

Boordtabel van het concurrentievermogen van de Belgische economie

Executive summary



01 Algemene context



02 Prijs- en kostenconcurrentievermogen



03 Niet-kostenconcurrentievermogen



04 Duurzame ontwikkeling en sociale cohesie



Juni 2015

3. Niet-prijsconcurrentievermogen

Het “niet-prijsgebonden” of structurele concurrentievermogen van een land, sector of onderneming berust op zijn vermogen om zich te onderscheiden van de concurrentie met andere middelen dan de prijs. Dit onderscheid wordt onder meer gemaakt door innovatie en de invoering van informatie- en communicatietechnologieën in de ondernemingen. Het is duidelijk dat ook ondernemerschap evenals onderwijs en opleiding een belangrijke rol spelen.

Veranderingen van de mededinging in de netwerkindustrieën (waaronder de energiesector en telecom) worden eveneens aangekaart. De overheid kan eveneens haar steentje bijdragen door een beleid uit te schrijven dat de marktwerking stimuleert en faciliteert en via regelgevende aspecten bijdraagt tot een gunstig algemeen ondernemingsklimaat.

De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO), via haar groeidoelstelling⁴³, en de Europese Commissie, via haar zevende kaderprogramma⁴⁴, wijzen op het belang van de rol van het “niet-prijsgebonden” concurrentievermogen in de economische groei en het scheppen van banen.

In dit deel gewijd aan het structurele concurrentievermogen worden de indicatoren voor innovatie, directe buitenlandse investeringen, digitale economie, ondernemerschap en de concurrentie in de netwerkindustrieën nader onderzocht. De analyse van dit thema wordt vervolgens aangevuld met de arbeidsmarkt, onderwijs en opleiding, evenals ondersteuning van het bedrijfsklimaat.

3.1. Innovatie

-39-

Prestaties en uitgaven in O&O

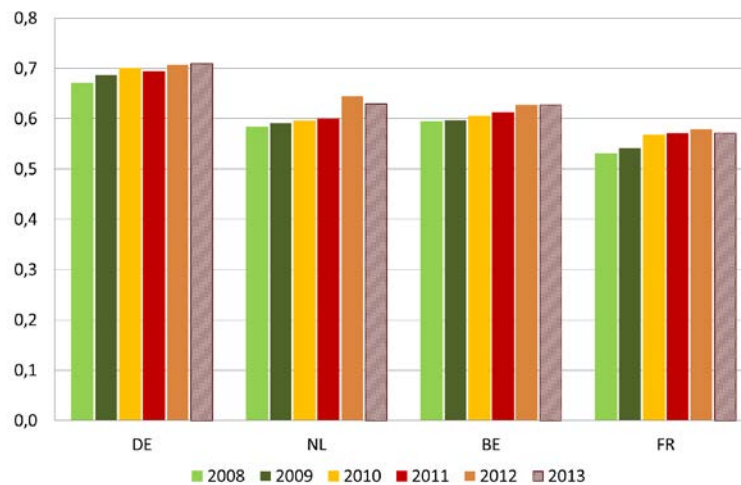
Uit empirisch onderzoek blijkt dat er een positief verband bestaat tussen innovatie en het concurrentievermogen van ondernemingen. Econoom Michael Porter⁴⁵ wiens werken vooraanstaand zijn op dit gebied, benadrukt dat innovatie de sleutel tot het concurrentievermogen van ondernemingen is, omdat het hun vermogen om een duurzaam concurrentievoordeel te behouden op veranderende markten beïnvloedt.

⁴³ <http://www.oecd.org/fr/eco/croissance/reformes-economiques-objectif-croissance.htm>.

⁴⁴ http://europa.eu/legislation_summaries/energy/european_energy_policy/i23022_fr.htm.

⁴⁵ Michael E. Porter (1990), The competitive advantage of nations.

Grafiek 3-1. Innovation Union Scoreboard



Bron: Europese Commissie.

