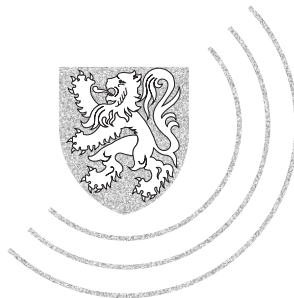


V L A A M S P A R L E M E N T



Zitting 2003-2004

8 oktober 2003

GEDACHTEWISSELING

**over het Rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse Economie
van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie**

VERSLAG

**namens de Commissie voor Economie, Landbouw, Werkgelegenheid en Toerisme
uitgebracht door de heren Jan Laurys en Roland Van Goethem**

Samenstelling van de commissie :

Voorzitter : de heer André-Emiel Bogaert.

Vaste leden :

mevrouw Gisèle Gardeyn-Debever, de heren Jan Laurys, Eddy Schuermans, mevrouw Trees Merck-Van Goey ;

de heren Frans De Cock, Didier Ramoudt, Guy Sols, Marc van den Abeelen ;

de heren Mathieu Boutsen, Jan Penris, Roland Van Goethem ;

de heren Jacky Maes, Robert Voorhamme ;

mevrouw Veerle Declercq ;

de heer André-Emiel Bogaert.

Plaatsvervangers :

de heer Jos De Meyer, mevrouw Ilse Van Eetvelde, mevrouw Riet Van Cleuvenbergen, de heer Jef Van Looy ;

de heren Peter Gysbrechts, Koen Helsen, André Moreau, Jul Van Aperen ;

de heren Jean Geraerts, Miel Verrijken, Frans Wymeersch ;

de heren Carlo Daelman, Leo Peeters ;

de heer Flor Ory ;

de heer Jan Loones.

DAMES EN HEREN,

De Commissie voor Economie, Landbouw, Werkgelegenheid en Toerisme had op 2 oktober 2003 een gedachtewisseling over het Rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse Economie, opgesteld door professor Leo Sleuwaegen en doctor Koen De Backer van het Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie. Ter gelegenheid van die gedachtewisseling werd tevens de werking van het Steunpunt toegelicht door mevrouw Hilde Plaetinck, coördinatrice van het Steunpunt.

1. Uiteenzetting door mevrouw Hilde Plaetinck

Mevrouw Hilde Plaetinck : Mijnheer de voorzitter, leden van de commissie, dames en heren, ik maak deel uit van het Steunpunt Ondernemerschap. Ik zal een korte inleiding geven over wat we doen.

We zijn één van de dertien steunpunten die zijn opgericht om beleidsondersteunend onderzoek te doen. We moeten het kenniscentrum worden inzake ondernemerschap en duurzame economische groei in Vlaanderen. We zijn een consortium tussen de KUL, de Vlerick-school en de Universiteit Gent.

We hebben vier onderzoeksgroepen. De eerste is die van de heren Sleuwaegen en De Backer. Ze doen voornamelijk onderzoek op het vlak van dynamiek van de Vlaamse economie. De tweede onderzoeksgroep wordt geleid door de heer Van Hootegeem en er zijn onderzoekers uit de faculteiten economie, sociologie en psychologie bij betrokken. Ze bekijken vooral de structuur binnen de ondernemingen. Een derde onderzoeksgroep rond de heer Clarysse doet vooral onderzoek naar kennis en technologie-intensieve bedrijven. De vierde onderzoeksgroep rond mevrouw Manigart is bezig met de GEM-databank en onderzoekt de relatie tussen ondernemerschap en economische groei. De coördinatie van het steunpunt gebeurt binnen de Vlerick-school door de heer Van Dierendonck en mezelf.

Om een kenniscentrum inzake ondernemerschap te worden, moeten we de drijvende krachten erachter kennen en dat is enorm complex. We hebben een tabel gemaakt waar we ons onderzoek aan vasthangen. De drijvende krachten situeren zich op drie niveaus. Het eerste niveau is dat van de samenleving en de overheid. We kijken wat de sociaal-culturele omgeving is, de scholing, enzovoort. We bekijken ook de regelgeving en fiscaliteit.

Het tweede niveau bevindt zich op dat van de onderneming en de industrie. Het spreekt voor zich dat technologische innovatie hier erg belangrijk is. Dat brengt ons ook bij extrapreneurship en groeifinanciering. Het derde niveau tot slot richt zich op de onderneming zelf. Wat is de cultuur en organisatie binnen de onderneming ?

Elke onderzoeksgroep heeft een eigen databank. De eerste is de VIO-databank, waarin gegevens worden verzameld om de dynamiek van de Vlaamse economie in kaart te brengen. De tweede databank is PASO/START, waarin wordt gefocust op wat binnen een onderneming gebeurt. Wat zijn de evoluties ? Hoe is intrapreneurship ingebakken in de cultuur ? In de HITO-databank wordt informatie verzameld inzake technologische start-ups. De GEM-databank ten slotte verzamelt gegevens over ondernemerschap. Een voorbeeld is onderzoeken wat de relatie is tussen Vlaanderen en andere landen. Met die vier databanken proberen we de hele Vlaamse economie in kaart te brengen.

Ik haal per groep aan wat er wordt onderzocht. We zijn ongeveer een jaar bezig. De eerste onderzoeksgroep maakt een jaarlijkse studie over de evolutie van de aanwezigheid van buitenlandse ondernemingen in België. Ze maakt ook een jaarlijkse studie over de industriële dynamiek van de Vlaamse economie en over de financiële toestand van de Vlaamse ondernemingen. Ze is ook bezig met de Economische Barometer. Binnenkort start een kortetermijnproject rond internationalisatiestrategieën van Vlaamse ondernemingen.

De tweede onderzoeksgroep focust zich op wat binnen een organisatie gebeurt. Ze doet onderzoek naar samenwerkingsverbanden en de impact op innovatie. Er gebeurt ook onderzoek naar intrapreneurship, en de opleidingscheques worden geëvalueerd.

De derde onderzoeksgroep verzamelt gegevens rond research based start-ups. Ze is ook bezig met het belang van e-business. Er lopen ook een aantal kortetermijnprojecten, onder meer over het overbruggen van de equity gap bij startende en jonge ondernemingen. Er wordt ook een evaluatie van het clusterbeleid gemaakt en een benchmarkstudie over de biotech innovatiesystemen op Europees niveau.

De laatste onderzoeksgroep staat in voor het GEM-rapport, een internationale studie waar 37 landen aan deelnemen. Ze kijkt ook naar de impact van sociaal en menselijk kapitaal op ondernemerschap. Ze doet onderzoek naar de relatie tus-

sen ondernemerschap en economische groei. De groep voert nog twee bijkomende studies uit : één over de oorzaken van faillissementen en één over de impact van risicokapitaal op financierings- en investeringsbeslissingen.

Er lopen ook nog twee kortetermijnprojecten : één over entrepreneurial learning en één over decision making in FDI. Dat laatste gaat over het feit waarom bepaalde projecten niet naar Vlaanderen zijn gekomen. Alle studies worden publiek gemaakt op onze website en we geven ook jaarlijks een cd-rom uit.

2. Uiteenzetting door professor Leo Sleuwaegen

De heer Leo Sleuwaegen : Mijnheer de voorzitter, leden van de commissie, we zijn blij en vereerd om onze studie hier te mogen voorstellen. We hebben ze gemaakt in opdracht van het steunpunt OOI. We willen aangeven hoe de Vlaamse economie er structureel uitziet en waar we naartoe gaan. We concentreren ons hoofdzakelijk op de dynamiek. De studie is geen evaluatie van het beleid, maar biedt een soort helikopterzicht. We willen een aantal symptomen duiden, maar ook bepaalde mechanismen duidelijk maken die eraan ten grondslag liggen.

We proberen Vlaanderen in een internationale context te positioneren en kijken naar andere landen en regio's in Europa. We geloven dat de regionale dynamiek steeds belangrijker wordt. We proberen de samenhang tussen de verschillende structurele ontwikkelingen te benadrukken. We hebben het vooral over het concurrentievermogen en daar is een hele polemiek over ontstaan.

