ontwikkeling. Rechtstreeks geven zij aanleiding tot het verlies van banen en impliceren zij herschikkingen binnen de economie, hetzij tussen gewesten, bedrijfstakken of arbeidskwalificaties. Op termijn kunnen zij echter het voortbestaan van een onderneming verzekeren, en bijgevolg het behoud van de nog bestaande arbeidsplaatsen of zelfs de ontwikkeling van nieuwe activiteiten of nieuwe arbeidsplaatsen.

Over het algemeen blijkt uit de beschikbare studies dat de delocalisaties tot op heden relatief beperkte effecten hebben gesorteerd. Volgens de door Grignon (2004) aangehaalde studies, zouden zij over de periode 1997-2001 betrekking hebben gehad op circa 4 pct. van de Franse uitgaande BDI's, zouden zij in de Verenigde Staten 2 pct. van de ontslagen van meer dan 50 personen hebben veroorzaakt tussen 1998 en 2003, terwijl de investeringen in Centraal en Oost-Europa verantwoordelijk zouden geweest zijn voor het verlies van 90.000 Duitse banen tussen 1990 en 2001. Op grond van micro-economische gegevens ramen Aubert en Sillard (2005) dat over de periode 1995-2001, 0,35 pct. van de Franse industriële werkgelegenheid elk jaar zou zijn gedelocaliseerd, waarvan iets minder dan de helft naar de opkomende landen.

In België lijkt – op basis van de recente cijfers in verband met de BDI's en de buitenlandse handel, die slechts een globaal en onrechtstreeks beeld van dit verschijnsel te zien geven – in de afgelopen jaren ook geen versnelling van de delocalisaties te zijn opgetreden.

Globaal genomen blijft de Belgische economie buitenlandse investeringen aantrekken. Volgens de gegevens van de betalingsbalans, die de internationale financiële stromen registreert die verband houden met investeringsoperaties⁽¹⁾, was zij een netto ontvanger van BDI's, aangezien de bedragen van de buitenlandse investeringen in België die van België in het buitenland overtroffen met gemiddeld 0,7 pct. van het bbp per jaar tussen 1995 en 2003, tegen 0,1 pct. bbp voor de Verenigde Staten en een netto uitstroom van 0,9 pct. bbp voor de EU-15 in haar geheel. Ter vergelijking, de NLS en China hebben over dezelfde periode veel grotere netto-instroom opgetekend, ten belope van iets meer dan 4 pct. van hun bbp.

(1) De betalingsbalans registreert de BDI's overeenkomstig de voorschriften van het IMF, dat de BDI's definieert als de verwerving van een duurzaam belang (dat een aandelenbezit van minstens 10 pct. van de gewone aandelen of stemrechten vereist) door een ingezeten entiteit van een economie in een ingezeten onderneming van een andere economie. Uit deze statistieken, die van zuiver financiële aard zijn, blijken dus niet noodzakelijkerwijze de investeringen in fysiek kapitaal.

Terwijl de netto-instroom van kapitaal in de vorm van directe investeringen binnen een nauwe marge heeft geschommeld, zijn de brutostromen van BDI's in België en van BDI's van België in het buitenland sinds 1995 zeer snel aangegroeid, onder impuls van de dienstverlenende bedrijfstakken. Deze operaties werden gestimuleerd door de vrijmaking van de markten, onder meer inzake telecommunicatie, en door de technologische ontwikkelingen. Zij hebben zich vertaald in een golf van fusies en overnames rond het jaar 2000, in een context van een forse stijging van de beurswaarden.

Op enkele jaren tijd is het aandeel van de marktdiensten in het totale uitstaande bedrag van de BDI's gevoelig toegenomen, ten nadele van dat van de industrie. In 2003 waren de marktdiensten goed voor respectievelijk 74 pct. van het totaal van de binnenkomende BDI's en 65,8 pct. van de uitgaande BDI's. Behalve het belang van de diensten die verband houden met de financiële intermediatie, betreft het grootste gedeelte van deze BDI's de tak van de diensten aan ondernemingen, die de coördinatiecentra omvat. Deze centra, en in mindere mate ook de hoofdzetels van de in België gevestigde multinationale ondernemingen, fungeren als draaischijf: zij boeken zeer grote binnenkomende brutostromen in de vorm van de inbreng van maatschappelijk kapitaal door de buitenlandse moedermaatschappijen, waarna deze middelen dienen om leningen te verstrekken aan de diverse ondernemingen van de groep; deze leningen vormen dan uitgaande stromen.

De registratie van de BDI's op financiële basis geeft soms een vertekend beeld van hun reële belang voor de activiteit en de werkgelegenheid. De werkgelegenheidsstatistieken van de in het buitenland gevestigde dochterondernemingen (FATS) wijzen echter ook op een toenemend gewicht van de diensten in de BDI's, hoewel dat gewicht minder groot is dan in het uitstaande bedrag van de BDI's. Zo blijven de in België gevestigde buitenlandse dochterondernemingen aan meer werknemers werk bieden in de industrie dan in de diensten, in de eerste plaats in de chemie en de automobielenindustrie. In 2003 waren de diensten aan ondernemingen slechts goed voor 19 pct. van de werkgelegenheid van deze dochterondernemingen, terwijl ze tekenden voor bijna de helft van de totale BDI's in België. Al met al vertegenwoordigt de werkgelegenheid in deze dochterondernemingen van buitenlandse ondernemingen een lichtjes toenemend aandeel van de totale werkgelegenheid: van 13,2 pct. in 1997 tot 16,3 pct. in 2003. De sectorale structuur van de Belgische dochterondernemingen in het buitenland komt daarentegen beter overeen met het beeld van de financiële volumes. Met name de financiële diensten nemen er een belangrijke plaats in.

GRAFIEK 10 BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN (BDI) VOOR BELGIË



Bronnen: UNCTAD, NBB.

(1) Tien nieuwe lidstaten van de EU.

(2) Ongerekend geherinvesteerde winsten.

(3) Uitsluitend eigen vermogen.

Uit onderzoek van de geografische herkomst en bestemming van de BDI's blijkt dat de Belgische ondernemingen vooral nauwe betrekkingen onderhouden met de buurlanden. Als gevolg hiervan waren de NLS en China in 2002 slechts goed voor respectievelijk 1,6 en 0,5 pct. van de Belgische BDI's in het buitenland. Wat de BDI's in België betreft, is het opmerkelijk dat het aandeel van de investeringen van Amerikaanse oorsprong gevoelig is gedaald, namelijk van 16,1 pct. in 1997 tot 8 pct. in 2003, als gevolg van een aanzienlijke toename van de investeringen afkomstig uit Europa. Deze geringere groei van de Amerikaanse investeringen ging gepaard met een afname van de werkgelegenheid in de in België gevestigde Amerikaanse dochterondernemingen.

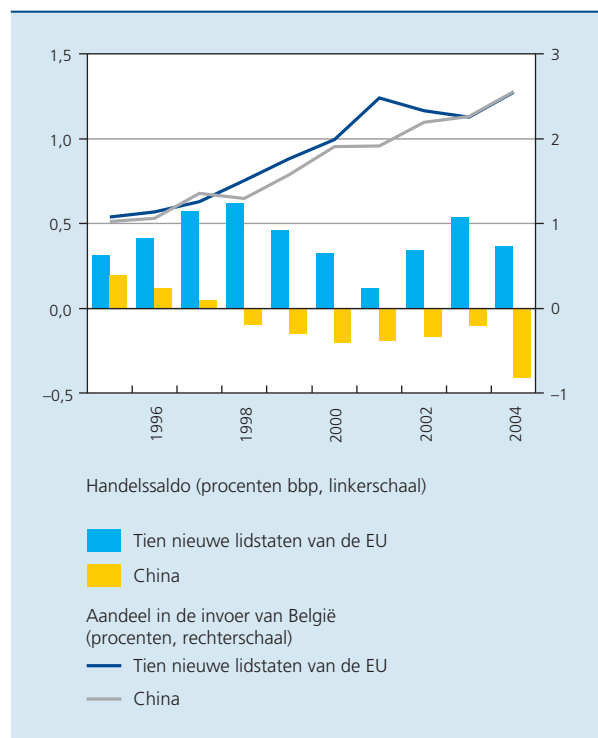
Het verloop van de BDI's weerspiegelt lang niet alleen de delocalisaties. Wat de mogelijke motiveringen betreft, hebben de zogenaamde «verticale» BDI's ten doel efficiëntiewinsten te boeken, door te profiteren van de kostenverschillen tussen de productievestigingen, terwijl de «horizontale» BDI's erop gericht zijn voordeel te trekken uit de afzetmogelijkheden van de markten waarop ze plaatsvinden. Aangezien zowel de binnenkomende als de uitgaande BDI's grotendeels gebeuren met de buurlanden, die vergelijkbare kenmerken vertonen inzake middelen en factorkosten, kan worden verondersteld dat het naargelang het geval gaat om horizontale investeringen bestemd om op naburige markten door te dringen of om er een strategische positie te verwerven, of om verticale investeringen in het kader van een toenemende segmentering van de productieketen. In dit verband vormen de centrale ligging van België, zijn transportnet, de kwaliteit van zijn infrastructuur en het opleidingsniveau van zijn personeel, aantrekkelijke factoren voor multinationale ondernemingen die hun administratieve, financiële of distributieactiviteiten wensen te centraliseren. Wat de Belgische BDI's in het buitenland betreft, zou het niveau van de investeringen in de NLS en China de vraag kunnen doen rijzen of de Belgische ondernemingen onvoldoende aanwezig zijn op deze fors groeiende markten. In dit verband lijken de BDI's in de NLS, die relatief meer gericht zijn op dienstenactiviteiten, grotendeels van horizontale aard te zijn⁽¹⁾.

De statistieken van de buitenlandse handel vormen een tweede bron die aanwijzingen kan verschaffen omtrent de delocalisaties, in die zin dat zij een stijging van de invoer, en zelfs een daling van de uitvoer, zouden moeten te zien geven. Op deze basis is geen opflakking van de delocalisaties merkbaar. Het saldo van het handelsverkeer van de industrie vertoont een stevig overschot, en draagt

in ruime mate bij tot dat van de economie in haar geheel, dat in 2004 7,5 miljard euro bedroeg. Het wordt voornamelijk gevoed door de chemie en de voedingsindustrie.

Het globale handelsoverschot van de Belgische economie verhult evenwel geografische verschillen. Het bestaat uit een overschot ten opzichte van de EU en een tekort ten opzichte van alle landen die niet tot de EU behoren. Zo is met name het overschot dat voorheen werd opgetekend ten opzichte van China, sinds 1998 omgeslagen in een tekort, dat in 2004 fors is opgelopen tot 1,2 miljard euro. Omgekeerd blijft het saldo van het handelsverkeer tussen België en de NLS positief – ten belope van 0,4 pct. bbp tussen 1995 en 2003 – en heeft het in 2003 zelfs één van zijn hoogste niveaus bereikt. Over het algemeen is de handel met de NLS en met China in een vergelijkbaar tempo gegroeid; van 1995 tot 2004 is de goederenimport uit deze beide groepen van landen gestegen met circa 17 pct. per jaar, tegen een toename met 6,4 pct. voor het totaal van de ingevoerde goederen. Hoewel het aandeel van deze landen in het totaal van de Belgische invoer stijgt, blijft het niettemin beperkt, met 2,5 pct. voor elke groep in 2004.

GRAFIEK 11 BUITENLANDSE HANDEL VAN BELGIË MET DE OPKOMENDE ECONOMIEËN



Bron : NBB.

(1) Volgens een peiling die in 2002 door het VBO werd uitgevoerd bij Belgische ondernemingen die in de NLS gevestigd waren, zou 92 pct. deze beslissing hebben genomen om toegang te krijgen tot een nieuwe markt, ook al vormde het voordeel in termen van lagere arbeidskosten een motivering voor 55 pct. van deze ondernemingen.

Hoewel de gehanteerde indicatoren niet wijzen op een golf van delokalisaties in België in de afgelopen jaren, zijn deze indicatoren in dit opzicht evenwel onvolledig en onvolkomen. Bovendien geven ze geen enkele indicatie omtrent de toekomst, terwijl delokalisaties blijkbaar toch heel wat bedrijfsleiders bezighouden, zoals blijkt uit de resultaten van een aantal enquêtes. Zo behoren delokalisaties volgens het verslag van de Conference Board over 2004 tot de voornaamste of belangrijke bezorgdheden van 31 pct. van de Europese bedrijfsverantwoordelijken, tegen respectievelijk 24 en 21 pct. in de Amerikaanse en Aziatische ondernemingen. Bovendien lijken de Belgische ondernemingen zich nog te onderscheiden van hun Europese concurrenten, zoals vermeld in de laatste uitgave van de « UPS Europe Business Monitor », verschenen in 2005. Volgens deze enquête besteedt 28 pct. van de Belgische ondernemingen momenteel uit in het buitenland, het op één na hoogste percentage van de zeven onderzochte landen, na het Verenigd Koninkrijk (33 pct.). De favoriete bestemmingen zijn China en de NLS (die beide goed zijn voor 37 pct. van de uitbestedingen in het buitenland), en de meest beoogde activiteit is de fabricage van producten (42 pct. van de gevallen), dit alles in sterkere mate dan voor de overige Europese landen.

Ongeacht de reële omvang van het fenomeen van de delokalisaties, is de aanhoudende rationalisatie van de productieprocessen een apart fenomeen, dat verschuivingen van activiteiten en werkgelegenheid met zich meebrengt. Daarom dient men er zich rekenschap van te geven dat delokalisaties, in een geglobaliseerde omgeving, slechts één van de methoden is om structurele aanpassingen uit te voeren. Zo dienden sommige traditionele bedrijfstakken, zoals de kleding-, textiel-, leder- en schoenenindustrie, in het verleden het hoofd te bieden aan delokalisaties, en ondergingen zij een daling van hun activiteit, een verlies van banen en externe tekorten.

Opkomende economieën

Recentelijk hebben de tien nieuwe lidstaten (NLS) van de EU en China blijk gegeven van een toenemende integratie in de Europese of wereldeconomie, die werd gekenmerkt door een forse groei van het handelsverkeer, een grote toevloed van directe investeringen en een aanpassing van hun economische structuur. Los van het probleem van de delokalisaties, moet men de opgang van deze opkomende economieën zo objectief mogelijk bekijken en de intrinsieke uitdagingen en kansen ervan onderkennen.

(1) Polen, Tsjechië, Hongarije, Slowakije. Deze landen vertonen nochtans uiteenlopende profielen, zoals we verder zullen zien; hun groepering ondergaat de invloed van het grote gewicht van Polen.

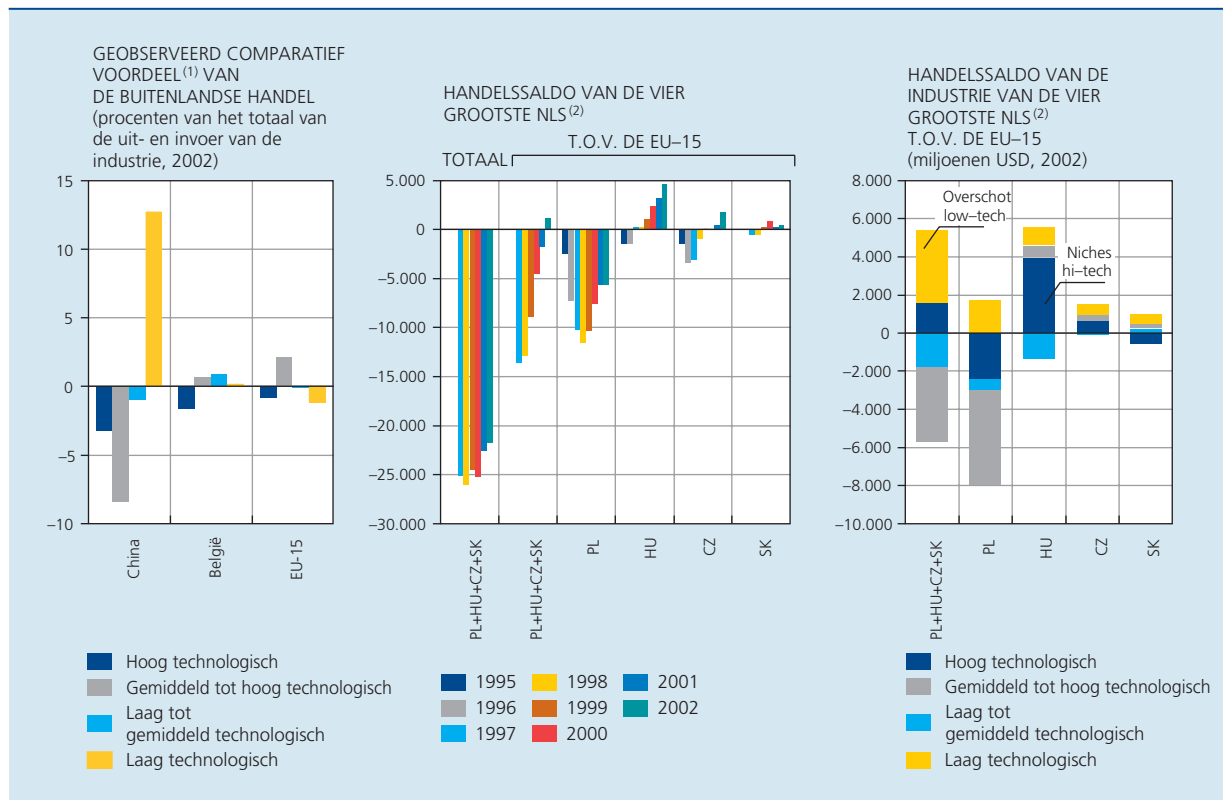
(2) Meer bepaald in radio- en televisie- en communicatieapparatuur, vooral voor Hongarije, en in kantoorcomputers en computers. Hongarije en Tsjechië hebben zich ook toegelegd op producten met een gemiddeld tot hoog technologiegehalte, te weten auto's en elektrische apparaten.

Deze ontwikkelingen zijn uitermate belangrijk voor de Europese landen, maar om uiteenlopende redenen. De NLS onderscheiden zich door hun geografische en nu ook institutionele nabijheid. In dit opzicht dient te worden opgemerkt dat de effectieve toetreding van deze landen tot de EU in 2004 weliswaar een markante gebeurtenis is geweest, maar tegelijk slechts één etappe in een reeds vergevorderd en nog steeds aan de gang zijnd integratieproces. Omgekeerd is het de omvang van de Chinese economie die er een bijzondere speler van maakt. Afgezien van het feit dat China heeft geprofiteerd van een ondergewaardeerde wisselkoers, was haar krachtige groei tot dusver immers veeleer gebaseerd op het volume van de aangewende productiefactoren – gevoed door een overvloedige arbeidsreserve, een toevloed van buitenlands kapitaal, en een zeer hoge spaarquote – dan op de productiviteit van deze factoren.

