

SVR - Studie

2012 / 2

# De Vlaamse open economie

Thierry Vergeynst (red.)

Studiedienst van de Vlaamse Regering

Vlaamse overheid



# De Vlaamse open economie

REDACTIE | Thierry Vergeynst

Vlaamse overheid



**SAMENSTELLING**

Diensten voor het Algemeen Regeringsbeleid  
Studiedienst van de Vlaamse Regering

**VERANTWOORDELIJKE UITGEVER**

Josée Lemaître  
Administrateur-generaal  
Boudewijnlaan 30 bus 23  
1000 Brussel

**REDACTIE**

Thierry Vergeynst

**REVIEW**

Didier Baudewyns, Veerle Beyst, Erik Buyst, Marc Callens,  
Kim Creminger, Michel Dumont, Erwin Eysackers, Freddy  
Heylen, Walter Van Dongen, Jan Van Doren, Jan van  
Nispen, Myriam Vanweddingen, Karolien Weekers

**LAY-OUT COVER**

Diensten voor het Algemeen Regeringsbeleid  
Communicatie  
Patricia Van Dichel

**LAY-OUT**

Proxess Maes, Zaventem

**DRUK**

Drukkerij Room, Sint-Niklaas

**DEPOTNUMMER**

D/2012/3241/229

**ISBN**

9789040303326

**BESTELLINGEN**

<http://publicaties.vlaanderen.be>

*Delen uit deze uitgave mogen worden verveelvoudigd en openbaar gemaakt indien de auteur van de bijdrage en de titel van deze studie uitdrukkelijk als bron worden vermeld.*

# Inhoud

<b>INLEIDING</b>	<b>7</b>
1. De uitdagingen voor Vlaanderen	8
1.1. <i>De omgeving verandert met verstreckende gevolgen voor de Vlaamse economie</i>	8
1.2. <i>Vlaanderen in Actie</i>	11
2. Doelstelling en werkwijze van de SVR-studie ‘de Vlaamse open economie’	12
3. Overzicht	13
Bibliografie	14
<b>HOOFDSTUK 1</b>	
<b>Macro-economische basisindicatoren</b>	<b>15</b>
Inleiding	16
1. Het bruto binnenlands product en inkomen	16
2. Economische conjunctuur	19
3. Investeren en uitvoer	20
4. Economische sectoren	22
5. Arbeidsmarkt	24
Uitleiding	24
Bibliografie	25
<b>HOOFDSTUK 2</b>	
<b>Macro-economische vergelijking van het Vlaamse Gewest met zes landen</b>	<b>27</b>
Inleiding	28
1. Bbp, inkomen en armoede	28
2. Economische groei	31
3. Samenstelling van het bbp per inwoner	34
4. Bedrijfstakken	36
4.1. <i>Relatief belang van bedrijfstakken volgens werkgelegenheid en bruto toegevoegde waarde</i>	36
4.2. <i>Impact van de bedrijfstakstructuur op de economische groei</i>	40
5. Voorwaarden voor een performante economie	42
5.1. <i>Voldoende kwaliteitsvolle jobs</i>	42

5.2. <i>Investeren</i>	44
5.3. <i>Exporteren</i>	45
5.4. <i>Gezonde overheidsfinanciën</i>	47
5.5. <i>Innovatie</i>	49
Uitleiding	55
Bibliografie	57
<b>HOOFDSTUK 3</b>	
<b>Lonen en arbeidsproductiviteit in de Vlaamse economie</b>	<b>59</b>
Inleiding	60
1. Arbeidsproductiviteit en loonkost	60
1.1. <i>Arbeidsproductiviteit</i>	60
1.2. <i>Arbeidseenheidskost</i>	64
1.3. <i>Loonkost per eenheid product</i>	66
2. Groeiboekhouding	68
2.1. <i>Definitie en opmerkingen</i>	68
2.2. <i>Methodologie</i>	70
3. De motoren van de arbeidsproductiviteit in de Belgische gewesten	72
3.1. <i>Data</i>	72
3.2. <i>Resultaten</i>	73
Uitleiding	80
Bibliografie	81
<b>HOOFDSTUK 4</b>	
<b>Situering van de Vlaamse uitvoer en invoer van goederen</b>	<b>83</b>
Inleiding	84
1. Bronnenmateriaal	84
2. Algemene situering naar product	85
2.1. <i>Uitvoer</i>	87
2.2. <i>Invoer</i>	92
3. Algemene situering naar handelspartner	93
3.1. <i>Uitvoer</i>	93
3.2. <i>Invoer</i>	95
4. Comparatieve voordelen	96
5. De uitvoer als weerspiegeling van een competitieve economie	103
6. Is de samenstelling van de uitvoer afgestemd op de wereldvraag?	108
6.1. <i>Naar product</i>	108
6.2. <i>Naar geografisch niveau</i>	113
Uitleiding	117
Bibliografie	119
<b>HOOFDSTUK 5</b>	
<b>Vlaamse marktaandelen in internationaal perspectief</b>	<b>121</b>
Inleiding	122
1. Methodologie en overzicht	123
2. Marktaandelen in de wereld en buiten de EU15	125
2.1. <i>Evolutie in absolute cijfers (2002-2010)</i>	125

2.2. <i>Evolutie in relatieve cijfers (2002-2010)</i>	126
2.3. <i>Gestandaardiseerde marktaandelen</i>	127
3. Marktaandelen in specifieke markten	129
3.1. <i>EU12</i>	129
3.2. <i>BRIC</i>	130
3.3. <i>Noord-Amerika</i>	133
3.4. <i>N11 (Next Eleven)</i>	135
3.5. <i>Japan</i>	137
3.6. <i>Aziatische Tijgers</i>	139
3.7. <i>ASEAN</i>	141
4. Determinanten van het marktaandeel	143
Uitleiding	144
Bibliografie	145
<b>UITLEIDING</b>	147
1. Algemeen	148
2. Samenvatting	149
2.1. <i>Macro-economische basisindicatoren</i>	149
2.2. <i>Macro-economische vergelijking van het Vlaamse Gewest met zes landen</i>	149
2.3. <i>Lonen en arbeidsproductiviteit in de Vlaamse economie</i>	151
2.4. <i>Situering van de Vlaamse uitvoer en invoer van goederen</i>	151
2.5. <i>Marktaandelen</i>	152
3. Aandachtspunten	153



# Inleiding

Thierry Vergeynst\*

1.	De uitdagingen voor Vlaanderen _____	8
1.1.	<i>De omgeving verandert met verstreckende gevolgen voor de Vlaamse economie</i> _____	8
1.2.	<i>Vlaanderen in Actie</i> _____	11
2.	Doelstelling en werkwijze van de SVR-studie 'de Vlaamse open economie' _____	12
3.	Overzicht _____	13
	Bibliografie _____	14

\* [thierry.vergeynst@dar.vlaanderen.be](mailto:thierry.vergeynst@dar.vlaanderen.be)



## 1. De uitdagingen voor Vlaanderen

### 1.1. De omgeving verandert met verstrekkende gevolgen voor de Vlaamse economie

Vlaanderen is een welvarende regio. Het bbp per inwoner is in 2011 in het Vlaamse Gewest 16% hoger dan gemiddeld in de EU27, zelfs 26% hoger als men pendelbewegingen incalculeert. De Vlaamse economie op zich is groter dan deze van 13 EU lidstaten. De centrale ligging binnen de oude EU15, een hoge arbeidsproductiviteit en scholingsgraad zijn de belangrijkste Vlaamse troeven. Mede dankzij deze kwaliteiten is de Vlaamse economie zeer open en uitvoergericht. Maar deze sterke positie is geen verworvenheid. Zo wordt de kloof tussen de oude EU15 en de nieuwe EU12 lidstaten almaar kleiner. In 1995 was het bbp per inwoner in de EU15 2,6 maal groter dan dit in de EU12; in 2011 is die verhouding al teruggelopen tot 1,8. Het Vlaamse Gewest bevindt zich boven het gemiddelde welvaartsniveau van de EU15, hoewel dit de laatste jaren ook wat terugloopt (9% hoger in 1995; 5% hoger in 2011). Op zich is het goed nieuws dat de nieuwe lidstaten een inhaalbeweging maken, maar het betekent tevens dat Vlaanderen zijn traditionele sterkten continu zal moeten evalueren en bijsturen.

De Vlaamse economie kent immers ook een aantal zwakten. Zo telt Vlaanderen relatief veel kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's). Op het vlak van flexibiliteit betekent dit een troef want KMO's kunnen flexibel inspelen op een veranderende vraag. Maar voor expansie of het opzoeken van (verre) vreemde markten is dit vaak een (schaal)nadeel. KMO's hebben doorgaans minder expertise in huis voor marktprospectie dan de grotere bedrijven. Verder is de opvolgingsproblematiek van familiale KMO's vaak een netelige kwestie die bijzondere aandacht vereist. Bovendien is het niet vanzelfsprekend dat jonge, beloftevolle hoogtechnologische starters daadwerkelijk kunnen doorgroeien tot een internationale speler. De Vlaamse industrie is voorts nogal gespecialiseerd in intermediaire goederen (ook halffabricaten genoemd). Het fabriceren van producten met een grotere technologische component leidt meestal tot een hogere toegevoegde waarde bij de verkoop ervan en deze producten zijn doorgaans ook moeilijker nabootsbaar, wat (althans tijdelijk) een concurrentieel voordeel biedt. Deze troeven heeft de Vlaamse economie nog te weinig.

Hieruit volgt dat de internationale handelspositie van Vlaanderen kwetsbaar is, en dit om vier redenen. Slechts een klein aandeel van onze bedrijven is internationaal actief. Dat komt grotendeels doordat de (vele) micro-bedrijven en dienstenondernemingen minder internationaal georiënteerd zijn, maar ook onze KMO's exporteren minder dan ze zouden kunnen (Van Miert, 2008, 28). Verder is het aandeel hoogtechnologische producten in onze export relatief laag<sup>1</sup>. In 2011 bedroeg het aandeel van hoogtechnologische goederen 5,4% van de Vlaamse uitvoer. In andere landen is dat hoger (bron: Eurostat, NBB, verwerking SVR). Een ander aandachtspunt is dat onze internationale handel grotendeels met de buurlanden verloopt, terwijl de expansieve mark-

<sup>1</sup> Het technologische gehalte wordt bepaald op basis van het eindproduct, niet op basis van de processen gebruikt bij de totstandkoming ervan.

ten zich verder bevinden. Zo was de oude EU-15 in 2011 goed voor 63% van de Vlaamse uitvoer tegenover 10% voor de BRIC en 3% voor de N11<sup>2</sup>.

Tussen 2002 en 2011 groeide de Vlaamse uitvoer naar de EU15 met 38%, tegenover 178% voor de BRIC en 150% voor de N11 (bron: NBB, FIT). Maar het marktaandeel in deze nieuwe groei-economieën blijft beperkt. Het Vlaamse Gewest verliest zelfs marktaandeel op de belangrijkste groeielanden. Hoewel dit te verklaren is door de toenemende onderlinge handel tussen Aziatische en andere groei-economieën zijn er toch Europese landen die niet zo sterk verlies leden, of zelfs wonnen (bijvoorbeeld Nederland, zie hoofdstuk 5 over de marktaandelen).

Beleidsmakers worden ondertussen met een aantal factoren geconfronteerd die een structurele impact kunnen uitoefenen op de Vlaamse economie. De belangrijkste daarvan zijn de nasleep van de financieel-economische crisis, de vergrijzing en de neerwaartse druk op de industrie.

In 2009 sloeg de financieel-economische crisis in volle kracht toe. Het Vlaamse bbp daalde in reële termen met 3,4% en de uitvoer kromp met zo maar even 18%. Een combinatie van een financiële en een economische crisis treft een economie hard. In tegenstelling tot een gewone conjuncturele vraaguitval duurt het langer om een financieel-economische crisis weg te werken. In de recente geschiedenis zijn daarvan voorbeelden te vinden in Europa (Zweden en Finland begin jaren negentig). De economische malaise evolueerde geleidelijk naar een crisis van de overheidsfinanciën en van de eurozone. De overheden dienden immers te interveniëren in het financiële systeem wat additionele financiële inspanningen of borgstellingen vergde. In een aantal perifere landen van de eurozone leidde dit tot groeiende ongerustheid met de vraag of overheden hun verplichtingen wel zouden kunnen nakomen. Het wantrouwen leidde verder tot stijgende interestvoeten voor de schuldtitels van landen zoals Portugal, Ierland, Italië, Spanje en Griekenland waardoor hun toestand nog verergerde.

De crisis versterkte en versnelde de evolutie van bepaalde processen die reeds aan de gang waren. Zo gaat de globalisering gestaag verder. De 'ontwikkelingslanden' worden steeds belangrijker in de wereldeconomie. Tussen 1992 en 2001 bedroeg de gemiddelde reële groei van het bbp per capita 2,1% in de ontwikkelde landen en 2,4% in de minder ontwikkelde landen. In het crisisjaar 2009 kenden de ontwikkelde landen een inzinking van -3,8% tegenover een (bescheiden) groei van 1,4% voor de minder ontwikkelde landen. En gemiddeld over 2010-2011 zijn de reële groeicijfers per capita respectievelijk 1,8% en 5,7% voor de ontwikkelde en minder ontwikkelde landen (Internationaal Monetair Fonds, 2012). Daarnaast lijkt de zoektocht naar energiezuinige productiewijzen en consumptiegoederen en naar alternatieve energiebronnen de laatste jaren te versnellen. Ten slotte vinden nieuwe ICT-toepassingen in huishoudens en bedrijfsleven snel ingang.

Een tweede uitdaging waarmee Vlaanderen kampt – net als vele andere Westerse landen – is een verouderende bevolking. Eerder beschreef de Studiedienst van de

---

<sup>2</sup> BRIC: Brazilië, Rusland, India en China. N11: Bangladesh, Egypte, Filippijnen, Indonesië, Iran, Mexico, Nigeria, Pakistan, Turkije, Vietnam en Zuid-Korea.

Vlaamse Regering (Vergeynst, 2010) de gevolgen van veranderingen in de leeftijdsopbouw voor de economie. De ramingen toonden aan dat het aandeel 15-64 jarigen in het Vlaamse Gewest continu zal afnemen in de komende vijftig jaar. De werkgelegenheidsgraad zou op de lange termijn in de meest optimistische scenario's amper de drempel van 70% halen omdat het Vlaamse Gewest op de limieten van het aantal beschikbare arbeidskrachten zal stoten. De bbp-groei zal in de toekomst trendmatig lager liggen dan wat geregistreerd werd in de periode 2000-2007. De nadelige demografische evolutie en – op langere termijn – tekorten op de arbeidsmarkt zijn de boosdoeners.

De gevolgen van de vergrijzing kunnen worden opgevangen door het verhogen van de arbeidsproductiviteit en/of het verhogen van de werkgelegenheidsgraad. De arbeidsproductiviteit groeide in het Vlaamse Gewest tussen 1980 en 2008 reëel met gemiddeld 1,5% per jaar. Maar na 2000 was die groei niet meer zo uitgesproken. Het groeiende belang van de tertiaire sector en maatregelen om de tewerkstelling te verhogen of te behouden hadden tot gevolg dat het gewicht van de laagproductieve bedrijfstakken toenam. De verdere diffusie van ICT en beheerstechnieken in het bedrijfsleven en instellingen zou een nieuwe duw kunnen geven aan de groei van de arbeidsproductiviteit. De werkgelegenheidsgraad verhogen komt neer op het creëren van meer jobs. Het stimuleren van de arbeidsdeelname, inzonderheid van kansengroepen, zal des te meer noodzakelijk zijn.

Hiermee is nog niets gezegd over de veranderende noden van een regio met een vergrijzende bevolking. De Studiecommissie voor de Vergrijzing becijferde dat de grootste noden zullen liggen in hogere pensioenlasten en in een gemiddeld grotere zorgbehoefte van de bevolking (Hoge Raad van Financiën, 2011, 27). Dat zal een grotere hap uit de verdeling van het bbp vergen dan vandaag het geval is, reden te meer om aandacht te schenken aan de groeimogelijkheden van onze economie. Maar de vergrijzing brengt ook baten met zich mee, bijvoorbeeld een langere levensverwachting of de mogelijkheid om ouderen in het vrijwilligerswerk in te schakelen wat dan weer de economie ten goede komt.

De beleidsmakers maken zich ten slotte ook zorgen over de toekomstige positie van de industrie.

De nationale rekeningen tonen in het algemeen een afnemend belang van de industrie in het economisch weefsel van de ontwikkelde landen. Dat is niet anders in het Vlaamse Gewest. In 1995 vertegenwoordigde de industrie nog 28% van de Vlaamse bruto toegevoegde waarde. In 2010 was dit aandeel teruggevallen tot 19%. De redenen hiervoor zijn bekend. 'Tertiaire' processen zoals schoonmaak, catering, boekhoudkundige diensten... worden uitbesteed aan gespecialiseerde bedrijven die onder de tertiaire sector geklasseerd staan. Voorts is er een sterkere productiviteitsontwikkeling in de industrie waardoor industriële producten relatief goedkoper kunnen geproduceerd en verkocht worden. Dat heeft een temperend effect op de toegevoegde waarde ervan. Men mag niet vergeten dat er een relatief grotere vraag is naar diensten in een zich ontwikkelende en vergrijzende economie (bijvoorbeeld persoonlijke verzorging, juridische diensten,...). Verder is de industrie sterker onderhevig aan internationale concurrentie wat een temperend effect heeft op de prijs, en dus opnieuw een drukkend effect op de toegevoegde waarde. Ten slotte geraken de nieuwe lidsta-

ten geïntegreerd in de Europese Unie, waardoor de economische relaties met deze landen hechter worden en zij comparatieve voordelen in sommige industrietakken kunnen ontplooiën en concurreren met de oude kern van de EU.

## 1.2. Vlaanderen in Actie

Het plan ‘Vlaanderen in Actie (ViA)’ is het leidmotief voor het Vlaamse beleid met als horizon 2020. De Vlaamse regering lanceerde dit plan reeds vóór het uitbreken van de financieel-economische crisis. Deze crisis heeft de noodzaak voor een globaal plan voor Vlaanderen alleen maar scherper gesteld. ViA focust duidelijk op de brede Vlaamse samenleving, waarvan economie en industrie strategische componenten zijn.

Om de doorbraken uit ViA te realiseren werd het Pact 2020 afgesloten tussen de Vlaamse overheid, de sociale partners en het georganiseerde middenveld. De doelstellingen met betrekking tot het economische luik luiden als volgt:

- Vlaanderen groeit uit tot een competitieve, polyvalente kenniseconomie die tot de top behoort inzake bbp en inkomen per inwoner. Ook het investeringsniveau is er hoog.
- Vlaanderen internationaliseert sterker en herwint het in de afgelopen 10 jaar verloren marktaandeel in de wereldmarkt. Het aantal exporterende bedrijven neemt toe (inclusief speciale aandacht voor KMO’s). De uitvoer naar snelgroeiende markten neemt toe; omgekeerd zijn er meer buitenlandse directe investeringen in Vlaanderen.
- Ondernemerschap (ook bij de doelgroepen) en de waardering ervoor neemt toe. Het aantal starters en doorgroeiers stijgt. Ten slotte groeien de inspanningen om meer effectief bruikbare bedrijventerreinen te bekomen.

Om hieraan uiting te geven, worden meerdere initiatieven genomen en projecten opgestart. Zo nam de Vlaamse regering het initiatief tot het bijeenroepen van een Staten-Generaal voor de industrie, voor het eerst in 2010, voor het opzetten van een Nieuw Industrieel Beleid (NIB). Dit overleg resulteerde in een Witboek met aanbevelingen voor beleidsacties om de industrie in Vlaanderen te versterken. Het Witboek wijst op de limieten van een groeiemodel gebaseerd op kapitaalintensieve productie (Vlaamse Regering, 2011, 47). Er bestaat een gevaar voor uitdrijving van de economische waardevervorming zonder dat er voldoende nieuwe, toekomstgerichte en competitieve waardescheppende activiteiten in de plaats komen. Het Witboek wijst daarom op de nood aan een nieuw productiviteitsoffensief (Vlaamse Overheid, 2011, 38). Dat moet gebaseerd zijn op nieuwe technologische en bedrijfsmodellen voor de kenniseconomie en een herpositionering in toekomstgerichte waardeketens. Het speelt ook in op de latente productiviteitswinsten in een kenniseconomie gelieerd aan een betere benutting van spillovers en ongebruikt creatief potentieel. Verder moet zo een strategie rekening houden met de noden en het aanbod van een moderne arbeidsmarkt; de verhoging van de werkzaamheidsgraad bij kansengroepen maakt daar deel van uit.

De economisch-financiële crisis is een bedreiging maar tevens een opportuniteit om verder te gaan met de inspanningen voor een economische hervorming. Zo blijkt dat

landen die echt in ernstige problemen verkeren drastische hervormingen doorvoeren omdat ze er dan toe gedwongen worden. Zij plukken daar dan later de vruchten van (zie bijvoorbeeld Denemarken dat in de negentiger jaren een crisis overleefde). Dit leidt tot de vraag of en in welke mate overheidsoptreden in een economie al dan niet gewenst is. Dient een overheid zich te beperken tot regelgeving of dient ze in bepaalde omstandigheden daadwerkelijk te interveniëren in het economische systeem, bijvoorbeeld door (partieel) aandeelhouderschap in sommige sectoren?

Om een consensus te bereiken bij de diverse sociaal-economische geledingen is een duidelijke visie op de gewenste groei en economische structuur nodig. In de ViA benchmarkstudie 'Vlaanderen vergeleken' van 2008 werden een aantal actieprogramma's van innovatieve en snel groeiende regio's doorgelicht (Studiedienst van de Vlaamse Regering, 2009). De rode draad doorheen deze regionale actieplannen is dat, met het oog op de creatie van toekomstige welvaart, in eerste instantie een gunstig vestigingsklimaat voor bedrijven vereist is. Vooral onderzoek, ontwikkeling en innovatie gekoppeld aan een goede uitbouw van de infrastructuur (wegenis, bedrijventerreinen, woonklimaat,...) is hier van belang. Maar ook voldoende aandacht voor de opvang van mogelijks negatieve effecten van economische groei zoals de milieu- en energieproblematiek is daarbij nodig. Het belang van KMO's in het economisch weefsel en de internationalisatie van de economie zijn typische klemtonen (maar niet exclusief) van ViA. Het opkrikken van de buitenlandse vraag wordt ook dikwijls als groeimiddel gezien.

Een goed inzicht in de sterkten en zwakten van een economie en in de mechanismen van economische ontwikkeling is een belangrijke randvoorwaarde om een gepast antwoord te vinden op de uitdagingen voor de toekomst.

## 2. Doelstelling en werkwijze van de SVR-studie 'de Vlaamse open economie'

In de SVR-studie 'de Vlaamse open economie' wil de Studiedienst van de Vlaamse Regering een aantal belangrijke aspecten van de Vlaamse economie uitdiepen in het licht van de hoger gestelde uitdagingen (crisis, vergrijzing en positie industrie) en de doelstellingen van ViA (competitieve economie, internationalisatie, ondernemerschap). Dit boek focust op aspecten van benchmarking en competitiviteit. De benchmarking slaat op een vergelijking van de Vlaamse economie met andere EU landen. Het aspect competitiviteit wordt uitgediept op basis van analyses over de internationale handel en de productiviteit.

We willen nagaan of het Vlaamse Gewest gewapend is om deze uitdagingen aan te gaan. Bij de analyses maken we gebruik van het beschikbare basismateriaal en het ESR95 systeem van de nationale en regionale rekeningen. Op basis van een reeks klassieke indicatoren schetsen we een beeld van de economische groei en de competitiviteit van het Vlaamse Gewest in een vergelijkend perspectief (tijd en ruimte).

### 3. Overzicht

Hoofdstuk 1 biedt een korte, algemene situering van de Vlaamse economie op basis van een aantal macro-economische kernindicatoren, met name het bbp per inwoner en de deelcomponenten ervan, aspecten van economische conjunctuur, investeren en uitvoer. Vervolgens wordt een overzicht geboden van de structuur van de bedrijfstakken om af te sluiten met een aantal kernindicatoren over de arbeidsmarkt.

In hoofdstuk 2 wordt het Vlaamse Gewest vergeleken met zes weliswaar kleine, maar welvarende landen: Nederland, Ierland, Oostenrijk, Denemarken, Zweden en Finland. Een vergelijking met landen in plaats van regio's heeft twee voordelen: er is meer statistisch materiaal voorhanden op landenniveau, zowel in tijd als in detail, en de reeksen zijn ook meer up to date vergeleken met het regionale niveau. We onderzoeken de sterke en zwakke kanten van het Vlaamse Gewest tegenover deze benchmarklanden in een middellang termijnperspectief. Concreet komen aan bod: het bbp, de economische groei, de structuur naar bedrijfstakken en de rol hiervan voor de economische ontwikkeling, arbeidsmarktindicatoren en indicatoren die de prestatie van een economie meten (onder andere innovatie). De bestudeerde periode (2005-2011) omvat ook de financieel-economische crisis. Voor de landen in kwestie is er sindsdien veel veranderd.

In hoofdstuk 3 maken we vervolgens een meer diepgaande analyse van de competitiviteit volgens het concept dat wordt toegepast in het EU-KLEMS project. Dit internationale project beoogt voor de EU-landen de verschillen in productiviteit en de specifieke rol van de verschillende productiefactoren daarbij uit te tekenen. Mede dankzij het HERMREG project dat loopt in samenwerking met het Federaal Planbureau en de andere gewestelijke statistiekinstellingen, zijn er heel wat economische data voorhanden om dergelijke analyse ook op het regionale niveau uit te voeren, zij het niet altijd even gedetailleerd. Eerst wordt een overzicht gegeven van het verloop van de arbeidsproductiviteit, de verloning per werkende en de loonkost per eenheid product. Vervolgens wordt het belang van de verschillende factoren voor de groei van de arbeidsproductiviteit besproken.

In hoofdstuk 4 maken we een structuuranalyse van de Vlaamse buitenlandse handel sinds 2002. Vooreerst gaat het om een analyse van de buitenlandse handel naar product(groep) en afzetlanden. De handelsblokken die bestudeerd worden zijn de nieuwe EU12 lidstaten, de BRIC, de Aziatische Tijgers, de opkomende Next-11, de ASEAN-landen en de VS en Japan. We vergelijken de handel van het Vlaamse Gewest in de tijd en vergelijken de ontwikkelingen met de buurlanden. De comparatieve voordelen van de afzetstructuur worden geschat. We onderzoeken of de uitvoer van het Vlaamse Gewest afgestemd is op verwachtingen van de importerende landen en op de recente ontwikkelingen in de nieuwe groei-economieën.

Hoofdstuk 5 benadert de Vlaamse buitenlandse handel in functie van haar marktaandeelen in de mondiale handel. We bestuderen dit thema in de breedte door de Vlaamse marktaandeelen in een aantal nieuwe groeiemarkten, Noord-Amerika en Japan te bere-

kenen. We maken een diepte-analyse en zoeken naar oorzaken voor het verlies of winst van marktaandeelen. We kijken hiervoor naar de samenstelling van de Vlaamse uitvoer en vergelijken met de exportmarkt en de export van onze buurlanden en wellicht ook concurrenten.

De uitleiding ten slotte vat de belangrijkste resultaten samen.

## BIBLIOGRAFIE

- Hoge Raad van Financiën (2011). *Studiecommissie voor de Vergrijzing. Jaarlijks Verslag*. Brussel: Federaal Planbureau.
- Internationaal Monetair Fonds (2012). *World Economic Outlook April 2012. Growth resuming. Dangers remain*. Washington: IMF Publication Services.
- Studiedienst van de Vlaamse Regering (2009). *Vlaanderen Vergeleken. Benchmarking van Vlaanderen 2008*. Brussel: Studiedienst van de Vlaamse Regering.
- Van Miert, K. (2008). Vlaanderen in het Europa en de wereld van morgen. In: *Vlaanderen in Actie. Internationalisering. Positioneringspaper*. Brussel: Vlaamse overheid.
- Vergeynst (2010). *Impact van veranderingen in de bevolkingsstructuur op de welvaart in de Belgische gewesten*. Brussel. SVR-Rapport 2010/2.
- Vlaamse overheid (2011). *Witboek. Een nieuw industrieel beleid voor Vlaanderen*. Brussel: Vlaamse overheid.
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tin00140&plugin=0>, geraadpleegd op 30 augustus 2012.
- <http://www.flandersinvestmentandtrade.be/appl/persarchieff.nsf/PersArtikelNL?readform&id=BA9C3E51B16B6034C12579CE0028FFB8>, geraadpleegd op 21 juni 2012.

# Macro-economische basisindicatoren

Thierry Vergeynst\*

Inleiding _____	16
1. Het bruto binnenlands product en inkomen _____	16
2. Economische conjunctuur _____	19
3. Investeren en uitvoer _____	20
4. Economische sectoren _____	22
5. Arbeidsmarkt _____	24
Uitleiding _____	24
Bibliografie _____	25

\* [thierry.vergeynst@dar.vlaanderen.be](mailto:thierry.vergeynst@dar.vlaanderen.be)



## Inleiding

Dit hoofdstuk biedt een kort overzicht van enkele belangrijke macro-economische indicatoren voor het Vlaamse Gewest, ter inleiding van de eigenlijke onderwerpen in de volgende hoofdstukken.

In België staat het Instituut voor de Nationale Rekeningen (INR) in voor de opmaak van zowel de nationale en regionale rekeningen als voor de statistieken van de (regionale) buitenlandse handel (Wet van 21 december 1994). Om de actualiteitswaarde van de indicatoren op regionaal niveau te verhogen werd een beroep gedaan op de HERMREG<sup>1</sup> databank. HERMREG bevat lange termijn macro-economische reeksen ontwikkeld in het kader van een regionaal econometrisch model. HERMREG is een gezamenlijk initiatief van het Federaal Planbureau en de statistiekinstellingen van de gewesten, waaronder de Studiedienst van de Vlaamse Regering.

In een eerste deel komt het bruto binnenlands product (bbp), relatief ten opzichte van de bevolking aan bod. Dit bbp per inwoner kan ontbonden worden in drie componenten. Daardoor wordt duidelijk welke factoren bepalend zijn voor de welvaart. Aansluitend daarbij wordt het inkomen beschouwd. In een volgend deel worden de belangrijkste conjunctuurcurven toegelicht. Nadien is het de beurt aan de investeringen en de buitenlandse handel; deze variabelen zijn belangrijk in het kader van een analyse van de open Vlaamse economie. Met een tweetal veel gebruikte arbeidsmarktindicatoren sluiten we dit overzicht af.

### 1. Het bruto binnenlands product en inkomen

Het bbp aan marktprijzen is het verschil tussen de productie en het intermediair verbruik plus het saldo van de niet-productgebonden belastingen (belastingen op grond, gebouwen, milieubelasting...) en subsidies (subsidies voor arbeidskrachten, voor sanering milieu...) plus het saldo van de productgebonden belastingen (BTW, importheffingen, accijnzen...) en subsidies (importsubsidies...). Het bbp is een belangrijke variabele in het Europees Stelsel van Rekeningen (ESR95). Er zij vermeld dat het bbp in internationaal verband veelal uitgedrukt wordt in koopkrachtpariteiten (KKP). Deze worden verkregen door het prijsniveau van een korf goederen en diensten, representatief voor het consumptiepatroon in een groep landen, met elkaar te vergelijken. De uitdrukking in KKP elimineert vervolgens het effect van de prijsverschillen.

Het Vlaamse Gewest is een welvarende regio. In 2011 had het immers een bbp van € 184,3 miljard. Daarmee is de Vlaamse economie groter dan 13 EU lidstaten. Maar de Belgische situatie is bijzonder. Brussel-Hoofdstad maakt geen deel uit van het Vlaamse Gewest, maar is wel de hoofdstad van de Vlaamse Gemeenschap. Een belangrijk deel van de Vlaamse administratie is in Brussel-Hoofdstad gevestigd. Dat is ook

<sup>1</sup> HERMREG staat voor Harmonised Econometric Research for Modelling REGions.

het geval voor heel wat hoofdzetels van bedrijven met vestigingen in het Vlaamse Gewest. Bovendien is er een vrij aanzienlijke pendel van Vlamingen (en Walen) naar het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Vele andere Europese hoofdstedelijke gebieden zijn geografisch groter, zodat wonen en werken er meer in dezelfde regio plaats vindt (bijvoorbeeld: Île-de-France, Londen, Berlijn, Lazio-Rome). Door middel van matrices van pendelbewegingen kan men de berekening van het regionale bbp corrigeren. Dat wil zeggen dat we de arbeid die door pendelaars in andere gewesten wordt verricht toekennen aan de regio van woonplaats.

Volgens de officiële cijfers schatten we het Vlaamse bbp per inwoner op € 29.200 KKP per inwoner in 2011. Zoals uit tabel 1 blijkt, is dat goed voor een 10<sup>de</sup> plaats tussen de 27 EU landen. België als geheel heeft een hogere waarde omwille van de aanwezigheid van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest, waar relatief veel toegevoegde waarde gegenereerd wordt. Een aantal buurlanden (niet Frankrijk en het VK) en de Scandinavische landen hebben een hoger bbp per inwoner. Maar wanneer gecorrigeerd wordt voor pendel zou het bbp voor het Vlaamse Gewest bbp € 31.700 KKP per inwoner bedragen, goed voor een 3<sup>de</sup> plaats in het Europese peloton.

Het bbp per inwoner kan ontbonden worden in drie factoren. Daardoor wordt duidelijk aan welke parameters een gebied zijn welvaart te danken heeft, en wat de zwakke of sterke punten zijn. De decompositie is als volgt:

$$\frac{Bbp}{Totale\ bevolking} = \frac{Bbp}{Werkgelegenheid} \times \frac{Werkgelegenheid}{Bevolking\ 15-64\ jr} \times \frac{Bevolking\ 15-64\ jr}{Totale\ bevolking} \quad (1)$$

of:

Bbp per inwoner = arbeidsproductiviteit × werkgelegenheidsgraad × aandeel bevolking op beroepsactieve leeftijd (Bral, 2011).

Deze vier indicatoren worden voor het Vlaamse Gewest en de EU lidstaten weergegeven in tabel 1.

De belangrijkste factor voor het Vlaamse Gewest is de arbeidsproductiviteit. Deze kon voor 2011 geschat worden op € 70.400 KKP of € 72.000 euro KKP per werkende, afhankelijk van geen of wel correctie voor pendel. Het Vlaamse Gewest behoort hiermee tot de top (4<sup>de</sup> of 3<sup>de</sup> in een lijst van 27 EU landen). Luxemburg doet het veruit het best omwille van huisvesting van belangrijke internationale instellingen. De Vlaamse arbeidsproductiviteit (officiële definitie) is 24% hoger dan het EU27 gemiddelde.

De werkgelegenheidsgraad bedroeg in 2011 63,3%. Dat is een matige prestatie in Europees verband. Luxemburg doet het wederom zeer goed omdat een belangrijk deel van de personen die er werken in het buitenland woonachtig zijn. Nederland heeft ook een hoge score, niet in het minst omdat dit land relatief veel deeltijdarbeid kent.

**TABEL 1** Bbp per inwoner en zijn factoren in het Vlaamse Gewest en de EU, 2011

Bbp per inwoner in € KKP	Arbeidsproductiviteit in € KKP per werkende	Werkgelegenheidsgraad in %	Aandeel bevolking 15-64 jaar in %				
EU-27	25.200	EU-27	56.800	EU-27	66,4	EU-27	66,8
EU-15	27.700	EU-15	62.000	EU-15	67,8	EU-15	65,9
Vlaams Gewest	29.200	Vlaams Gewest	70.400	Vlaams Gewest	63,3	Vlaams Gewest	65,4
Vlaams Gewest – met correctie pendel	31.700	Vlaams Gewest – met correctie pendel	72.000	Vlaams Gewest – met correctie pendel	67,4		
Luxemburg	69.300	Luxemburg	97.000	Luxemburg	104,6	Slowakije	72,4
Nederland	33.000	Ierland	75.900	Nederland	77,8	Polen	71,3
Oostenrijk	31.600	België	71.400	Denemarken	77,7	Cyprus	70,0
Zweden	31.600	Frankrijk	67.600	Duitsland	75,7	Roemenië	69,9
Denemarken	30.400	Zweden	64.700	Zweden	75,6	Tsjechië	69,8
Duitsland	30.300	Finland	64.400	Oostenrijk	72,8	Slovenië	69,3
Ierland	30.000	Oostenrijk	64.100	Verenigd Koninkrijk	70,7	Litouwen	69,0
België	29.400	Nederland	63.500	Tsjechië	70,5	Malta	69,0
Finland	29.300	Italië	63.400	Finland	69,3	Letland	68,7
Verenigd Koninkrijk	28.100	Spanje	62.700	Bulgarije	68,6	Hongarije	68,5
Frankrijk	26.700	Duitsland	60.700	Cyprus	68,2	Luxemburg	68,4
Italië	25.800	Denemarken	60.200	Portugal	68,1	Bulgarije	68,4
Spanje	24.900	Verenigd Koninkrijk	60.200	Slovenië	66,8	Spanje	67,8
Cyprus	24.000	Griekenland	52.700	Estland	63,6	Oostenrijk	67,7
Slovenië	22.100	Malta	51.200	België	62,7	Estland	67,5
Griekenland	21.000	Cyprus	50.300	Italië	62,1	Ierland	66,9
Tsjechië	20.800	Slowakije	48.300	Letland	61,7	Nederland	66,8
Malta	20.800	Slovenië	47.700	Frankrijk	61,3	Portugal	66,7
Portugal	19.400	Portugal	42.600	Roemenië	60,5	Griekenland	66,2
Slowakije	19.300	Tsjechië	42.300	Griekenland	60,2	Duitsland	66,1
Estland	16.900	Hongarije	41.200	Litouwen	60,0	Verenigd Koninkrijk	65,9
Hongarije	16.600	Estland	39.300	Ierland	59,1	België	65,7
Polen	16.100	Polen	38.200	Polen	58,9	Finland	65,7
Litouwen	14.400	Litouwen	34.700	Malta	58,9	Italië	65,5
Letland	13.200	Letland	31.100	Hongarije	58,7	Denemarken	65,1
Roemenië	11.400	Roemenië	26.900	Spanje	58,6	Zweden	64,7
Bulgarije	11.200	Bulgarije	23.900	Slowakije	55,1	Frankrijk	64,5

Bron: Eurostat, HERMREG, verwerking SVR.

Het aandeel van de bevolking van 15-64 jaar bedroeg in het Vlaamse Gewest 65,4%. In Europees verband gezien is dit een vrij laag cijfer. De verschillen in de EU zijn doorgaans niet zo groot. De nieuwe EU lidstaten halen de hoogste waarden.

Het bbp dat gerealiseerd wordt op het grondgebied van een land of regio is niet gelijk aan het inkomen dat de inwoners daadwerkelijk verdienen.

Voor de berekening van het beschikbare inkomen vertrekt men van de primaire inkomens of de inkomsten uit lonen, wedden, vermogens, eigen woningen. Daarbij wordt het saldo van de sociale uitkeringen en sociale premies opgeteld, evenals het saldo van de overige inkomensoverdrachten (uitkeringen en betaalde premies voor schade-

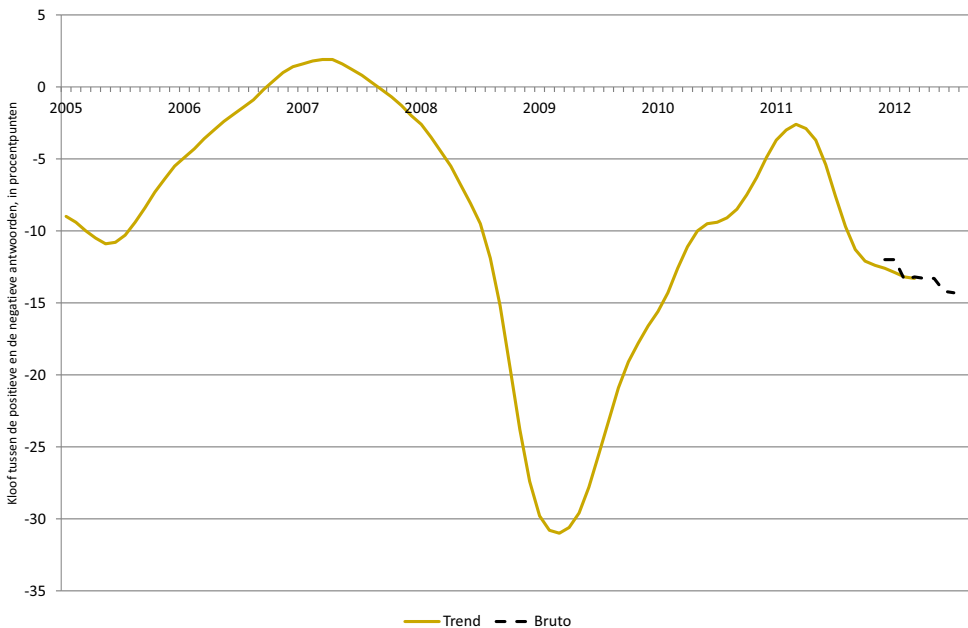
verzekeringen, prijzengeld, boetes,...). Finaal worden de belastingen op inkomen en vermogen in mindering gebracht. Het beschikbare inkomen per inwoner bedroeg in het Vlaamse Gewest € 17.600 KKP gebaseerd op de finale consumptie. Dat is hoog, want van de EU landen doen enkel Luxemburg, Oostenrijk en Duitsland het beter. De laagste inkomens situeren zich in de nieuwe EU lidstaten. Er zijn geen gegevens voor Italië en Cyprus beschikbaar waardoor het EU gemiddelde niet kan berekend worden.

## 2. Economische conjunctuur

Macro-economische cijfers zijn op regionaal niveau enkel op jaarbasis beschikbaar. Deze data komen bovendien met vrij veel vertraging beschikbaar (dit kan evenwel ondervangen worden door meer actuele HERMREG schattingen). Om een juist beeld te krijgen van de huidige economische toestand houden de meeste landen maandelijks conjunctuurenquêtes.

De belangrijkste conjunctuurcurven zijn deze van de Nationale Bank van België (NBB). Voor het Vlaamse Gewest zijn de curven beschikbaar voor de industrie, de ruwbouw, de handel en de diensten aan ondernemingen. Figuur 1 laat de curve zien voor de Vlaamse industrie.

**FIGUUR 1** Conjunctuurcurve (kloof tussen de positieve en de negatieve antwoorden in procentpunten), Vlaamse industrie, van januari 2005 tot juli 2012

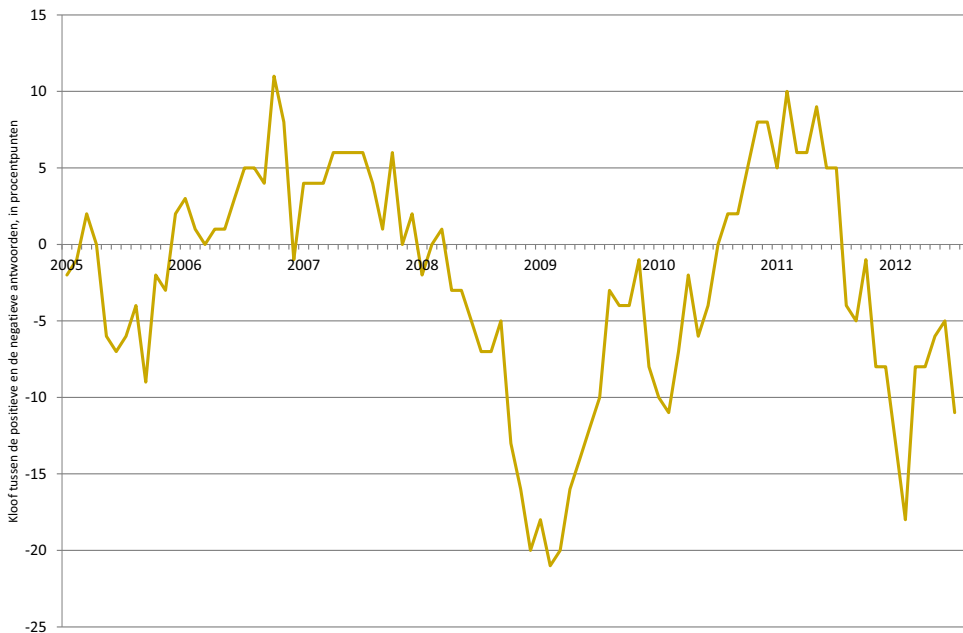


Bron: NBB.

Het ondernemersvertrouwen in de Vlaamse industrie daalde in 2011 gaandeweg en deze beweging heeft zich verder gezet in 2012. Zowel de productie als de buitenlandse vraag doen het minder goed. Het voorraadpeil lijkt intussen weer toe te nemen, wat bij een slabakkende vraag niet echt een stimulans is om de productie uit te breiden.

Naast het producenten- is er ook het consumentenvertrouwen (figuur 2).

**FIGUUR 2** Consumentenvertrouwen (kloof tussen de positieve en de negatieve antwoorden in procentpunten), Vlaams Gewest, van januari 2005 tot juli 2012



Bron: NBB.

Het Vlaamse consumentenvertrouwen ging vanaf augustus 2011 in dalende lijn. Vanaf maart 2012 zette zich een herstel in dat in juli abrupt afgebroken werd. De Vlaamse consumenten werden vooral pessimistischer omtrent hun spaarvermogen voor de komende twaalf maanden. Ook hun inschatting van de economische situatie en van de werkloosheidsvooruitzichten werd minder rooskleurig.

### 3. Investeren en uitvoer

Investeren is geloven in de toekomstige afzet. Daarvoor moet ‘versleten’ productiecapaciteit vervangen worden of moeten nieuwe kapitaalgoederen aangekocht worden om de productie uit te breiden. De totale investeringen daalden in het crisisjaar 2009 met 6,0% in reële termen. In de daaropvolgende jaren was er geen sprake van een herleving. Maar volgens de halfjaarlijkse enquête bij ondernemers uit de verwerkende

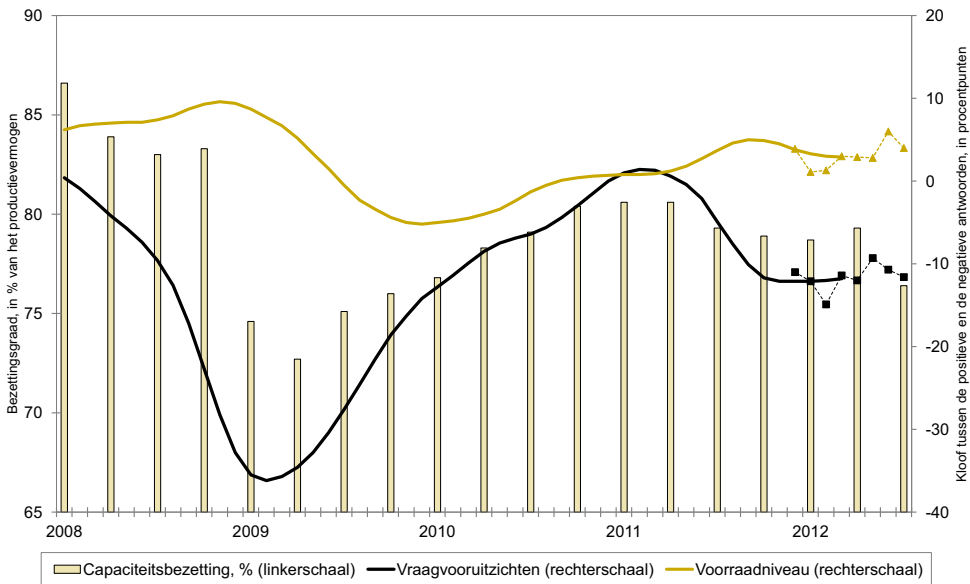
nijverheid in het voorjaar zouden deze hun investeringen in werkelijke prijzen in 2012 met 16,8% optrekken. Dat lijkt steeds minder realistisch: de minder goede conjunctuursignalen van de voorbije zomer zouden deze voornemens fel kunnen doen afzwakken.

Drie factoren zijn van belang bij de beslissing om te investeren (figuur 3):

- De capaciteitsbezettingsgraad zakte tot 76,4% bij de aanvang van het derde kwartaal van 2012. Dat is duidelijk minder dan tijdens de vorige kwartalen. Een relatief lage capaciteitsbezetting zet niet aan tot investeren.
- De vraagvooruitzichten daalden in de loop van 2011 en lijken zich in 2012 te stabiliseren op een eerder laag niveau.
- Het voorraadpeil nam recent iets toe. Een laag voorraadniveau kan ondernemers aanzetten tot produceren en investeren in machines.

Deze factoren duiden dus eerder op een zwak investeringsklimaat.

**FIGUUR 3** Determinanten van het investeringsklimaat in het Vlaamse Gewest, van januari 2008 tot juli 2012



Bron: NBB.

In- en uitvoer komen uitgebreider aan bod in hoofdstuk 4 over de situering van de Vlaamse uitvoer en invoer van goederen en hoofdstuk 5 over de marktaandeelen. De totale Vlaamse uitvoer komt in 2011 op € 283,7 miljard. Dat is 11,5% meer dan in 2010. De inzinking van 2009 is daarmee teniet gedaan. De waarde van de Vlaamse invoer is € 286,0 miljard in 2011. Dat is iets hoger dan de uitvoer, wat vooral te wijten is aan de gestegen prijs van voornamelijk aardolieproducten.

## 4. Economische sectoren

Tabel 2 biedt een overzicht van de spreiding van de totale werkgelegenheid en van de bruto toegevoegde waarde naar bedrijfstak<sup>2</sup>.

Het is alom bekend dat de tertiaire sector de belangrijkste economische sector is, zowel in termen van werkgelegenheid (76,1% in 2010) als in termen van bruto toegevoegde waarde (73,1%). De belangrijkste tertiaire bedrijfstakken zijn ‘handel en reparatie’ en zakelijke diensten zoals ‘hoofdzetels, consultancy, technische analyse’ en ‘administratieve en ondersteunende dienstverlening’. Ook ‘onderwijs’ en ‘overheid, sociale zekerheid’ halen hoge cijfers. Volgens bruto toegevoegde waarde is de sector van het ‘vastgoed’ eveneens belangrijk. In de secundaire sector zijn behalve de ‘bouw’, de ‘voeding, drank en tabak’, de ‘metaalnijverheid’ en – volgens bruto toegevoegde waarde – de ‘chemie’ belangrijke sectoren.

Data zijn betekenisvoller wanneer ze in internationaal perspectief geplaatst worden. Hierna zal een vergelijking gemaakt worden met de ‘oude’ EU15 omdat dit een betere vergelijkingsbasis vormt voor de Vlaamse economie dan de EU27. Om uit te maken in welke bedrijfstakken het Vlaamse Gewest al dan niet gespecialiseerd is, wordt gebruik gemaakt van Yu indices<sup>3</sup>. Een waarde groter dan 0 duidt op een specialisatie voor het Vlaamse Gewest en vice versa voor waarden kleiner dan 0. Tabel 2 geeft de resultaten weer.

Het Vlaamse Gewest is in vergelijking met de EU15 gespecialiseerd in de secundaire sector als geheel. De Vlaamse troeven situeren zich in de ‘voeding’, ‘chemie’ en in mindere mate in ‘textiel en confectie’, ‘petroleumproducten’, ‘rubber en plasticverwerking’ en de ‘metaalnijverheid’. De ‘bouw’ heeft enkel een positieve Yu index volgens de bruto toegevoegde waarde. Het Vlaamse Gewest is echter niet gespecialiseerd in ‘machinebouw en uitrustingsgoederen’, ‘meubels en overige verwerkende nijverheid’ en in mindere mate ook niet in ‘computers, elektronische en optische producten’ en ‘elektrische uitrusting’.

Het resultaat voor de tertiaire sector in globo is niet eenduidig, met positieve Yu indices voor de werkgelegenheid en negatieve voor de bruto toegevoegde waarde. De hoogste Yu waarden zijn voor ‘hoofdzetels, consultancy, technische analyse’. Maar ook ‘transport en telecommunicatie’, ‘administratieve en ondersteunende dienstverlening’ en ‘onderwijs’ scoren opvallend positief. ‘Handel en reparatie’ scoort beduidend positief volgens de bruto toegevoegde waarde, maar niet volgens werkgelegenheid. Het Vlaamse Gewest is in vergelijking met de EU15 niet gespecialiseerd in ‘hotels en restaurants’, ‘banken en verzekeringen’ (komen naar verhouding meer voor in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest) en ‘kunst, amusement en recreatie’.

<sup>2</sup> Het gaat om de indeling in de nieuwe NACE rev.2 (ook wel ‘NACE 2008’ genoemd).

<sup>3</sup> Meer informatie over de Yu indices komt aan bod in het hoofdstuk 4 over situering van de Vlaamse uitvoer en invoer.

**TABEL 2** Totale werkgelegenheid en bruto toegevoegde waarde naar bedrijfstak (in absolute waarde, spreiding en Yu indices), Vlaams Gewest, 2010

Bedrijfstak	Totale werkgelegenheid			Bruto toegevoegde waarde		
	Aantal jobs (x 1.000)	% verdeling	Yu index (t.o.v. EU15)	milj. €	% verdeling	Yu index (t.o.v. EU15)
<b>Primaire sector</b>	45,4	1,7	-1,9	1.581	0,9	-1,1
Landbouw, bosbouw en visserij	45,4	1,7	-1,9	1.581	0,9	-1,1
<b>Secundaire sector</b>	574,7	22,1	1,0	46.963	26,0	2,7
Mijnbouw, groeven	0,6	0,0	-0,2	78	0,0	-1,0
Voeding, drank, tabak	67,9	2,6	1,0	4.923	2,7	1,4
Textiel en confectie	26,4	1,0	0,2	1.341	0,7	0,3
Papiernijverheid, drukkerijen	29,7	1,1	0,0	2.125	1,2	0,2
Petroleumraffinage	3,8	0,1	0,1	573	0,3	0,3
Chemie	34,2	1,3	1,1	5.159	2,9	3,2
Farmacie	9,3	0,4	0,2	1.255	0,7	0,0
Rubber en plasticverwerking	34,4	1,3	0,1	2.664	1,5	0,3
Metaalnijverheid	64,6	2,5	0,6	4.456	2,5	0,7
Computers, elektronische en optische producten	11,5	0,4	-0,2	965	0,5	-0,2
Electrische uitrusting	11,8	0,5	-0,2	1.056	0,6	-0,3
Machinebouw en uitrustingsgoederen	24,0	0,9	-0,6	1.890	1,0	-1,0
Transportmateriaal	34,9	1,3	0,2	2.359	1,3	0,0
Meubels, overige verwerkende nijverheid	28,0	1,1	-0,5	1.676	0,9	-0,7
Electriciteit en gas	10,4	0,4	-0,1	3.050	1,7	-0,9
Water, afvalzuivering	14,8	0,6	0,0	1.402	0,8	-0,3
Bouw	168,3	6,5	-0,7	11.992	6,6	0,7
<b>Tertiaire sector</b>	1.978,3	76,1	1,0	132.009	73,1	-1,6
Handel en reparatie	358,8	13,8	-1,4	25.830	14,3	6,2
Transport en telecommunicatie	164,3	6,3	1,5	13.547	7,5	1,8
Hotels en restaurants	84,5	3,3	-2,5	3.000	1,7	-2,7
Uitgeverijen, audiovisuele media	11,4	0,4	-0,6	1.324	0,7	-0,8
Programmeren, informatiediensten	30,5	1,2	-0,6	3.014	1,7	-0,3
Banken en verzekeringen	52,7	2,0	-1,3	6.396	3,5	-4,1
Vastgoed	11,1	0,4	-0,8	16.303	9,0	-3,4
Hoofdzetels, consultancy, technische analyse	233,3	9,0	7,0	15.050	8,3	6,9
Onderzoek en ontwikkeling	4,6	0,2	-0,4	471	0,3	-0,5
Marktonderzoek, wetenschappelijke en technische activiteiten	20,2	0,8	-0,9	1.144	0,6	-0,6
Administratieve en ondersteunende dienstverlening	213,7	8,2	2,5	8.060	4,5	0,5
Overheid, sociale zekerheid	179,9	6,9	0,0	9.445	5,2	-3,1
Onderwijs	202,1	7,8	1,4	11.657	6,5	2,1
Gezondheidszorg	156,0	6,0	-0,1	9.154	5,1	-0,4
Maatschappelijke dienstverlening	148,8	5,7	1,4	4.544	2,5	0,3
Kunst, amusement en recreatie	19,4	0,7	-1,6	1.055	0,6	-1,4
Overige diensten	59,5	2,3	-0,8	1.724	1,0	-1,4
Huispersoneel, niet gedifferentieerd	27,4	1,1	-1,8	293	0,2	-0,7
<b>Totaal</b>	<b>2.598,4</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>	<b>180.553</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

Bron: INR, berekeningen SVR.



## 5. Arbeidsmarkt

Tabel 3 geeft een overzicht van de werkzaamheids- en werkloosheidsgraad in het Vlaamse Gewest, België, Duitsland, Frankrijk, Nederland en de EU27 en oude EU15.

**TABEL 3** Werkzaamheids- en werkloosheidsgraad (in %), Vlaams Gewest, de EU27, de EU15, België en 3 buurlanden, 2011

	Werkzaamheidsgraad	Werkloosheidsgraad
EU27	68,8	9,6
EU15	69,8	9,6
Vlaams Gewest	71,8	4,3
België	67,3	7,1
Duitsland	76,3	5,9
Frankrijk	68,7	9,7
Nederland	77,0	4,4

Bron: Eurostat.