Hierbij hanteren we een brede definitie van het begrip concurrentievermogen, namelijk 'het vermogen van een economie om op een duurzame manier te voorzien in een hoge en stijgende levensstandaard voor zijn bevolking, en dit gekoppeld aan een hoge werkgelegenheid'. Dit is overigens de definitie die door de Europese Commissie wordt gehanteerd.

Wat het tweede luik van deze definitie betreft, zit Vlaanderen met een ernstig probleem. Vlaanderen zit namelijk met een van de laagste werkzaamheidsgraden van Europa. Indien we deze situatie met de werkzaamheidsgraad in de VS vergelijken, krijgen we trouwens een nog somberder plaatje. De algemene werkzaamheidsgraad bedraagt 63 percent. In bepaalde categorieën neemt Vlaanderen in de EU zelfs de voorlaatste plaats in. Slechts

25 percent van de 55- tot 64-jarigen en slechts 34,5 percent van de 15- tot 24-jarigen zijn aan het werk. Dit zijn bijzonder lage percentages. Het is duidelijk dat het Vlaamse concurrentievermogen niet op een hoge werkzaamheidsgraad is gebaseerd.

De levensstandaard is in Vlaanderen nog steeds zeer hoog. Dit blijkt onder meer uit de koopkracht-pariteit. De jongste vijf tot zes jaar wordt Vlaanderen in Europa evenwel steeds meer achteruitgedrongen. In 1995 nam Vlaanderen de vierde plaats in. In 2001 was dit nog slechts de zevende positie. Vlaanderen is ondertussen al ingehaald door een land als Ierland. Ten opzichte van de sterke groei-regio's begint Vlaanderen zelfs een ernstige achterstand te vertonen.

We hebben getracht na te gaan waarom Vlaanderen niet langer in staat is een zeer hoge en duurzame levensstandaard te genereren en welke problemen hierachter schuilgaan. Uit een analyse van het BBP per inwoner blijkt dat we deze achteruitgang aan de hand van verschillende aspecten kunnen verklaren.

Uit de vergelijking met onze buurlanden blijkt dat we minder welvaart kunnen creëren omdat we met een iets ongunstiger bevolkingsprofiel zitten. Dit profiel stelt ons niet in staat om een hoge werkgelegenheid te creëren.

Wat de participatiegraad betreft, levert de vergelijking veel problematischer resultaten op. Onze lagere participatiegraad kost ons heel wat welvaart.

Wat de werkwilligen betreft, doen we het iets beter dan onze buurlanden. Dit betekent dat de officiële werkloosheidsgraad in Vlaanderen nog vrij beperkt is. Dit heeft een positieve impact op onze welvaart. Als we enkel de mensen in beschouwing nemen die echt als werkzoekenden worden beschouwd, heeft Vlaanderen een iets betere werkloosheidsgraad dan de omringende landen.

De productiviteit van onze economische structuur speelt marginaal in ons nadeel. We moeten hier evenwel de nodige aandacht aan besteden. Dit resultaat wijst er namelijk op dat onze economie niet steeds in de juiste sectoren actief is. De Vlaamse bedrijven zijn niet voldoende actief in de sectoren die de hoogste welvaart kunnen genereren.

Wat productiviteit betreft, komen we zeer positief uit de vergelijking. Zoals tevens uit een recent rapport van de ILO is gebleken, stellen we vast dat we nog steeds zeer productief zijn. Deze productiviteit heeft een aantal redenen. We werken sterk geauto-

matiseerd. Bovendien hebben we alle inefficiënte bedrijven gesloten. Aangezien de slechte ondernemingen uit de statistieken zijn gehaald, is ons gemiddelde gestegen. De kracht van de Vlaamse economie schuilt in de hoge productiviteit, die het gevolg is van een kapitaalintensieve productie, van een doorgevoerde automatisering en van de sluiting van een groot aantal inefficiënte bedrijven. Het spreekt vanzelf dat we deze koers niet eindeloos kunnen blijven varen. We staan nu nog sterk omdat we tot op heden vrij efficiënt hebben kunnen werken.

Mijns inziens moet Vlaanderen de ambitie hebben om bij de reeds aangehaalde groeiregio's aan te sluiten. Vergeleken met deze groeiregio's, ligt de productiviteit in Vlaanderen helemaal niet zo hoog. De algemene achteruitgang is groter en de productiviteit wordt niet langer door grote verschillen gekenmerkt. Vergeleken met de groeiregio's, hebben alle factoren eigenlijk een vrij negatieve impact op de vergelijking.

Ik zou de aandacht hier even op een welbepaalde factor willen toespitsen. De Vlaamse economie is niet in de juiste sectoren actief. We zitten niet in de groeisectoren. Onze bedrijven zitten niet in de sectoren die in de toekomst een toegevoegde waarde kunnen genereren.

Om na te gaan waarom Vlaanderen er in de loop van het voorbije decennium op is achteruitgegaan, hebben we een originele methodologie ontworpen. Het is nooit onze bedoeling geweest ons tot een stereotiepe weergave van de symptomen te beperken. We hebben getracht een model te bouwen dat de realiteit en de aanwezige dynamieken duidelijk weergeeft. Via dit model hebben we geprobeerd na te gaan of het aan de productiefactoren of aan de processen ligt. Is het probleem dat we niet over voldoende middelen beschikken of dat we deze middelen niet goed gebruiken ?

Hoewel ik eigenlijk op onze conclusies vooruitloop, wil ik hier toch al even zeggen dat het niet om de middelen gaat. De processen zijn verantwoordelijk voor onze achterstand op de groeiregio's.

Dit model is eigenlijk een raming van de productiemogelijkheidsengren. We willen achterhalen wat Vlaanderen maximaal kan produceren. Op die manier kunnen we zien in welke mate Vlaanderen onder zijn capaciteit werkt.

In de praktijk blijkt Vlaanderen zich 30 percent onder zijn eigen productiemogelijkheidsengren te situeren. Dit percentage is vooral aan de gebruikte

processen te wijten. Er zijn drie manieren om de beschikbare middelen te gebruiken, het verhogen van het ondernemerschap, het vernieuwen van producten en diensten en het bereiken van nieuwe markten.

De mate waarin deze processen in Vlaanderen werken, hebben we met de belangrijkste institutionele factoren verbonden. Deze factoren omvatten onder meer het gevoerde beleid, de bestaande regulering en de officiële instellingen. Deze factoren zouden, door middel van stimuli, tot een verbetering van de processen moeten leiden.

Uit dit model blijkt tevens in welke mate Vlaanderen van de best presterende regio in Europa en van het Europees gemiddelde afwijkt.

Om de gegevens te verwerken, hebben een gestandaardiseerde schaal gehanteerd. Wat de beschikbare middelen betreft, doet Vlaanderen het helemaal niet slecht. We halen niet het niveau van de best presterende regio, maar we laten het Europees gemiddelde duidelijk achter ons.

Het enige probleem situeert zich op het vlak van het menselijk kapitaal. Vlaanderen scoort lager dan het Europese gemiddelde. Dit is vooral aan het aantal universitaires te wijten. Wij kunnen hier wel denken dat we hoogopgeleid zijn, maar de rest van Europa zit niet stil.

Wat technologische vooruitgang betreft, doet Vlaanderen het al evenmin slecht. De middelen die voor onderzoek en ontwikkeling worden uitgetrokken, vormen het probleem niet. Het probleem zit in de processen. Wat de innovatie van producten en van diensten betreft, bungelt Vlaanderen echter helemaal achteraan. We exporteren weinig nieuwe producten en we genereren weinig nieuwe diensten. Indien we deze resultaten willen verbeteren, moeten we de beschikbare middelen beter inzetten. Er zijn te weinig commerciële toepassingen van onze inspanningen inzake innovatie terug te vinden.

Dezelfde vaststelling slaat eigenlijk ook op het ondernemerschap. Het ondernemerschap is de laatste jaren sterk gedaald. In de nieuwe sectoren zijn onze bedrijven onvoldoende aanwezig. Er zijn heel wat nieuwe bedrijven, maar deze situeren zich in sectoren met een kleine potentiële toegevoegde waarde. Bovendien werken deze bedrijven op een vrij kleine schaal. Er zijn te weinig nieuwe bedrijven in de beloftevolle, kennisintensieve sectoren. In die sectoren zijn er eigenlijk meer uittredingen.