België wordt in 2013 geklasseerd bij de "innovation followers", dat wil zeggen dat het deel uitmaakt van de landen waar innovatie belangrijker is dan het EU27-gemiddelde, maar iets achterloopt op de "innovation leaders", in dit geval de Scandinavische landen en Duitsland. België heeft een voorsprong op Frankrijk, maar is nu ingehaald door Nederland dat een grote sprong vooruit heeft gemaakt op het gebied van innovatie in kmo's.

-40-

De sterke punten van België zijn het zeer gedegen onderzoekstelsel, gemeten naar het aantal wetenschappelijke publicaties, de samenwerking tussen ondernemingen en de innovatie in de kmo's.

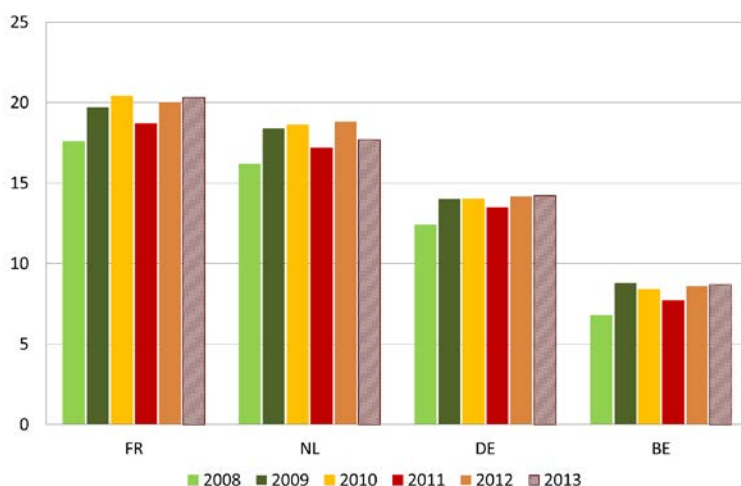
Daarentegen lijdt België aan een tekort aan investeringen van de ondernemingen in niet-O&O-innovatie, een laag niveau van overheidsinvesteringen in O&O, een relatief achterblijvende activiteit op het vlak van octrooien en een zwakke export van kennisintensieve diensten en de verkoop van nieuwe producten.

Over het algemeen toont België zich zwak in de uitvoer van hoogtechnologische producten. Hoogtechnologische producten worden gedefinieerd als industrieën of producten van fabricage en van verhandelde diensten, met een hoge O&O-intensiteit. In 2013 vertegenwoordigden zij slechts 8,7 % van de totale Belgische uitvoer. Frankrijk, Nederland en Duitsland zijn ons land ver vóór op dit gebied, met marktaandelen van respectievelijk 20,3 %, 17,7 % en 14,2 %.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Grafiek 3-2. Uitvoer van hightechproducten

In % van de totale uitvoer.



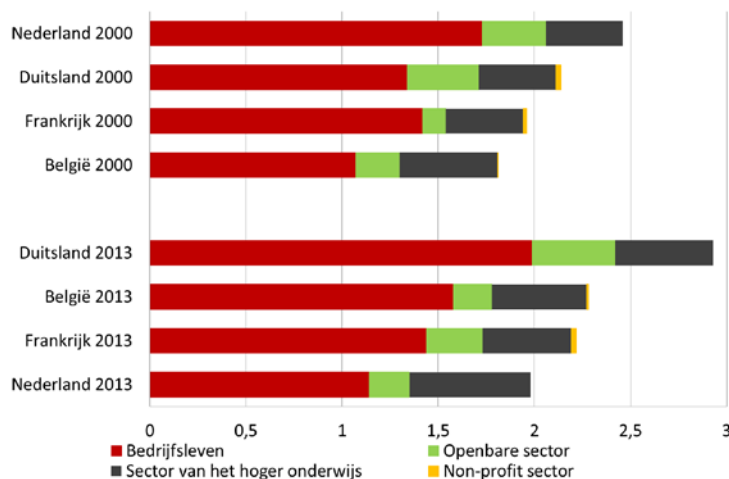
Bron: Eurostat.