De werkzaamheidsgraad is het percentage werkenden van de bevolking 20-64 jaar. Het gaat om de werkende bevolking in een land of regio, ongeacht waar ze werken. Deze indicator kwam voor het Vlaamse Gewest in 2011 op 71,8%. Dat is meer dan in de EU27 of EU15 als geheel. Van de buurlanden doen Duitsland en Nederland het beter, maar niet Frankrijk. Deze vrij goede score neemt niet weg dat er nog probleem-punten zijn in het Vlaamse Gewest, met name de relatief lage werkzaamheid bij ouderen en bij allochtonen.

De Vlaamse werkloosheidsgraad (definitie Internationaal Arbeidsbureau) bedroeg 4,3% in 2011. In vergelijking met de EU27, EU15 en de beschouwde buurlanden is dat naar verhouding eerder laag. Voor het eerst sedert de start van de reeks in 1999 scoort het Vlaamse Gewest quasi op hetzelfde niveau als Nederland. Dat land heeft sinds jaren een relatief lage werkloosheid door een groot aandeel deeltijdwerk.

### Uitleiding

Het Vlaamse Gewest is een welvarende regio: het bbp per inwoner is er relatief hoog, zeker als gecorrigeerd wordt voor pendelbewegingen naar Brussel. De belangrijkste factor hierbij is de hoge arbeidsproductiviteit. Ook het beschikbare inkomen per inwoner is er hoog. Maar volgens recente conjunctuurindicatoren ziet het er midden 2012 een stuk minder goed uit, inzonderheid voor het investeringsklimaat. Het Vlaamse Gewest is voorts een getertiairiseerde economie met een vrij lage werkloosheid. De werkzaamheid is er eveneens behoorlijk hoog, behalve bij een aantal deelpopulaties zoals ouderen en allochtonen.

## BIBLIOGRAFIE

Bral, L. (red.) (2011). *Vlaamse Regionale Indicatoren (VRIND)*. Brussel: Studiedienst van de Vlaamse Regering.

[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region\\_cities/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/introduction), geraadpleegd op 13 augustus 2012.

<http://www.nbb.be/pub/stats/stats.htm?l=nl>, geraadpleegd op 10 augustus 2012.



# Macro-economische vergelijking van het Vlaamse Gewest met zes landen

Thierry Vergeynst\*

Inleiding	28
1. Bbp, inkomen en armoede	28
2. Economische groei	31
3. Samenstelling van het bbp per inwoner	34
4. Bedrijfstakken	36
4.1. <i>Relatief belang van bedrijfstakken volgens werkgelegenheid en bruto toegevoegde waarde</i>	36
4.2. <i>Impact van de bedrijfstakstructuur op de economische groei</i>	40
5. Voorwaarden voor een performante economie	42
5.1. <i>Voldoende kwaliteitsvolle jobs</i>	42
5.2. <i>Investeren</i>	44
5.3. <i>Exporteren</i>	45
5.4. <i>Gezonde overheidsfinanciën</i>	47
5.5. <i>Innovatie</i>	49
5.5.1. <i>Wat is innovatie?</i>	49
5.5.2. <i>Scholing en bijscholing als voorwaarden voor innovatie</i>	50
5.5.3. <i>Creatie van innovatieve kennis</i>	51
5.5.4. <i>Innovatie en ondernemerschap</i>	52
5.5.5. <i>Toepassing van innovatie</i>	53
5.5.6. <i>Intellectuele eigendom</i>	54
Uitleiding	55
Bibliografie	57

\* thierry.vergeynst@dar.vlaanderen.be

## Inleiding

**M**et circa 6 miljoen inwoners (en zijn beperkte geografische omvang) is het Vlaamse Gewest min of meer vergelijkbaar met enkele kleine, welvarende landen in de EU, zoals Nederland, Oostenrijk, Ierland, Zweden, Finland en Denemarken. Deze zijn net zoals het Vlaamse Gewest afgestemd op omliggende grotere landen zoals Duitsland, Frankrijk of het Verenigd Koninkrijk. Het is daarom interessant na te gaan hoe de Vlaamse economie het stelt in vergelijking met deze zes landen. Een benchmark op landenniveau biedt het voordeel dat er meer data voorhanden zijn, en dat ze meer in detail (bedrijfstukken) en actueler beschikbaar zijn. Een nadeel is dat het Vlaamse Gewest niet over dezelfde bevoegdheden beschikt als een land.

Vergeynst (2008) beschreef eerder hoe de economische toestand van het Vlaamse Gewest evolueerde over een periode van een kwart eeuw, in vergelijking met deze zes kleinere EU landen. Dit hoofdstuk bouwt grotendeels voort op deze bijdrage en legt de focus op de structurele veranderingen in deze economieën sedert 2005. Door 2005 als vertrekpunt te nemen, behelst de periode zowel jaren van hoogconjunctuur (2006, 2007) als jaren van economische neergang (2009 en daaropvolgend).

Als ruimere vergelijkingsbasis geldt de oude EU15<sup>1</sup>, eerder dan de EU27 omwille van de grotere congruentie van de bestudeerde economieën met de EU15.

Eerst komen het bbp, het inkomen en armoede-indicatoren aan bod. Naast het niveau is ook de groei van het bbp van belang. Het bbp per inwoner kan ontbonden worden in drie factoren: arbeidsproductiviteit, werkgelegenheidsgraad en aandeel bevolking op beroepsactieve leeftijd. Vervolgens gaat deze bijdrage iets uitvoeriger in op de structuur van de economieën volgens bedrijfstak en de rol ervan op de economische ontwikkeling. Finaal komen de voorwaarden voor een performante economie aan bod met betrekking tot het aanbod van arbeid, investeren, exporteren, overheidsfinanciën en het innovatieproces (in zijn diverse facetten).

## 1. Bbp, inkomen en armoede

Tabel 1 geeft een algemeen overzicht van de bevolkingscijfers, het bruto binnenlands product (bbp) en het beschikbaar inkomen per inwoner. Het bbp is een algemeen gebruikte maat voor de geproduceerde welvaart van een land of regio.

<sup>1</sup> De Benelux landen, Duitsland, Frankrijk, Italië, het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Denemarken, Griekenland, Spanje, Portugal, Oostenrijk, Zweden en Finland.

**TABEL 1** Bevolking, bbp, bbp per inwoner en beschikbaar inkomen per inwoner, Vlaams Gewest, de EU15 en de 6 benchmarklanden

Geografische omschrijving	Bevolking	Bbp	Bbp per	Beschikbaar inkomen
	(in personen)	(in miljoen € KKP)	inwoner	per inwoner
	2011	2011	(in € KKP)	(in € KKP gebaseerd op de finale consumptie)
			2011	2008
Vlaams Gewest	6.321.400	184.300	29.200	17.600
Vlaams Gewest - met correctie pendel	6.321.400	200.400	31.700	-
EU-15	400.617.000	11.094.100	27.700	-
Nederland	16.643.200	548.600	33.000	15.100
Ierland	4.603.200	138.100	30.000	15.500
Oostenrijk	8.426.000	266.100	31.600	19.100
Denemarken	5.560.500	169.200	30.400	12.700
Finland	5.379.600	157.700	29.300	14.000
Zweden	9.428.000	298.300	31.600	15.700

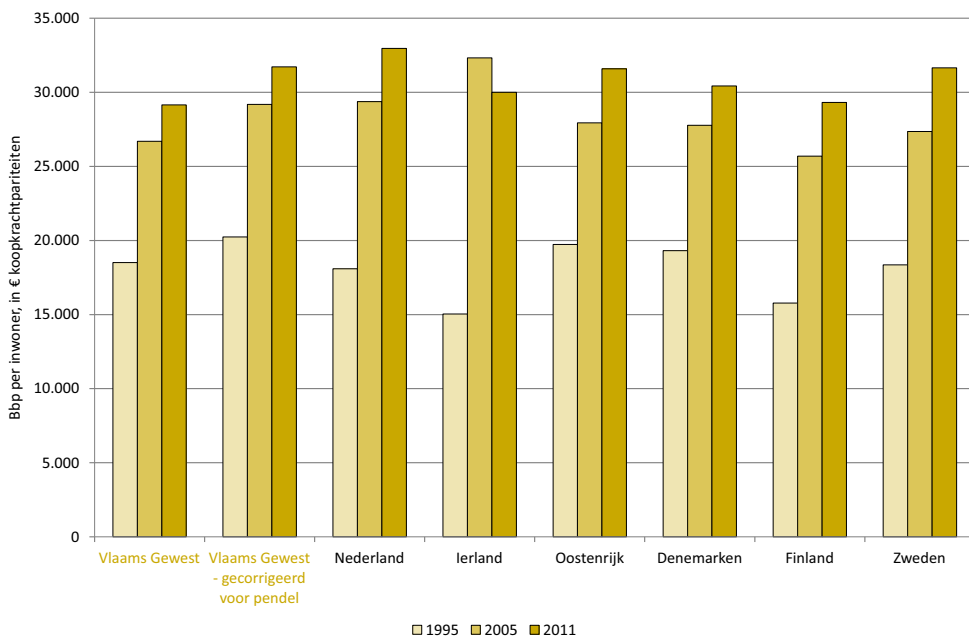
Bron: Eurostat, HERMREG, verwerking SVR.

In 2011 bedroeg het Vlaamse bbp per inwoner € 29.200 koopkrachtpariteiten (KKP). Door de uitdrukking in koopkrachtpariteiten worden de cijfers gecorrigeerd voor de prijsverschillen in diverse landen. Zo zijn de gegevens beter internationaal vergelijkbaar. Het is belangrijk te vermelden dat een aanzienlijk deel van de Vlaamse (en Waalse) beroepsbevolking werkzaam is in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Dat is een stadsgewest met hoofdstedelijke functies op internationaal, federaal en regionaal niveau. Dit betekent dat veel personen die in het Vlaamse of Waalse Gewest wonen, bijdragen aan het bbp van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest<sup>2</sup>. In andere Europese landen zijn hoofdstedelijke gebieden meestal groter zodat wonen en werken er zich veel meer in dezelfde regio afspelen. Het bbp dat door pendelaars wordt gerealiseerd, kan bij benadering worden toegewezen aan het gewest waar ze wonen aan de hand van matrices van pendelbewegingen tussen de Belgische gewesten (op basis van de Enquête naar de Arbeidskrachten, EAK).

Het Vlaamse Gewest en de 6 benchmarklanden hebben allemaal een bbp per inwoner dat groter is dan gemiddeld in de EU15. Maar het Vlaamse bbp per capita (zonder correctie voor pendel) is geringer dan in elk van de 6 andere landen. Nederland is koploper met € 33.000 KKP per inwoner in 2011. De overige landen scoren niet veel lager. Gecorrigeerd voor pendelbewegingen komt het Vlaamse bbp per inwoner op € 31.700 KKP en alleen Nederland doet het dan beter.

Figuur 1 geeft aan de hand van drie meetpunten de evolutie weer van het bbp per inwoner.

<sup>2</sup> In 2009 pendelden circa 234.000 Vlamingen en 124.000 Walen naar het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest.

**FIGUUR 1** Bbp per inwoner (in euro koopkrachtpariteiten), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, 1995, 2005 en 2011

Bron: Eurostat, verwerking SVR.

De geproduceerde welvaart in een land of regio is niet hetzelfde als wat de inwoners ervan daadwerkelijk verdienen. Het Vlaamse beschikbaar inkomen per inwoner komt op € 17.600 KKP gebaseerd op de finale consumptie (tabel 1). Alleen Oostenrijk scoort hoger (€ 19.100 KKP). Denemarken is hekkensluiter (€ 12.700 KKP).

De meeste Europese welvaartsstaten willen de armoede bannen. Goede economische prestaties kunnen maar naar waarde geschat worden als zij hand in hand gaan met aandacht voor personen die in armoede (dreigen) te verzeilen. Tabel 2 geeft een overzicht van de drie armoede-indicatoren die door Eurostat worden berekend.

**TABEL 2** Armoede-indicatoren (in % van de bevolking), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, 2010

Geografische omschrijving	Risico op armoede en sociale uitsluiting	Lage werkintensiteit (bevolking 0-59 jaar)	Ernstige materiële deprivatie
Vlaams Gewest	14,8	7,7	1,6
Nederland	15,1	8,2	2,2
Ierland	29,9	22,9	7,5
Oostenrijk	16,6	7,7	4,3
Denemarken	18,3	10,3	2,7
Finland	16,9	9,1	2,8
Zweden	15,0	5,9	1,3

Bron: Eurostat.

Het risico op armoede en sociale uitsluiting wordt berekend als het percentage personen dat leeft in een huishouden dat moet rondkomen met een netto-inkomen onder de armoededrempel. Deze drempel wordt berekend door 60% te nemen van het mediaan netto beschikbare gestandaardiseerde huishoudinkomen. Door standaardisering van het inkomen wordt rekening gehouden met de grootte en samenstelling van het huishouden. Deze indicator bedroeg 14,8% van de bevolking in het Vlaamse Gewest. Dat is het laagste cijfer uit de reeks.

Een lage werkintensiteit wordt gedefinieerd als het aandeel personen dat niet ouder is dan 59 jaar en leeft in een gezin waarvan de totale werkintensiteit lager ligt dan 0,20. De werkintensiteit is de verhouding van het aantal gewerkte maanden door alle leden van het huishouden van 18 tot 59 jaar en het aantal maanden dat alle leden van het huishouden van 18 tot 59 jaar zouden kunnen werken. Welgeteld 7,7% van de Vlaamse bevolking maakt deel uit van gezinnen met een lage werkintensiteit. Op Zweden na is dat – samen met Oostenrijk – het laagste.

Ten slotte verstaat Eurostat onder materiële deprivatie het ontbreken van minstens 4 items van een lijst van 9 courante voorzieningen uit het dagelijkse leven omwille van financiële redenen. Het Vlaamse Gewest moet alleen Zweden laten voorgaan wat betreft het percentage inwoners met ernstige materiële deprivatie. Ierland is duidelijk hekkensluiter.

Het uitbreken van de financiële crisis in 2009 heeft (nog) geen wezenlijke impact op de armoedecijfers, met uitzondering van Ierland. In Ierland waren de scores in 2005 iets minder slecht, maar toen stond dit land ook al onderaan in de rangschikking.

## 2. Economische groei

In Vergeynst (2008) bleek dat de Vlaamse economie in de periode 1984-2008 een matig groeicijfer vertoonde, vergeleken met de benchmarklanden: gemiddeld groeide het Vlaamse bbp reëel met 2,7%<sup>3</sup>, in lijn met Zweden, Finland en Nederland. Denemarken en Oostenrijk groeiden minder snel. Ierland was een uitschieter met +5,6%. Dit land kon een sterke toename van de productiviteit realiseren dankzij het implementeren van bestaande technologie, investeringen in onderwijs en het aantrekken van buitenlandse investeringen. Buitenlandse inplantingen zijn doorgaans productiever met oversijpelingseffecten naar toeleveranciers (Sleuwaegen, 2004, 99-100). Gaandeweg trok in Ierland ook de werkgelegenheid relatief sterk aan, wat voor extra groei zorgde.

Tabel 3 geeft de recentere groeiprestaties weer.

---

<sup>3</sup> Hier en verder: niet gecorrigeerd voor pendel.



**TABEL 3** Reële groei van het bbp (in %), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, van 2005 tot 2011

Geografische omschrijving	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2011	2005-2007	2008-2011
Vlaams Gewest	1,7	3,0	3,7	0,8	-3,0	1,9	1,9	1,4	2,8	0,4
EU-15	1,8	3,1	3,0	0,0	-4,3	2,0	1,4	1,0	2,6	-0,3
Nederland	2,0	3,4	3,9	1,8	-3,5	1,7	1,2	1,5	3,1	0,3
Ierland	5,3	5,3	5,2	-3,0	-7,0	-0,4	0,7	0,8	5,3	-2,5
Oostenrijk	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	2,3	3,1	1,8	3,3	0,7
Denemarken	2,4	3,4	1,6	-0,8	-5,8	1,3	1,0	0,4	2,5	-1,1
Finland	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,4	3,7	2,9	1,5	4,2	-0,5
Zweden	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,0	6,1	3,9	2,1	3,6	1,0

Bron: Eurostat, HERMREG.

Over de periode 2005-2011 groeide de Vlaamse economie reëel met 1,4% per jaar. Er zijn wel grote verschillen binnen deze periode: 2006 en 2007 waren conjuncturele topjaren maar 2009 was een recessiejaar. Ruwweg kan men twee deelperiodes onderscheiden.

Tussen 2005 en 2007 bedroeg de groei van de Vlaamse economie reëel 2,8% per jaar. Van 2008 tot 2011 viel dit terug tot gemiddeld 0,4%.

De Vlaamse groeiprestatie bleef in de jaren 2005-2007 achter op de meeste benchmarklanden, met uitzondering van Denemarken (2,5%) (tabel 3). De Deense economie koelde reeds in 2007 af omwille van een tanende competitiviteit (OECD, 2012a). Ierland (5,3%) en Finland (4,2%) waren de sterkste groeiers (OECD, 2011c; OECD 2012b). Maar het Vlaamse Gewest deed het relatief beter tijdens de jaren 2008-2011. Toen waren Zweden en Oostenrijk de toppers (1,0% en 0,7%), zij het met een zwak groei-ritme. Zweden plukte de vruchten van eerdere ervaringen met een financiële crisis in het begin van de jaren negentig. De Oostenrijkse economie hield vrij goed stand tijdens de crisisperiode, ook omdat het Oostenrijkse financiële systeem niet zo zwaar getroffen was door de crisis als elders in Europa. De link met Duitsland en met de ontluikende Oost-Europese economieën was een troef (OECD, 2011b, 4). Het Vlaamse Gewest kende de minst zware inzinking van het bbp in 2009. Finland en Ierland (-8,4% en -7,0%) werden in 2009 wel erg zwaar getroffen. Ierland kende trouwens een recessie gedurende 2008, 2009 en 2010.

Aan de hand van een vereenvoudigde groeiboekhouding kan men het aandeel van de arbeidsproductiviteit<sup>4</sup> en de werkgelegenheid<sup>5</sup> in de reële groei nagaan<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Op macro-economisch vlak.

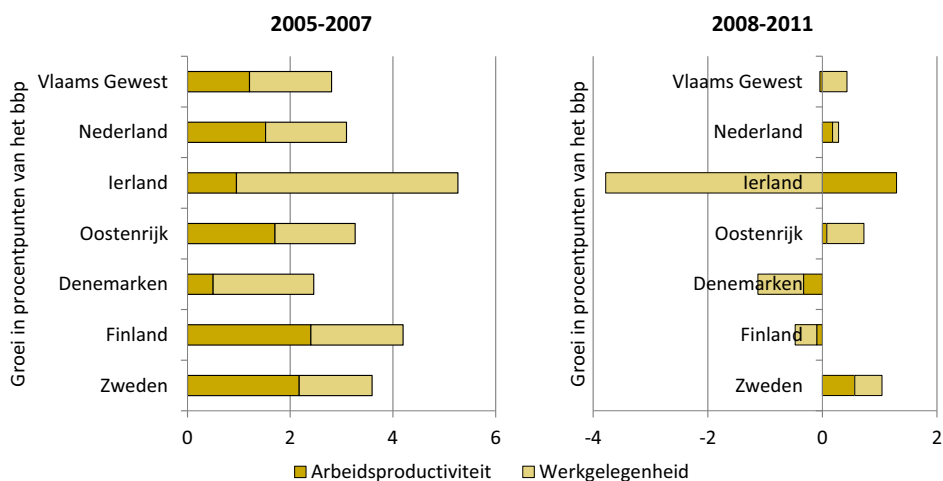
<sup>5</sup> Werkgelegenheid wordt hier gedefinieerd als het aantal ingenomen arbeidsplaatsen in een land of regio (in personen uitgedrukt), ongeacht vanwaar de arbeidskrachten komen. De werkzaamheid is het quotum werken-woonachtig in een land of regio, ongeacht waar ze werken.

<sup>6</sup>  $d(bbp) = d(bbp/WG) + dWG + R$ , met  $d$  = aangroei,  $bbp$  = bruto binnenlands product en  $WG$  = werkgelegenheid. De reële groei van het  $bbp$  is gelijk aan de reële groei van de arbeidsproductiviteit + de werkgelegenheids-groei.  $R$  is het interactie-effect tussen  $d(bbp/WG)$  en  $dWG$  maar is verwaarloosbaar klein.

Vlaanderen kende in de tweede helft van de jaren tachtig een gouden groeiperiode: het Vlaamse Gewest groeide tussen 1984 en 1990 sterker dan elk van de benchmarklanden. Vooral de toename van de arbeidsproductiviteit speelde toen een rol. De werkgelegenheid nam eveneens toe, maar die invloed was van secundair belang (Vergeynst, 2008). De Vlaamse economie onderging een transformatieproces met saneringen van verlieslatende industrieën. Tijdens de daarop volgende jaren kon het Vlaamse Gewest zijn topositie niet behouden. De arbeidsproductiviteit bleef de belangrijkste factor voor de Vlaamse groei.

Figuur 2 geeft de (vereenvoudigde) groeiboekhouding voor de periodes 2005-2007 en 2008-2011.

**FIGUUR 2** Aandeel van de reële arbeidsproductiviteit en de werkgelegenheid in de reële economische groei (in procentpunten), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, gemiddelde 2005-2007 en gemiddelde 2008-2011



Bron: Eurostat, HERMREG, verwerking SVR.

Gaandeweg echter verloor de arbeidsproductiviteit zijn rol als motor van de economische groei. Tussen 2005 en 2007 was de groei van de werkgelegenheid immers de belangrijkste groeideterminant voor het Vlaamse Gewest (1,6 procentpunt of ppt), meer dan de aanwas van de productiviteit (+ 1,2 ppt). Tussen 2008 en 2011 was de Vlaamse bbp groei uitsluitend te danken aan de toename van de werkgelegenheid. De arbeidsproductiviteit kalfde verder af in 2008 en nog sterker in 2009. Maar in 2010 en 2011 groeide deze component opnieuw sterker dan de werkgelegenheid.

De sterke Ierse groeiprestatie in de periode 2005-2007 ging parallel met de aangroei van de werkgelegenheid. De productiviteitsgroei was er – op Denemarken na – het laagste. Onvoldoende concurrentie in de dienstensector was de oorzaak van de zwakke Deense prestatie (OECD, 2012a). Finland en Zweden daarentegen konden vrij sterk groeien dankzij hun productiviteitstoename. Ook in de benchmarklanden bleek de arbeidsproductiviteit in 2008 en 2009 het sterkst onderhevig te zijn aan de crisis,

terwijl deze variabele in 2010 en 2011 de sterkhouders was van het herstel. Een belangrijke uitzondering is Ierland waar de werkgelegenheid met 8,2% terugliep in 2009, maar de arbeidsproductiviteit als enige onder de benchmarklanden toenam in dat jaar (+1,2%). De economische inzinking werd er kennelijk opgevangen door een forse reductie van het arbeidsquotum. De realisatie van de toegevoegde waarde diende te gebeuren met het resterende aantal (efficiëntiewinsten, meer werkuren of overuren,...).

### 3. Samenstelling van het bbp per inwoner

Het bbp per inwoner kan ontbonden worden in drie componenten (zie vergelijking (1) in het hoofdstuk 1):

- de arbeidsproductiviteit (het bbp voortgebracht per werkende);
- de werkgelegenheidsgraad (de totale werkgelegenheid in verhouding tot de bevolking 15-64 jaar). Er zij vermeld dat de werkgelegenheid uitgedrukt is in personen en niet in gewerkte uren. Dat laatste is zeker zinvoller, maar er zijn geen of onvoldoende data daarvoor beschikbaar op regionaal niveau;
- het aandeel van de bevolking op beroepsactieve leeftijd (de bevolking 15-64 jaar in verhouding tot de totale bevolking).

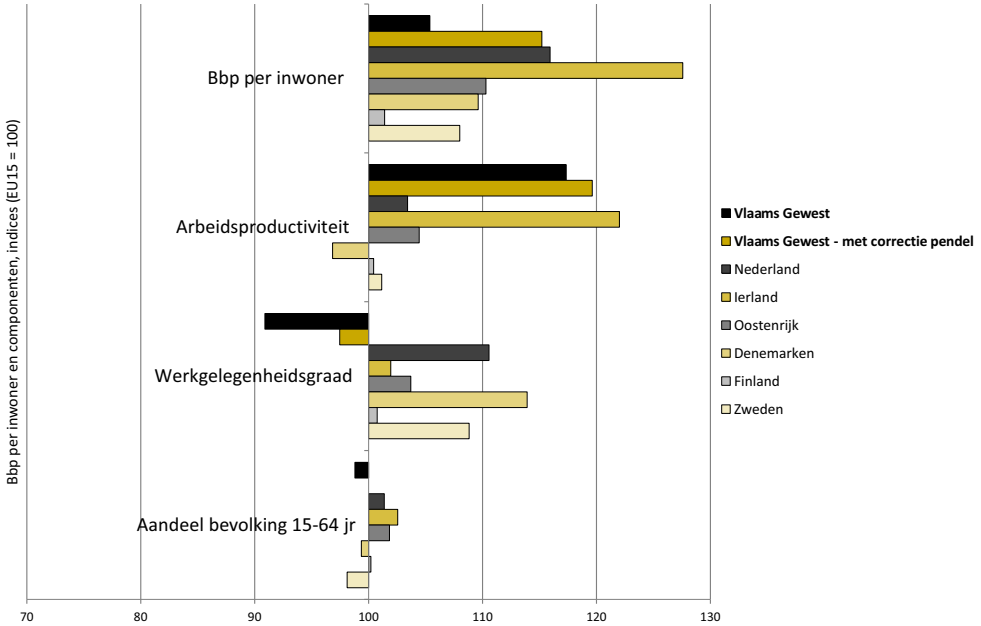
Zo krijgt men een beter inzicht in de bepalende factoren van de omvang van het bbp per inwoner. De grafieken 3a tot en met 3c geven deze factoren weer voor het Vlaamse Gewest en de benchmarklanden. Ze zijn uitgedrukt als indices met als waarde 100 voor de EU15.

In 2005 hadden alle benchmarklanden – op Finland na – een hoger bbp per inwoner dan het Vlaamse Gewest (figuur 3a). Ierland was de absolute topper, op enige afstand gevolgd door Nederland. Gecorrigeerd voor pendelbewegingen kwam het Vlaamse Gewest dicht in de buurt van Nederland.

Na 2005 volgden enkele goede conjuncturele jaren. In 2008 was de kloof inzake bbp per inwoner tussen Ierland en de overige benchmarklanden verkleind. Het Vlaamse Gewest verloor ook terrein, zodanig zelfs dat het alle benchmarklanden moest laten voorgaan. Gecorrigeerd voor pendelbewegingen situeerde het Vlaamse Gewest zich toch nog in de middenmoot. In 2008 realiseerde Nederland het hoogste bbp per inwoner, maar het verschil met Ierland was nog heel miniem (figuur 3b). Ierland gaf terrein prijs omwille van het uitbreken van de financiële crisis in 2008.

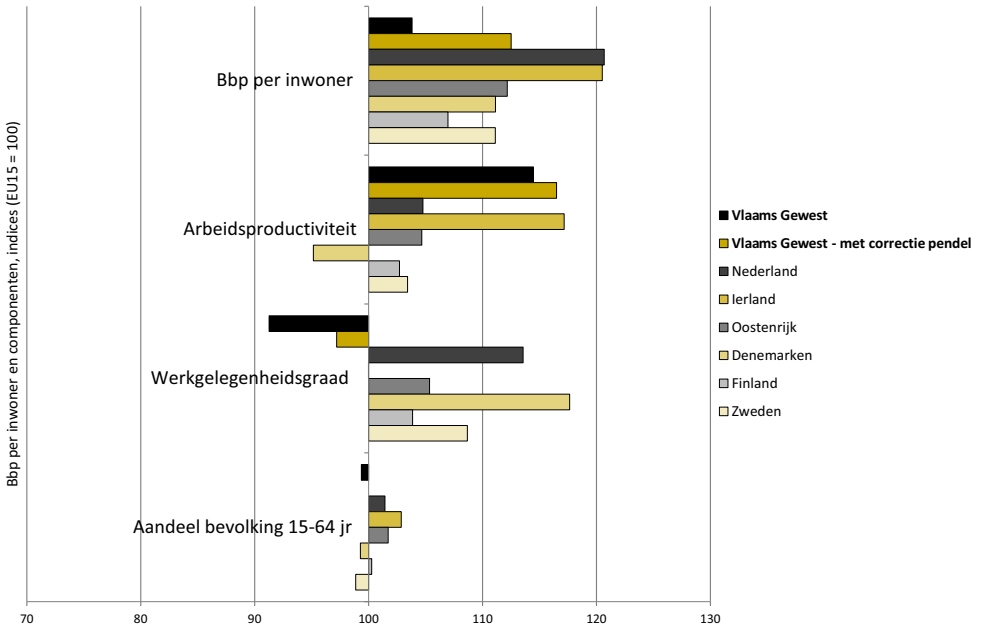
In 2011 hadden alle landen een zware financieel-economische crisis achter de rug (figuur 3c). Ierland had hier het meeste onder te lijden en zonk terug tot een plaats in de middenmoot voor het bbp per inwoner. Oostenrijk, Zweden en het Vlaamse Gewest wisten hun positie ten opzichte van de EU15 te verbeteren (Stephan, 2010 en Newhouse-Cohen, 2011) omdat de werkgelegenheid er relatief goed stand hield.

**FIGUUR 3a** BBP per inwoner en componenten (indices, EU15 = 100), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, jaar 2005

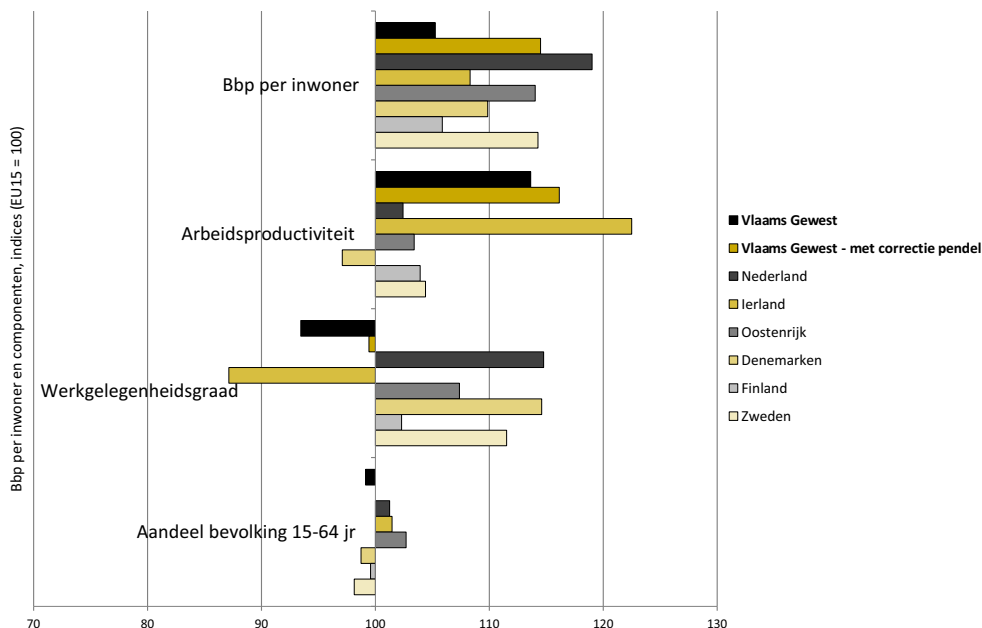


Bron: Eurostat, verwerking SVR.

**FIGUUR 3b** BBP per inwoner en componenten (indices, EU15 = 100), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, jaar 2008



Bron: Eurostat, verwerking SVR.

**FIGUUR 3c** BBP per inwoner en componenten (indices, EU15 = 100), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, jaar 2011

Bron: Eurostat, verwerking SVR.

De vorige delen in dit hoofdstuk hadden betrekking op het algemene macro-economische kader. Dat zegt nog niets over de diversiteit van economische ontwikkelingen binnen bedrijfstakken.

## 4. Bedrijfstakken

Economische groei kan ook bekeken worden vanuit het perspectief van de bedrijfstakken. De spreiding van de diverse industriële, bouw- en dienstenbedrijven verschilt immers van land tot land. Die verschillen in structuur kunnen een invloed uitoefenen op de economische prestaties.

### 4.1. Relatief belang van bedrijfstakken volgens werkgelegenheid en bruto toegevoegde waarde

De indeling in hoofdsectoren geeft een eerste inzicht. Ze is afkomstig van het Steunpunt Werkgelegenheid en Sociale Economie die zich baseert op de 2-digitindeling van de NACE rev.2. Anno 2010 werd 76,1% van de Vlaamse werkgelegenheid en 73,1% van de bruto toegevoegde waarde gecreëerd door de tertiaire sector (handel en diensten). De secundaire sector (industrie en bouw) was goed voor 22,1% en 26,0% en de primaire sector (landbouw, jacht en visvangst) nam 2,1% van de werkgelegenheid en 0,9% van de bruto toegevoegde waarde voor zijn rekening.

In Nederland en Denemarken is de tertiaire sector het sterkste aanwezig. In Finland en Oostenrijk is de secundaire sector naar verhouding belangrijker dan in de andere benchmarklanden. De tertiaire sector werd overal belangrijker tussen 2005 en 2010. De industrie en bouw werden zwaarder getroffen door de crisis.

Het loont de moeite om even dieper in te gaan op de bedrijfstakstructuur in het Vlaamse Gewest en de benchmarklanden.

Tabel 4a geeft de spreiding weer van de werkgelegenheid en de bruto toegevoegde waarde in 2010. De ‘handel en reparatie van voertuigen’ is overal de belangrijkste bedrijfstak volgens de werkgelegenheid en meestal ook volgens de bruto toegevoegde waarde. De top bestaat verder uit een reeks tertiaire bedrijfstakken en de bouw. Het ‘onroerend goed’ is heel belangrijk volgens de bruto toegevoegde waarde, maar stelt naar verhouding weinig personen tewerk.

Specialisatie-indices geven weer of een land al dan niet gespecialiseerd is in een bedrijfstak (tabel 4b). Deze indices geven het aandeel weer van een bedrijfstak in een land ten opzichte van het analoge aandeel in een referentiegebied x 100. Het referentiegebied is de EU15. Indices hoger dan 100 duiden op een relatieve oververtegenwoordiging in het land versus de EU15. De indicatoren werden zowel volgens de werkgelegenheid als volgens de bruto toegevoegde waarde berekend.

Het Vlaamse Gewest is voor de secundaire sector vooral gespecialiseerd in ‘chemie’, ‘aardolieraffinage’, ‘voeding’ en ook in ‘textiel en confectie’. Met ‘textiel en confectie’ onderscheidt het Vlaamse Gewest zich van de benchmarklanden die daar helemaal niet in gespecialiseerd zijn. Voorts is ook ‘farmacie’ een Vlaamse specialisatie, maar alleen op het vlak van werkgelegenheid. In 2005 was het Vlaamse Gewest ook duidelijk gespecialiseerd in ‘transportmiddelen’. Maar dat is vijf jaar later veel minder merkbaar. Anno 2010 zijn volgende industriële bedrijfstakken geen Vlaamse troeven meer: ‘informaticaproducten en elektronica’, ‘elektrische apparaten’ en ‘meubels, diamant en overige industrie’.

In de tertiaire sector onderscheidt het Vlaamse Gewest zich in ‘consultancy, activiteiten van hoofdkantoren, architecten en ingenieurs’. De voornaamste Vlaamse troeven zijn verder ‘uitzendkantoren, reisbureaus, onderhoud gebouwen, administratieve activiteiten’, ‘onderwijs’ en – enkel volgens de bruto toegevoegde waarde – ‘handel en reparatie van voertuigen’. Tertiaire bedrijfstakken zoals de ‘horeca’ en ‘banken en verzekeringen’ zijn niet echt specialisaties van het Vlaamse Gewest ten opzichte van de EU15.

Nederland telt niet zoveel industriële sectoren waarin het gespecialiseerd is. ‘Instellingen, hulp en opvang’, ‘banken en verzekeringen’ en ‘consultancy, activiteiten van hoofdkantoren, architecten en ingenieurs’ zijn Nederlandse troeven in de tertiaire sector.

**TABEL 4a** Spreiding van de werkgelegenheid en de bruto toegevoegde waarde naar bedrijfstak in %, Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, 2010

		Werkgelegenheid						
NACE Rev.2	Bedrijfstak	Vlaams Gewest	Nederland	Ierland	Oostenrijk	Denemarken	Finland	Zweden
AA	Landbouw en visserij	1,7	2,6	4,6	4,9	2,6	4,8	2,1
BB	Delfstoffen	0,0	0,1	0,4	0,2	0,1	0,3	0,2
CA	Voeding	2,6	1,6	2,4	2,0	2,1	1,5	1,2
CB	Textiel en confectie	1,0	0,2	0,3	0,5	0,3	0,5	0,2
CC	Drukkerijen en papierindustrie	1,1	0,9	0,9	1,7	0,9	2,5	1,9
CD	Aardolieaffinage	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8
CE	Chemie	1,3	0,5	0,2	0,4	0,5	0,6	0,8
CF	Farmacie	0,4	0,2	1,7	0,3	0,6	0,2	0,0
CG	Kunststofproducten en bouwmaterialen	1,3	0,7	0,6	1,5	1,0	1,2	0,9
CH	Metallurgie en metaalproducten	2,5	1,3	1,0	2,6	1,4	2,4	2,4
CI	Informaticaproducten en elektronica	0,4	0,6	1,4	0,6	0,7	1,5	1,0
CJ	Elektrische apparaten	0,5	0,2	0,1	1,1	0,4	0,8	0,6
CK	Machines en apparaten	0,9	0,9	1,5	1,8	2,0	1,9	1,7
CL	Transportmiddelen	1,3	0,5	0,2	0,9	0,3	0,7	1,7
CM	Meubels, diamant, overige industrie	1,1	2,3	1,1	1,8	1,1	1,5	1,2
DD	Elektriciteit en gas	0,4	0,3	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6
EE	Afvalinzameling en -recyclage, water	0,6	0,4	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5
FF	Bouw	6,5	5,6	6,5	6,9	5,8	7,5	6,8
GG	Handel en reparatie van voertuigen	13,8	16,4	14,6	15,5	16,2	12,0	12,0
HH+JB	Vervoer, opslag en telecommunicatie	6,3	5,0	6,1	5,5	6,1	6,9	6,0
II	Horeca	3,3	3,7	6,5	6,3	3,5	3,2	3,4
JA	Uitgeverijen, audiovisuele diensten	0,4	0,7	0,6	0,6	1,2	1,2	1,2
JC	Informatica- en informatiediensten	1,2	1,8	2,2	1,4	1,9	2,0	2,0
KK	Banken en verzekeringen	2,0	3,1	5,0	3,2	3,1	1,7	2,0
LL	Onroerend goed	0,4	0,9	0,5	1,3	1,5	0,9	1,5
MA	Consultancy, activiteiten van hoofdkantoren, architecten en ingenieurs	9,0	5,0	3,2	3,9	3,7	3,1	3,8
MB	Onderzoek op wetenschappelijk gebied	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3	0,7	0,4
MC	Reclame, marktonderzoek en overige gespecialiseerde technische activiteiten	0,8	1,4	2,0	1,1	1,3	1,1	1,3
NN	Uitzendkantoren, reisbureaus, onderhoud gebouwen, administratieve activiteiten	8,2	9,0	3,2	4,9	4,2	4,6	4,9
OO	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	0,9	5,8	5,7	6,5	5,7	7,1	5,5
PP	Onderwijs	7,8	5,7	8,1	6,2	8,1	6,8	9,8
QA	Gezondheidszorg	6,0	5,8	8,3	6,4	5,8	7,3	7,0
QB	Instellingen, hulp en opvang	5,7	9,2	4,5	3,8	12,0	7,3	9,3
RR	Kunst, amusement en recreatie	0,7	1,7	2,3	1,5	1,6	1,9	1,8
SS	Verenigingen, overige persoonlijke diensten	2,3	2,2	2,3	3,0	2,5	2,8	3,7
TT	Huishoudelijke diensten	1,1	3,2	0,4	0,2	0,6	0,4	0,1
	<b>TOTAAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

		Bruto toegevoegde waarde						
NACE Rev.2	Bedrijfstak	Vlaams Gewest	Nederland	Ierland	Oostenrijk	Denemarken	Finland	Zweden
AA	Landbouw en visserij	0,9	1,8	1,7	1,5	1,3	3,0	1,7
BB	Delfstoffen	0,0	3,1	0,3	0,5	3,4	0,5	0,9
CA	Voeding	2,7	2,7	4,5	1,8	2,1	1,7	1,3
CB	Textiel en confectie	0,7	0,2	0,1	0,4	0,1	0,3	0,2
CC	Drukkerijen en papierindustrie	1,2	0,9	3,7	1,9	0,7	3,2	2,2
CD	Aardolieaffinage	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,3	0,4
CE	Chemie	2,9	2,2	0,8	0,5	0,6	1,1	2,6
CF	Farmacie	0,7	0,3	10,2	1,0	1,2	0,5	0,0
CG	Kunststofproducten en bouwmaterialen	1,5	0,8	0,7	1,5	0,9	1,2	0,9
CH	Metallurgie en metaalproducten	2,5	1,4	0,6	3,3	1,1	2,3	2,2
CI	Informaticaproducten en elektronica	0,5	0,4	2,8	0,7	0,9	2,3	1,4
CJ	Elektrische apparaten	0,6	0,2	1,2	1,4	0,6	0,8	0,5
CK	Machines en apparaten	1,0	1,2	0,5	2,1	2,1	2,5	1,8
CL	Transportmiddelen	1,3	0,5	0,3	1,4	0,1	0,5	1,8
CM	Meubels, diamant, overige industrie	0,9	1,6	0,3	1,5	1,1	1,3	1,0
DD	Elektriciteit en gas	1,7	2,0	1,6	2,3	1,7	2,5	3,3
EE	Afvalinzameling en -recyclage, water	0,8	0,9	0,4	1,1	0,8	0,8	0,6
FF	Bouw	6,6	5,5	2,8	6,8	4,7	6,6	5,5
GG	Handel en reparatie van voertuigen	14,3	12,9	9,5	13,6	11,6	10,0	11,7
HH+JB	Vervoer, opslag en telecommunicatie	7,5	5,8	5,2	5,8	7,6	6,7	7,2
II	Horeca	1,7	1,7	2,1	4,9	1,4	1,7	1,5
JA	Uitgeverijen, audiovisuele diensten	0,7	1,2	0,4	0,7	1,0	1,4	1,3
JC	Informatica- en informatiediensten	1,7	2,2	1,4	1,4	2,0	2,2	2,7
KK	Banken en verzekeringen	3,5	8,2	10,1	4,9	6,3	2,8	4,2
LL	Onroerend goed	0,9	6,2	7,5	9,5	10,9	11,8	9,0
MA	Consultancy, activiteiten van hoofdkantoren, architecten en ingenieurs	8,3	4,8	2,4	4,0	3,5	3,1	4,6
MB	Onderzoek op wetenschappelijk gebied	0,3	0,4	0,1	0,2	0,6	0,6	0,5
MC	Reclame, marktonderzoek en overige gespecialiseerde technische activiteiten	0,6	1,0	1,2	0,7	0,9	0,7	1,0
NN	Uitzendkantoren, reisbureaus, onderhoud gebouwen, administratieve activiteiten	4,5	5,3	4,8	4,1	2,5	3,4	3,4
OO	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	5,2	7,5	5,6	5,9	6,3	6,2	4,7
PP	Onderwijs	6,5	5,1	6,0	5,6	6,5	5,3	5,6
QA	Gezondheidszorg	5,1	5,3	6,1	4,8	5,2	5,4	5,5
QB	Instellingen, hulp en opvang	2,5	4,4	2,5	1,4	6,7	4,2	5,4
RR	Kunst, amusement en recreatie	0,6	0,9	1,7	1,2	1,6	1,3	1,1
SS	Verenigingen, overige persoonlijke diensten	1,0	1,2	0,8	1,6	1,8	1,7	2,4
TT	Huishoudelijke diensten	0,2	0,4	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0
	<b>TOTAAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Bron: Eurostat, INR, verwerking SVR.

**TABEL 4b** Specialisatiegraden op basis van de werkgelegenheid en de bruto toegevoegde waarde (relatief ten opzichte van de EU15), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, 2010

		Werkgelegenheid						
NACE Rev.2	Bedrijfstak	Vlaams Gewest	Nederland	Ierland	Oostenrijk	Denemarken	Finland	Zweden
AA	Landbouw en visserij	56,9	85,8	150,2	159,8	85,1	155,4	67,3
BB	Delfstoffen	13,1	49,8	226,4	89,8	63,3	153,7	104,7
CA	Voeding	137,2	82,5	124,7	104,4	112,8	79,8	65,3
CB	Textiel en confectie	116,6	26,5	39,1	62,5	28,7	57,9	22,9
CC	Drukkerijen en papierindustrie	101,2	77,6	80,5	146,2	82,4	222,2	167,1
CD	Aardolieaffinage	183,0	86,7	40,6	49,1	44,7	137,5	971,4
CE	Chemie	245,2	100,5	30,3	78,4	86,8	105,6	144,9
CF	Farmacie	142,3	73,6	693,2	114,4	256,4	64,8	0,0
CG	Kunststofproducten en bouwmaterialen	108,2	55,7	48,6	125,1	81,9	101,2	70,8
CH	Metallurgie en metaalproducten	118,6	60,8	47,5	123,8	68,3	113,5	114,4
CI	Informaticaproducten en elektronica	75,6	94,3	231,1	100,4	115,8	249,6	162,5
CJ	Elektrische apparaten	77,5	30,1	16,6	181,0	60,9	137,2	102,0
CK	Machines en apparaten	68,5	64,7	110,8	132,6	148,8	140,0	128,5
CL	Transportmiddelen	109,3	38,6	17,2	72,1	23,3	53,1	135,7
CM	Meubels, diamant, overige industrie	75,3	158,4	77,0	124,7	74,9	106,0	80,6
DD	Elektriciteit en gas	85,4	63,0	134,0	140,1	99,4	115,7	137,5
EE	Afvalinzameling en -recyclage, water	96,8	75,7	109,7	86,7	79,3	94,4	90,8
FF	Bouw	93,3	81,1	93,6	100,0	84,1	108,0	97,6
GG	Handel en reparatie van voertuigen	93,7	111,5	98,8	105,3	110,0	81,7	81,4
HH+JB	Vervoer, opslag en telecommunicatie	119,6	95,2	115,2	104,7	115,2	130,0	112,6
II	Horeca	65,1	73,8	130,1	127,0	69,5	63,2	67,1
JA	Uitgeverijen, audiovisuele diensten	51,6	87,1	76,5	70,6	139,2	141,1	138,7
JC	Informatica- en informatiediensten	74,8	117,9	142,8	87,3	123,2	129,3	127,4
KK	Banken en verzekeringen	68,7	103,6	168,9	108,4	105,6	59,1	69,2
LL	Onroerend goed	43,3	89,6	51,4	131,8	151,8	91,3	154,7
MA	Consultancy, activiteiten van hoofdkantoren, architecten en ingenieurs	215,2	119,3	76,4	93,9	87,5	74,0	90,7
MB	Onderzoek op wetenschappelijk gebied	39,7	91,2	47,5	69,7	72,6	153,2	90,7
MC	Reclame, marktonderzoek en overige gespecialiseerde technische activiteiten	55,7	100,1	141,9	80,3	92,1	78,6	92,1
NN	Uitzendkantoren, reisbureaus, onderhoud gebouwen, administratieve activiteiten	126,5	138,0	49,9	74,9	63,9	70,6	74,7
OO	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	100,4	84,5	83,4	94,2	82,1	103,3	79,9
PP	Onderwijs	113,8	82,8	119,1	90,5	117,9	100,2	142,7
QA	Gezondheidszorg	98,6	95,7	136,3	104,8	95,8	119,1	115,6
QB	Instellingen, hulp en opvang	119,9	193,7	93,3	79,1	250,6	153,9	194,0
RR	Kunst, amusement en recreatie	40,9	95,2	124,0	81,9	88,1	101,8	99,5
SS	Verenigingen, overige persoonlijke diensten	80,0	75,2	80,7	104,8	88,8	99,4	129,6
TT	Huishoudelijke diensten	46,0	140,8	18,4	9,9	26,5	16,0	2,9
	<b>TOTAAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

		Bruto toegevoegde waarde						
NACE Rev.2	Bedrijfstak	Vlaams Gewest	Nederland	Ierland	Oostenrijk	Denemarken	Finland	Zweden
AA	Landbouw en visserij	59,1	120,6	112,6	99,1	87,6	205,7	111,7
BB	Delfstoffen	7,5	533,6	52,6	82,4	596,3	82,3	147,5
CA	Voeding	139,2	138,6	230,4	93,4	105,8	87,3	68,2
CB	Textiel en confectie	127,3	38,0	22,0	63,2	24,9	46,8	25,9
CC	Drukkerijen en papierindustrie	110,6	82,4	347,9	174,8	69,1	297,3	211,1
CD	Aardolieaffinage	201,2	45,1	13,0	87,4	33,5	203,2	231,5
CE	Chemie	269,7	203,8	74,2	49,8	53,2	101,0	245,8
CF	Farmacie	100,9	40,2	1481,2	138,8	177,4	76,9	0,0
CG	Kunststofproducten en bouwmaterialen	115,0	61,9	52,8	117,8	73,2	95,5	67,5
CH	Metallurgie en metaalproducten	118,7	65,5	27,6	156,7	51,0	108,5	107,0
CI	Informaticaproducten en elektronica	84,6	60,1	447,9	118,8	134,7	359,5	224,8
CJ	Elektrische apparaten	75,2	25,4	160,1	176,1	77,5	107,1	62,5
CK	Machines en apparaten	64,5	73,0	32,7	127,1	132,2	153,5	108,0
CL	Transportmiddelen	98,7	37,1	20,7	103,5	4,3	35,6	132,5
CM	Meubels, diamant, overige industrie	70,5	120,8	23,0	116,0	82,0	96,9	77,8
DD	Elektriciteit en gas	77,9	91,1	71,7	105,3	77,1	114,8	152,1
EE	Afvalinzameling en -recyclage, water	83,2	91,6	46,8	118,0	90,6	89,1	67,6
FF	Bouw	106,0	87,0	45,3	109,3	74,7	105,5	87,6
GG	Handel en reparatie van voertuigen	132,4	119,6	87,6	125,7	107,4	92,1	108,7
HH+JB	Vervoer, opslag en telecommunicatie	115,5	89,5	79,3	88,8	117,3	103,8	110,8
II	Horeca	52,3	54,5	67,6	153,9	44,8	52,4	45,6
JA	Uitgeverijen, audiovisuele diensten	61,4	97,0	36,9	55,0	85,8	118,9	111,8
JC	Informatica- en informatiediensten	91,1	117,6	75,6	75,1	110,8	117,7	146,1
KK	Banken en verzekeringen	60,5	140,8	172,1	84,4	106,8	47,9	71,1
LL	Onroerend goed	82,6	56,5	69,0	86,7	99,8	108,2	82,1
MA	Consultancy, activiteiten van hoofdkantoren, architecten en ingenieurs	186,8	107,0	54,3	90,4	77,8	69,3	102,6
MB	Onderzoek op wetenschappelijk gebied	48,7	77,6	27,2	37,2	105,1	106,1	102,6
MC	Reclame, marktonderzoek en overige gespecialiseerde technische activiteiten	65,3	102,0	119,3	68,2	96,2	73,3	107,9
NN	Uitzendkantoren, reisbureaus, onderhoud gebouwen, administratieve activiteiten	106,1	126,7	113,1	97,4	59,4	80,3	79,6
OO	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	75,3	107,3	81,1	85,3	90,6	89,2	68,1
PP	Onderwijs	121,8	96,6	112,8	104,9	121,9	99,5	105,2
QA	Gezondheidszorg	95,3	100,0	114,5	90,7	97,5	102,3	104,2
QB	Instellingen, hulp en opvang	105,9	184,6	106,4	60,4	281,8	178,2	226,5
RR	Kunst, amusement en recreatie	43,2	68,6	122,1	92,1	116,4	98,1	84,5
SS	Verenigingen, overige persoonlijke diensten	55,5	66,9	43,9	91,4	105,4	101,6	137,1
TT	Huishoudelijke diensten	30,4	82,1	14,5	7,0	29,4	18,3	7,1
	<b>TOTAAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Bron: Eurostat, INR, verwerking SVR.



Oostenrijk daarentegen telt wel een reeks industrietakken waarin het relatief sterk aanwezig is (echter niet in aardolieraffinage en chemie, een Vlaamse specialiteit).

Ierland heeft een paar speerpuntsectoren<sup>7</sup>: ‘farmacie’, ‘informaticaproducten en elektronica’ en ‘voeding’ in de industrie en ‘banken en verzekeringen’ en ‘gezondheidszorg’ in de tertiaire sector. Opvallend is de neergang van de bouwsector in Ierland. Het land was er in 2005 duidelijk in gespecialiseerd, maar zeker niet meer in 2010.

Finland en Zweden vertonen gelijkenissen. ‘Drukkerijen en papierindustrie’, ‘aardolieraffinage’, ‘informaticaproducten en elektronica’, ‘machines en apparaten’ en ‘elektriciteit en gas’ behoren tot hun voornaamste industriële troeven. ‘Uitgeverijen en audiovisuele diensten’, ‘informatica en informatiediensten’ en ‘instellingen, hulp en opvang’ vormen hun belangrijkste tertiaire specialisaties.

Denemarken sluit daar grotendeels bij aan voor wat de tertiaire sector betreft. ‘Farmacie’, ‘informaticaproducten en elektronica’ en ‘machines en apparaten’ zijn de belangrijkste Deense industriële troeven.

## 4.2. Impact van de bedrijfstakstructuur op de economische groei

Heeft de bedrijfstakstructuur van een land een invloed op zijn economische ontwikkeling? Een shift & share analyse (S&S) kan daar een antwoord op geven. Deze methode vereist de aanduiding van een geografische benchmark waartegen de ontwikkelingen van de bedrijfstakken van een land of regio beoordeeld worden. De S&S wordt hier uitgevoerd op basis van werkgelegenheidsdata. Ontbrekende gegevens voor sommige landen en technische moeilijkheden<sup>8</sup> maken het niet mogelijk om de oefening ook te doen op basis van de bruto toegevoegde waarde data.

De S&S vertrekt van de geregistreerde groei van de werkgelegenheid tussen twee tijdstippen (hier 2005 en 2010). De groei wordt vergeleken met deze voor de EU15 en ontbonden in:

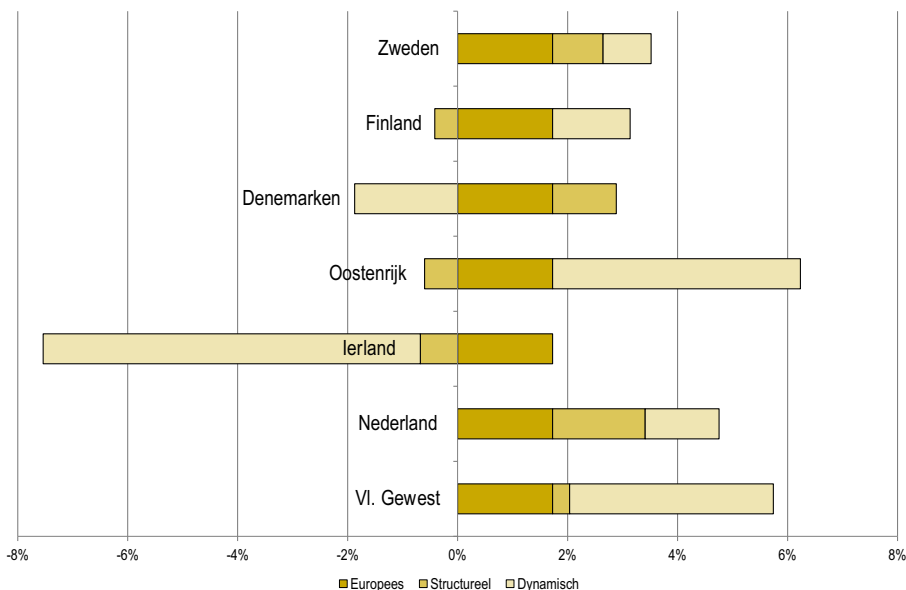
- een Europese component: dit is de groei die een land zou realiseren mocht het even snel groeien als de EU15 (dat is uiteraard hypothetisch: het werkelijke groeipercentage van een land of regio zal groter of kleiner zijn omwille van de twee volgende factoren);
- een structurele component: geeft weer welk deel van de groei te wijten is aan de bedrijfstaksamenstelling van een land. Als deze component positief is, dan heeft het land een sterke vertegenwoordiging van groeiende bedrijfstakken;
- een dynamische component: duidt aan of de bedrijfstakken in een land elk op zich sterker, dan wel zwakker groeien dan hun EU15 evenknieën.

Figuur 4 geeft de resultaten voor het Vlaamse Gewest en de benchmarklanden.

<sup>7</sup> Dit zijn bedrijfstakken die dominant zijn in het economische weefsel.

<sup>8</sup> Voor gegevens van de bruto toegevoegde waarde in kettingeuro's geldt non-additiviteit. Dat wil zeggen dat de som van de waarden voor de respectievelijke bedrijfstakken niet sommeren tot het algemeen totaal voor jaren die verder afwijken van het referentiejaar.

**FIGUUR 4** Shift & share analyse op basis van de werkgelegenheid met de EU15 als benchmarkgebied (in procentpunten), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden, periode 2005-2010



Bron: Eurostat, INR, bewerking SVR.