Wat de internationale oriëntatie betreft, scoort Vlaanderen volgens onze maatstaven uitzonderlijk hoog. Vlaanderen beschikt over een open economie en zou zonder landen als Frankrijk en Duitsland geen markt hebben. De relevante markt situeert zich buiten de landsgrenzen. Hoewel de statistieken in dit verband gunstig overkomen, zou ik toch een kanttekening willen maken. In de groei-markten zijn we niet aanwezig : in Azië zien we heel weinig Vlaamse investeringen.

Onze regelgeving weerspiegelt een wantrouwen in het economisch systeem en in de overheid. De afgelopen 25 jaar is in Vlaanderen zoveel regelgeving tot stand gekomen dat ze te complex overkomt en verstikkend werkt. Nochtans is de regelgeving bepalend voor het concurrentievermogen van onze industrie. Hetzelfde geldt voor de dienstensectoren. Andere landen exploiteren veel meer nieuwe markten. Het ondernemerschap wordt beperkt. We vragen aan de overheid om die regelgeving te versoepelen.

3. Uiteenzetting door doctor Koen De Backer

De heer Koen De Backer : In welke sectoren zijn we wel sterk ? In welke sectoren zijn we gespecialiseerd en staan we sterk op de internationale markt ? Ik zal het over sectoren hebben, niet over bedrijven, en dan wel over gemiddelden. Niet alle bedrijven in die sectoren kunnen over dezelfde kam worden geschoren.

We hebben de analyse zowel voor de industrie als voor de diensten gemaakt. Ik start met de industrie. Onze belangrijkste industriële sectoren zijn diegene die sterk exporteren. Vlaanderen is te klein om een sector groot te maken. We hebben de NACE-indicatie gebruikt. Heel de chemische sector is een groeisector, de automobielsector, en verder voeding, drank en tabak, kleding, textiel en tapijten. Op de rest kom ik straks terug.

De belangrijkste sectoren creëren de hoogste toegevoegde waarde en de meeste werkgelegenheid. De internationale competitiviteit is daar enorm belangrijk. Als die wegvalt, krijgen we enorme verschuivingen en evoluties op de Vlaamse arbeidsmarkt en economie.

De chemie- en de automobielsector zijn gemiddeld gegroeid op wereldbasis tussen 1995 en 2001. Drank en textiel zijn minder gegroeid. Een heel cluster van kleinere sectoren – waarin we niet gespecialiseerd zijn – zijn nog sterker gegroeid. Het gaat om computers, ICT-infrastructuur, kantooruit-

rustingen en elektrische machinebouw. We zijn dus gespecialiseerd in sectoren die gemiddeld of lager dan gemiddeld groeien.

Is Vlaanderen gespecialiseerd in kennissectoren ? We zijn niet gespecialiseerd in de kennissectoren. We hebben een vergelijking gemaakt met Ierland. We zullen Ierland gebruiken als ijkpunt om aan te tonen dat het ook anders kan. Ierland is erin geslaagd om in verschillende sectoren een sterke specialisatie op te bouwen, specifiek in kennis- en hightechsectoren.

Waarin is Vlaanderen dan wel gespecialiseerd ? Vlaanderen heeft zijn specialisatie nog steeds in de industriële, meer traditionele sectoren, gekenmerkt door een hoge kapitaalintensiteit en grote schaalintensiteit. Dat leest u in de cijfers. Voor onze sterke sectoren bedraagt de kapitaalintensiteit 72.000 euro per werknemer. In onze kleinere sectoren is dat slechts 31.000. Hetzelfde geldt voor de gemiddelde schaal. Menselijk kapitaal en O&O-uitgaven daarentegen komen als minder belangrijk naar voren in al onze sectoren. De productiefactoren scoren hoger dan het Europese gemiddelde maar dat vindt niet zijn weg in onze producten en diensten.

Voor ons bestaan er geen goede of slechte sectoren. In principe zijn er enkel goede of slechte ondernemingen. Ik wil wel aantonen hoe kwetsbaar ons industrieel weefsel is, zeker in de steeds verder-schrijdende globalisering en concurrentie.

Hoe concurreert Vlaanderen ? Er zijn twee mogelijkheden : concurreren op de prijs of op kwaliteit. Kwaliteit nemen we heel ruim. Dat kan de objectieve kwaliteit van het product zijn of differentiatie. Dit laatste maakt dat de prijs kan worden opgedreven.

Welke exportprijs kunnen de Vlaamse bedrijven gemiddeld vragen ? We hebben die prijzen vergeleken met het Europese gemiddelde.

Ook in onze belangrijke sectoren concurreren we vooral op het vlak van prijs. We slagen er niet in om een significant hogere prijs dan de Europese concurrenten te vragen op de internationale markten. Vlaanderen is relatief sterk gespecialiseerd in pure chemie. Het komt daarbij vooral aan op grote volumes en lage prijzen. Ook in de automobielsector blijft de prijsconcurrentie heel belangrijk.

Dit kenmerk blijft niet beperkt tot de sectoren waarin we gespecialiseerd zijn of de meer traditionele sector, maar geldt ook voor de kennisintensie-

ve sectoren. Vlaanderen slaagt er niet in om zich in de hogere prijssegmenten te begeven. Het verhaal van Philips van twee jaar geleden getuigt daarvan. We slagen er niet in om de kennisintensieve en technologische activiteiten in Vlaanderen te houden.

De kennisintensieve sector is misschien wel een sterk groeiende sector, maar we bevinden ons in een zodanig laag prijssegment dat we de kostenstructuur bijzonder goed in het oog moeten houden. Dit alles maakt ons kwetsbaar. De hele Vlaamse industrie blijft relatief sterk op de prijs concurreren.

In Ierland is de situatie helemaal anders. Ierland is veel sterker aanwezig in kennisintensieve sectoren en dat zijn de sectoren die heel sterk groeien op Europees en op wereldniveau. Binnen die sectoren weet Ierland zich bovendien te positioneren in de hogere prijssegmenten. De sterkte van Ierland wordt bepaald door die twee punten : de kennisintensieve sector en het hogere prijssegment binnen die sector.

Omdat de Vlaamse ondernemingen sterk concurreren op prijs, moeten de kosten zwaar in bedwang worden gehouden. Als de kosten te sterk stijgen, dan 'prijzen' de ondernemingen zichzelf uit de markt. We hebben de evolutie van de kosten in Vlaanderen ten opzichte van andere landen bekeken. Dat moest onrechtstreeks gebeuren, want we hebben geen juist beeld van de kosten. In de sectoren waarin we relatief sterk op prijs concurreren, nemen de winstmarges sneller af. Dat betekent dat de Vlaamse ondernemingen de stijging van hun kosten minder snel kunnen doorrekenen via een stijging in hun prijzen. Dat komt doordat we ons in de lage prijssegmenten bevinden.

De arbeidskosten per werknemer zijn tussen 1995 en 2000 gestaag toegenomen. De ondernemingen hebben geprobeerd om de dure factor arbeid steeds meer uit te schakelen door kapitaalintensiever te worden en te besparen op arbeid. De toegevoegde waarde gecreëerd per werknemer, is zelfs sterker toegenomen dan de stijging van de arbeidskosten. De arbeidskost per eenheid product is zelfs een beetje afgenomen over die periode. Over een langere periode merken we een stijgende trend in arbeidskost per eenheid product.

De bedrijven hebben dit niet bereikt door de prijs te verhogen, want in de lagere prijssegmenten is de concurrentie daarvoor te groot, maar wel door de productiviteit heel sterk te laten toenemen. Productiviteit is de stijging in de toegevoegde waarde

per werknemer, gecorrigeerd voor mogelijke prijsstijgingen. De mensen zijn dus steeds harder gaan werken en hebben een steeds hogere fysieke output geleverd.

Dit gebeurde door middel van zeer kapitaalintensieve investeringen, automatiseringsinvesteringen en rationaliseringsinvesteringen ten koste van de werknemer. In de periode 1995-2000 is de afname relatief, maar in de periode 1975-2000 is de afname in Vlaanderen fors en veel groter dan in de andere landen.