De Europese Unie heeft zich, eerst in de Lissabon-strategie en daarna in de Europa 2020-strategie, ten doel gesteld om een gemiddelde van 3 % van het bbp aan O&O-uitgaven te bereiken tegen 2020. Met een intensiteit aan totale O&O-uitgaven van 2,3 % van het bbp in 2013 situeert België zich boven het gemiddelde van de EU28, van de eurozone(18), van Frankrijk en van Nederland. Maar het doet het minder goed dan Duitsland (2,9 % van het bbp). De groei van deze indicator was tussen 2000 en 2013 zwakker in België dan in Duitsland.

-41-

Grafiek 3-3. O&O-uitgaven per uitvoeringssector – vergelijking tussen 2000 en 2013

In % van het bbp.



Bron: Eurostat.

De verdeling per uitvoeringssector wijst erop dat de ondernemingen voor meer dan 69 % bijdroegen tot de O&O-uitgaven in België in 2013. België sluit daarmee aan de bij de EU-doelstelling om ervoor te zorgen dat 2/3 van de O&O-uitgaven door ondernemingen gebeuren.

Volgens gegevens van het Federaal Wetenschapsbeleid⁴⁶ gebeurt een zeer groot aandeel (75,6 % in 2011) van de O&O-uitgaven van ondernemingen in de verwerkende nijverheid, maar dit aandeel daalde met 6,6 procentpunt ten opzichte van 2001. Binnen deze sector domineren voornamelijk de hightechondernemingen (voornamelijk farmaceutica en elektronica), gevolgd door de mediumtechondernemingen.

Met betrekking tot de bijdrage van de overheidssector aan de O&O-inspanningen situeert België zich ruimschoots onder de drie belangrijkste handelspartners, maar ook onder het gemiddelde van de EU28 en de eurozone(18). Hoewel deze ratio sinds 2000 steeg, weerspiegelt zij toch het geringere engagement van de Belgische overheid in O&O-investeringen.

De bijdrage van de sector van het hoger onderwijs aan de O&O-uitgaven in België situeert zich onder het gemiddelde van de EU28, van de eurozone (18) en van Nederland, maar België overtreft Frankrijk en Duitsland.

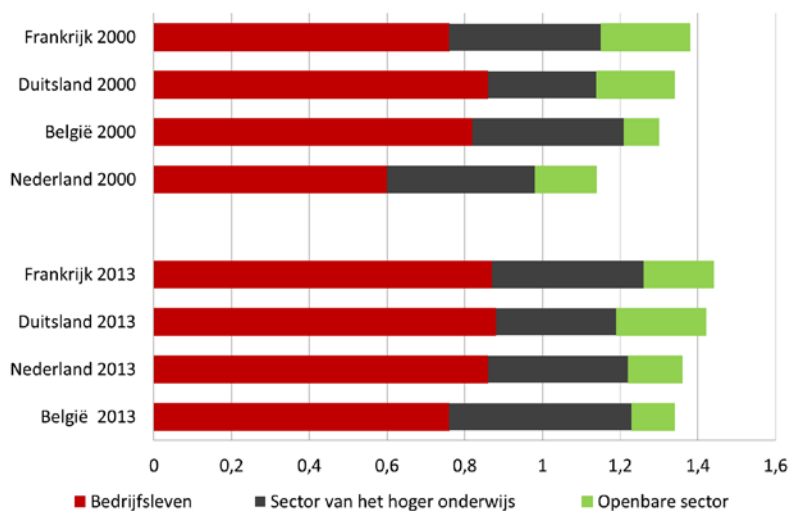
We moeten echter oppassen voor een te snelle analyse op dit gebied. Hoewel het niveau van de overheidsuitgaven een belangrijke indicator vormt, is hij niet de enige vector van overheidssteun voor O&O en innovatie. De overheid kan innovatie ook stimuleren via de fiscale hefboom.