De totale werkgelegenheid in het Vlaamse Gewest nam tussen 2005 en 2010 met 5,7% toe. Hiervoor werd reeds duidelijk dat het Vlaamse Gewest op dat vlak relatief goed presteerde. Geen enkel benchmarkland haalde dergelijk groeipercentage. De EU15 noteerde een aangroei van de werkgelegenheid met 1,7%. De goede Vlaamse prestatie is grotendeels te danken aan het grote dynamisme van de Vlaamse bedrijfstakken (bijdrage van 3,7 ppt). Dit is vooral zo voor de bouw en de handel & diensten. De bedrijfstakstructuur doet er niet veel toe (+0,3 ppt).

Het plaatje voor Oostenrijk is gelijklopend: de werkgelegenheidstoename is eveneens relatief sterk (+5,6%) en is te danken aan een grotere dynamische component. Anders dan in het Vlaamse Gewest is dit meer gedragen door alle bedrijfstakken, dus ook door de industrie.

Nederland en Zweden konden eveneens hogere groeicijfers van de werkgelegenheid voorleggen dan gemiddeld in de EU15 (+4,8% en +3,5%). In deze landen is de economische groei gedragen door een mix van een betere structurele component met een licht betere dynamische component.

Het groeiverschil tussen Finland en de EU15 is minder groot en is vooral te danken aan de dynamische werkgelegenheidsontwikkeling in de Finse bouw.

De Deense werkgelegenheid groeide tussen 2005 en 2010 minder snel dan gemiddeld in de EU15 doordat de groei in de industrie en in de handel & diensten het Europese tempo niet kon volgen. Dit kon onvoldoende goedge maakt worden door een superieure Deense structurele component.

Ierland ten slotte kent als enig benchmarkland een terugloop van de werkgelegenheid. Dit is in belangrijke mate te wijten aan de recente achteruitgang van de Ierse tewerkstelling in de bouw, en in mindere mate in de industrie. De tertiaire sector hield stand

en is dus niet verantwoordelijk voor de zwakke Ierse prestatie. Evenmin kan een licht inferieure bedrijfstaksamenstelling het grote verschil verklaren.

## 5. Voorwaarden voor een performante economie

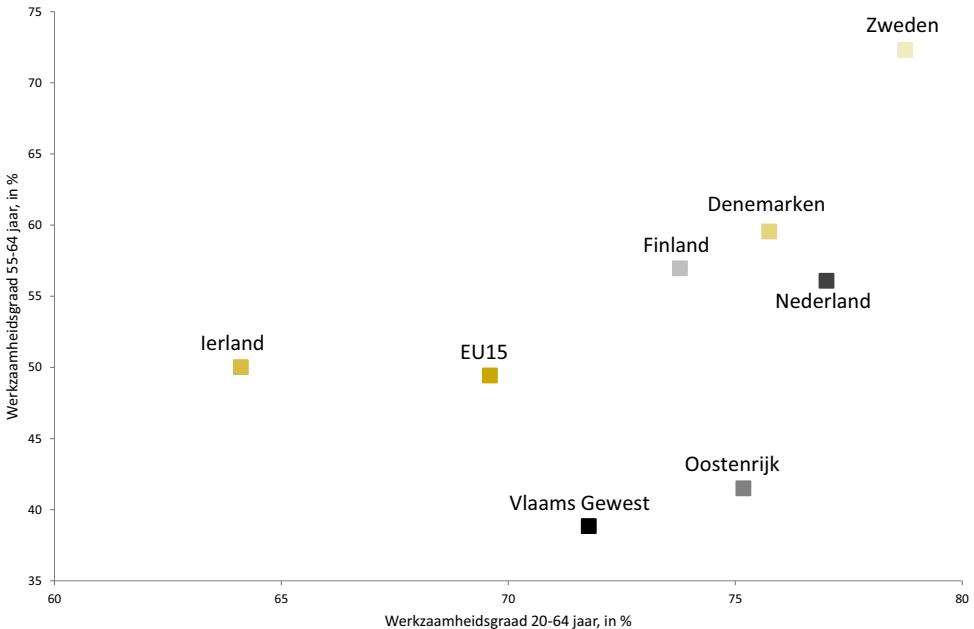
### 5.1. Voldoende kwaliteitsvolle jobs

Menselijke arbeid is een belangrijke productiefactor. Ook is het een belangrijk aandachtspunt voor beleidsmakers omdat het rechtstreeks gaat over personen. Het hebben van werk (beroepsarbeid) levert niet alleen een inkomen, maar zorgt er ook voor dat personen zich beter maatschappelijk geïntegreerd voelen (sociale ontwikkeling) en stimuleert hun persoonlijke ontwikkeling. Hier worden achtereenvolgens de werkzaamheidsgraad (aandeel werkenden van 20 tot 64 jaar) en de werkloosheidsgraad (aandeel werklozen in de beroepsbevolking) besproken.

Figuur 5 plaatst de totale werkzaamheidsgraad tegenover deze voor de leeftijdscategorie 55-64 jaar. De Vlaamse werkzaamheidsgraad (20-64 jaar) bedroeg 71,8% in 2011. Het Vlaamse Gewest moet dus nog extra inspanningen leveren om de Europa 2020 doelstelling van 75% te bereiken. Alle benchmarklanden – uitgezonderd Ierland – scoren in 2011 hoger. Ierland (64,1%) zit zelfs onder het EU15 gemiddelde van 69,6%. Zweden kan met de hoogste werkzaamheidsgraad uitpakken (78,7%). Ook Nederland en Denemarken (77,0% en 75,7%) scoren hoger dan de Europese streefnorm. In 2005 was de werkzaamheidsgraad het hoogste in Denemarken. De financieel-economische crisis veroorzaakte in 2009 in alle beschouwde landen een teruggang van de werkzaamheidsgraad. Vooral Ierland kende een sterke afname. In 2011 is de indicator alleen in het Vlaamse Gewest, Oostenrijk en Zweden hersteld tot op het niveau van 2008 wat aantoont dat deze economieën zich beter konden herpakken.

De werkzaamheidsgraad bij de oudere werkenden (55-64 jaar) is in het Vlaamse Gewest (38,9% in 2011) merkbaar lager dan in de EU15 (49,4%) en de benchmarklanden. Dit is een pijnpunt voor de Vlaamse economie. In alle benchmarklanden bereikt deze indicator een waarde van 50% of hoger, behalve in Oostenrijk (41,5%). In dat laatste land en in het Vlaamse Gewest is bijzondere aandacht voor kansengroepen noodzakelijk. Zweden spant opnieuw de kroon (72,3%). In vergelijking met 2005 groeide de werkzaamheidsgraad van ouderen in het Vlaamse Gewest aan met 8,3 procentpunten. Op Nederland en Oostenrijk na is dit de sterkste toename onder de benchmarklanden. Opnieuw liet alleen Ierland een lagere waarde optekenen in 2011, vergeleken met 2005 (-1,6 procentpunt). De teruggang is er echter niet zo uitgesproken als voor de totale werkzaamheidsgraad.

**FIGUUR 5** Werkzaamheidsgraad van de categorie 55-64 jaar en de categorie 20-64 jaar (in %), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden en de EU15, 2011



Bron: Eurostat, verwerking SVR.

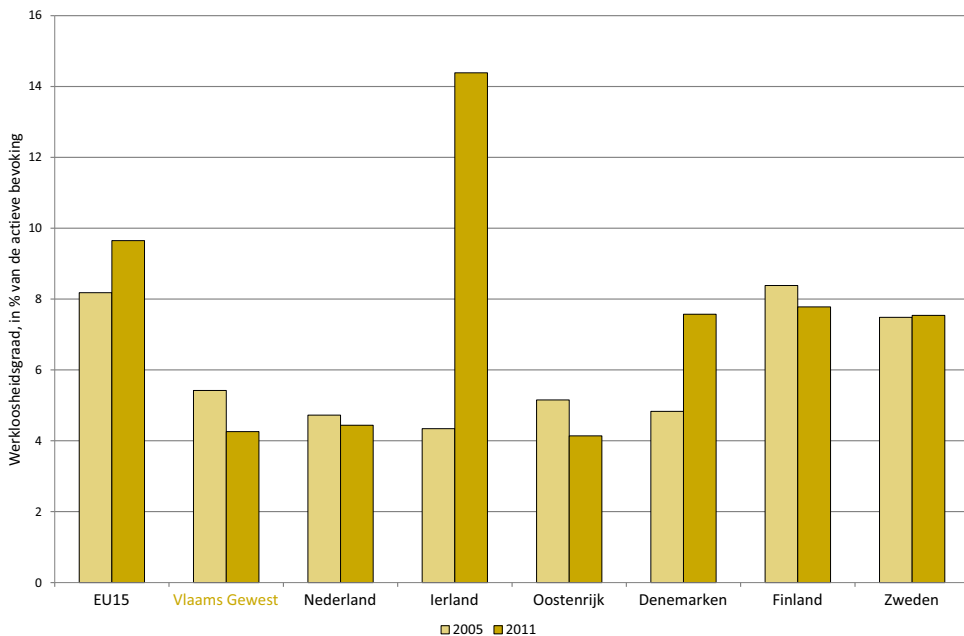
Figuur 6 geeft de werkloosheidsgraad weer in 2005 en 2011. Met een werkloosheidsgraad van 4,3% in 2011 doet het Vlaamse Gewest het beter dan de meeste benchmarklanden. Alleen Oostenrijk (4,1%) scoort nog beter. Net zoals in Oostenrijk en Nederland daalde de werkloosheid in het Vlaamse Gewest tussen 2005 en 2011. Nederland kende in de voorafgaande jaren tekorten op de arbeidsmarkt. Subsidies van overheidswege om het werknemersbestand op peil te houden verklaren een en ander. De Oostenrijkse economie is gekenmerkt door een vrij grote mate van sociale rust en redelijke loonstijgingen (Beck, 2007, 7). De werkloosheidsgraad is onder invloed van de crisis fors opgelopen in Ierland en bedraagt er in 2011 14,4%. In 2005 was de werkloosheidsgraad nog het laagste in Ierland. De Scandinavische landen – vooral Finland en Zweden – hebben een hoge werkloosheidsgraad (hoewel nog lager dan het EU15 gemiddelde) (Newhouse-Cohen, 2010). In de tachtiger jaren was dat niet zo. De crisis waarmee de Scandinavische landen te kampen hadden in het begin van de negentiger jaren zorgde voor een opstoot van de werkloosheid. Denemarken slaagde er door een actief arbeidsmarktbeleid het beste in om het tij te keren in de daaropvolgende jaren (Vergeynst, 2008, 35). Flexicurity staat centraal in het Deense model. Dit is een combinatie van een genereus opvangnet, flexibele aanwervings- en ontslagprocedures en een activerend arbeidsmarktbeleid (OECD, 2012a, 7).

De economische crisis zorgde vooral voor een opstoot van de mannelijke werkloosheidsgraad. Er is daarom anno 2011 niet zoveel verschil tussen de mannelijke en de vrouwelijke werkloosheidsgraad in het Vlaamse Gewest en in de EU15. In Ierland is de werkloosheidsgraad bij mannen (17,4%) een stuk hoger dan bij vrouwen (10,6%).

De economische problemen waarmee de westerse landen sedert 2008 te maken hebben zijn zo fundamenteel dat een deel van de werkloosheid een langdurig karakter krijgt (hier gedefinieerd als meer dan 1 jaar werkloos). De langdurige werkloosheidsgraad bedroeg in 2011 1,6% in het Vlaamse Gewest. De meeste benchmarklanden scoren iets lager met uitzondering van Ierland (8,5%).

Elk van de hier besproken landen kende onder invloed van de crisis een toename van de langdurige werkloosheidsgraad. Maar nergens was dit zo uitgesproken als in Ierland. Het is ook het enige benchmarkland waar deze indicator hoger ligt dan het EU15 gemiddelde.

**FIGUUR 6** Werkloosheidsgraad (in % van de actieve bevolking), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden en de EU15, 2005 en 2011



Bron: Eurostat, verwerking SVR.

## 5.2. Investeren

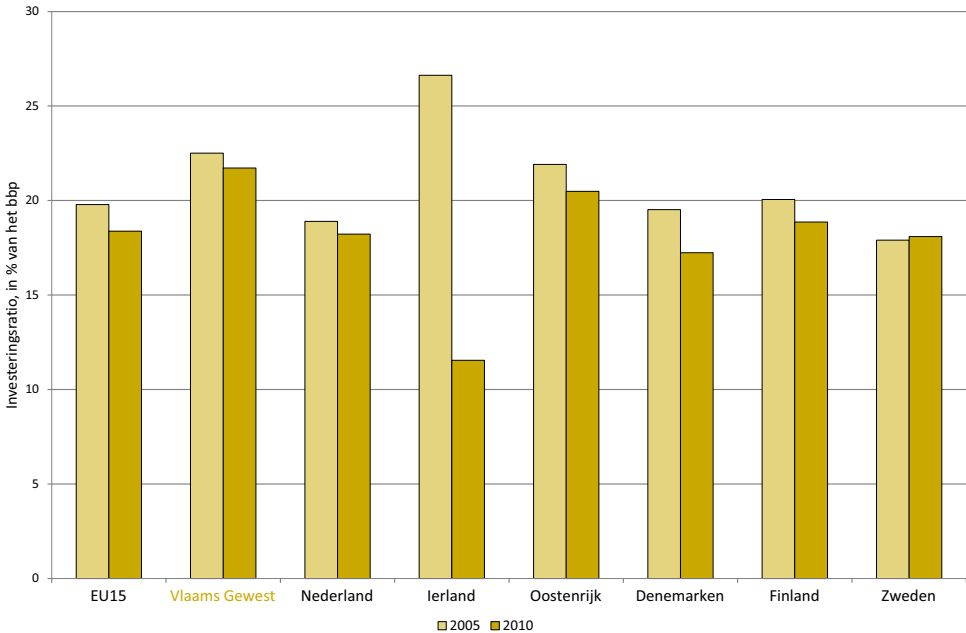
Investeren is noodzakelijk om afgeschreven productiemiddelen te vervangen of in de toekomst uit te breiden. Wie voldoende investeert, gelooft in de toekomst. Investeren gaat gepaard met onzekerheid over de toekomstige omzet en winstmogelijkheden. Daarom is deze variabele bij uitstek gevoelig voor de conjunctuur.

De investeringsratio is de verhouding tussen de bruto vaste kapitaalvorming en het bbp. Het gaat hier om materiële, duurzame infrastructuur, niet over sociaal en menselijk kapitaal.

De investeringsratio voor het Vlaamse Gewest bereikte in 2010 een waarde van 21,7% (figuur 7). Dat is meer dan in de EU15 en in alle benchmarklanden. De economische inzinking van 2009 veroorzaakte een daling van de indicator. Vooral in Ierland was

dit goed merkbaar. In vergelijking met 2005 is de investeringsratio er zelfs meer dan gehalveerd.

**FIGUUR 7** Investeringsratio (in % van het bbp), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden en de EU15, 2005 en 2010



Bron: Eurostat, verwerking SVR.

### 5.3. Exporteren

Het Vlaamse Gewest en de benchmarklanden zijn relatief kleine economieën. Zij kunnen minder dan grote landen zoals Duitsland of de VS terugvallen op een ruime binnenlandse afzetmarkt of genieten van schaalvoordelen. Het is voor deze kleine economieën des te belangrijker dat zij zich richten op buitenlandse markten. Bedrijven die internationaal actief zijn opereren bovendien meestal in een concurrentiële omgeving, wat hen dwingt om productiever en innovatiever te zijn.

Het totale uitvoerbedrag<sup>9</sup> van het Vlaamse Gewest bedroeg 254 miljard euro in 2010. Alleen Nederland noteert een hoger uitvoerbedrag.

Tabel 5 illustreert de spreiding van de uitvoer naar enkele handelsblokken. Het gaat alleen over goederenbewegingen, geen diensten. De Vlaamse uitvoer is traditioneel vooral gericht op de buurlanden en – ruimer – de EU15. Anno 2010 ging twee derden van de Vlaamse export naar de landen van de EU15. Enkel voor Nederland is de EU15 nog belangrijker. In vergelijking met de benchmarklanden zijn de BRIC-lan-

<sup>9</sup> Het gaat om bedragen volgens het zogenaamde communautaire concept. Dat verrekenet de bewegingen van goederen over de grenzen. Dat wil zeggen dat doorvoer van goederen ook in de statistiek begrepen is.

den<sup>10</sup> ook relatief belangrijk voor de Vlaamse uitvoer. Dit wordt verklaard door de Vlaamse export van diamant naar India. Voor Ierland is de VS een belangrijke handelspartner. Oostenrijk is naar verhouding het sterkst gericht op de nieuwe EU lidstaten of EU12. Dat verwondert niet gezien de geografische ligging van Oostenrijk. Van de Scandinavische benchmarklanden is Denemarken het sterkste gericht op de EU15. Voor Finland zijn de BRIC-landen verhoudingsgewijze vrij belangrijk. De Finse uitvoer naar Rusland verklaart dat, maar ook China is een relatief belangrijk afzetgebied voor de Finse export.

**TABEL 5** Spreiding van de uitvoer van goederen naar landengroep (in %), Vlaams Gewest en de 6 benchmarklanden, 2005 en 2010

	Vlaams Gewest		Nederland		Oostenrijk		Ierland		Denemarken		Finland		Zweden	
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010
EU15	71,3	67,1	74,6	72,8	58,7	54,6	62,6	56,0	65,4	60,1	53,9	47,7	49,3	51,5
EU12	3,2	4,2	4,6	5,7	14,7	16,0	1,1	2,0	4,9	5,4	4,8	7,5	7,8	5,8
VS	7,0	5,8	4,7	3,8	5,7	4,5	18,8	23,3	6,0	5,8	10,6	7,0	5,8	7,4
Japan	1,2	1,1	0,7	0,7	1,1	0,9	2,7	2,0	2,1	1,6	1,5	1,7	1,4	1,3
BRIC <sup>a</sup>	4,6	6,5	2,5	3,4	3,7	6,3	1,6	2,8	3,6	5,1	4,9	16,3	15,0	7,1
Aziat. tijgers <sup>b</sup>	1,5	1,8	2,3	2,2	1,5	1,7	2,6	2,2	2,4	3,0	1,9	3,0	2,1	2,1
Next-11 <sup>c</sup>	2,4	3,3	3,1	3,9	2,5	3,0	2,3	2,2	2,3	2,8	4,2	4,8	3,8	4,8
Brazilië	0,4	0,8	0,2	0,4	0,3	0,8	0,2	0,3	0,3	0,5	0,6	1,0	0,5	1,0
Rusland	0,8	1,2	1,1	1,4	1,8	2,3	0,3	0,4	1,4	1,7	1,6	9,0	11,0	1,8
India	2,3	2,6	0,3	0,4	0,3	0,6	0,1	0,2	0,6	0,4	0,7	1,1	0,5	1,2
China	1,1	1,9	0,9	1,2	1,3	2,6	1,0	1,9	1,3	2,5	1,9	5,1	3,0	3,2

<sup>a</sup> Brazilië, Rusland, India en China

<sup>b</sup> Hong Kong, Taiwan, Zuid Korea en Singapore

<sup>c</sup> Bangladesh, Egypte, Indonesië, Iran, Zuid-Korea, Mexico, Nigeria, Pakistan, Filippijnen, Turkije, Vietnam

Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

Hoe evolueerde de export tussen 2005 en 2010?

Vergeleken met 2005 kende de Vlaamse uitvoer een toename met 14,0% in werkelijke prijzen (INR, UNCTAD). Alleen Nederland deed het beter (+32,3%). In Ierland en Finland was de uitvoer in 2010 nominaal zelfs minder hoog dan in 2005.

Voor het Vlaamse Gewest is dit goede groeicijfer vooral te verklaren door de uitvoer van chemische, farmaceutische en kunststofproducten, en van geraffineerde aardolie. De uitvoer van motorvoertuigen daalde het sterkste.

Nederland dankt zijn goede prestatie aan de uitvoer van geraffineerde aardolie, diverse voedingsproducten, chemische producten, maar ook telecommunicatie-apparatuur en gespecialiseerde machines. Er zijn geen belangrijke dalers in de Nederlandse uitvoer.

De groei van de Oostenrijkse uitvoer is vooral te wijten aan de goede afzet van metaalwaren, generatoren en motoren maar ook van farmaceutische producten. Oostenrijk telt minder grote multinationals dan Zwitserland. Kleine, competitieve KMO's vormen de ruggengraat van hun uitvoer. Voertuigen voor wegvervoer vormen er net als in het Vlaamse Gewest de belangrijkste negatieve post.

<sup>10</sup> Brazilië, Rusland, India en China.

De Ierse uitvoerstructuur werd gekenmerkt door een forse vermindering van de uitvoer van computers en kantoormachines. Ook de verzwakking van de uitvoer van elektrische apparaten verklaart de lagere groei. Dit werd deels gecompenseerd door een forse positieve groei van de export van farmaceutische producten. De inzinking van de Ierse export moet in een ruimer kader worden bekeken. Na 2000 boette Ierland immers aan competitiviteit in doordat de lonen te scherp stegen, de productiviteit vertraagde en Ierland te weinig aanwezig was op groeiemarkten (OECD, 2011c).

De Deense exportstructuur veranderde niet zoveel, mede door de zwakke prestatie van telecommunicatie-apparatuur en farmaceutische producten.

De daling van de Finse uitvoer komt op naam van telecommunicatie-apparatuur. Dit kon onvoldoende gecompenseerd worden door de betere prestatie van aardolieproducten of non-ferrometalen. Finland heeft het moeilijker dan zijn buurlanden op de exportmarkt.

Zweden ten slotte kende een relatief matige groei van de export, waarbij aardolieproducten, metaalerts en elektrische apparaten belangrijk waren. De uitvoer van voertuigen liep terug.

Wat de geografische spreiding betreft, is de EU15 voor het Vlaamse Gewest minder belangrijk geworden en dit ten voordele van de opkomende handelsblokken (BRIC, Aziatische Tijgers, N11 en EU12). Vooral de BRIC-landen werden prominenter in de uitvoerstructuur van de benchmarklanden tussen 2005 en 2010. Dat is in mindere mate het geval voor de N11. Japan en de VS werden in de meeste gevallen minder belangrijke afzetgebieden. Maar in de Ierse en de Finse export won de VS aan belang sedert 2005. In beide gevallen groeide de export ernaar ook in nominale termen.

#### 5.4. Gezonde overheidsfinanciën

Gezonde overheidsfinanciën zijn onder meer van belang voor investeringen, groei en lange termijnontwikkeling. Er bestaat geen exacte norm voor 'gezonde overheidsfinanciën'. Dit wordt meestal omschreven als een schuldniveau dat aangegaan werd voor investeringen waarvan de huidige generatie de baten plukt en waarvoor ze dan ook de schuldaflissingen draagt. Het schuldniveau mag niet excessief groeien opdat de overheid geen te groot beslag zou leggen op financiële middelen die elders (private investeringen) kunnen gebruikt worden. Verder moeten de jaarlijkse rentelasten binnen de perken blijven opdat het jaarlijkse begrotingssaldo niet te sterk in het rood duikt.

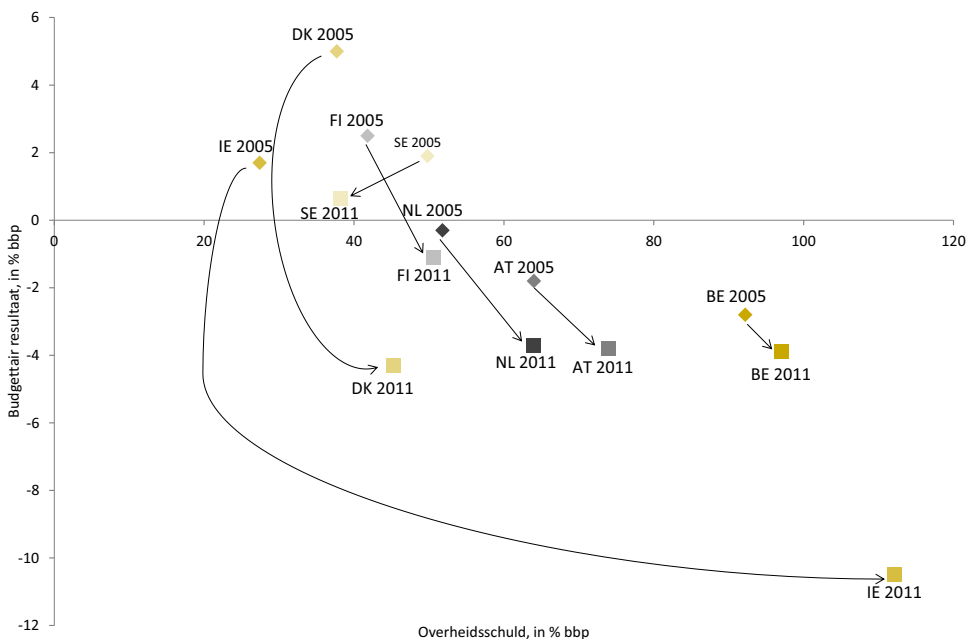
Maar in 2008 brak een financieel-economische crisis uit. Er ontstond argwaan over de solvabiliteit van banken. De kredietverlening dreigde te stokken. Sommige financiële instellingen geraakten daadwerkelijk in moeilijkheden. In een aantal Europese landen, zoals in Spanje en Ierland, was er eveneens sprake van een vastgoedboom. Onder invloed van steeds stijgende prijzen geraakten bouwpromotoren en investeerders te optimistisch over de winstmogelijkheden van vastgoed en stonden bijgevolg grote projecten in de steigers. De banken financierden dit alles gretig. Toen er een einde kwam aan de hausse van de prijzen geraakten promotoren in moeilijkheden doordat de rendementen niet meer volstonden om hun leningsverplichtingen af te lossen. De conjuncturomslag had ook als gevolg dat meer en meer gezinnen betalingsmoeilijk-



heden kenden. Vooral Ierland en Denemarken maakten een afkoeling van de huizenprijzen mee.

Dit alles had gevolgen voor het bankwezen. Overheden zagen zich verplicht in te grijpen in het financiële systeem omdat dit cruciaal is voor het economisch weefsel. Dit gebeurde door kapitaalinjecties in banken, het verlenen van garanties en het nationaliseren van financiële instellingen. Het kostenplaatje voor de – voornamelijk Westerse – overheden liep sterk op, met negatieve gevolgen voor het begrotingstekort en de staatsschuld (figuur 8). Meer en meer geraakte de financiële wereld bezorgd over de kredietwaardigheid van overheden, te meer daar de overheidsfinanciën de komende jaren onder druk zullen komen van de oplopende kosten van de vergrijzing.

**FIGUUR 8** Budgettair resultaat en geconsolideerde bruto schuld van de overheden (in % van het bbp), België en de 6 benchmarklanden, 2005 en 2011



Bron: AMECO, verwerking SVR.

Dit uitte zich in dreigende kapitaalvlucht en oplopende interestlasten voor sommige overheden die mede door de redding van hun financiële systeem met oplopende tekorten te kampen hadden. Zo bedroeg de spread<sup>11</sup> met Duitsland voor het lange termijn overheidspapier in juli 2012 1,45 basispunten voor België. Ierland stond er duidelijk nog slechter voor (4,88), maar Nederland (0,51), Finland (0,31) en Oostenrijk (0,83) haalden lagere spreads<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Procentpuntverschil x 100 tussen de rente op 10-jarige Belgische staatsobligaties en het Duitse equivalent.  
<sup>12</sup> Denemarken en Zweden zijn geen eurolanden.

De turbulente ontwikkelingen op de financiële markten zorgden verder voor een toenemende vraag naar Zweedse kronen omdat die worden beschouwd als een veilige munt. Dat zorgt echter voor een koersstijging ten opzichte van de euro wat weegt op de concurrentiekracht. De Deense kroon beweegt in een nauwe bandbreedte ten opzichte van de euro, zoals bepaald in het Europees Wisselkoersmechanisme.

Snoeien in de overheidsuitgaven is overal aan de orde, niet in het minst omwille van het Europees Semester. Dit vormt het kader voor de afstemming van het economisch en begrotingsbeleid van de Europese lidstaten. Zweden heeft de beste uitgangspositie (zie figuur 8) (OECD, 2011a). Een en ander vloeit voort uit hun ervaring met een financiële crisis in de eerste helft van de jaren negentig van de vorige eeuw. Toen verleende de Zweedse overheid ook bankgaranties, voorzag ze de banken van cash en werden bad banks<sup>13</sup> opgericht.

Ierland is een ander verhaal. Dit land blonk uit door gezonde staatsfinanciën medio de jaren 2000. Maar bij het uitbreken van de financiële crisis eind 2007 bleek het bankwezen bijzonder broos. In 2008 verleende de Ierse overheid garanties op de uitstaande bedragen van zes grote banken. Bank runs werden vermeden en de Ierse banken werden geherkapitaliseerd. Doch de bescherming was vrij genereus, ook gezien de relatief grote omvang die de financiële instellingen aangenomen hadden (in verhouding tot het kleine land). De herkapitalisatie kostte de Ierse overheid dan ook handenvol geld, wat vlug leidde tot een fors begrotingstekort en een hoog opgelopen staatsschuld (Mercier, 2010; Sabuco, 2010; Choulet, 2011). Ierland deed beroep op het IMF en de Europese instellingen voor in totaal € 85 miljard. In 2009 werd de NAMA (National Asset Management Agency) opgericht met als doel vastgoed gerelateerde activa van banken op te kopen. De NAMA geeft daarvoor schuldtitels uit die de Ierse banken kunnen gebruiken als onderpand bij de Europese Centrale Bank. Zo is hun liquiditeit veilig gesteld (OECD, 2011c, 19). België<sup>14</sup> torst eveneens een hoge staatsschuld. Het begrotingstekort ligt in lijn met Denemarken, Nederland of Oostenrijk.

## 5.5. Innovatie

### 5.5.1. Wat is innovatie?

Innoveren betekent nieuwe ideeën, goederen, diensten en/of processen op de markt brengen. Het innovatieproces kan opgedeeld worden in een aantal facetten (deze staan in feite in wisselwerking met elkaar). Vooreerst moeten de voorwaarden vervuld zijn opdat innovatie kan plaatsgrijpen: een goed geschoolde beroepsbevolking en zich blijvend bijscholen zijn essentieel. Hiermee wordt kennis ontwikkeld en overgedragen. Dat komt onder meer tot uiting in de mate van onderzoek en ontwikkeling. In een volgend stadium moeten de bevindingen van het innovatieproces op de markt gebracht worden. Daarvoor zijn financieel kapitaal en ondernemers nodig. Vervolgens kan men een beeld krijgen van de toepassing van innovatie door het aandeel werken-

---

<sup>13</sup> Een bad bank is een financiële instelling die opgericht wordt om toxische activa te beheren van een genationaliseerde bank of een bank met staatsgaranties. Toxische activa zijn in feite verliezen die een bank nog niet in de boeken ingeschreven heeft.

<sup>14</sup> Het is in deze context weinig zinvol Vlaamse gegevens te gebruiken omdat er geen historische schuldpopbouw is voor het Vlaamse Gewest en omdat deelstaten niet voor alles bevoegd zijn.

den in kennisintensieve sectoren of in creatieve beroepen. Het sluitstuk van het innovatieproces is het aantal octrooien die een maat zijn voor de bescherming van intellectuele eigendom.

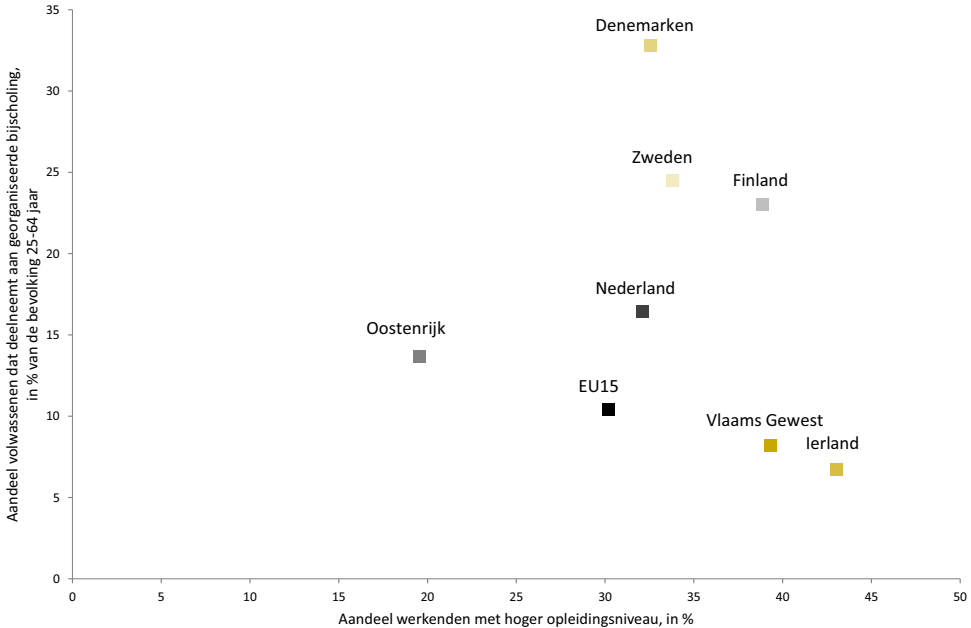
### 5.5.2. Scholing en bijscholing als voorwaarden voor innovatie

Een land dat innovatieve producten of diensten wil voortbrengen dient vooreerst te beschikken over geschoolde arbeidskrachten. In 2010 was 39,3% van de werkende Vlamingen hoger geschoold (dit is minstens een diploma van het hoger onderwijs korte type). Enkel Ierland deed het beter (figuur 9). Let wel: de scholingsgraad is gemiddeld hoger bij jongere werkenden en de werkzaamheid bij oudere werkenden is eerder laag in het Vlaamse Gewest. Dat kan de hoge Vlaamse score mee verklaren. Bij de overige benchmarklanden valt de lage waarde van Oostenrijk op (19,5%). Het is het enige benchmarkland dat (duidelijk) onder het EU15 gemiddelde scoorde. Tussen 2005 en 2010 nam de scholingsgraad overal toe, de crisis van 2009 had hier geen invloed op. De positieve evolutie was al een hele periode merkbaar in Ierland (van 32,2% in 2005 naar 43,0% in 2010). Lager geschoolden verloren relatief meer hun job door de crisis. Maar de crisis waarin Ierland nu verkeert, heeft als gevolg dat een aantal goed opgeleide jongeren emigreert. Daarmee verliest het land een stuk van deze troef.

In de huidige werkomgeving geraakt kennis snel verouderd. Bijscholing is dan ook een voorwaarde opdat werknemers recente technieken en organisatievormen leren kennen. In het Vlaamse Gewest nam anno 2010 8,2% van de volwassen bevolking deel aan georganiseerde bijscholing<sup>15</sup>. Dit is op één na de slechtste score. Ierland doet het nog minder goed (6,7%). De Scandinavische landen halen de hoogste waarden, met Denemarken als topper (32,8%). Het Vlaamse Gewest en Ierland situeren zich onder het EU15 gemiddelde; de overige benchmarklanden zitten er boven. Op EU15 niveau is er sedert 2005 weinig verandering in deze indicator. Maar in Denemarken – dat ook in 2005 reeds een topper was – nam georganiseerde bijscholing sindsdien nog toe.

<sup>15</sup> Eurostat spreekt van ‘levenslang leren’ en operationaliseert dit aan de hand van de vraag uit de Europese Arbeidskrachtenenquête. Het gaat met name over de deelname van volwassenen van 25 tot 64 jaar aan opleiding of training in een periode tot 4 weken voor de bevraging, zij het formeel of niet-formeel aan onderwijsinstututen. Informele bijscholing (zelfstudie, web-gebaseerde opleidingen en dergelijke) hoort hier niet thuis.

**FIGUUR 9** Aandeel volwassenen dat deelneemt aan georganiseerde bijscholing en aandeel werkenden met hoger opleidingsniveau (in %), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden en de EU15, 2010



Bron: Eurostat, verwerking SVR.

Specifiek voor technologische innovatie is het belangrijk dat jongeren kiezen voor een opleiding in die richting. Het aandeel afgestudeerden in wiskunde, wetenschappen en technologie (WWT) per 1.000 inwoners van 20-29 jaar bedroeg in 2009 14,2‰ in het Vlaamse Gewest (Debackere & Veugelers, 2011, 236). Daarmee zit onze regio in de middenmoot van de benchmarklanden. Finland en Ierland scoren het hoogste (19,0‰ en 17,2‰). Zweden, Oostenrijk en Denemarken zitten in de range 13-15‰. Nederland haalt een opvallend laag cijfer (8,9‰). Tussen 2005 en 2009 verhoogde in het Vlaamse Gewest het aandeel afgestudeerden in WWT van 12,0‰ naar 14,2‰. Het beeld voor de andere benchmarklanden is gemengd. Oostenrijk scoorde opvallend laag in 2005, maar kon sindsdien opklimmen tot de middenmoot. Voor Ierland is er sprake van een terugval (24,5‰ in 2005).

### 5.5.3. Creatie van innovatieve kennis

Onderzoek en ontwikkeling (O&O) is een belangrijke bron voor de creatie van kennis. De Europa 2020 strategie bepaalt dat tegen 2020 de Europese Unie gemiddeld 3% van zijn bbp moet investeren in O&O. Nationale hervormingsprogramma's vertalen deze globale doelstelling door naar de lidstaten, waarbij niet voor elk land diezelfde 3% norm geldt: sommige landen hebben immers een historisch lage ratio, terwijl andere vandaag reeds hoger scoren. Tabel 6 geeft een overzicht van de recente evolutie en de land-specifieke doelstellingen.

**TABEL 6** O&O bestedingen in verhouding tot het bbp (in %), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden en de EU15, 2005 en 2009 en land-specifieke doelstellingen tegen 2020

	2005	2009	Doelstelling
EU15	1,86	2,07	-
Vlaams Gewest	2,06	2,11	3,00 <sup>a</sup>
Nederland	1,90	1,81	2,50
Ierland	1,25	1,74	2,00 <sup>b</sup>
Oostenrijk	2,45	2,72	3,76
Denemarken	2,46	3,03	3,00
Finland	3,48	3,91	4,00
Zweden	3,56	3,61	4,00

<sup>a</sup> Doelstelling voor België

<sup>b</sup> Ongeveer (volgens de Europese Commissie)

Bron: Eurostat, Europese Commissie.

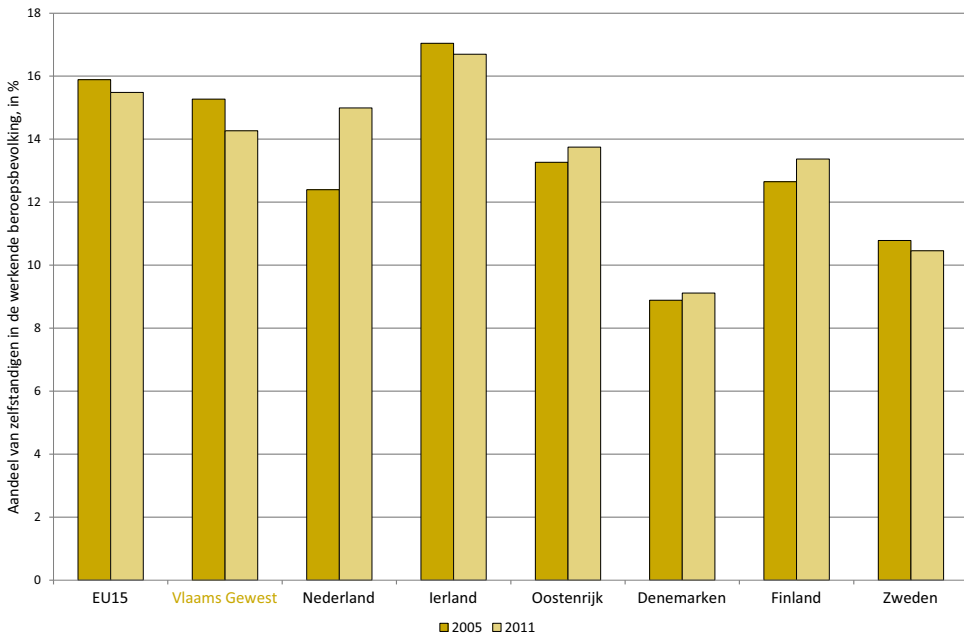
Er zijn geen recente gegevens beschikbaar, zodat een uitspraak over de situatie na het uitbreken van de crisis niet kan worden gedaan. In 2009 besteedde het Vlaamse Gewest volgens Eurostat 2,11% van zijn bbp aan O&O. Dat is matig tot laag in vergelijking met de benchmarklanden. De Scandinavische landen zijn de toppers. Finland en Zweden zitten zelfs een eind boven het niveau van 3% dat als algemene norm geldt voor de Europese Unie in zijn totaliteit. Ierland en Nederland kennen naar verhouding de laagste O&O bestedingen en situeren zich ook lager dan het EU15 gemiddelde. Elk land dient nog vorderingen te maken tegen 2020. Maar de Scandinavische landen hebben hun doelstelling het dichtst benaderd. Nederland is het enige land waar de indicator afnam tussen 2005 en 2009. Het Vlaamse Gewest doet het maar nipt beter in die tijdsspanne.

#### 5.5.4. Innovatie en ondernemerschap

Het op de markt brengen van producten waarin de innovatie verwerkt zit, vereist ondernemerschap, in de brede zin van het woord. Figuur 10 geeft het aandeel zelfstandigen en helpers weer. Ook andere socio-professionele groepen kunnen in meer of mindere mate innovatief bezig zijn.

In 2011 telde het Vlaamse Gewest 14,3% zelfstandigen en helpers op 100 werkenden. Ierland en Nederland scoren hoger, maar de overige benchmarklanden tellen naar verhouding minder ondernemers. De Scandinavische landen scoren opvallend laag op deze indicator. De graad van ondernemerschap is algemeen gezien relatief laag in de benchmarklanden. Immers enkel Ierland haalt een cijfer hoger dan het EU15 gemiddelde. Er is globaal niet zoveel evolutie in deze indicator, behalve voor Nederland waar hij met 2,6 procentpunten steeg tussen 2005 en 2011.

**FIGUUR 10** Aandeel zelfstandigen en helpers in de werkende beroepsbevolking (in %), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden en de EU15, 2005 en 2011



Bron: Eurostat, verwerking SVR.

Een andere voorwaarde voor het op de markt brengen van innovatieve toepassingen is de beschikbaarheid van voldoende financieel kapitaal. Vanwege de hoge mate van onzekerheid over het succes van dergelijke toepassingen is het niet vanzelfsprekend om kapitaalverschaffers te vinden. Men spreekt in dit verband van risicokapitaal. Het kan gaan om een tijdelijke participatie, een achtergestelde lening of het intekenen op een obligatie van een onderneming.

In 2010 vertegenwoordigden de investeringen in risicokapitaal in België<sup>16</sup> 0,023% van het bbp (Debackere & Veugelers, 2011, 241). In Zweden en in mindere mate in Finland zijn dergelijke investeringen naar verhouding het hoogste (0,068% en 0,055%). Oostenrijk haalt de laagste score (0,015%). De overige landen zitten samen met België ongeveer in de middenmoot. Er zij opgemerkt dat de bereidheid tot dergelijke investeringen overal is afgenomen sedert 2005, behalve in Zweden. De moeilijke economische situatie zit daar ongetwijfeld voor iets tussen.

### 5.5.5. Toepassing van innovatie

Een innovatieve economie gaat dikwijls hand in hand met een hoog aantal werkenden in technologische of kennisintensieve sectoren. Innovatie is dan verweven in het economisch weefsel. Let wel, het gaat om de indeling van Eurostat gebaseerd op de gemiddelde O&O intensiteit per bedrijfstak<sup>17</sup>. Deze definitie is niet zonder kritiek

<sup>16</sup> Er zijn geen Vlaamse cijfers beschikbaar.

<sup>17</sup> Dit zijn de O&O bestedingen in % van de bruto toegevoegde waarde.

omdat innovatie in meer of mindere mate aanwezig is in elke bedrijfstak, en omdat dit eigenlijk het best gemeten wordt op bedrijfsniveau. Voldoende exhaustieve gegevens daartoe ontbreken.

Het Vlaamse Gewest telde in 2011 9,1 op 100 werkenden in de medium-hoogtechnologische of hoogtechnologische industrie of high-tech diensten. Dat is – op Ierland en Finland na (9,2% en 9,5%) – het hoogste van alle benchmarklanden. Onze regio dankt die sterke positie aan de deelcategorie van de (medium)-hoogtechnologische industrie (6,0% in 2011), waar het afgetekend de koploper is en als enige het gemiddelde niveau van de EU15 overschrijdt. In de deelgroep van de high-tech diensten schittert het Vlaamse Gewest niet. De Scandinavische landen en Ierland halen eveneens hoge totaalwaarden, maar vooral dankzij hun hoge score in de high-tech diensten. Nederland scoort zwak in de (medium)-hoogtechnologische industrie; Oostenrijk vooral in de high-tech diensten.

Een vergelijking in de tijd wordt bemoeilijkt door de toepassing van de nieuwe NACE rev.2<sup>18</sup> vanaf 2008. Op lange termijn is het aandeel van de industrie in de economie, zeker volgens de tewerkstelling, dalende. Dat is doorgaans ook zo voor de (medium)-hoogtechnologische industrie (uitzonderingen zijn Oostenrijk en Finland). De huidige sterke positie van het Vlaamse Gewest op deze indicator is dus geen blijvende verworvenheid.

#### 5.5.6. Intellectuele eigendom

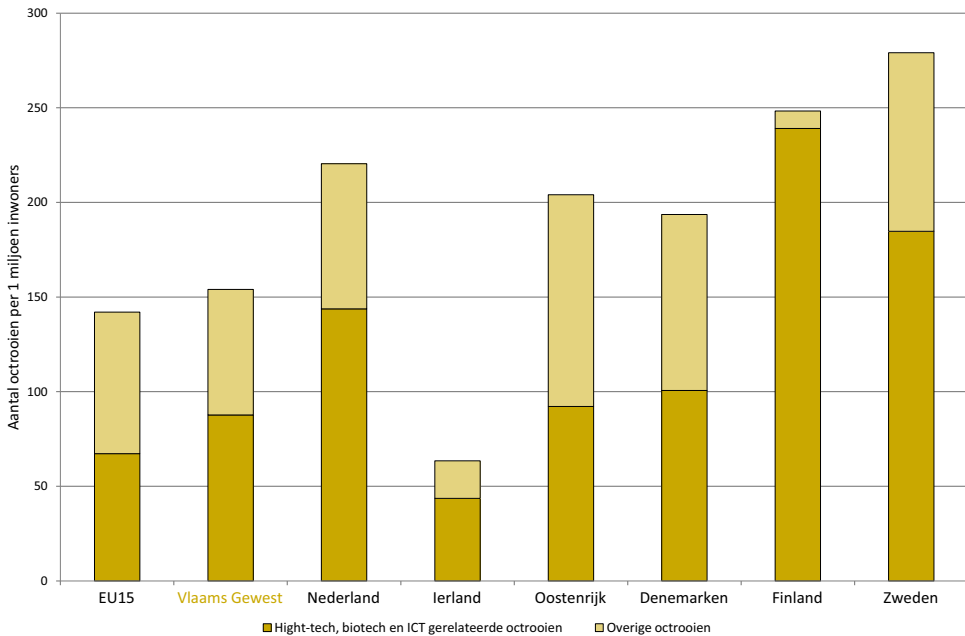
Een belangrijke schakel in het innovatieproces is het aanvragen van een octrooi. Daarmee wordt de intellectuele eigendom van de uitvinding beschermd door het geven van een tijdelijk monopolie. In ruil daarvoor moet de uitvinder de informatie uit het octrooidocument publiek maken, wat tot een grotere kennisdiffusie leidt. Duidelijk afgelijnde eigendomsrechten maken het daarenboven eenvoudiger om technologische kennis te verhandelen (Debackere & Veugelers, 2011, 186). Toch moet men opletten met dergelijke statistieken. Niet voor elke uitvinding wordt immers een octrooi aangevraagd.

De recentste volledige gegevens over het aantal octrooien gaan over het jaar 2006 (figuur 11). Het Vlaamse Gewest noteerde toen 154 octrooiaanvragen per miljoen inwoners. Dat is minder dan in elk benchmarkland, met uitzondering van Ierland dat veel lager scoorde (63). Zweden en Finland zijn de toppers (279 en 248). Op lange termijn, vanaf het midden van de jaren negentig, is er overal een toename van het aantal aangevraagde octrooien.

---

<sup>18</sup> De NACE rev.2, ook wel NACE 2008 genoemd is de nieuwe bedrijfstakindeling voor economische sectoren. Ze vervangt de oude NACE rev.1.1, ook wel NACE 2003 genoemd.

**FIGUUR 11** Aantal aangevraagde octrooien naar domein (per miljoen inwoners), Vlaams Gewest, de 6 benchmarklanden en de EU15, 2006



Bron: Eurostat, verwerking SVR.

## Uitleiding

De economische status van het Vlaamse Gewest is moeilijk vergelijkbaar met grote EU landen, maar wel met landen als Nederland, Ierland, Oostenrijk en de Scandinavische landen. Bovendien is er op dit niveau meer en actueler cijfermateriaal beschikbaar dan op het niveau van alle Europese regio's.

Het Vlaamse Gewest is een welvarende regio. Maar de benchmarkregio's werden onder meer gekozen op basis van hun bbp per inwoner zodat de Vlaamse prestatie in dergelijke rangschikking niet echt uitblinkt. Het beschikbaar inkomen per inwoner behoort wel tot de hoogste. In de periode 2005-2011 had de werkgelegenheid een groter aandeel in de *groei* dan de arbeidsproductiviteit. Dat neemt niet weg dat de arbeidsproductiviteit nog heel belangrijk is voor het *niveau* van het bbp per hoofd wat zich onder andere uit in een groot dynamisme van de bedrijfstakken en een hoog investeringsniveau. De Vlaamse export deed het in verhouding tot de zes benchmarklanden niet slecht. Geografisch is de EU15 nog steeds heel belangrijk voor de Vlaamse uitvoer. Dat valt in belangrijke mate te verklaren door de ligging van het Vlaamse Gewest. De nieuwe groei-economieën zijn doorgaans beter vertegenwoordigd in de uitvoerstructuur van de benchmarklanden.



Een pijnpunt is de lage werkzaamheid van de ouderen (55-64 jaar). Toch is de werkloosheid relatief laag in het Vlaamse Gewest. Ons arbeidsmarktmodel (sociale bescherming, tijdelijke werkloosheid) bleek in staat om de ergste klappen van de crisis op te vangen. Het Vlaamse bbp daalde dan ook in 2009 minder sterk dan in Ierland of Finland. Voorts beschikt het Vlaamse Gewest over een goed opgeleide beroepsbevolking, maar georganiseerde bijscholing verdient meer aandacht.

Nederland realiseert van alle besproken landen het hoogste bbp per inwoner. Ook heeft het de laagste werkloosheidsgraad, zij het dat er naar verhouding veel deeltijds wordt gewerkt. Nederland doet het bovendien vrij goed op de exportmarkt.

Ierland kende tot voor de crisis een ongekenkende groei van de economie en werd daarom ook als 'Keltische Tijger' aangeduid. Maar de crisis sloeg ongemeen hard toe. Het land kende reeds een tijdje vóór de crisis van 2008-2009 een lagere productiviteitsgroei en een afnemend belang van de export als motor van de groei. De lonen stegen snel en er werden volop schulden aangegaan om investeringen in vastgoed te bekostigen. De economische neergang zorgde voor betalingsproblemen bij gezinnen en banken. De overheid intervenueerde maar kon de problemen niet de baas en moest een beroep doen op steun van het IMF en de EU. De staatsschuld en het budgettaire tekort zijn dan ook sterk opgelopen. Vele economische parameters (bbp, werkloosheid, uitvoer) zijn fors verslechterd. Ierland beschikt echter nog over troeven die geleidelijk aan moeten helpen bij het herstel: de lonen zijn gematigd, het land beschikt over een hoog geschoolde bevolking (maar emigratie vormt een gevaar), de omgeving (sociale vrede, lage aanslagvoet bedrijven) is bedrijfsvriendelijk en buitenlandse bedrijven zijn grotendeels gebleven.

Oostenrijk doorstond de crisis relatief goed, mede doordat het financieel systeem niet zo zwaar getroffen werd (mindere blootstelling aan toxische activa en minder expansieve binnenlandse kredietverlening). De nabijheid van Duitsland en de nieuwe EU lidstaten zijn troeven voor de Oostenrijkse economie. Het lage aandeel hoger opgeleiden en de lage werkzaamheidsgraad bij kwetsbare groepen (ouderen en laaggeschoolden) zijn aandachtspunten. Dat vergt maatregelen in het onderwijsbeleid en in het regelgevend kader dat voor diensten restrictief is.

In Denemarken manifesteerden de economische problemen zich vrij vroeg. De hausse (en latere afkoeling) van de huizenprijzen en de hoge schuldenlast van de gezinnen zijn er vrij markant. Daarenboven kampte de Deense economie met een afnemende competitiviteit, niet in het minst door onvoldoende concurrentie in de dienstensector. Denemarken beschikt evenwel over relatief gezonde staatsfinanciën en een evenwichtig uitgebouwd arbeidsmarktbeleid. Toch zal het herstel van de Deense economie – zoals in vele westerse landen – moeizaam verlopen.

Finland behoorde in de periode net vóór de crisis tot de sterke groeiers. Maar de crisis was er goed voelbaar (sterkste bbp inzinking in 2009). De uitvoer werd er zwaarder getroffen dan in de omliggende landen, mede ook door de terugval van ICT gerelateerde producten. De toename van de arbeidsproductiviteit is de voorbije jaren minder dominant voor de bbp groei. De effecten van de inhaalbeweging van de Finse eco-

nomie lopen stilaan ten einde. Maar het land scoort goed op een aantal innovatie indicatoren. De Finse overheid moet werk maken van het terugdringen van de werkloosheid die er relatief hoog is. Het inperken van de loongroei en stimuli om de werkzaamheid te verhogen kaderen daarin.

Zweden is een sterk innovatieve economie met de beste staatsfinanciën. Het land heeft ervaring dankzij een eerdere financiële crisis in het begin van de jaren negentig. De Zweedse economie kent nu de sterkste groei van alle benchmarklanden. Als niet-euroland moet Zweden rekening houden met het effect van de opwaardering van de Zweedse kroon op de export. Zowel de werkzaamheids- als de werkloosheidsgraad zijn er hoog, wat betekent dat er relatief weinig niet-beroepsactieven zijn. Het terugdringen van de werkloosheid blijft een aandachtspunt.

Samengevat kan het Vlaamse Gewest de vergelijking doorstaan met deze zes landen voor wat betreft geproduceerde en verdiende welvaart. De Vlaamse economie is productief en uitvoergericht. Dat wil niet zeggen dat dit zomaar een verworvenheid is voor de toekomst. In een aantal benchmarklanden scoren indicatoren zoals georganiseerde bijscholing, onderzoek en ontwikkeling en patentaanvragen relatief hoger. Ook de werkzaamheidsgraad bij doelgroepen als ouderen moet omhoog.

## BIBLIOGRAFIE

- Beck, B. (2007). The sound of success. A special report on Austria. In: *The Economist*, 24 november 2007 (special report).
- Choulet, C. (2011). Banques Irlandaises: un soutien à double tranchant. In: *BNP Paribas Eco Week*, 11 (14), 7-10.
- Debackere, K. & Veugelers, R. (2011). *Vlaams Indicatorenboek 2011*. Brussel: ECOOM.
- Mercier, T. (2010). Irlande: la dette en heritage (partie 2 – les finances publiques). In: *BNP Paribas Eco Week*, 10 (41), 6-9.
- Newhouse-Cohen, C. (2010). Finlande: une reprise en differé. In: *BNP Paribas Eco Week*, 10 (10), 8-9.
- Newhouse-Cohen, C. (2011). Suède: une reprise en fanfare. In: *BNP Paribas Eco Week*, 11 (15), 8-9.
- OECD (2011a). *Economic Surveys. Sweden*. Parijs: OECD.
- OECD (2011b). *Economic Surveys. Austria*. Parijs: OECD.
- OECD (2011c). *Economic Surveys. Ireland*. Parijs: OECD.
- OECD (2012a). *Economic Surveys. Denmark*. Parijs: OECD.
- OECD (2012b). *Economic Surveys. Finland*. Parijs: OECD.
- Sabuco, P. (2010). Irlande: la dette en heritage (partie 1 – les banques). In: *BNP Paribas Eco Week*, 10 (40), 7-11.
- Sleuwaegen, L., De Backer, K., Coucke, K. & Vandenbroere, I. (2004). *De industrieel-economische structuur en competitiviteit van de Vlaamse economie. Bijdrage van de buitenlandse ondernemingen aan de Vlaamse kenniseconomie*. Brussel: Steunpunt Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie.

Stephan, C. (2010). Autriche: une croissance retrouvée. In: *BNP Paribas Eco Week*, 10 (16), 9-11.

Vergeynst, T. (2008). *Vlaanderen, 25 jaar na de start van 'Flanders Technology International'*. Webpublicatie, Brussel: Studiedienst van de Vlaamse Regering, 1-50.