We hebben ook de dienstensector onderzocht. De beschikbare cijfers waren veel minder uitgebreid dan die van de industrie. We hebben ons niet toegespitst op Vlaanderen, maar op België. De overheidssector maakt immers een belangrijk deel uit van de dienstensector en die is geconcentreerd in Brussel.

We vergeleken de outputgroei, de groei van de toegevoegde waarde en de productiviteitsgroei in België met andere landen. De outputgroei en de productiviteitsgroei in België zijn relatief klein. In een vergelijking met Nederland merken we dat de diensten op het vlak van productiviteit en van toegevoegde waarde veel sterker zijn gegroeid in Nederland dan in België. De grootste dynamiek is te vinden in de zogenaamde marktdiensten : kleinhandel, groothandel, de transportsector, de logistieke sector, telecommunicatie, financiële dienstverlening en de dienstverlening aan bedrijven. De telecommunicatiesector bijvoorbeeld heeft een heel sterke boom gekend in Nederland. In België is die dynamiek veel kleiner. We merken hetzelfde voor de transportsector en de logistieke sector. In Nederland slaagt men er in om de productiviteit te koppelen aan een hogere outputgroei. Het is niet enkel een kwestie van besparen op werkgelegenheid, maar ook van een hogere productiviteit gekoppeld aan een betere kwaliteit, waardoor de vraag is gestegen.

Een verklaring van de mindere dynamiek in de dienstensector is de positie van de budgetsector. Dat zijn de sectoren overheid, onderwijs, gezondheidszorgen ; sectoren waarin het marktinitiatief relatief beperkt is. In Nederland gaat het over 41 percent, in Vlaanderen over 48 percent. Andere verklaringen hebben te maken met de regulering, de liberalisering en meer eigen initiatief waardoor de sectoren sneller en vroeger worden opengesteld in Nederland dan in België.

We willen geen slechtnieuwsboodschap brengen. Vlaanderen heeft in het verleden op economisch

vlak goed gepresteerd. Onze levensstandaard is hoog. We beschikken over structurele troeven : onze centrale ligging en het belang van buitenlandse ondernemingen die de helft van onze industriële toegevoegde waarde creëren. We zijn vooral sterk in sectoren en bedrijven die kapitaals- en schaalintensief zijn. Er zijn evenwel ook structurele zwakheden : er vertrekken meer buitenlandse ondernemingen dan er bijkomen, en de productiviteitstoename gaat ten koste van de werkgelegenheid. Er zijn geen 'slechte' of 'goede' sectoren.

We moeten ons twee grote vragen stellen. Is een strategie van prijsconcurrentie haalbaar, gezien de stijgende kosten en de dalende investeringen ? De kenniseconomie groeit in Vlaanderen, maar veel trager dan in Ierland en in andere groeiregio's. De groei van de diensten hinkt ook achterop. Onze productiefactoren zijn op zichzelf niet beter of slechter dan elders, maar we gebruiken ze niet optimaal. Innovatie en ondernemerschap blijven in Vlaanderen relatief ondergewaardeerd. In het rapport gaan we ook in op het belang van de regelgeving.

4. Gedachtewisseling

De voorzitter : Wat is het belang van onze wetgeving inzake steunmaatregelen ? Spelen de decreten een rol op het aantrekken, het verankeren of de afbouw van buitenlandse investeringen ?

De heer Leo Sleuwaegen : In dit rapport wordt dat niet onderzocht. Andere studies leren ons dat subsidieniveaus weinig invloed hebben op de delokalisatie van bedrijven. Amper 5 percent van de vertrekkende bedrijven geeft dat als een belangrijke reden op om te delokaliseren. Het gaat dan vooral over kapitaalsintensieve bedrijven die delokaliseren naar buurlanden, waar de kostenstructuur gelijk op de onze. Elk bedrijf vraagt natuurlijk om subsidies, maar niets wijst erop dat ze doorslaggevend zijn. Nu ook elders de markt minder is afgeschermd, krijgt het vanouds open Vlaanderen meer concurrentie. Vlaanderen kan niet langer met dezelfde expansiesteun even goede resultaten boeken als vroeger.

De heer Mathieu Boutsen : Ford Genk is onderdeel van een enorm bedrijf. Kan een Vlaamse toelage van ongeveer 2 miljard een invloed hebben op de uiteindelijke beslissing van de bedrijfsleiding om al dan niet te investeren ?

De heer Leo Sleuwaegen : Die bedrijven kunnen gemakkelijk een productie-eenheid verplaatsen.

Een pro-actief beleid is noodzakelijk, met subsidies indien nodig, maar nog belangrijker, door te zorgen voor ondersteunende diensten en een goede logistieke infrastructuur. Ons competitief voordeel steunt op de grote schaal waarop men hier kan produceren : dat moeten we vrijwaren. We moeten ervoor zorgen dat bedrijven als Volvo van hieruit heel Europa kunnen bevoorraden. Ford heeft ook elders productie-eenheden, en kan dus gemakkelijker zijn productie verplaatsen.

De heer Jan Laurys : We zijn vooral sterk in sectoren en bedrijven die kapitaals- en schaalintensief zijn. Wat is de rol van de loonkost om op dat vlak een evolutie in de hand te werken ? Het VEV en het Planbureau twifelen aan de gunstige effecten van de loonlastenverlaging op de werkgelegenheid. Wat is uw mening daarover ?

Als we meer investeren in kenniseconomie, kunnen we die dan ook hier houden ? Die kennis bestaat ook in India en China. Kunnen we die bedrijven hier verankeren ?

De heer Leo Sleuwaegen : In de kenniseconomische sectoren ontstaan er clusters. Als we erin slaan een paar grote bedrijven naar hier te halen, dan volgen de toeleveranciers en de concurrenten. Dat is met veel succes gebeurd in Ierland en Singapore. We zijn erg goed in biotechnologie en micro-elektronica. We moeten een paar van de grote bedrijven die in die sectoren actief zijn, naar hier halen.

De loonkost is belangrijk voor de traditionele sectoren. De chemische sector en de autonijverheid zijn hangebonden. Op dat vlak beschikken we over troeven, maar de loonlasten moeten naar beneden. We moeten zorgvuldig onderzoeken met hoeveel dat moet gebeuren. Ik heb de indruk dat wat men voorstelt, te weinig is. Door de uitbreiding naar Oost-Europa en Azië, evolueren we qua loonkosten zeer negatief. Globalisering betekent dat er geen grenzen zijn. De verplaatsingskost van productie is dan vrij beperkt. Bedrijven die het in Vlaanderen nog excellent doen, hebben vaak al sterke buitenlandse vestigingen in die regio's. We moeten dit in de toekomst blijven stimuleren en daartoe de loonkosten significant verlagen.

Deze evolutie van desindustrialisatie is al jaren aan de gang en is in Vlaanderen veel sterker dan in de omliggende landen. Na elke economische recessie is er een blijvend verlies terwijl in Nederland en Duitsland de industrie na een recessie opnieuw wat opleeft. Dat is een structurele evolutie waardoor bedrijven in Vlaanderen vaak blijven geloven dat

ze enkel door automatisering, rationalisering en sanering kunnen overleven. Dat is een gevaarlijke evolutie. We moeten meer mensen kunnen inzetten. Als het menselijk kapitaal in onze exportstructuur niet aanwezig is, dan gaat het niet enkel om de loonkost bij laaggeschoolden, maar ook en vooral bij hooggeschoolden. Wij zetten onze hooggeschoolden onvoldoende in in sectoren die internationaal opereren. Ik pleit ervoor dat de loonkost op het menselijk kapitaal serieus wordt verminderd. Immers, wanneer we het goed doen op hoogtechnologisch vlak, dan wordt de rest automatisch meegezogen. Het gaat om verbonden activiteiten. We kunnen buitenlandse investeringen aantrekken die het voordeel zien om in die clusters te komen werken.