O&O-personeel

In België wordt de tewerkstelling van onderzoekers op federaal niveau gestimuleerd door de vrijstelling van 80 % van de bedrijfsvoorheffing voor onderzoekers in dienst van instellingen voor hoger onderwijs, onderzoekscentra en innoverende jonge ondernemingen. Met deze maatregel draagt de overheid bij aan de verhoging van het niveau van haar O&O-uitgaven.

Grafiek 3-4. Aandeel van het O&O-personeel per uitvoeringssector

In %.



Bron: Eurostat.

Het in aanmerking genomen personeel bestaat zowel uit personen die rechtstreeks tewerkgesteld zijn in O&O als uit personen die O&O-diensten verlenen, zoals beheerders, administratief personeel en kantoorpersoneel. De verhoudingen hebben betrekking op het gehele personeel, uitgedrukt in voltijdsequivalenten.

⁴⁶ Commissie federale samenwerking van de interministeriële Conferentie voor Wetenschapsbeleid (2014), O&O van de sector van de ondernemingen in België in de periode 2001-2011, september.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Deze indicator meet het gebruik van O&O-vaardigheden binnen de actieve bevolking van een economie. De onderzoekers spelen een beslissende rol, niet alleen in de productie van kennis, maar ook in de draagkracht van hun professionele omgeving (bedrijven, onderzoeksinstituten, onderwijs, enz.) en in de exploitatie en de valorisatie van elders geproduceerde kennis.

België neemt een middenpositie in op Europees niveau (1,3 %); het situeert zich boven het gemiddelde van de EU28 en de eurozone, maar blijft achter bij Frankrijk, Duitsland en Nederland en situeert zich ver achter de Scandinavische landen. Ondernemingen zijn de belangrijkste werkgever van onderzoekers. Ze zijn een bevoorrecht kanaal voor de overdracht van innovatie via de ontwikkeling of de verbetering van producten en processen. Het is leerzaam om vast te stellen dat de Scandinavische landen in dit opzicht veel betere prestaties neerzetten dan de andere bestudeerde landen.

De tweede grootste werkgever in O&O is het hoger onderwijs. De O&O-werkzaamheden die er plaatsvinden zijn voornamelijk gericht op fundamenteel onderzoek en toegepast onderzoek. In deze sector doet België het beter dan zijn belangrijkste handelspartners.

De overheid stelt ook O&O-personeel tewerk, maar de aantallen zijn veel lager dan die in de ondernemingssector en in de sector van het hoger onderwijs. België toont een relatief lage ratio ten opzichte van het gemiddelde van de EU28 en het eurozone, evenals ten opzichte van zijn drie belangrijkste handelspartners. Deze situatie weerspiegelt het geringere engagement van de Belgische overheid in O&O-investeringen.

Een van de belangrijkste obstakels voor de aanwerving van onderzoekers in België zijn de totale kosten voor ondernemingen. Het hoge niveau van de fiscale druk vormt een handicap voor de tewerkstelling van onderzoekers, vooral voor middelgrote bedrijven. Deze situatie is problematisch, zowel voor de ondernemingen als voor de onderzoekers die in de verleiding kunnen komen om in het buitenland te gaan werken, of, in het geval van buitenlanders, terughoudend kunnen zijn om te komen werken in onderzoekscentra in België⁴⁷.