Tot dusver hebben deze economieën de concurrentie veelal gevoerd op het niveau van de laagtechnologische producten. Zo vertoonde de industrie van de vier grootste NLS⁽¹⁾ in 2002 vooral een handelsoverschot in dit type van goederen, grotendeels onder impuls van de fabricage van meubelen in Polen. Dit geldt nog meer voor China, dat zich door de overvloedige aanwezigheid van de beschikbare productiefactoren heeft gericht op de massaproductie van laagtechnologische producten, waarvoor een groot aantal laaggeschoolde arbeidskrachten vereist is. Hoewel onze industrie niet langer gespecialiseerd is in dit type van goederen, omdat zij in het verleden reeds het hoofd diende te bieden aan delokalisaties en aan de concurrentie van lageloonlanden, blijft de uitdaging echter nog steeds reëel voor de betrokken bedrijfstakken, zoals aangetoond door de reacties op de definitieve opheffing van de invoerquota's op textiel begin 2005. China, dat de rol van « fabriek van Azië » vervult, lijkt te fungeren als assemblageland, dat basiscomponenten en hoogtechnologische producten invoert uit Japan en andere geïndustrialiseerde Aziatische landen, en afgewerkte producten uitvoert naar de Verenigde Staten, Europa en Japan. Bijgevolg vertoont China een handelstekort ten opzichte van deze leveranciers en een overschot ten opzichte van de afzeteconomieën, waaronder België.

Zowel China als de NLS oriënteren zich echter geleidelijk op de productie van goederen met een hogere toegevoegde waarde, zodat de concurrentiedruk ook begint te wegen op deze segmenten, die men veeleer als het voorrecht van de meer ontwikkelde economieën beschouwde. Voor sommige NLS, met name Hongarije en in mindere mate Tsjechië, is deze heroriëntering reeds een feit, aangezien hun industrie in de sector van de hoogtechnologische producten reeds een handelsoverschot ten opzichte van de EU-15 genereert⁽²⁾. Van 1997 tot 2002

GRAFIEK 12 BUITENLANDSE HANDEL VAN DE OPKOMENDE ECONOMIEËN



Bron: OESO.

(1) Verschil tussen het effectieve handelssaldo van de bedrijfstakken van een bepaald type van technologie en het saldo dat zou voortvloeien uit een verdeling van het totale handelssaldo evenredig aan het aandeel van die bedrijfstakken in het totaal van de uit- en invoer: een positief resultaat geeft aan dat het voor een gegeven categorie van producten opgetekende saldo groter is dan zijn gewicht in het handelsverkeer.

(2) Tien nieuwe lidstaten van de EU.

heeft de constante verbetering van het overschot van Hongarije in de radio- en televisie- en communicatieapparatuur trouwens in ruime mate bijgedragen tot de geleidelijke daling van het handelstekort van de vier grootste NLS ten opzichte van de EU-15, en vervolgens tot het in 2002 geboekte overschot. Deze industriële heroriëntering, die gebaseerd is op de BDI's en die in zekere mate gepaard gaat met een herindustrialisering van de economie, kan worden vergeleken met de ervaring van sommige Zuidoost-Aziatische landen die zich, dankzij de beschikbaarheid van geschoolde arbeidskrachten en de lage loonkosten, hadden gespecialiseerd in elektronische producten.

Over het algemeen lijken de NLS zich snel in te passen in de organisatie van het productieproces op pan-Europees niveau, zoals blijkt uit het toenemend aandeel van hun intra-industriële buitenlandse handel. Dit type van handel vertegenwoordigt reeds meer dan 80 pct. van de totale handel in Hongarije en Tsjechië, tegen iets minder dan 90 pct. in België. Behalve in de productie van steeds hoogtechnologische industriële goederen zouden zij de

concurrentie in de toekomst ook kunnen gaan voeren op het vlak van de R&D-activiteiten, en zelfs, in de context van economieën op weg naar tertiarisering, van de gecentraliseerde dienstverlening met hoge toegevoegde waarde ten behoeve van multinationale ondernemingen. In dat geval zouden ze rechtstreeks in concurrentie treden met één van de specialisaties van onze economie.

China, van zijn kant, zou nu reeds in een snel tempo evolueren naar een volgend ontwikkelingsstadium, waarbij onder meer de nadruk komt te liggen op R&D. In 2002 bedroegen de totale bestedingen inzake R&D 1,2 pct. bbp, dat is meer dan in de NLS als geheel of in Spanje, en vertoonden zij een forse groei. Bovendien plaatst het absolute bedrag van de R&D-bestedingen China op de zevende plaats op de wereldranglijst van landen, evenwel ver achter de Verenigde Staten, de EU en Japan. In vergelijking met andere economieën die zich in het verleden hebben gespecialiseerd in dit type van massaproductie, is het de combinatie van lage loonkosten en de gelijktijdige ontwikkeling van de onderzoekscapaciteit die relatief onuitgegeven is (EC, 2004b). Dankzij de grote

TABEL 4 DE INVOER VAN DE OPKOMENDE ECONOMIEËN NAAR HERKOMST
(procenten van het totaal)

| Vanuit... | China | | | Tien nieuwe lidstaten van de EU | | |
|------------------------|------------------------------|------|------|---------------------------------|------|------|
| | Aandeel van de invoer van... | 1997 | 2004 | Verandering | 1997 | 2004 |
| EU-15 | 13,6 | 12,4 | -1,2 | 68,1 | 74,3 | 6,2 |
| België | 0,6 | 0,6 | -0,1 | 1,9 | 2,9 | 1,0 |
| Duitsland | 4,4 | 5,4 | 1,1 | 22,8 | 28,0 | 5,2 |
| Frankrijk | 2,3 | 1,4 | -0,9 | 5,1 | 5,6 | 0,6 |
| Nederland | 0,8 | 0,5 | -0,2 | 2,7 | 4,4 | 1,7 |
| Verenigde Staten | 11,5 | 7,7 | -3,7 | 4,3 | 1,4 | -2,9 |
| Azië | 36,9 | 40,8 | 4,0 | 6,0 | 7,1 | 1,2 |

Bron: IMF.

stromen directe investeringen die de Chinese economie ontvangt, integreert zij bovendien snel de buitenlandse technologieën en organisatorische know-how, terwijl de Chinese overheid tegelijk een volutaristisch industrieel beleid ontwikkelt van «nationale kampioenen», die hun merk op de internationale handelsmarkt kunnen slijten.

De voortzetting van een snelle ontwikkeling van de Chinese economie zal evenwel afhankelijk zijn van talrijke factoren, waaronder de macro-economische omgeving en de stabiliteit van de economie en van haar bankstelsel, het wegwerken van de regionale verschillen, het opvoeren van de inspanningen inzake R&D, de invoering van een efficiënte wetgeving voor de bescherming van de octrooien en van een systeem voor namaakbestrijding.

Hoewel de opgang van de opkomende economieën op termijn een concurrentiële uitdaging vormt voor onze economieën, moeten deze laatste ook tijdig de kansen grijpen die worden geboden door de openstelling van deze markten, die in het geval van China aanzienlijk zijn, en door de toenemende integratie van de NLS in het productieproces op Europese schaal. Om te kunnen oordelen over de plaats die België inneemt in deze economieën, blijken de statistieken inzake de BDI's van beperkt nut te zijn, aangezien de geografische oorsprong van deze stromen duidelijk sterk wordt beïnvloed door de activiteiten van de financiële centra (Hong Kong, Maagdeneilanden voor China) of door de centraliserende praktijken van de multinationale ondernemingen (Nederland voor de NLS). De statistieken bevestigen echter wel de beperkte betrokkenheid van de Europese landen, en van België in het bijzonder, in China, in vergelijking met Japan of de Verenigde Staten. Wat betreft de NLS, waar de Europese inspanning logischerwijze groter is, hebben de Belgische

ondernemingen zich veeleer gericht op de financiële diensten, vooral in Tsjechië, teneinde vaste voet te krijgen op deze nieuwe markten. In de industrie zijn de Belgische BDI's vooral gericht op de sectoren met een gemiddeld tot hoog en hoogtechnologisch gehalte in Tsjechië en Hongarije.

De positionering van de buitenlandse landen in deze opkomende economieën komt tevens tot uiting in de invoer van deze economieën. Vanuit dit oogpunt wordt de intensivering van de relaties van China met de rest van Azië tussen 1997 en 2004 duidelijk zichtbaar, ten nadele van de relaties met de Verenigde Staten en de EU-15. België handhaaft zijn positie, wat beter is dan het gemiddelde van de EU-15, terwijl Duitsland vooruitgang boekt. Het is ook Duitsland dat een vooraanstaande rol speelt in de relatieve vooruitgang van de Europese landen in de invoer van de NLS, waaraan ook België deelneemt.

1.3.2 Kenmerkende omgeving van enkele industrietakken

Behalve de gemeenschappelijke trends waarvan tot dusver sprake is geweest, evolueert elke industrietak ook binnen een specifieke omgeving, die soms aanvullende uitdagingen kan stellen. In het geval van België kan men zo, bij wijze van voorbeeld, de specifieke context van verscheidene takken afbakenen.

De vroegere en huidige ontwikkeling van de *textielsector* is een voorbeeld van de geleidelijke globalisering van een markt onder impuls van internationale akkoorden. Deze bedrijfstak, die werk verschaft aan talrijke laaggeschoolde arbeidskrachten, diende reeds zeer vroeg het hoofd te bieden aan de concurrentie van de lageloonlanden. Er werden daarom belangrijke rationaliseringsinspanningen

geleverd, zoals blijkt uit de productiviteitstoename tussen 1980 en 2003, één van de grootste toenames in de industrie. Terzelfder tijd daalde de werkgelegenheid met 72.000 eenheden, de op één na belangrijkste daling in relatieve termen van de industrietakken, zodat per saldo de activiteitsgroei één procentpunt lager uitviel dan het gemiddelde van de industrie. De Europese textielsector heeft momenteel echter af te rekenen met een nieuwe globaliseringsgolf, aangezien de laatste invoerquota's op 1 januari 2005 werden opgeheven, waardoor een einde komt aan een in 1994 ingezette geleidelijke afbouw. De toetreding van China tot de WHO in 2002 heeft de context grondig gewijzigd, en de vrees doen ontstaan voor een massale toevoer van producten buiten alle concurrentie vanaf 2005. Hoewel de EC een uitweg ziet in de specialisatie in hoogwaardige producten, zal de openstelling van de derde markten voor Europese uitvoer slechts later gebeuren.

Staal en glas zijn twee bedrijfstakken die model staan voor de specialisatie van de Belgische industrie in de productie van halffabrikaten, waarvan de markt – als gevolg van fusies en overnames – geleidelijk werd gedomineerd door enkele grote wereldspelers. In een dergelijke context zagen de Belgische ondernemingen die in deze domeinen actief waren, zich genoodzaakt om zich voortdurend aan te passen en de weg in te slaan van de specialisatie, door te trachten niches te ontwikkelen.

Anderzijds is de *chemische industrie*, die een belangrijke positie inneemt in België, één van de industrieën die het sterkst beïnvloed wordt door de invoering van diverse internationale of Europese milieureglementeringen, evenals door de problematiek van de energie. Zo heeft de EC een witboek gepubliceerd op het gebied van gevaarlijke stoffen, dat het systeemproject REACH omvat. Dit project beoogt de totstandbrenging van een eenvormig kader om de gevaarlijkheid van chemische stoffen te evalueren en de verspreiding van informatie terzake mogelijk te maken, aan de hand van een database die de ondernemingen centraliseert die meer dan één ton van een bepaalde chemische substantie per jaar produceren of invoeren. Het project veronderstelt een actieve deelname van de industrie, die zou worden belast met deze evaluatie en met de verspreiding van de informatie.

Er zal tevens in hoge mate een beroep worden gedaan op de chemische sector om de doelstelling te bereiken die België zich heeft gesteld in het kader van het protocol van Kyoto: over de periode 1990-2001 nam de sector 9 pct. van de uitstoot van broeikasgassen door de economische actoren voor zijn rekening, terwijl de industrie verantwoordelijk was voor in totaal 34 pct. van de emissies. Hoewel de chemische sector aanzienlijke inspanningen

heeft geleverd door de andere types van luchtverontreiniging terug te dringen, heeft hij tegelijk zijn uitstoot van broeikasgassen gevoelig verhoogd, namelijk met 31 pct. tussen 1990 en 2001, terwijl deze gassen de enige zijn die door het protocol van Kyoto worden beoogd. Op dit vlak hebben de inspanningen zich enkel vertaald in een verbetering van de ecologische efficiëntie, doordat de toename van de vervuilende emissies lager was dan die van de activiteit. Voor heel België beoogt het protocol een afname van de broeikasgassen met 7,5 pct. tegen 2008-2012, terwijl ze met bijna 10 pct. zijn toegenomen tussen 1990 en 2001. Dit geeft een idee van de omvang van de nog te leveren inspanningen, hetzij in termen van aanpassingen aan het productieproces, hetzij in termen van aanschaffingskosten voor pollutievergunningen. De bedrijfstakken van het papier en de uitgeverijen, die samen 7,7 pct. van de industriële activiteit in België voor hun rekening nemen, zijn een ander voorbeeld van een activiteit die onderhevig is aan strenge milieubeperkingen, en die initiatieven moeten nemen om schone productieprocessen te ontwikkelen en toe te passen.

Tot slot is de discussie omtrent de vooruitzichten inzake energiebevoorrading en -kosten, hoewel zij de hele industrie aanbelangt, potentieel veel prangender voor de chemie, de meest energieverbruikende sector (buiten de raffinage). In bruto of verwerkte vorm vertegenwoordigde energie in 2000 9,4 pct. van de productiekosten van de eindvraag voor de chemie, en nog veel meer voor sommige deeltakken, tegen een gemiddelde van 4,3 pct. voor de hele industrie, ongerekend de raffinage.

2. De aanpassingen van de economie begeleiden

Als gevolg van de deïndustrialisering en de globalisering moeten de economische structuren voortdurend worden aangepast. Deze aanpassingen zijn vooral van belang voor de industrie, maar hebben eveneens betrekking op de dienstverlenende bedrijfstakken. Meer in het algemeen kunnen ook de plaats en de werking van het geheel van economische subjecten – ondernemingen, huishoudens en overheid – opnieuw in vraag worden gesteld.

In plaats van deze wijzigingen, die het gevolg zijn van de toenemende concurrentie, te ondergaan, doen de subjecten er goed aan de nodige aanpassingen op een doordachte en georganiseerde wijze uit te voeren, zodat ze de negatieve gevolgen ervan kunnen beperken en er zoveel mogelijk hun voordeel mee doen. Op die manier zullen ze het behoud en de ontwikkeling van de economische welvaart verzekeren, doordat ze in staat blijven de maatschappij op basis van hun gemeenschappelijke aspiraties

te organiseren. Meer in het bijzonder moeten de overheid en de andere economische subjecten nu handelen om:

- een productieomgeving in stand te houden die vergelijkbaar is met die van de economieën van een vergelijkbaar ontwikkelingsniveau («level playing field»), opdat geen extra comparatieve handicaps ontstaan inzake productiekosten, regelgeving op fiscaal, sociaal en milieugebied, en infrastructuur en netwerken;
- het aanpassingsvermogen te stimuleren, aangezien er aan deze trendmatige ontwikkelingen niet te ontkomen valt. Om dit te doen, zonder de doelmatigheid van de goederen- en dienstenmarkten aan te tasten, moet worden ingegrepen in de productiefactoren en hun inzet, teneinde het potentieel van de economie te verhogen: R&D en innovatie (fysiek kapitaal, nieuwe organisatie- en productiemethodes, innovatieve producten...), menselijk kapitaal (basisopleiding en voorgezette opleiding, ondernemingszin, werking van de arbeidsmarkt, organisatie van de werktijd...);
- ervoor te zorgen dat deze aanpassingen niet ten koste gaan van het geheel van sociale en milieudoelstellingen. Om dat te doen dient men de overheidsfinanciën op een gezonde manier te beheren, de sociale bescherming te vrijwaren, rekening te houden met de nieuwe behoeften en waarborgen te bieden voor een duurzame ontwikkeling.

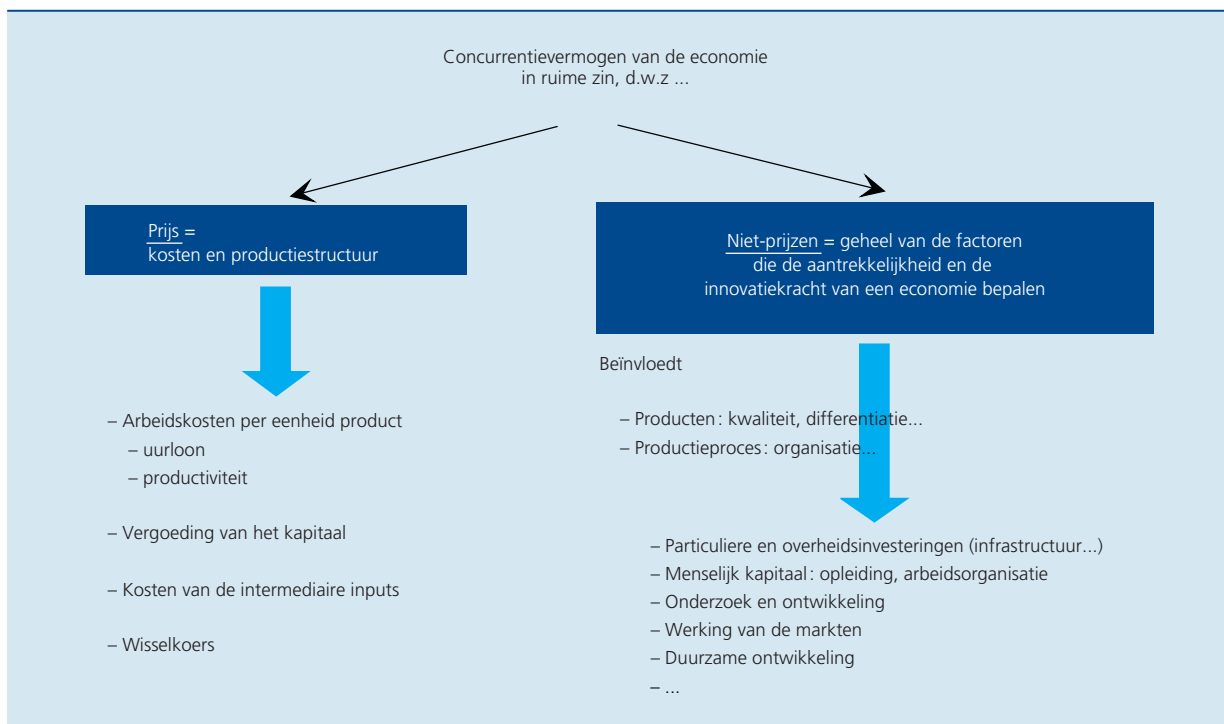
Concreet komt het erop aan alle beschikbare instrumenten en beleidsmaatregelen op gecoördineerde wijze aan te wenden, zowel op Europees, Belgisch als regionaal niveau, zodat het concurrentievermogen van de economie kan worden gevrijwaard.

2.1 Voorwaarden voor het concurrentievermogen van de economie

Het concurrentievermogen van een industriële bedrijfstak kan worden omschreven als zijn vermogen om marktaandeel te beschermen of te verwerven. Voor de economie als geheel is het concurrentievermogen het vermogen om de ontwikkeling van de totale productiviteit, en dus van de toekomstige inkomsten, te verzekeren; volgens de definitie uit de verslagen inzake concurrentievermogen van de EC moet het concurrentievermogen leiden tot een duurzame stijging van de levensstandaard van een natie en tot een zo laag mogelijk niveau van onvrijwillige werkloosheid.