De heer Jan Laurys : Professor Sleuwaegen, u vergelijkt met Ierland. Het is inderdaad fenomenaal wat een sprong voorwaarts Ierland heeft gemaakt. Er is natuurlijk ook heel veel steun geweest. Men heeft de hoofdkwartieren van een aantal bedrijven aangetrokken, wat een aanzuigeffect heeft gehad. Volgens de tabel echter investeert Ierland weinig in onderzoek en ontwikkeling, minder dan Vlaanderen.

De heer Leo Sleuwaegen : Ierland zag na de aansluiting bij de EU in dat het het voordeel had van een grote markt maar niet in de traditionele sectoren. De transportkosten liggen immers hoog, het is een eiland. Ze hebben zich dan ook, via een heel gecoördineerd beleid, gericht op de hoogtechnologische sectoren. Daarbij hebben ze vooral buitenlandse investeringen aangetrokken. Buitenlandse investeerders doen nog altijd 90 percent van hun onderzoek en ontwikkeling in één land, vaak hun moederland. De technologie wordt getransfereerd naar Ierland. Ierland slaagt er wel in een hoog aandeel van nieuwe producten in zijn export op te nemen. De commerciële toepassing is wel sterk aanwezig ; de toelevering gebeurt voor een deel vanuit andere landen, vooral Amerika.

Ierland heeft dus iets gelijkaardigs gedaan met wat Vlaanderen in de jaren '70 heeft gedaan in de hoogtechnologische activiteiten. Hier werd de technologie ook toegeleverd, waardoor het ondernemerschap beperkt bleef. Wat je toegeleverd krijgt, doe je niet zelf. Onze potentiële ondernemers in Vlaanderen vonden makkelijker hun weg in de dochterondernemingen en gingen hun talenten op wereldschaal benutten. We beschikken over goede mensen die in andere delen van de wereld op een excellente manier werken. Dat zijn onze goede ondernemers. Omdat er zoveel dochterondernemingen waren in Vlaanderen, hebben we

nooit de nood gevoeld om zelf grootschalig te ondernemen. Dat blijkt een handicap, nu die buitenlandse investeringen wegvallen. Het is niet gemakkelijk om van vandaag op morgen ondernemerschap te stimuleren in zeer risicovolle sectoren, nu het ondernemingsrisico door de globalisering enorm is toegenomen. De grenzen vallen weg. Alles wordt flexibel. Men ziet dat ondernemingen die vandaag leider zijn, morgen moeten sluiten.

Ik ken de Ierse collega's die verantwoordelijk waren voor de promotie van investeringen vrij goed. Ierland heeft dit zeer gecoördineerd aangepakt : dus niet enkel via de fiscale wetgeving, maar er was ook sprake van ondersteuning vanuit het onderwijs. Er is gezorgd voor een goed aanbod van ingenieurs en ook zijn goede arbeidskrachten vanuit het buitenland terug naar Ierland gehaald. Men heeft zich echt ingewerkt in de dossiers van die bedrijven. Er is zelfs onderzocht of Amerikanen van Ierse origine met een belangrijke functie in hun bedrijf, konden worden overtuigd om hun vestiging naar Ierland te brengen. Die coördinatie is enorm belangrijk geweest voor hun succes. In de toekomst zal het wel iets moeilijker worden, ook voor Ierland, maar dat land heeft een fenomenale inhaalbeweging ingezet.

De heer Jan Laurys : Het fiscale voordeel was toch ook niet te verwaarlozen.

De heer Leo Sleuwaegen : Dat was heel belangrijk, maar niet enkel dat.

De heer Marc van den Abeelen : Ik wil uw conclusie niet in twijfel trekken, maar ik ken de situatie van Ierland persoonlijk zeer goed. Die dossiers werden inderdaad zeer goed gevolgd, maar in het begin kon men niet naast het fiscale voordeel kijken, zeker inzake afschrijvingen bij R&D. In één jaar mochten kosten voor R&D bij een product volledig worden afgeschreven. Wij hebben dat niet willen of niet kunnen doen. Bij ons was het ministerie van Financiën niet zo creatief. Voor wie toen in de telecomunicatiesector zat, was het evident dat Ierland een onwaarschijnlijk grote uitvalsbasis bood. Er zijn toen filialen opgezet in Ierland, die daarna werden omgezet in een holdingmaatschappij, om alle fiscale winsten te kunnen transfereren naar Ierland. Artikel 24 van onze Belgische wetgeving liet dat niet toe. Veel Amerikaanse bedrijven zijn zich in Ierland gaan vestigen en hebben hun winsten in het fiscale systeem van Ierland laten belasten. Die winsten waren dus onbelast, want volledig af te schrijven. Dat verklaart een groot deel van het succesverhaal van Ierland. Zomaar universitair uit een boom plukken of ze heel snel klaarsto-

men gaat niet. Er was wel sprake van stimulansen : men kreeg onder meer gratis grond. Het was een beetje een Stevaert-verhaal.

U komt uit het universitair onderwijs en ikzelf heb vroeger ook wat lesgegeven. U zegt dat we het grootste aantal universiteiten per inwoner hebben. Elk dorp in Vlaanderen wilde vroeger zijn universiteit. Onze geweldige infrastructuur kost enorm veel geld. U zegt dat de output van onze universiteiten niet goed is, want, niet aangepast aan wat de markt vraagt. Ik kan het daar deels mee eens zijn. Maar waaraan ligt dat dan ? U bevindt zich aan de vormingszijde. Moet de output daar worden verbeterd ? Of is dit te wijten aan het feit dat men de afgestudeerden van het middelbaar onderwijs niet in de juiste richting oriënteert ? Er zijn enorm veel mensen in de menswetenschappen, maar blijkbaar niet in de echte wetenschap. Er is een enorm aanbod aan universiteiten. We moeten misschien denken aan specialisatie.

U zegt dat we zo weinig nieuwe producten op de markt kunnen krijgen. Heeft dat te maken met onze zeer kleine thuismarkt ? Als Bell Telephone het product dat het had ontwikkeld – dan denk ik aan de Metaconta, de Pentaconta en de digitale producten – niet kon slijten aan de toenmalige RTT, dan kon het dat ook nooit exporteren. Eerst moest men de thuismarkt bewerken, alvorens men kon exporteren. Daarom kon de Pentaconta, nochtans een zeer vooruitstrevend systeem, nooit aanslaan op de internationale markt. De toenmalige RTT heeft dat niet willen kopen. Deze instantie had een eigen ontwikkeling, die ze beter vond. De Metaconta, daarentegen, is wel geslaagd.

Heeft het daarmee te maken ? Ik begrijp niet waarom de bedrijven in het segment van de prijsconcurrentie blijven ? Waarom kiezen ze niet voor een hoger segment ? Zijn er te veel multinationale ondernemingen die de Belgische ondernemingen controleren en het België niet gunnen ? Ligt het aan een verkeerd inzicht van de Belgische ondernemer ?

De heer Leo Sleuwaegen : We stellen vast dat ons universitair onderwijs op vlak van kwaliteit uitstekend presteert. De moeilijkheid ligt in de kwantiteit, in het aantal studenten dat wordt afgeleverd. Misschien komt daar verandering in met de BA/MA-structuur. Het probleem is het tekort aan prikkels op het vlak van inkomens tussen beroepen die echt nodig zijn en andere beroepen. Mensen kiezen voor menswetenschappen omdat ze er niet door benadeeld worden. Ze verdienen toch ongeveer hetzelfde als in een meer technologisch be-

roep. Dat moet dringend veranderen. Over het algemeen is de spanning tussen universitaire en andere geschoolden ook veel te klein. De prikkel om verder te studeren is daardoor ook te klein. Ons systeem is verkeerd. Er zijn historische redenen waarom voor bepaalde richtingen wordt gekozen, maar dat verandert snel als de incentives veranderen.

Een andere vraag ging over nieuwe producten en het probleem van onze markt. Het is duidelijk dat Vlaanderen daarin een nadeel heeft. Onze markt is te klein voor de introductie van nieuwe producten. In Europese context gebeurt dat gemakkelijker. Interbrew is op tien jaar tijd uitgegroeid van een lokale brouwerij naar een internationale groep. Ze kunnen nu wel veel aan product vernieuwing en -verbetering doen. We moeten ervoor zorgen dat onze ondernemers onmiddellijk internationaal werken. De Belgische markt is een handicap. We moeten eigenlijk zeggen dat er geen Vlaamse of Belgische markt is, maar wel een Europese en wereldmarkt. Dat vraagt een andere aanpak.