# Lonen en arbeidsproductiviteit in de Vlaamse economie

Dirk Hoorelbeke\*

Inleiding	60
1. Arbeidsproductiviteit en loonkost	60
1.1. <i>Arbeidsproductiviteit</i>	60
1.2. <i>Arbeidseenheidskost</i>	64
1.3. <i>Loonkost per eenheid product</i>	66
2. Groeiboekhouding	68
2.1. <i>Definitie en opmerkingen</i>	68
2.2. <i>Methodologie</i>	70
3. De motoren van de arbeidsproductiviteit in de Belgische gewesten	72
3.1. <i>Data</i>	72
3.2. <i>Resultaten</i>	73
Uitleiding	80
Bibliografie	81

\* dirk.hoorelbeke@dar.vlaanderen.be

## Inleiding

**P**roductiviteit en loonkosten zijn sleutelindicatoren in de beoordeling van het economisch succes van landen, regio's en industrieën en maken dus het voorwerp uit van heel wat onderzoek. In dit hoofdstuk geven we eerst een summier overzicht van de evolutie van verschillende maatstaven voor de lonen en de arbeidsproductiviteit in het Vlaamse Gewest. Ter vergelijking worden ook de twee andere Belgische gewesten – het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en het Waalse Gewest – opgenomen in de analyse, evenals de buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland, en de EU15. Het onderzoek heeft betrekking op een relatief lange tijdreeks. Het startjaar is 1980. De reeks loopt voor de Belgische gewesten tot en met 2011. Maar omwille van ontbrekende gegevens is het eindjaar voor de internationale data 2007. Eerst wordt de (macro-economische) arbeidsproductiviteit behandeld en vervolgens het loon per werknemer en het loon per eenheid toegevoegde waarde.

Vervolgens lichten we de theorie van de macro-economische groeiboekhouding toe. Deze wil de economische groei verklaren aan de hand van toenames van de productiefactoren en de totale factorproductiviteit. Die is gedefinieerd als het verschil tussen de outputgroei en de groei van de inputs (dit zijn de productiefactoren). We beschouwen hierbij niet enkel de productiefactor arbeid – zoals bij de arbeidsproductiviteit het geval is – maar het geheel van productiefactoren. De groeiboekhouding wordt berekend op sectoraal niveau (11 bedrijfstakken) en voor de drie Belgische gewesten. In dit hoofdstuk wordt de theorie van de economische groeiboekhouding gebruikt om de verschillende motoren van de arbeidsproductiviteitsgroei te onderscheiden in een productiefunctiekader. Deze motoren zijn, naast de totale factorproductiviteitsgroei, de productiefactoren kapitaal, energie en overige intermediaire input.

De berekeningen voor de Belgische gewesten zijn gebaseerd op data uit het HERMREG-project. Dat is een gezamenlijk initiatief van het Federaal Planbureau met de statistiekinstellingen van de gewesten dat resulteert in economische prognoses op middellange termijn.

## 1. Arbeidsproductiviteit en loonkost

### 1.1. Arbeidsproductiviteit

Tabel 1 bevat een overzicht van de evolutie van de arbeidsproductiviteit in België en zijn gewesten voor de periode 1980-2007 (1980-2011 voor de Belgische gewesten), en dit in werkelijke prijzen. De arbeidsproductiviteit is de bruto toegevoegde waarde per werkende (in loondienst of als zelfstandige). Om een vergelijkende analyse te maken worden ook de omringende landen (Duitsland, Frankrijk en Nederland) en de EU15 toegevoegd.

In 1980 had het Vlaamse Gewest een arbeidsproductiviteit die vergelijkbaar was met het gemiddelde productiviteitsniveau in de EU15 (€ 21.800 tegenover € 21.600). De arbeidsproductiviteitsniveaus in Duitsland en Nederland waren hoger in vergelijking

**TABEL 1** Arbeidsproductiviteit<sup>a</sup> in niveau en gemiddelde jaarlijkse groei (in %), België en gewesten, 3 buurlanden en de EU15, 1980-2011

		1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2011
EU15									
	niveau	21.600	27.500	34.400	43.500	46.900	51.800	53.800	–
	groei	–	4,9	4,6	4,8	1,5	2,0	1,9	–
Frankrijk									
	niveau	17.900	30.200	40.400	47.100	53.000	61.600	66.100	–
	groei	–	11,1	6,0	3,1	2,4	3,0	3,5	–
Duitsland									
	niveau	22.900	28.500	34.300	44.500	47.400	52.100	54.800	–
	groei	–	4,4	3,8	5,3	1,3	1,9	2,5	–
Nederland									
	niveau	25.700	31.500	33.400	48.400	46.000	55.300	58.400	–
	groei	–	4,2	1,2	7,7	–1,0	3,7	2,8	–
België									
	niveau	21.800	31.500	39.300	48.400	54.600	63.400	68.200	–
	groei	–	7,6	4,6	4,2	2,5	3,0	3,7	–
Brussels Hoofdstedelijk Gewest									
	niveau	26.400	38.000	47.200	58.200	66.600	78.100	83.500	91.300
	groei	–	7,5	4,4	4,3	2,7	3,2	3,4	2,3
Vlaams Gewest									
	niveau	21.800	31.500	39.600	48.200	54.400	63.200	68.300	72.000
	groei	–	7,6	4,7	4,0	2,5	3,0	4,0	1,3
Waals Gewest									
	niveau	19.000	27.500	34.100	43.100	48.100	55.400	59.400	64.100
	groei	–	7,7	4,4	4,8	2,3	2,8	3,5	1,9

<sup>a</sup> Voor een gegeven jaartal bevat deze tabel enerzijds de absolute waarde en anderzijds de gemiddelde jaarlijkse groei van de afgelopen 5 jaar. Voor 2007 en 2011 betreft het een gemiddelde over 2, respectievelijk 4 jaar.

Bron: EUKLEMS en HERMREG.

met het Vlaamse Gewest (€ 22.900 en € 25.700). De Franse arbeidsproductiviteit bedroeg slechts € 17.900 in 1980. Frankrijk had daarmee veruit de laagste productiviteit van de in dit hoofdstuk bestudeerde landen en gewesten.

De volgende vijf jaren (1980-1985) groeide de arbeidsproductiviteit relatief snel in het Vlaamse Gewest. De Vlaamse werkgelegenheid daalde in het begin van de jaren 80, maar nam daarna terug toe. De groei van de bruto toegevoegde waarde daarentegen was steeds positief en hoger dan de werkgelegenheidsgroei (zie figuur 1). Een en ander heeft ook te maken met het feit dat de toegevoegde waarde nominaal uitgedrukt is; de inflatie was relatief hoog in de eerste helft van de jaren tachtig wat voor een deel de sterkere groei van de toegevoegde waarde verklaart. De gemiddelde jaarlijkse arbeidsproductiviteitsgroei in het Vlaamse Gewest bedroeg in die periode 7,6%. Enkel in Frankrijk, was de arbeidsproductiviteitsgroei hoger met een gemiddelde jaarlijkse groei van 11,1%. Maar dat land startte dan ook van een lager niveau. In 1985 was de Vlaamse arbeidsproductiviteit (€ 31.500) enkel lager dan deze in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest (€ 38.000) en evenaarde Nederland en België (€ beide 31.500).

In de periode 1985-1990 bleef de Vlaamse arbeidsproductiviteitsgroei relatief hoog, hoewel de groei vertraagde vergeleken met de vijf voorgaande jaren (gemiddeld

+4,7% per jaar). Dit komt door een afzwakkend groeitempo van de bruto toegevoegde waarde samen met een aantrekkende groei van de werkgelegenheid. De Vlaamse arbeidsproductiviteitsgroei is vergelijkbaar met de groeivoet in de EU15 (+4,6%), maar lager dan de arbeidsproductiviteitsgroei in Frankrijk (+6,0%). In Duitsland (+3,8%) en zeker in Nederland (+1,2%) groeide de arbeidsproductiviteit minder snel gedurende deze periode. In absolute termen sprong Frankrijk in 1990 over het Vlaamse Gewest (€ 40.400 en € 39.600), en ook het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest bleef een hogere arbeidsproductiviteit hebben (€ 47.200). De andere landen en gewesten hebben een lager arbeidsproductiviteitsniveau dan het Vlaamse Gewest. Het laagste niveau werd opgetekend in het Waalse Gewest (€ 34.100), van dichtbij gevolgd door Duitsland (€ 34.300) en de EU15 (€ 34.400).

Ook de vijf daaropvolgende jaren (1990-1995) worden gekenmerkt door relatief hoge groeivoeten van de arbeidsproductiviteit in meerdere landen. De Vlaamse arbeidsproductiviteit groeide met gemiddeld 4,0% per jaar, wat vergeleken met de andere landen en gewesten relatief laag was. De toenames in Nederland (+7,7%), Duitsland (+5,3%), de EU15 (+4,8%), het Waalse Gewest (+4,8%) en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest (+4,3%) waren hoger, maar Frankrijk (+3,1%) scoorde lager dan het Vlaamse Gewest. Figuur 1 maakt duidelijk dat zowel de werkgelegenheidsgroei als de groei van de bruto toegevoegde waarde in deze periode lager zijn dan in de voorgaande periode (zo was de werkgelegenheidsgroei quasi nul in de jaren 92-94). De arbeidsproductiviteit in het Vlaamse Gewest steeg tot € 48.200 in 1995. Ook het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest kampte met een afzwakkende groeivoet, maar kon in 1995 nog steeds veruit de hoogste waarde voorleggen (€ 58.200). De Vlaamse arbeidsproductiviteit bevond zich op het niveau van Nederland en Frankrijk (respectievelijk € 48.400 en € 47.100).

Vanaf de periode 1995-2000 vertraagde de groei van de arbeidsproductiviteit overall aanzienlijk. Zowel structurele als conjuncturele elementen speelden een rol. Niettegenstaande de zwakke algemene prestaties bevond het Vlaamse Gewest zich met een toename van gemiddeld 2,5% bij de koplopers. De groei van de toegevoegde waarde bleef op peil, op het jaar 1996 na. Maar er was ook een stijgende werkgelegenheids-groei (zie figuur 1). Dit reflecteert de effecten van de maatregelen die toen genomen werden om meer mensen aan het werk te zetten. De arbeidsproductiviteitstoename verliep vooral traag in Duitsland (+1,3%), de EU15 (+1,5%) en Nederland (-1,0%). De toegenomen populariteit van deeltijdse arbeid verklaart een belangrijke deel van de evolutie in Nederland. In 2000 was de arbeidsproductiviteit in het Vlaamse Gewest opgelopen tot € 54.400, min of meer op het niveau van Frankrijk (€ 53.000). Nederland noteerde in 2000 de laagste arbeidsproductiviteit (€ 46.000), het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest de hoogste (€ 66.600), gevolgd door België en het Vlaamse Gewest.

Gedurende de periode 2000-2005 lagen de groeivoeten terug iets hoger, maar nog altijd beduidend lager dan in de jaren tachtig. In het Vlaamse Gewest groeide de arbeidsproductiviteit met gemiddeld 3,0% per jaar. Dit hogere cijfer was het resultaat van een terugval van de werkgelegenheids-groei. Enkel in het Brusselse Hoofdstede-

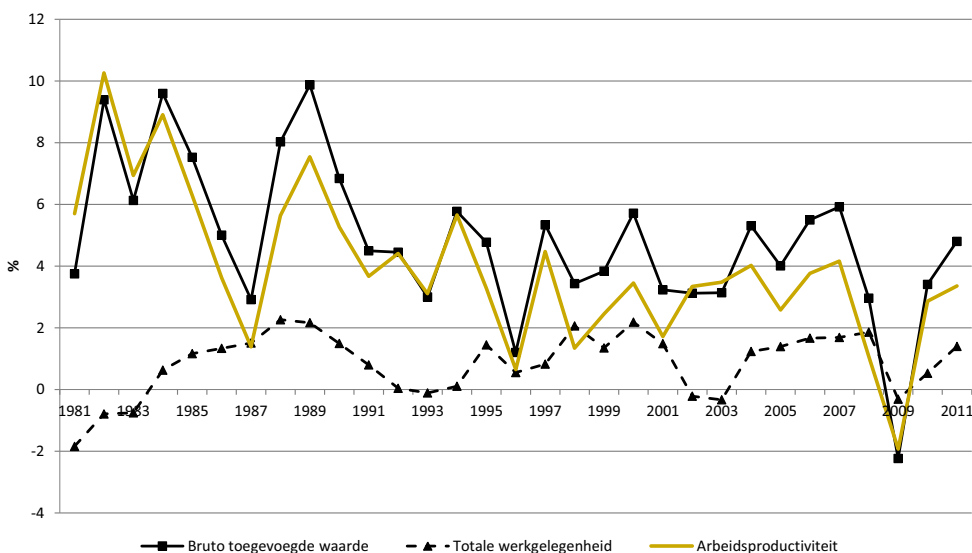
lijke Gewest en Nederland lagen de groeivoeten hoger (respectievelijk +3,2% en +3,7%). In Duitsland groeide de arbeidsproductiviteit het traagst (+ 1,9%).

In de periode 2005-2007 schommelden de groeivoeten tussen +1,9% (EU15) en +4,0% (Vlaams Gewest). In de laatste periode (2007-2011) was het Vlaamse groeicijfer relatief zwak (+1,3%) en dat heeft te maken met de forse terugval van de bruto toegevoegde waarde in 2009 (crisisjaar). De werkgelegenheid werd toen minder erg getroffen (sociale bescherming, vertraagde reactie van arbeidsmarktontwikkelingen op het economisch verloop,...). In 2011 noteerde het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest opnieuw de hoogste arbeidsproductiviteit, op flinke afstand gevolgd door het Vlaamse Gewest, België en Frankrijk (2007) (respectievelijk € 91.300, € 72.000, € 68.200 en € 66.100). De EU15 en Duitsland hadden de laagste arbeidsproductiviteit per werknemer in 2007 (respectievelijk € 53.800 en € 54.800).

Tot slot kunnen we vaststellen dat de relatieve posities van de drie Belgische gewesten ongewijzigd bleven gedurende de periode 1980-2011, met het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest op kop, gevolgd door het Vlaamse en dan het Waalse Gewest. Dat neemt niet weg dat er een lichte verslechtering van de Vlaamse positie plaatsvond. In 1980 bedroeg het verschil tussen de arbeidsproductiviteit in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en het Vlaamse Gewest 21%. In 2011 was dit verschil gestegen tot 27% in het voordeel van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. De Waalse arbeidsproductiviteit lag 13% lager dan de Vlaamse in 1980 en 11% lager in 2011.

Uit figuur 1 blijkt dat de evolutie van de arbeidsproductiviteit vooral wordt bepaald door de toegevoegde waarde. De tewerkstelling kent minder grote schommelingen.

**FIGUUR 1** Groei van de bruto toegevoegde waarde, de totale werkgelegenheid en de arbeidsproductiviteit, Vlaams Gewest, 1981-2011



Bron: HERMREG.



## 1.2. Arbeidseenheidskost

In tabel 2 wordt een overzicht gegeven van het nominale loon of vergoeding per werkende en dit voor dezelfde periode en dezelfde landen en gewesten als in de vorige paragraaf. Er zij opgemerkt dat er geen data bestaan over de vergoedingen voor zelfstandigen. Voor deze oefening werden deze geschat door aan de zelfstandigen het gemiddelde loon van een werknemer toe te kennen. Zodus houden zowel de teller als de noemer van de indicator rekening met zelfstandige activiteit. Men spreekt ook van arbeidseenheidskost.

**TABEL 2** Arbeidseenheidskost<sup>a</sup> in niveau en gemiddelde jaarlijkse groei (in %), België en gewesten, 3 buurlanden en de EU15, 1980-2011

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2011
<b>EU15</b>								
niveau	15.700	19.000	23.400	28.700	30.800	33.600	34.500	-
groei	-	3,9	4,2	4,2	1,4	1,7	1,3	-
<b>Frankrijk</b>								
niveau	13.300	21.700	26.700	30.600	33.800	39.300	41.700	-
groei	-	10,3	4,2	2,7	2,1	3,0	3,1	-
<b>Duitsland</b>								
niveau	16.400	19.400	22.700	29.500	31.300	32.800	33.500	-
groei	-	3,4	3,2	5,3	1,2	1,0	1,0	-
<b>Nederland</b>								
niveau	19.300	21.200	22.500	25.900	30.300	35.800	37.800	-
groei	-	1,9	1,1	2,9	3,2	3,4	2,6	-
<b>België</b>								
niveau	15.900	21.700	26.400	33.400	37.400	42.200	44.800	-
groei	-	6,5	4,0	4,8	2,3	2,6	3,1	-
<b>Brussels Hoofdstedelijk Gewest</b>								
niveau	19.100	25.800	31.400	39.200	44.800	50.800	54.300	58.800
groei	-	6,2	4,0	4,6	2,7	2,5	3,4	2,0
<b>Vlaams Gewest</b>								
niveau	15.300	21.000	25.800	32.900	36.800	41.700	44.300	47.800
groei	-	6,5	4,2	5,0	2,2	2,5	3,1	1,9
<b>Waals Gewest</b>								
niveau	15.000	20.600	24.600	30.900	34.200	38.400	40.500	44.500
groei	-	6,7	3,6	4,7	2,0	2,4	2,7	2,4

<sup>a</sup> Voor een gegeven jaartal bevat deze tabel enerzijds de absolute waarde en anderzijds de gemiddelde jaarlijkse groei van de afgelopen 5 jaar. Voor 2007 en 2011 betreft het een gemiddelde over 2, respectievelijk 4 jaar.

Bron: EUKLEMS en HERMREG.

In 1980 bedroeg de arbeidseenheidskost in het Vlaamse Gewest € 15.300. Enkel in het Waalse Gewest en Frankrijk was het loon per werknemer lager (respectievelijk € 15.000 en € 13.300). Het gemiddelde loon per werknemer was in de EU15 (€ 15.700) grotendeels vergelijkbaar met het Vlaamse. Nederland en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest hadden de hoogste lonen per werkende (respectievelijk € 19.300 en € 19.100). Het laagste loon per werkende werd geobserveerd in Frankrijk (€ 13.300).

In de periode *1980-1985* groeide de arbeidseenheidskost aanzienlijk in het Vlaamse Gewest (namelijk met gemiddeld 6,5% per jaar). Dit was enerzijds te wijten aan een sterke toename van de nominale loonmassa gedurende deze vijf jaar en anderzijds aan een dalende werkgelegenheid gedurende de eerste jaren en een slechts licht stijgende werkgelegenheid nadien (zie figuur 2). Met een gemiddelde jaarlijkse groei van 10,3% nam het loon per werkende het meest toe in Frankrijk en met +1,9% het minst in Nederland. Door die sterke toename had Frankrijk niet meer het laagste loon per werkende in 1985. De laagste lonen per werkende in 1985 waren te vinden in Duitsland (€ 19.400) en de EU15 (€ 19.000). Het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest had veruit het hoogste loon per werkende (€ 25.800), gevolgd door België (€ 21.800) en Frankrijk (€ 21.700).

Net als in de eerste helft van de jaren tachtig kende Nederland in de periode *1985-1990* een geringe toename van de arbeidseenheidskost (+1,1% gemiddeld per jaar gedurende 1985-1990). Het loon per werkende groeide toen het sterkst in Frankrijk, het Vlaamse Gewest en de EU15 (telkens +4,2%). De gemiddelde stijging van het loon per werkende lag in het Vlaamse Gewest lager in vergelijking met de vorige periode. Dit kwam voornamelijk door een tragere stijging van de loonmassa (figuur 2). Het loon per werkende was het laagst in Nederland in 1990 (€ 22.500) – het toenemende belang van deeltijdse arbeid speelt hier een rol – en in Duitsland (€ 22.700). Het loon per werkende bleef het hoogst in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest (€ 31.400), gevolgd door Frankrijk (€ 26.700).

Het Vlaamse Gewest en Duitsland noteerden de sterkste groei van de arbeidseenheidskost gedurende de periode *1990-1995* met +5,0% en +5,3% gemiddeld per jaar. De hogere groei van het loon per werkende in het Vlaamse Gewest is te wijten aan een terug aantrekkende groei van de loonmassa en een terugvallende werkgelegenheids-groei (zie figuur 2). Nederland en Frankrijk hadden de laagste groeivoeten (+2,9% en +2,7%). Als een gevolg hiervan bleef het loon per werkende het laagst in Nederland (€ 25.900) in 1995. De hoogste lonen per werkende werden uitgekeerd in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest (€ 39.200) en het Vlaamse Gewest (€ 32.900).

Vanaf de periode *1995-2000* liggen de groeivoeten van de arbeidseenheidskost algemeen beschouwd beduidend lager dan in de voorgaande periodes. In Duitsland en de EU15 waren de groeivoeten het laagst (+1,2% en +1,4% gemiddeld per jaar), terwijl ze het hoogst waren in Nederland en het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest (+3,2% en +2,7%). In het Vlaamse Gewest groeide het loon per werkende met +2,2% gemiddeld per jaar. De werkgelegenheids-groei schommelde rond 2% en de groei van de loonmassa rond 4% (figuur 2). In 2000 werden de laagste lonen per werkende betaald in de EU15 en Nederland (€ 30.800 en € 30.300), de hoogste in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest (€ 44.800) en het Vlaamse Gewest (€ 36.800).

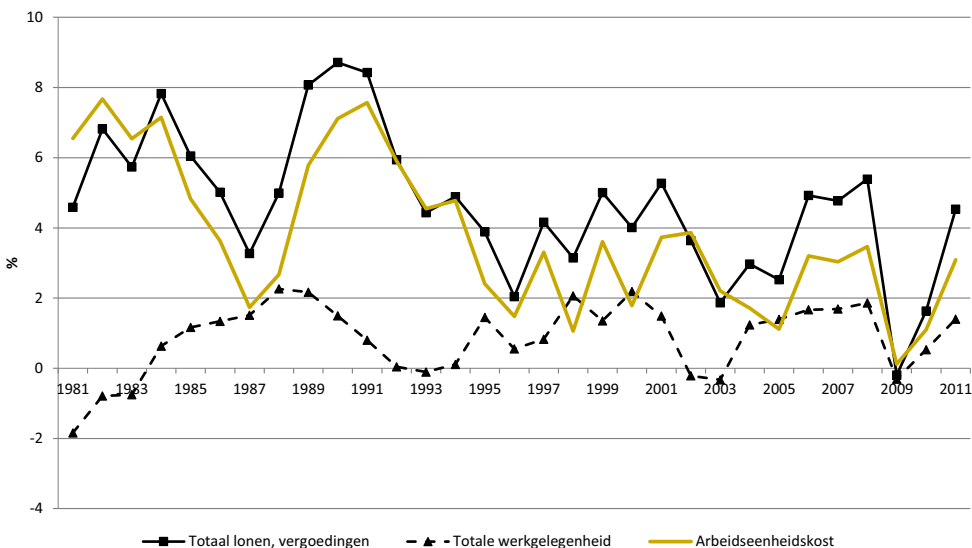
In de periode *2000-2005* was de toename van de arbeidseenheidskost relatief beperkt in de EU15 (+1,7%). Duitsland kende een periode van loonmatiging (+1,0%). De toename in het Vlaamse Gewest was weliswaar sterker (+2,5%), maar toch lager dan in de buurlanden Frankrijk en Nederland. In *2005-2007* bleef de aangroei in Duitsland (+1,0%) het zwakst. Het Vlaamse Gewest bevond zich dan op het niveau van Frankrijk

(+3,1%), maar scoorde hoger dan Nederland (+2,6%). De arbeidseenheidskost groeide aan een lager tempo in de Belgische gewesten tijdens 2007-2011. De gevolgen van de loonmatiging in Duitsland zijn duidelijk: in 2007 had dit land het laagste loon per werkende (€ 33.500), iets lager dan het EU15 gemiddelde (€ 34.500). Het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en het Vlaamse Gewest hadden het hoogste loon per werkende in 2011 (respectievelijk € 58.800 en € 47.800).

Voor de drie Belgische gewesten stelden we een duidelijke stijging van de arbeidseenheidskost vast tijdens de periode 1980-2011. De relatieve posities wijzigden niet: het loon per werkende was zowel in 1980 als 2011 het hoogst in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en het laagst in het Waalse Gewest. Het verschil in loon per werkende tussen het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en het Vlaamse Gewest evolueerde niet veel (25% hoger in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest in 1980, afnemend tot +23% in 2011). Het verschil tussen het Waalse en het Vlaamse Gewest wijzigde sterker. In 1980 bedroeg het relatieve verschil slechts -2% maar in 2011 was dit opgelopen tot -7%.

Volgens figuur 2 wordt het loon per werkende grotendeels beïnvloed door de evolutie van de lonen. De evolutie van de lonen is volatieler dan deze van de tewerkstelling. De evolutie van de werkgelegenheid verloopt vaak tegengesteld aan die van de lonen.

**FIGUUR 2** Groei van het totaal aan lonen, vergoedingen, de totale werkgelegenheid en de arbeidseenheidskost (in %), Vlaams Gewest, 1981-2011



Bron: HERMREG.

### 1.3. Loonkost per eenheid product

Het loon per werkende en de arbeidsproductiviteit per werknemer zijn waardevolle indicatoren met betrekking tot enerzijds 'de kost' en anderzijds 'de opbrengst' van de productiefactor arbeid. Een samenvattende indicator is het loon per eenheid product

dat gedefinieerd is als de verhouding van beide voorgaande indicatoren. Een lage waarde voor deze nieuwe indicator duidt op een competitief gunstige situatie. De zelfstandige arbeid wordt zowel in de teller als in de noemer verrekend.

Tabel 3 geeft een overzicht van de evolutie van het loon per eenheid product voor de periode 1980-2007 (1980-2011 voor de Belgische gewesten).

**TABEL 3** Loonkost per eenheid product<sup>a</sup> in niveau en gemiddelde jaarlijkse groei (in %), België en gewesten, 3 buurlanden en de EU15, 1980-2011

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2011
<b>EU15</b>								
niveau	0,73	0,69	0,68	0,66	0,66	0,65	0,64	-
groei	-	-0,98	-0,34	-0,57	-0,07	-0,28	-0,60	-
<b>Frankrijk</b>								
niveau	0,74	0,72	0,66	0,65	0,64	0,64	0,63	-
groei	-	-0,75	-1,62	-0,37	-0,35	-0,02	-0,47	-
<b>Duitsland</b>								
niveau	0,72	0,68	0,66	0,66	0,66	0,63	0,61	-
groei	-	-1,00	-0,54	0,02	-0,11	-0,93	-1,51	-
<b>Nederland</b>								
niveau	0,75	0,67	0,67	0,67	0,66	0,65	0,65	-
groei	-	-2,15	-0,03	0,02	-0,41	-0,33	-0,14	-
<b>België</b>								
niveau	0,73	0,69	0,67	0,69	0,68	0,67	0,66	-
groei	-	-1,04	-0,57	0,57	-0,16	-0,43	-0,10	-
<b>Brussels Hoofdstedelijk Gewest</b>								
niveau	0,72	0,68	0,66	0,67	0,67	0,65	0,65	0,64
groei	-	-1,27	-0,41	0,30	-0,03	-0,70	0,06	-0,26
<b>Vlaams Gewest</b>								
niveau	0,70	0,67	0,65	0,68	0,68	0,66	0,65	0,66
groei	-	-0,99	-0,48	0,96	-0,22	-0,49	-0,81	0,60
<b>Waal Gewest</b>								
niveau	0,79	0,75	0,72	0,72	0,71	0,69	0,68	0,69
groei	-	-0,93	-0,78	-0,07	-0,24	-0,48	-0,76	0,43

<sup>a</sup> Voor een gegeven jaartal bevat deze tabel enerzijds de absolute waarde en anderzijds de gemiddelde jaarlijkse groei van de afgelopen 5 jaar. Voor 2007 en 2011 betreft het een gemiddelde over 2, respectievelijk 4 jaar.

Bron: EUKLEMS en HERMREG.

In 1980 had het Vlaamse Gewest het laagste loon per eenheid product (0,70). Het Brussels Hoofdstedelijke Gewest en Duitsland bevonden zich ook onderaan (elk 0,72). De hoogste lonen per eenheid product werden genoteerd in het Waalse Gewest en Nederland (0,79 en 0,75).

In de perioden 1980-1985 en 1985-1990 daalden de lonen per eenheid product in alle landen en gewesten. Dit was vooral het geval in Frankrijk (respectievelijk gemiddeld -0,8% en -1,6% per jaar). Nederland kende een merkbare daling in 1980-1985, maar quasi geen evolutie meer in 1985-1990. De daling was het minst in de EU15 (respectievelijk -1,0% en -0,3%) en het Vlaamse Gewest (-1,0% en -0,5%). De arbeidsproductiviteitsgroei lag gedurende die periode bijna ieder jaar (behalve in 1981, 1987 en

1990) hoger dan de groei van het loon per werkende, waardoor per saldo het loon per eenheid product afnam (zie figuur 3). Ondanks de minder grote daling in de jaren tachtig had het Vlaamse Gewest in 1990 nog steeds het laagste loon per eenheid product (0,65), terwijl het Waalse Gewest zich aan het andere eind van het spectrum bevond (0,72).

Een gemengd beeld is waar te nemen gedurende de periode *1990-1995*: in sommige landen en gewesten daalde het loon per eenheid product verder, terwijl in andere de groei positief was. Het Vlaamse Gewest behoorde tot die laatste groep en bovendien noteerde het de grootste stijging met een gemiddelde groei van 1,0% per jaar. Enkel in de laatste jaren van deze periode groeide de arbeidsproductiviteit (licht) sneller dan het loon per werkende (figuur 3). In Frankrijk, de EU15 en het Waalse Gewest daalde het loon per eenheid product (met respectievelijk -0,4%, -0,6% en -0,1%). In 1995 had Frankrijk het laagste loon per eenheid product (0,65), en het Waalse Gewest het hoogste (0,72).

Gedurende de daaropvolgende periodes (*1995-2000*, *2000-2005* en *2005-2007*) observeren we vrijwel steeds negatieve gemiddelde jaarlijkse groeivoeten. De daling van het loon per eenheid product is het grootst in Duitsland (-1,5%). De loonmatiging in Duitsland werkte duidelijk door in deze indicator. In 2007 had Duitsland dan ook het laagste loon per eenheid product (0,61), gevolgd door Frankrijk (0,63). Tijdens *2007-2011* waren de groeivoeten voor het Vlaamse en Waalse Gewest opnieuw positief. Dat wil zeggen dat de loonkost sneller steeg dan de bruto toegevoegde waarde tijdens de minder goede economische jaren (figuur 3). Dit was niet zo in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Het Waalse Gewest had in 2011 het hoogste loon per eenheid product (0,69).

Algemeen beschouwd daalde het loon per eenheid product gedurende de hele beschouwde periode in alle landen en gewesten die werden opgenomen in deze analyse. Maar in het Vlaamse Gewest was de daling niet voldoende om de competitieve positie van 1980 te behouden.

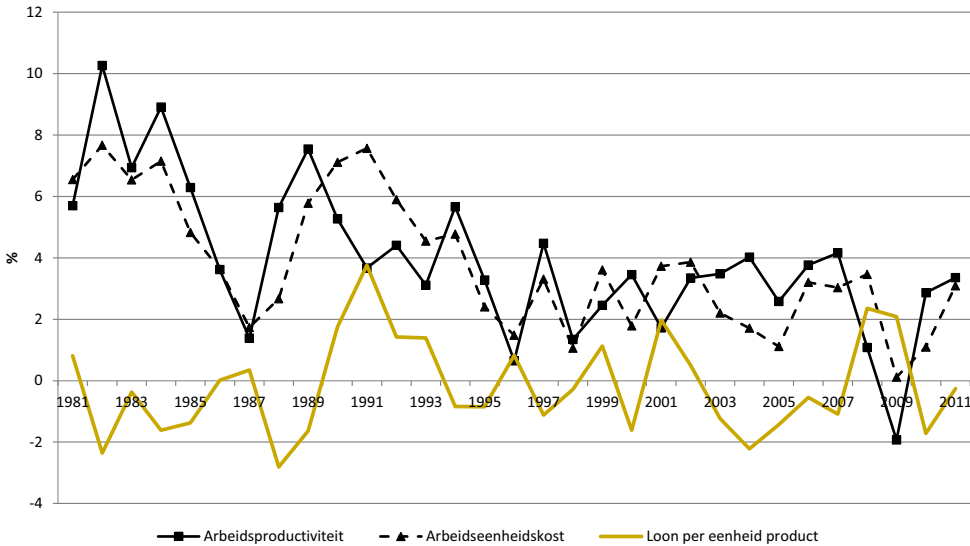
De evolutie van het loon per eenheid product vertoont een ander verloop dan de twee vorige indicatoren. We kunnen vaststellen dat de evolutie van de arbeidsproductiviteit meestal hoger ligt dan deze van het loon per werkende of arbeidseenheidskost. Dit was echter niet het geval bij de aanvang van de negentiger jaren en in 2008-2009.

## 2. Groeiboekhouding

### 2.1. Definitie en opmerkingen

Om de belangrijkste motoren achter de productiviteitsevolutie in de Belgische gewesten te bepalen, wordt gebruik gemaakt van de zogenaamde groeiboekhouding. De groeiboekhouding is gebaseerd op een productiefunctiekader waarin de output (productie) gecreëerd wordt door een aantal inputs (de factoren arbeid, kapitaal, ...).

**FIGUUR 3** Groei van de arbeidsproductiviteit, de arbeidseenheidskost en het loon per eenheid product (in %), Vlaams Gewest, 1981-2011



Bron: HERMREG.

Een centraal concept binnen die groeiboekhouding is de totale factorproductiviteitsgroei. Het is immers zo dat de outputgroei in de praktijk groter is dan de reële groei van de gecombineerde inputs. De totale factorproductiviteitsgroei is het verschil tussen beide. De achterliggende hypothese is dat de productiefactoren beloond worden a rato van hun marginaal product. Dit volgt uit de neo-klassieke hypothese van volkomen concurrentie (dat is een marktform met veel aanbieders en vragers naar een homogeen product en waar er verder geen belemmeringen zijn). Dit laat toe om de outputgroei te omschrijven als een gewogen som van de groeivoeten van de verschillende inputs, waarbij de gewichten de respectievelijke aandelen zijn van de factorinkomens in het totale inkomen. Ten slotte wordt het productieproces gekenmerkt door constante schaalopbrengsten (zie verder).

De totale factorproductiviteitsgroei krijgt de meeste aandacht in de macro-economische groeiboekhouding. Ondanks de interessante interpretatie van deze maatstaf, wordt deze ook wel geplaagd door een aantal moeilijkheden. Zo wordt een veelheid aan begrippen gebruikt om naar deze maatstaf te verwijzen. Naast de totale factorproductiviteitsgroei circuleren onder meer de begrippen multifactorproductiviteitsgroei, Solow residu, maatstaf voor onwetendheid, mate van technologische vooruitgang, ... De totale factorproductiviteitsgroei is in feite een residuele maatstaf en kan als dusdanig inderdaad een veelheid aan andere effecten bevatten, zoals ook aangegeven in Timmer e.a. (2010) en Hulten (2010).

Tot slot gelden nog volgende opmerkingen: aangezien de totale factorproductiviteitsgroei berekend wordt onder een aantal veronderstellingen van de neo-klassieke economische theorie wordt elke afwijking daarvan meegenomen door de maatstaf. Ten

tweede bevat de totale factorproductiviteit niet alleen technologische ontwikkeling maar ook organisatorische innovatie. Op de lange termijn zal deze laatste factor leiden tot een hogere totale factorproductiviteitsgroei. Op de korte termijn daarentegen kan organisatorische innovatie leiden tot lagere gemeten waarden voor de totale factorproductiviteitsgroei aangezien sommige van de inputs gebruikt worden voor het reorganisatieproces zelf. Meer algemeen omvat de totale factorproductiviteit de effecten van wijzigingen in niet-gemeten inputs, zoals bijvoorbeeld onderzoek en ontwikkeling. Ten derde wordt de totale factorproductiviteit berekend op het bedrijfstakniveau, en niet op bedrijfsniveau. Aangezien de productiviteit grondig kan verschillen tussen de ondernemingen onderling, kunnen wijzigingen in de totale factorproductiviteit op bedrijfstakniveau ook veroorzaakt worden door een herallocatie van marktaandeel tussen bedrijven. Ten slotte wordt de totale factorproductiviteitsgroei ook beïnvloed door meetfouten in inputs en outputs.

## 2.2. Methodologie

In de volgende alinea's wordt een overzicht gegeven van de manier waarop een economische groeiboekhouding tot stand komt. Hiertoe worden eerst een aantal variabelen gedefinieerd:

- output:  $Y$ ,
- kapitaal:  $K$ ,
- arbeid:  $L$ ,
- energie<sup>1</sup>:  $E$ ,
- overige intermediaire input<sup>2</sup>:  $M$ ,
- een index voor technologische vooruitgang:  $A$ .

Een productiefunctie geeft dan het verband weer tussen de verschillende inputs ( $A$ ,  $K$ ,  $L$ ,  $E$ ,  $M$ ) en de output,  $Y$ . In algemene vorm:

$$Y_{it} = f(A_{it}, K_{it}, L_{it}, E_{it}, M_{it}); \quad (1)$$

waar, bijvoorbeeld,  $Y_{it}$  de output is van bedrijfstak  $i$  op tijdstip  $t$ . Voor de eenvoud zullen de subscripts  $i$  en  $t$  in wat volgt weggelaten worden, maar impliciet zijn ze wel aanwezig.

Indien we (1) afleiden naar tijd  $t$  en delen door de output  $Y$ , resulteert dit in:

$$\lambda_Y = \frac{\partial f}{\partial A} \lambda_A + \frac{\partial f}{\partial K} \lambda_K + \frac{\partial f}{\partial L} \lambda_L + \frac{\partial f}{\partial E} \lambda_E + \frac{\partial f}{\partial M} \lambda_M; \quad (2)$$

waarbij  $\lambda_X$  voor de continue groeivoet van een variabele  $X$  staat, dit is:

$$\lambda_X = \frac{dX/dt}{X} = \frac{d \ln X}{dt}; \quad (3)$$

met als discrete tegenhanger de groeivoet:  $((X_t - X_{t-1})/X_{t-1})$ .

<sup>1</sup> Dit betreft onder meer elektriciteit.

<sup>2</sup> Dit betreft onder meer grondstoffen en half-afgewerkte producten.

De outputgroei is in vergelijking (2) dus een functie van de groeivoet van de productiefactoren kapitaal, arbeid, energie en overige intermediaire input, en de overblijvende term die gedefinieerd wordt als het Solow residu of de totale factorproductiviteit en die het effect weergeeft van wijzigingen in  $A$ , of het effect van productiviteitsverbeteringen op de output. In wat volgt noteren we deze term met het symbool  $\Omega$  (waar opnieuw de onderschriften  $i$  en  $t$  weggelaten worden).

Vergelijking (2) kan vereenvoudigd worden en aldus bruikbaar gemaakt worden voor praktijkberekeningen in een groeiboekhouding via de aanname van de neo-klassieke hypothese van volkomen concurrentie. Uit de veronderstelling dat de productiefactoren verhandeld worden op competitieve markten volgt dat de prijs van de productiefactoren gelijk is aan de waarde van hun respectievelijke marginale product. Het marginale product van arbeid bijvoorbeeld, is gelijk aan het reële loon, hier genoteerd als  $\sigma_L$ . Voor de productiefactoren geldt dus dat:

$$\frac{\partial f}{\partial X} = \sigma_X; \quad (4)$$

met  $X = K, L, E, M$ .

Indien de marginale producten in vergelijking (2) vervangen worden door vergelijking (4), kan de outputgroei geschreven worden als volgt:

$$\lambda_Y = \Omega + \frac{\sigma_K K}{Y} \lambda_K + \frac{\sigma_L L}{Y} \lambda_L + \frac{\sigma_E E}{Y} \lambda_E + \frac{\sigma_M M}{Y} \lambda_M. \quad (5)$$

Deze vergelijking kan verder vereenvoudigd worden door gebruik te maken van

$$\Sigma_X = \frac{\sigma_X X}{Y}; \quad (6)$$

met  $X = K, L, E, M$ .  $\Sigma_X$  is het aandeel van het totale inkomen dat gespendeerd wordt aan de betalingen voor productiefactor  $X$ . Bijvoorbeeld,  $\Sigma_L = (\sigma_L L)/Y$  is het aandeel van het totale inkomen gespendeerd aan betalingen voor de productiefactor arbeid en wordt vandaar ook het arbeidsaandeel in het totale inkomen genoemd. Met deze substitutie en na herschikking wordt dan de volgende vereenvoudigde uitdrukking afgeleid voor de totale factorproductiviteit of Solow residu  $\Omega$ :

$$\Omega = \lambda_Y - (\Sigma_K \lambda_K + \Sigma_L \lambda_L + \Sigma_E \lambda_E + \Sigma_M \lambda_M). \quad (7)$$

Het Solow residu is gelijk aan het verschil tussen de outputgroei en de gewogen som van de groeivoeten van de productiefactoren, waarbij de gewichten gelijk zijn aan de factoraandelen in het totale inkomen. Het Solow residu is dus dat deel van de outputgroei dat niet kan worden toegewezen aan de inputgroei van kapitaal, arbeid, energie of overige intermediaire inputs.

Een verdere vereenvoudiging is mogelijk door te veronderstellen dat de productiefunctie gekenmerkt wordt door constante schaalopbrengsten. In dit geval is de som van de factoraandelen in het totale inkomen gelijk aan één, dit is  $\Sigma_K + \Sigma_L + \Sigma_E + \Sigma_M = 1$ .



De totale factorproductiviteit kan dan weergegeven worden door de volgende vergelijking:

$$\Omega = L_Y - (\Sigma_K \lambda_K + \Sigma_L \lambda_L + \Sigma_E \lambda_E + (1 - \Sigma_K - \Sigma_L - \Sigma_E) \lambda_M). \quad (8)$$

Dit is de vergelijking die verderop in dit hoofdstuk gebruikt wordt in de berekeningen van de totale factorproductiviteit voor de verschillende bedrijfstakken in de Belgische gewesten, waarbij dus gesteund wordt op de standaard neo-klassieke hypothesen van volkomen concurrentie en constante schaalopbrengsten, zoals meestal het geval is in dergelijke oefeningen.

Door vergelijking (8) af te leiden in per capita termen verschijnt een interessant analyse-instrument. De volgende notatie wordt hiervoor gebruikt:

$$\lambda_x = \frac{(d(X/L))/(dt)}{X/L} = \frac{d \ln(X/L)}{dt}; \quad (9)$$

met  $X = Y, K, E, M$  en  $x = y, k, e, m$ . Of,  $k, e, m$  zijn de factorintensiteiten met betrekking tot de productiefactor arbeid  $L$ . Zo is  $e$  de energie-intensiteit of de hoeveelheid energie per eenheid arbeid ( $E/L$ ) en  $k$  de kapitaalintensiteit of de hoeveelheid kapitaal per eenheid arbeid ( $K/L$ ).  $y$  staat voor de arbeidsproductiviteit, dit is de output per eenheid arbeid ( $Y/L$ ).

Vergelijking (8) herschrijven in per capita termen resulteert, na herschikking, in:

$$\lambda_y = \Sigma_K \lambda_k + \Sigma_Z \lambda_e + \Sigma_M \lambda_m + \Omega. \quad (10)$$

Deze vergelijking ontbindt de arbeidsproductiviteitsgroei in de groeibijdragen van de kapitaalintensiteit, energie-intensiteit en de intensiteit van de overige intermediaire inputs aan de ene kant en de bijdrage van de totale factorproductiviteitsgroei aan de andere kant. Aan de hand van deze vergelijking zal in het volgende deel de arbeidsproductiviteitsgroei opgesplitst worden in verschillende componenten. In Mignolet e.a. (2010) werd de groeiboekhoudingmethode toegepast om een verklaring te vinden voor de groeiverschillen in de industrie tussen het Waalse Gewest en het Vlaamse Gewest.

### 3. De motoren van de arbeidsproductiviteit in de Belgische gewesten

#### 3.1. Data

De reeksen die nodig zijn voor de uitvoering van de groeiboekhouding voor de drie Belgische regio's zijn afkomstig uit de HERMREG-databank. Deze databank kwam tot stand in het kader van de ontwikkeling van het regionaal econometrisch model HERMREG, in een samenwerking tussen het Federaal Planbureau (FPB), het Brussels Instituut voor Statistiek en Analyse (BISA), l'Institut Wallon de l'Evaluation, de la

Prospective et de la Statistique (IWEPS) en de Studiedienst van de Vlaamse Regering (SVR).

Hoewel verschillende andere reeksen beschikbaar zijn voor meer recente jaartallen, zijn in de huidige versie van de databank de reeksen met betrekking tot de productiefactoren (kapitaal, arbeidsvolume in gewerkte uren, energie en overige intermediaire input) beperkt tot de periode 1980 tot en met 2007.

De berekeningen worden uitgevoerd onder twee standaard hypothesen, met name volkomen concurrentie en constante schaalopbrengsten, waardoor de gewichten gelijk zijn aan de factoraandelen in het totale inkomen en hun som gelijk is aan één. Het factorinkomenstaandeel wordt hier geschat als de mediane waarde over de periode 1980-2007.

De analyse wordt uitgewerkt voor elf bedrijfstakken:

- landbouw,
- productie van energie,
- productie van intermediaire goederen,
- productie van uitrustingsgoederen,
- productie van verbruiksgoederen,
- bouw,
- vervoer en communicatie,
- handel en horeca,
- krediet en verzekeringen,
- gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening, en
- overige marktdiensten.

In totaal zijn er dertien bedrijfstakken in HERMREG, maar de bedrijfstakken ‘huishoudelijke diensten’ en ‘overheid en onderwijs’ worden niet opgenomen in deze analyse, wegens het ontbreken van de benodigde data.

## 3.2. Resultaten

We beschrijven hierna de bijdragen van de verschillende productiefactoren en van de totale factorproductiviteit aan de groei van de arbeidsproductiviteit. Figuren 4 tot en met 14 geven een uitdrukking hiervan per bedrijfstak.

De procentuele groeibijdragen voor de eerste bedrijfstak, ‘landbouw’, worden afgebeeld in figuur 4. Op het atypische Brusselse Hoofdstedelijke Gewest na (de landbouwsector is er zeer beperkt), droegen de productiefactoren kapitaal en overige intermediaire input het meest bij tot de evolutie van de arbeidsproductiviteit gedurende de periode 1980-2007. Bovendien blijkt de groei van de kapitaalintensiteit en de groei van de intensiteit van de overige intermediaire input min of meer even belangrijk.

In de bedrijfstak ‘bouw’ zijn het opnieuw de productiefactoren kapitaal en vooral de overige intermediaire input die de grootste bijdrage leverden aan de arbeidsproducti-

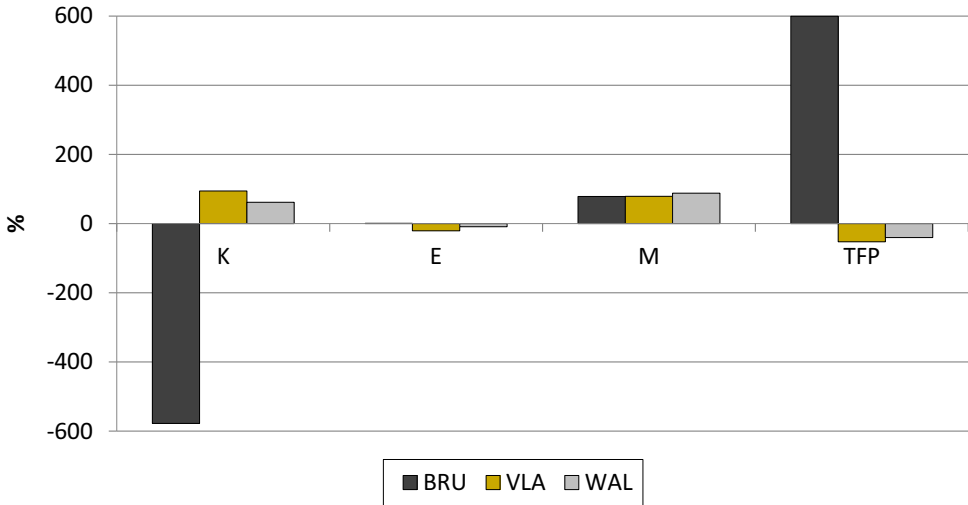
viteitsgroei, hoewel ook de totale factorproductiviteitsgroei een relatief hoge bijdrage leverde in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest.

Tijdens de periode 1980-2007 speelde de totale factorproductiviteit slechts een ondergeschikte rol in de bedrijfstak ‘verbruiksgoederen’ (figuur 6) in zowel het Vlaamse Gewest als het Waalse Gewest. Met een bijdrage van ongeveer 60% droeg de productiefactor overige intermediaire input het meest bij tot de arbeidsproductiviteitsgroei. Ook in de bedrijfstakken ‘uitrustingsgoederen’, ‘intermediaire goederen’ en ‘productie van energie’ (figuren 7, 8 en 9) was vooral de productiefactor overige intermediaire input belangrijk voor de arbeidsproductiviteitsgroei, met bijdragen die oplopen tot 60% in de drie gewesten. In mindere mate leverden ook de productiefactor kapitaal en de totale factorproductiviteit een bijdrage tot de arbeidsproductiviteitsgroei. De productiefactor energie lijkt minder belangrijk.

In het algemeen droeg voor de secundaire bedrijfstakken (dit zijn ‘verbruiksgoederen’, ‘intermediaire goederen’, ‘uitrustingsgoederen’, ‘bouw’ en ‘energie’) dus de productiefactor overige intermediaire input, of juist de groei van zijn intensiteit met betrekking tot arbeid, het meest bij tot de arbeidsproductiviteitsgroei in de drie gewesten tijdens de periode 1980-2007.

In de tertiaire bedrijfstakken is er een meer gedifferentieerd patroon aanwezig. Voor een eerste groep levert de totale factorproductiviteit een belangrijke bijdrage. Het gaat over de bedrijfstakken ‘krediet en verzekeringen’ (figuur 10) en ‘vervoer en communicatie’ (figuur 13). Maar voor de laatste bedrijfstak zijn ook de productiefactoren kapitaal en overige intermediaire input relatief belangrijk. In de bedrijfstakken ‘handel en horeca’ (figuur 11) en ‘overige marktdiensten’ (figuur 12) zijn echter de productiefactoren kapitaal en overige intermediaire input in de meeste gevallen de belangrijkste determinanten. In de ‘gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening’ is het resultaat sterk verschillend van gewest tot gewest (figuur 14). Voor het Vlaamse Gewest is de overige intermediaire input er veruit het belangrijkste en levert de totale factorproductiviteit een negatieve bijdrage tot de groei van de arbeidsproductiviteit. Dat laatste is niet het geval voor het Waalse en Brusselse Hoofdstedelijke Gewest.

**FIGUUR 4** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'landbouw' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007

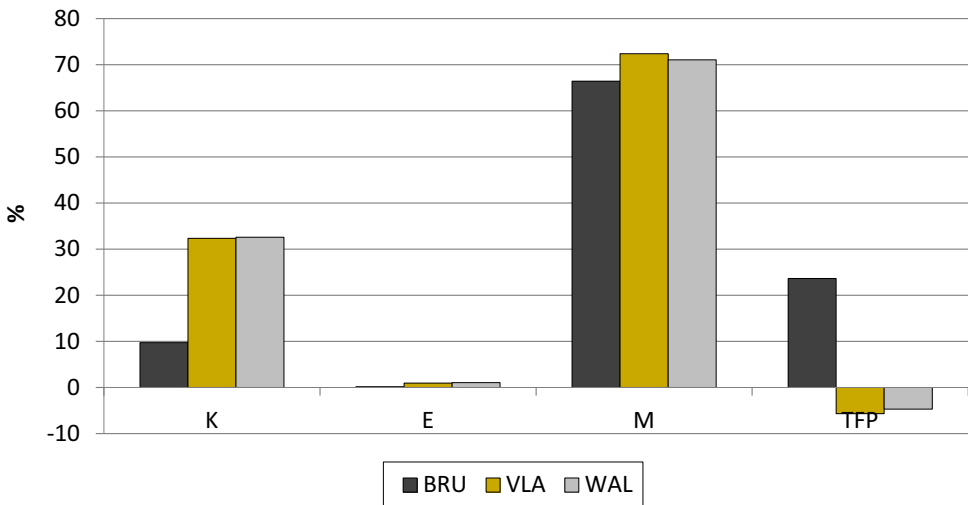


<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.

<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.

Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 5** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'bouw' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007

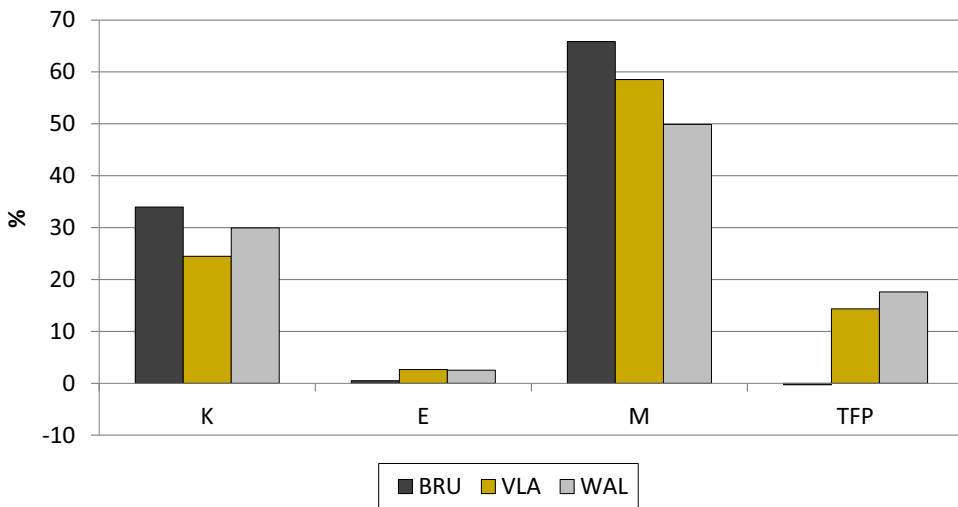


<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.

<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.

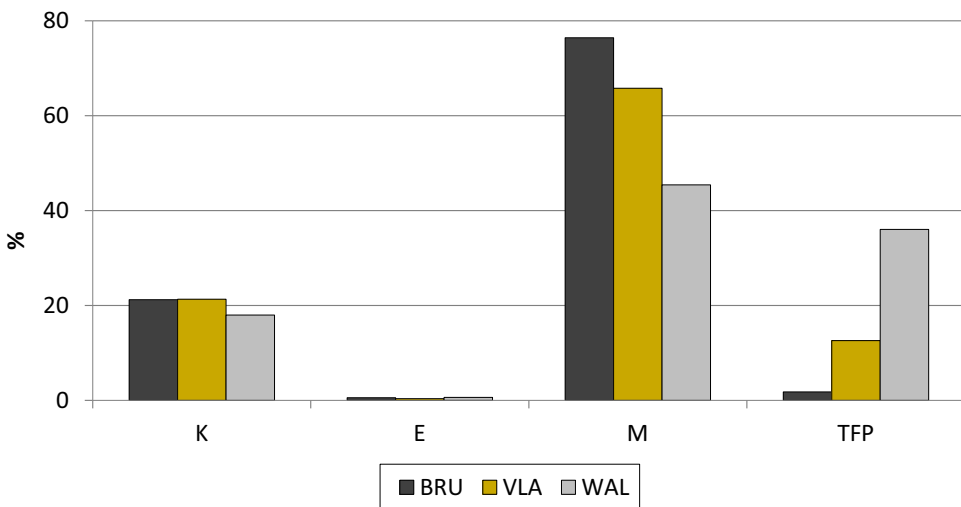
Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 6** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak ‘productie van verbruiksgoederen’ (in %), Belgische gewesten, 1980-2007



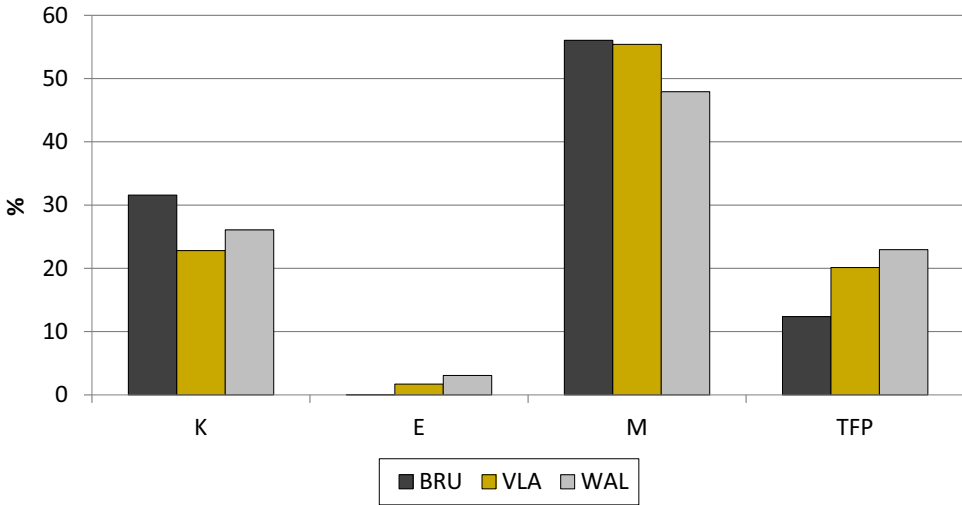
<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.  
<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.  
 Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 7** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak ‘productie van uitrustingsgoederen’ (in %), Belgische gewesten, 1980-2007



<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.  
<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.  
 Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 8** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'productie van intermediaire goederen' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007

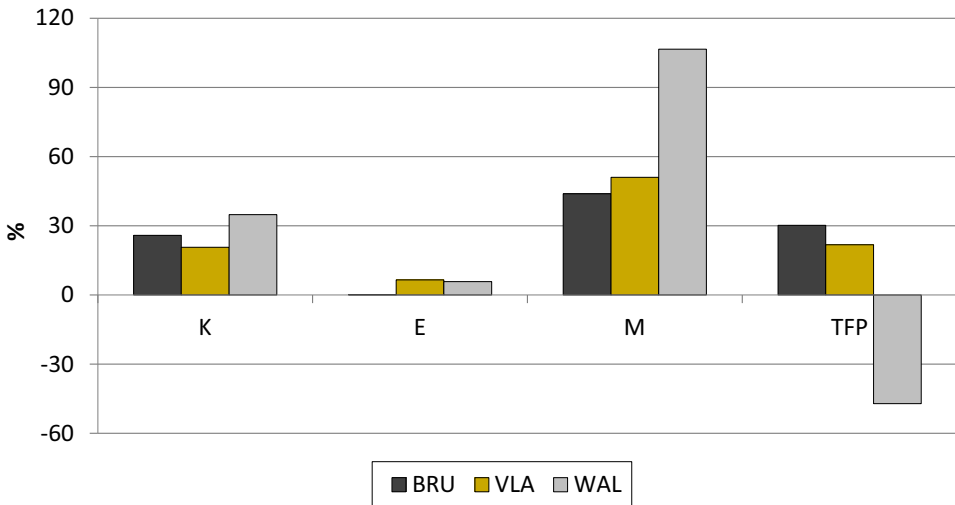


<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.