Het verdient echter aanbeveling af te stappen van de traditionele visie op het concurrentievermogen, namelijk het vermogen om goederen en diensten te produceren en tegen een concurrerende prijs op de markt te brengen, en ze te vervangen door een ruimere visie. Zo kan het prijsconcurrentievermogen, dat verband houdt met de productiekosten, worden beschouwd als het middel

GRAFIEK 13 PRIJS- EN NIET-PRIJSCONCURRENTIEVERMOGEN



waarmee de Belgische economie een rol kan blijven spelen in een steeds internationaler productiesysteem, waarbinnen zij zich in de eerste plaats opstelt als onmiddellijke concurrent en partner van haar buurlanden. Het prijsconcurrentievermogen wordt bepaald door de loonkosten per persoon en de arbeidsproductiviteit, die samen de loonkosten per eenheid product vormen, alsook door de kapitaalkosten. Daarbij komen nog de kosten van de intermediaire inputs en het effect van de wisselkoersen. De overige factoren zijn minder tastbaar van aard en kunnen worden samengevat als kwalitatief concurrentievermogen of niet-prijsconcurrentievermogen. Deze factoren bepalen de algemene aantrekkingskracht van een economie en haar innovatie- en aanpassingspotentieel, via de kwaliteit en de differentiatie van de aangeboden producten en de organisatie van de productieprocessen. Schematisch voorgesteld speelt het prijsconcurrentievermogen een meer defensieve rol, gericht op het beschermen van de verworvenheden, terwijl de niet-prijsfactoren veeleer deel uitmaken van een offensieve strategie, ingegeven door de noodzakelijke aanpassing aan een snel veranderende geglobaliseerde omgeving. Voorbeelden van deze factoren zijn het volume en de kwaliteit van de kapitaalvoorraad, met inbegrip van de infrastructuren, het volume en de opleiding van het menselijk kapitaal, de organisatie van het werk, de inspanningen inzake R&D, de adequate werking van de productenmarkten en de productiefactoren. Op termijn beïnvloedt het niet-prijsconcurrentievermogen uiteraard het prijsconcurrentievermogen, aangezien het de arbeidsproductiviteit verhoogt of de vervoers- of kapitaalkosten vermindert. Het niet-prijsconcurrentievermogen lijkt een prioritaire rol te hebben verworven, vooral onder invloed van kennisaspecten, die overigens de basis vormen voor de Lissabonstrategie. In de huidige geglobaliseerde context moet kennis immers worden beschouwd als «de zeldzame factor van de productie-functie, aangezien kapitaal en technologie perfect mobiel zijn» (Delanghe en al., 2004).

In het gedeelte 2.2 wordt een overzicht geschetst van de belangrijkste voorwaarden voor innovatie en het aanpassingsvermogen. Daarvóór worden de twee aspecten van het concurrentievermogen beknopt toegelicht, met een beschrijving van de situatie voor België, in het bijzonder die van de industrie.

2.1.1 Prijsconcurrentievermogen: componenten van de productiekosten

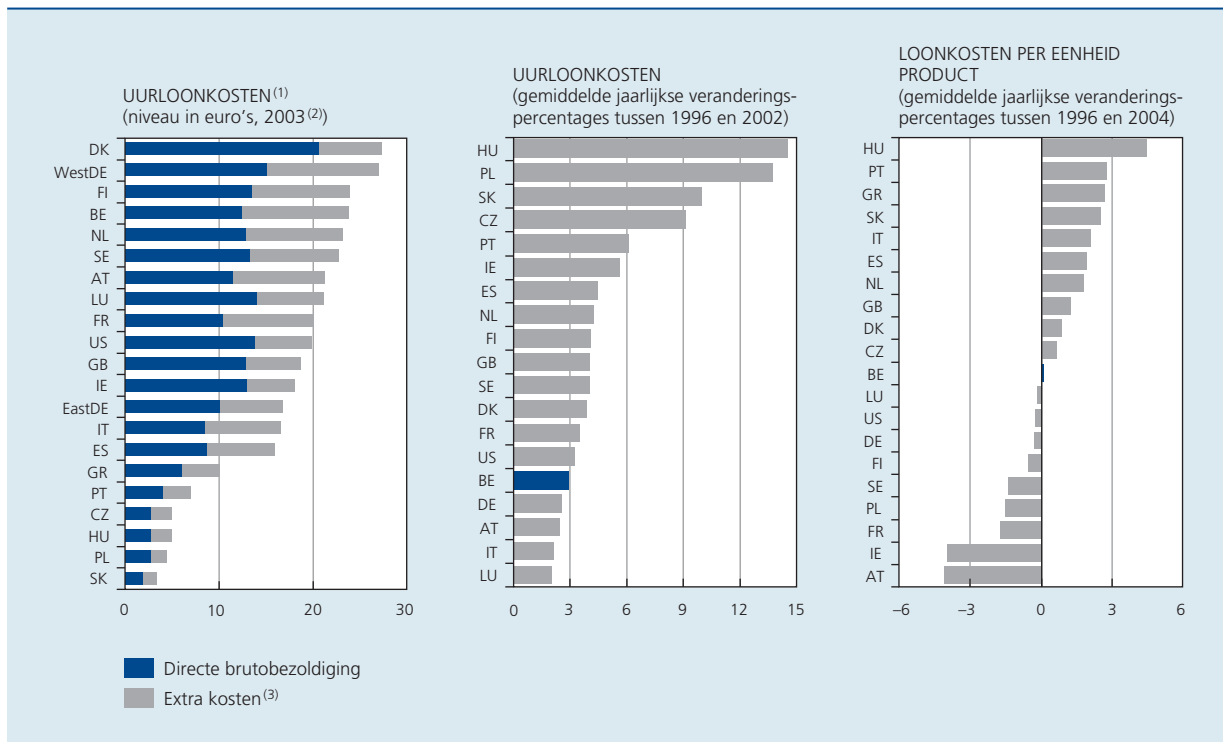
De loonkosten in de Belgische industrie liggen op een hoog niveau, maar in het recente verleden vertoonden ze een neutraal en zelfs enigszins gunstig verloop. Bij de internationale vergelijking van de salarisniveaus moet enig voorbehoud van statistische aard worden gemaakt met betrekking tot de harmonisatiegraad van de gegevens en vanwege de invloed van de sectorale structuur en de samenstelling van de werkgelegenheid in elk land. Toch blijkt duidelijk dat de uurloonkosten in de Belgische industrie bij de hoogste zijn van de EU-15, onder meer als gevolg van het hoge peil van de aanvullende loonkosten⁽¹⁾. Die laatste vertegenwoordigen 91 pct. van de directe brutobezoldiging, een van de drie hoogste cijfers van de EU-15, samen met Italië en Frankrijk. In de Scandinavische landen ligt het peil van de loonkosten in de buurt van of hoger dan dat van België, maar dat als gevolg van een hogere brutobezoldiging. In de vier belangrijkste NLS liggen de loonkosten merkelijk lager, tot bijna 30 pct. minder dan in Portugal, het land van de EU-15 met de laagste loonkosten.

Hoewel de lonen in de Belgische industrie zich op een hoog peil bevinden, vertoonden ze de afgelopen vijf tot zeven jaar een veeleer gematigd verloop. Tussen 1997 en 2002 stegen de lonen in de Belgische industrie met gemiddeld 3 pct. per jaar. Dat is minder dan in de meeste andere landen van de EU-15, in het bijzonder Frankrijk en Nederland, waar de stijging per jaar 0,6 en 1,3 procentpunt hoger uitkwam. De Belgische lonen stegen evenwel iets krachtiger dan in Oostenrijk en Duitsland, namelijk respectievelijk 0,4 en 0,6 procentpunt. De productiviteitswinsten hebben de stijging van de lonen evenwel ruimschoots gecompenseerd, waardoor de loonkosten per eenheid product tussen 1997 en 2004 slechts met 0,1 pct. per jaar zijn toegenomen, een tempo dat duidelijk lager ligt dan in Nederland (1,8 pct.). Deze lichte toename staat evenwel tegenover de ontwikkeling in Duitsland, waar de loonkosten per eenheid product met 0,3 pct. per jaar zijn teruggelopen. Dit was tevens het geval in meerdere landen, waaronder Frankrijk en Oostenrijk, waar de loonkosten per eenheid product aanzienlijk gedaald zijn. In de vier grootste NLS vertoonden deze kosten overigens uiteenlopende ontwikkelingen, onder invloed van substantiële, gelijktijdige verhogingen van de uurloonkosten en van de productiviteit⁽²⁾. Enerzijds zouden de loonkosten per eenheid product in de industrie zijn teruggelopen in Polen en licht gestegen in Tsjechië; anderzijds zouden ze aanmerkelijk zijn toegenomen in Slowakije en nog meer in Hongarije, met 4,5 pct. per jaar. Deze vaststellingen tonen opnieuw aan dat het inhaalproces van deze economieën ertoe bijdraagt dat het peil van

(1) Sociale bijdragen, premies, vakantiegeld.

(2) Vanwege deze belangrijke ontwikkelingen in de lonen en de productiviteit moeten de conclusies met betrekking tot de uurloonkosten behoedzaam worden geïnterpreteerd. Verschillen in de metingen of in de bronnen van de twee componenten kunnen immers de balans gemakkelijk doen overslaan in een verbetering of een verslechtering. Bovendien dient rekening te worden gehouden met het verloop van de wisselkoersen. Dat is niet het geval in de grafiek 14, die berust op cijfers in de lokale munteenheid.

GRAFIEK 14 LOONKOSTEN IN DE INDUSTRIE



Bronnen: EC, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, OESO.
 (1) Berekening op basis van nationale gegevens die niet altijd volledig geharmoniseerd zijn.
 (2) Cijfers over 2002 voor de vier nieuwe lidstaten.
 (3) Sociale bijdragen, premies, vakantiegeld.

hun lonen en hun productiviteit dat van de landen van de EU-15 geleidelijk benadert, waardoor hun concurrentievoordeel inzake productiekosten kan worden aangetast.

Ondanks het feit dat in België de urenlonen sedert 1996 sneller zijn gestegen in de industrie dan in de dienstverlenende bedrijfstakken, zijn de loonkosten per eenheid product in de eerstgenoemde veel minder snel toegenomen. De productiekosten van de diensten bepalen immers ten dele die van de industrie, in de mate dat deze laatste intermediaire diensten verbruikt. Algemeen gesproken blijven er met betrekking tot het verloop van de loonkosten twee obstakels bestaan die moeten worden aangepakt: er moet bijzondere aandacht worden besteed aan de buiten de collectieve arbeidsovereenkomsten toegekende loonsverhogingen, die de loondrift stimuleren, en in de dienstverlenende bedrijfstakken moeten de productiviteitswinsten worden veralgemeend om de ontwikkeling van de loonkosten per eenheid product in toom te houden.

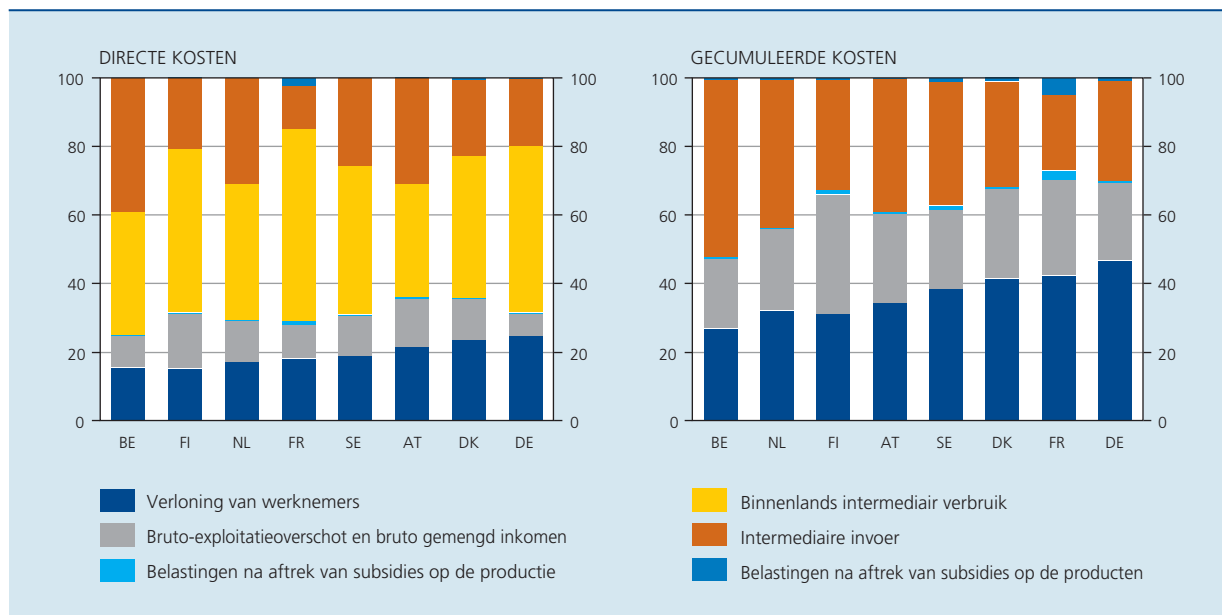
(1) Vergelijken met de benadering op basis van de directe kosten, stijgt het aandeel van de niet-loonbezoldiging bij de gecumuleerde kosten over het algemeen sterker dan dat van de lonen. In de berekening op basis van de gecumuleerde kosten wordt immers rekening gehouden met de toegevoegde waarde van de dienstverlenende bedrijfstakken, die in grotere mate bestaat uit inkomens van zelfstandigen.

Ook andere factoren dan de loonkosten spelen een rol in de productiekosten van de industriële ondernemingen, met name het bruto-exploitatieoverschot en het bruto gemengd inkomen, die representatief zijn voor de winst van de ondernemingen en het inkomen van de zelfstandigen, aangezien deze laatste in België relatief talrijk zijn, alsook de kosten met betrekking tot het intermediaire verbruik, waaronder de in België bijzonder belangrijke invoercomponent. In vergelijking met andere Europese landen, blijken de lonen in België het geringste bestanddeel te vormen van de productiekosten in de industrie, zowel wanneer de loonkosten rechtstreeks worden vergeleken met de industriële productie (15 pct.) als wanneer de lonen van de industrie worden opgeteld bij die van de andere binnenlandse bedrijfstakken die een rol spelen in een vroeger stadium van de productieketen, dat wil zeggen na opname van de kostenstructuur van het binnenlandse intermediaire verbruik (27 pct.)⁽¹⁾.

Door het geringere aandeel van de loonkosten in de productiekosten van de Belgische industrie, lijkt de intermediaire invoer veel bepalender dan elders. Deze intermediaire invoer vormt een element waarop de Belgische ondernemingen weinig vat hebben, ondanks de bescherming die

GRAFIEK 15 STRUCTUUR VAN DE PRODUCTIEKOSTEN IN DE INDUSTRIE ⁽¹⁾

(procenten van het totaal, 2000)



Bronnen: EC, INR, berekeningen NBB.

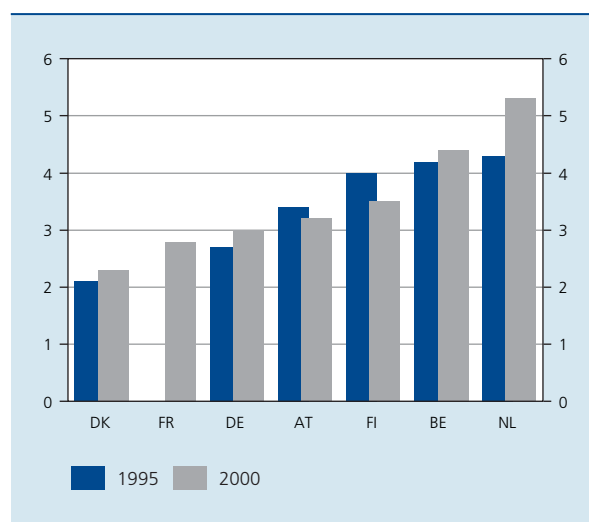
(1) Cijfers gebaseerd op de input-outputtabellen. Industrie en energie zijn hier gedefinieerd volgens het concept dat wordt gebruikt in het kader van de analyse van deze tabellen. De landen zijn gerangschikt in stijgende volgorde van het loonaandeel.

de monetaire unie thans biedt tegen wisselkoersschommelingen ten opzichte van de landen van het eurogebied. Ter vergelijking: in de grote, meer gesloten economieën zoals Frankrijk en Duitsland vertegenwoordigen de lonen respectievelijk 42 en 47 pct. van de totale productiekosten, tegenover 27 pct. in België.

Bij de intermediaire productiekosten wordt een bijzondere plaats ingenomen door de energiecomponent, die erg gevoelig is voor de aanzienlijke schommelingen van de aardolieprijzen op de wereldmarkt. Het aandeel van deze component in de totale productiekosten van de industrie lijkt in België bijzonder hoog: in 2000 vertegenwoordigde het intermediair verbruik van producten uit de energiebedrijfstakken (raffinage, productie en distributie) 4,4 pct. van de industriële productiekosten in België, tegen 3 tot 3,5 pct. voor Duitsland, Oostenrijk en Finland, en minder dan 3 pct. in Denemarken en Frankrijk. Het lag echter nog hoger in Nederland, waar het 5,3 pct. beliep. Bovendien was het ingevoerde gedeelte van de energiekosten het hoogst in Nederland en in België, bijna twee derde. In de meeste Europese landen nam het belang van de energie in het productieproces tussen 1995 en 2000 toe als gevolg van de stijging van de olieprijs. Enkel de Finse en de Oostenrijkse industrie slaagden erin om de relatieve omvang van hun energiefactuur tijdens deze periode te doen afnemen.

GRAFIEK 16 AANDEEL VAN ENERGIE IN DE PRODUCTIEKOSTEN VAN DE INDUSTRIE ⁽¹⁾

(procenten van het totaal, 2000)



Bronnen: EC, INR, berekeningen NBB.

(1) Cijfers verkregen door berekening van de gecumuleerde kosten op basis van de input-outputtabellen. Industrie en energie zijn hier gedefinieerd volgens het concept dat wordt gebruikt in het kader van de analyse van deze tabellen.