-43-

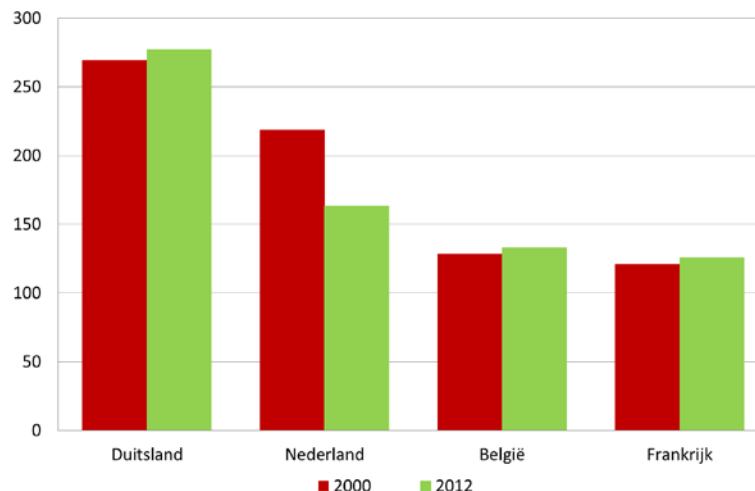
Octrooien

Het aantal geregistreerde octrooien is een belangrijke indicator van de innovatiedynamiek en van de efficiëntie van het beleid voor onderzoek en ontwikkeling. Het systeem van de octrooierbaarheid van uitvindingen is bedoeld om onderzoek in de privésector te stimuleren, door de uitvinders in staat te stellen om profijt te halen uit hun realisaties. Hierbij moet in het achterhoofd worden gehouden dat de “octrooieerbare” activiteit niet volledig overeenkomt met de prestaties op het gebied van O&O van een land omdat sommige uitvindingen bewust niet geoctrooieerd worden om met name het industriële geheim te bewaren; sommige activiteiten zijn niet octrooieerbaar en sommige octrooien leiden niet noodzakelijk tot een innovatie van producten of diensten op de markt.

⁴⁷ Studie uitgevoerd door de Hay Group in 2005 voor de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, Diagnose van het Belgische innovatiesysteem, mei 2006.

Grafiek 3-5. Octrooiaanvragen bij het EOB

In aantal aanvragen per miljoen inwoners.



Bron: Eurostat.

Op basis van het aantal octrooiaanvragen dat werd ingediend bij het Europees Octrooibureau (EOB) volgens het aantal inwoners in elk land bekleedt België een relatief gunstige positie in 2012, aangezien het een veel hogere ratio heeft dan de EU28. De prestaties van België lijken echter minder gunstig in vergelijking met die van zijn belangrijkste handelspartners. Met uitzondering van Frankrijk blijft België duidelijk achter Duitsland en Nederland. Deze bevinding geldt ook wanneer we de positie van België vergelijken met die van de best presterende landen inzake innovatie, namelijk de Scandinavische landen (Zweden, Denemarken en Finland).

Om de efficiëntie van de O&O-uitgaven van een land te meten, kunnen de O&O-uitgaven worden gedeeld door het totale aantal octrooiaanvragen bij het EOB. Hieruit blijkt dat het niet de landen met de hoogste O&O-uitgaven zijn die het best presteren. Dit is het geval voor Finland en Denemarken, die weliswaar tot de best presterende landen van de EU behoren in termen van het aantal octrooiaanvragen, maar die in verhouding tot het niveau van de O&O-uitgaven een lagere efficiëntie van deze uitgaven tonen dan bijvoorbeeld Duitsland en Zweden. De prestaties van België voor deze ratio is relatief gunstig in die zin dat het Finland, Denemarken en Zweden overtreft, maar evenwel achterblijft ten opzichte van de eurozone en de EU28.

Gegevens over het aantal octrooiaanvragen voor hightech bevestigen de gunstige positionering van België in vergelijking met de EU28 en de eurozone, maar ons land blijft nog steeds achter ten opzichte van Zweden, Finland en Denemarken.

Deze zwakkere geneigdheid van België om octrooiaanvragen in te dienen is het gevolg van verschillende factoren.