<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.

Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 9** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'energie' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007

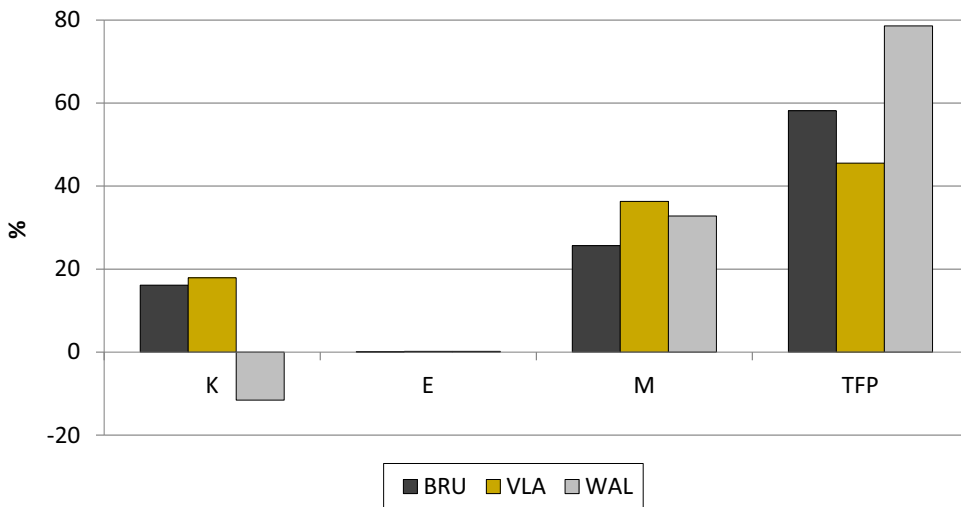


<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.

<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.

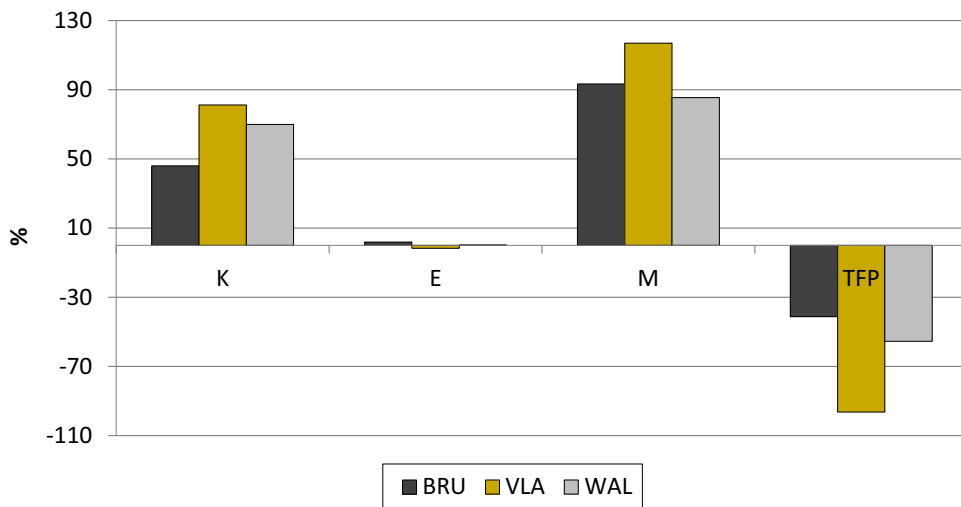
Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 10** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'krediet en verzekeringen' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007



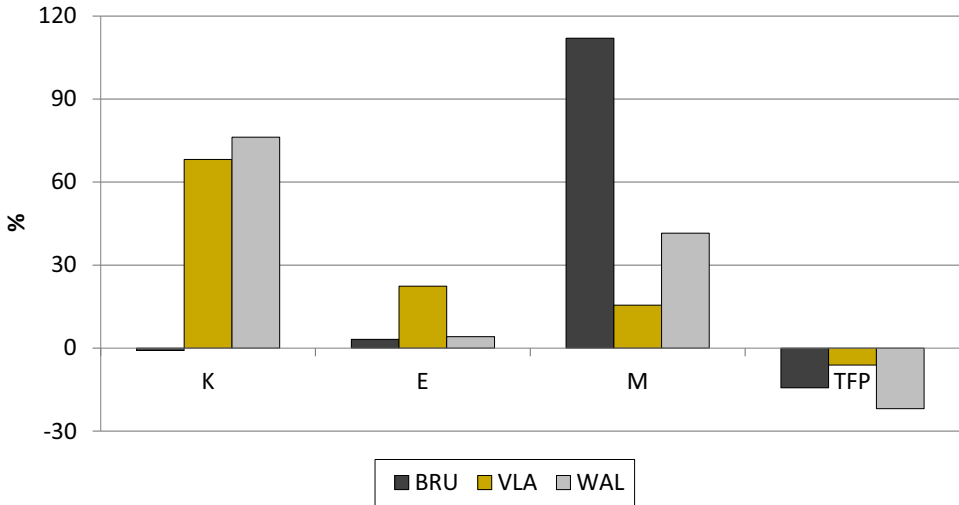
<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.  
<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.  
 Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 11** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'handel en horeca' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007



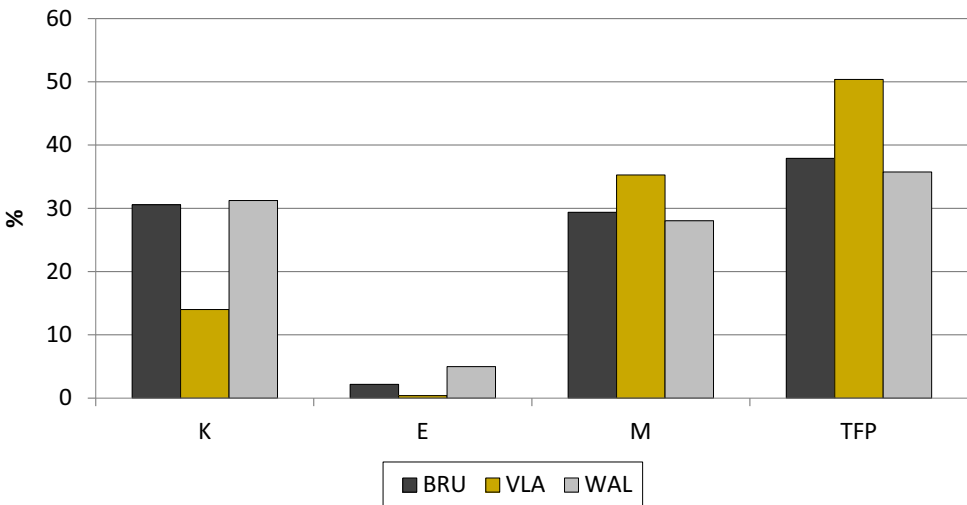
<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.  
<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.  
 Bron: Eigen berekeningen.

**FIGUUR 12** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'overige marktdiensten' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007



<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.  
<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.  
 Bron: Eigen berekeningen.

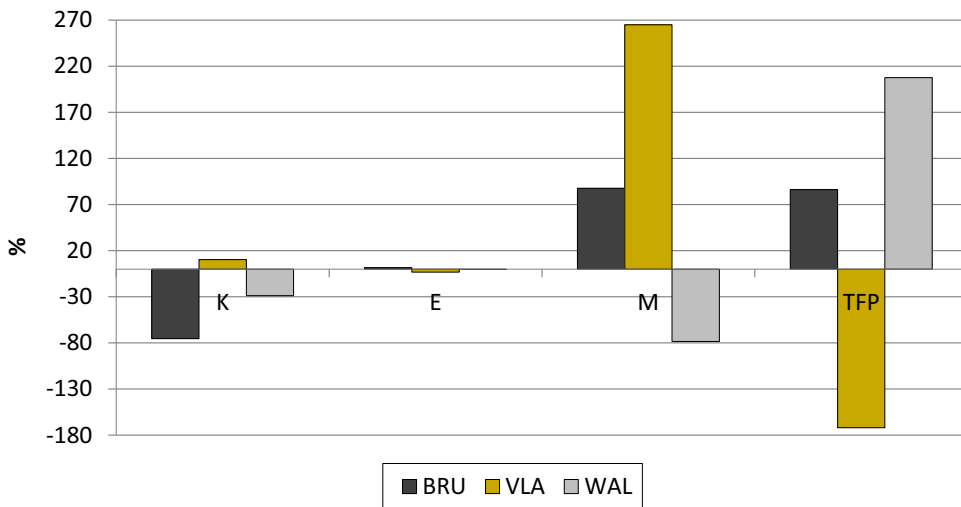
**FIGUUR 13** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak 'vervoer en communicatie' (in %), Belgische gewesten, 1980-2007



<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.  
<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.  
 Bron: Eigen berekeningen.



**FIGUUR 14** Bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsgroei<sup>a,b</sup> in de bedrijfstak ‘gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening’ (in %), Belgische gewesten, 1980-2007



<sup>a</sup> BRU: Brussels Hoofdstedelijk Gewest, VLA: Vlaams Gewest, WAL: Waals Gewest.  
<sup>b</sup> K: kapitaal, E: energie, M: overige intermediaire input, TFP: totale factorproductiviteit.

Bron: Eigen berekeningen.

## Uitleiding

De beschrijvende analyse van de nominale arbeidsproductiviteit in het eerste deel leverde een positief beeld op van het Vlaamse Gewest: in 1980 was de Vlaamse arbeidsproductiviteit vergelijkbaar met het EU15 gemiddelde, terwijl op het einde van de observatieperiode de arbeidsproductiviteit beduidend hoger was dan het EU15 gemiddelde. Enkel in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest is de arbeidsproductiviteit dan hoger, maar hier speelden wellicht factoren mee die specifiek zijn voor een hoofdstedelijk gewest.

De evolutie van het nominale loon per werkende (of arbeidseenheidskost) was minder gunstig in het Vlaamse Gewest. In 1980 was het loon per werkende min of meer gelijk aan het EU15 gemiddelde; op het einde van de observatieperiode daarentegen lag het Vlaamse loon per werkende beduidend hoger dan het EU15 gemiddelde. Op het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest na, was het loon per werknemer nergens hoger in 2009. Ook wat het loon per eenheid product betreft, wordt er een minder gunstige evolutie vastgesteld. Hoewel het loon per eenheid product in alle geanalyseerde landen en gewesten daalde tijdens de observatieperiode, was die daling het minst groot in het Vlaamse Gewest. In 1980 lag het Vlaamse loon per eenheid product lager dan het EU15 gemiddelde en de geanalyseerde landen en gewesten. Maar op het einde van de observatieperiode was dit hoger in het Vlaamse Gewest vergeleken met de EU15.

In het tweede deel van dit hoofdstuk werd een macro-economische groeiboekhouding-analyse gebruikt om de voornaamste motoren van de arbeidsproductiviteitsgroei gedurende de periode 1980-2007 te bepalen. De resultaten voor de drie Belgische gewesten waren – kwalitatief – redelijk vergelijkbaar. Wat de secundaire bedrijfstakken betreft, blijkt in het algemeen de productiefactor overige intermediaire input de hoogste bijdrage te leveren tot de groei van de arbeidsproductiviteit. In de tertiaire bedrijfstakken is er een gedifferentieerder patroon. Hoewel in sommige bedrijfstakken de bijdrage van de productiefactor overige intermediaire input belangrijk was, leverden de totale factorproductiviteit en de productiefactor kapitaal hoge bijdragen tot de groei van de arbeidsproductiviteit in andere sectoren, zoals ‘krediet en verzekeringen’ en ‘vervoer en communicatie’. De totale factorproductiviteit heeft niet voor alle bedrijfstakken een zo dominante rol.

### BIBLIOGRAFIE

- Hulten, C. (2010). Growth Accounting. In: Hall, B. & Rosenberg, N. (eds.). *Handbook of the Economics of Innovation*. Amsterdam: Elsevier North-Holland, 987-1031.
- Mignolet, M., Mulquin, M-E. & Pousset, P. (2010). La croissance économique du secteur industriel entre 1995 et 2007: Une comparaison Wallonie – Flandre. In: *Cahiers de recherche*, 50. Namur: CERPE.
- Timmer, M.P., Inklaar, R., O’Mahony, M. & van Ark, B. (2010). *Economic Growth in Europe: A Comparative Industry Perspective*. New York: Cambridge University Press.



# Situering van de Vlaamse uitvoer en invoer van goederen

Thierry Vergeynst\*

Inleiding _____	84
1. Bronnenmateriaal _____	84
2. Algemene situering naar product _____	85
2.1. <i>Uitvoer</i> _____	87
2.2. <i>Invoer</i> _____	92
3. Algemene situering naar handelspartner _____	93
3.1. <i>Uitvoer</i> _____	93
3.2. <i>Invoer</i> _____	95
4. Comparatieve voordelen _____	96
5. De uitvoer als weerspiegeling van een competitieve economie _____	103
6. Is de samenstelling van de uitvoer afgestemd op de wereldvraag? _____	108
6.1. <i>Naar product</i> _____	108
6.2. <i>Naar geografisch niveau</i> _____	113
Uitleiding _____	117
Bibliografie _____	119

\* thierry.vergeynst@dar.vlaanderen.be

## Inleiding

Het Vlaamse Gewest is een kleine regio, centraal gelegen in West-Europa en omringd door enkele belangrijke economieën. Bijgevolg zijn uitvoer en invoer zeer belangrijk voor de Vlaamse economie. De toenemende handelsrelaties tussen landen, het opzetten van buitenlandse vestigingen en de internationalisatie van de productieketen zijn uitingen van een groeiende mondialisering. Dit zorgt voor wijzigingen in de structuur van de buitenlandse handel. In welke mate heeft dat invloed op onze welvaart, of beter: op onze capaciteit om welvaart te genereren? Dat is belangrijk, want exportprestaties worden veelal gezien als een vinger aan de pols voor onze competitiviteit.

Eerst beschrijven we kort de gebruikte bronnen in deel 1. De eigenlijke analyse begint met een algemene situering van de Vlaamse buitenlandse handel. Het accent ligt hierbij meer op de uitvoer dan op de invoer. De analyse gebeurt voor de verschillende productgroepen (deel 2) en voor de partnerlanden van het Vlaamse Gewest (deel 3). De specialisatie in export van bepaalde producten laat toe om comparatieve voordelen te definiëren (deel 4). Op basis van deze kennis worden bepaalde producten gegroepeerd naar productiefactor. Deze kunnen als maat gelden voor de Vlaamse competitiviteit (deel 5). Ten slotte wordt onderzocht of de uitvoer afgestemd is op de daadwerkelijke vraag (deel 6).

Niet alle aspecten en vragen komen aan bod in dit hoofdstuk, deels omdat er onvoldoende bronnenmateriaal is (bijvoorbeeld uitvoer in reële termen en in- en uitvoer naar bedrijfstak), deels omwille van de beknoptheid van deze publicatie. Dat biedt meteen aanknopingspunten voor een vervolgstudie. Een analyse van de marktkaarten wordt in hoofdstuk 5 besproken.

## 1. Bronnenmateriaal

Een aantal punten verdienen aandacht. Zo wordt in dit hoofdstuk het communautaire concept van de buitenlandse handel gehanteerd. Dit concept stelt de beweging van het handelsgoed centraal, waardoor doorvoer<sup>1</sup> in de cijfers begrepen zit. Dit concept is omwille van het internationale gebruik verkozen boven het nationale concept. In dat laatste is doorvoer niet begrepen.

De Vlaamse data zijn pas vanaf 2002 beschikbaar. Dit is meteen het vertrekjaar voor de tijdreeksen. De detailanalyses werden uitgevoerd op de gegevens tot en met 2010. De algemene tijdreeksen van de Vlaamse uit- en invoer loopt tot en met 2011.

<sup>1</sup> Bij doorvoer komt een handelsgoed het land binnen, volgt het een traject doorheen het land in kwestie, maar de eindbestemming ligt in het buitenland.

Het gaat om de buitenlandse handel van goederen. Die worden ingedeeld volgens de SITC rev.3 (Standard International Trade Classification)<sup>2</sup>. De analyse gebeurt op het 2-digitniveau. In feite gaat het om productgroepen (hierna zal de term ‘producten’ gehanteerd worden). Op het niveau van het Vlaamse Gewest bestaan tot op heden geen data over de buitenlandse handel in diensten.

De benchmarkgebieden voor Vlaanderen zijn in eerste instantie de drie buurlanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland) omwille van de economische verstrengeling met de Vlaamse economie. In tweede instantie is dit de EU15 (dit zijn de oude kernlanden van de Europese Unie). Er wordt niet vergeleken met België als geheel omdat de Vlaamse uitvoer een zeer groot deel uitmaakt van de Belgische uitvoer (82% volgens het communautair concept) en de cijfers aldus gelijklopend zijn.

In voorliggend hoofdstuk bestuderen we de handelsrelaties van het Vlaamse Gewest en de benchmarklanden met volgende landen:

- EU12: Polen, Hongarije, Estland, Letland, Litouwen, Tsjechië, Slowakije, Slovenië, Malta, Cyprus, Roemenië en Bulgarije.
- VS.
- Japan.
- BRIC. Dit zijn de vier grootste opkomende economieën: Brazilië, Rusland, India en China.
- Aziatische Tijgers. Deze Aziatische landen hebben in het recente verleden een opmerkelijke inhaalbeweging gemaakt: Hong Kong, Taiwan, Zuid-Korea en Singapore.
- ASEAN. Deze vertegenwoordigen de Zuidoost-Aziatische landen als opkomende handelsregio: Brunei, Cambodja, Indonesië, Laos, Maleisië, Myanmar, Filippijnen, Singapore, Thailand, Vietnam.
- N11 (of Next-11). Dit zijn landen met een relatief omvangrijke bevolking die het potentieel hebben om uit te groeien tot een belangrijke economische speler: Bangladesh, Egypte, Indonesië, Iran, Zuid-Korea, Mexico, Nigeria, Pakistan, Filippijnen, Turkije, Vietnam (O'Neill & Stupnytska, 2011).

Sommige landen komen in meer dan één handelsblok voor (Zuid-Korea in Aziatische Tijgers en in N11, Singapore in Aziatische Tijgers en ASEAN, Indonesië, Filippijnen en Vietnam in ASEAN en in N11).

Tot slot wordt er altijd naar de waarde van in- en uitvoer gekeken, niet naar de hoeveelheden (kg, liter...). De waarden zijn steeds uitgedrukt in werkelijke prijzen, ook ‘nominale prijzen’ genoemd.

## 2. Algemene situering naar product

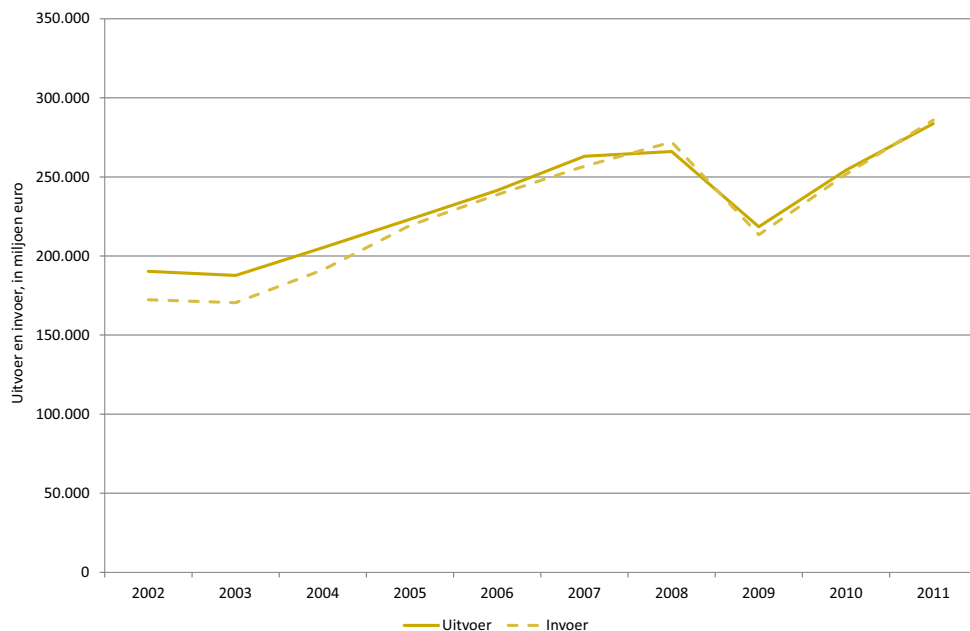
We beschrijven eerst de algemene evolutie van de uit- en invoer. Dan volgt een bespreking voor de diverse producten. Nadien wordt gekeken naar wijzigingen van het uitvoer- en invoerpakket in de tijd. Ten slotte wordt nagegaan in welke mate de uit- en invoer geconcentreerd is naar producten.

<sup>2</sup> Zie: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?cl=14>, geraadpleegd in maart-april 2012.

Figuur 1 toont de evolutie van de totale uitvoer en invoer. De waarde van de Vlaamse uitvoer bedroeg anno 2011 € 283,7 miljard. De totale waarde van de invoer was iets hoger (€ 286,0 miljard). Beide componenten van de buitenlandse handel waren daarmee hoger dan de waarde van het Vlaamse bruto binnenlands product (bbp) (€ 210,6 miljard).

De in- en uitvoerwaarden daalden in 2003 lichtjes onder invloed van de zwakke (internationale) conjunctuur. De buitenlandse handel vertoonde daarop behoorlijke groeicijfers tot en met 2007. De groei was sterker voor de invoer. In 2008 trad er een groeivertraging van de uitvoer op. De financieel-economische crisis brak uit en zorgde voor een verlies aan vertrouwen bij producenten. Investerings- en aankopen werden teruggeschroefd, vooral in de tweede helft van 2008. De invoer hield langer stand, tot in 2008, omdat de consumenten in Vlaanderen minder snel werden geconfronteerd met het uitbreken van de economische moeilijkheden. Een en ander kan verklaard worden door ons goed uitgebouwd sociaal vangnet en door het feit dat de arbeidsmarkt pas met vertraging reageert op een omslag van de conjunctuur. De crisis liet zich ten volle voelen in 2009. De in- en uitvoer liepen dat recessiejaar met circa een vijfde terug. In 2010 volgde een gedeeltelijk herstel, maar de nominale waarde van de in- en uitvoer bleef lager dan in 2007. Dit illustreert de ernst van de crisis. Pas in 2011 konden zowel uitvoer als invoer opnieuw pieken met hoge groeicijfers.

**FIGUUR 1** Evolutie van de uitvoer en invoer (in miljoen euro, werkelijke prijzen), Vlaams Gewest, 2002-2011



Bron: INR.

## 2.1. Uitvoer

De vijf belangrijkste Vlaamse exportproducten in 2010 zijn ‘medicinale en farmaceutische producten’ (11,9%), ‘voertuigen’ (9,7%), ‘organische chemische producten’ (7,8%), ‘aardolie en aardolieproducten’ (7,6%) en ‘fabricaten van niet-metaalhoudende mineralen’ (waaronder diamant) (5,6%). In 2002 stond ‘voertuigen’ nog bovenaan de lijst als belangrijkste Vlaamse exportproduct.

In onze 3 buurlanden samen staat ‘voertuigen’ bovenaan de exportlijst (11,7%). Dit komt alleen op naam van Duitsland en in iets mindere mate van Frankrijk. ‘Elektrische apparaten’ en ‘diverse machines’ vervolledigen de top drie en zijn opnieuw te wijten aan het gewicht van Duitsland. In Nederland is de uitvoer van ‘aardolieproducten’ zeer belangrijk (12,5%). Algemeen voor de EU15 zijn ‘voertuigen’ en ‘farmaceutische producten’ de belangrijkste exportproducten.

Tussen 2002 en 2010 groeide de Vlaamse uitvoer in nominale termen met 33,6%. De producten die daartoe de grootste bijdrage<sup>3</sup> leverden zijn ‘aardolie en aardolieproducten’ (+6,1 procentpunt of ppt), ‘medicinale en farmaceutische producten’ (+5,2 ppt) en ‘organische chemische producten’ (+3,7 ppt). Voor de meeste producten steeg de uitvoerwaarde, maar niet voor allemaal. De belangrijkste dalers, met een negatieve groeibijdrage, zijn ‘voertuigen’ (-1,7 ppt) en ‘diamant’ (-1,0 ppt).

Tussen 2002 en 2007 was de groei van de totale Vlaamse uitvoer nog groter (+38,2%). Dat komt vooral doordat de uitvoer van ‘voertuigen’ in die periode nog expansief was. Van 2007 tot 2010 kromp de uitvoer met 3,3%. Opvallend was de inkrimping van de productgroep ‘voertuigen’ van wie de daling op zich even groot was als de totale uitvoerkrimp.

Tijdens de periode 2002-2010 groeide de uitvoerwaarde in de 3 buurlanden samen met 48,3%, wat beter was dan voor het Vlaamse Gewest. Dit hoge groeicijfer was vooral te danken aan Nederland en in minder mate aan Duitsland. De Franse export groeide in die periode zwakker (+19,2%). De hoge Nederlandse exportgroei (+111,6%) is vooral te danken aan de export van ‘aardolie en aardolieproducten’. De groei van de Duitse uitvoer komt in hoofdzaak op naam van ‘voertuigen’ en een reeks uitrustingsgoederen.

De exportgroei van de EU15 is in nominale termen ongeveer even hoog als de Vlaamse. Binnen de EU15 doen de Angelsaksische landen, Denemarken en Finland het minder goed. De VS en Japan noteren groeicijfers van 24,2% en 30,2%. De uitvoer nam veel meer toe in de EU12 (+139,0%), maar de BRIC-landen spanden tijdens het eerste decennium van de 21<sup>ste</sup> eeuw de kroon (+220,0%). Ook de overige nieuwe handelsblokken kenden een relatief sterke uitvoertoename.

De samenstelling van de uitvoer naar product verandert in de tijd.

<sup>3</sup> Hier wordt gewerkt met de groeibijdrage. Dat is de toename van de waarde van een product in verhouding tot de beginwaarde van alle producten in het startjaar. Uiteraard kan de groeibijdrage ook negatief zijn. In tegenstelling tot gewone groeipercentsages wordt het belang van producten die een omvangrijke evolutie kennen van hun uitvoerwaarde (respectievelijk invoerwaarde) beter belicht.

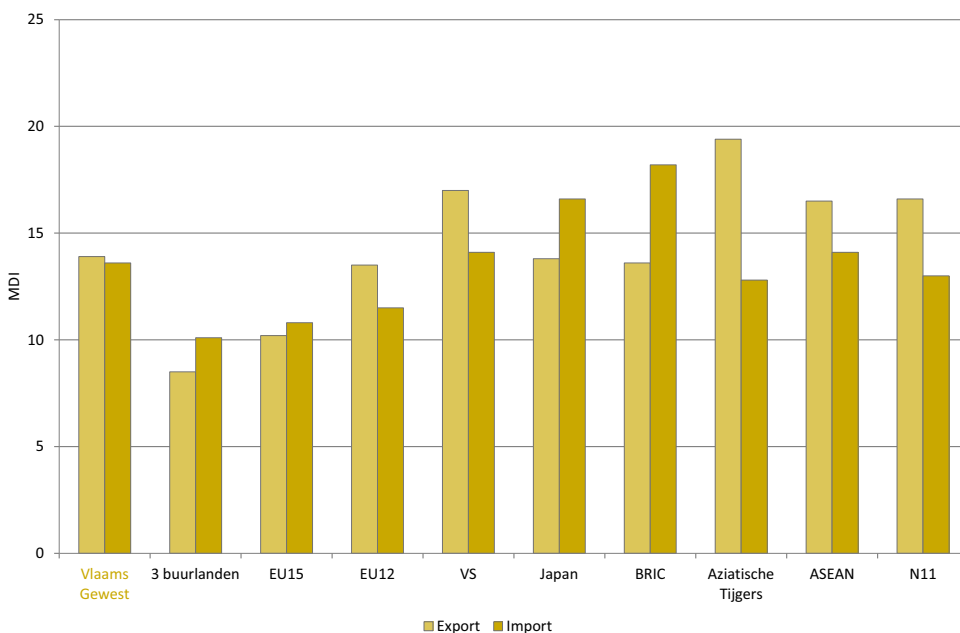


Een algemene maat voor temporele wijzigingen in de uitvoerstructuur is de Michaely-dissimilariteitsindex (MDI) (De Benedictis & Tamberi, 2002, 22). Deze wordt gedefinieerd als volgt:

$$MDI = 0,5 \times \sum_i |(X_i/X)_{t_2} - (X_i/X)_{t_1}|; \tag{1}$$

met  $(X_i/X)_{t_2}$  het aandeel van product  $i$  in de totale export op tijdstip  $t_2$  en  $(X_i/X)_{t_1}$  analoog op  $t_1$ . De MDI is begrepen tussen 0 (integraal behoud van de exportstructuur tussen de twee tijdstippen) en 100 (volledig verschillende exportstructuur op beide meetmomenten). De MDI meet de intensiteit van wijzigingen in het uitvoerpatroon (naar product) van een land. De indicator zegt daarmee nog niets over welke producten in opmars zijn en welke niet. We vermelden dat de gebruikte classificatie van de goederen een invloed heeft op de uitkomst van de MDI. Figuur 2 geeft de resultaten weer.

**FIGUUR 2** Michaely-dissimilariteitsindex (MDI) voor de export en import, Vlaams Gewest en de handelsblokken, periode 2002-2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

De MDI voor de Vlaamse export bedraagt 13,9 tussen 2002 en 2010. Dit is hoger dan voor de 3 buurlanden samen (8,5) en de EU15 (10,2). In elk van de 3 buurlanden ligt de waarde van deze indicator lager, vooral in Duitsland (7,9). De hogere Vlaamse waarde voor de MDI heeft vooral te maken met de terugloop van het aandeel van voertuigen en diamant in het Vlaamse exportpakket.

Bij de andere EU15 landen veranderde tussen 2002 en 2010 de exportstructuur in Ierland, Portugal en Finland in belangrijke mate (MDI van 20 à 25). De VS ondergingen een relatief grotere verandering van de structuur van de uitvoer (17,0) dan de Euro-

pese Unie. Japan kende een stabielere uitvoerstructuur (13,8). De meeste nieuw opkomende handelsblokken scoren hogere MDI waarden dan de Europese Unie of het Vlaamse Gewest, vooral de Aziatische Tijgers, de ASEAN en de N11.

In welke mate is de uitvoer geconcentreerd naar product? Tabel 1 geeft vier concentratiemaatstaven: het aandeel van de 3 en van de 5 belangrijkste producten, de Gini-coëfficiënt en de Herfindahl index (zie ook Lapadre & Proietti, 2010).

**TABEL 1** Concentratiemaatstaven voor de uitvoer en de invoer, Vlaams Gewest en de handelsblokken, 2010

Landen / handelsblokken	Uitvoer				Invoer			
	Aandeel top 3 producten (in %)	Aandeel top 5 producten (in %)	Gini coëfficiënt	Herfindahl index	Aandeel top 3 producten (in %)	Aandeel top 5 producten (in %)	Gini coëfficiënt	Herfindahl index
Vlaams Gewest	29,5	42,6	63,1	0,22	32,4	45,8	62,9	0,23
3 buurlanden	24,3	33,9	58,0	0,20	25,0	34,5	-	0,20
EU15	22,8	33,5	56,7	0,19	25,3	34,2	-	0,20
EU27	23,0	33,4	56,4	0,20	25,4	34,1	-	0,20
VS	22,6	32,5	58,7	0,20	34,3	47,0	-	0,25
Japan	40,7	52,4	76,3	0,29	33,2	43,3	-	0,25
EU12	31,5	39,8	61,1	0,22	26,1	36,8	-	0,20
BRIC	28,8	42,8	64,6	0,22	33,8	42,5	-	0,24
Aziatische Tijgers	39,9	51,7	75,3	0,30	41,8	50,4	-	0,28
ASEAN	42,7	50,4	67,7	0,28	42,0	49,7	-	0,29
N11	38,6	50,5	70,8	0,27	29,0	38,7	-	0,22

Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

De top 3 van de belangrijkste exportproducten (lijst van 64 producten) is in 2010 goed voor 29,5% van de Vlaamse uitvoer. Voor de top 5 is dat al 42,6%. Deze concentratiemaatstaven liepen enigszins terug sedert 2002 (33,7% en 44,8%). Maar toch vormt de top van de exportproducten in het Vlaamse Gewest een belangrijker aandeel dan globaal in de 3 buurlanden of de EU15.

Ook in deze referentiegebieden differentieerde de export iets meer tussen 2002 en 2010. Er zijn echter verschillen tussen de onderscheiden landen: in Ierland is de top 3 van de uitvoerproducten in 2010 goed voor 56,9%. Dit komt door het grote belang van 'farmaceutische en chemische producten' voor dat land. Ook Luxemburg (ijzer en staal) en Duitsland (voertuigen) scoren relatief hoog voor hun top 3 exportproducten (33,1% en 32,3%). Er is een grotere concentratie van productgroepen in de uitvoer van de EU12 dan van de EU15.

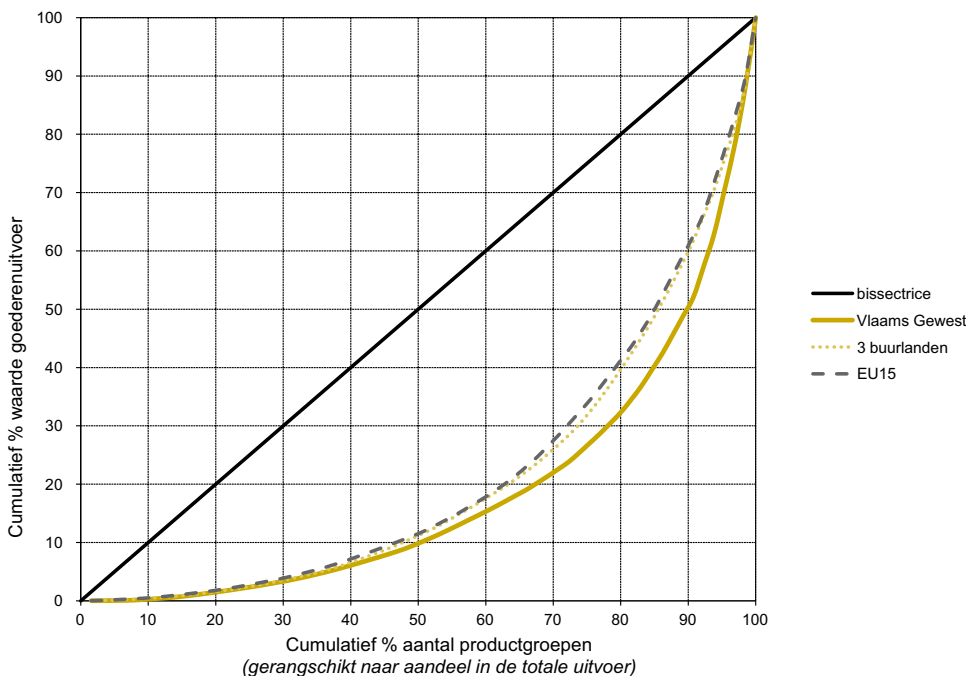
De belangrijkste exportproducten vormen een kleiner aandeel in de VS. In Japan echter ligt het aandeel van de top 3 circa 10 ppt hoger dan in het Vlaamse Gewest. Het grote belang van 'voertuigen' en 'elektrische apparaten' in de Japanse uitvoer verklaart dit. Verder berust de uitvoer van de Aziatische Tijgerlanden, de ASEAN en de N11 (maar niet de BRIC-landen) meer op top-producten dan de Vlaamse. Dit heeft in deze

nieuwe groei-economiën te maken met belangrijke exportproducten zoals ‘aardolie’ en ‘elektrische apparaten’.

De Gini-coëfficiënt en de Herfindahl index zijn synthetische concentratiematen die rekening houden met de hele productiestructuur en niet alleen met de belangrijkste producten. Uiteraard is de uitkomst van beide maten afhankelijk van de gebruikte productindeling.

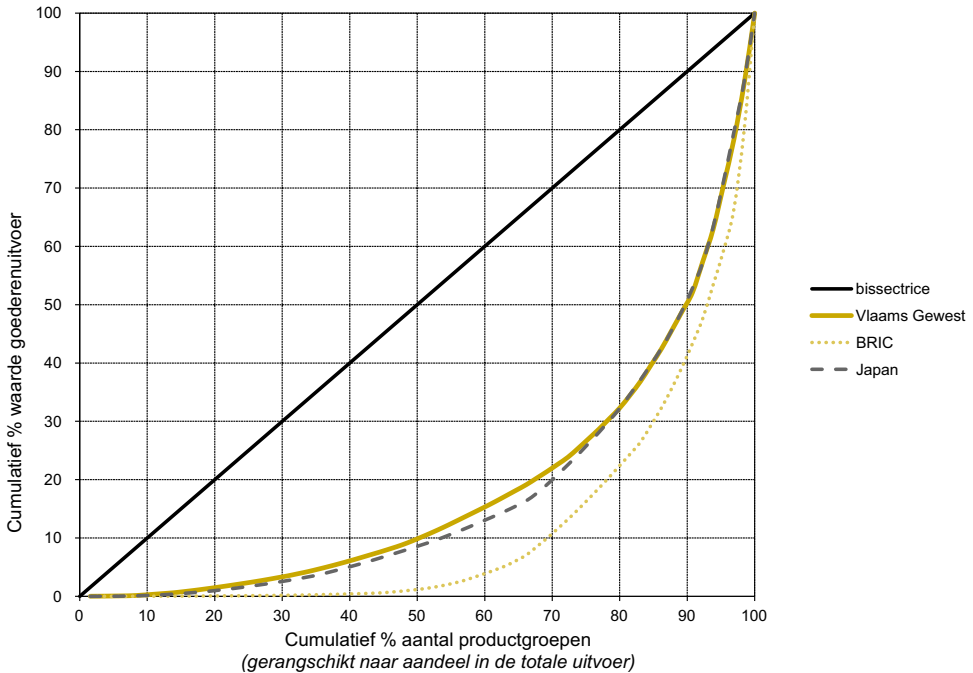
De Gini-coëfficiënt geeft weer hoe ongelijk de spreiding van de uitvoer naar producten is. Om de waarde van de Gini-coëfficiënt beter te begrijpen vertrekken we best van een grafische voorstelling aan de hand van de Lorenz-curve (figuren 3a en 3b). De Lorenz-curve rangschikt op een cumulatieve wijze de aandelen van elk product in de totale uitvoer van een land naar oplopende grootte (Y-as) en gaat na welk deel van het aantal producten daarbij hoort (X-as). Omwille van die rangorde zullen de eerste producten een klein aandeel vertegenwoordigen, maar dat verandert stilaan naarmate men verder opklimt. Aldus bekomt men een convexe curve. Bij een volledig gelijke spreiding van de uitvoer naar producten is de curve gelijk aan een oplopende rechte 45° lijn (bissectrice). Hoe meer de uitvoer van een land door een paar producten gedomineerd wordt, hoe meer de curve zal neerbuigen. De Gini-coëfficiënt is de verhouding van de oppervlakte tussen de curve en de bissectrice ten opzichte van de volledige oppervlakte van het onderste deel onder de bissectrice (driehoek). In geval van een volledig ongelijke verdeling van de producten in de uitvoer is de Gini-coëfficiënt gelijk aan 100. Als elk product een even groot aandeel van de uitvoer voor zijn rekening neemt, is de Gini-coëfficiënt gelijk aan nul.

**FIGUUR 3a** Lorenz curve voor de uitvoer, Vlaams Gewest, 3 buurlanden en de EU15, 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

**FIGUUR 3b** Lorenz curve voor de uitvoer, Vlaams Gewest, Japan en de BRIC-landen, 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

De Gini-coëfficiënt van de Vlaamse uitvoer is anno 2010 gelijk aan 63,1 (tabel 1 en figuren 3a en 3b). In vergelijking met 2002 (64,6) is de spreiding van de Vlaamse uitvoer naar producten iets gelijk geworden. Dat bleek ook al uit de aandelen van de top 3 en top 5 van de belangrijkste exportproducten. De Gini-coëfficiënt is een alomvattende maat omdat hij rekening houdt met alle producten en niet enkel met de belangrijkste. Zo blijkt uit figuur 3a dat de helft van de producten met het laagste aandeel in de uitvoer, samen slechts 10% van de totale Vlaamse uitvoer uitmaken. Dit neemt vervolgens progressief toe naarmate meer en meer producten met een hoger aandeel in de uitvoer erbij worden opgeteld. Zo zijn de 70% minst belangrijke producten goed voor circa 22% van de hele uitvoer. Pas met 90% van de producten met het laagste uitvoer-aandeel bekomt men 50% van de totale waarde van de Vlaamse uitvoer. Anders gezegd: de 10% belangrijkste Vlaamse producten staan in voor 50% van de totale exportwaarde van het Vlaamse Gewest.

Volgens deze indicator is de Vlaamse uitvoer naar product geconcentreerder dan in de 3 buurlanden samen en de EU15 (tabel 1). Frankrijk en Nederland hebben lagere waarden, maar de Duitse Gini-coëfficiënt (64,6) is iets hoger dan de Vlaamse. De nieuwe EU12-lidstaten vertonen globaal een iets meer geconcentreerde uitvoerstructuur dan de EU15. Dat is ook het geval voor de VS. In Japan is de Gini-coëfficiënt zelfs nog hoger (76,3). Ten slotte is de Gini-coëfficiënt ook redelijk hoog in de nieuwe opkomende handelsblokken, vooral in de Aziatische Tijgers en de N11.

De Herfindahl index is de vierkantswortel van de sommen van de gekwadrateerde aandelen van de producten in de totale uitvoer. Bij een waarde van '1' geldt een maxi-

male concentratie (bij één product). Hoe lager, hoe gelijkjer de spreiding van de uitvoer over de producten. De ondergrens is functie van het aantal producten (in deze analyse is de ondergrens gelijk aan 0,12). De resultaten van de Herfindahl index zijn zeer gelijklopend met deze van de Gini-coëfficiënt: de waarde voor het Vlaamse Gewest (0,22) is hoger dan in de 3 buurlanden en de EU15. Japan, de Aziatische Tijgers, ASEAN en N11 scoren de hoogste waarden (tabel 1).

Hoewel ze verschillende concentratiemaatstaven zijn, bevestigen de Gini-coëfficiënt en Herfindahl index in belangrijke mate de resultaten van de top 3 en top 5 waarden.

## 2.2. Invoer

Aan de invoerzijde zijn de vijf belangrijkste productcategorieën in 2010 ‘aardolie en aardolieproducten’ (11,2%), ‘voertuigen’ (10,6%), ‘medicinale en farmaceutische producten’ (10,6%), ‘organische chemische producten’ (8,0%) en ‘fabricaten van niet-metaalhoudende mineralen’ (5,4%). Ook hier stonden in 2002 ‘voertuigen’ aan de top. De import van ‘diamant’ werd relatief minder belangrijk, vooral tussen 2002 en 2007. Dit werd gecompenseerd door ‘aardolie en aardolieproducten’ en in mindere mate door ‘organische chemische producten’.

In onze 3 buurlanden samen staan ‘aardolie en aardolieproducten’ (10,9%) en ‘voertuigen’ (7,4%) bovenaan de importlijst. Dit is niet anders in de hele EU15.

Van 2002 tot 2010 nam de Vlaamse invoerwaarde toe met 46,0%. Dit stond vooral op naam van ‘aardolie en aardolieproducten’ (+9,6 ppt), ‘organische chemische producten’ (+5,3 ppt) en ‘aardgas’ (+4,3 ppt). Het gros van de producten kende een invoerstijging. De voornaamste uitzondering was ‘diamant’ (-0,9 ppt).

De economische malaise trof ook de invoer tussen 2007 en 2010. Een belangrijke uitzondering was de productgroep ‘aardolie en aardolieproducten’ die in deze periode nog positief bijdroeg tot de invoer voor 1,7 ppt. De groeicijfers hebben vooral te maken met de gestegen kostprijs van ruwe aardolie.

Net als bij de uitvoer is de toename van de invoer groter in de 3 buurlanden samen (+53,9%) en opnieuw dankzij Nederland en Duitsland. De groeicijfers voor de EU15 en Japan verschillen niet veel van die voor het Vlaamse Gewest. De VS noteren een lager cijfer. De economische ontwikkeling van de nieuwe handelsblokken ten slotte uit zich ook in een sterke importtoename, met de BRIC-landen en de EU12 op kop.

Ook aan de invoerkant kan de MDI-index een zicht geven op de algemene evolutie van de invoerstructuur in de tijd. Zo is de Vlaamse MDI voor de invoer van producten tussen 2002 en 2010 gelijk aan 13,6. Dit is ongeveer gelijk aan de MDI voor de export. De waarden voor de 3 buurlanden en de EU15 liggen tussen 10 en 11. Opnieuw scoort het Vlaamse Gewest iets hoger dan elk van de 3 buurlanden. De nieuwe EU12 scoort nauwelijks hoger dan de EU15. De waarden voor de handelsblokken buiten de Europese Unie zijn hoger, vooral voor de BRIC (18,2) en Japan (16,6), omwille van het toenemende belang van olie in hun importpakket.

De 3 voornaamste importproducten zijn in 2010 goed voor 32,4% van de Vlaamse invoer. Bij uitbreiding naar de top 5 is dat 45,8% (tabel 1). Uit deze indicatoren blijkt

dat de structuur van de invoer iets geconcentreerder is dan die van de uitvoer. De Gini-coëfficiënt voor de Vlaamse invoer (62,9%) en de Herfindahl index (0,23) voor de invoer verschillen daarentegen niet zoveel van deze voor de uitvoer. In vergelijking met 2002 is de mate van concentratie lichtjes afgenomen, maar niet zo sterk als die van de uitvoer.

In de 3 buurlanden samen en de EU15 is de invoer iets minder geconcentreerd volgens deze maatstaven.

Afgaande op de belangrijkste invoerproducten is de importstructuur geconcentreerder in de VS, en vooral in de Aziatische Tijgers en de ASEAN. Beide laatste handelsblokken leggen in hun importgamma de nadruk op 'aardolie' en 'elektrische apparaten'.

### 3. Algemene situering naar handelspartner

Hier bespreken we de geografische bestemming van de uitvoer en de landen(groepen) van waaruit de import afkomstig is.

Tabel 2 geeft de spreiding van de uitvoer en van de invoer naar de handelsblokken weer voor het Vlaamse Gewest, de 3 buurlanden en de EU15. Het gaat om kolompercentages (maar ze sommeren niet tot 100 omdat niet alle landen of handelsblokken in de tabel voorkomen en omdat een land soms in meerdere handelsblokken zit).

#### 3.1. Uitvoer

De Vlaamse uitvoer is sterk gericht op de buurlanden en de EU15 in het algemeen. Dat wekt geen verwondering gezien de centrale ligging van Vlaanderen in Europa. In 2010 zijn de handelsrelaties met de 3 buurlanden goed voor 45,3% van de Vlaamse uitvoer. De EU15 vertegenwoordigt 67,1%.

De 3 buurlanden hebben in 2010 een zelfde gewicht in de export als bij de start van de reeks in 2002. In 2008 was hun gewicht 2,7 ppt groter, maar de laatste jaren kalfde het enigszins af. De belangrijkste exportmarkt in 2010 is Duitsland (19,1%), gevolgd door Frankrijk (13,6%) en Nederland (12,6%). Sedert 2002 nam het gewicht van Nederland iets toe ten nadele van Frankrijk.

De overige afzetmarkten vormen een minder belangrijke component van de Vlaamse uitvoer. De nieuwe EU12-lidstaten staan in voor 4,2% in 2010 en worden geleidelijk aan belangrijker. De Verenigde Staten zijn anno 2010 goed voor 5,8% van de export van Vlaanderen. In 2002 stonden de VS nog in voor 8,5% van de Vlaamse export. De Japanse afzetmarkt is niet zo omvangrijk (1,1%). De BRIC-landen zijn in 2010 goed voor 6,5%. India is daarbij de belangrijkste partner (2,6%). Dat komt door de relatief belangrijke uitvoerstroam van diamant naar India. Deze categorie alleen al neemt 82% van de Vlaamse uitvoer naar India voor zijn rekening. De BRIC-landen winnen de laatste jaren geleidelijk aan terrein. Ook de N11 zijn aan een opmars bezig, zij het dat hun aandeel in de Vlaamse export anno 2010 nog maar 3,3% bedraagt. De Aziatische Tijgers of ASEAN staan voor minder dan 2% van de Vlaamse uitvoer.

**TABEL 2** Aandeel van de voornaamste handelsblokken in de uit- en invoer (in %), Vlaams Gewest, de 3 buurlanden en de EU15, 2002 en 2010

Landen / handelsblokken	UITVOER					
	Vlaams Gewest		3 buurlanden		EU15	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010
3 buurlanden	45,2	45,3	-	-	-	-
Duitsland	19,1	19,1	-	-	-	-
Frankrijk	14,0	13,6	-	-	-	-
Nederland	12,2	12,6	-	-	-	-
EU15	71,2	67,1	60,9	56,5	-	-
EU12	2,6	4,2	6,4	8,4	5,5	7,4
VS	8,5	5,8	8,8	5,9	9,5	6,9
Japan	1,1	1,1	1,7	1,2	1,7	1,2
BRIC	3,9	6,5	4,0	7,8	3,7	7,0
Aziatische Tijgers	1,7	1,8	2,6	2,9	2,5	2,6
ASEAN	0,9	1,0	1,6	1,9	1,5	1,7
N11	2,2	3,3	3,6	4,7	3,4	4,5

Landen / handelsblokken	INVOER					
	Vlaams Gewest		3 buurlanden		EU15	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010
3 buurlanden	43,3	43,7	-	-	-	-
Duitsland	17,1	15,8	-	-	-	-
Frankrijk	10,2	8,7	-	-	-	-
Nederland	16,0	19,2	-	-	-	-
EU15	69,8	64,2	54,9	46,8	-	-
EU12	2,3	3,0	6,8	8,5	5,0	7,1
VS	6,3	5,8	8,0	6,0	7,5	5,5
Japan	3,5	2,6	3,8	2,5	3,2	2,0
BRIC	4,9	8,8	7,3	16,0	6,6	13,7
Aziatische Tijgers	1,6	2,2	3,5	2,8	3,0	2,4
ASEAN	2,2	2,5	3,6	3,1	2,8	2,5
N11	2,4	3,4	4,0	4,6	4,0	4,6

Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

De 3 buurlanden hebben belangrijker afzetmarkten buiten de EU15. Dat is op zich niet zo verwonderlijk omdat de buurlanden een omvangrijkere economie hebben dan het Vlaamse Gewest (de handel binnen deze landen maakt geen deel uit van hun respectievelijke exportstatistieken). De VS en Japan zijn voor de 3 buurlanden samen nauwelijks belangrijker dan hun belang in de Vlaamse uitvoer. De EU12 zijn daarentegen met 8,4% dubbel zo belangrijk in de uitvoer van de 3 buurlanden dan voor het Vlaamse Gewest. Voor Duitsland is dat zelfs 11,1%. Dat valt te verklaren door de geografische nabijheid van deze afzetmarkten voor Duitsland. Ook de overige afzetmarkten vormen een grotere component van de uitvoer van de 3 buurlanden. De uitvoer

naar de BRIC is vooral belangrijk voor Duitsland (10,4%). Maar binnen de BRIC valt het minder grote gewicht van India (0,3%) op in de uitvoer van de 3 buurlanden. De uitvoerstructuur van de hele EU15 en de buurlanden samen verschilt niet veel. De VS hebben er een nog groter aandeel (6,9%) dan in de drie buurlanden samen. Dat komt door het vrij grote belang van de VS in de Ierse (23,3%) en Britse (14,4%) export. Verder heeft de EU12 een relatief groot aandeel in Griekenland (21,8%) en Oostenrijk (16,0%). Ook hier speelt de geografische nabijheid ongetwijfeld een rol. Dat is ook de reden waarom de BRIC-landen zo belangrijk zijn voor de Finse uitvoer (16,3%). Rusland (9,0%) is nog steeds een belangrijk Fins afzetgebied.

### 3.2. Invoer

Aan de invoerzijde zijn de 3 buurlanden (43,7% in 2010) en de EU15 (64,2%) duidelijk de belangrijkste Vlaamse handelspartners. Hun respectievelijke gewichten zijn iets lager dan bij de uitvoer. Ook hier blijkt het belang van de 3 buurlanden samen niet veel veranderd te zijn ten opzichte van 2002. Anders dan aan de uitvoerzijde, staat Nederland bovenaan de lijst van de belangrijkste importlanden (19,2%). Dit komt door de relatief belangrijke import van 'aardolie en aardolieproducten' uit Nederland (goed voor 37% van de import uit Nederland). Duitsland (15,8%) en Frankrijk (8,7%) komen op de tweede en derde plaats. Verder valt het belang van de invoer uit Ierland op (5,7%). Dit land is daarmee ongeveer even belangrijk als de VS of het VK. Ierland voert in belangrijke mate farmaceutische producten uit naar het Vlaamse Gewest die op hun beurt van hier uit verzonden worden naar andere (Europese) landen. Deze doorvoertransacties maken deel uit van de statistiek van de buitenlandse handel volgens het communautaire concept. De EU12 staan voor 3,0% van de Vlaamse import. Ze zijn daarmee relatief minder belangrijk dan aan de uitvoerkant, maar hun aandeel neemt toch lichtjes toe vanaf 2002. De overige handelsblokken hebben allemaal een groter aandeel in de invoer- dan in de uitvoerstructuur. Dit is met name het geval voor de BRIC-landen (8,8%). Vooral de Chinese invoer is daarbij belangrijk (4,4%). Hun aandeel is ook meer dan verdubbeld sinds 2002.

De VS en Japan hebben ongeveer een zelfde belang in de importstructuur van de 3 buurlanden dan in deze van het Vlaamse Gewest. Maar de EU12 zijn relatief belangrijker (8,5%). Dat is vooral zo voor Duitsland (12,3%). De BRIC-landen maken in totaal 16,0% uit van de import van de 3 buurlanden (grotendeels China). Dit is bijna het dubbele dan voor het Vlaamse Gewest. Vooral voor Nederland is de invoer uit de BRIC-landen vrij belangrijk (21,1%). Ook de overige handelsblokken scoren hoger in het importpakket van de 3 buurlanden.

De importstructuur van de EU15 verschilt niet zo sterk van deze van de 3 buurlanden. Het belang van Rusland in de Finse invoer is behoorlijk hoog (27,0%).



## 4. Comparatieve voordelen

Hier worden enkele maatstaven getoond en toegepast om in te schatten voor welke producten een land comparatieve voordelen heeft<sup>4</sup>.

In welke producten is het Vlaamse Gewest gespecialiseerd? Een veel gebruikte techniek om dat te bepalen, is nagaan welke producten een land relatief meer of minder uitvoert dan een gekozen referentiegebied. Deze werkwijze gaat ervan uit dat de uitvoerstructuur een weerspiegeling is van de economische specialisatie van een land (Hoen & Oosterhaven, 2006; Bebek, 2011). Men duidt dit aan door de term ‘revealed comparative advantages (RCA)’, in het Nederlands ook wel vertaald als ‘klaarblijkelijk comparatieve voordelen’. Het gaat dus niet over werkelijk comparatieve voordelen. In feite is een analyse van de comparatieve voordelen alleen zinvol als het voldoende homogene productcategorieën betreft.

In deze studie is het referentiegebied gelijk aan de totale wereld omdat de indicatoren voor het Vlaamse Gewest niet alleen vergeleken worden met Europese landen, maar ook met de handelsblokken daarbuiten. De keuze van het referentiegebied is belangrijk: zo zal een land dat niet gespecialiseerd is in (de export van) bijvoorbeeld textielproducten op wereldniveau dat misschien wel zijn in vergelijking met Europese landen.

Eén van de meest gebruikte RCA's is de *Balassa RCA (BRCA)*. Deze wordt gedefinieerd als:

$$BRCA = (X_i^j / X^j) \times 100 / (X_i / X); \quad (2)$$

met  $X$  de totale werelduitvoer,  $X_i$  de werelduitvoer van product  $i$ ,  $X^j$  de totale uitvoer van land  $j$  en  $X_i^j$  de uitvoer van product  $i$  door land  $j$ . De BRCA is dus het aandeel van product  $i$  in de uitvoer van land  $j$  ten opzichte van het analoge aandeel voor product  $i$  in de werelduitvoer. Waarden groter dan 100 duiden op een specialisatie van land  $j$  in product  $i$  en het omgekeerde geldt voor waarden kleiner dan 100.