2.1.2 Andere factoren van het concurrentievermogen en synthetisch overzicht

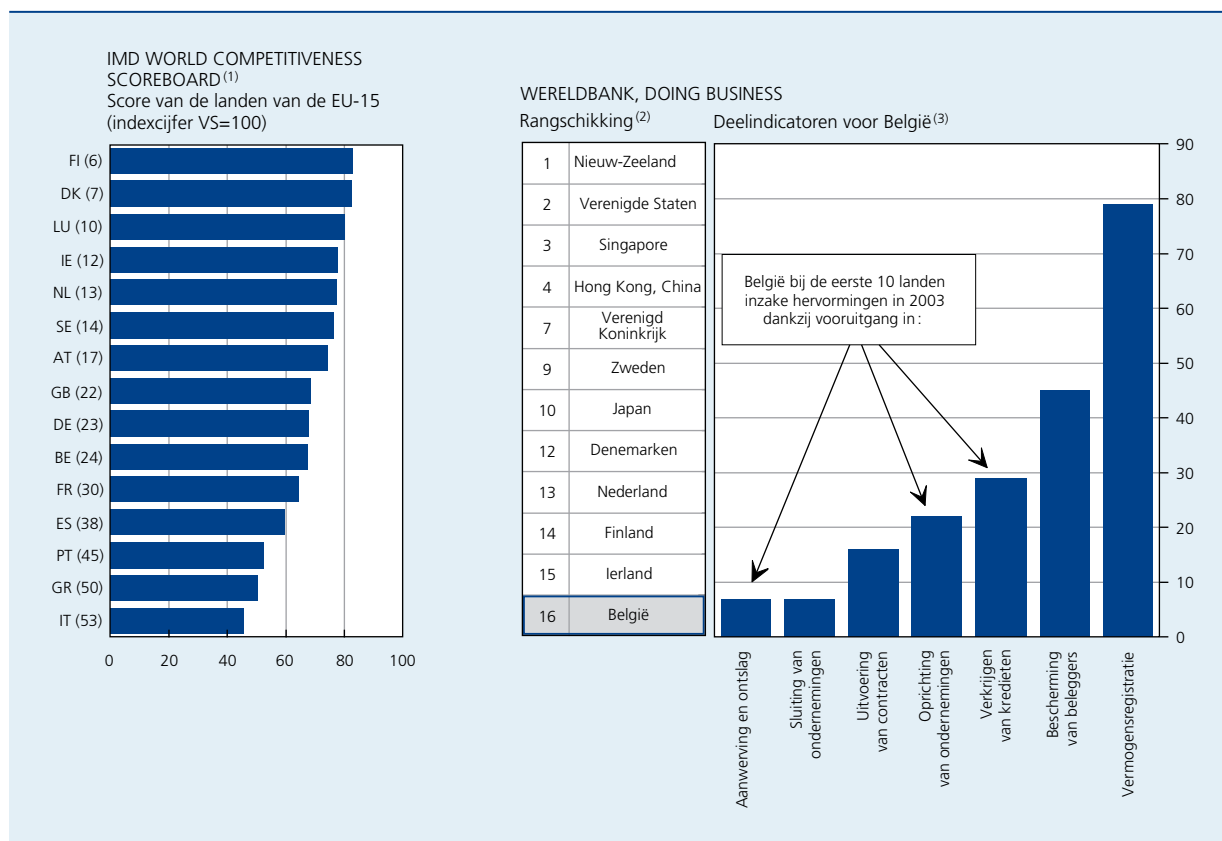
Het niet-prijsconcurrentievermogen omvat talrijke facetten, waarvan de voornaamste in het volgende gedeelte zullen worden onderzocht. De door een aantal instellingen opgestelde internationale rangschikkingen maken het mogelijk de concurrentiepositie van de Belgische economie op synthetische wijze te beoordelen, hetzij globaal hetzij aan de hand van een beperkt aantal aspecten. Zo koppelt de rangschikking van IMD⁽¹⁾ kwantitatieve elementen, onder meer met betrekking tot het prijsconcurrentievermogen, aan kwalitatieve elementen, die worden samengesteld op basis van de resultaten van een jaarlijkse opiniepeiling bij bedrijfsleiders van multinationals. Met een indexcijfer van 67,5 (Verenigde Staten = 100) bekleedde België in 2005 de 24ste plaats op 60 onderzochte landen of regio's en de 10de plaats bij de landen

(1) Institute for Management Development.

van EU-15. Dat is een achteruitgang van zes plaatsen ten opzichte van de rangschikking van 2003, voornamelijk als gevolg van de stijging van andere landen. Wat de kwalitatieve elementen betreft, werd België gunstig beoordeeld op het vlak van infrastructuur en internationale openheid. Negatieve punten waren de fiscaliteit, vooral de personenbelasting, het wettelijk en institutioneel kader, alsook de arbeidsmarkt.

De door de Wereldbank berekende indicator, die enkel betrekking heeft op niet-prijs-elementen, laat een positiever beeld zien van het regelgevend kader in België. Sedert 2003 publiceert deze instelling een jaarverslag «Doing business», op basis van een uitgebreid onderzoek van het wettelijk en regelgevend kader, alsmede van de concrete realiteit waarin de ondernemingen hun activiteit uitoefenen. Anders dan IMD, dat bedrijfsleiders van multinationals ondervraagt, besteedt de Wereldbank in haar onderzoek bijzondere aandacht aan de omgeving waarin de kmo's actief zijn. Kmo's vormen immers een

GRAFIEK 17 SYNTHETISCHE INDICATOREN VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN



Bronnen: Institute for Management Development (2005), Wereldbank (2004) en eigen berekeningen.

(1) Het cijfer tussen haakjes verwijst naar de plaats die het land inneemt in een rangschikking van 60 onderzochte landen of regio's.

(2) Landen van de EU-15 die beter gerangschikt zijn dan België en selectie van andere landen. De niet in de tabel opgenomen lidstaten van de EU-15 zijn minder goed gerangschikt dan België.

(3) In de grafiek wordt voor elk thema de gemiddelde plaats weergegeven die België in 2003 bereikte voor alle indicatoren van het thema. Dat gemiddelde ligt theoretisch tussen 1 en 115, waarbij een lager cijfer een betere rangschikking aangeeft.

TABEL 5 STRUCTUUREFFECT VAN DE BUITENLANDSE HANDEL

(ontwikkeling van de markten t.o.v. de handel van de EU-15, 1995-2002, indexcijfers 1995 = 100)

| | Geografisch gewogen en productgewogen markten | Geografisch gewogen markten | Productstructureffect ⁽¹⁾ |
|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| België | 131,7 | 132,3 | 99,5 |
| Nederland | 131,7 | 127,9 | 102,9 |
| Frankrijk | 140,4 | 131,6 | 106,7 |
| Duitsland | 137,0 | 134,0 | 102,3 |
| <i>p.m. Drie voornaamste buurlanden⁽²⁾</i> | <i>136,8</i> | <i>131,5</i> | <i>104,1</i> |
| Italië | 127,2 | 129,9 | 97,9 |

Bronnen: EC, INR, NBB.

(1) Verhouding tussen de eerste en de tweede kolom. Een resultaat van meer dan 100 wijst op een gunstige productstructuur.

(2) Handelsgewogen gemiddelde.

essentieel onderdeel van het Belgische economische weefsel. In de meest recente editie van het verslag (Wereldbank, 2004) neemt België de zestiende plaats in op 145 bestudeerde landen. België was onder meer bij de 10 landen die in 2003 de meeste hervormingen uitvoerden, onder meer op het vlak van oprichting van ondernemingen (ondernemingsloket), aanwerving en ontslag van personeel (dienstencheques) en kredietverlening (positieve kredietcentrale). Meer in het algemeen merkt de Wereldbank op dat de voornaamste hervormingen in 2003 plaatsvonden in de EU, hetzij in de NLS, hetzij, onder impuls van deze laatste, in de oude lidstaten.

Het niet-prijsconcurrentievermogen van een economie komt globaal gezien ook tot uiting in het vermogen van deze economie om met haar producten aanwezig te zijn op internationale groeiemarkten. Zo kan de structuur van de buitenlandse handel van België worden gerelateerd aan het al dan niet dynamische karakter van de exportmarkten. Over de periode 1995-2002 blijkt de structuur van de Belgische uitvoer voor 44 pct. gunstig en voor 56 pct. ongunstig te zijn geweest. Dat laatste percentage omvat zowel de regressieve producten – dat wil zeggen producten waarvoor de toename van de buitenlandse vraag gering is – waarin België gespecialiseerd is (kunststoffen in primaire vormen, ijzer en staal, enz.) en progressieve producten waarin België niet gespecialiseerd is (technologische producten zoals elektrische machines en toestellen, kantoormachines en -toestellen en automatische gegevensverwerkende machines, telecommunicatieapparatuur, enz.). Rekening houdend met het gewicht van de producten in het Belgische handelsverkeer, heeft de productstructuur van de buitenlandse handel een licht negatief effect uitgeoefend op de groei van de exportmarkten van België tussen 1995 en 2002, in tegenstelling tot de buurlanden, waar dit structureffect een positieve rol heeft gespeeld.

2.2 Elementen van het ontwikkelingspotentieel van de economie

De elementen die bepalend zijn voor het niet-prijsconcurrentievermogen van de economie, dat wil zeggen haar vermogen om zich te ontwikkelen en aan te passen, stemmen grotendeels overeen met de factoren die haar groeipotentieel beïnvloeden. Ze kunnen derhalve in verband worden gebracht met de kapitaalvoorraad, met arbeid of ook met de totale factorproductiviteit, die overeenkomt met de doelmatigheid waarmee de factoren in het productieproces worden gecombineerd.

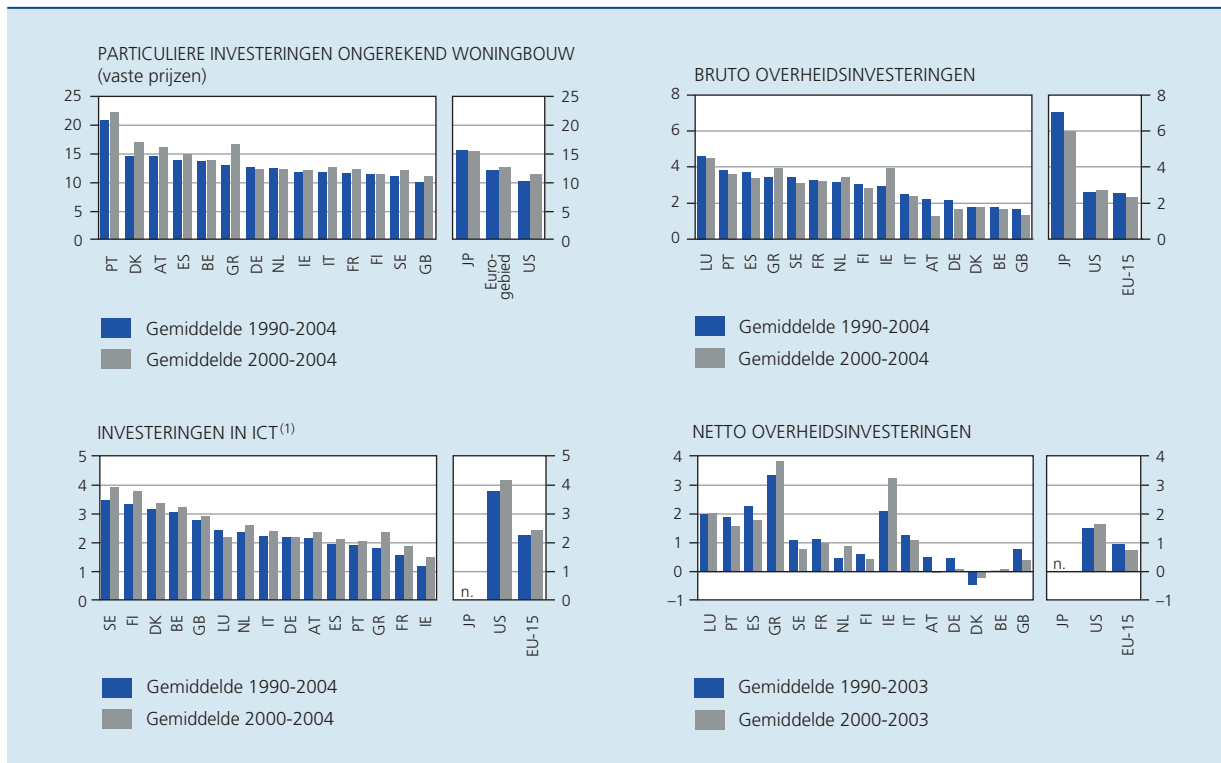
2.2.1 Kapitaalvoorraad

De kapitaalvoorraad, d.w.z. het geheel van het productieapparaat van de economie, is voortdurend in ontwikkeling. Het is dan ook van cruciaal belang dat het tempo van de investeringen, zowel van de particuliere sector als van de overheid, hoog genoeg ligt om de kapitaalvoorraad te vernieuwen, zowel kwalitatief, via de integratie van nieuwe technologieën, als kwantitatief, bovenop de noodzakelijke vervanging van het in waarde verminderde kapitaal.

In vergelijking met vele Europese landen, wordt de Belgische economie gekenmerkt door een relatieve hoge quote van particuliere investeringen ongerekend woningbouw, wat kan worden verklaard door de reeds eerder gedane vaststelling inzake de omvang van de kapitaalintensiteit en, bijgevolg, van de hoge zichtbare arbeidsproductiviteit. Hoewel België niet gespecialiseerd is in de productie van ICT, kent het bovendien een van de hoogste investeringsquoten in ICT van de EU-15, vooral als gevolg van buretica en informatica-uitrusting. Het gebruik van deze technologieën kan bijdragen tot een verhoging van

GRAFIEK 18 **INVESTERINGEN**

(procenten bbp)



Bronnen: EC, GGDC, OESO.

(1) Omvat kantoor- en computermateriaal, communicatieapparatuur en software.

de arbeidsproductiviteit, aangezien de combinatie tussen de productiefactoren kapitaal en arbeid doelmatiger wordt.

In tegenstelling tot de particuliere investeringen, spelen de overheidsinvesteringen een bescheiden rol in de Belgische economie. Zowel in bruto- als nettoterminen liggen ze aanzienlijk onder het Europese gemiddelde. Van 1990 tot 2003 waren de netto overheidsinvesteringen gemiddeld nihil, wat betekent dat de bruto-investeringen enkel de waardevermindering van het bestaande kapitaal compenseerden. Over dezelfde periode beliepen de netto overheidsinvesteringen in de EU-15 0,9 pct. bbp per jaar. Onderzoek van de recente periode, na 2000, toont aan dat de situatie nauwelijks verandert en de netto investeringsquote nihil blijft.

Dit vormt een belangrijke belemmering voor de toekomstige ontwikkeling van de economie: enerzijds kunnen bepaalde investeringen niet door de particuliere sector worden gedragen en anderzijds kan de combinatie van particuliere en overheidsinvesteringen aanleiding geven tot het ontstaan van spill-overeffecten en een positieve

wisselwerking. Een gebrek aan overheidsinvesteringen kan de infrastructuur van de economie in gevaar brengen, in het bijzonder het vervoer- en communicatienetwerk, dat een van de factoren is voor de aantrekkelijkheid van de Belgische economie en dat een bepalende rol lijkt te spelen in de economische prestaties van de meest dynamische regio's (zie lager).

2.2.2 Menselijk kapitaal

De dynamiek van een economie, in het bijzonder als men die op kennis wil stoeien, is eveneens afhankelijk van de vaardigheden en het potentieel van haar arbeidskrachten. Het menselijk kapitaal blijkt in meerdere opzichten bepalend te zijn voor de potentiële groei: kwantitatief via het arbeidsaanbod, kwalitatief via de basisopleiding en de voortgezette opleiding en via een doelmatige organisatie van het werk.

Op kwantitatief gebied vormen de geringe activiteitsgraad, vooral van oudere werknemers, en het aanhoudend hoge werkloosheidspeil bekende handicaps voor de Belgische arbeidsmarkt. Ze drukken de werkgelegenheidsgraad van

TABEL 6 ARBEIDSVOLUME

| | België | EU-15 | Top 3 van de EU-15 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|-------------------------------|
| Werkgelegenheidsgraad van de economie (geharmoniseerde gegevens, tweede kwartaal van 2004, in procenten van de bevolking op arbeidsleeftijd (15-64 jaar), tenzij anders vermeld) | | | |
| Activiteitsgraad | 65,3 | 70,3 | 78,2 (DK-SE-NL) |
| Werkloosheidsgraad ⁽¹⁾ | 7,4 | 8,4 | 4,6 (IE-GB-NL) ⁽²⁾ |
| Werkgelegenheidsgraad | 60,5 | 64,5 | 73,8 (DK-NL-SE) |
| Idem, 55-64 jaar | 30,1 | 42,3 | 62,3 (SE-DK-GB) |
| Arbeidsduur in de industrie (feitelijk gewerkte uren per week, tenzij anders vermeld; 2003) | | | |
| Voltijdwerk | 38,2 | 39,9 | 41,7 (GR-IT-GB) |
| Deeltijdwerk | 23,5 | 19,8 | 23,7 (IT-FR-BE) |
| Aandeel van het deeltijdwerk ⁽³⁾ | 9,1 | 7,0 | 9,2 (DE-BE-SE) |
| Totale gemiddelde arbeidstijd | 36,8 | 38,5 | 40,5 (GR-IT-LU) |

Bron: EC (arbeidskrachtentellingen).

(1) In procenten van de beroepsbevolking.

(2) Drie landen van de EU-15 met de laagste werkloosheidsgraad.

(3) In procenten van het aantal banen.

de economie, die een van de laagste van de EU-15 is. Behalve het aantal werkzame personen, heeft ook de arbeidsduur een invloed op het arbeidsaanbod. Op dat vlak onderscheidt de Belgische industrie zich door een gemiddeld aantal uren per week dat duidelijk lager ligt dan het gemiddelde van de EU-15 (36,8 uur tegen 38,5 in 2003). Dat moet grotendeels worden toegeschreven aan de minder lange voltijdse werkweek⁽¹⁾; hoewel in België vaker dan elders een beroep wordt gedaan op deeltijdarbeid, is de wekelijkse duur daarvan in België immers hoger⁽²⁾. Al bij al drukt deeltijdwerk de vergelijking met de EU-15 met slechts 0,4 uur per week. Net als in de meeste andere landen is de gemiddelde arbeidsduur in de Belgische industrie hoger dan in het geheel van de economie, doordat er minder vaak een beroep wordt gedaan op deeltijdwerk dan in de overige sectoren. Voor het overige ligt de duur van een voltijdbetrekking in de industrie minder hoog dan in de rest van de economie.

Een ander structureel probleem van de arbeidsmarkt in België is het feit dat de vraag naar en het aanbod van arbeid onvoldoende op elkaar zijn afgestemd. Om daar iets aan te doen, heeft de Hoge Raad voor de Werkgelegenheid erop aangedrongen de nodige voorwaarden te creëren voor een grotere geografische, sectorale en professionele

mobilititeit van de werknemers en de toegang tot basisopleiding en voortgezette opleiding te verbeteren.

Wat deze kwalitatieve dimensie van het menselijke kapitaal betreft, doet België het zeer goed op het vlak van de basisopleiding: het hoge aantal bezitters van een diploma van het hoger secundair onderwijs (81,3 pct. van de jongeren tussen 15 en 24 jaar in 2003) benadert dat van de best presterende Europese landen op dat gebied. Het aantal gediplomeerden van het hoger onderwijs in de richtingen wetenschappen en ingenieurs, die het personeel leveren voor de sleutelfuncties inzake R&D, lijkt evenwel te laag. In 2001 vertegenwoordigden de gediplomeerden in deze richtingen 1,01 pct. van de bevolking tussen 20 en 29 jaar in België, tegen 1,19 pct. in de EU-15 en meer dan 2 pct. in het leidend trio van de Europese landen. Geschoold personeel uit het buitenland aantrekken zou een alternatief kunnen zijn, maar op dit ogenblik is er veeleer sprake van een braindrain van Europa naar de Verenigde Staten.