Ten eerste wordt België gekenmerkt door een sterke uitbreiding van de tertiaire sector (bijna 78 % van het Belgische bbp wordt gegenereerd door de tertiaire sector) en een economisch weefsel dat overheersend (voor meer dan 97 %) uit kmo's bestaat. De meeste octrooiaanvragen zijn echter afkomstig van grote ondernemingen, hoofzakelijk uit de verwerkende industrie. Kmo's worden vaak geconfronteerd met een gebrek aan informatie over het beheer van intellectuele eigendom en een gebrek aan technische en financiële middelen om hun innovaties te octrooieren.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Ten tweede zijn, net als de O&O-uitgaven, de octrooiaanvragen in België grotendeels afkomstig van filialen van buitenlandse ondernemingen. Sterker nog, meer dan 70 % van de in België ingediende octrooiaanvragen komt van buitenlandse ondernemingen⁴⁸. Dit percentage is niet te vergelijken met dat bij onze drie belangrijkste handelspartners. Bovendien is het aandeel van binnenlandse octrooien waarvan de houders in het buitenland gevestigd zijn bijzonder hoog in België (47 % in 2003) in vergelijking met Duitsland (16,3 %), Frankrijk (25,9 %) en Nederland (22,2 %)⁴⁹. Dit fenomeen weerspiegelt goed de zeer sterke aanwezigheid van buitenlandse ondernemingen in de Belgische economie; deze ondernemingen voeren O&O-activiteiten uit in België, maar beheren hun intellectuele eigendom vanuit het land waar de moedermaatschappij gevestigd is. Deze situatie heeft de neiging om de prestaties van België op het gebied van octrooien te beperken.

De relatief lage intensiteit van O&O in de Belgische economie kan overigens deels verklaard worden door het feit dat België achterblijft op het gebied van aantal octrooiaanvragen. Daarnaast vormt de specialisatie van de Belgische economie in de productie van low- tot medium-techgoederen waarvoor technologische innovatie relatief beperkt is, ook een handicap.

3.2. Directe buitenlandse investeringsstromen

Buitenlandse directe investeringen⁵⁰ zorgen voor jobcreatie en kennis spillovers. Uit de “European attractiveness survey 2014” van Ernst & Young⁵¹ blijkt dat België tijdens de crisis goed standhield en nog steeds investeringsprojecten weet aan te trekken. Sales- en marketingactiviteiten trokken in 2014 het meeste projecten aan, gevolgd door de productiesector. Doordat België onder andere logistieke voordelen (infrastructuur, havens, verbindingen met het buitenland) biedt, worden ook in deze sector vaak projecten opgestart. De meeste investeringsprojecten in België komen uit de buurlanden en de Verenigde Staten.

-45-

⁴⁸ Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (2010), Technisch verslag van het secretariaat over de maximale beschikbare marges voor de loonkostenontwikkeling, 9 november.

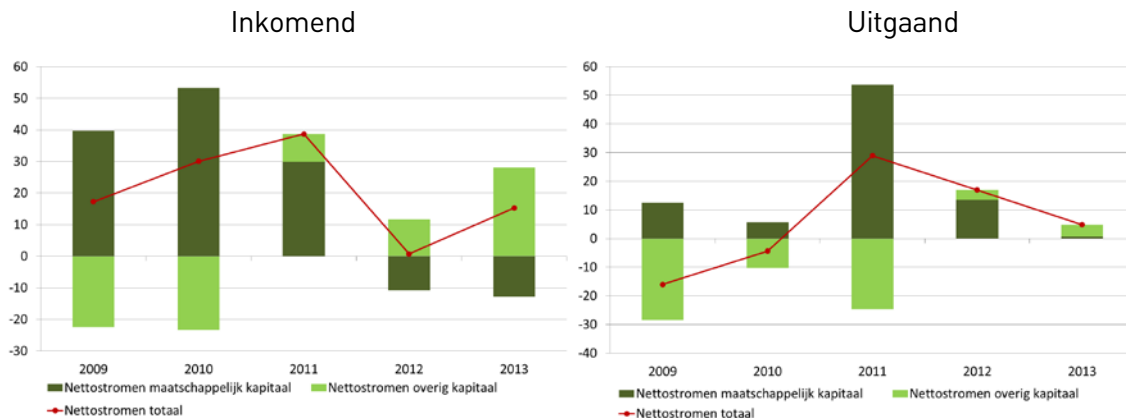
⁴⁹ Europese Commissie, STC key figures report 2008 /2009.