Hoewel de BRCA reeds lang gekend en gebruikt is, zijn er toch enkele nadelen aan verbonden. Deze is eerst en vooral niet symmetrisch: voor waarden tussen 0 en 100 geldt dat een land niet gespecialiseerd is; waarden groter dan 100 zijn een indicatie voor specialisatie. Maar de bovengrens is onbepaald (Laurson, 1998, 2-3). Dit heeft tot gevolg dat bij een studie van de evolutie van de BRCA over de tijd, indices met waarden groter dan 100 een doorslaggevende invloed hebben bij de bepaling van de competitiviteit (De Benedictis & Tamberi, 2002, 11). Dit bemoeilijkt de vergelijkbaarheid (Yu & Leung, 2009, 269).

De BRCA waarden van landen met een klein marktaandeel, maar met een specialisatie in een bepaald product, zullen snel hoog oplopen (de noemer van de vergelijking is klein) (Yu & Leung, 2009, 268-269).

<sup>4</sup> Een land heeft een comparatief voordeel in de productie van een goed als het dit *relatief* goedkoper kan produceren dan andere landen. Het kan zijn dat een land in absolute cijfers alle goederen minder goedkoop kan produceren. Het goed waarvoor dit het minst het geval is, houdt een comparatief voordeel in voor dat land.

De BRCA neemt specialisatie als een maat voor competitiviteit. Maar dat is soms moeilijk te interpreteren. Als een land een daling kent van het aandeel van product  $i$  in zijn uitvoer, maar als er in het referentiegebied een nog grotere daling was van het aandeel van product  $i$ , dan zal de BRCA voor product  $i$  van dat land toenemen (De Benedictis & Tamberi, 2002, 13).

Daarom werden in de literatuur diverse aangepaste RCA's berekend (Laursen, 1998; De Benedictis & Tamberi, 2002; Yu & Leung, 2009; Ferrarini & Scaramozzino, 2011). De bespreking ervan valt buiten het bestek van deze studie. Eén index wordt evenwel als een waardig alternatief gezien voor de BRCA: de *normalized revealed comparative advantage (NRCA)* (Yu & Leung, 2009). De definitie is als volgt:

$$NRCA = (X_j^i - \text{est } X_j^i) / X = (X_j^i - (X_j \times X^i) / X) / X; \quad (3)$$

met  $X_j^i$  de uitvoer van product  $i$  door land  $j$ ,  $X^i$  de werelduitvoer van product  $i$ ,  $X_j$  de totale uitvoer van land  $j$ ,  $\text{est } X_j^i$  de geschatte uitvoer van product  $i$  door land  $j$  en  $X$  de totale werelduitvoer. Concreet geeft de NRCA het verschil weer tussen de eigenlijke uitvoer van product  $i$  door land  $j$  en de geschatte uitvoer ervan, genormaliseerd ten opzichte van de totale werelduitvoer. De geschatte uitvoer van product  $i$  door land  $j$  is gelijk aan het aandeel van product  $i$  in de werelduitvoer vermenigvuldigd met de totale export van land  $j$ . De NRCA meet dus de afwijking van de actuele uitvoer van een goed ten opzichte van zijn middenwaarde (in termen van comparatieve voordelen) (Yu & Leung, 2009, 270). De NRCA heeft een aantal interessante eigenschappen (Yu & Leung, 2009, 272-273):

De som van de NRCA waarden voor alle producten van een land is gelijk aan nul. Dat houdt in dat als een land comparatief voordeel wint in een product, dit ten nadele is van één of meerdere andere producten.

NRCA waarden kunnen gesommeerd en vergeleken worden naar land of naar product. De NRCA waarden vertonen een symmetrische verdeling rond de nulwaarde. Dit is een interessante eigenschap in statistische en grafische analyses.

Een nul export zal een groter comparatief nadeel opleveren voor een groot land dan voor een klein land en voor een welbepaald land zal een nul export in een product dat op wereldschaal belangrijk is, een groter comparatief nadeel opleveren dan een nul export voor een minder belangrijk product. Dat is intuïtief bevattelijker en is niet zo bij de gewone BRCA.

Een andere indicator die peilt naar de concurrentiekracht van de buitenlandse handel is de *Lafay-index (LI)*. Deze maatstaf brengt zowel de export als de import in rekening. Het saldo tussen export en import van een product wordt genormeerd ten aanzien van de totale handelsstromen voor dat product. Dit wordt dan geïjkt ten aanzien van het genormeerde handelssaldo voor alle producten en vervolgens gewogen in functie van de belangrijkheid van dat product in de totale economie. Een aantal auteurs vinden de Lafay-index belangrijk omdat de intra-industriële handel steeds belangrijker wordt en bedrijven diverse stadia van hun productieproces op diverse locaties laten uitvoeren (Zaghini, 2003, 8; Affortunato e.a., 2010, 154).

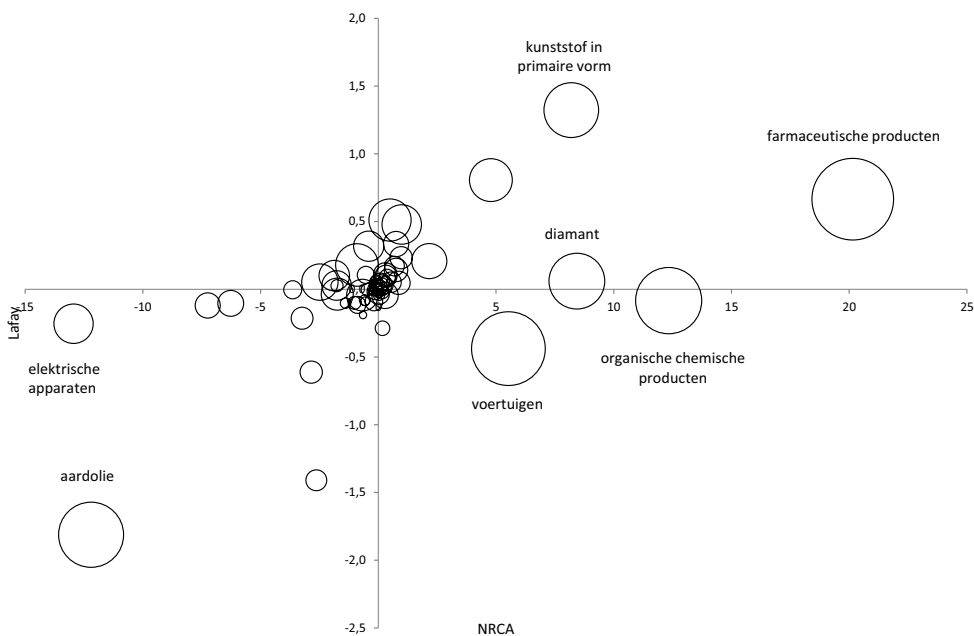
$$LI = 100 \times [((X_i - M_i) / (X_i + M_i)) - (\Sigma(X_i - M_i) / \Sigma(X_i + M_i))] \times ((X_i + M_i) / \Sigma(X_i + M_i)); \quad (4)$$

met  $X_i$  de export van goed  $i$ ,  $M_i$  de import van goed  $i$  voor een bepaald land. Doordat de Lafay-index het verschil neemt van de genormaliseerde handelsbalans voor elk respectievelijk product en de totale genormaliseerde handelsbalans, zouden volgens Zaghini (2003, 10) structurele aspecten aan het licht komen en zouden conjuncturele effecten daardoor afgezwakt worden.

Men dient zich ervan bewust te zijn dat analyses van comparatieve voordelen, berekend op de recentst beschikbare data, in feite de huidige situatie omschrijven. Maar structurele veranderingen hebben toch enige jaren nodig. Daarom kan een analyse van wijzigingen van de indicatoren over de laatste jaren een inzicht bieden in het proces dat een land ondergaat op het vlak van comparatieve voordelen.

Figuur 4 geeft een algemeen beeld van de Vlaamse NRCA en Lafay-indices in 2010. De NRCA houdt rekening met het internationale perspectief terwijl de Lafay-index de competitiviteit nagaat door de verhouding tussen export en import binnen een land zelf. De NRCA waarden werden met 10.000 vermenigvuldigd opdat de resultaten beter leesbaar zouden zijn. Dit doet niets af aan de statistische eigenschappen zoals hierboven besproken.

**FIGUUR 4** NRCA (uitvoer) en Lafay-indices voor de producten van de Vlaamse buitenlandse handel, met aanduiding van de omvang van de exportwaarde (belgrootte), 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

De tabellen 3a en 3b geven respectievelijk de producten met de grootste comparatieve voordelen en nadelen voor het Vlaamse Gewest, de benchmarklanden en een aantal handelsblokken.

**TABEL 3a** Producten met de grootste comparatieve *voordelen* volgens de NRCA en Lafay-indices, Vlaams Gewest en de landen/handelsblokken, 2010

Landen/handelsblokken	NRCA	Lafay
Vlaams Gewest	<ul style="list-style-type: none"> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• organische chemische producten</li> <li>• diamant</li> <li>• kunststofproducten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kunststofproducten</li> <li>• andere chemische producten</li> <li>• farmaceutische producten</li> </ul>
Duitsland	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• diverse machines</li> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• diverse machines</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> <li>• instrumenten en apparaten</li> </ul>
Frankrijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ander vervoermaterieel</li> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• cosmetische artikelen</li> <li>• dranken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ander vervoermaterieel</li> <li>• dranken</li> <li>• cosmetische artikelen</li> <li>• farmaceutische producten</li> </ul>
Nederland	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bureautica</li> <li>• organische chemische producten</li> <li>• diverse dierlijke en plantaardige producten</li> <li>• groenten en fruit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kunststofproducten</li> <li>• diverse dierlijke en plantaardige producten</li> <li>• organische chemische producten</li> </ul>
3 buurlanden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• ander vervoermaterieel</li> <li>• diverse machines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• diverse machines</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> </ul>
EU15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• voertuigen</li> <li>• diverse machines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• diverse machines</li> <li>• voertuigen</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> <li>• farmaceutische producten</li> </ul>
EU12	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• meubelen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• meubelen</li> </ul>
VS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• instrumenten en apparaten</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> <li>• diverse fabricaten</li> <li>• oliehoudende zaden en vruchten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gespecialiseerde machines</li> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• instrumenten en apparaten</li> <li>• kunststofproducten</li> </ul>
Japan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> </ul>
BRIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bureautica</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• confectie-artikelen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• confectie-artikelen</li> <li>• bureautica</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> </ul>
Aziatische Tijgers	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• bureautica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• voertuigen</li> </ul>
ASEAN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• bureautica</li> <li>• rubber</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bureautica</li> <li>• confectie-artikelen</li> <li>• elektrische apparaten</li> </ul>
N11	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• voertuigen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• voertuigen</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• confectie-artikelen</li> </ul>

Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

**TABEL 3b** Producten met de grootste comparatieve *nadelen* volgens de NRCA en Lafay-indices, Vlaams Gewest en de landen/handelsblokken, 2010

Landen/handelsblokken	NRCA	Lafay
Vlaams Gewest	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• aardolie</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• metaalertsen</li> </ul>
Duitsland	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• confectie-artikelen</li> </ul>
Frankrijk	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• bureautica</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• confectie-artikelen</li> </ul>
Nederland	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• voertuigen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• bureautica</li> </ul>
3 buurlanden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• aardgas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• bureautica</li> <li>• confectie-artikelen</li> </ul>
EU15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• bureautica</li> </ul>
EU12	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• organische chemische producten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• farmaceutische producten</li> </ul>
VS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• confectie-artikelen</li> <li>• ijzer en staal</li> <li>• aardgas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• confectie-artikelen</li> <li>• audio- en video-apparatuur</li> </ul>
Japan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• confectie-artikelen</li> <li>• farmaceutische producten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• metaalertsen</li> <li>• confectie-artikelen</li> <li>• steenkool</li> </ul>
BRIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• aardolie</li> <li>• kunststofproducten</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• elektrische apparaten</li> <li>• metaalertsen</li> <li>• kunststofproducten</li> <li>• instrumenten en apparaten</li> </ul>
Aziatische Tijgers	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• voertuigen</li> <li>• farmaceutische producten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• aardgas</li> <li>• metaalertsen</li> <li>• steenkool</li> </ul>
ASEAN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• voertuigen</li> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• ijzer en staal</li> <li>• metaalertsen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aardolie</li> <li>• ijzer en staal</li> <li>• gespecialiseerde machines</li> <li>• non-ferrometalen</li> </ul>
N11	<ul style="list-style-type: none"> <li>• farmaceutische producten</li> <li>• diverse fabricaten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ijzer en staal</li> <li>• diverse machines</li> <li>• metaalertsen</li> </ul>

Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

Anno 2010 heeft het Vlaamse Gewest volgens de NRCA een duidelijk comparatief voordeel in 'medicinale en farmaceutische producten' (20,2) en in 'organische chemische producten' (12,3). De grootste comparatieve nadelen zijn te vinden in 'elektrische apparaten' (-12,9) en 'aardolie en aardolieproducten' (-12,2). De Lafay-index – die de netto export in ogenschouw neemt – bevestigt het comparatieve voordeel in 'medicinale en farmaceutische producten' (0,67), maar onderscheidt nog een belangrijker voordeel voor de 'kunststofproducten' (1,32). Nog volgens de Lafay-index beschikt Vlaanderen over troeven inzake 'ijzer en staal' en 'non-ferrometalen' (0,51 en 0,48). Deze producten hebben weliswaar positieve NRCA scores, maar veel minder uitgesproken. Ook 'aardolie en aardolieproducten' zijn het belangrijkste comparatieve nadeel volgens de Lafay-index. Die index voegt 'aardgas' toe aan dat lijstje.

In onze 3 buurlanden samen is het plaatje enigszins anders: gezamenlijk hebben ze een belangrijk comparatief voordeel in 'voertuigen'. Dat komt grotendeels op naam van Duitsland. Nederland heeft hier zelfs een comparatief nadeel. 'Diverse machines' scoren voor de 3 buurlanden ook hoog volgens beide indicatoren. In feite betreft het enkel een comparatief voordeel voor Duitsland. 'Medicinale en farmaceutische producten' zijn in de 3 buurlanden samen goed voor een hoge NRCA waarde. Enkel Duitsland en Frankrijk zijn hiervoor verantwoordelijk. Maar de Lafay-index onderkent een veel minder groot comparatief voordeel omdat ook de invoerstromen voor dat product vrij omvangrijk zijn.

Het belangrijkste comparatieve nadeel voor de 3 buurlanden is 'aardolie en aardolieproducten'. Dit is analoog aan het Vlaamse Gewest. De NRCA wijt dit quasi hoofdzakelijk aan Duitsland en Frankrijk en is vrij neutraal voor Nederland. Maar volgens de Lafay-index doet Nederland het ook niet goed. Wederom komt dat doordat er ook omvangrijke importstromen zijn van dat product (ruwe grondstoffen uit olieproducerende landen). Daarenboven vormt aardgas een nadeel voor Duitsland en Frankrijk. Dat is niet het geval voor Nederland omwille van de eigen aardgaswinning. Verder heeft met name Duitsland nog comparatieve voordelen in 'gespecialiseerde machines' en in 'diverse machines'. Frankrijk heeft een specifieke troef in 'ander vervoermaterieel'. Het is ook het enige buurland dat volgens de Lafay-index een comparatief voordeel heeft in 'medicinale en farmaceutische producten'. Tenslotte zij opgemerkt dat Nederland volgens de NRCA een comparatief voordeel heeft in 'kantoor- en automatische gegevensverwerkende machines'. Maar dat is omgekeerd volgens de Lafay-index. Dat wil zeggen dat Nederland een relatief belangrijke exporteur is van dat product, maar dat de importstromen er ook van tel zijn. Blijkbaar zijn doorvoer en/of veredeling van dat product er belangrijk.

De structuur van de comparatieve voordelen van de EU15 als geheel wijkt niet sterk af van deze van de 3 buurlanden. Het feit dat exportstromen van grotere omvang zwaarder doorwegen in de NRCA betekent dat een aantal troeven van sommige landen niet sterk tot uiting komen in de NRCA, maar wel in de Lafay-index, zoals bijvoorbeeld drankproducten uit Frankrijk of papier en hout uit de Scandinavische landen.

De EU12 hebben noemenswaardige comparatieve voordelen in 'voertuigen' en 'toestellen voor telecommunicatie en het opnemen van geluid'. Dat laatste is andersom voor de EU15. De Lafay-index die rekening houdt met de netto exportstromen, rekent

eveneens een comparatief voordeel toe aan de EU12 voor 'meubels'. Het belangrijkste nadeel van de EU12 situeert zich eveneens in 'aardolie en aardolieproducten'.

Er zijn vrij veel gelijkenissen tussen de VS en Japan: beide hebben een comparatief voordeel in 'gespecialiseerde machines'; 'aardolie en aardolieproducten' zijn naar verhouding hun zwakste product. Daarnaast heeft Japan relatief hoge NRCA waarden voor 'voertuigen' en ook voor 'elektrische apparaten' en 'gespecialiseerde machines'. De VS scoren ook positief voor beide laatste producten, maar minder sterk. Beide landen hebben een comparatief nadeel in 'kleding'.

De sterke punten in de uitvoer van de BRIC-landen zijn 'kantoor- en automatische gegevensverwerkende machines', 'toestellen voor telecommunicatie en het opnemen van geluid', 'kleding' en 'garens en weefsels'. De voornaamste comparatieve nadelen situeren zich volgens de NRCA in 'voertuigen' en 'medicinale en farmaceutische producten'. Maar als de netto uitvoerstromen beschouwd worden, zoals in de Lafay-indices, dan zijn de nadelen in 'elektrische apparaten' en 'metaalertsen' groter.

De voornaamste comparatieve voordelen van de Aziatische Tijgers situeren zich in de productgroepen 'elektrische apparaten', 'toestellen voor telecommunicatie en voor opname en weergave van geluid' en 'instrumenten'. De grootste zwakte situeert zich in 'aardolie en aardolieproducten'. Opmerkelijk is dat er volgens de NRCA een comparatief nadeel is in 'voertuigen', terwijl dit een voordeel is volgens de Lafay-index. De Aziatische Tijgers (vooral Zuid-Korea) zijn weliswaar belangrijke producenten van 'voertuigen', maar hun aandeel in de wereldexport van voertuigen (6,3% in 2010) is lager dan hun aandeel voor alle producten samen (10,0%). Dit zorgt voor een negatieve NRCA. Anderzijds is de netto uitvoer van 'voertuigen' uit de Aziatische Tijgers relatief belangrijker dan hun totale netto uitvoer, wat voor een positieve Lafay-index zorgt.

Wat de ASEAN betreft, blijken 'elektrische apparaten', 'kantoor- en automatische gegevensverwerkende machines' en 'kleding' hun belangrijkste comparatieve voordelen te bieden. Het omgekeerde is waar voor 'ijzer en staal'. Volgens de Lafay-index is 'aardolie en aardolieproducten' het belangrijkste comparatieve nadeel.

De N11 is op één punt atypisch ten aanzien van de hiervoor besproken handelsblokken: ze hebben een comparatief voordeel in 'aardolie en aardolieproducten' (omwille van Iran, Nigeria en Mexico). Verder hebben ze troeven voor 'voertuigen' (Zuid-Korea en Mexico), 'kleding' en 'toestellen voor telecommunicatie en het opnemen van geluid'. De comparatieve nadelen van de N11 zijn verspreid over meerdere producten. Louter volgens de NRCA zou het vooral 'medicinale en farmaceutische producten' betreffen.

Tussen 2002 en 2010 verzwakten de Vlaamse comparatieve voordelen in diamant (-9,6 punten) en in wagens (-8,7 punten) volgens de NRCA. De Lafay-index wijst echter op een verbetering voor diamant. Dit komt omdat zowel het invoer- als uitvoerbedrag van diamant in 2002 hoger lag dan in 2010, maar meer nog de invoerwaarde. Dit alles stond tegenover een versterking van de voordelen in 'elektrische apparaten' (+5,0 punten) en in 'kantoor- en automatische gegevensverwerkende machines' (+3,7 punten) volgens de NRCA en vooral van 'medicinale en farmaceutische producten'

volgens de Lafay-index. Voor de 3 buurlanden, de EU15 en de overige handelsblokken ziet men doorgaans een verdere versterking van de comparatieve nadelen in 'aardolie en aardolieproducten'. Aan de andere kant was er doorgaans verbetering merkbaar in allerhande machines en apparaten in de 3 buurlanden, de EU15 en in de BRIC en de Aziatische Tijgers. Het tegenovergestelde is waar voor de VS en Japan. In de ASEAN en N11 is het beeld voor deze producten gemengd. Duitsland wist zijn comparatief voordeel in 'medicinale en farmaceutische producten' tussen 2002 en 2010 uit te bouwen, zoals vooral blijkt uit de NRCA (+17,2). Opmerkelijk is dat het comparatieve voordeel van het Vlaamse Gewest, Duitsland en Frankrijk inzake 'voertuigen' afgenomen is tussen 2002 en 2010 volgens de NRCA; volgens de Lafay-index is dat enkel het geval voor het Vlaamse Gewest en Frankrijk.

Uit dit globale overzicht blijkt dat de comparatieve voordelen van de opkomende handelsblokken vooral liggen in een reeks elektronische uitrustingsgoederen. Zij zijn zeker niet gespecialiseerd in grondstoffen of voedingsproducten. Het Vlaamse Gewest heeft geen troeven in deze laatste productcategorieën, maar de Vlaamse comparatieve voordelen liggen elders (farmaceutische en kunststofproducten,...). Maar zijn comparatieve voordelen in een bepaald product beter of slechter dan in een ander? Daarop poogt volgend deel een antwoord te bieden.

## 5. De uitvoer als weerspiegeling van een competitieve economie

In het ontwikkelingsproces van een economie worden in de traditionele theorie drie stadia onderscheiden (World Economic Forum, 2011, 8-9). Een land dat economische groei realiseert door de inzet van meer productiefactoren (arbeid, kapitaal,...) zit in het stadium van de factorgedreven groei. Maar dit proces heeft zijn grenzen. Op een bepaald ogenblik resulteert meer van een bepaalde productiefactor niet noodzakelijk in een evenredige toename van de output en/of geraakt de voorraad aan productiefactoren uitgeput. Een land komt dan terecht in het stadium van de efficiëntiegedreven groei waarbij productiefactoren zodanig ingezet moeten worden dat hun inzet maximaal rendeert. Maar ook dat proces kan niet in de tijd bestendig worden. Een land zal dan op zoek moeten gaan naar nieuwe bronnen van groei. Dit is het zogenaamde innovatiegedreven stadium. Dankzij de toepassingen van onderzoek en ontwikkeling, maar ook van creativiteit, design en marketing kan een land dan goederen en diensten produceren die het met een hogere toegevoegde waarde zou kunnen verkopen. Dat is een vrij algemene indeling. In de praktijk komen deze stadia altijd in een bepaalde combinatie voor. Het is de dominante combinatie die de kwalificatie bepaalt.

Vlaanderen is een sterk ontwikkelde en innovatie gedreven economie<sup>5</sup>. Om de concurrentie met omliggende landen en regio's met een gelijkaardig ontwikkelingsniveau aan te kunnen, dient Vlaanderen zich ook als dusdanig te profileren. Het is interessant

<sup>5</sup> Zoals bijvoorbeeld blijkt uit de indeling ontwikkelingsstadia (stages of development) die het World Economic Forum hanteert in het jaarlijkse Global Competitiveness Report.



om na te gaan of dat zich reflecteert in de structuur van de Vlaamse buitenlandse handel.

Voorgaande bespreking gaf een eerste, descriptief overzicht van de belangrijkste troeven van Vlaanderen en de overige handelsblokken. Om enige ordening te krijgen in de veelheid aan producten en om aan te sluiten bij de theorie van de groeistadia kan men de producten ook groeperen naar voornaamste productiefactor voor de vervaardiging ervan (tabel 4).

Deze indeling onderscheidt volgende categorieën (Yilmaz, 2003, 19-20; Baumann & di Mauro, 2007, 15):

- goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen (voedingsproducten, steenkool, aardolie, aardgas, ertsen, ruwe minerale producten, oliën en vetten,...);
- arbeidsintensieve goederen (kunststof, papier, karton, hout, weefsels, diamant, meubelen, confectieartikelen, sanitaire artikelen,...);
- kapitaalsintensieve goederen (dranken, tabak, elektrische energie, ijzer en staal, voertuigen,...);
- gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen (chemische en farmaceutische producten, kantoorapparatuur,...);
- moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen (generatoren, motoren, gespecialiseerde machines, telecommunicatie- en elektrische apparaten, precisie-instrumenten,...);
- een restcategorie van niet geklasseerde goederen (niet-monetair goud,...).

Als de export een weerspiegeling is van de factorbegiftigingen van een land, krijgt men een beeld van de competitiviteitspositie van dat land. Impliciet gaat men ervan uit dat een land dat intensief gebruik maakt van basismaterialen of arbeid eerder goedkope input of arbeidskrachten voorradig heeft. Kapitaalsintensieve goederen vergen voldoende middelen om te investeren in het machinepark voor de vervaardiging ervan en onderzoeksintensieve goederen vergen relatief veel onderzoek en ontwikkeling. Dat laatste wordt dan als een maat gezien voor de innovatiecapaciteit van een land.

Toch is omzichtigheid geboden bij het gebruik van deze classificatie (Baumann & di Mauro, 2007, 15). Zo kan een land zich specialiseren in de arbeidsintensieve taken voor de vervaardiging van een onderzoeksintensief goed. Dit komt steeds meer voor omdat de diverse stadia van de productieketen meer verspreid worden over meerdere landen overal ter wereld. Voorts kan een specialisatie van een land in arbeidsintensieve goederen duiden op het feit dat het land erin slaagt om bepaalde kwaliteitssegmenten aan te boren ondanks bijvoorbeeld hoge loonkosten. Het kan ook een indicatie zijn van te streng gereguleerde markten waardoor concurrentie uit het buitenland te veel afgeschermd wordt. Het is bijgevolg niet mogelijk om een voldoende exact kwalificatieniveau te plakken op deze indeling naar factorintensiteit. De praktische bruikbaarheid van deze indeling is al bij al beperkt, niet in het minst omdat ze gebaseerd is op een vrij geaggregeerd niveau (niet op het niveau van een bedrijf) en omdat de ver-noemde inputs niet exhaustief van elkaar te scheiden zijn in het productieproces.

**TABEL 4** NRCA (uitvoer) en Lafay-indices voor de productindeling naar factorintensiteit, Vlaams Gewest en de landen/handelsblokken, 2010

Landen / handelsblokken	Indeling naar factorintensiteit						Totaal goederen	
	Basismaterialen	Arbeid	Kapitaal	Gemakkelijk nabootsbaar onderzoeksintensief	Moeilijk nabootsbaar onderzoeksintensief	Niet geklasseerd		
<b>Vlaams Gewest</b>								
NRCA	-16,2	11,1	8,2	31,3	-32,6	-1,8	0,0	
Lafay	-3,77	1,77	0,81	1,34	-0,18	0,03	0,00	
<b>Duitsland</b>								
NRCA	-146,0	-7,2	80,8	14,3	61,5	-3,5	0,0	
Lafay	-7,10	-0,42	4,39	-0,20	3,36	-0,02	0,00	
<b>Frankrijk</b>								
NRCA	-39,9	-3,6	22,8	4,5	18,8	-2,6	0,0	
Lafay	-4,40	-2,05	2,53	0,12	3,72	0,08	0,00	
<b>Nederland</b>								
NRCA	31,1	-12,3	-13,2	27,1	-29,4	-3,2	0,0	
Lafay	1,05	-0,52	-0,57	0,09	-0,04	0,00	0,00	
<b>3 buurlanden</b>								
NRCA	-154,8	-23,1	90,4	45,9	50,8	-9,3	0,0	
Lafay	-4,46	-0,92	2,71	0,00	2,65	0,02	0,00	
<b>EU15</b>								
NRCA	-282,2	41,7	150,0	106,2	2,9	-18,6	0,0	
Lafay	-4,58	0,02	1,65	0,58	2,31	0,01	0,00	
<b>EU12</b>								
NRCA	-44,8	13,4	35,0	-16,3	16,4	-3,7	0,0	
Lafay	-3,32	0,83	2,60	-1,58	1,48	0,00	0,00	
<b>VS</b>								
NRCA	-44,8	-9,7	-13,2	25,1	38,5	4,0	0,0	
Lafay	-1,82	-1,70	-0,70	0,62	3,19	0,41	0,00	
<b>Japan</b>								
NRCA	-112,4	-43,9	71,5	-8,6	94,2	-0,7	0,0	
Lafay	-20,72	-2,92	11,04	-0,20	12,44	0,36	0,00	
<b>BRIC</b>								
NRCA	-53,3	139,2	-97,5	19,8	6,9	-15,2	0,0	
Lafay	-3,46	7,31	-0,99	1,22	-3,28	-0,81	0,00	
<b>Aziatische Tijgers</b>								
NRCA	-172,0	-5,3	-47,9	2,6	219,9	2,7	0,0	
Lafay	-8,37	1,81	0,94	0,79	4,80	0,03	0,00	
<b>ASEAN</b>								
NRCA	-6,3	-12,7	-46,1	13,3	49,4	2,3	0,0	
Lafay	-0,23	1,75	-1,90	1,82	-1,12	-0,32	0,00	
<b>N11</b>								
NRCA	2,7	-8,1	10,5	-38,5	32,9	0,4	0,0	
Lafay	-1,15	0,79	0,54	-1,31	0,93	0,21	0,00	

Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

De uitvoer van het Vlaamse Gewest in 2010 was bijna evenredig verdeeld (elk 1/5) over de vijf categorieën naar factorintensiteit<sup>6</sup>, met uitzondering van de onderzoeksintensieve goederen waar de gemakkelijk nabootsbare subcategorie meer dan een vijfde heeft (26,1%) en de moeilijk nabootsbare subcategorie voor minder dan een vijfde staat (12,6%). In vergelijking met de wereld situeren de comparatieve voordelen van het Vlaamse Gewest zich vooral in ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ (tabel 4). Het belang van chemische en farmaceutische producten in de Vlaamse economie zit daar voor iets tussen. Voor het ‘moeilijk nabootsbare gedeelte’ is de situatie net andersom, zeker volgens de NRCA die het uitvoeraandeel vergelijkt met de wereldexport. Tot deze categorie worden voornamelijk elektrische apparaten, gespecialiseerde machines en fijnmazige apparatuur gerekend. De Lafay-index is voor deze categorie weliswaar negatief, maar veel minder sterk. Voorts heeft het Vlaamse Gewest troeven in arbeidsintensieve en kapitaalsintensieve goederen. De troef in arbeidsintensieve goederen is te verklaren door de Vlaamse specialisatie in diamant en kunststofproducten; deze in kapitaalsintensieve goederen is toe te schrijven aan de uitvoer van voertuigen. Het is weinig verwonderlijk dat er een comparatief nadeel te bespeuren is voor goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Naast aardolie, aardgas en ertsen gaat het om voedingsproducten.

In vergelijking met de 3 buurlanden vallen meteen twee zaken op: de 3 buurlanden samen hebben een comparatief voordeel in de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’, terwijl het omgekeerde geldt voor arbeidsintensieve goederen. Dit is tegengesteld aan het Vlaamse Gewest. De goede positionering van de 3 buurlanden in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ is te danken aan de relatief sterke aanwezigheid van generatoren, motoren, diverse machines en vervoermaterieel (met uitzondering van wagens). Bij de buurlanden vertonen Duitsland en Frankrijk eenzelfde patroon met troeven in de kapitaalsintensieve goederen en in de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Nederland is atypisch: het heeft het grootste comparatieve voordeel in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Dat komt door het belang van groenten, vlees, zuivel en andere ruwe dierlijke en plantaardige producten in de Nederlandse uitvoer. Net als het Vlaamse Gewest situeert het belangrijkste comparatieve nadeel voor Nederland zich volgens de NRCA (vergelijking met wereldexport) in de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. En ook hier is dat veel minder evident volgens de Lafay-index (vergelijking tussen export en import).

Het plaatje voor de EU15 vertoont veel gelijkenissen met de 3 buurlanden samen. De NRCA onderkent echter nauwelijks een voordeel in de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ voor de EU15.

De EU12 verschilt van de EU15 doordat ze een comparatief nadeel hebben in de categorie ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Zij hebben volgens beide indices een voordeel in het moeilijk nabootsbare gedeelte.

---

<sup>6</sup> Er wordt abstractie gemaakt van de restcategorie, die maar voor een miniem aandeel staat (in het Vlaamse Gewest 0,3% in 2010).

Het belangrijkste comparatieve voordeel van de VS en van Japan situeert zich in de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Dit is nog meer het geval voor Japan.

Zowel de BRIC als de Aziatische Tijgers hebben een comparatief nadeel in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Het voordeel voor de BRIC ligt in arbeidsintensieve goederen en voor de Aziatische Tijgers in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’.

De indices geven een tegenstrijdig beeld voor de ASEAN. De NRCA wijst op een comparatief voordeel in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ en een nadeel in arbeids- en kapitaalsintensieve goederen en – enigszins verwonderlijk – ook in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Maar de Lafay-index, die enkel rekening houdt met de netto uitvoerstromen, ziet enkel een comparatief voordeel voor de ASEAN in arbeidsintensieve goederen en in ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. De Lafay-index zendt het tegenovergestelde signaal uit voor het ‘moeilijk nabootsbare gedeelte’. De ASEAN is dus gespecialiseerd in de uitvoer van moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen, maar de importstroom ervan (of van onderdelen ervan) is eveneens belangrijk. Dat kan erop wijzen dat de assemblage van deze producten daar plaatsgrijpt.

Voor de N11 situeert de belangrijkste troef zich eveneens in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Maar hier gaat dit gepaard met positieve netto-stromen. De N11 heeft echter een comparatief nadeel in ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’.

Het Vlaamse Gewest heeft – samen met Nederland – het grootste comparatieve nadeel inzake ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Toch is dit nadeel de laatste jaren afgezwakt. In de 3 buurlanden en in de EU15 is er voor deze categorie een verbetering volgens de NRCA, maar niet volgens de Lafay-index. Dit wijst op een relatieve toename van de importstromen. Maar ook de opkomende groeimarkten bleven niet bij de pakken zitten. Ze kenden allemaal een toename van hun troeven in de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. De verbetering was het meest merkbaar in de BRIC-landen en in de Aziatische Tijgers (die hun reeds gunstige positie nog fors versterkten). In de VS en in mindere mate in Japan was er daarentegen een afzwakking van het comparatief voordeel in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ tussen 2002 en 2010. Er zij ten slotte opgemerkt dat de verslechtering van het comparatieve voordeel van de VS in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ zich vooral afspeelde na 2007, parallel met de tegengestelde ontwikkeling in de BRIC-landen.

Samengevat: het Vlaamse Gewest legt zich voornamelijk toe op arbeids- en kapitaalsintensieve goederen en in ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Het Vlaamse Gewest is vandaag in vergelijking met zijn twee belangrijkste handelspartners (Duitsland en Frankrijk) te weinig gespecialiseerd in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Een aantal opkomende handelsblokken zijn daar heden ook in gespecialiseerd. Als deze categorie van goederen in de toekomst een grotere rol zal spelen in de wereldeconomie zit het Vlaamse Gewest in een nadelige positie.

Toch moet men zich hoeden om deze indeling als absolute maatstaf voor competitiviteit te hanteren. Onderzoek en de implementatie van technologie maken immers meer en meer deel uit van een breder productgamma.

In welke producten of productgroepen is de vraag nu het meest expansief? Dat komt aan bod in volgende paragraaf.

## 6. Is de samenstelling van de uitvoer afgestemd op de wereldvraag?

Een land dat gespecialiseerd is in onderzoeksintensieve goederen en dat ook belichaamt in de uitvoerstructuur, stelt zich 'competitief' op. Men gaat er van uit dat producten die deze technologie belichamen moeilijker te kopiëren zijn. Maar de productie (en de uitvoer) moeten voldoen aan de actuele vraag van de handelspartners opdat een land succesvol zou zijn. Toegevoegde waarde wordt pas gerealiseerd als de productie wordt verkocht. Dit vermindert met andere woorden de praktische bruikbaarheid van indelingen volgens factorintensiteit.

Om dit in kaart te brengen wordt vertrokken van de totale wereldvraag, belichaamd door de totale wereldinvoer. Eerst bespreken we in welke productgroepen (volgens factorintensiteit) de vraag al dan niet expansief is. Daar tegenover wordt de specialisatie van het Vlaamse Gewest en de andere handelsblokken geplaatst. Een tweede invalshoek vertrekt van het geografische niveau. De ontwikkeling van de vraag in de diverse handelsblokken wordt afgezet tegenover de aanwezigheid van het Vlaamse Gewest en de buurlanden in die handelsblokken.

### 6.1. Naar product

Figuren 5a tot en met 5e brengen de groei in de wereldhandel (volgens de import) in verband met de specialisatie van het land in kwestie (volgens de NRCA), en dit voor de goederencategorieën naar factorintensiteit. Er ontstaan aldus vier segmenten of kwadranten:

- expansief: hogere wereldvraag naar deze goederencategorie dan gemiddeld en het land in kwestie is erin gespecialiseerd (volgens de NRCA);
- achterblijvend: hogere wereldvraag, maar het land heeft geen specialisatie in deze categorie;
- overgeconcentreerd: de wereldvraag naar deze goederencategorie is lager dan gemiddeld, maar het land is er toch in gespecialiseerd;
- regressief: de combinatie van een relatief lage wereldvraag en geen specialisatie.

In de grafieken worden de volgende afkortingen gebruikt:

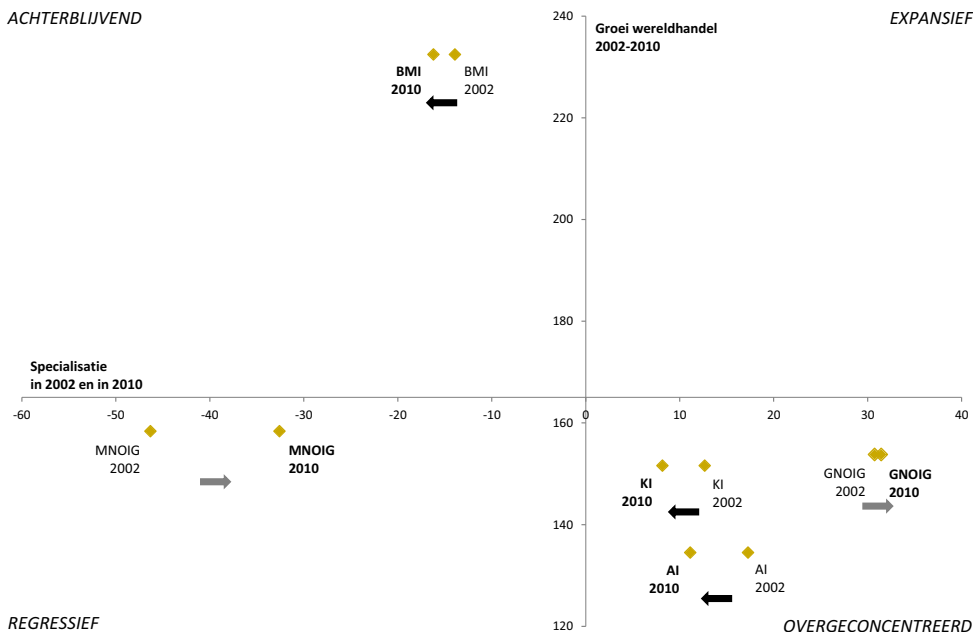
- BMI: goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen;
- AI: arbeidsintensieve goederen;
- KI: kapitaalsintensieve goederen;
- GNOIG: gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen;
- MNOIG: moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen.

Vooreerst dit: de figuren 5a – 5e laten zien dat de (nominale) invoer van goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen veruit het sterkst toenam tussen 2002 en 2010. Het gaat om meer dan een verdubbeling van de importwaarde. Dit heeft alles te maken met de sterke toename van de wereldvraag naar (geraffineerde) aardolie. Herinner dat het gaat om bedragen in werkelijke prijzen. De prijs voor een vat ruwe Brentolie steeg van 25,0 dollar in 2002 naar 79,5 dollar in 2010. Dat is meer dan een verdrievoudiging. Deze prijstoenname is minder sterk bij een conversie naar euro, maar blijft nog steeds omvangrijk (van 26,4 euro in 2002 naar 60,0 euro in 2010). Daardoor blijft de ontwikkeling van de andere categorieën wat onderbelicht, maar ook de wereldimport van arbeids-, kapitaals- en onderzoeksintensieve goederencategorieën liet een (nominale) toename zien, zij het minder spectaculair en lager dan de gemiddelde totale groei. De omvang van de vraag naar een product kan in de tijd echter variëren (Baugnet e.a., 2007, 39). Volgens eerdere analyses lag de sterkste vraagontwikkeling bij een reeks onderzoeksintensieve producten, zoals bijvoorbeeld in Baumann & Di Mauro (2007, 24-27). Veel heeft te maken met het tijds kader van deze analyses. Zo behelst de ontwikkeling van de import bij deze laatste auteurs de periode 1993-2004 toen de prijsontwikkeling voor ruwe aardolie niet zo sterk was. De invloed van de vraag- en prijsevolutie van aardolie is een gegeven dat nu eenmaal reëel is voor de olie-uitvoerende en olie-consumerende landen. Maar ook de prijzen voor levensmiddelen kenden meer dan een verdubbeling in de periode 2002-2010 op wereldniveau. Als men abstractie maakt van goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen dan blijkt dat de sterkste vraagontwikkeling zich voordeed in de categorie van de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. In tweede instantie was dat het geval voor de ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ en de kapitaalsintensieve goederen. De arbeidsintensieve goederen kenden de zwakste nominale aangroei van de wereldimport.

Er zijn geen Vlaamse productgroepen in het expansieve kwadrant (figuur 5a). Zoals eerder aangegeven zorgt de sterke stijging van grondstoffen- en vooral olieprijsen voor een vertekening: enkel de goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen kennen een relatief sterke vraaggroei. Het Vlaamse Gewest heeft daarentegen wel een aantal specialisaties in het overgeconcentreerde segment: ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ en kapitaals- en arbeidsintensieve goederen. De specialisatiegraad van beide laatste categorieën liep terug tussen 2002 en 2010. De goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen situeren zich voor het Vlaamse Gewest in het achterblijvende segment. De categorie van de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ ten slotte is geen Vlaamse specialisatie waardoor ze in het regressieve segment terecht komt. Hoopvol is dat er toch verbetering merkbaar is tussen 2002 en 2010.

Het plaatje voor Duitsland en Frankrijk lijkt op elkaar, terwijl Nederland duidelijk een ander patroon vertoont (figuren 5b – 5d). Ook Duitsland en Frankrijk hebben geen goederencategorie in het expansieve segment. De ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ situeren zich in beide landen in het overgeconcentreerde kwadrant, met voor Frankrijk een groeiende specialisatie. Dit is een verschilpunt met het Vlaamse Gewest. Echter net zoals in het Vlaamse Gewest zitten de kapitaalsintensieve en de ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ in het overgeconcen-

**FIGUUR 5a** Groei van de wereldhandel (import) en specialisatiegraad (NRCA) in de productgroepen volgens factorintensiteit, Vlaams Gewest, van 2002 tot 2010



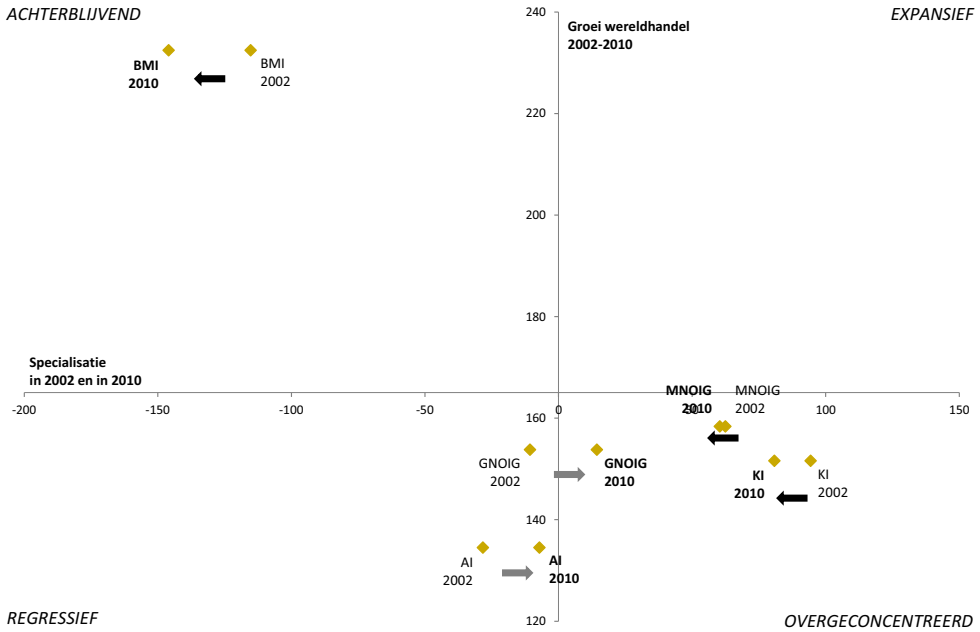
Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

treerde kwadrant, maar de arbeidsintensieve goederen niet. Zoals hiervoor vermeld heeft Nederland wel een specialisatie in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Daardoor bevindt deze categorie voor Nederland zich in het expansieve kwadrant. De Nederlandse ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ bevinden zich in het overgeconcentreerde kwadrant, net zoals in het Vlaamse Gewest. Nederland telt echter drie categorieën in het regressieve segment: de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’, de arbeids- en kapitaalsintensieve goederen. Net zoals in het Vlaamse Gewest verbetert de Nederlandse specialisatiegraad in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ enigszins.

De hele EU15 hebben een fors (en toenemend) comparatief nadeel in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Zij situeren zich dan ook in het achterblijvende kwadrant. Dat staat tegenover een specialisatie in alle overige goederencategorieën die terug te vinden zijn in het overgeconcentreerde kwadrant. Voor de beide onderzoeksintensieve categorieën is de specialisatiegraad toegenomen tussen 2002 en 2010. De expansieve en regressieve delen van het schema zijn blanco bij de EU15.

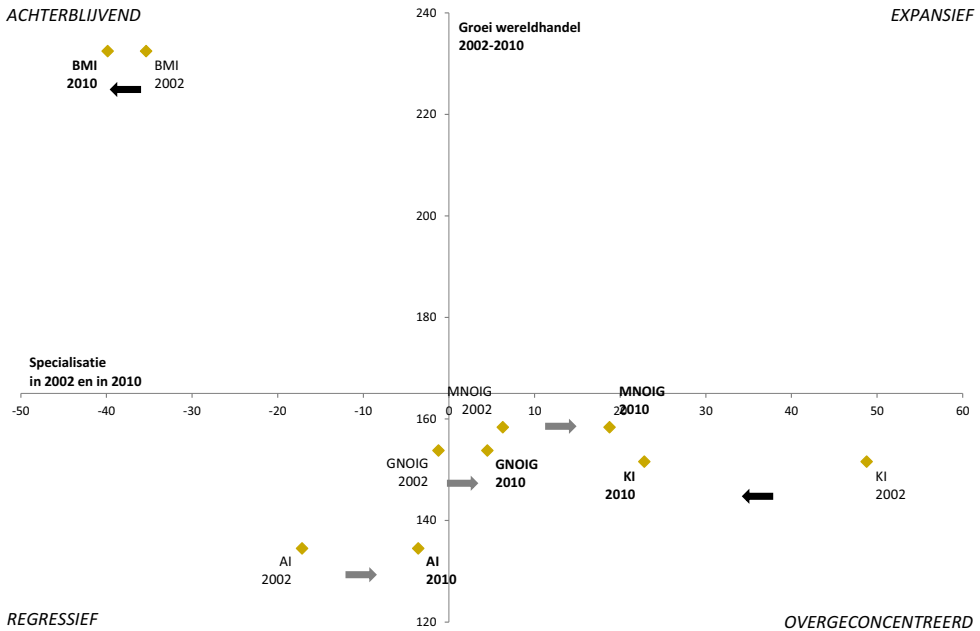
Ook de VS hebben geen goederencategorie in het expansieve segment. Zij zijn niet gespecialiseerd in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen (achterblijvende segment). Maar dat compenseren ze door hun specialisatie in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ (overgeconcentreerde segment). Er is echter een aanzienlijke inkrimping van de positieve NRCA-waarde voor deze categorie tussen 2002 en 2010. Het plaatje voor Japan vertoont gelijkenissen met dat voor de

**FIGUUR 5b** Groei van de wereldhandel (import) en specialisatiegraad (NRCA) in de productgroepen volgens factorintensiteit, Duitsland, van 2002 tot 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

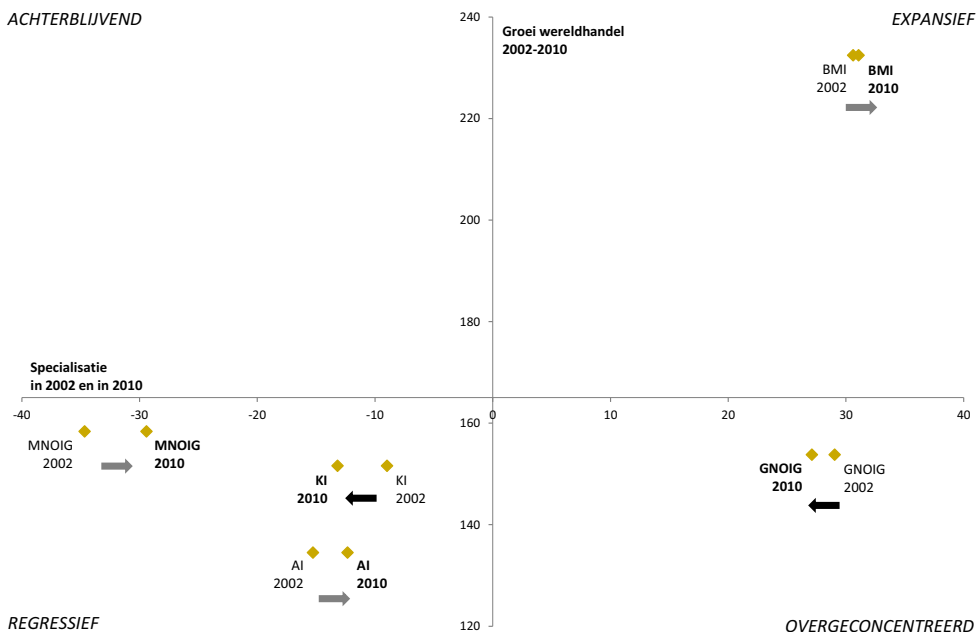
**FIGUUR 5c** Groei van de wereldhandel (import) en specialisatiegraad (NRCA) in de productgroepen volgens factorintensiteit, Frankrijk, van 2002 tot 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.



**FIGUUR 5d** Groei van de wereldhandel (import) en specialisatiegraad (NRCA) in de productgroepen volgens factorintensiteit, Nederland, van 2002 tot 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

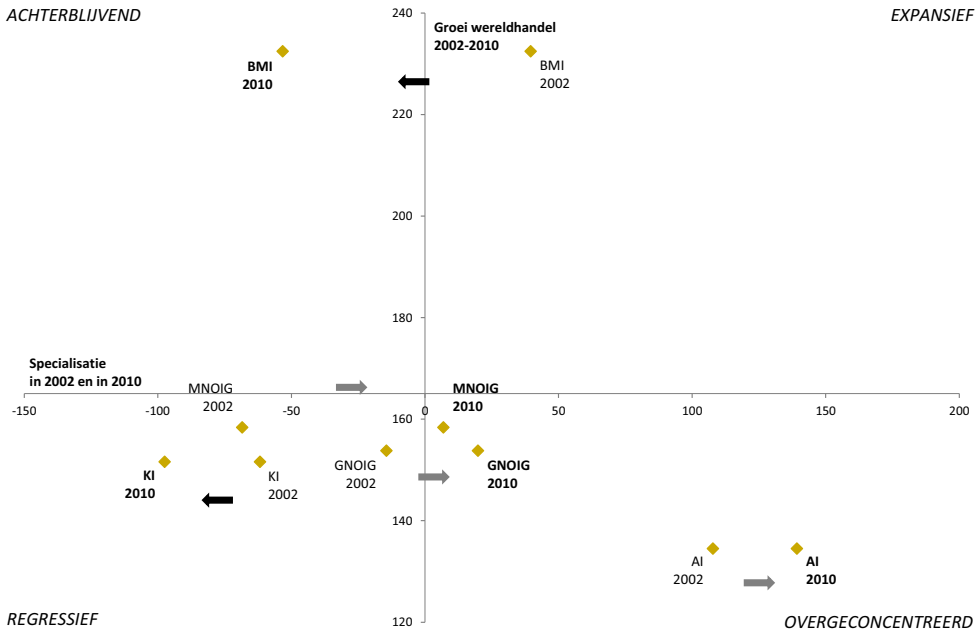
VS, zij het dat de kapitaalsintensieve goederencategorie een troef is voor Japan. Dit heeft alles te maken met het belang van voertuigen voor de Japanse export.

Er was vrij veel beweging in de positie van de EU12. De nieuwe EU lidstaten waren reeds in 2002 niet gespecialiseerd in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Dit is zeer duidelijk verslechterd in 2010 (achterblijvende kwadrant). Anno 2010 horen ook de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ tot het overgeconcentreerde segment. Dat was niet het geval in 2002. De ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ horen voor de EU12 thuis in het regressieve kwadrant.

Ook voor de BRIC-landen is er veel veranderd tussen 2002 en 2010 (figuur 5e). In 2002 had de BRIC een comparatief voordeel in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen, die toen dus in het expansieve kwadrant zaten. Deze zijn in 2010 verhuisd naar het achterblijvende kwadrant. Aan de andere kant wist de BRIC een comparatief nadeel in ‘gemakkelijk en moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ om te buigen in een voordeel, met een verhuizing van het regressieve naar het overgeconcentreerde kwadrant als gevolg. De grootste troef van de BRIC-landen in arbeidsintensieve goederen werd nog verstevigd in 2010, waardoor ze in het overgeconcentreerde segment gebeiteld lijken.

De Aziatische Tijgers en ASEAN zijn in 2010 niet meer gespecialiseerd in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen (achterblijvend) en in arbeidsinten-

**FIGUUR 5e** Groei van de wereldhandel (import) en specialisatiegraad (NRCA) in de productgroepen volgens factorintensiteit, BRIC, van 2002 tot 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

sieve goederen (regressief), maar des te meer in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ (overgeconcentreerd).

De N11 zijn wel gespecialiseerd in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen (expansief). Ook voor de N11 is de verdere versteviging van hun competitieve positie in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ (overgeconcentreerd) opvallend.

## 6.2. Naar geografisch niveau

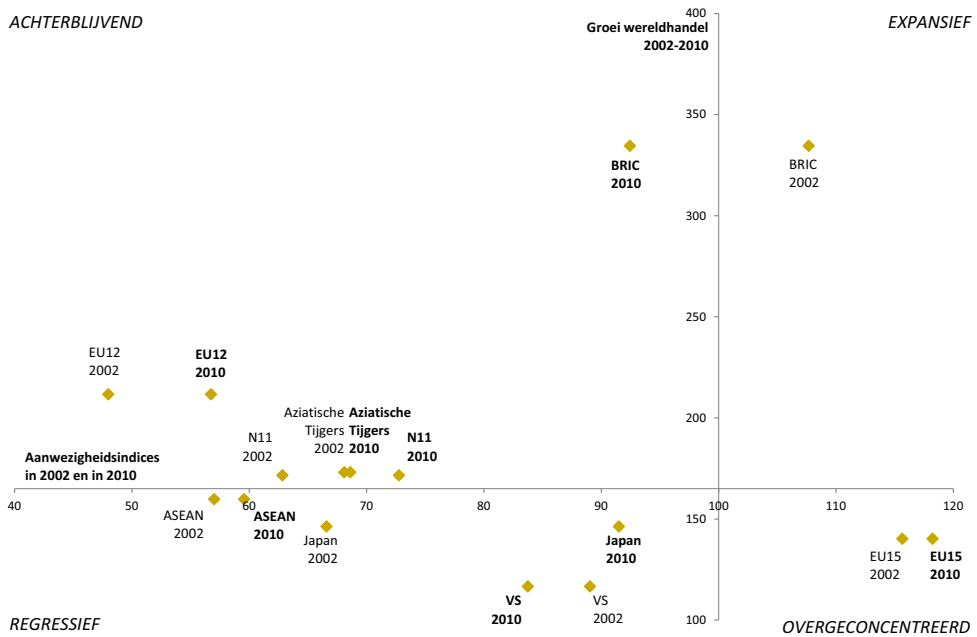
Een tweede aspect van de afstemming op de wereldvraag vertrekt van het geografische niveau. In welke landengroepen is de vraag het meest expansief en konden het Vlaamse Gewest en de omliggende landen daarop inspelen? Dit laatste wordt geoperationaliseerd door de geografische aanwezigheidsindices per land ten opzichte van de EU15. Een specialisatie-index van het Vlaamse Gewest voor een bepaald land groter dan 100 betekent dat het land in kwestie een groter aandeel heeft in de Vlaamse uitvoer dan in de uitvoer van de EU15 en vice versa voor indices kleiner dan 100. De geografische spreiding van de handelsrelaties van de EU15 als geheel alsook van de andere handelsblokken komt hier niet aan bod.

De figuren 6a tot en met 6d geven de groei van de wereldhandel weer volgens handelsblok in combinatie met de specialisatie-indices. Vier kwadranten of segmenten ontstaan aldus:

- expansief: sterkere import dan gemiddeld voor dit handelsblok, en het land in kwestie is er sterker aanwezig dan gemiddeld in de EU15;
- achterblijvend: relatief sterke import van het handelsblok, maar het land is er relatief zwak vertegenwoordigd;
- overgeconcentreerd: niettegenstaande de import van het handelsblok zwak is, is het land in kwestie er wel vrij sterk aanwezig;
- regressief: de combinatie van een relatief zwakke import van het handelsblok en een zwakke specialisatie van het land in kwestie.