Door het openstellen van de grenzen zijn er meer mogelijkheden. Dat betekent dat aan de studenten en potentiële ondernemers die internationale dimensie moet worden meegegeven. Er wordt ons nog te veel gezegd dat er veel op Belgisch niveau kan. De media zouden moeten laten zien dat de markt waarop we moeten werken de Europese en internationale markt is. Wat weten we eigenlijk af van wat er zich in het buitenland afspeelt ? Met de europeanisering van het onderwijs gaan we een stapje vooruit, maar het is dan weer zorgwekkend dat er minder Erasmusstudenten zijn.

U had nog een vraag over de prijsconcurrentie en de hogere segmenten. Vlaanderen is gericht op het proces. We zijn kampioenen in efficiëntie en productiviteit. Dat is ook logisch, omdat de winsten daarmee direct worden gerealiseerd. Als klein land spreekt het vanzelf om zo kostenefficiënt mogelijk te werken. Ander probleem is de scheve exportstructuur. Het is nodig de structuur te diversifiëren. We moeten andere activiteiten krijgen en op dat vlak buitenlandse investeerders aantrekken. We moeten in nieuwe richtingen durven werken, complementair aan wat we hebben.

De heer Marc van den Abeelen : Speelt de verstarde structuur van onze holdings ook geen rol ?

De heer Leo Sleuwaegen : Die hebben daar in belangrijke mate schuld aan. De 'corporate governance' is een grote beperking geweest voor onze ontwikkeling van de voorbije jaren. We hebben geen

vennootschapstructuur die toelaat om op internationale schaal te opereren.

De heer Marc van den Abeelen : Dat staat nergens in uw studie.

De heer Leo Sleuwaegen : Neen, dat is al in andere studies vastgesteld. Een holding brengt in essentie een kapitaalmarkt tot stand. We hebben nood aan bedrijven die zelfstandig op grote schaal internationaal durven werken. Een holding is nuttig als de kapitaalmarkten niet werken. Als ze dat wel doen, is een holding niet nodig.

De heer Eric Van Rompuy : Ik ben blij dat we in dit parlement opnieuw tot de kern van het debat kunnen komen. De Leuvense economen hebben ons in het verleden op de pijnpunten gewezen. Ik ben blij dat dit nu weer het geval is. Wetenschap en economische politiek hebben te lang naast elkaar bestaan.

Ik vind deze studie enorm belangrijk. Op een bepaald moment discussieerden we er hier over of de forfaitaire huishoudbelasting meer of minder rechtvaardig was. We keren nu terug naar de kern van de zaak en dat is positief.

De heer De Backer zegt dat we niet te pessimistisch moeten zijn. Ik maak me echter zorgen over de enorme terugval van de buitenlandse investeringen. In de chemie- en automobielsector is tijdens de jaren zestig in ons land geïnvesteerd omwille van de schaal, de locatie en de kwaliteit van onze arbeid. Die sectoren zijn nu aan het afglijden. U zegt terecht dat hoe meer locaties een multinational heeft, hoe gemakkelijker die zich kan verplaatsen. Dat hebben we met Renault ook gezien. Hoe vinden we echter de weg naar buitenlandse investeringen in de kenniseconomie ?

Het relais alleen verwachten van eigen ondernemerschap is een langetermijnpolitiek. Op korte termijn moeten we de band terugvinden met de buitenlandse investeerders. Uw studie wijst uit dat we op dat vlak achterblijven. We werden de laatste jaren verblind door de beurs hype en door een aantal bedrijven zoals Lernout en Hauspie en Spector. Dat waren parels, maar de basis was er niet. Dat heeft te maken met het ontbreken van kenniscentra en die zullen hier waarschijnlijk ook nooit komen. Hoe kunnen we de weg naar de medium high technology vinden ? Ik vind het positief dat de minister-president in de Septemberverklaring erkent dat we op dat vlak achterblijven.

Volgens mij vormt de staatshervorming een enorm probleem. De heer van den Abeelen wees er daarop al op dat we onderzoekers hier moeten proberen te houden. Heel wat incentives om de kennisintensiviteit te verhogen, zijn dikwijls federale bevoegdheden. Het aantrekken van buitenlandse investeringen kan door een aanpassing van de fiscaliteit, sociale wetgeving, enzovoort.

Dat zijn dingen waarvoor de federale overheid bevoegd is, en niet Vlaanderen. U hebt het gehad over Ierland. De kracht daar was de gecoördineerde aanpak. Die hebben wij niet. Er zijn nota bene 17 loketten voor bedrijfsleiders. Het is dus heel belangrijk dat er een gecombineerd loket komt.

In de federale tewerkstellingsconferentie is er geen hoofdstuk over het industrieel beleid. Beeldt u in dat ze zo 200.000 banen willen creëren. U daarentegen vernoemde onder meer de toegang tot de kenniseconomie, innovatie en ondernemerschap.

Een van de dingen die me het meest is opgevallen is dat u de mogelijkheden van het eigen ondernemerschap op middellange en lange termijn situeert. Dat is de endogene groei. Maar is er zicht op de exogene groei door buitenlandse investeringen op relatief korte termijn ? Professor De Grauwe stelde het extreem. Hij zei dat de 20 percent werkgelegenheid in de industrie binnen tien jaar nog 10 percent zal zijn. Hoe ziet u op relatief korte termijn een politiek op dat gebied ?

Wat is in de voorbije periode het beleid van de Vlaamse overheid geweest ? Ik wil het dan niet hebben over het beleid van 1999 tot 2004. Laten we maar spreken over de periode sinds 1995, want het gaat me nu niet om deze regering, maar om de voorbije tien jaar, zonder er een partijpolitieke polemiek ad hoc van te maken. Er zijn inspanningen gedaan op het gebied van innovatie, maar we blijven achter op andere landen. Voor u gaat het echter meer om de commercialisering ervan.

Heeft het ondernemerschap te maken met een tekort aan risicokapitaal, een gebrek aan toegang tot de beurs, enzovoort ? Hoe heeft de overheid gewerkt inzake opleiding en vorming ? Vandaag las ik in de krant dat er in Vlaanderen 15 percent minder ingenieurs zijn ingeschreven. Dat is maar een klein statistisch gegeven, maar het is sprekend. Ik breng dat in verband met de analyse van professor Sleuwaegen en de heer De Backer. Hebt u een evaluatie gemaakt van het Vlaams beleid ? Waar schieten we te kort ? Op welke terreinen moeten we actie voeren ?

De voorzitter : Mijnheer Sleuwaegen, u hebt in het begin gezegd dat u geen oordeel over het beleid zou vellen. Deze vraag gaat niet over de politieke invalshoek, maar over het gevoerde beleid in het algemeen, ongeacht de politieke standpunten. Het is de bedoeling te weten waar we hebben gefaald. Kunt u daarop alsnog antwoorden ?

De heer Chris Vandenbroeke : Mijnheer de voorzitter, collega's, het verleden interesseert ons. Ik maak echter geen evaluatie, maar probeer het actueel te bekijken. Wat ons interesseert, is vooral de toekomst. De regering heeft nog een kleine tien maanden. In die tijd kan ze wellicht hoogstens nog een en ander in de steigers helpen zetten.

Met deze studie, en ook met de opening van het werkjaar van het Vlaams Parlement, zien we een nieuwigheid opduiken. We krijgen nu eindelijk de aanzet tot een echte diagnose. Er wordt gekeken naar waar we echt staan. De hoera-stijl en de euforie van toen er gezegd werd dat het maar een dipje was en dat wie het in structureel verband wilde zien een doemdenker was, is nu voorbij. De realiteit dient zich aan. Dat hebben we kunnen horen in de toespraak van de nieuwe minister-president. Het is ook de inschatting van de huidige minister van Economie dat er problemen zijn waaraan we niet voorbij mogen gaan.

Wat nu uit deze nota blijkt, is inderdaad heel scherp. Hier en daar zijn er nog troeven, maar we zullen moeten zorgen dat we ze ook zo optimaal mogelijk inzetten. Kortom, eindelijk zijn we nu in staat te zeggen dat het niet goed zit.