Voortgezette opleiding is even essentieel als basisopleiding, met name om de oudere werknemers aan het werk te houden. Volgens de laatste beschikbare resultaten van de arbeidskrachtentelling, met betrekking tot het jaar 2003, liggen de inspanningen inzake voortgezette opleiding in België iets onder het Europese gemiddelde, maar vooral veel lager dan de meest dynamische landen, namelijk de Scandinavische landen, het Verenigd Koninkrijk of Nederland. Aan de hand van de minder frequent dan de arbeidskrachtentelling uitgevoerde CVTS-enquêtes

(1) De hier gebruikte maatstaf, dat wil zeggen de effectief gewerkte uren, wordt beïnvloed door de tijdelijke werkloosheid. Ook voor het geheel van de Belgische economie ligt de gemiddelde arbeidsduur lager dan die van de EU-15. De afwijking is evenwel geringer dan voor de industrie, vanwege het kleinere verschil van de gemiddelde voltijdse betrekking (40,2 uur in België tegen 40,6 in de EU-15).

(2) In 2003 bekleedde de Belgische industrie respectievelijk de tweede en de derde plaats met betrekking tot deze twee criteria.

TABEL 7 BASISOPLEIDING EN BIJSCHOLING

| | België | EU-15 | Top 3 van de EU-15 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|--------------------|
| Basisopleiding | | | |
| Aandeel van de 20- tot 24-jarigen met een diploma hoger secundair onderwijs (procenten, 2004) | 82,1 | 73,5 | 85,6 (SE-AT-IE) |
| Aandeel van de 20- tot 29-jarigen met een wetenschappelijk of technisch diploma (procenten, 2001) | 1,01 | 1,19 | 2,05 (IE-FR-GB) |
| Voortgezette opleiding van de bevolking (procenten, 2003) | | | |
| Aandeel van de 25- tot 64-jarigen die tijdens de vier weken vóór de enquête scholing of opleiding hebben gevolgd | 8,5 | 9,7 | 24,8 (SE-GB-DK) |
| Voortgezette opleiding in de industrie (1999) | | | |
| Aandeel van de ondernemingen met opleidingsactiviteiten ⁽¹⁾ , formele en informele opleiding ⁽²⁾ (procenten) | 68 | 56 | 92 (DK-IE/NL/SE) |
| Participatiegraad bij formele opleidingen in de ondernemingen met opleidingsactiviteiten (in procenten van het aantal werknemers) | 53 | 42 | 56 (SE-BE-FI) |
| Aantal uren formele opleiding per deelnemer | 29 | 32 | 47 (GR-LU-ES) |
| Totale kosten van de formele opleiding (in procenten van de loonsom) | 1,5 | 1,9 | 2,9 (GB-DK/IE/SE) |

Bron: EC.

(1) Ondernemingen die in het jaar vóór de enquête ten minste één opleidingsactiviteit hebben georganiseerd.

(2) De formele opleiding omvat cursussen en stages buiten de werkplek, de informele opleiding omvat de overige opleidingsvormen.

(Continuing vocational training survey)⁽¹⁾ kan een grondige analyse worden gemaakt van de voortgezette opleiding in de bedrijfstakken. De enquêtes tonen aan dat de opleidingsinspanningen in de Belgische industrie tussen 1993 en 1999 aanzienlijk zijn toegenomen, maar dat ze ongelijk zijn gespreid over de ondernemingen. De participatiegraad is bijvoorbeeld relatief hoog in de ondernemingen die echt formele opleidingen aanbieden, namelijk in de vorm van lessen of stages buiten de werkplek. Het totale aanbod van formele opleiding bevindt zich op het gemiddelde ten opzichte van de andere landen en heeft betrekking op een vrij gering aantal uren. Deze vaststelling moet echter worden genuanceerd, aangezien voortgezette opleiding ook op informele wijze wordt georganiseerd, vooral in de industrie, namelijk in de vorm van opleiding op de werkplaats. Deze moeilijker te meten opleidingsvormen zijn wellicht couranter in de kmo's, die ruim vertegenwoordigd zijn in de Belgische industrie⁽²⁾.

Uit de sociale balansen blijkt dat formele opleiding in België couranter is in bedrijfstakken die geconfronteerd worden met snelle technologische ontwikkelingen.

Dit verklaart de grote verschillen tussen de industriële bedrijfstakken. In de bedrijfstakken die een geringer aantal laaggeschoolde handenarbeiders tewerkstellen kan bovendien worden vastgesteld dat de sectorale middelen die in principe bestemd zijn voor risicogroepen, gebruikt worden voor het geheel van werknemers, wat zou kunnen wijzen op een gebrek aan algemene middelen in de ondernemingen. Tot slot nemen de formele opleidingsinspanningen toe met de omvang van de onderneming. De raffinage en de metaalverwerkende nijverheid, bijvoorbeeld, behoorden tot de drie bedrijfstakken die in 2002 reeds de in het centraal akkoord van 1998 opgenomen doelstellingen inzake budget hadden bereikt, alsook de door de Werkgelegenheidsconferentie van september 2003 vastgelegde doelstelling inzake participatie aan opleiding. Krachtens deze doelstellingen moest de particuliere sector als geheel in 2004 1,9 pct. van de personeelskosten aan opleiding besteden en tegen 2010 zou de participatiegraad 50 pct. moeten bedragen. Aangezien het gaat om globale doelstellingen, kan de vergelijking gemaakt worden met het streefcijfer van 3 pct. bbp voor de uitgaven inzake R&D (zie lager): net zoals dat laatste streefdoel niet garandeert dat kennis en innovatie worden verspreid, geven de opleidingsdoelstellingen, ook al worden ze over het geheel van de particuliere sector bereikt, geen waarborgen voor een harmonieuze spreiding van de opleidingsinspanningen. Dat geldt in het bijzonder voor de talrijke kmo's in onze economie,

(1) De meest recente heeft betrekking op het jaar 1999.

(2) Uit het onderzoek van Sels et al. (2002), dat steunt op een enquête bij Vlaamse KMO's, blijkt daarentegen dat de KMO's die theoretisch een ruim potentieel aan opleiding op de werkplaats aanbieden, vanwege hun organisatie en door de aard van hun activiteiten, ook het meest investeren in formele opleiding, vooral in de industrie.

TABEL 8 ARBEIDSORGANISATIE EN WERKOMSTANDIGHEDEN
(procenten van het totale aantal banen, 2003, tenzij anders vermeld)

| | België | EU-15 ⁽¹⁾ | Top 3 van de EU-15 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----------------------|--------------------|
| Tijdelijke contracten: | | | |
| industrie | 5,7 | 8,4 | 13,8 (ES-PT-FI) |
| totaal van ondernemingen | 7,3 | 10,8 | 19,0 (ES-PT-FI) |
| Tijdelijke werkloosheid ⁽²⁾ : | | | |
| industrie | 2,5 | n. | n. |
| totaal van ondernemingen | 1,2 | n. | n. |
| Asociale uren (totaal van ondernemingen), personen die doorgaans: | | | |
| 's avonds werken | 13,5 | 17,6 | 26,9 (GB-GR-FI) |
| 's nachts werken | 4,2 | 7,3 | 10,1 (GB-FI-AT) |
| Ploegenarbeid (totaal van ondernemingen) | 9,6 | 15,8 | 22,7 (FI-SE-IT) |
| Arbeidsongevallen ⁽³⁾ in de industrie (2000) | 4 | 4 | 7 (ES-PT-NL) |
| Werknemers die het slachtoffer zijn van intimidatie (totaal van de economie, 2000) | 11 | 9 | 14,3 (FI-NL-GB) |

Bronnen: EC (arbeidskrachtentellingen), INR, RVA.

(1) Gewogen gemiddelde voor de tijdelijke contracten; niet-gewogen gemiddelde, respectievelijk op 11 en 13 landen, voor de asociale uren en de ploegenarbeid.

(2) Aantal tijdelijk werklozen in procenten van het aantal loontrekkenden.

(3) Die aanleiding gaven tot ten minste vier afwezigheidsdagen.

waarvan de omvang een hinderpaal lijkt te vormen voor de toegang tot formele opleiding.

Het potentieel van het menselijke kapitaal is niet enkel afhankelijk van het volume en de vaardigheden van de arbeidskrachten, maar steunt ook op een efficiënte arbeidsorganisatie. Bovenop het hoge peil van de zichtbare arbeidsproductiviteit in de Belgische industrie, kan de arbeidsorganisatie aan de hand van enkele partiële indicatoren worden toegelicht.

Algemeen gesproken doet de industrie in alle landen van de EU-15 minder vaak een beroep op tijdelijk werk dan het geheel van de ondernemingen. In België is het verschil nog groter: 5,7 pct. van de banen in de Belgische industrie wordt ingevuld met tijdelijke contracten, tegen gemiddeld 8,4 pct. in de EU-15 en 7,3 pct. in het geheel van de Belgische ondernemingen (10,8 pct. in de EU-15). Een mogelijke verklaring daarvoor is het geringere belang van de seizoensarbeid, maar ook het feit dat de industrie dient te beschikken over personeel dat opgeleid is voor de specifieke productietechnieken van elke bedrijfstak. Deze voorkeur voor een stabiel personeelsbestand wordt bevestigd door de cijfers met betrekking tot de tijdelijke werkloosheid – enkel beschikbaar voor België – die vaker voorkomt in de industrie dan in het gemiddelde van de bedrijfstakken⁽¹⁾: het lijkt derhalve alsof de indus-

triële ondernemingen liever dit instrument hanteren dan opgeleide personeelsleden te laten gaan of een beroep te doen op tijdelijke werknemers. Binnen de industrie wordt tijdelijke werkloosheid vooral toegepast in de bedrijfstakken diamant en kleding, wat wijst op een zekere kwetsbaarheid ten opzichte van de economische toestand.

Wat de asociale uren betreft, zoals ze worden genoemd in de terminologie van de arbeidskrachtentellingen van de EC, lijkt de Belgische industrie, meer dan de andere bedrijfstakken, vooral een beroep te doen op avond- of nachtwerk, eerder dan op weekendwerk. De gegevens op Europees niveau, die uitsluitend beschikbaar zijn voor het geheel van de ondernemingen, tonen aan dat de ondernemingen in België minder vaak gebruik maken van de asociale uren, ongeacht hun vorm, dan die van de meeste andere landen van de EU-15. Hetzelfde geldt voor ploegenarbeid: die komt in België frequenter voor in de industrie dan in het geheel van ondernemingen, terwijl de formules met variabele of flexibele uurroosters minder courant zijn. In het geheel van ondernemingen komt ploegenarbeid in België echter minder vaak voor dan in de meeste andere landen van de EU-15.

(1) Echter veel minder dan in de bouwrijverheid.

Een veilige en serene werkomgeving draagt eveneens bij tot het vlotte verloop van het productieproces, zeker in de industrie waar de risico's op een ongeval wellicht groter zijn. Voor zover dat kan worden beoordeeld, zit de Belgische industrie over het algemeen in de Europese middenmoot wat de arbeidsongevallen of de risico's voor de werknemers betreft. Zowel in België als in de EU-15 lijken de risico's groter in de bouwnijverheid en de landbouw, alsook in de bedrijfstak vervoer. Binnen de industrie bestaan echter aanzienlijke verschillen. Bepaalde bedrijfstakken waarin substantiële objectieve risico's bestaan, zoals de raffinage, de nucleaire industrie of de chemie, blijken tot de minst gevaarlijke te behoren, zowel in de statistieken als in de perceptie van de werknemers. De verklaring hiervoor moet kennelijk worden gezocht in de veiligheidsmaatregelen die worden genomen.

Dat betekent niet dat er geen sprake is van druk op de werkplaats: in de EU-15 werkt 36 pct. van de werknemers uit de industrie voortdurend of bijna voortdurend met strikte tijdslimieten, tegen 29 pct. voor het geheel van de bedrijfstakken. Klachten over pesterijen, tot slot, komen in de EU-15 minder vaak voor in de industrie (6 pct. van de werknemers in 2000 tegen gemiddeld 9 pct. in het geheel van de economie). In België zijn ze evenwel, voor het geheel van de economie, frequenter dan in de EU-15. Dat betekent niet noodzakelijk dat het probleem vaker voorkomt: het kan ook wijzen op een groter bewustzijn met betrekking tot dit verschijnsel, met als gevolg een groter aantal klachten.

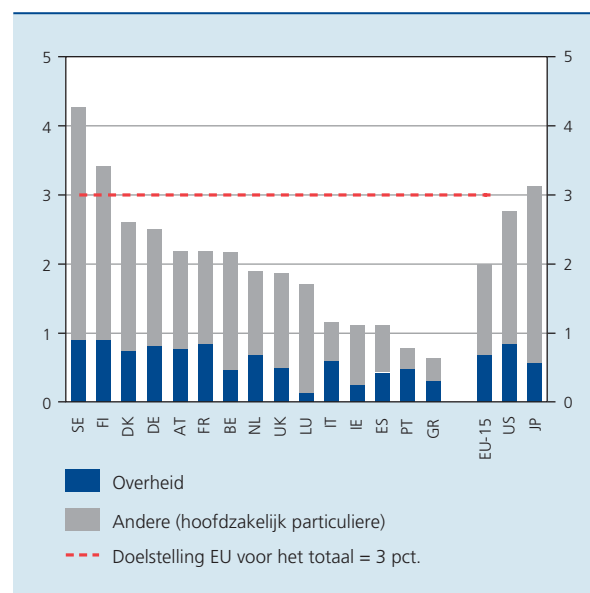
2.2.3 Onderzoek en ontwikkeling

Onderzoek en ontwikkeling (R&D) spelen een cruciale rol in het behoud en de groei van het concurrentievermogen. Ze liggen aan de basis van de ontwikkeling van nieuwe producten en nieuwe productieprocessen die efficiënter, goedkoper en maatschappelijk meer verantwoord zijn. Op lange termijn waarborgen ze de dynamiek en de aantrekkingskracht van de economie. Ze zetten aan tot het gebruik van nieuwe machines en meer geavanceerde technologieën. Investeringen in deze laatste zijn noodzakelijk om het concurrentievermogen van de economie in stand te houden.

Tussen R&D enerzijds en de concrete toepassing ervan in een product of een productieproces anderzijds, liggen vele stappen, die een geharmoniseerd en coherent beleid vereisen. Sedert de Europese Raden van Lissabon in 2000 en van Barcelona in 2002, hebben R&D en innovatie een centrale plaats ingenomen in de strategie om van de EU de meest concurrerende, op kennis gestoelde economie te maken.

Europa slaagt er niet in zijn achterstand inzake R&D op de Verenigde Staten goed te maken, integendeel: in de tweede helft van de jaren negentig is het verschil nog groter geworden. Dat er in het algemeen te weinig middelen worden besteed aan R&D, moet worden toegeschreven aan een geringere betrokkenheid van de particuliere sector. Bovendien zijn er te weinig onderzoekers en worden de resultaten van het onderzoek onvoldoende gebruikt. Tegen die achtergrond neemt België een plaats in rond de mediaan van de Europese landen, met evenwel enkele specifieke kenmerken. Terwijl de totale uitgaven inzake R&D krachtens de Europese doelstelling 3 pct. van het bbp moeten vertegenwoordigen tegen 2010, beliepen deze bestedingen volgens de momenteel beschikbare gegevens 2,2 pct. in 2001. Dat is meer dan het Europese gemiddelde van 2 pct., maar veel minder dan de best presterende EU-landen Zweden en Finland (respectievelijk 4,3 et 3,4 pct. bbp) en de Verenigde Staten (2,8 pct.) en Duitsland (2,5 pct.). België maakte de afgelopen jaren een inhaalbeweging met een krachtige groei van deze ratio: tussen 1998 en 2001 stegen de uitgaven inzake R&D, uitgedrukt in procenten bbp, in een gemiddeld tempo van 4,5 pct., een van de hoogste van de EU-15. Ook over een langere periode (1993-2001) was de Belgische groei duidelijk hoger dan die van de

GRAFIEK 19 UITGAVEN VOOR R&D VOLGENS DE FINANCIERINGSBRON
(procenten bbp, 2003⁽¹⁾)



Bron: EC.

(1) 2002 voor Italië, Japan en het Verenigd Koninkrijk, 2001 voor België⁽¹⁾, Griekenland, Nederland en Zweden en 2000 voor Luxemburg.

(1) Volgens nog officieuze cijfers van de dienst voor het federaal wetenschapsbeleid zouden de uitgaven inzake R & D in 2002 en 2003 teruggelopen zijn.

EU-15. Dat neemt niet weg dat de norm van 3 pct. nog veraf is, terwijl die in de best presterende landen – Zweden en Finland – reeds overschreden is. Volgens het FPB (Biatour en al., 2005) moet het jaarlijkse groeitempo van de uitgaven inzake R&D, om de doelstelling van 2010 te bereiken, vertrekkend van het niveau van 2001, licht hoger zijn dan dat van de periode 1993-2001 (7,2 pct.) maar lager dan het sinds 1995 opgetekende tempo (8 pct.). Op basis van de ontwikkelingen in het verleden, wordt in dezelfde studie bovendien geopperd dat het behalen van deze doelstelling afhankelijk zal zijn van het Vlaamse en het Waalse Gewest, die de in Brussel opgetekende stagnatie zullen moeten compenseren.

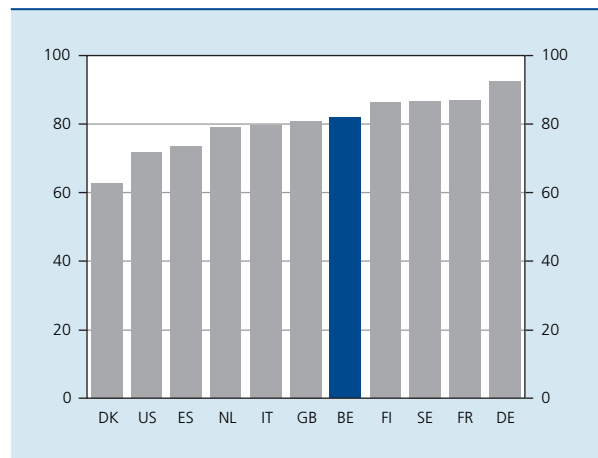
Als enkel de door de ondernemingen gedane uitgaven in aanmerking worden genomen, bijna drie vierde van het totaal in 2001⁽¹⁾, was de groei van de intensiteit inzake R&D tussen 1995 en 2001 sterker in Vlaanderen dan in Wallonië, terwijl hij in Brussel onbestaande was. Ten opzichte van de toegevoegde waarde van het gewest, beliepen in 2001 de door de ondernemingen gedane uitgaven inzake R&D 2,2 pct. in Vlaanderen, 1,7 pct. in Wallonië – een ratio die vergelijkbaar is met het nationale gemiddelde van 1,8 pct. – en 0,7 pct. in Brussel.