Zoals eerder vermeld kenden de opkomende landen de grootste toename van de buitenlandse handel tussen 2002 en 2010. De import van de BRIC-landen steeg in die periode met 225% in nominale termen, waarmee de BRIC-landen koploper zijn van de hier besproken handelsblokken. De zwakste vraagtoename was er in de VS (+17%), gevolgd door de EU15 (+40%) en Japan (+46%).

**FIGUUR 6a** Groei van de wereldhandel (import) en relatieve aanwezigheid (in vergelijking met de EU15 landen) in de handelsblokken, Vlaams Gewest, van 2002 tot 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

Anno 2010 is het Vlaamse Gewest relatief sterk geconcentreerd in de EU15 (figuur 6a). Dit gaat ten koste van een relatief kleinere uitvoer naar landen in de overige handelsblokken. Twee redenen kunnen dit verklaren. De centrale ligging van Vlaanderen binnen de EU15 maakt het sowieso plausibeler dat een relatief groter deel van de Vlaamse handel met de buurlanden en de hele EU15 zal plaatsvinden. Maar er is ook een andere reden: doordat het Vlaamse Gewest een kleine regio is in de EU15 zal het alleen daardoor al meer handel voeren met de andere EU15 landen<sup>7</sup> dan grote lidstaten. Interne handelstransacties tussen Länder binnen Duitsland zitten bijvoorbeeld

niet vervat in de Duitse buitenlandse handel. De handel van het Vlaamse Gewest met die Länder is dat daarentegen wel. In vergelijking met 2002 is de Vlaamse aanwezigheid in de EU15 nog iets toegenomen. Het gaat echter om een relatief traag groeiende markt (zie overgeconcentreerde kwadrant). En dat verklaart meteen waarom de Vlaamse handel op wereldvlak een matige ontwikkeling kent. De uitvoer naar de BRIC-landen situeerde zich in 2002 nog in het expansieve kwadrant. Dit was eigenlijk uitsluitend aan de handelsrelaties met India te danken (uitvoer van diamant). De Vlaamse sterke positie in India is enigszins afgezwakt in 2010, hoewel nog steeds pertinent. Maar het kan de relatief mindere aanwezigheid in de overige BRIC-landen niet meer voldoende compenseren in 2010. Samen met de EU12, de Aziatische Tijgers en de N11 zit de BRIC in 2010 in het achterblijvende kwadrant. Het Vlaamse Gewest kon zijn aanwezigheid in de drie eerstgenoemde handelsblokken wel verstevigen tegen 2010. De ASEAN situeert zich in het regressieve kwadrant. De invoer van de ASEAN groeide tussen 2002 en 2010 immers lichtjes zwakker dan gemiddeld op wereldniveau. Ook Japan en de VS zijn zwakke groeiers waarin het Vlaamse Gewest relatief zwak aanwezig is.

Het plaatje voor Duitsland is anders (figuur 6b). De Duitse handel met de EU15 is relatief minder ontwikkeld dan gemiddeld voor alle EU15 landen (Duitsland maakt immers zelf geen deel uit van de EU15 in de statistiek van de Duitse buitenlandse handel). Duitsland is dan weer relatief sterk vertegenwoordigd in de meeste overige handelsblokken. De EU12 is duidelijk een Duitse sterkte. Dat valt te verklaren door de geografische nabijheid van deze landen. Ook de BRIC bevindt zich duidelijk in het expansieve kwadrant. Dat geldt in mindere mate ook voor de Aziatische Tijgers en de N11. De ASEAN en Japan situeren zich in het overgeconcentreerde kwadrant, net als de VS in 2002. Er zij opgemerkt dat de sterke Duitse positie in de nieuwe groeimarkten afgezwakt is tussen 2002 en 2010, op de BRIC na.

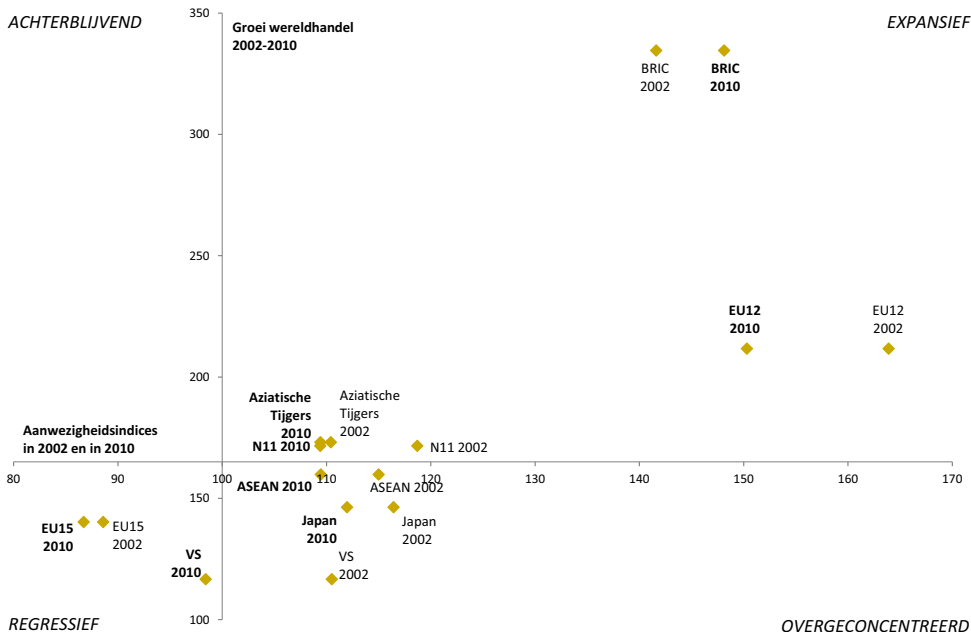
Het beeld voor Frankrijk is gemengd (figuur 6c): de N11 en Aziatische Tijgers bevinden zich in het expansieve kwadrant. Frankrijk is relatief minder sterk vertegenwoordigd in de groeimarkten van de BRIC en de EU12. In Japan en de ASEAN is de Franse export naar verhouding sterker dan gemiddeld in de EU15. Het gaat echter om zwakke groeiregio's. De EU15 (nipt in 2010) en de VS horen voor Frankrijk thuis in het regressieve kwadrant. Op de EU12 na was ook het belang van de Franse export in de opkomende handelsblokken relatief sterker in 2010 dan in 2002.

De analyse voor Nederland is gelijklopend aan de Vlaamse (figuur 6d). Ook Nederland is relatief sterk geconcentreerd op de EU15, en bovendien groeiend tussen 2002 en 2010. Dit gaat evenzeer ten koste van de andere geografische zones; de meeste opkomende handelsblokken zitten in het achterblijvende kwadrant. Naast de ASEAN situeren ook Japan en de VS zich in het regressieve kwadrant.

De sterke stijging van de grondstoffenprijzen, in het bijzonder van aardolie, maken dat goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen het sterkst in de lift zaten tussen 2002 en 2010. Vlaanderen is hierin echter niet gespecialiseerd. Belangrijker is

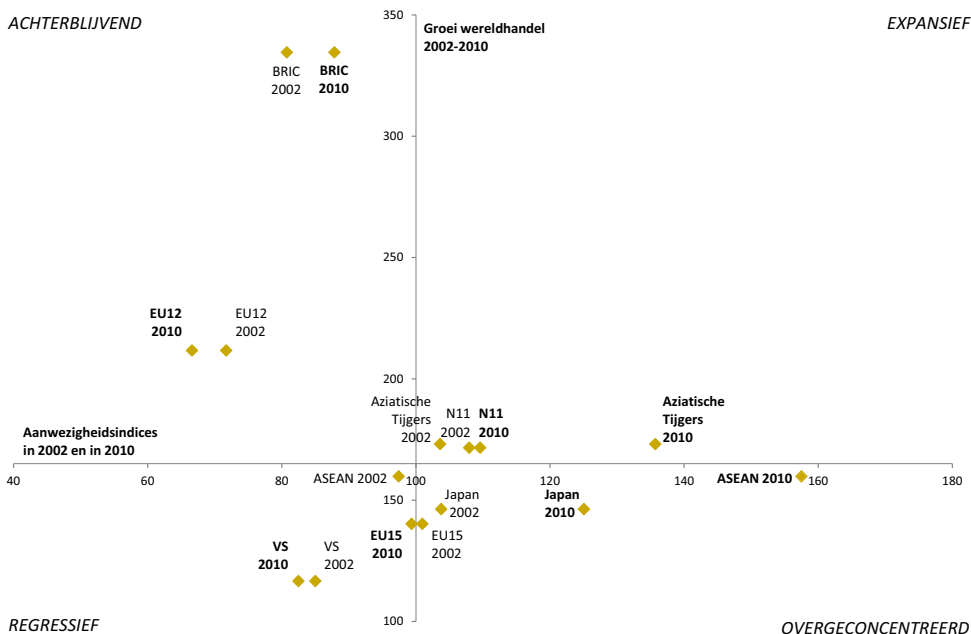
<sup>7</sup> Merk op dat de Vlaamse buitenlandse handel enkel slaat op handelstransacties buiten België. Over de handel tussen de gewesten onderling bestaan nog geen officiële gegevens.

**FIGUUR 6b** Groei van de wereldhandel (import) en relatieve aanwezigheid (in vergelijking met de EU15 landen) in de handelsblokken, Duitsland, van 2002 tot 2010



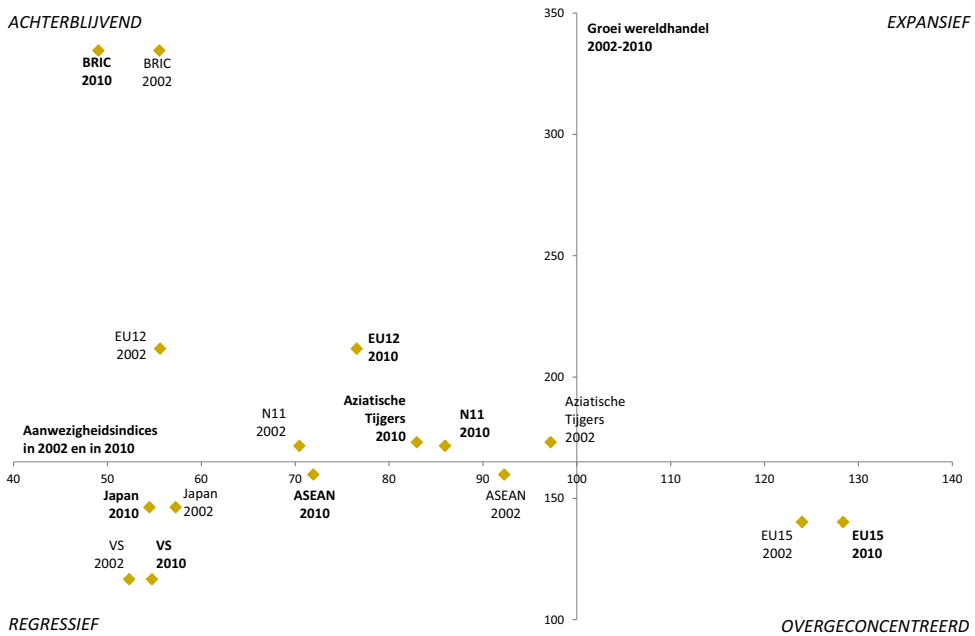
Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

**FIGUUR 6c** Groei van de wereldhandel (import) en relatieve aanwezigheid (in vergelijking met de EU15 landen) in de handelsblokken, Frankrijk, van 2002 tot 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

**FIGUUR 6d** Groei van de wereldhandel (import) en relatieve aanwezigheid (in vergelijking met de EU15 landen) in de handelsblokken, Nederland, van 2002 tot 2010



Bron: INR, UNCTAD, bewerking SVR.

dat het Vlaamse Gewest minder troeven heeft in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’. Dat is wel het geval voor meerdere EU-landen en opkomende handelsblokken. De EU15 is dominant in de Vlaamse handel, maar het is geen groeiregio. Onze buurlanden Duitsland en Frankrijk zijn relatief meer aanwezig in de groeimarkten.

## Uitleiding

Dit hoofdstuk geeft een algemene situering van de buitenlandse handel van het Vlaamse Gewest. Om een scherp beeld te krijgen is een vergelijking in tijd en ruimte aangewezen. Omwille van de beschikbaarheid van data is het startjaar van de tijdreeks 2002. Naar ruimte wordt vergeleken met drie buurlanden en met de oude EU15. De buitenlandse handel wordt bestudeerd naar product en naar geografische bestemming. Voor dat laatste werden de opkomende handelsblokken, de VS en Japan in de analyse betrokken.

De Vlaamse uit- en invoer onderging een gevoelige krimp in het recessiejaar 2009, maar in 2010 en verder in 2011 volgde een herstel. De waarde van de invoer was anno 2011 iets groter dan deze van de uitvoer omwille van het toegenomen (monetaire) belang van de ingevoerde aardolie.

‘Farmaceutische producten’, ‘voertuigen’ en ‘chemische producten’ zijn de belangrijkste Vlaamse exportgoederen. Voor de EU15 in zijn geheel zijn dat ‘voertuigen’ en ‘farmaceutische producten’. ‘Voertuigen’ zijn het belangrijkste Duitse exportproduct en dat bepaalt mee het beeld voor de EU15. Het Vlaamse exportpakket is iets geconcentreerder dan in de 3 buurlanden of de EU15. Dat geldt overigens ook voor de import. De Vlaamse export groeide tussen 2002 en 2010 met een derde, voornamelijk door ‘aardolie- en farmaceutische producten’. De Nederlandse en Duitse export groeiden sneller, de Franse trager. In de bestudeerde periode kende het Vlaamse Gewest een grotere verandering in de samenstelling van zijn uitvoerpakket dan de buurlanden of de EU15. Dit komt door het teruglopende belang van ‘voertuigen’ en ‘diamant’ in de Vlaamse export.

De centrale ligging van het Vlaamse Gewest in de oude EU15 verklaart de focus van de Vlaamse export en import op deze nabij gelegen afzetgebieden. Daardoor alleen al is het belang van verder gelegen handelsblokken geringer dan in vele buurlanden. Maar de nieuwe handelsblokken worden geleidelijk aan belangrijker, vooral de BRIC-landen.

De Vlaamse comparatieve voordelen situeren zich vooral in ‘farmaceutische en chemische producten’ en in ‘kunststofproducten’. ‘Energetische producten’ en ‘elektrische apparaten’ vormen de belangrijkste comparatieve nadelen. ‘Diamant’ en ‘voertuigen’ zijn anno 2010 geen topproducten meer voor de buitenlandse handel. Er zijn verschillen met onze 3 buurlanden: Duitsland heeft vooral comparatieve voordelen in ‘voertuigen’ en ‘allerhande machines’, Frankrijk in ‘ander vervoermaterieel’ en ‘cosmetische producten’ en Nederland in ‘bureautica’ en ‘voedingsproducten’. ‘Aardolie’ is een nadeel in onze 3 buurlanden – hoewel minder duidelijk in Nederland omwille van het belang van petroleumraffinage voor Nederland. De comparatieve voordelen voor de opkomende handelsblokken liggen grotendeels in een reeks ‘elektronische uitrustingsgoederen’. Zij zijn doorgaans niet gespecialiseerd in ‘grondstoffen’ of ‘voedingsproducten’. Dat is ook niet zo voor het Vlaamse Gewest, maar de Vlaamse comparatieve voordelen liggen elders.

Om enige structuur te krijgen in de veelheid aan producten, hebben we ze gegroepeerd naar factorintensiteit. Ze worden dan gegroepeerd volgens de voornaamste productiefactor bij hun vervaardiging. Het Vlaamse Gewest blijkt voornamelijk gespecialiseerd in ‘gemakkelijk nabootsbare onderzoeksintensieve producten’ (deze categorie omvat chemische en farmaceutische producten). Echter, voor de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve producten’ is de situatie andersom: het Vlaamse Gewest heeft inderdaad geen troeven in ‘elektrische apparaten’, ‘gespecialiseerde machines’ en ‘fijnmazige apparatuur’. Voorts heeft het Vlaamse Gewest comparatieve voordelen in arbeidsintensieve goederen (‘diamant’ en ‘kunststofproducten’) en in kapitaalsintensieve goederen (‘voertuigen’). Ten slotte heeft het Vlaamse Gewest een comparatief nadeel in producten die intensief gebruik maken van basismaterialen (‘aardolie en aardgas’, ‘ertsen’,...). Duitsland en Frankrijk hebben troeven in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve’ en in kapitaalsintensieve goederen. Voor Nederland zijn de producten die intensief gebruik maken van basismaterialen de belangrijkste troef dankzij het belang van een reeks ‘voedingsproducten’ voor de Nederlandse uitvoer.

Een aantal opkomende handelsblokken hebben comparatieve voordelen in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’, maar dit gaat in een aantal gevallen (BRIC-landen, ASEAN) gepaard met eveneens omvangrijke importstromen. Dat kan een indicatie zijn dat deze landengroepen vooral instaan voor de assemblage.

De wereldhandel kende over 2002-2010 de sterkste (nominale) groei in de goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen, dit omwille van de sterke toename van de handel in ‘aardolie’ (in werkelijke prijzen). Deze categorie van goederen is echter geen Vlaamse specialiteit. De ontwikkeling van de overige goederencategorieën blijft daardoor wat onderbelicht. De ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ zijn de tweede sterkste groeier, maar daarin is het Vlaamse Gewest niet gespecialiseerd. De zwakste groeicategorie zijn de arbeidsintensieve goederen en daarin is het Vlaamse Gewest wel gespecialiseerd (‘diamant’ en ‘kunststofproducten’). Hoopvol is dat de zwakke positie van het Vlaamse Gewest in ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ is afgezwakt tussen 2002 en 2010. Deze laatste goederencategorie behoort voor Duitsland en Frankrijk wel tot hun specialiteit. Het Nederlandse plaatje gelijkt goed op het Vlaamse met de belangrijke uitzondering dat Nederland wel gespecialiseerd is in goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen. Het expansieve karakter van deze categorie verklaart het grotere succes van de Nederlandse export.

De Vlaamse export is gefocust op de oude EU15, maar dit is geen groeimarkt in vergelijking met de opkomende handelsblokken. Dat is een tweede verklaring voor de relatief matige Vlaamse exportcijfers. Duitsland en Frankrijk zijn naar verhouding iets meer gericht op afzetmarkten buiten de EU15 (ook deels verklaarbaar omdat het grotere economieën zijn en de interne handel in het land zelf niet inbegrepen is in de buitenlandse handelsstatistieken). Maar Nederland is net als het Vlaamse Gewest gespecialiseerd in de trager groeiende EU15.

Het feit dat het Vlaamse comparatieve nadeel in de ‘moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen’ afneemt en de groeimarkten buiten de EU15 aan belang winnen zijn hoopvolle tekenen voor de Vlaamse buitenlandse handel. Maar ook onze buurlanden en naaste concurrenten laten zich niet onbetuigd.

## BIBLIOGRAFIE

- Affortunato, F., Ciommi, M., Furia, D. & Vaccaro, E. (2010). International specialization and vertical differentiation. In: *Analele Universitatii diu Oradea, Fascicula Stiinta Economice*, XIX (1), 153-154.
- Baugnet, V., Burggraave, K., Dresse, L., Piette, C. & Vuidar, B. (2010). Positie van België in de wereldhandel. In: *NBB. Economisch Tijdschrift Juni 2010*, 29-56.
- Baumann, U. & di Mauro, F. (2007). Globalisation and euro area trade. Interactions and challenges. In: *ECB Occasional Paper Series*, 55.
- Bebek, U. (2011). Consistency of the proposed additive measures of revealed comparative advantage. In: *Economics Bulletin*, 31 (3), 1-8.



- De Benedictis, L. & Tamberi, M. (2002). A note on the Balassa index of revealed comparative advantage. In: *UNIVPM Working Paper. Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali*, 158, January 2002.
- Ferrarini, B. & Scaramozzino, P. (2011). Indicators and patterns of specialization in international trade. In: *NCCR WorkingPaper*, 2011 (10), 1-42.
- Hoehn, A. & Oosterhaven, J. (2006). On the measurement of comparative advantage. In: *The Annals of Regional Science*, 40, 677-691.
- Lapadre, L. & Proietti, A. (2010). *Statistical analysis of international trade and production: towards a scoreboard of indicators*. OECD Trade indicators project. Rome: National Institute of Foreign Trade.
- Laursen, K. (1998). Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialisation. In: *DRUID Working Paper*, 98 (30), 1-13.
- O'Neill, J., Stupnytska, A. & Wrisdale, J. (2011). It is time to re-define emerging markets. In: *Goldman Sachs. Strategy Series*, 31 January 2011, 1-11.
- World Economic Forum (2011). *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. Geneva: SRO Kundig.
- Yilmaz, B. (2003). Turkey's competitiveness in the European Union: a comparison with five candidate countries. In: *Ezone plus Working Paper*, 12, 1-19.
- Yu, R. & Leung, P. (2009). The normalized revealed comparative advantage index. In: *The Annals of Regional Science*, 43 (1), 267-282.
- Zaghini, A. (2003). Trade advantages and specialization dynamics in acceding countries. In: *ECB Working Paper Series*, 249, 1-51.

# Vlaamse marktaandelen in internationaal perspectief

Dirk Festraets\*

Inleiding	122
1. Methodologie en overzicht	123
2. Marktaandelen in de wereld en buiten de EU15	125
2.1. <i>Evolutie in absolute cijfers (2002-2010)</i>	125
2.2. <i>Evolutie in relatieve cijfers (2002-2010)</i>	126
2.3. <i>Gestandaardiseerde marktaandelen</i>	127
3. Marktaandelen in specifieke markten	129
3.1. <i>EU12</i>	129
3.2. <i>BRIC</i>	130
3.3. <i>Noord-Amerika</i>	133
3.4. <i>N11 (Next Eleven)</i>	135
3.5. <i>Japan</i>	137
3.6. <i>Aziatische Tijgers</i>	139
3.7. <i>ASEAN</i>	141
4. Determinanten van het marktaandeel	143
Uitleiding	144
Bibliografie	145

\* dirk.festraets@dar.vlaanderen.be

## Inleiding

**M**arktaandeelen zijn een belangrijke graadmeter voor de exportprestaties van een land of regio. Concreet gaat het over het aandeel van de uitvoer van een bepaald land of een bepaalde regio, in dit geval het Vlaamse Gewest, in de totale invoer van een reeks partnerlanden of groepen van partnerlanden. Marktaandeelen worden vaak gebruikt in analyses van het concurrentievermogen. Er wordt dan een omgekeerd verband verondersteld tussen marktaandeelen en productiekosten, in het bijzonder de loonkosten. De marktaandeelen blijken in de praktijk immers te dalen wanneer de loonkosten toenemen. In die zin wordt een ongunstige evolutie van de marktaandeelen gebruikt als een aanmaning om de productie- en loonkosten te matigen. Dit argument wordt dikwijls door de sociale partners of daaraan gelieerde instellingen gebruikt (VBO, 2011), maar ook internationale en Europese instellingen wijzen op het verband tussen marktaandeelen en competitiviteit (Europese Commissie, 2010). Zo werd onlangs in het kader van het Europees semester door de Europese instanties expliciet naar de dalende marktaandeelen verwezen om België aan te zetten zijn loonkosten per eenheid product onder controle te brengen (Europese Commissie, 2012).

Ook op Vlaams niveau staan de marktaandeelen hoog op de beleidsagenda. Internationalisering van de Vlaamse economie wordt als één van de doorbraken geformuleerd in Vlaanderen in Actie (ViA) (luik ‘Open ondernemer’). Het Pact 2020, dat uitvoering geeft aan ViA, stelt het als volgt: “Vlaanderen herwint tegen 2020 zijn in de afgelopen tien jaar verloren aandeel in de wereldexportmarkt en exploreert in veel sterkere mate dan vandaag onbenut potentieel op het vlak van internationalisatie” en “Het aandeel van de totale Vlaamse uitvoer naar snelgroeiende markten groeit tegen 2020 tot 10%” (ViA, 2010). De Studiedienst van de Vlaamse Regering (SVR) analyseert met dit doel de Vlaamse marktaandeelen in de jaarlijkse update van de Pact 2020-indicatoren en schrijft hierover regelmatig in VRIND en in andere publicaties, zoals het SVR-rapport van Festraets & Vergeynst (2008).

We zullen in dit artikel ruimer ingaan op de recente evolutie van de Vlaamse marktaandeelen. Deze worden steeds vergeleken met die van 4 buurlanden en de EU15. In dit artikel wordt allereerst het Vlaamse marktaandeel geschetst in de wereld. De beleidscontext legt de nadruk op handelsrelaties met meer dynamische groeiemarkten buiten de EU15. Daarom wordt vervolgens ingegaan op de marktaandeelen in meerdere landengroepen die belangrijk zijn in de wereldeconomie of die naar verwachting een belangrijk economisch potentieel hebben. Het gaat om: de EU12 (nieuwe EU-lidstaten), BRIC (Brazilië, Rusland, India en China), Noord-Amerika (VS en Canada), de N11 (Next Eleven ofwel Bangladesh, Egypte, Indonesië, Iran, Mexico, Nigeria, Pakistan, de Filippijnen, Turkije, Zuid-Korea en Vietnam), Japan, de Aziatische Tijgers (Zuid-Korea, Taiwan, Hong Kong en Singapore) en ASEAN (Filippijnen, Indonesië, Maleisië, Singapore, Thailand, Brunei, Myanmar, Cambodja, Laos en Vietnam).

Ten slotte pogen we de verschillen in marktaandeelen tussen Vlaanderen en 4 buurlanden te verklaren door een vergelijkende studie met Belgische gegevens.

## 1. Methodologie en overzicht

Het marktaandeel van land(engroep)  $i$  in afzetmarkt  $j$ ,  $A_{ij}$ , wordt gedefinieerd als:

$$A_{ij} = \frac{X_i}{M_j}; \quad (1)$$

waarbij  $X_i$  staat voor de export van landengroep  $i$  en  $M_j$  voor de import van afzetmarkt  $j$ . Het gaat dus om het aandeel van de export van land(engroep)  $i$  in de totale import van afzetmarkt  $j$ .

De uitvoer van het Vlaamse Gewest wordt berekend door de Belgische uitvoer te vermenigvuldigen met een factor, die gelijk is aan het aandeel van de Vlaamse in de Belgische uitvoer. Alle uitvoercijfers worden berekend volgens het 'communautaire concept' dat door Eurostat uniform in de EU wordt toegepast. Om te komen tot de marktaandelen wordt de Vlaamse uitvoer gedeeld door de totale invoer van de handelspartners. Op die manier worden de Vlaamse marktaandelen zo veel mogelijk geharmoniseerd met die van de 4 beschouwde buurlanden.

Het communautair concept heeft als voordeel dat het Europees wordt toegepast en dus internationaal vergelijkbare handelscijfers oplevert. Ook in Vlaanderen zijn deze cijfers algemeen gangbaar. Nadeel is wel dat de doorvoer in het communautair concept aan het doorvoerland wordt toegerekend, wat de uitvoer van doorvoerlanden enigszins opblaast. De Vlaamse havens maken van onze regio een doorvoerland, zodat de Vlaamse uitvoercijfers volgens het communautair concept in zekere mate 'geflatteerd' zijn. Dit nadeel geldt evenzeer voor Nederland en in mindere mate voor Duitsland. Bij gebreke aan internationaal vergelijkbare cijfers voor uitvoer volgens het nationale concept (waar doorvoer geëlimineerd is), houden we ons aan de cijfers volgens het communautair concept<sup>1</sup>.

De cijfers hebben steeds betrekking op de goederenhandel. De diensten worden hier buiten beschouwing gelaten, omdat voor het Vlaamse Gewest vooralsnog geen cijfers over de dienstenhandel voorhanden zijn. De cijfers zijn in nominale prijzen, wat betekent dat we werken met de prijzen zoals ze op een bepaald moment zijn zonder de inflatie erin te verwerken.

De marktaandelen worden berekend voor de periode 2002-2010. Verder teruggaan in de tijd is niet mogelijk bij gebrek aan Vlaamse cijfers.

Vlaanderen is kleiner dan de 4 beschouwde buurlanden. Om de verschillen in bevolkingsomvang te neutraliseren passen we ook een correctie toe. Het marktaandeel wordt dan gestandaardiseerd aan de hand van het bevolkingsaandeel in de EU15, zodat de absolute marktaandelen gecorrigeerd worden voor hun bevolkingsomvang. Op die manier worden de marktaandelen van het Vlaamse Gewest en dat van de referentielanden in een juistere context geplaatst.

<sup>1</sup> Alleen voor de invoer van enkele minder belangrijke handelspartners werd een beroep gedaan op UNCTAD-cijfers.

Toch moeten we voorzichtig blijven bij dergelijke correctie omdat kleine, open economieën zoals de Vlaamse sowieso meer omzet realiseren in het buitenland dan het geval is in grotere landen. De thuismarkt van bijvoorbeeld Duitsland en Frankrijk is veel groter.

Het gestandaardiseerde marktaandeel land(engroep)  $i$  in afzetmarkt  $j$ ,  $As_{ij}$ , wordt gedefinieerd als:

$$As_{ij} = \frac{A_{ij}}{\frac{B_i}{B_{EU15}}}; \quad (2)$$

waarbij  $A_{ij}$  staat voor het marktaandeel van land(engroep)  $i$  in afzetmarkt  $j$ .  $B_i$  staat voor de bevolking van landengroep  $i$  en  $B_{EU15}$  voor de bevolking van de EU15.

Tabel 1 geeft een overzicht van de marktaandelen; tabel 2 van de gestandaardiseerde marktaandelen van het Vlaamse Gewest en de 4 buurlanden. De EU15 fungeert hier als benchmarkgebied. We bespreken in deel 2 de marktaandelen van het Vlaamse Gewest en de 4 buurlanden samen, gestandaardiseerd of niet, in de wereld en buiten de EU15. In deel 3 komen de marktaandelen in afzonderlijke handelsblokken aan bod.

**TABEL 1** Marktaandelen (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010

Handelsblok	Vlaams Gewest	Duitsland	Frankrijk	VK	Nederland	EU15
Wereld	38,6	157,5	61,8	47,8	67,3	451,4
Wereld buiten EU15	25,1	145,5	52,0	47,2	37,0	451,4
EU12	22,1	219,2	40,2	23,4	50,0	527,8
BRIC	10,8	65,4	15,9	12,3	9,9	157,2
Noord-Amerika	9,3	40,1	14,1	25,5	10,4	145,7
N11	7,7	43,8	17,9	11,2	15,8	143,3
Japan	5,6	25,8	11,8	9,4	6,4	83,4
Aziatische Tijgers	4,5	27,0	13,6	11,8	9,8	88,0
ASEAN	3,7	25,8	15,1	11,1	8,5	84,8

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

**TABEL 2** Gestandaardiseerde marktaandelen, Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010

Handelsblok	Vlaams Gewest	Duitsland	Frankrijk	VK	Nederland	EU15
Wereld	2.455,8	768,1	379,8	306,6	1.617,4	451,4
Wereld buiten EU15	1.592,3	709,4	319,4	302,9	889,4	451,4
EU12	1.406,3	1.069,0	246,9	150,2	1.200,7	527,8
BRIC	687,4	319,0	97,7	79,0	237,8	157,2
Noord-Amerika	591,3	195,6	86,6	163,6	249,4	145,7
N11	489,8	213,7	110,1	71,6	378,8	143,3
Japan	354,6	125,8	72,4	60,0	153,3	83,4
Aziatische Tijgers	284,8	131,5	83,5	75,5	236,5	88,0
ASEAN	235,2	125,6	92,8	71,5	203,1	84,8

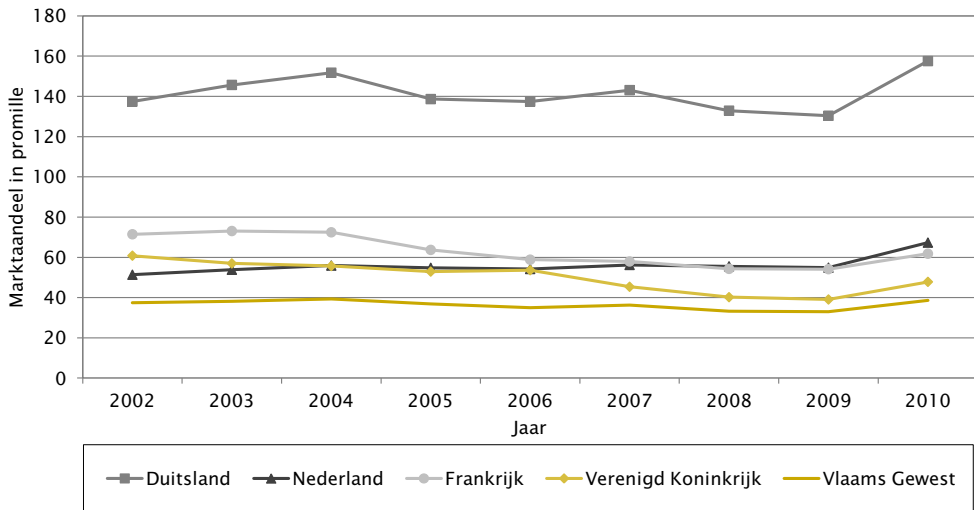
Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

## 2. Marktaandeelen in de wereld en buiten de EU15

### 2.1. Evolutie in absolute cijfers (2002-2010)

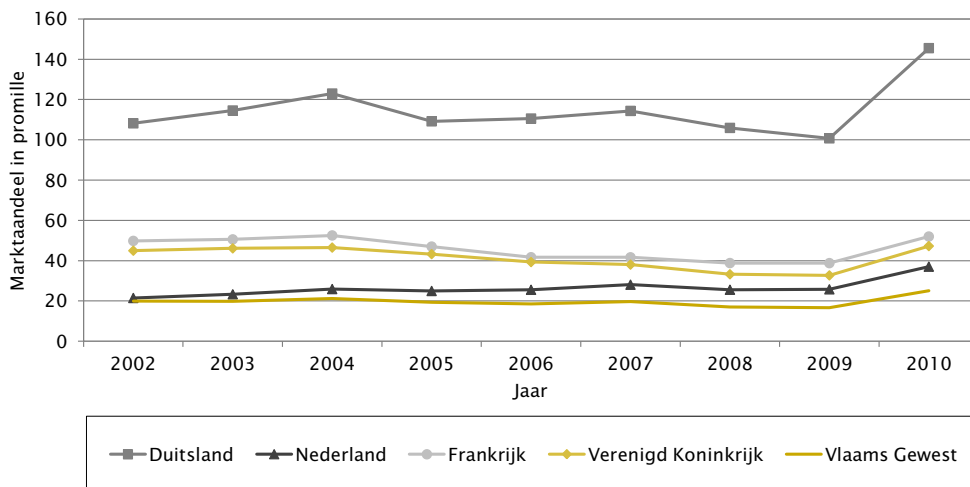
Het Vlaamse marktaandeel van 39% is kleiner dan dat van de 4 buurlanden (figuur 1). Duitsland heeft van de 4 buurlanden het hoogste wereld-marktaandeel (158%). Het ligt vier maal zo hoog als het Vlaamse exportaandeel in de wereldinvoer. Frankrijk komt op de tweede plaats met een marktaandeel van 62%, dat slechts 23 promille punt hoger ligt dan het Vlaamse. Nederland heeft een marktaandeel van 67%. Het Verenigd Koninkrijk heeft met 48% het laagste wereld-marktaandeel van onze vier buurlanden.

**FIGUUR 1** Evolutie van het marktaandeel in de wereld (in promille), Vlaams Gewest en 4 buurlanden, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het Vlaamse marktaandeel in de landen buiten de EU15 (figuur 2) bedraagt in 2010 25%, dat wil zeggen ongeveer twee derde van het marktaandeel in de wereld. Het Vlaamse Gewest scoort hiermee lager dan de 4 buurlanden. Het Nederlandse marktaandeel buiten de EU15 bedraagt 37% of iets meer dan de helft van zijn wereldmarktaandeel. Duitsland torent er boven uit. Het Nederlandse marktaandeel buiten de EU15 is nog altijd hoger dan dat van het Vlaamse Gewest, maar ligt lager dan dat van de overige buurlanden, dit in tegenstelling tot zijn positie in de wereld als geheel. De positie van het Verenigd Koninkrijk buiten de EU15 is dan weer duidelijk beter dan in de wereldinvoer als geheel, maar blijft achter op die van Frankrijk en Duitsland. Het marktaandeel van het Verenigd Koninkrijk buiten de EU15 is dan ook 99% lager dan het marktaandeel in de wereld, terwijl deze verhouding voor Duitsland 92% bedraagt en voor Frankrijk 84%.

**FIGUUR 2** Evolutie van het marktaandeel in landen buiten de EU15 (in promille), Vlaams Gewest en 4 buurlanden, 2002-2010

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

## 2.2. Evolutie in relatieve cijfers (2002-2010)

Het Vlaamse marktaandeel in de wereldinvoer is sinds 2002 met 3% licht gestegen (figuur 3). Hiermee neemt het Vlaamse Gewest in vergelijking met de 4 buurlanden een middenpositie in. Nederland (+31%) en Duitsland (+15%) zagen hun marktaandeel fors stijgen, terwijl het Verenigd Koninkrijk (-21%) en in mindere mate Frankrijk (-14%) hun marktaandelen zagen dalen.

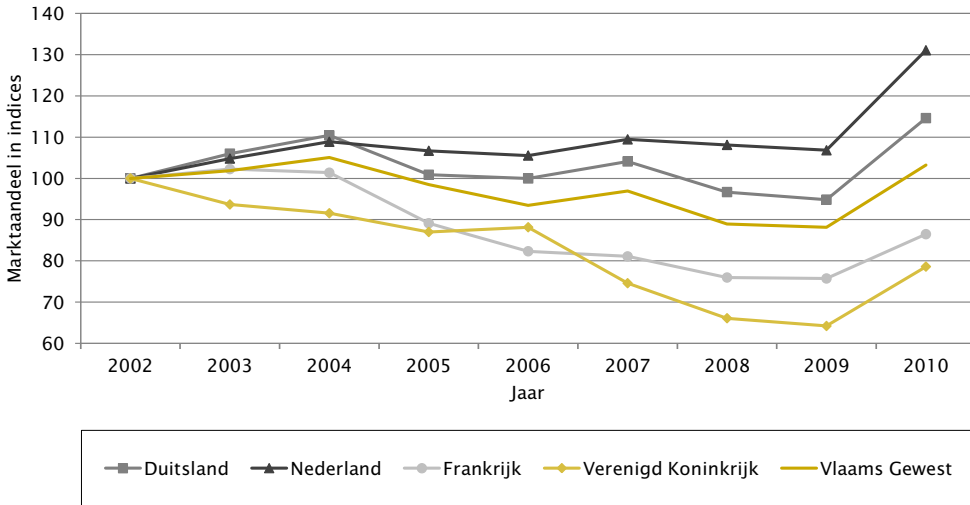
In de evolutie van de wereldmarktaandelen van het Vlaamse Gewest en de 4 buurlanden valt in de eerste plaats een daling op in de periode 2004-2009. In de tweede plaats springt de opwaartse knik in 2010 in het oog, maar ook, in mindere mate, in 2002-2004.

Opvallend is ook dat de rangorde van de 4 buurlanden en het Vlaamse Gewest sinds 2002 niet is gewijzigd (figuur 3).

Het Vlaamse marktaandeel in de invoer van landen buiten de EU15 groeide duidelijk sterker dan het marktaandeel in de wereldinvoer (figuur 4). Hetzelfde geldt voor de 4 buurlanden, zodat de positie van het Vlaamse Gewest ten opzichte van de 4 buurlanden niet is veranderd. Nederland laat het Vlaamse Gewest al die tijd achter zich.

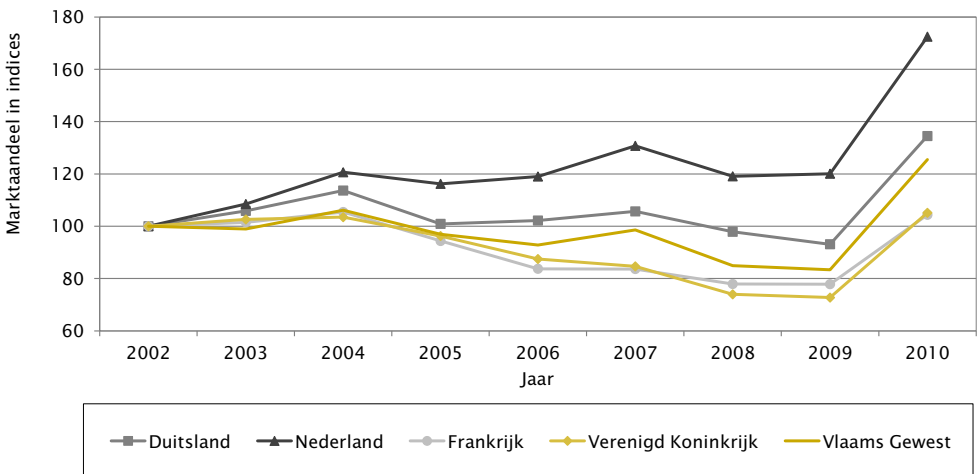
Het Vlaamse marktaandeel buiten de EU15 steeg in 2002-2010 met 25%, tegenover 3% in de totale wereldinvoer. Deze groei ligt slechts twee procentpunten lager dan het Duitse cijfer en zo maar even 47 procentpunten lager dan het Nederlandse. Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk doen het met 4% en 5% groei minder goed dan het Vlaamse Gewest, maar laten finaal in 2010 wel een positieve groei zien, in tegenstelling tot de groei van hun marktaandeel in de wereld.

**FIGUUR 3** Evolutie van het marktaandeel in de wereld (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest en 4 buurlanden, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

**FIGUUR 4** Evolutie van het marktaandeel in landen buiten EU15 (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest en 4 buurlanden, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 2.3. Gestandaardiseerde marktaandeelen

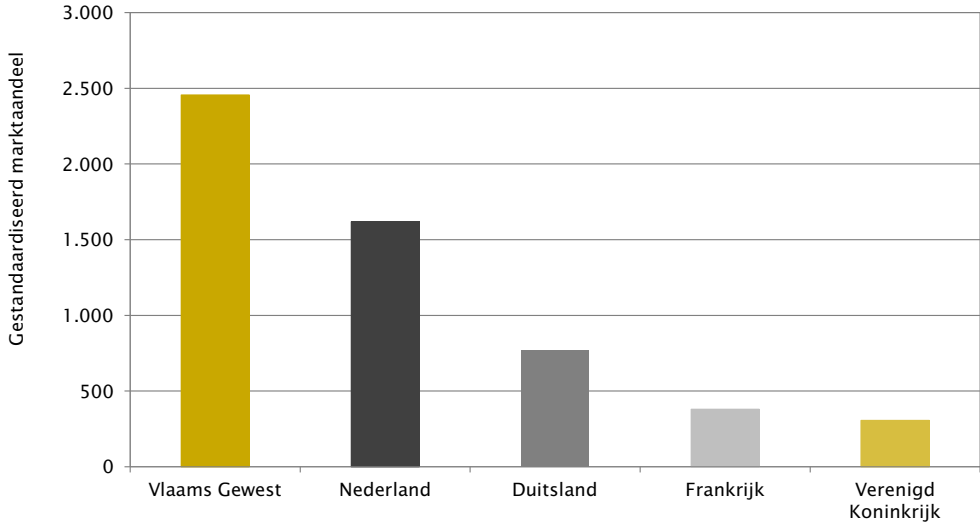
Het gestandaardiseerd marktaandeel geeft een ander beeld dan het gewone marktaandeel omdat bij deze methode rekening wordt gehouden met de bevolkingsomvang van het exporterende land.

Het valt onmiddellijk op dat het Vlaamse Gewest in vergelijking met de 4 buurlanden veruit het grootste gestandaardiseerde marktaandeel bezit (figuren 5 en 6). Deze kop-



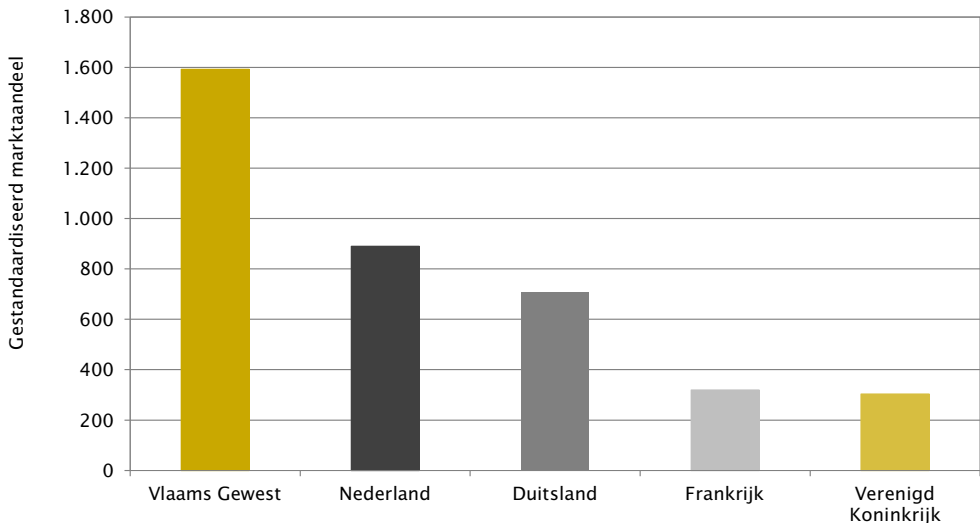
positie heeft het Vlaamse Gewest niet alleen in de wereld, maar ook in alle afzetmarkten die in dit hoofdstuk worden behandeld (zoals verder duidelijk wordt). Dit onderstreept het belang van het Vlaamse Gewest als exportland. Ook Nederland is volgens het concept van het gestandaardiseerd marktaandeel minder belangrijk dan het Vlaamse Gewest. Toch is het gestandaardiseerde Nederlandse marktaandeel nog groter dan dat van Duitsland, dat van de beschouwde referentielanden over het grootste absolute marktaandeel in de wereldinvoer beschikt (zie hoger).

**FIGUUR 5** Gestandaardiseerd marktaandeel in de wereld, Vlaams Gewest en 4 buurlanden, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

**FIGUUR 6** Gestandaardiseerd marktaandeel in landen buiten de EU15, Vlaams Gewest en 4 buurlanden, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 3. Marktaandeelen in specifieke markten

#### 3.1. EU12

Van alle beschouwde markten buiten de EU15 is het Vlaamse marktaandeel het grootste in de EU12. De EU12 zijn de ‘nieuwe lidstaten’ van de EU, voornamelijk Oost-Europese, die in 2004 en 2007 tot de Europese Unie zijn toegetreden.

De EU15 (‘oude lidstaten’) zijn de belangrijkste handelspartner van de EU12 met een marktaandeel van 528% in 2010 (tabel 3). De topper van de 4 buurlanden is Duitsland (219%). De tweede invoerder van de 4 buurlanden is Nederland met een marktaandeel van 50%, of minder dan een kwart van de Duitse invoer. Nog minder belangrijk in de EU12 is Frankrijk en ten slotte het Verenigd Koninkrijk. Het Vlaamse Gewest heeft hier een marktaandeel van 22%, wat bijna even groot is als het marktaandeel van het Verenigd Koninkrijk (23%).

**TABEL 3** Evolutie van het marktaandeel in de EU12 (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010

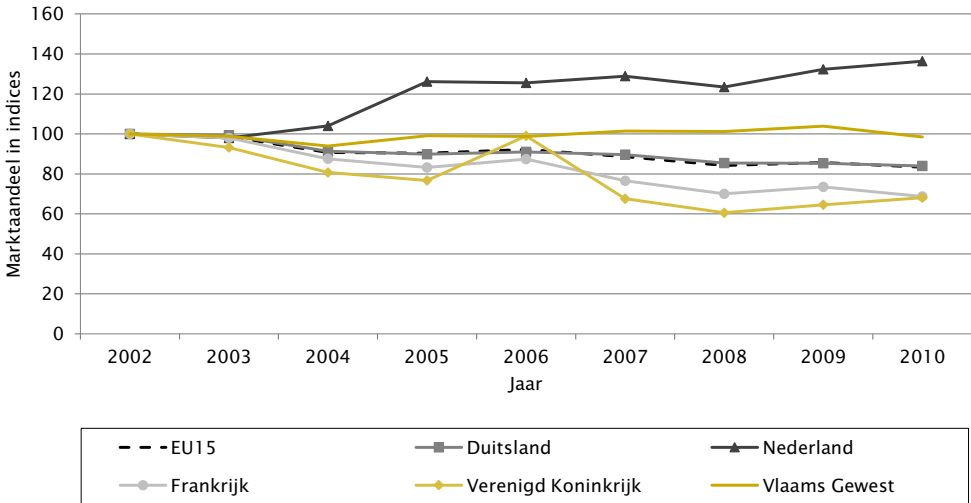
Gebied	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU15	633,4	624,5	574,4	572,1	583,8	561,3	533,5	542,3	527,8
Duitsland	261,1	259,3	238,6	234,6	237,6	234,0	223,0	222,8	219,2
Nederland	36,6	35,9	38,1	46,2	46,0	47,2	45,2	48,5	50,0
Frankrijk	58,5	57,3	51,2	48,7	51,1	44,8	40,9	43,0	40,2
Verenigd Koninkrijk	34,4	32,0	27,7	26,4	34,0	23,2	20,8	22,2	23,4
Vlaams Gewest	22,5	22,2	21,1	22,3	22,2	22,8	22,8	23,4	22,1

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het marktaandeel van de EU15 in de EU12 daalde tussen 2002 en 2010 met 16% (figuur 7). Het Duitse marktaandeel daalde met hetzelfde percentage. Het Vlaamse Gewest slaagde er echter in zijn marktaandeel vrijwel constant te houden. Nederland deed het nog beter en verhoogde zijn marktaandeel met 36%. Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk kenden een omgekeerde beweging: hun marktaandeel daalde met iets meer dan 30%.

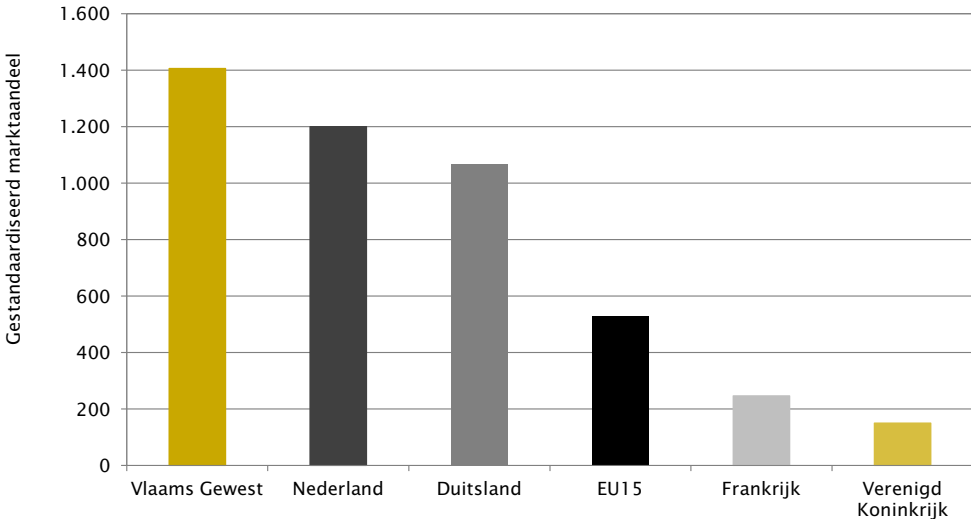
Zoals in de wereld heeft het Vlaamse Gewest in 2010 ook in de EU12 het grootste gestandaardiseerde marktaandeel, gevolgd door Nederland en Duitsland (figuur 8). In het verleden (tot 2008) was het Duitse gestandaardiseerde marktaandeel groter dan het Nederlandse, maar lager dan dat van het Vlaamse Gewest (niet zichtbaar in figuur).

**FIGUUR 7** Evolutie van het marktaandeel in de EU12 (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

**FIGUUR 8** Gestandaardiseerd marktaandeel in EU12, Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 3.2. BRIC

Het marktaandeel van het Vlaamse Gewest in BRIC (Brazilië, Rusland, India en China) is kleiner dan in de EU12, maar groter dan in traditionele markten als Noord-Amerika en Japan.

De EU-15 heeft in BRIC een gezamenlijk marktaandeel van 157‰ in 2010, het Vlaamse Gewest van 11‰ (tabel 4). Dit is ongeveer even veel als Nederland (10‰) en het Verenigd Koninkrijk (12‰). Nederland speelt hier dus, in vergelijking met andere exportmarkten, een relatief beperkte rol. Opnieuw is het Duitsland dat van de 4 buurlanden veruit de belangrijkste rol vervult met een marktaandeel van 65‰. Frankrijk haalt de tweede plaats met 16‰.

**TABEL 4** Evolutie van het marktaandeel in BRIC (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010

Gebied	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU15	216,1	207,2	199,9	187,5	183,5	183,6	180,3	169,0	157,2
Duitsland	76,4	76,5	74,6	66,5	69,7	69,0	69,6	69,5	65,4
Frankrijk	23,2	21,2	20,2	19,8	20,2	20,2	19,1	17,0	15,9
Verenigd Koninkrijk	19,0	19,4	17,1	16,9	14,7	14,2	14,7	12,3	12,3
Vlaams Gewest	17,2	15,5	14,3	14,1	12,0	11,7	10,5	10,8	10,8
Nederland	12,5	11,9	12,2	12,3	12,2	12,9	11,7	11,5	9,9

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Indien we de marktaandeelen in 2010 in de vier afzonderlijke BRIC-landen bestuderen, dan blijkt de EU15 het grootste marktaandeel te bezitten in Rusland (414‰), gevolgd door Brazilië (204‰), India (135‰) en China (112‰) (tabel 5). Het Vlaamse Gewest wijkt hiervan af en heeft het grootste marktaandeel in India (27‰). Dit marktaandeel is zelfs groter dan dat van het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Nederland (maar kleiner dan dat van Duitsland). De reden hiervoor is de relatief grote uitvoer van Vlaamse diamant naar India (zie hoofdstuk 4 over de situering van de Vlaamse uitvoer en invoer van goederen). Na India volgen de Vlaamse marktaandeelen in Rusland (18‰), Brazilië (13‰) en China (5‰) in aflopende volgorde.

Duitsland voert de 4 buurlanden aan met grote voorsprong, behalve wat India betreft. Het Duitse marktaandeel in China is groter dan in India. Frankrijk volgt meestal achter Duitsland, behalve in India, waar het kleiner is dan het Vlaamse en Britse marktaandeel.

**TABEL 5** Marktaandeel in afzonderlijke BRIC-landen (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010

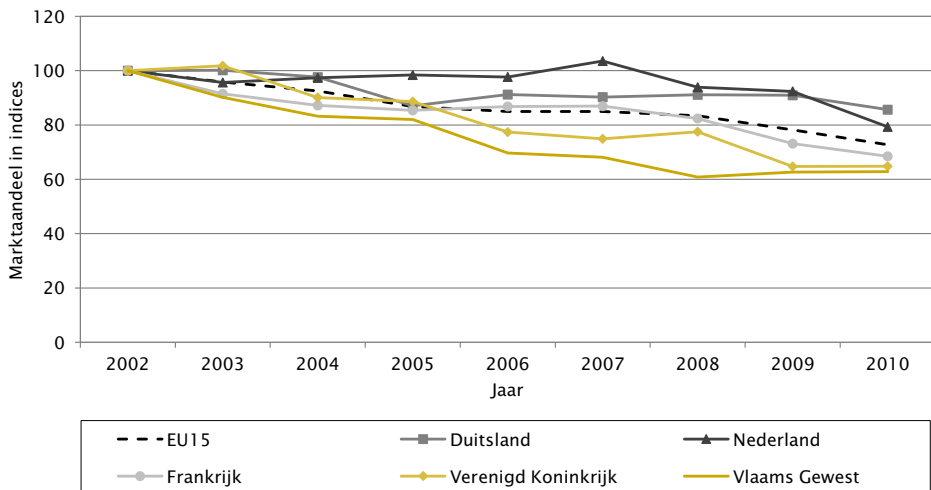
Brazilië		Rusland		India		China	
EU15	205,0	EU15	414,4	EU15	135,1	EU15	112,1
Duitsland	69,7	Duitsland	161,4	Duitsland	37,6	Duitsland	55,7
Frankrijk	25,0	Frankrijk	38,8	Vlaams G.	27,0	Frankrijk	11,5
Verenigd K.	16,3	Nederland	36,4	Verenigd K.	17,9	Verenigd K.	8,6
Vlaams G.	13,0	Verenigd K.	22,2	Frankrijk	12,6	Nederland	5,7
Nederland	12,6	Vlaams G.	18,3	Nederland	7,1	Vlaams G.	5,1

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het marktaandeel van de EU15 in BRIC daalde met liefst 27% in de periode 2002-2010 (figuur 9). Het aandeel van het Vlaamse Gewest en van de 4 buurlanden daalde eveneens. Bij BRIC gaat het bij uitstek om emerging markets. Voor hun invoer doen ze niet alleen beroep op de traditionele industrielanden, zoals de EU15, maar kunnen ze ook onderling of bij andere groeimarkten terecht. Het marktaandeel van het Vlaamse Gewest in BRIC als geheel daalde sterker dan bij de 4 buurlanden, namelijk met 38%. Dit geldt inzonderheid voor de Vlaamse prestaties in China. In India deed alleen het Verenigd Koninkrijk het slechter. In Brazilië en Rusland deed het Vlaamse Gewest het echter beter dan de 4 buurlanden.