Ik ga nu even voorbij aan wat er met Ford Genk gebeurt, want er zullen nog andere crisissen volgen. Wat de heer De Grauwe doet, is de vinger op de wonde leggen, en hij doet dat wellicht niet met plezier. Met wat subsidie en zo komen we er niet. We moeten weten waar we staan.

Er is een conjunctureel gegeven en een structureel gegeven. De voorbije veertig tot vijftig jaar hebben we cadeaus gekregen. Over de conjunctuurbeweging heen hebben we afstand kunnen nemen van de zware industrie. Die zat in het zuiden van het land, en de miserie zat dus ook daar. Wij hebben de nieuwe technologieën van veertig en vijftig jaar geleden kunnen aantrekken. We waren bijzonder aantrekkelijk en de multinationals streken hier massaal neer. Intussen verlaten ze ons weer, maar dat is een ander punt.

Ook qua perceptie hebben we een enorme prestatie geleverd in de voorbije decennia. We deden

beter dan de anderen, maar de slogan 'wat we zelf doen, doen we beter' hebben we soms ook misbruikt. Wij hebben van de heer Geens de aandacht voor de DIRV-acties meegekregen of de derde industriële revolutie. Intussen is een vierde, vijfde of zelfs zesde revolutie nodig.

Het conjuncturele gegeven is niet de enige factor. De euforie van 3 of 4 percent groei gaat niet meer op. In sommige prognoses spreekt men nog van amper 1,5 percent. Er is een structureel probleem. Tien jaar geleden verscheen het fantastische boek van Fukuyama 'Het einde van de geschiedenis'. Dat boek verdient dringend een aanpassing. De structurele positionering van het noordwestelijk Europa van voor 1 mei 2004 – dan komen er immers tien landen bij – is allesbehalve goed. Dit Europa wordt het avondland. Het afgelopen decennium kende dit avondland nog een ongelooflijke ontwikkeling. Vlaanderen was het epicentrum van dat Europa omwille van haar positionering, werkzaamheidsgraad en talenkennis. Die positieve ontwikkeling is echter voorbij. Hoe is daar structureel op ingespeeld ?

Wij krijgen nu de diagnose van professor Sleuwaegen en zijn medewerker, de heer De Backer. Welke troeven zijn er vandaag nog voorhanden ? Er is de voorbije jaren enorm ingespeeld op de productiviteit omdat wij op concurrentieel vlak aan het afglijden waren omwille van de loonkost, de lasten op arbeid en het geheel van de sociale zekerheid. Ik mis dit aspect in de diagnose. In welke mate, met welk percentage, moeten werkgevers en werknemers bijdragen tot de oplossing ?

De werkzaamheidsgraad is teloorgegaan omdat de mensen werden afgejakkerd als beesten. De jongeren, 50 percent ervan, volgen hoger onderwijs. De vraag of de goede richting wordt gekozen, is een andere zaak. Eenmaal op de arbeidsmarkt, wordt de productiviteit enorm opgevoerd. Op 45,50 jaar zijn deze mensen versleten, opgebrand. De productiviteit moet de hoge loonkost rechtvaardigen tot ook zij het laat afweten. De attractie voor de multinationals om zich hier te vestigen, is daardoor fel afgenomen.

Vlaamse ondernemers hebben de allerlaagste quote op vlak van investeringsbereidheid. Nog amper 4 percent wil investeren. In een interview met de heer Denys in de Snelberichten vertelt hij dat hij met zijn kleinzoon door zuid-West-Vlaanderen wandelde. De jongen had het over 'alweer een stinkfabriek'. De vraag is hoe in het lager onderwijs beeldvorming rond economie wordt doorgege-

ven. Wij zijn op het verkeerde pad als investeren als iets vies wordt gezien.

Professor Sleuwaegen maakt een goede diagnose en legt de vinger op de wonde. Ik mis wel wat adviezen voor het beleid. Er is te dikwijls gezegd dat Vlaanderen de conjunctuur niet beïnvloedt of de structuren niet bepaalt. Men kan toch wel operationeel zijn en de toekomst voorbereiden. De vraag is wat er met de kenniseconomie moet gebeuren, hoe wij dat moeten aanpakken. Wij hadden in Vlaanderen veel troeven, er zijn er nog enkele over. Mijn vraag is de richtlijnen voor het beleid wat duidelijker te formuleren.

De heer Leo Sleuwaegen : Ik zal beide vragen beantwoorden. Eerst en vooral houdt onze studie geen beleidsevaluatie in. Wij hebben een barometerstudie uitgevoerd. Wij geven een stand van zaken uit van vandaag en verwachtingen voor morgen, op voorwaarde dat er geen grote veranderingen plaatsgrijpen.

Ik ben blij met deze dialoog. Het is voor academici bijzonder belangrijk dat zo'n dialoog plaatsvindt. In het verleden werden nog studies gemaakt. Zelf heb ik rond delokalisatie 15 jaar gewerkt en heb dezelfde predicties gedaan als vandaag. Spijtig genoeg werd door ons overlegmodel het wetenschappelijke model steeds wat opzij geschoven. Het was niet onmiddellijk nuttig om een objectieve analyse door te voeren. Ik heb wel altijd mijn studies aan de CBR voorgesteld, maar in het synthesesedocument kwamen de belangengroepen sterk aan bod.

De minister heeft de moed gehad om een rapport dat niet zo positief is, naar de politiek te brengen. In onze rapporten stellen we dat minimaal moet geoptimaliseerd worden wat aanwezig is. Als we vaststellen dat drie processen – internationalisering, ondernemerschap en innovatie – de hefboomen zijn die beter aangestuurd moeten worden, moeten we ons in die zin daarop richten.

In Nederland krijg ik gemakkelijker informatie van het Nederlands promotieagentschap, dan wanneer ik in Vlaanderen informatie opvraag. Op de conferentie over de Vlaamse 'diplo-dagen' smeekten de deelnemers om informatie. We weten vandaag zelfs niet waarin de Vlaamse investeerders in het buitenland investeren. Hoe kunnen we de kansen benutten, als er geen informatie beschikbaar is ?

Wij kunnen onze bijdrage leveren op het vlak van bedrijfsondersteunend onderzoek. Wij maken objectieve analyses, die de verschillende instellingen ook moeten durven bekijken. Als ik vandaag een

uiteenzetting geef voor het VBO, moet die anders zijn dan een uiteenzetting voor Unizo. Zij hebben verschillende standpunten en er worden andere vragen gesteld.

Door de sterke ontwikkeling van onze overlegeconomie wordt soms de stem van de academicus vergeten. Ik ben blij dat we vandaag deze studie mogen verdedigen. Dit kan een eerste stap zijn in de zoektocht naar meer objectieve informatie. Wij willen ook constructief mee zoeken naar het best mogelijke beleid, maar dat is een andere studie.

Voor de toekomst van onze investeerders moeten we onze eigen internationalisatie bevorderen, meer contacten leggen en de beschikbare instrumenten beter inzetten.

Ik ben ook vice-decaan van de Vlerick Leuven Gent Management School. Ik weet dat een Business School een belangrijke rol kan spelen. Als je MBA-studenten uit verschillende continenten, met minstens 4 of 5 jaar ervaring in bedrijven, naar Vlaanderen haalt, breng je ook telkens een stukje technologie mee. Dit is een belangrijk instrument, dat veel mogelijk maakt als het strategisch belang om dit te ondersteunen, wordt ingezien. Jammer genoeg is dit niet evident, omdat dit werk niet goed zichtbaar is en niet de grootste politieke impact heeft.

Er zijn nog veel buitenlandse investeringen in Vlaanderen. We richten ons altijd op het aantrekken van nieuwe investeerders, maar praten onvoldoende met de huidige investeerders, de grote dochterondernemingen van multinationale ondernemingen. We kennen hun problemen te weinig en praten te weinig met het internationaal management van deze bedrijven. Misschien ondersteunen we hen ook te weinig.