Volgens de Raad van Barcelona zou twee derde van de financiering van R&D uit de particuliere sector moeten komen. Hoewel dat in België al nagenoeg het geval is, zeker indien de buitenlandse, hoofdzakelijke particuliere financiering wordt meegeteld, dient de particuliere sector nog een aanzienlijke inspanning te doen om zijn impliciete doelstelling van 2 pct. te bereiken. Terwijl de EU in het algemeen kampt met een gebrek aan particuliere financiering ten opzichte van de Verenigde Staten, wordt België gekenmerkt door een tekort aan overheidsinspanningen inzake R&D, zowel wat uitvoering als wat financiering betreft. Het aandeel van de Staat in R&D-financiering was in 2001 het tweede laagste van de EU-15. De overheidsfinanciering van de R&D-uitgaven wordt in België bovendien beïnvloed door de institutionele ontwikkeling, waarbij de regio's geleidelijk de federale overheid vervangen. Daar staat tegenover dat het buitenland een forse inbreng levert aan de Belgische R&D: in verhouding tot het bbp is de bijdrage van het buitenland een van de hoogste van de EU-15.

Omwille van de aard van haar activiteit is de industrie de steunpijler van R&D. Dat is nog meer het geval in België, vanwege de relatief geringe rol die de overheid speelt. In vergelijking met andere landen kan de intensiteit van de inspanning inzake R&D echter onvoldoende lijken: in verhouding tot de toegevoegde waarde van de industrie beliep ze tussen 1997 en 2001 gemiddeld 6,5 pct., een peil dat hoger ligt dan in Nederland, Denemarken en

GRAFIEK 20 ROL VAN DE INDUSTRIE IN R&D

(procenten van de industrie in de uitgaven voor R&D in de ondernemingen, gemiddelde 1997-2001⁽¹⁾)



Bron: OESO.

(1) Gemiddelde 1997-1999 voor Denemarken en gemiddelde 1997-2000 voor Frankrijk, Nederland en de Verenigde Staten.

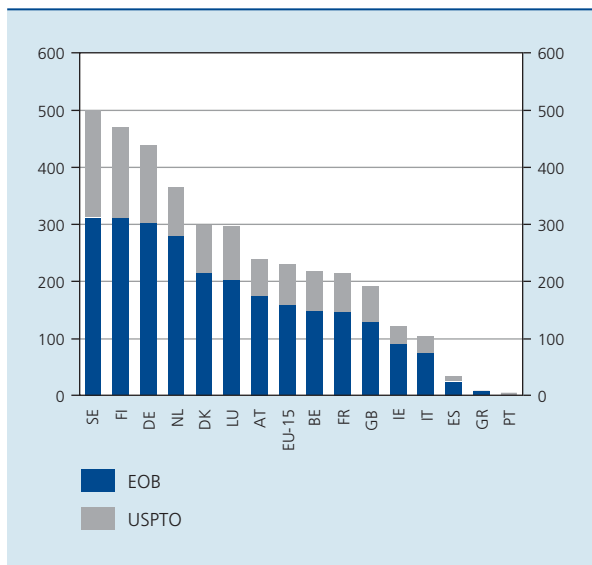
het Verenigd Koninkrijk, maar lager dan in Frankrijk en Duitsland. Dit algemeen beeld is echter misleidend, omdat een analyse per bedrijfstak aantoonde dat de inspanning inzake R&D in alle bedrijfstakken met uitzondering van de vervaardiging van transport middelen, groter is in België dan in deze twee laatste landen. Het volledige verschil op het totaal kan dus worden toegeschreven aan deze bedrijfstak. In de grote landen is deze bedrijfstak immers erg actief op het vlak van R&D, klaarblijkelijk omdat hij de ontwerpactiviteiten omvat van de luchtvaart-, spoor- en autonijverheid, terwijl in België vooral assemblage wordt gedaan.

Binnen de industrie speelt het overheersende belang van de chemie en meer in het bijzonder van de farmaceutische sector, opnieuw een rol. De afgelopen tien jaar zijn de uitgaven voor R&D in de farmaceutische nijverheid bijna twee keer zo snel gestegen dan in het geheel van ondernemingen, waardoor het aandeel van deze nijverheid in het geheel is toegenomen tot meer dan 20 pct. in 2001. Deze concentratie in één sector, die bovendien sterk afhankelijk is van het buitenland vanwege het groot aantal multinationals dat in België actief is, zou op termijn gevaarlijk kunnen zijn; met name het bereiken van de doelstelling van Barcelona zal hier in grote mate van afhangen. De bedrijfstak met de grootste inspanning inzake R&D in verhouding tot de toegevoegde waarde is echter die van de elektrische en optische apparatuur: in

(1) Hierbij moeten nog de uitgaven in de andere sectoren worden geteld, vooral die in het hoger onderwijs.

GRAFIEK 21

WETENSCHAPPELIJKE OCTROOIEN

(aantal octrooien⁽¹⁾ per miljoen inwoners, 2002)

Bron: EC.

(1) Aanvraag van octrooien bij het Europees Octrooibureau (EOB) en octrooien verleend door het US Patent and Trademark Office (USPTO).

2001 beliep deze inspanning 24,7 pct., tegen 17,8 pct. voor de chemische nijverheid en 7,7 pct. voor het geheel van de industrie.

Uitgaven voor R&D volstaan op zich niet: ze moeten ook leiden tot resultaten en concrete toepassingen, die in verschillende stadia kunnen worden beoordeeld. Op wetenschappelijk gebied ligt het aantal publicaties in België iets boven het Europese gemiddelde. Onze economie kampt echter met een achterstand op het vlak van octrooiaanvragen, ondanks een recente forse groei. Ze doet het daarentegen goed op het vlak van innovatie, vooral in de industrie: volgens de enquête van de EC over innovatie zou de helft van de ondernemingen van 10 personen of meer tijdens de periode 1998-2000 een innovatie van een product of van een productieproces tot een goed einde hebben gebracht. Daarmee komt de Belgische economie op de tweede plaats achter Duitsland. Hoewel het hoge niveau van het wetenschappelijk onderzoek amper lijkt te leiden tot geoctrooide toepassingen, vindt de innovatie wel degelijk plaats.

De «Hoge Raad 3 % van België» (2005), die in 2004 werd opgericht op initiatief van de federale Minister van wetenschapsbeleid, heeft in zijn eindrapport de bruikbaarheid van de norm van 3 pct. voor een kleine open economie zoals België sterk gerelativeerd, aangezien R&D «mettertijd een mobiele productiefactor geworden is». Deze Raad heeft eveneens vraagtekens geplaatst bij

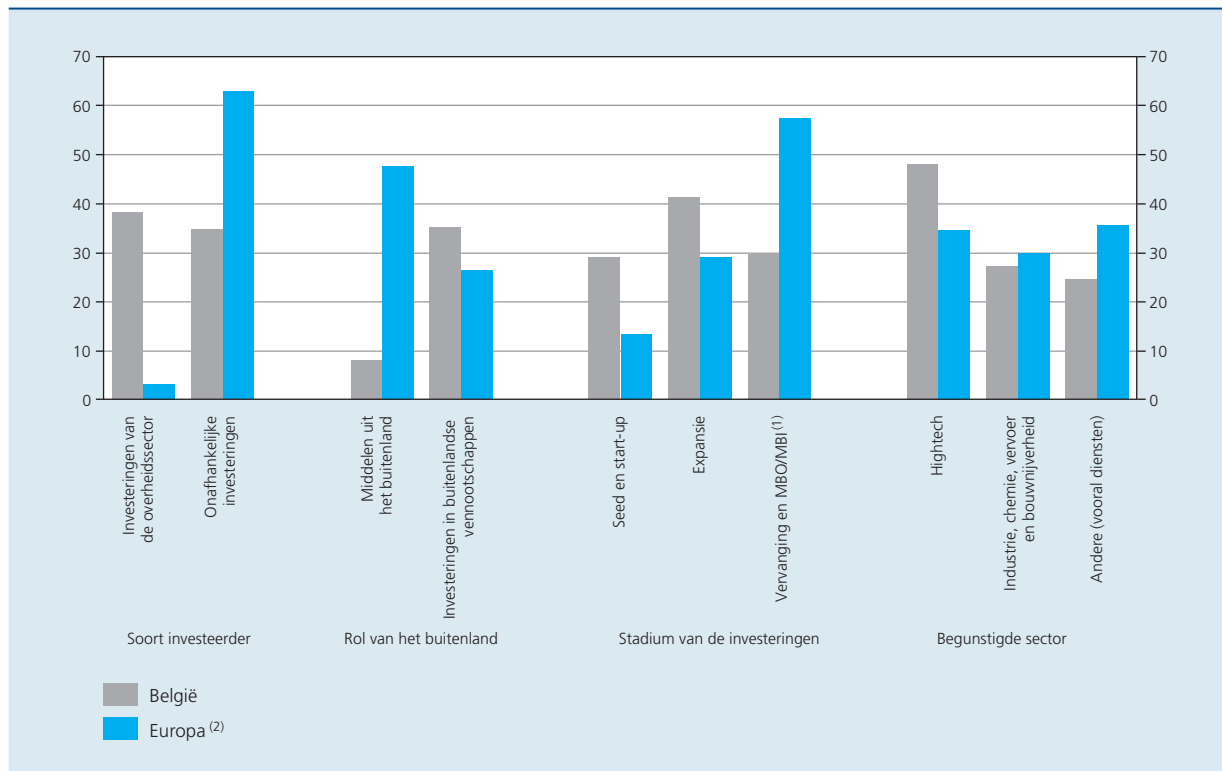
de doelstelling voor de verdeling tussen de particuliere sector en de overheid, die te zeer op Amerikaanse leest zou zijn geschoeid. De Raad is immers van oordeel dat het grootste deel van de inspanningen in de praktijk door de particuliere sector zou moeten worden gedragen. Tegelijk blijft hij echter de nadruk leggen op het tekort aan overheidsonderzoek. Volgens de Hoge Raad liggen de belangrijkste problemen inzake R&D in België op een ander vlak dan de totale uitgaven. Wat de inzet van middelen betreft is er niet enkel het reeds vermelde probleem van de ontoereikende overheidsinspanningen, maar ook de concentratie van de particuliere bestedingen in handen van een beperkt aantal multinationals die deze financieringsbron kwetsbaar maakt voor ad-hocgebeurtenissen, zoals een beslissing van een bedrijf om zijn activiteiten naar elders over te brengen. Hoewel R&D in België afhankelijk is van hoogopgeleide arbeidskrachten, lopen de loonkosten van deze laatsten bovendien te hoog op. Ook zijn er onvoldoende carrièremogelijkheden voor onderzoekers. De onderzoeksresultaten worden onvoldoende omgezet in innovaties en ze worden te weinig verspreid als gevolg van een te rigide algemeen kader. De kloof die bestaat tussen de high-tech-oriëntering van R&D en de specialisering van de Belgische industrie in de low- en medium-tech-segmenten is in dat opzicht bijzonder veelzeggend. Op het vlak van de beleidsmaatregelen inzake innovatie ontwaart de Hoge Raad een gevaar voor een dubbele versplintering: tussen de verschillende maatregelen, een risico dat ook in andere landen bestaat, maar ook op institutioneel gebied, doordat de regionale initiatieven niet berusten op een gemeenschappelijke visie die door het federale niveau wordt uitgedragen.

2.2.4 Financiering van de ondernemingen

Afgezien van de zojuist besproken factoren die verband houden met de reële zijde van de economie, kunnen onze ondernemingen, industriële en andere, enkel performant zijn indien ze voldoen aan een aantal financiële voorwaarden. Het is immers van essentieel belang dat hun financieel evenwicht bewaard blijft, dat ze voldoende eigen middelen genereren en dat ze tegelijkertijd toegang hebben tot een gevarieerde en op hun situatie toegesneden externe financiering. In dat verband hebben het Belgische en ook het Europese industriële landschap tal van bijzondere kenmerken waarmee rekening moet worden gehouden. In het recente verleden is gebleken dat de Belgische ondernemingen over het geheel genomen een goede financiële gezondheid genieten, en dat met name hun schuldenlast redelijk is. In 2001 omvatte de passiefzijde van de balans van de Belgische industriële ondernemingen ongeveer 40 pct. eigen vermogen, wat overeenstemt met een middenpositie binnen de landen van de EU-15. Net als in het eurogebied als geheel blijkt

GRAFIEK 22 VENTURE CAPITAL IN BELGIË

(procenten van het totaal, gemiddelde beleggingen tussen 1999 en 2003)



Bron : European Venture Capital Association.
(1) Management buy-out/management buy-in.
(2) EU-15 + CZ, HU, PL, SK + CH, IS en NO.

uit de financiële rekeningen dat de financiering voor ruim de helft berust op aandelen, die voor het overgrote deel niet genoteerd zijn. Steeds meer aandelen worden bovendien aangehouden door het buitenland. De financieringsvoorwaarden blijken trouwens ook niet ongunstig en lijken zeker de ontwikkeling van de bedrijfsactiviteit niet af te remmen. Het relatieve peil van de kredietvoorwaarden voor kmo's is in het recente verleden wat toegenomen, maar dit was wellicht een inhaalverschijnsel waarbij de Belgische banken zich afstemden op de in de andere EU-landen geldende voorwaarden, wat wordt bevestigd in de door de ECB verrichte geharmoniseerde enquête naar de rentetarieven.

Tegen de achtergrond van een steeds verder doorgedreven integratie van de Europese financiële markten moet een beleid dat een adequate financiering van de Belgische ondernemingen en vooral van de talrijke kmo's en de nieuwe bedrijven waarborgt, het beoogde doel van een innoverende en performante economie ondersteunen. De Belgische economie beschikt over weinig multinationals die toegang hebben tot de internationale financiële mark-

ten. Daarentegen verwelkomt België tal van buitenlandse ondernemingen op zijn grondgebied – de leningen tussen verbonden ondernemingen vormen trouwens een belangrijke financieringsbron – en halen de Belgische kmo's een groot deel van hun middelen uit niet-genoteerde aandelen, waarnaast ze ook afhankelijk zijn van de kredietverlening door lokale banken.

Voor kmo's moeten op veel financieringsvormen een beroep kunnen doen; de daartoe vereiste voorwaarden omvatten het vrijwaren van de toegang tot bankkrediet, de ontwikkeling van de markt voor venture capital en de opkomst van financiële markten ten behoeve van kleinere vennootschappen, die moeten fungeren als vervanging van venture capital wanneer een bedrijf een bepaald ontwikkelingsstadium heeft bereikt. In een Europese context, heeft de Belgische markt voor venture capital verschillende bijzondere kenmerken die haar mogelijk kwetsbaar kunnen maken. Allereerst blijft ze kleinschalig, zowel op het vlak van de aangetrokken als van de geïnvesteerde middelen, hoewel haar omvang vrij gunstig afsteekt bij het Europese gemiddelde. Vervolgens is die markt in

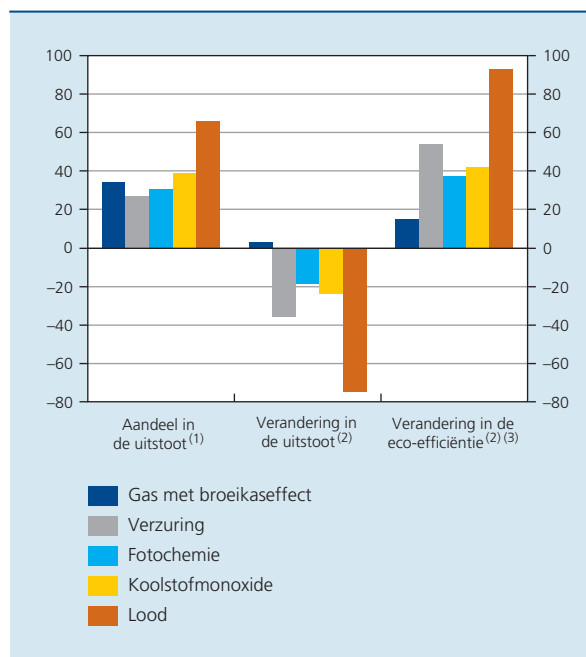
ruime mate afhankelijk van overheidsfinanciering, onder meer wegens de minder grote inbreng van de institutionele beleggers, omdat deze voor hun investeringen onderworpen zijn aan grotere beperkingen. Hoewel ze ten slotte sterk, en meer dan elders, toegespitst is op hightech, concentreerde ze zich in het verleden op de eerste ontwikkelingsstadia van een onderneming, wat op zichzelf positief is, maar het gevaar inhoudt van een gebrek aan nieuwe financieringsbronnen na het beginstadium. Een ordelijke en doelgerichte opheffing van de restricties voor de institutionele beleggers kan daaraan tegemoet komen, net als het op touw zetten van een georganiseerde markt, een rol die de pas opgerichte vrije markt van Euronext Brussels zou kunnen vervullen.

2.2.5 Milieubeleid

De afgelopen jaren groeide het besef dat de milieukosten van de economische activiteit onder controle moeten worden gehouden; dit werd belichaamd in verscheidene internationale akkoorden gericht op een vermindering van de uitstoot van verontreinigende stoffen. Die vereiste van een duurzame ontwikkeling, die trouwens een integrerend deel uitmaakt van de strategie van Lissabon, heeft belangrijke gevolgen voor de productiewijze van de ondernemingen, vooral die uit de industrie. Op het eerste gezicht kan die vereiste derhalve worden beschouwd als een beperking en een bron van extra kosten. Ongeacht het feit dat ze een juiste bijdrage van de bedrijfswereld aan een maatschappelijke behoefte vormt, kan ze echter ook een kans blijken te zijn. Aangezien die bewustwording ook in internationale kringen is doorgedrongen, kan een industrie innovatiemogelijkheden vinden in de ontwikkeling van milieuvriendelijkere productietechnieken. Dergelijke technieken, die dan een vernieuwend product op zich vormen, kunnen eventueel worden gecommmercialiseerd in het buitenland of kunnen worden aangewend om bestaande industriële producten te verbeteren of efficiënter te produceren, en zodoende de terzake innoverende ondernemingen een nieuw concurrentievoordeel bieden. Het recente « rapport-Kok » (2004) rekent een duurzame omgeving en vooral het verwerven van een dominante positie in de eco-industrie trouwens tot de vijf beleidsterreinen die een dringend optreden vergen in het kader van het proces van Lissabon⁽¹⁾.

De milieudoelstellingen gelden natuurlijk voor alle economische subjecten. Zo dienen de gezinnen een primordiale rol te spelen inzake het afvalbeleid; afval brengt immers twee derde van de lopende uitgaven voor milieubescherming teweeg. Hoewel de grootste vervuiling wordt veroorzaakt door afval- en waterverontreiniging, zijn er enkel over luchtverontreiniging nauwkeurige en recente cijfers beschikbaar.

GRAFIEK 23 LUCHTVERVUILING DOOR DE INDUSTRIE
(procenten, 1990-2001)



Bron: FPB.

(1) Gemiddelde 1990-2001.

(2) Verandering tussen 1990 en 2001.

(3) Gedefinieerd als de hoeveelheid productie per eenheid vervuiling.

De industrie is als eerste betrokken bij de laatstgenoemde vorm van vervuiling. Haar aandeel in het totaal van de vijf opgetekende soorten uitstoot⁽²⁾, dat schommelt van 27 tot 66 pct. over de periode 1990-2001, ligt immers hoger dan haar aandeel in de toegevoegde waarde (20 pct.). Sommige nijverheden zijn erg vervuilend: raffinage, chemie, niet-metaalhoudende minerale producten, basismetalen. Uit een gecumuleerde analyse aan de hand van de input-outputtabel, die dus ook rekening houdt met de vervuiling voortgebracht door het intermediaire verbruik, blijkt dat de chemische basisproducten alsook ijzer en staal de meest vervuilende productie vergen.