Duitsland kon het verlies van zijn marktaandeel in BRIC beperken tot een daling met 14%. Ook Nederland deed het beter dan de EU15 in haar geheel met een daling van 21% in de periode 2002-2010. Het marktaandeel van Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk in BRIC daalde in deze periode meer dan dat van de EU15 in zijn geheel.

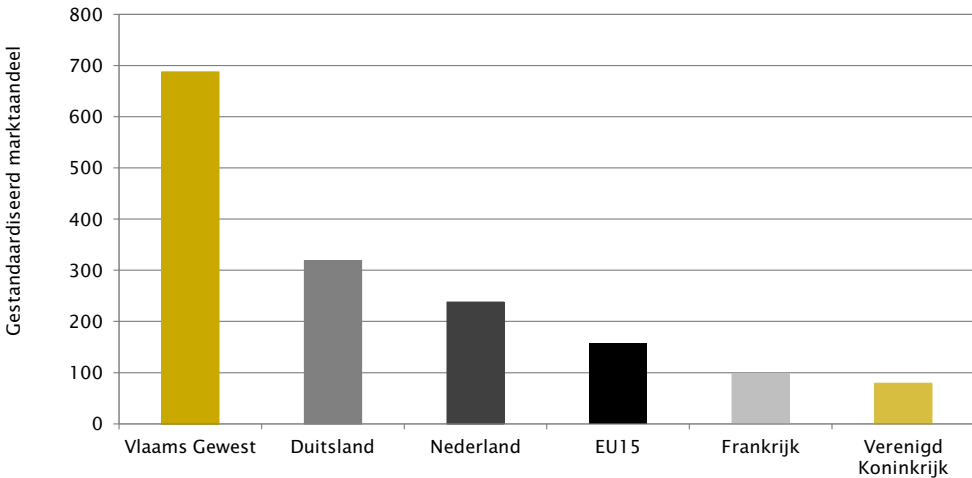
**FIGUUR 9** Evolutie van het marktaandeel in BRIC (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het Vlaamse Gewest heeft ten aanzien van de 4 buurlanden het hoogste gestandaardiseerd marktaandeel in de invoermarkt van BRIC, gevolgd door Duitsland en Nederland (figuur 10). Nederland kan hier dus niet, zoals bij de marktaandelen in de EU12, Duitsland overtreffen.

**FIGUUR 10** Gestandaardiseerd marktaandeel in BRIC, Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 3.3. Noord-Amerika

Het marktaandeel van de EU15, het Vlaamse Gewest, Duitsland en Frankrijk in Noord-Amerika (VS en Canada) is in 2010 kleiner dan in BRIC. Nederland en het Verenigd Koninkrijk hebben in Noord-Amerika echter een groter marktaandeel.

De EU15 heeft in Noord-Amerika een marktaandeel van 146% in 2010 (tabel 6). Het Vlaamse marktaandeel in Noord-Amerika bedraagt 9%. Van de 4 buurlanden heeft Duitsland opnieuw het grootste marktaandeel (40%), maar het verschil met de overige buurlanden is minder groot dan in BRIC of de EU12. Op de tweede plaats komt het Verenigd Koninkrijk met 26%. Het Verenigd Koninkrijk heeft een vrij sterke positie in de VS omwille van historisch-culturele banden. De derde plaats is voor Frankrijk met 14%.

**TABEL 6** Evolutie van het marktaandeel in Noord-Amerika (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010

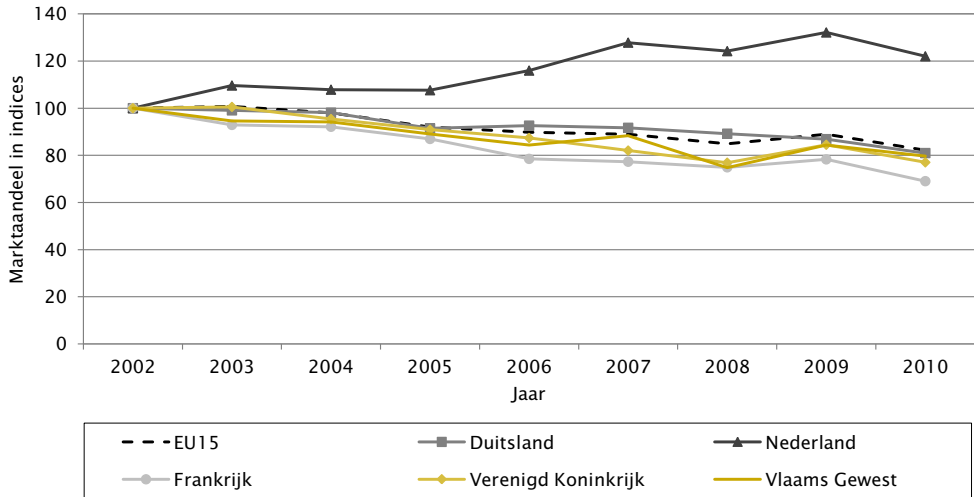
Gebied	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU15	177,4	178,6	173,9	163,2	159,3	157,7	150,6	157,8	145,7
Duitsland	49,6	49,1	48,6	45,3	45,9	45,4	44,2	43,0	40,1
Verenigd Koninkrijk	33,1	33,3	31,6	30,1	28,9	27,2	25,5	28,0	25,5
Frankrijk	20,4	19,0	18,8	17,8	16,0	15,8	15,3	16,0	14,1
Nederland	8,5	9,3	9,2	9,2	9,9	10,9	10,6	11,2	10,4
Vlaams Gewest	11,7	11,1	11,0	10,4	9,9	10,3	8,7	9,9	9,3

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het marktaandeel van het Vlaams Gewest, de 4 buurlanden en de EU15 in Noord-Amerika is in de periode 2002-2012 gedaald. De grote uitzondering is Nederland dat zijn aandeel zag stijgen met 22% (figuur 11).

Het marktaandeel van de EU15 in Noord-Amerika daalde tussen 2002 en 2010 met 18%, dat van het Vlaamse Gewest met 20%. Frankrijk moest een verlies van 31% incasseren.

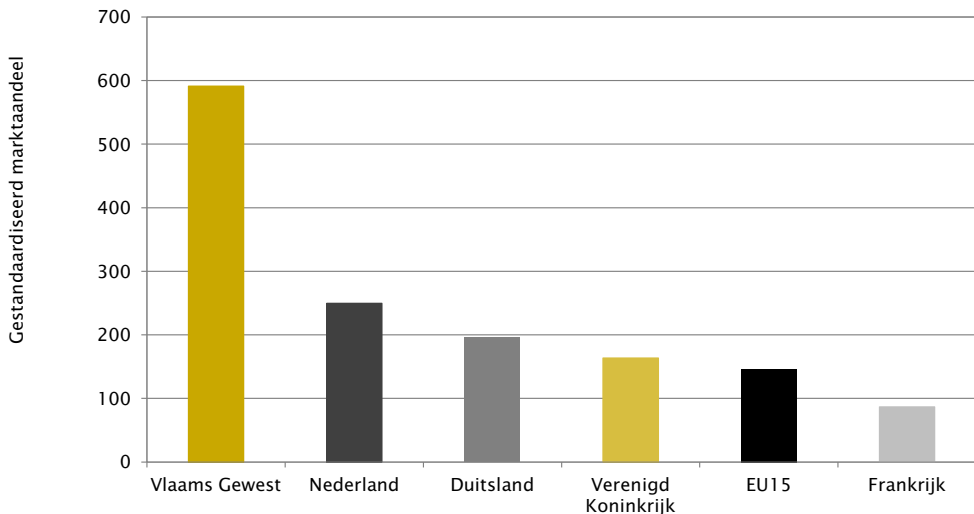
**FIGUUR 11** Evolutie van het marktaandeel in Noord-Amerika (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het Vlaamse Gewest heeft veruit het grootste gestandaardiseerde marktaandeel in Noord-Amerika, gevolgd door Nederland en Duitsland (figuur 12).

**FIGUUR 12** Gestandaardiseerd marktaandeel in Noord-Amerika (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 3.4. N11 (Next Eleven)

De ‘Next Eleven’ (N11) zijn een groep van elf landen die door de Amerikaanse zakenbank Goldman Sachs in 2005 beschouwd werden als de economieën die, samen met BRIC, een belangrijke rol zullen spelen in de wereldeconomie van de 21ste eeuw. Het gaat over: Bangladesh, Egypte, Indonesië, Iran, Mexico, Nigeria, Pakistan, de Filipijnen, Turkije, Zuid-Korea en Vietnam. Het Vlaamse Gewest, de EU15 en onze buurlanden hebben er een groter marktaandeel dan dat in Japan.

De EU15 heeft in deze landengroep in 2010 een gezamenlijk marktaandeel van 143‰ (tabel 7). Duitsland heeft er van de 4 buurlanden opnieuw het grootste marktaandeel (44‰). Dan volgen Frankrijk en Nederland met 18‰ en 16‰. Het Verenigd Koninkrijk komt pas op de vierde plaats met 11‰. Het Vlaamse Gewest sluit de rij af met 8‰.

**TABEL 7** Evolutie van het marktaandeel in N11 (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010

Gebied	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU15	156,7	170,6	175,5	165,7	157,3	156,2	144,5	151,5	143,3
Duitsland	46,6	51,0	55,1	51,6	50,2	48,4	43,7	45,8	43,8
Frankrijk	22,5	23,5	23,4	21,8	19,7	18,5	17,8	19,0	17,9
Nederland	10,6	12,1	12,7	13,7	14,0	15,3	15,4	15,6	15,8
Verenigd Koninkrijk	17,3	18,4	17,4	15,8	14,6	13,5	12,1	12,2	11,2
Vlaams Gewest	7,2	7,6	8,0	7,5	7,2	7,5	7,4	8,2	7,7

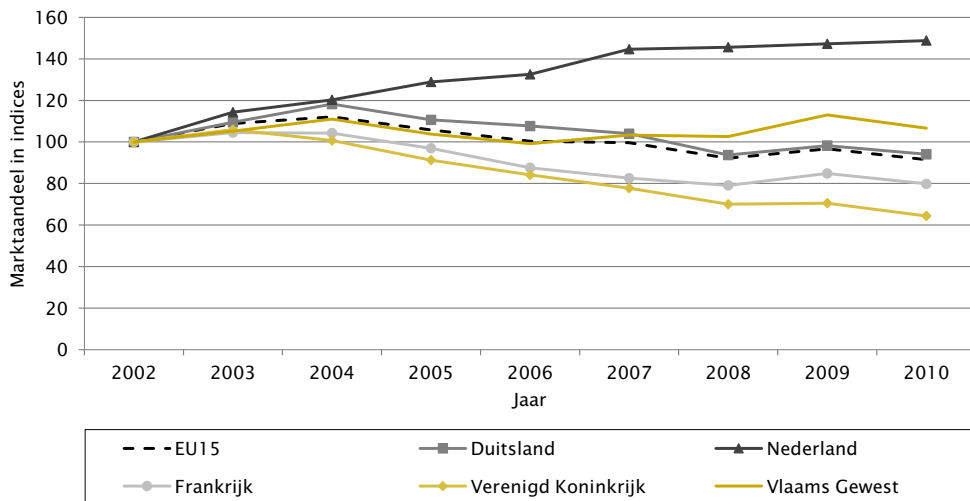
Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Figuur 13 geeft de evolutie weer in indices. De EU15 en het Vlaamse Gewest houden in de N11 beter stand dan in de andere hier beschouwde afzetmarkten. In de periode 2002-2010 daalde het marktaandeel van de EU15 hier slechts met 9%. Het Vlaamse Gewest kon zijn marktaandeel zelfs verhogen, met 7%. Nederland zag zijn marktaandeel met ongeveer de helft stijgen.



Het Duitse marktaandeel daalde echter met 6%. Frankrijk (-20%) en vooral het Verenigd Koninkrijk (-36%) deden het opmerkelijk minder goed dan de EU15 als landen-groep.

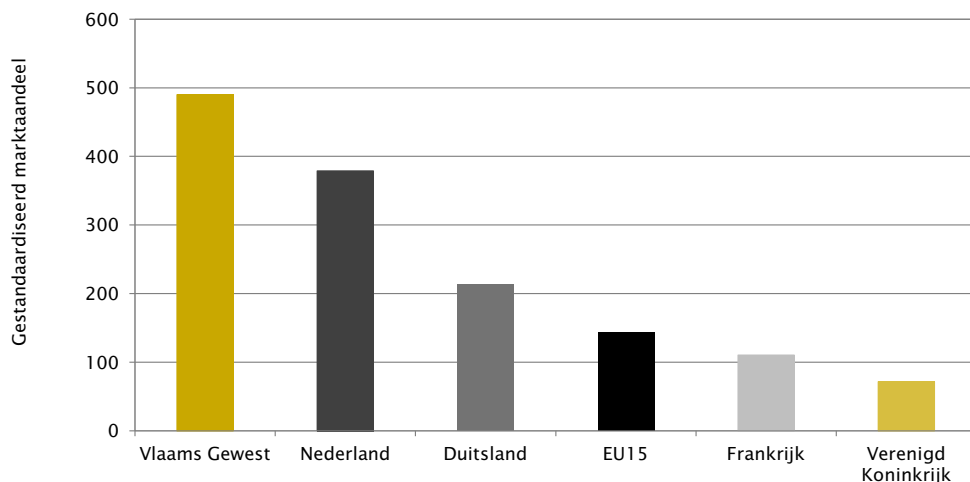
**FIGUUR 13** Evolutie van het marktaandeel in N11 (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

In de N11 heeft het Vlaamse Gewest opnieuw het grootste gestandaardiseerde marktaandeel, maar Nederland en Duitsland volgen dichtbij (figuur 14).

**FIGUUR 14** Gestandaardiseerd marktaandeel in N11, Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 3.5. Japan

De EU15 landengroep heeft in de Japanse invoermarkt een marktaandeel van 83‰ in 2010 (tabel 8). Het Nederlandse en Vlaamse marktaandeel bedraagt telkens circa 6‰ en is lager dan dat van de overige buurlanden. Duitsland spant opnieuw de kroon met een marktaandeel van 26‰, gevolgd door Frankrijk (12‰) en het Verenigd Koninkrijk (9‰).

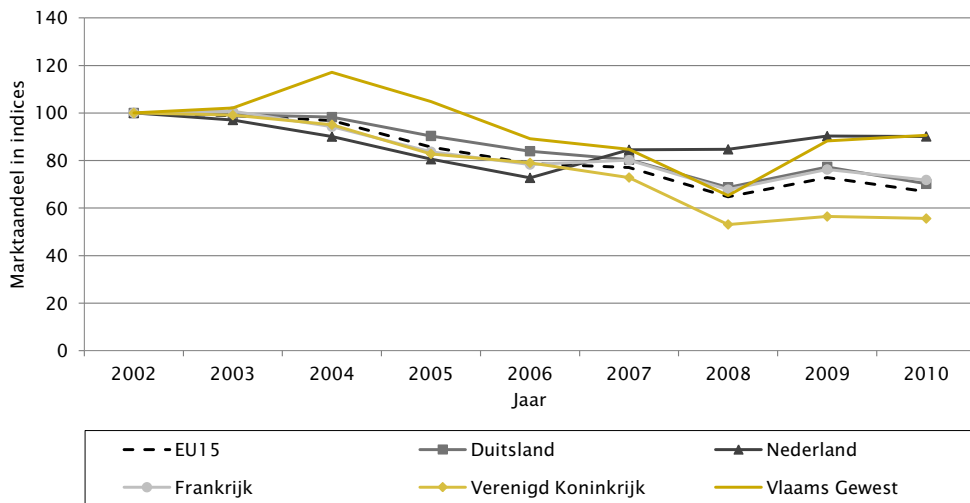
**TABEL 8** Evolutie van het marktaandeel in Japan (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010

Gebied	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU15	124,7	123,4	120,8	106,9	98,3	96,1	80,8	90,9	83,4
Duitsland	36,7	36,5	36,1	33,2	30,8	29,6	25,2	28,4	25,8
Frankrijk	16,4	16,5	15,5	13,7	12,9	13,2	11,1	12,5	11,8
Verenigd Koninkrijk	16,8	16,7	16,0	13,9	13,3	12,3	8,9	9,5	9,4
Nederland	7,1	6,9	6,4	5,7	5,1	6,0	6,0	6,4	6,4
Vlaams Gewest	6,2	6,3	7,2	6,4	5,5	5,2	4,0	5,4	5,6

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

De achteruitgang van het EU15-marktaandeel in Japan was nog sterker dan in BRIC (figuur 15). In de periode 2002-2010 gaat het marktaandeel in Japan immers achteruit met 33%, in BRIC met 27%. De achteruitgang van het Vlaamse marktaandeel in Japan is echter minder groot dan dat van de EU15. De terugval van het Vlaamse marktaandeel blijft in Japan beperkt tot 9%, zodat het Vlaamse Gewest beter presteert dan de 4 buurlanden. Bovendien zien we in 2009 en 2010 een lichte verbetering van het Vlaamse marktaandeel. Nederland kende een daling van 10%. Frankrijk en Duitsland zagen hun marktaandeel krimpen met 28% en 30%. Deze landen deden het wel nog beter dan de EU15 als geheel. Dit gold niet voor het Verenigd Koninkrijk, waarvan het marktaandeel in Japan tussen 2002 en 2010 daalde met 44%.

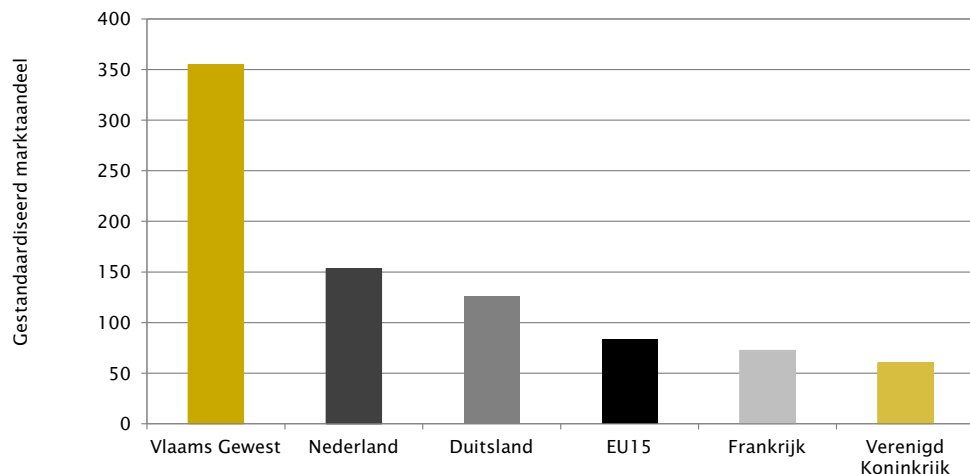
**FIGUUR 15** Evolutie van het marktaandeel in Japan (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

In Japan heeft het Vlaamse Gewest het grootste gestandaardiseerde marktaandeel, gevolgd door Nederland en Duitsland (figuur 16).

**FIGUUR 16** Gestandaardiseerd marktaandeel in Japan, Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 3.6. Aziatische Tijgers

De ‘Aziatische Tijgers’ zijn een groep van vier zeer welvarende Oost- en Zuidoost-Aziatische economieën: Zuid-Korea, Taiwan, Hong Kong en Singapore. Hoewel Hong Kong staatkundig tot China behoort (als ‘speciale administratieve regio’), wordt het in de handelsstatistieken telkens afzonderlijk vermeld van China.

Het marktaandeel van de EU15 in deze landengroep bedraagt 88‰ (tabel 9) in 2010. Het marktaandeel van het Vlaamse Gewest bedraagt goed 4‰, wat lager is dan voor al onze buurlanden. Duitsland heeft van de 4 buurlanden het hoogste marktaandeel (27‰), gevolgd door Frankrijk (14‰), het Verenigd Koninkrijk (12‰) en Nederland (10‰).

**TABEL 9** Evolutie van het marktaandeel in Aziatische Tijgers (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010

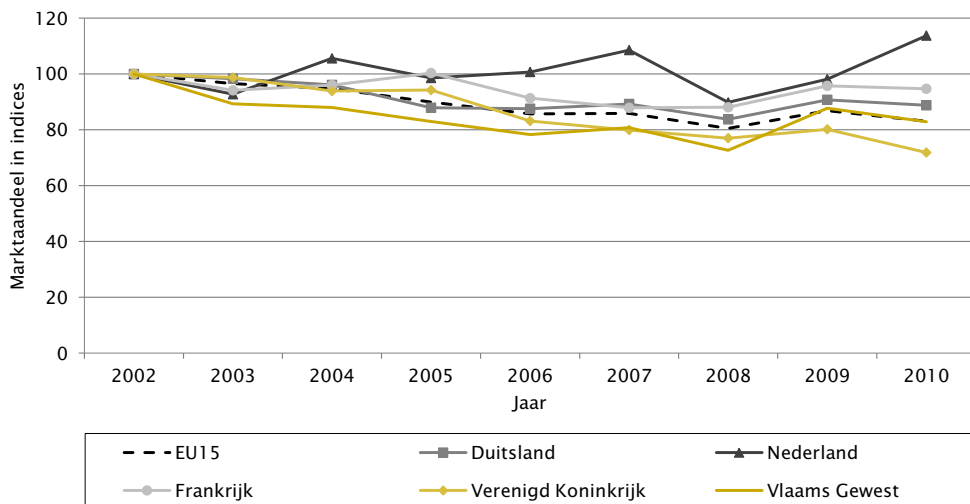
Gebied	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU15	105,8	102,2	100,4	95,2	90,7	90,9	85,3	92,0	88,0
Duitsland	30,4	29,9	29,2	26,7	26,6	27,1	25,4	27,6	27,0
Frankrijk	14,4	13,5	13,8	14,4	13,1	12,6	12,6	13,7	13,6
Verenigd Koninkrijk	16,4	16,2	15,4	15,4	13,6	13,1	12,6	13,1	11,8
Nederland	8,7	8,0	9,1	8,5	8,7	9,4	7,8	8,5	9,8
Vlaams Gewest	5,4	4,8	4,8	4,5	4,2	4,4	3,9	4,7	4,5

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het marktaandeel van de EU15 landengroep in de invoermarkt van de Aziatische Tijgers daalde in de periode 2002-2010 met 17% (figuur 17). Het Vlaamse marktaandeel in deze landen daalde met precies hetzelfde cijfer.

Enkel Nederland slaagde erin zijn marktaandeel te verhogen, namelijk met 14%. Frankrijk (-5%) en Duitsland (-11%) werden ook met een daling geconfronteerd, maar minder sterk dan de EU15 en het Vlaamse Gewest. Het Verenigd Koninkrijk deed het nog slechter (-28%).

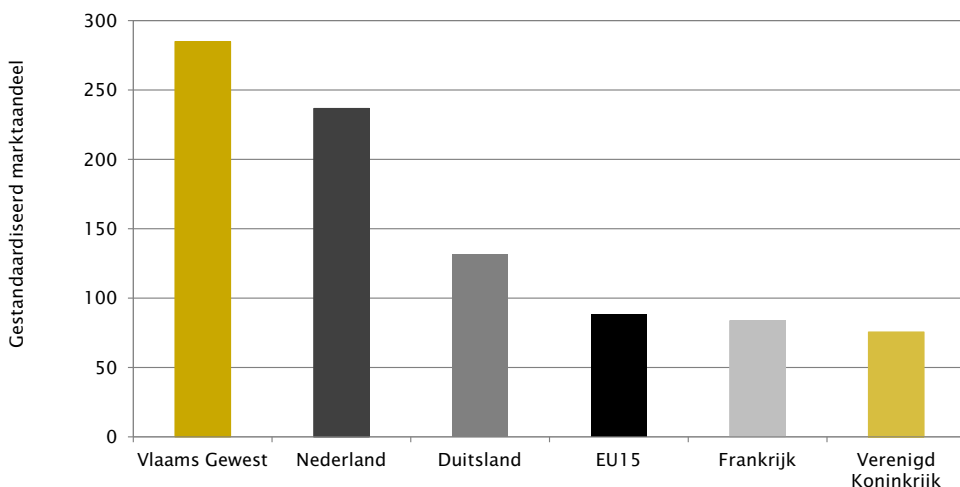
**FIGUUR 17** Evolutie van het marktaandeel in Aziatische Tijgers (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

In de Aziatische Tijgers heeft het Vlaamse Gewest het grootste gestandaardiseerde marktaandeel, gevolgd door Nederland en Duitsland (figuur 18).

**FIGUUR 18** Gestandaardiseerd marktaandeel in Aziatische Tijgers, Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

### 3.7. ASEAN

De ASEAN of 'Association of Southeast Asian Nations' omvat de volgende 10 landen: Brunei, Cambodja, Filippijnen, Indonesië, Laos, Maleisië, Myanmar (Birma), Singapore, Thailand en Vietnam. Het is een economisch samenwerkingsverband van opkomende Zuidoost-Aziatische landen buiten de Aziatische reuzen China en India. De meer welvarende Aziatische Tijgers en Japan behoren er evenmin toe, met uitzondering van Singapore.

Het marktaandeel van de EU15 landen in de invoermarkt van de ASEAN is vrij laag, maar met 85% iets hoger dan dat in Japan. Het Vlaamse marktaandeel (4%) is het laagste van de hier beschouwde landen en landengroepen (tabel 10). Duitsland spant alweer de kroon met een marktaandeel van 26%, gevolgd door Frankrijk (15%), het Verenigd Koninkrijk (11%) en Nederland (8%).

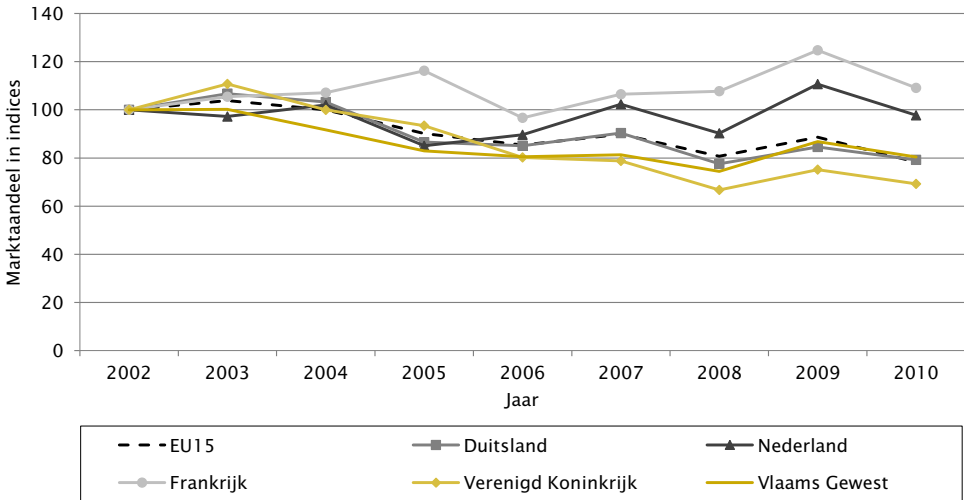
**TABEL 10** Evolutie van het marktaandeel in ASEAN (in promille), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010

Gebied	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU15	108,3	112,5	108,3	97,6	92,5	97,4	87,4	96,1	84,8
Duitsland	32,5	34,7	33,6	28,1	27,7	29,4	25,2	27,5	25,8
Frankrijk	13,8	14,6	14,8	16,1	13,4	14,7	14,9	17,3	15,1
Verenigd Koninkrijk	16,1	17,8	16,1	15,0	12,9	12,7	10,7	12,1	11,1
Nederland	8,7	8,4	8,8	7,4	7,8	8,9	7,8	9,6	8,5
Vlaams Gewest	4,6	4,6	4,2	3,8	3,7	3,7	3,4	4,0	3,7

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

Het marktaandeel van het Vlaamse Gewest, Duitsland en de EU15 landengroep in ASEAN is sinds 2002 met ongeveer 20% gedaald (figuur 19). Het Nederlandse markt-aandeel daalde slechts met 2%. Het Verenigd Koninkrijk daarentegen zag zijn markt-aandeel krimpen met 31%. Frankrijk kon zijn marktaandeel echter verhogen met 9%.

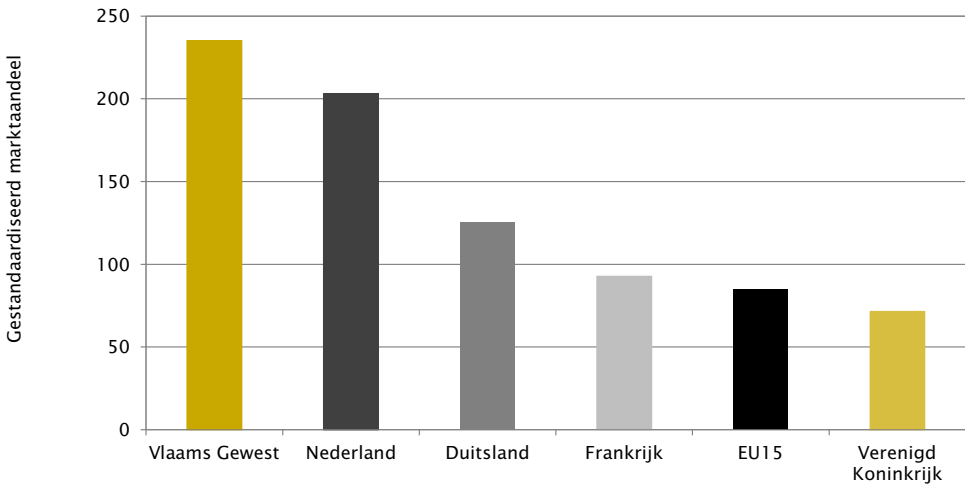
**FIGUUR 19** Evolutie van het marktaandeel in ASEAN (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2002-2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

In de ASEAN-landen heeft het Vlaamse Gewest wederom het grootste gestandaardiseerde marktaandeel, maar wordt dicht gevolgd door Nederland (figuur 20).

**FIGUUR 20** Gestandaardiseerd marktaandeel in ASEAN, Vlaams Gewest, 4 buurlanden en de EU15, 2010



Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

## 4. Determinanten van het marktaandeel

In een recente publicatie heeft de Nationale Bank van België geprobeerd de marktaandelen in afzetgebieden te correleren aan de kosten die de exporteurs in België en 4 buurlanden moeten dragen (Baugnet e.a., 2010). Daarvoor werd nagegaan wat de invloed is van twee onafhankelijke variabelen. De eerste zijn de relatieve uitvoerprijzen, dat wil zeggen de uitvoerprijzen, gerelateerd aan het gewogen gemiddelde van de prijzen van de (buitenlandse) concurrenten. Daarnaast is er een structurele variabele. Dit is een trendmatige variabele die uit de tijdreeks econometrisch werd geschat. Hiervoor werden kwartaalcijfers gebruikt van de Economic Outlook van de OESO (buurlanden) en van het INR (België) voor de periode 1995-2008. Men gaat in deze studie uit van de premisse dat als de exportprijzen sneller stijgen dan de prijzen van de buitenlandse concurrenten, dit nadelig is voor de export en dus voor de marktaandelen.

De marktaandelen van België en 4 buurlanden in de wereldhandel zijn in de periode 1995-2008 gedaald, behalve in Duitsland. Het verlies aan marktaandeel was bijna volledig toe te schrijven aan de structureel neerwaartse trend (tabel 11). Zo ondervond België (met een structureel verlies aan marktaandelen van 1,7% per jaar) samen met Frankrijk (-2,7%) en het Verenigd Koninkrijk (-2,0%) een duidelijk negatief effect van deze structurele variabele. Van de 4 buurlanden toont alleen Duitsland (+0,7%) een positieve bijdrage van de structurele variabele. De resultaten van deze vergelijking wijzen op een vrij beperkte bijdrage van de relatieve uitvoerprijzen op de marktaandelen. In België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk is deze bijdrage vrijwel gelijk aan nul. Voor Frankrijk en Nederland doet het verloop van de relatieve prijzen er wel toe, in die zin dat een daling van de relatieve prijzen zorgde voor een licht positief effect op de marktaandelen.

**TABEL 11** Marktaandelen naar volume (kwartaalgegevens), België en 4 buurlanden, 1995-2008

	Gemiddeld jaarlijks verloop van de marktaandelen (veranderingspercentages)	Relatieve uitvoerprijzen	Structurele tendens (bijdrage in procentpunten)
België	-1,7	-0,09 *	-1,7 ***
Duitsland	+0,7	-0,10 *	+0,7 ***
Frankrijk	-2,0	-0,83 ***	-2,7 ***
Verenigd Koninkrijk	-2,0	-0,02	-2,0 ***
Nederland	-0,3	-0,41 ***	-0,5 ***

\* p<0,1; \*\* p<0,05; \*\*\* p<0,01.

Bron: Baugnet, 2010, 35.

De NBB onderzocht vervolgens in hoeverre de beperkte verandering van de relatieve exportprijzen te wijten is aan concurrentiële productiekosten (waaronder loonkosten per eenheid product) dan wel aan de omstandigheid dat de internationale prijzen grotendeels vaststaan, en er weinig van kan worden afgeweken zonder uit de internatio-



nale markt te worden gestoten. In dat laatste geval moeten de exporteurs de veranderingen van de relatieve productiekosten opvangen via hun winstmarges.

De aldus geraamde coëfficiënten geven aan dat de internationale prijzen de voornaamste determinant zijn van de uitvoerprijzen. De invoerdeflator krijgt dus een veel groter gewicht toegekend dan de loonkosten per eenheid product. Dit houdt in dat een beheerst verloop van de productiekosten noodzakelijk is ter vrijwaring van het concurrentievermogen, aangezien het vermogen om deze door te rekenen in de prijzen beperkt is.

## Uitleiding

Het wereldmarktaandeel van het Vlaamse Gewest is lager dan dat van 4 buurlanden. Wanneer we het Vlaamse Gewest en 4 buurlanden evenwel wegen naar hun bevolking, stellen we voor alle onderzochte afzetmarkten vast dat het Vlaamse marktaandeel dat van de referentielanden overtreft. Het Vlaamse Gewest doet het in die zin zeer goed.

Een belangrijke kanttekening is dat kleine landen door hun geringe thuismarkt automatisch meer exporteren. Voorts leidt het gebruikte ‘communautair concept’ van de exportcijfers tot een zekere vertekening aangezien de doorvoer volgens dit concept aan het doorvoerland wordt toegerekend, waardoor in landen met belangrijke havens de totale exportcijfers relatief hoger liggen. In beide gevallen leidt dit ertoe dat de Vlaamse exportprestaties worden overschat.

De Vlaamse wereldmarktaandelen evolueren zoals het gemiddelde van 4 buurlanden. Dit geldt inzonderheid voor de marktaandelen buiten de EU15. De tendens stijgt over de periode 2002-2010, maar enkel dankzij de goede prestatie van 2010.

Als we de evolutie van het Vlaamse marktaandeel voor specifieke opkomende exportmarkten bekijken, stellen we algemeen een dalende trend vast. De twee uitzonderingen zijn de EU12 en de N11 (Next Eleven). In de EU12 is het marktaandeel in de periode 2002-2010 zo goed als stabiel gebleven, in de N11 is het zelfs gestegen.

**TABEL 12** Marktaandeel (indices, 2002 = 100), Vlaams Gewest, 2010

	EU12	BRIC	Noord-Amerika	N11	Japan	Aziatische Tijgers	ASEAN
Waarde	98,4	62,8	79,6	106,6	90,7	82,8	80,4
Positie t.o.v. 4 buurlanden	2	5	3	2	1	4	3

Bron: Eurostat, INR, UNCTAD, eigen bewerking.

De daling van het marktaandeel van het Vlaamse Gewest is het sterkst in de invoermarkten van Noord-Amerika, de ASEAN en vooral in BRIC (Brazilië, Rusland, India en China). In eerstgenoemde twee blokken is het marktaandeel met 20% gedaald, in BRIC zelfs met 37%. In de rijkere Aziatische landen is het verlies echter kleiner. In

Japan bedraagt het verlies slechts 9%, in de Aziatische Tijgers (Zuid-Korea, Taiwan, Hong Kong en Singapore) 17%.

Als we deze evolutie vergelijken met de 4 buurlanden, kunnen we niet stellen dat het Vlaamse Gewest het stelselmatig slechter doet: het Vlaamse Gewest scoort doorgaans gemiddeld. Uiteraard verschilt de evolutie volgens invoermarkt. In BRIC verliest het Vlaamse Gewest naar verhouding meer marktaandeel dan in onze buurlanden. Ook in de rijkere Aziatische Tijgers presteert het Vlaamse gewest minder goed. Toch mag niet gesteld worden dat het Vlaamse Gewest overal in Azië achterblijft op onze buurlanden: in Japan is de daling met 10% kleiner dan voor al onze buurlanden.

Als men op zoek gaat naar de determinanten van de grootte van het wereldmarktaandeel van België en de 4 buurlanden is de belangrijkste vaststelling dat de relatieve uitvoerprijzen (de uitvoerprijzen van het exporterend land in verhouding tot zijn buitenlandse concurrenten) een vrij beperkte invloed heeft. In België is dit effect zelfs vrijwel onbestaande. Net zoals onze buurlanden kampt België met een trendmatige afkalving van zijn marktaandeelen.

## BIBLIOGRAFIE

- Baugnet, V., Burggraeve, K., Dresse, L., Piette, C. en Vuidar, B. (2010). Positie van België in de wereldhandel. In: *Economisch Tijdschrift*, juni 2010, 29-56.
- Bral, L. (red.) (verschillende jaren). *Vlaamse Regionale Indicatoren (VRIND)*. Brussel: Studiedienst van de Vlaamse Regering.
- Europese Commissie (2010). Differences in Member States' export performance. In: *Quarterly Report on the Euro Area*, 9 (1), 23-27.
- Europese Commissie (2012). *Aanbeveling voor een aanbeveling van de Raad over het nationale hervormingsprogramma 2012 van België en met een advies van de Raad over het stabiliteitsprogramma van België voor de periode 2012-2015*. Brussel: Europese Commissie.
- Festraets, D. & Vergeynst, T. (2008). *Structuur van de Vlaamse uitvoer en korte termijnprognose*. SVR-rapport 1. Brussel: Studiedienst van de Vlaamse Regering.
- VBO (2011). *Zakboekje concurrentiekracht 2011*. Brussel: VBO.
- ViA (2010). *Pact 2020*. Brussel: Vlaamse Overheid. <http://vlaandereninactie.be/actie/pact-2020/>, geraadpleegd op 10 mei 2012.



# Uitleiding

Thierry Vergeynst, Dirk Festraets en Dirk Hoorelbeke\*

1.	Algemeen _____	148
2.	Samenvatting _____	149
	2.1. <i>Macro-economische basisindicatoren</i> _____	149
	2.2. <i>Macro-economische vergelijking van het Vlaamse Gewest met zes landen</i> _____	149
	2.3. <i>Lonen en arbeidsproductiviteit in de Vlaamse economie</i> _____	151
	2.4. <i>Situering van de Vlaamse uitvoer en invoer van goederen</i> _____	151
	2.5. <i>Marktaandelen</i> _____	152
3.	Aandachtspunten _____	153

\* thierry.vergeynst@dar.vlaanderen.be, dirk.festraets@dar.vlaanderen.be, dirk.hoorelbeke@dar.vlaanderen.be

## 1. Algemeen

Vlaanderen wordt geconfronteerd met belangrijke economische uitdagingen zoals de financieel-economische crisis en de nasleep ervan, de vergrijzing en de positie van de Vlaamse industrie. De Vlaamse regering blijft niet bij de pakken zitten. Vlaanderen in Actie (ViA) is immers het toekomstproject dat Vlaanderen wil laten uitmunten als een economisch innovatieve, duurzame en sociaal warme samenleving. De concrete doelstellingen om dat te bereiken werden door de Vlaamse regering, de sociale partners en het georganiseerde middenveld vastgelegd in het Pact 2020.

Deze publicatie heeft als doel de toestand van de Vlaamse economie te schetsen en de troeven en zwakten aan het licht te brengen. Dat zou waardevolle achtergrondinformatie moeten opleveren voor de uitwerking van de beleidsplannen ter zake.

In deze studie komen twee invalshoeken aan bod: benchmarking (globaal en meer in detail voor zes landen) en competitiviteit (uitvoer en productiviteit). De analyses verlopen complementair. Benchmarken is iken en zo de huidige sterktes en zwaktes in kaart brengen. De competitiviteitsanalyses bouwen daar op verder door te focussen op aspecten die van cruciaal belang zijn voor de sterkte van de Vlaamse economie.

De analyses in deze publicatie zijn eigenlijk een soort ‘nulmeting’. In volgende studies zal rekening gehouden worden met de resultaten van lopende onderzoeksprogramma’s in de administratie en de steunpunten. Later zal ook meer regionaal statistisch materiaal beschikbaar komen uit de samenwerking van respectievelijk de Nationale Bank van België en het Federaal Planbureau met de statistiekinstellingen van de gewesten.

De rode draad door de analyses is dat Vlaanderen een exportgerichte, welvarende regio is, maar geen topregio voor innovatie. De Vlaamse export herstelde zich van de crisis van 2009, maar de geografische en productspecialisatie zijn handicaps voor een sterkere exportgroei. Het Vlaamse Gewest verliest dan ook marktaandeel in een aantal opkomende groeimarkten, maar ook in de buurlanden is dat in meer of mindere mate het geval.

Dit verrechtvaardigt de strategie van ViA om de troeven van Vlaanderen te benutten en via eigen inzet en actie de welvaart van onze regio veilig te stellen: om tot een polyvalente kenniseconomie te komen is een verdere internationalisatie van de Vlaamse economie nodig, dienen de innovatie-inspanningen opgedreven te worden en is een sterkere ondernemerscultuur vereist.

## 2. Samenvatting

### 2.1. Macro-economische basisindicatoren

Hoofdstuk 1 laat de lezer kennis maken met een aantal centrale begrippen die in de volgende hoofdstukken aan bod komen.

Het Vlaamse Gewest is een welvarende regio met een bbp dat groter is dan dit van 13 EU lidstaten. Het bbp per inwoner (€ 29.200 KKP in 2011) is hoger dan het gemiddelde in de EU27 of oude EU15. Een ontbinding van deze indicator in deelcomponenten leert dat het Vlaamse Gewest zijn welvaart hoofdzakelijk te danken heeft aan een hoge arbeidsproductiviteit. Het bbp dat gerealiseerd wordt op het grondgebied van een land of regio is niet gelijk aan het inkomen dat de inwoners daadwerkelijk verdienen. Met € 17.600 KKP gebaseerd op de finale consumptie laat het Vlaamse Gewest op landniveau enkel Luxemburg, Oostenrijk en Duitsland voorgaan.

Conjunctuurindicatoren zijn nuttig om snel een actueel beeld te schetsen van de economische toestand. De curves van het producenten- en consumentenvertrouwen van de NBB zijn het meest gekend. Deze curves wijzen momenteel op een afzwakkende conjunctuur.

De tertiaire sector vormt de hoofdmoot in het economische weefsel van ontwikkelde economieën zoals de Vlaamse. 'Hoofdzetels, consultancy, technische analyse', maar ook 'transport en telecommunicatie', 'administratieve en ondersteunende dienstverlening' en 'onderwijs' zijn een Vlaamse specialiteit. De secundaire sector scoort relatief goed in het Vlaamse Gewest. De Vlaamse troeven situeren zich in de 'voeding', 'chemie' en in mindere mate in 'textiel en confectie', 'petroleumproducten', 'rubber en plasticverwerking' en de 'metaalnijverheid'.

De Vlaamse werkzaamheidsgraad bedroeg in 2011 71,8% van 20-64 jarigen. Dat is beter dan gemiddeld in de EU15, maar onze buurlanden (behalve Frankrijk) doen het beter. De werkzaamheid bij ouderen en allochtonen is immers een pijnpunt. De werkloosheidsgraad in het Vlaamse Gewest bedroeg 4,3% in 2011. Dat is lager dan in de EU15 en in onze buurlanden.

### 2.2. Macro-economische vergelijking van het Vlaamse Gewest met zes landen

In hoofdstuk 2 vergelijken we het Vlaamse Gewest met kleine, welvarende economieën in de Europese Unie. Op landniveau is fijnmaziger en recenter cijfermateriaal voorhanden. De benchmarklanden zijn Nederland, Ierland, Oostenrijk, Zweden, Finland en Denemarken. De vergelijking gebeurt op basis van een reeks macro-economische, arbeidsmarkt- en innovatieve indicatoren. De analyse start in 2005. De beschouwde periode omvat zowel jaren van goede als van slechte conjunctuur.

Ook in deze groep welvarende landen doet het Vlaamse Gewest het betrekkelijk goed: het bbp per inwoner is er – gecorrigeerd voor pendelbewegingen – van de hoogste. Hetzelfde geldt voor het beschikbaar inkomen per inwoner. Bovendien scoort het Vlaamse Gewest ook als een van de beste op basis van de (Eurostat) armoede indicatoren.

Over de periode 2005-2011 kende de Vlaamse economie een eerder matige economische groei in vergelijking met de benchmarklanden. Maar dat is enkel te wijten aan de opgaande conjunctuur (2005-2007) die sterker was in de benchmarklanden. Het Vlaamse Gewest hield beter stand tijdens de minder goede economische jaren (2008-2011). Tijdens de bestudeerde periode in zijn geheel had de werkgelegenheid een groter aandeel in de bbp-groei dan de arbeidsproductiviteit. Dat was niet zo in de jaren voordien. Men mag echter niet vergeten dat de arbeidsproductiviteit op zich nog steeds de voornaamste factor is in het Vlaamse bbp per inwoner. In Nederland, Oostenrijk en Zweden is de werkgelegenheidsgraad naar verhouding belangrijker.

Opdat een economie performant zou zijn moeten een aantal voorwaarden vervuld worden: vooreerst moeten er voldoende, kwaliteitsvolle jobs zijn. De Vlaamse werkzaamheidsgraad situeert zich anno 2011 nog steeds onder de Europese doelstelling van 75% en is de op één na laagste onder de benchmarklanden. Een belangrijke reden is de lage werkzaamheidsgraad bij de 55-64 jarigen (38,9% in 2011). In alle benchmarklanden, met uitzondering van Oostenrijk, is minstens de helft van de oudere beroepsbevolking nog actief. Maar op het vlak van werkloosheid doet het Vlaamse Gewest het zeer goed. Ons arbeidsmarktmodel (sociale bescherming, tijdelijke werkloosheid) slaagde er relatief goed in de ergste klappen van de crisis van 2009 op te vangen.

De Vlaamse economie is investerings- en uitvoergericht, wat belangrijk is voor de performantie van een economie. De Vlaamse uitvoer is traditioneel gericht op de EU15 en de buurlanden in het bijzonder. Dat is niet verwonderlijk, gezien de ligging tussen grote, welvarende landen. Een aantal benchmarklanden is relatief sterk aanwezig in specifieke landen(groepen): Oostenrijk voert intensiever handel met de nieuwe EU12, Finland met Rusland en Ierland met de VS.

Gezonde overheidsfinanciën zijn van belang voor investeringen, groei en lange termijnontwikkeling. Ierland scoorde in 2005 heel goed op budgettair vlak en qua overheidsschuld. Maar de financieel-economische crisis zorgde voor een forse verslechtering van de overheidsfinanciën zodat deze nu een pijnpunt zijn. Heden kan Zweden de beste papieren voorleggen.

Ten slotte blijkt dat innoveren een cruciale factor is voor de performantie van een ontwikkelde economie. Het Vlaamse Gewest telt een relatief hooggeschoolde bevolking, maar de georganiseerde bijscholing is er minder verspreid dan in de beschouwde landen. Het Vlaamse Gewest besteedde anno 2009 2,11% van zijn bbp aan onderzoek en ontwikkeling. Dat is iets meer dan gemiddeld in de EU15, maar Oostenrijk en de Scandinavische benchmarklanden doen het nog beter.

Innoveren betekent ook dat toepassingen op de markt moeten gebracht worden. Daarvoor zijn ondernemers nodig. Het Vlaamse Gewest heeft een relatief hoog aandeel zelfstandigen; Oostenrijk en de Scandinavische EU landen hebben het laagste aandeel. Het aandeel werkenden in kennisintensieve sectoren wordt soms als maat genomen voor toepassing van innovatie. Het Vlaamse Gewest laat hier enkel Finland en Ierland voorgaan, vooral door zijn relatief hoge aandeel in de industrie.

Het sluitstuk van het innovatieproces is de bescherming van intellectuele eigendom, geoperationaliseerd door het aantal patentaanvragen. Ierland en het Vlaamse Gewest bengelen achteraan op dat vlak. Zweden, Finland, en in mindere mate Nederland zijn de koplopers.

### 2.3. Lonen en arbeidsproductiviteit in de Vlaamse economie

Bij de beoordeling van het economische succes van landen of regio's spelen productiviteit en loonkosten een centrale rol.

Hoofdstuk 3 vangt aan met een situering van de arbeidsproductiviteit in een lange termijnperspectief. Aansluitend daarbij wordt het verloop van het gemiddeld loon per werkende en van de loonkost per eenheid product geschetst. De analyse bestrijkt een vrij lange periode: 1980-2011 voor de Belgische gewesten en 1980-2007 voor de internationale benchmark. De Vlaamse loonkost per eenheid product lag in 1980 lager dan in de EU15, België, de benchmarklanden en de andere gewesten. Dat concurrentiële voordeel is in 2007 verdwenen. Enkel in het Waalse Gewest is de loonkost per eenheid product nog hoger. De reden hiervoor is de forsere stijging van het gemiddeld loon per werkende in het Vlaamse Gewest dan gemiddeld in de EU15. Ook de arbeidsproductiviteit nam in het Vlaamse Gewest sterker toe dan in de EU15, maar het verschil was minder uitgesproken.

Verder wordt aan de hand van een groeiboekhouding de groei van de arbeidsproductiviteit verklaard. De analyse wordt uitgevoerd op het niveau van de grote bedrijfstakken voor de gewesten. Voor de secundaire bedrijfstakken blijken intermediaire inputs (grondstoffen en halffabricaten) het belangrijkste. Voor de tertiaire sectoren is het beeld minder eenduidig. De totale factorproductiviteit speelt een belangrijke rol in 'krediet en verzekeringen' en 'vervoer en communicatie', maar niet in andere.

### 2.4. Situering van de Vlaamse uitvoer en invoer van goederen

Hoofdstuk 4 biedt een overzicht van een aantal structuurindicatoren van de Vlaamse buitenlandse handel, met de nadruk op de uitvoer. Situeren betekent iken. De prestaties worden daarom in eerste instantie vergeleken met de buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland.

Het Vlaamse Gewest is een sterk uitvoergerichte regio met als belangrijkste exportartikelen 'farmaceutische en chemische producten', 'voertuigen' en 'aardolieproducten'. Het Vlaamse Gewest heeft een vrij gediversifieerde exportstructuur, vergeleken met sommige opkomende handelsblokken. De Vlaamse comparatieve voordelen situeren zich in arbeids- en kapitaalsintensieve goederen en in gemakkelijk naboots-



bare onderzoeksintensieve goederen. Duitsland, Frankrijk, de VS, Japan en een aantal opkomende handelsmogendheden zoals de Aziatische Tijgers en de N11 (Next Eleven) hebben echter troeven in het moeilijk nabootsbare segment van de onderzoeksintensieve goederen (generatoren, motoren, gespecialiseerde machines, telecommunicatie- en elektrische apparaten, precisie-instrumenten,...). Dat zou een potentieel voordeel zijn omdat deze categorie goederen moeilijker na te maken is, waardoor ze tegen hogere prijzen verkocht kunnen worden en voor meer toegevoegde waarde zorgen.

Toch is er enig voorbehoud bij deze conclusie: opkomende landen herbergen immers ook dikwijls assemblagefabrieken waar technologische apparatuur in elkaar wordt gezet waarna export volgt.

De Vlaamse uitvoer groeide over 2002-2010 ongeveer even sterk als in de EU15. Maar Duitsland en vooral Nederland deden het beter. Het Vlaamse Gewest is jammer genoeg niet gespecialiseerd in goederencategorieën die in de lift zitten (vooral goederen die intensief gebruik maken van basismaterialen en in mindere mate moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen). Ook onze geografische specialisatie op de trager groeiende EU15 speelt ons parten.

Goederencategorieën die het afgelopen decennium voor een relatief sterke toename van de export zorgden, zullen in de toekomst misschien minder belangrijk worden. De moeilijk nabootsbare onderzoeksintensieve goederen en markten buiten de EU15 worden geleidelijk aan belangrijker in de Vlaamse uitvoer. Dat zijn hoopvolle tekenen.

## 2.5. Marktaandelen

Hoofdstuk 5 gaat over de evolutie van de marktaandelen van het Vlaamse Gewest en de buurlanden in een aantal handelsblokken. Het aandeel van de uitvoer van het Vlaamse Gewest in de wereldinvoer (wereldmarktaandeel) bedraagt 38,6% in 2010. Dit is lager dan in de buurlanden (Duitsland, Frankrijk, Nederland, VK), maar dat heeft ook te maken met de kleinere omvang van de Vlaamse economie. Wanneer we het Vlaamse Gewest en de buurlanden wegen naar hun bevolking, stellen we vast dat het Vlaamse marktaandeel dat van de referentielanden overtreft in de onderzochte afzetmarkten. Het Vlaamse Gewest doet het in die zin goed. Weliswaar is het zo dat kleine landen door hun geringe thuismarkt automatisch meer exporteren. Bovendien leidt het gebruikte (want internationaal vergelijkbare) 'communautair concept' van de exportcijfers tot een zekere vertekening doordat de doorvoer van goederen in de cijfers vervat zit. Het Vlaamse Gewest is immers een typisch doorvoerland, niet in het minst omwille van de aanwezigheid van belangrijke 'poorten'. Dat geldt in zekere mate ook voor Nederland.

De evolutie van de Vlaamse wereldmarktaandelen is vergelijkbaar met de buurlanden. De tendens over 2002-2010 is stijgend, maar dat komt enkel door de goede prestatie van 2010.

Als we de evolutie van het Vlaamse marktaandeel voor een groep opkomende exportmarkten bekijken, is er een dalende trend vast te stellen. De twee uitzonderingen zijn de EU12 (de nieuwe lidstaten) en de N11. De N11 is een landengroep met een hoog groeipotentieel en bestaat uit: Bangladesh, Egypte, Indonesië, Iran, Mexico, Nigeria, Pakistan, de Filipijnen, Turkije, Zuid-Korea en Vietnam. In de EU12 is het marktaandeel in de periode 2002-2010 stabiel gebleven, in de N11 is het zelfs gestegen.

Het marktaandeel van het Vlaamse Gewest daalde daarentegen in Noord-Amerika, de ASEAN (Brunei, Cambodja, Indonesië, Laos, Maleisië, Myanmar, Filipijnen, Singapore, Thailand, Vietnam) en vooral in de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China). In eerstgenoemde twee blokken is het marktaandeel met 20% gedaald, in de BRIC zelfs met 37%. In de rijkere Aziatische landen is het verlies van het marktaandeel echter kleiner. In Japan bedraagt het verlies slechts 9%, bij de Aziatische Tijgers (Zuid-Korea, Taiwan, Hong Kong en Singapore) 17%.

De buurlanden kampen in meer of mindere mate ook met afkalvende marktaandelen in deze groeimarkten. Uiteraard verschilt de evolutie van exportmarkt tot exportmarkt. In de BRIC verliest het Vlaamse Gewest naar verhouding meer marktaandeel dan in onze buurlanden. Ook in de rijkere Aziatische Tijgers presteert het Vlaamse gewest minder goed. Toch mag niet gesteld worden dat het Vlaamse Gewest niet overall in Azië achterblijft op onze buurlanden: in Japan is de daling met 10% kleiner dan voor al onze buurlanden.

Als we op zoek gaan naar de determinanten van de grootte van het wereldmarktaandeel van België en de buurlanden hebben de relatieve uitvoerprijzen (de uitvoerprijzen van het exporterend land in verhouding tot zijn buitenlandse concurrenten) een vrij beperkte invloed. In België is dit effect zelfs vrijwel onbestaande. Er is eerder sprake van een structureel neerwaartse trend.

### 3. Aandachtspunten

Vlaanderen staat voor belangrijke uitdagingen op sociaal-economisch vlak, onder meer de financiële en eurocrisis, de positie van de industrie en de bevolkingsveroudering. Vlaanderen is centraal gelegen met een hoge concentratie aan activiteiten op een beperkt geografisch gebied. Vandaar de uitdaging voor een open economie met veel handel over de landsgrenzen heen. Uitvoer is van cruciaal belang voor de Vlaamse economie en dwingt de bedrijven om competitief te zijn op de wereldmarkt. Wat zijn nu de troeven van deze Vlaamse open economie? Hoe is het gesteld met de competitiviteit en welke structurele tendensen tekenen zich recent af? Op deze vragen wil deze studie antwoorden geven.

Vlaanderen dankt zijn welvaart in de eerste plaats aan een hoge arbeidsproductiviteit. Op dit vlak kan het de vergelijking met zes kleine, welvarende landen zeker doorstaan. De eerder matige score op het vlak van innovatie en de stijging van het aandeel van de loonkosten in de bruto toegevoegde waarde vragen onze aandacht.

De Vlaamse goederenuitvoer is relatief sterk georiënteerd op de trager groeiende markt van de EU15 en is minder gespecialiseerd in moeilijk nabootsbare onderzoeks-

intensieve goederen. Maar er komt geleidelijk verandering. Voorts dalen de Vlaamse marktaandeelen in een aantal opkomende handelsblokken. Er zijn echter ook uitzonderingen (EU12, N11) en onze buurlanden volgen doorgaans dezelfde trend. Vlaanderen heeft dus troeven voor de toekomst en moet deze benutten.