Ze hebben ondersteuning nodig op het vlak van infrastructuur, in de techno-economische betekenis. Dit betekent op alle domeinen. We gingen er te gemakkelijk van uit dat zij hier investeerden om hier duurzaam te blijven. Die tijd is voorbij : we moeten meer de dossiers van die bedrijven ondersteunen en partner worden in wat zij doen. Ze hebben ook steeds meer macht. Er is op wereldschaal een consolidatie in alle sectoren aan de gang : we moeten werken met steeds grotere bedrijven. En moeten hiermee meer vertrouwd raken. We mogen niet verwachten dat het ondernemerschap op kleine schaal de problemen die we nu kennen, op korte termijn kan oplossen.

Het endogeen groeien met eigen ondernemers kan maar gedeeltelijk de problemen oplossen. Vlaanderen kent een echte duale economie. Een beperkt aantal sectoren en ondernemingen werken als locomotief voor de hele ontwikkeling. Het zijn de grote kapitaalintensieve bedrijven die onze export dragen. Zij creëren zeer veel welvaart voor onze Vlaamse economie. Een heel netwerk van kleine bedrijven is hier op een indirecte manier – als toeleveranciers – aan gekoppeld. Ook afgeleid is dat zo, door de welvaart die de grote bedrijven creëren en de bestedingen die hierdoor mogelijk worden. Dit houden we te weinig voor ogen. Er wordt in de politiek regelmatig gesproken over de belangen van een bepaalde groep, zonder een systeemanalyse te maken.

Als we de vakbonden, de werkgevers of de zelfstandigen horen, merken we dat er onvoldoende inzicht en visie aanwezig is, om een gemeenschappelijk voorstel voor de toekomst uit te werken. Ik pleit ervoor om de inbreng van de academici te vergroten, zodat onze studie geïntroduceerd kan worden bij de verschillende groepen. De actoren moeten inzien dat er geen 20 wegen zijn om welvaart te creëren. Als zij hun eigen waarheid blijven verdedigen, komen we op termijn niet tot een oplossing.

Het succesverhaal van Ierland, Finland en andere regio's is het resultaat van het gecoördineerd werken met een visie : een consequent volgehouden visie. Daaraan hebben we nood. We kunnen ons niet meer veroorloven te veronderstellen dat alles automatisch gaat. We moeten zorgen voor voldoende initiatief, en het menselijk kapitaal laten aansluiten bij nieuwe investeringen. Hierdoor kunnen we duurzaam groeien.

Dit impliceert ook een mentaliteitswijziging. Het betekent dat het buitenlands ondernemerschap wordt beschouwd als een belangrijke waarde in onze samenleving. We mogen het huidige overlegmodel – als dat verstarrend werkt – niet beschouwen als de ideale oplossing op lange termijn.

Voor iedere beleidsmaatregel moet eerst beleids-ondersteunend onderzoek gevraagd worden. Dat is het succes van Nederland, dat heel veel voorbereidingen treft bij elke beslissing.

De voorzitter : In Nederland wordt het poldermodel in vraag gesteld en zijn er moeilijkheden. Sinds enkele jaren wordt een flankerend beleid gevoerd. Vroeger was er sprake van een ingrijpend beleid ; later was er een samenspel tussen privé-sector en overheid, zonder in elkaars vaarwater te komen ;

nu spreekt men van een flankerend beleid. De vraag is of een flankerend beleid – met economische steun, een eenloketsysteem, meer informatie voor de eigen administratie – voldoende is.

De heer Leo Sleuwaegen : We moeten alles in de juiste context plaatsen. Als in Nederland gesproken wordt over een flankerend beleid, wil men meer marktwerking en de directe interventie wegnemen. Men stelt dat de marktwerking het beste systeem is om vooruitgang te boeken. Alle sectoren werden sterk gedereguleerd, veel meer dan in Vlaanderen.

Ik was in Nederland als adviseur ook betrokken bij de deregulering van de Post. In Nederland krijgt de academische wereld mogelijkheden om pro-actief na te denken over een manier om de bedrijven de beste kansen in Europees verband te geven. Het gaat hier om een zeer dynamische, winstgevende onderneming die internationaal opereert.

De Belgische Posterijen heeft daarentegen een defensieve strategie ontwikkeld en is helemaal niet op zoek naar het ideale regelgevende kader. De Belgische overheid tracht transities in te bouwen en wacht de Europese verplichtingen af.

Het flankerend beleid in Nederland schept voorwaarden en een regulering die conform is met de Europese bepalingen, maar tegelijkertijd maximale Europese ontplooiingskansen biedt. Deze aanpak verschilt totaal met de Belgische defensieve strategie. Wanneer op problemen moet worden gereageerd, is het meestal al te laat. Wat de Europese context betreft, is het voor de Belgische Posterijen en voor de NMBS allicht al te laat.

De heer Jan Laurys : Ik zou er nog even op willen wijzen dat politiek en management twee verschillende zaken zijn. De heer Tobback heeft ooit gezegd dat 'Het verschil tussen een manager en een politicus is dat een manager de mijnen zou hebben gesloten in 1953, want ze zijn nooit rendabel geweest, en dat een politicus de mijnen sluit op het ogenblik dat het sociaal aanvaardbaar is'. We moeten rekening houden met de context en met de rol die de sociale partners hierin spelen.

De heer Eric Van Rompuy : We moeten eens durven toegeven dat Vlaanderen over de verkeerde instrumenten beschikt. Vlaanderen is bevoegd voor het toekennen van subsidies. Het subsidiemechanisme veroorzaakt evenwel geen duurzame kenteringen. Subsidies kunnen eerder als soelaas worden beschouwd.

De fiscaliteit is een marktgericht, efficiënt instrument. De EU bouwt de subsidiëring van bedrijven steeds verder af. Elk subsidiedossier van enige omvang moet ongeveer twee jaar door de Europese instellingen reizen.

Bepaalde mensen beweren dat Vlaanderen inzake de staatshervorming geen eisen meer heeft. Wat het sociaal-economisch beleid betreft, moet Vlaanderen zeker meer fiscale autonomie eisen. Ik denk hierbij aan de vennootschapsbelasting, aan de loonkosten, aan de verloningsgraad van onderzoekers, aan risicokapitaal en aan andere instrumenten die de overheid de mogelijkheid geven om iets te doen. Aangezien we nu over het verkeerde instrumentarium beschikken, zijn we eigenlijk grotendeels machteloos en moeten we ons tot symptomatische ingrepen beperken.

Indien we een modern industrieel beleid willen voeren, moet hierin de komende jaren verandering komen. Zoals uit de conclusie van de voorliggende studie is gebleken, is het klassieke instrumentarium van de jaren zestig ten dode opgeschreven.

Minister Patricia Ceysens : Mijnheer de voorzitter, mijns inziens moet deze studie in heel Vlaanderen worden verspreid. Ik ben tevens van mening dat we een fundamenteel debat moeten opstarten. De heer Van Rompuy heeft een aantal terechte opmerkingen gemaakt. We moeten ons eigen instrumentarium hanteren om de maatregelen te compenseren die op het federale niveau niet of onvoldoende worden genomen. Ik veronderstel dat we op dit vlak hetzelfde verlanglijstje hebben.

Vlaanderen moet vooruit. We staan voor een aantal immense uitdagingen. Ik hoop dat de bespreking van de beleidsbrief even constructief en zinvol zal verlopen als de discussie die we hier deze namiddag hebben gevoerd. Het is vaak gemakkelijker om het eens te worden over een diagnose dan over mogelijke oplossingen. Indien we keuzes moeten maken, zullen de verschillende politieke partijen deze allicht op eigen manier trachten in te kleuren. Ik ben evenwel van mening dat in Vlaanderen een consensus groeit. We moeten de krachten bundelen om onze economie op te waarderen.

We moeten ons aanpassen aan de nieuwe economie. Aangezien de term kenniseconomie vrij elitair overkomt, prefereer ik de term creatieve economie. We moeten hierover een politiek debat opstarten. De voorliggende studie kan alle betrokkenen duidelijk maken hoe Vlaanderen er momenteel voorstaat.

De verslaggevers,

Jan LAURYS

Roland VAN GOETHEM

De voorzitter,

André-Emiel BOGAERT