Er werden reeds inspanningen geleverd: van 1990 tot 2001 werden de meeste uitstootsoorten – soms sterk – teruggedrongen, zij het in mindere mate in de industrie dan voor de ondernemingen als geheel. Hoewel die inspanningen in de goede richting gaan, blijft tegen

(1) Als voorbeeld kan ook de automobielenijverheid worden aangehaald, die uitvoerig wordt onderzocht in het laatste verslag over het concurrentievermogen van de EC (2004a). De algemene vraag naar minder vervuilende auto's moet een leidraad zijn voor R & D en moet de EU in staat stellen op dat vlak een comparatief voordeel te behalen door op te treden als pionier; dit zal van cruciaal belang zijn om het potentieel enorme wagenpark van China te veroveren. Hoewel België nauwelijks over de desbetreffende R & D-capaciteiten beschikt, kan ons land daar profijt van trekken via zijn rol als assembleur.

(2) Gas met broeikasewffect, verzuring, fotochemie, koolstofmonoxide, lood.

2010 nog een niet onaanzienlijke weg af te leggen om te voldoen aan de Europese doelstellingen van Göteborg inzake verzuring en fotochemie. Bovendien is de uitstoot van gasen met broeikas effect gestegen sinds 1990, evenwel minder krachtig in de industrie dan voor de ondernemingen als geheel. Daarmee is België verder verwijderd van de in het Kyoto-protocol nagestreefde verlaging met 7,5 pct.

Hoewel de doelstellingen van de internationale akkoorden betrekking hebben op de uitstootvolumes, kunnen de inspanningen van de industrie ook worden geïkht aan de hand van de ontwikkeling van hun eco-efficiëntie. Deze laatste relateert de activiteit van een industrie aan haar uitstoot van verontreinigende stoffen. Vanuit dit oogpunt is de ontwikkeling gunstig: tussen 1990 en 2001 is de eco-efficiëntie van alle ondernemingen samen verbeterd, van 17 tot 107 pct. naar gelang van het soort vervuiling, inclusief voor de gasen met broeikas effect. Dit betekent dat de uitstoot van verontreinigende stoffen minder sterk is gestegen dan de activiteit of zelfs is gedaald. De toename van de eco-efficiëntie bleek minder groot in de industrie. De prestaties van de meest vervuilende industrietakken liepen echter uiteen: ze waren uitstekend voor de chemie, neutraal tot positief voor de basismetalen en over het geheel genomen negatief voor de raffinage en de niet-metaalhoudende minerale producten. In het bijzonder in de raffinage is de uitstoot wel gedaald, maar liep de activiteit nog meer terug, wat resulteerde in een belangrijk verlies aan eco-efficiëntie.

De uitgaven voor milieubescherming voor het geheel van de economie nemen toe. De ondernemingen financierden hiervan 59 pct. in 2002, tegen 53 pct. in 1997. Voor de ondernemingen werd enkel een groei opgetekend voor de lopende uitgaven, terwijl het aandeel van de milieu-investeringen in hun totale investeringen stabiel bleef. Voor de meest vervuilende bedrijfstakken is het aandeel van de milieu-investeringen in de totale investeringen aanzienlijk hoger dan het gemiddelde (van 4,4 tot 6,1 pct., tegen 1,8 pct. voor alle ondernemingen samen).

2.3 Industrie- en innovatiebeleid

Gelet op de snelle veranderingen van de wereldeconomie en op hun gevolgen voor de industrie en de andere bedrijfstakken in België, kunnen zeer uiteenlopende factoren het aanpassingsvermogen, de concurrentiekracht en de welvaart van de economie in de hand werken. Tegen die achtergrond dienen de overheid en de sociale partners een groot arsenaal van instrumenten te hanteren om hun acties te verzoenen met alle maatschappelijke doelstellingen. In het bijzonder moet het zogeheten

industriebeleid voortaan worden gezien in het licht van een geïntegreerde en coherente benadering, die bijvoorbeeld de inkomensvorming, het onderwijs, onderzoek en innovatie, de bestemming van de overheidsuitgaven of het milieu omvat.

2.3.1 Het begrip industriebeleid en de ontwikkeling ervan

In zijn traditionele betekenis kan het industriebeleid worden gedefinieerd als een beroep doen op een reeks instrumenten om de activiteit van de ondernemingen te ondersteunen en te bevorderen, en zelfs om de sectorale specialisatie van de economie bij te sturen. Mettertijd is de koers van het industriebeleid veranderd en is het actieterrain ervan verruimd, zowel in België als in de andere landen van de EU; die ontwikkelingen werden grotendeels gestuurd door de Europese instanties.

Aldus werd vanaf 1990, als gevolg van de negatieve beoordeling van het in de jaren zeventig en tachtig gevoerde sectorale beleid – dat gericht was op de bescherming van sectoren in moeilijkheden of op het bevorderen van de bloei van dynamisch geachte sectoren – op Europees vlak een horizontaal beleid tot stand gebracht, dat afgestemd was op het raamwerk van de economische activiteit, op R&D en op de aanpassing aan structurele veranderingen, teneinde te voldoen aan de voor het concurrentievermogen van de EU noodzakelijke voorwaarden. Sinds de top van Lissabon in 2000 wordt de nadruk gelegd op het belang van innovatie en van de verwerving en verspreiding van kennis, met inbegrip van informele en in het menselijk kapitaal vervatte kennis, als voorwaarden voor het behoud en de versteviging van het concurrentievermogen. Dit verloopt via grotere onderzoeksinspanningen in het kader van een nationaal of regionaal innovatiesysteem waarbinnen synergieën ontstaan tussen al wie betrokken is bij de verwerving van kennis en bij de ontwikkeling en tenuitvoerlegging van vernieuwingen: de ondernemingen, de werknemers en de overheid. Momenteel blijft de aan de horizontale benadering verleende voorrang van kracht, niettegenstaande een ommekeer in 2002 waarbij sommige lidstaten wezen op de noodzaak om bij de beleidsbepaling rekening te houden met de specifieke kenmerken van de bedrijfstakken.

In dat kader moet het industriebeleid in ruime zin worden opgevat, namelijk als het resultaat van de wisselwerking tussen verschillende beleidsvormen met een eigen doel, waarbij een brede waaier aan instrumenten wordt gehanteerd. De uitwerking van het innovatiebeleid wordt zelf voortdurend bijgestuurd. Het moet thans worden geactiveerd door innovatiesystemen op te zetten waarin de wisselwerkingen leiden tot de creatie en tot de verspreiding en aanwending van nieuwe kennis, die verder

reikt dan een lineaire opvatting die van een op geïsoleerde wijze uitgevoerde R&D leidt tot de ontwikkeling van innoverende producten en een concurrerende economie. Geleidelijk blijkt dat innovatie niet beperkt blijft tot wetenschappelijk of technologisch onderzoek, maar mag worden gerekend tot de kern van elk beleid, zoals op milieu- en sociaal gebied.

2.3.2 Leren uit de ervaring van innoverende economieën

Bij gebrek aan een unaniem aanvaard wondermiddel kan veel lering worden getrokken uit de analyse van de ervaringen van de meest dynamisch geachte Europese economieën, in het kader van een benchmarking-procedure, zelfs al is het twijfelachtig of ze op een identieke wijze toepasbaar zijn.

Van de EU-landen vormt Finland het vaakst aangehaalde voorbeeld van een innoverende en performante economie: deze reputatie berust hoofdzakelijk op zijn telecomunicatiesector. Er is echter geen sprake van een offensief sectoraal beleid aangezien Finland, als gevolg van de ernstige economische crisis van het begin van de jaren negentig, vooral trachtte een gunstig kader te scheppen voor een heroriëntering van de economie. Het Finse beleid wenste duidelijk een cruciaal belang te hechten aan R&D en innovatie, alsook aan onderwijs. Het kreeg gestalte in de totstandbrenging van een nationaal innovatiesysteem, dat voor het innovatiebeleid een gestructureerd

en coherent kader biedt, met de volgende voornaamste eigenschappen: het brengt tal van actoren bijeen en zorgt voor samenwerking tussen academische kringen, onderzoekers en ondernemers, de kmo's nemen eraan deel, overheidsinstellingen dragen verantwoordelijkheid voor de uitwerking, de financiering en de voortdurende evaluatie van programma's inzake zowel toegepast als fundamenteel onderzoek. Over dit kader werd een nationale consensus bereikt en alle actoren zijn het eens over de na te streven doeleinden.

Naast dat nationale voorbeeld blijken ook sommige Europese regio's bijzonder dynamisch. In verschillende studies wordt getracht de meest performante regio's – dat wil zeggen de regio's met een snelle ontwikkeling, die uitstijgt boven een inhaaleffect ten opzichte van de gemiddelde groei van de EU – te onderscheiden en de oorzaken van hun succes op te sporen⁽¹⁾.

De in dat soort studie belichte regio's hebben elk specifieke kenmerken, bijvoorbeeld inzake de aard van de productie (voornamelijk hightechindustrie in Oberbayern, behoud van meer traditionele nijverheden in Baden-Württemberg, diensten in Île-de-France of in Londen) of het belang van hun R&D-activiteiten (weinig ontwikkeld in Niederösterreich, de streek rond Wenen, in tegenstelling

(1) Zie bijvoorbeeld EC (2003b).

TABEL 9 GESELECTEERDE INDICATOREN VAN ENKELE PERFORMANTE EUROPESE ECONOMIEËN

| | Bbp per inwoner (koopkracht- pariteiten, 2002, indexcijfer EU-15 = 100) | Bbp-groei op jaarbasis (1999-2002, lopende prijzen) | Uitgaven voor R&D (procenten bbp, 2001) | Hightech- octrooien (per miljoen werkenden, 2002) | Werkgelegenheid in de industrie (procenten van het totaal, 2003) | waarvan hightech |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Oberbayern | 144,4 | 3,8 | 4,65 | 456 | 22,9 | 2,3 |
| Darmstadt | 140,2 | 2,6 | 2,99 | 90 | 21,8 | 2,2 |
| Baden-Württemberg | 114,1 | 3,0 | 3,89 | 142 | 32,3 | 3,5 |
| <i>p.m. Duitsland</i> | 99,4 | 2,1 | 2,51 | 95 | 23,0 | 1,9 |
| Île-de-France | 160,9 | 4,0 | 3,36 | 157 | 11,2 | 1,5 |
| <i>p.m. Frankrijk</i> | 103,3 | 4,1 | 2,23 | 72 | 17,0 | 1,2 |
| Niederösterreich | 89,0 | 3,1 | 0,66 ⁽¹⁾ | 44 | 19,8 | 1,6 |
| <i>p.m. Oostenrijk</i> | 110,4 | 3,4 | 2,07 | 49 | 19,3 | 1,7 |
| Finland | 104,0 | 5,3 | 3,41 | 232 | 18,9 | 1,8 |
| <i>p.m. België</i> | 106,7 | 3,5 | 2,17 | 66 | 17,8 | 0,7 |

Bron: EC.

Darmstadt, Oberbayern, Niederösterreich en Île-de-France kwamen in een studie van de EC (2003b) naar voren als regio's met een recente uitzonderlijke groei ten opzichte van hun aanvankelijk ontwikkelingspeil.

(1) 1998.

tot Oberbayern). Niettemin hebben ze ook enige gemeenschappelijke kenmerken :

- die regio's omvatten een metropool, die de kern vormt van een uitgebreid communicatie- en vervoersnetwerk ;
- ze bevorderen het ondernemerschap en de samenwerking tussen universiteiten en ondernemingen ;
- ze kunnen doorgaans prat gaan op de aanwezigheid van hightech-clusters ;
- er deden zich spill-overeffecten voor die mogelijk werden gemaakt door de bestaande netwerken en doordat alle betrokken partners een gemeenschappelijke visie delen.

Voorts blijkt de overheid altijd een actieve rol te hebben vervuld, niet alleen door randvoorwaarden te scheppen (vervoer, communicatie, energievoorziening tegen een laag tarief), maar ook door de ontwikkeling van de regio te begeleiden en de verschillende actoren bijeen te brengen om synergieën in de hand te werken binnen een geïntegreerde aanpak. Daartoe heeft de overheid vaak centra opgezet en gestuurd die bedoeld waren als ontmoetingsplaats voor actoren met uiteenlopende achtergronden teneinde de coördinatie van de regionale strategie te verzekeren. De rol van de Staat als (eerste) gebruiker van innovaties mag ook niet worden vergeten ; die rol blijft bovendien niet beperkt tot traditionele terreinen zoals de defensie-industrie, die in Frankrijk heeft bijgedragen tot het dynamisme van de regio Île-de-France, waar die industrie geconcentreerd is.

Elk industrie- en innovatiebeleid moet voortdurend worden heroverwogen en aangepast. Zo gaat de Finse regering momenteel na hoe ze kan vermijden dat de Finse economie op haar lauweren zou rusten en hoe ze haar kan voorbereiden op de uitdagingen die haar te wachten staan. Om de huidige tekortkomingen te verhelpen, dient onder meer te worden gestreefd naar een diversificatie van een te gespecialiseerde economie, de overgang van een te technologisch en wetenschappelijk geacht beleid naar een meer op innovatie gericht beleid (commercialisering...), vooral op sociaal vlak (gezondheid, welzijn), een dynamischer ondernemerschap die thans als opmerkelijk laag wordt beschouwd en een grotere aantrekkingskracht van Finland voor kapitaal en werknemers uit het buitenland.

2.3.3 Krachtlijnen van het industrie- en innovatiebeleid in België

Hoewel het voornamelijk ressorteert onder de gewesten, past het industriebeleid in België nog grotendeels in een gemeenschappelijke visie, zowel wegens het verleden als wegens de bevoegdheden van de federale Staat en

het Europese kader. In dat opzicht vertoonde het industriebeleid in België een al met al met de rest van de EU en vooral zijn drie voornaamste buurlanden vergelijkbare ontwikkeling.

In de eerste plaats lijkt algemeen te worden aanvaard dat een defensief sectoraal beleid uitzonderlijk moet blijven en dat daarvoor strikte regels moeten gelden. Zo kan worden ingestemd met een tijdelijke steun aan een teruglopende activiteit, teneinde de omschakeling naar een nieuwe activiteit te vergemakkelijken, en dit met inachtneming van de regels van de Europese gemeenschap, vooral inzake concurrentie (staatssteun...). Bovendien zijn horizontale belevismvormen, zoals een opleidingsbeleid, geschikt om het hoofd te kunnen bieden aan de onvermijdelijke mutaties, doordat ze het aanpassingsvermogen van de werknemers bevorderen. In de loop der jaren heeft het defensieve sectorale beleid veel aan betekenis ingeboet ; wat er nog van overblijft, valt thans onder de bevoegdheid van de gewesten.

Over de wenselijkheid van een offensief sectoraal beleid ter bevordering van de ontwikkeling van een veelbelovend geachte sector of keten bestaat er meer discussie ; de meningen hierover zijn duidelijk afgebakend, naar gelang men vindt dat ofwel de markt ofwel de overheid beter kan uitmaken in welke sectoren toekomst zit. Zo'n offensief beleid wordt echter al in praktijk gebracht, hetzij in Frankrijk met zijn traditie van overheidsbemoeiing – die werd geactualiseerd door het rapport-Beffa (2005), dat aanbeveelt « mobilisatieprogramma's voor industriële innovatie » te starten – hetzij in Duitsland waar steeds een relatief hoog volume aan sectorale bijstand, inclusief defensieve, werd verleend. In België blijft het offensieve sectorale beleid doorwerken in de in de verschillende gewesten van het land genomen beleidsmaatregelen. Aldus maakten de verschillende gewestelijke beleidsverklaringen die in de zomer van 2004 werden afgelegd, alle gewag van voornemens om sectoren met gunstige vooruitzichten te ondersteunen.

Sinds meer dan een decennium is het industriebeleid nochtans hoofdzakelijk horizontaal van aard, ongeacht of het gericht is op het scheppen van een gunstig kader voor de economische activiteit (infrastructuur, organisatie van de producten- en factorenmarkten, ondernemerschap, innovatie...) of directer inwerkt op de parameters die de ondernemers voor hun beslissingen hanteren (belastingen, investeringssteun...). In de Belgische realiteit wordt het industriebeleid zowel bepaald door de Europese regels als door de verdeling van de bevoegdheden tussen de verschillende belevismniveaus van het land, zodat deze allen bijdragen tot de tenuitvoerlegging van dat beleid.

De EU dient terzake een belangrijke taak te vervullen, onder meer door impulsen te geven aan het structurele beleid: dit doet ze via de strategie van Lissabon, waarin innovatie en kennis, de arbeidsmarkt en de sociale cohesie, alsook het milieu aan bod komen. De EU speelt ook een actievare rol door grote transnationale infrastructuurwerken zoals de programma's inzake Transeuropese netwerken (spoor-, elektriciteits- en breedbandnetwerken) aan te vatten en te begeleiden, door normen op te stellen (bijvoorbeeld de goedkeuring van de GSM-norm), door multilaterale akkoorden te sluiten in het kader van het handelsbeleid en door bij te dragen tot de financiering van het structurele beleid.

Het is belangrijk dat België bij die Europese initiatieven betrokken wordt en met name dat het deelneemt aan grote transnationale programma's. De totale inspanning van de Belgische overheid kan overigens gedeeltelijk worden gemeten aan de hand van de omvang van de overheidsinvesteringen; die inspanning is evenwel, zoals gezegd, bijzonder gering.

Wat de bevoegdheden betreft, kunnen alle entiteiten, zowel de federale overheid als de deelgebieden, een rol spelen:

- de federale Staat beïnvloedt het prijsconcurrentievermogen van de economie via zijn inkomens- en belastingbeleid. In verband met het niet-prijsconcurrentievermogen kan de Staat bijdragen tot het naleven van een concurrentiebeleid door toe te zien op het ontwikkelen van de concurrentie-autoriteiten, de werking van de financiële markten te verbeteren en de overheidsinvesteringen die tot zijn bevoegdheid behoren, met name luchtvaart en spoorwegen, te verhogen;
- voor de gemeenschappen ligt een belangrijke opdracht in de ontwikkeling van het menselijk kapitaal en van het fundamenteel onderzoek, factoren die essentieel zijn voor een endogene groei van de economie;
- de gewesten beschikken over tal van bevoegdheden die het economische kader beïnvloeden, onder meer het milieu, ruimtelijke ordening, mobiliteit (openbare werken, in het bijzonder wegenbouw), toegepast onderzoek, opleiding, steun aan de lokale overheid, het gebruik van de Europese structurele fondsen en de ontwikkeling van specifieke gebieden, namelijk landbouwstroken, achtergebleven gebieden of stadscentra. Ze kunnen de economische activiteit ook rechtstreeks bevorderen door het verlenen van steun, onder meer voor investeringen en onderzoek.

De overheid beschikt dus over een arsenaal van instrumenten om een omgeving te creëren die gunstig is voor de economische activiteit; hiervoor zijn niet noodzakelijk aanzienlijke financiële middelen vereist. De overheid dient

permanent op te treden, teneinde de reglementen, en de daaruit voortvloeiende beslissingen, zo goed mogelijk aan te passen aan een veranderende context en aan de kenmerken van de regionale, nationale of Europese economie. De rol van de overheid moet echter het algemene kader overstijgen. Zo werden sommige performante Europese regio's actief begeleid door de overheid, vooral via het opzetten en sturen van plaatsen voor ontmoetingen tussen de actoren die bij de ontwikkeling van innovatiecentra betrokken zijn (universiteiten, onderzoekscentra en ondernemingen). Het bereiken van een nationale consensus die gebaseerd is op een gemeenschappelijke visie van de aan te wenden doelstellingen en de middelen om daartoe te komen, staat borg voor een maximale efficiëntie, onder meer met betrekking tot de spill-overeffecten van een innoverende activiteit in andere activiteiten of in de economie als geheel.

Van de drie buurlanden beschikt Nederland over het best geïntegreerde ondernemingsbeleid, aangezien tal van bevoegdheden ressorteren onder het Ministerie van Economische Zaken. Van het nationale innovatiesysteem werd bovendien in 2003 een uitvoerige inventaris opge maakt, op grond waarvan verscheidene richtsnoeren voor de toekomst werden vastgelegd. In de twee andere landen vond de systeemaanpak meer op regionaal vlak plaats. In Frankrijk werd een echt netwerkbeleid uitgewerkt via de oprichting van lokale productieve systemen (systèmes productifs locaux) en vervolgens van concurrentievermogenskernen (pôles de compétitivité) waarvan de lijst in juli jongstleden werd uitgebracht. Deze laatste proberen ondernemingen, onderzoekscentra en instellingen voor hoger onderwijs te koppelen, om de ontwikkeling en concentratie van synergieën binnen een zelfde geografisch gebied en eenzelfde sector te bevorderen. Zodoende hoopt men een kritische massa te bereiken waarmee een comparatief voordeel kan worden behaald rond een innovierend en doelgericht project. De voornoemde kernen zullen overheidsmiddelen ontvangen in de vorm van belastingverminderingen en verlagingen van sociale bijdragen, maar vooral via kredieten verleend door nieuwe agentschappen voor innovatie en onderzoek. Duitsland, van zijn kant, omvat weliswaar enkele van de meest dynamische Europese regio's, maar wordt gekenmerkt door een zeer sterke versnippering van de economische en technologische prestaties van zijn deelgebieden.

In België streven de gewesten in verschillende mate naar synergieën en naar een gecoördineerd beleid via de gewestelijke innovatiesystemen of de bevordering van clusters. In sommige opzichten lijkt Vlaanderen eerder, krachtiger en op meer geïntegreerde wijze te hebben gehandeld, maar het is moeilijk de verkregen resultaten

nauwkeurig te beoordelen; zo blijft samenwerking tussen de ondernemingen veeleer uitzondering dan regel. In Wallonië kwam het clusteringbeleid later tot ontwikkeling dan in Vlaanderen; een eerste evaluatie hiervan leidde tot een verbetering van het instrument en het starten van concurrentievermogenskernen naar Frans model. Ten slotte schijnt het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest minder ver gevorderd zijn, wellicht omwille van de specifieke situatie inzake ruimtelijke ordening.

Meer in het algemeen, zou een synergie tussen het innovatiebeleid van de 3 regio's wenselijk zijn, zoals opgemerkt door de « Hoge Raad 3 % van België » (2005). In het bijzonder zouden de verschillende deelgebieden zich kunnen bezinnen over de versterking van het potentieel van Brussel als kern van economische activiteit. In de succesvolle Europese regio's is gebleken dat deze konden profiteren van de aanwezigheid van een metropool die deze rol van katalysator vervulde.

Conclusie

Gelet op de herhaalde vragen omtrent de toekomst van de industrie in België, werd in dit artikel een beeld van de voorbije ontwikkelingen en van de huidige situatie geschetst, in een poging om na te gaan welk gedrag de industrie moet aannemen om zich te wapenen tegen de komende uitdagingen.

De laatste decennia waren de industrie en de economie als geheel onderhevig aan twee onafwendbare trendmatige krachten, namelijk de sectorale verschuivingen, die voornamelijk tot uiting kwamen in de overdracht van activiteit en werkgelegenheid van de industrie naar de diensten, en de toenemende mondialisering van tal van economische domeinen. In alle landen met een oude industrie, maar meer nog in België wegens zijn hoge openheidsgraad en zijn specialisatie in halffabrikaten, heeft de industrie daarop ingespeeld door aanzienlijke productiviteitswinsten te boeken, in het bijzonder via een intensievere kapitaalvorming, en zich opnieuw te richten op haar kernactiviteit. Zodoende was de toename naar volume van de industriële activiteit in België vergelijkbaar met de groei van de gehele economie, zodat het aandeel van de industrie in de economische activiteit, gemeten tegen vaste prijzen, vrijwel onveranderd bleef. Die positieve reactie ging echter gepaard met pijnlijke aanpassingen op het vlak van de werkgelegenheid. Indien deze zich geuit hebben in een drastische vermindering van het aantal banen in de industrie – wat ruimschoots werd gecompenseerd door de werkgelegenheidscreatie in de diensten, deels ten gevolge van de uitbesteding van taken door de industrie – hebben zo zich in het bijzonder laten gevoelen in sommige bedrijfstakken of regio's.

Recentelijk verliep de mondialisering, die een bron van uitdagingen en kansen is en gepaard gaat met een toegenomen versnippering van het productieproces, opnieuw sneller door de opkomst van dichtbij gelegen opkomende economieën, zoals de tien nieuwe lidstaten van de EU, of met een grote omvang, zoals China. De daaruit voortvloeiende vrees voor massale delocalisaties van productieve activiteiten naar die landen wordt momenteel niet bevestigd door de voor België beschikbare indicatoren. Doordat ze hoofdzakelijk een financieel karakter hebben, zijn deze laatste echter te partieel en onvolledig om dat verschijnsel, dat trouwens snel kan evolueren, te meten. Zo blijkt uit enquêtes dat tal van bedrijfsleiders hiermee rekening houden, en dat het effectief aanleiding geeft tot herschikkingen van de activiteiten. Bovendien boeken sommige van die opkomende economieën, met inbegrip van China, een snelle vooruitgang naar ontwikkelingsstadia die meer toegespitst zijn op producten van hoogwaardiger technologie en op innovatie. Derhalve is een grondige bezinning nodig over de aard van de ontwikkelingen die nog te gebeuren staan en over de antwoorden die deze vergen, teneinde de Belgische ondernemingen in staat te stellen zich te richten op de geografische markten en activiteiten die een groei te zien geven.

In dat opzicht is het meer dan ooit geboden het concurrentievermogen te vrijwaren en te verbeteren. Het concurrentievermogen, in de ruime zin van het woord, wordt zowel gekenmerkt door factoren die rechtstreeks de productiekosten bepalen (vergoeding en productiviteit van de productiefactoren, intermediaire inputs) als door factoren die de aantrekkingskracht en het innovatiepotentieel van een economie bepalen, door in te werken op de kwaliteit en de differentiatie van de producten, de efficiënte organisatie van het productieproces, enz.

In een internationale omgeving met een steeds grotere concurrentie blijven de productiekosten een cruciale factor voor het mondiale concurrentievermogen van een economie en moeten ze uit dien hoofde aandachtig worden gevolgd om een gematigde ontwikkeling ervan te garanderen. Het is echter wenselijk ze niet het volledige gewicht van het concurrentievermogen te laten dragen. Allereerst hebben de opkomende economieën op het vlak van de uurloonkosten een duidelijke voorsprong en is het ondenkbaar hiertegen te concurreren, al moet dat voordeel ook worden gezien in het licht van een lager blijvende productiviteit. Een vergelijking van de productiekosten heeft meer zin ten opzichte van de landen van de EU-15, met name de buurlanden, die tegelijkertijd de voornaamste afzetmarkten bieden aan onze producten en onze directe concurrenten zijn bij de verdeling van de fasen van de ontwerp-, productie- en distributieprocessen die op Europees vlak en op wereldschaal worden

vastgelegd. In dat verband moet worden opgemerkt dat de Belgische industrie slechts in beperkte mate vat heeft op haar productiekosten, die meer dan elders afhangen van de intermediaire invoer, ook al levert de eenheidsmunt een belangrijke bijdrage door de wisselkoersschommelingen tussen de partners van het eurogebied weg te nemen. Desondanks is het geboden waakzaam te blijven toezien op het verloop van bepaalde kosten in België, zowel in de industrie als in de bedrijfstakken waarop deze een beroep doet: de lonen, die hoog blijven, de vergoeding van het kapitaal of de energiekosten.

De dynamiek van een economie blijkt echter in toenemende mate te worden afgemeten aan haar capaciteit om te innoveren, zowel in de producten die ze aanbiedt als in de productiewijzen die ze aanwendt. Die capaciteit resulteert uit een combinatie van tal van factoren waarvan de omvang of meer nog de mate waarin ze doorwerken in het concurrentievermogen van de economie, moeilijk meetbaar zijn. In dit artikel werden de belangrijkste van die factoren behandeld, waardoor een synthese kan worden geschetst van de voornaamste beleidslijnen die de reactie van de economische subjecten in de toekomst kunnen sturen.

Een voor de hand liggende doelstelling moet erin bestaan de sterke punten van de Belgische economie te handhaven en te benadrukken, in de eerste plaats haar infrastructuur (hoge investeringsquote, inclusief in ICT, vervoer- en communicatienetwerk...) en de scholingsgraad van haar werknemers, die allebei mede de hoge zichtbare arbeidsproductiviteit verklaren. Zelfs op die terreinen dienen bij voorrang gebreken te worden aangepakt, door de overheidsinvesteringen op te trekken, studenten meer voor wetenschappelijke en technische studierichtingen te laten kiezen, of door de permanente vorming uit te breiden.

Bovendien lijkt innovatie, en meer bepaald een coherente en geïntegreerde benadering hiervan, in een of andere vorm de kern te zijn van de ervaring van de meest dynamische Europese economieën. Innovatie blijft niet beperkt

tot het besteden van 3 pct. van het bbp aan R&D-uitgaven, maar moet alle terreinen bestrijken en van toepassing zijn op alle actoren van de maatschappij, door zich te richten op het verwerven, de verspreiding en het delen van kennis. Voor een kleine, open economie als België omvat dit in nog sterkere mate het aanleren en zich eigen maken van in het buitenland ontwikkelde kennis.

Hoewel alle economische subjecten daarbij betrokken zijn, komt een bijzondere en veelzijdige rol toe aan de overheid. In de eerste plaats wordt België gekenmerkt door de structurele zwakte van zijn overheidsinvesteringen en van de overheidsfinanciering van R&D. Hoewel bijkomende inspanningen in deze materie nodig zijn, rekening houdend met een gezond beheer van de openbare financiën, kan de Staat tevens gunstige voorwaarden creëren voor de economische activiteit en het algemeen welzijn. Zo worden de zware administratieve procedures regelmatig als handicap van de Belgische economie genoemd, maar er is verbetering merkbaar, zoals blijkt uit de indicator van de Wereldbank. Ten slotte dienen alle beleidsniveaus een essentiële rol te vervullen bij het uitwerken en de tenuitvoerlegging van een innovatiestrategie, onder meer door de verschillende betrokkenen bijeen te brengen, een consensus te zoeken over de gezamenlijk na te streven doelstellingen en de verwezenlijkingen te volgen en te beoordelen. Uitgerust met zo'n coherent kader zouden ondernemingen, universiteiten en werknemers dan duidelijke en stabiele vooruitzichten hebben om efficiënt samen te werken en elkaars kennis te delen, wat de creatie en verspreiding van innovaties in de hand werkt.

Het aanzien van de industrie zal de komende jaren nog voortdurend veranderen. De industriële ondernemingen dienen echter een cruciale rol te spelen in de vernieuwing van het economische weefsel van België. Door zich aan te sluiten bij de door alle economische subjecten ondersteunde algemene aanpassingstrend, zullen ze een essentiële bijdrage blijven leveren tot de ontwikkeling van de productiviteit van de economie en van de welvaart van de inwoners van ons land.

Bibliografie

- Aubert P. en P. Sillard (2005), *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, INSEE, Document de travail G 2005/03.
- Avonds L. (2005), *Een vergelijkende analyse van de Input-Output tabellen van 1995 en 2000*, Federaal Planbureau, Working paper 4-05.
- Avonds L. (2003), *Een poging tot vergelijking van de Input-Output-tabellen van 1990 en 1995*, Federaal Planbureau, Working paper 19-03.
- Avonds L., V. Deguel en A. Gilot (2003), *Quelques applications à l'aide du tableau entrées-sorties 1995*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 18-03.
- Beffa J.-L. (2005), *Pour une nouvelle politique industrielle*, Verslag aan de President van de Franse Republiek (www.rapport-jeanlouisbeffa.com).
- Bhagwati J., A. Panagariya en T.N. Srinivasan (2004), « The muddles over outsourcing », *Journal of Economic Perspectives*, 18 (4), 93-114.
- Biatour B. et al. (2005), *European R&D strategy: impact and feasibility study for Belgium*, Federal Planning Bureau, Working paper 3-05.
- Biatour B. (2004), *La R&D et l'innovation en Belgique: un diagnostic sectoriel*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 15-04.
- Bogaert H., A. Gilot en C. Kegels (2004), *L'industrie a-t-elle un avenir en Belgique?*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 10-04.
- Bogaert H. en A. Gilot (2000), « L'évolution du tissu économique », *Reflets et perspectives*, XXXIX (1), 17-31.
- Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (2003), « Industriebeleid: enkele actiemogelijkheden », *Sociaal-economische nieuwsbrief*, nr. 82, 3-13.
- CEPII (2004), *L'insertion de l'industrie européenne dans la division internationale du travail: situation et perspectives*, Verslag ten behoeve van het DG Handel van de EC (<http://trade-info.cec.eu.int/doclib/html/118033.htm>).
- Cette G. en P. Artus (2004), *Productivité et croissance*, Verslag aan de Conseil d'analyse économique van de Franse Eerste Minister (www.cae.gouv.fr).
- Cornille D. en B. Robert (2005), « Sectorale interdependencies en kostenstructuur van de Belgische economie: een toepassing van de input-outputtabellen », *Economisch Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, 2e kwartaal 2005.
- DATAR (2004), *La France, puissance industrielle: une nouvelle politique industrielle par les territoires* (www.datar.gouv.fr).
- De Backer K. en L. Sleuwaegen (2003), *Rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse economie* (www.ondernemerschap.be).
- De Grauwe P. (2003), « De toekomst van de industrie in België », *Leuvense Economische Standpunten*, 2003 (102).
- Delanghe H., V. Duchêne en U. Muldur (2004), « À l'aube d'une nouvelle vague de croissance ? », *Futuribles*, nr. 300, 19-44.

- Drancourt M. (2004), « Industrialisation: la destruction créatrice », *Futuribles*, nr. 297, 13-29.
- Drumetz F. (2004), « La délocalisation », *Bulletin de la Banque de France*, nr. 132, december, 27-42.
- Duesterberg T.J. (uitg.) en E.H. Preeg (uitg.) (2003), *U.S. manufacturing, The engine for growth in a global economy, A project of the manufacturers alliance/MAPI*, Westport, Connecticut, Praeger publishers.
- EC (2004a), *European competitiveness report 2004*, SEC (2004) 1397.
- EC (2004b), *De structurele veranderingen begeleiden: een industriebeleid voor het uitgebreide Europa*, COM (2004) 274.
- EC (2003a), « The EU economy 2003 review », *European Economy*, 6.
- EC (2003b), *European competitiveness report 2003*, SEC (2003) 1299.
- EC (2003c), Enkele kernpunten inzake Europa's concurrentievermogen – naar een geïntegreerde aanpak, COM (2003) 704.
- EC (2002), Het industriebeleid na de uitbreiding, COM (2002) 714 final.
- ECB (2004), *Sectoral specialisation in the EU: a macro-economic perspective*, 5th Structural Issues Report, Monetary Policy Committee (www.ecb.int).
- Federaal Planbureau, *Economische vooruitzichten 2004-2009*.
- Finnish Prime minister's office (2004), *Finland's competence, openness and renewability. The final report on the «Finland in the global economy» project*, Prime minister's office publications 26 (www.vnk.fi).
- Fontagné L. en J.-H. Lorenzi (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, Verslag aan de Conseil d'analyse économique van de Franse Eerste Minister (www.cae.gouv.fr).
- Gonzalez L. (2002), « L'incidence du recours à l'intérim sur la mesure de la productivité du travail des branches industrielles », *Économie et statistique*, nr. 357-358, 103-137.
- Grignon F. (2004), *Délocalisations: pour un néocolbertisme européen*, Verslag ter informatie van de Franse Senaat (www.senat.fr).
- Gusbin D. en B. Hoornaert (2004), *Energievooruitzichten voor België tegen 2030*, Federaal Planbureau, Planning paper 95.
- Hansen J.P. (2004), *Quel avenir pour l'industrie en Europe?*, Mededeling aan de Assemblée de l'Union Wallonne des Entreprises, Genva, 20 januari 2004.
- Henriot A. (2004), « La France est-elle en voie de désindustrialisation? », in *Les entreprises françaises en 2004, le défi extérieur*, onder leiding van C. de Boissieu en C. Deneuve, Paris, France, Economica, 97-112.
- Hoge Raad 3 % van België (2005), *Recherche, technologie et innovation en Belgique: les chaînons manquants*, Eindverslag (www.belspo.be).
- Institute for Management Development (2005), *World competitiveness yearbook* (www.imd.ch).
- Kok W. en al. (2004), *Aan de slag: de Lissabon-strategie voor groei en werkgelegenheid*, Rapport van de groep op hoog niveau onder leiding van Wim Kok, EC (<http://europa.eu.int/growthandjobs>).

Melyn W. (2004), « Kenmerken en verloop van de buitenlandse handel van België », *Economisch Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, 3e kwartaal 2004.

O'Mahony M. en B. Van Ark (2003), *EU productivity and competitiveness: an industry perspective*, Enterprise publications, EC.

Rowthorn R. en R. Ramaswamy (1997), *Deindustrialization – its Causes and Implications*, IMF Economic Issues.

Sels L. en al. (2002), *Opleiding en ontwikkeling in kmo's*, Cahier 4 van het VIONA-project « Personeelsbeleid in kmo's: een onderzoek naar de kenmerken van een effectief kmo-personeelsbeleid », Hoger instituut voor de arbeid, KUL (www.hiva.be).

Sleuwaegen L. en K. De Backer (2001), « Desindustrialisatie in België », *Tijdschrift voor Economie en Management*, XLVI (3).

Van Ark B. en E. Bartelsman (2004), *Fostering excellence: challenges for productivity growth in Europe*, Background document for the Informal Competitiveness Council Maastricht.

Vandille G. en B. Van Zeebroeck (2003), *De Belgische milieurekeningen*, Federaal Planbureau, Planning paper 93.

Van Ierland W. (2004), *Guide des instruments économiques à mettre en œuvre dans le cadre des politiques climatiques domestique et internationale*, Bureau fédéral du Plan, Working paper 3-04.

VBO (2004), *Strategie 2010: voor een nieuw elan en een toekomst voor onze kinderen* (www.vbo-feb.be).

Wereldbank (2004), *Doing business in 2005: removing obstacles to growth* (<http://rru.worldbank.org/doingbusiness>).