⁵⁰ De methodologie bepaalt dat er sprake is van directe investeringen wanneer een investeerder minstens 10 % van de stemrechten of van de gewone aandelen van een onderneming in het buitenland heeft, of omgekeerd wanneer een investeerder uit het buitenland 10 % van de stemrechten of van de gewone aandelen in een ingezetene onderneming heeft. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen investeringen in maatschappelijk kapitaal, d.i. oprichtingen van maatschappijen, deelnemingen in maatschappijen en aan- en verkoop van onroerend goed; en investeringen in overig kapitaal, d.i. leningen tussen aanverwante bedrijven inclusief transacties op korte termijn.

⁵¹ Ernst & Young (2014), European attractiveness survey 2014- Back in the game, mei.

Grafiek 3-6. Inkomende en uitgaande directe buitenlandse investeringsstroom

In miljard euro.



* Toewijzing van de stromen aan hetzij directe investeringen van België in het buitenland, hetzij buitenlandse directe investeringen in België is afhankelijk van de lokalisatie van de ouderonderneming.

Bron: NBB (Analytische presentatie).

Een statistiek die soms gebruikt wordt om de in- en uitgaande buitenlandse investeringsstromen in kaart te brengen, is de betalingsbalansstatistiek. De netto-instroom van maatschappelijke kapitaal⁵² uit het buitenland was negatief in 2013 en 2012, er werden bijgevolg meer effecten in Belgische ondernemingen verkocht dan aangekocht door buitenlandse ondernemingen. De instromen van overig kapitaal waren wel positief en droegen bij tot een positieve totale netto-instroom van buitenlandse investeringen. De totale inkomende netto-investeringsstromen waren steeds positief, met een hoogtepunt in 2011 door een positieve notering van zowel overig als maatschappelijk kapitaal. De investeringsstromen zijn echter heel volatiel. In 2009 en 2010 deed zich de omgekeerde situatie voor van 2012 en 2013: een positieve instroom van maatschappelijk kapitaal, maar een negatieve instroom aan overig kapitaal.

Hoewel uitgaande buitenlandse investeringen worden geassocieerd met delokalisatie en jobverlies, worden ook de voordelen vandaag de dag duidelijk: uitgaande buitenlandse investeringsstromen hebben een positieve invloed op de uitvoerintensiteit, kennisdeling en de internationalisatie van de betrokken ondernemingen⁵³ en kunnen bovendien leiden tot schaalvoordelen.

Zowel in 2011, 2012 en 2013 was er sprake van een totale positieve netto-uitstroom van buitenlandse investeringen: Belgische ondernemingen investeerden dus meer in het buitenland, dan ze desinvesteerden. Dit in tegenstelling tot de jaren 2009 en 2010, waarin de totale netto-uitgaande investeringen in het buitenland een negatief teken vermeldde. In de periode 2009-2013 waren de netto-uitstromen van maatschappelijk kapitaal steeds positief, wat betekent dat Belgische ondernemingen investeerden in deelnemingen en/of oprichtingen van buitenlandse ondernemingen en/of in de aankoop van onroerend goed in het buitenland. Voor 2009-2011 was

⁵² De component "maatschappelijk kapitaal" wordt geschat op basis van de marktwaarde van de ondernemingen (in België of in het buitenland) die beursgenoteerd zijn. Indien dit niet het geval is, wordt de boekhoudkundige waarde van het eigen vermogen genomen. Dit omvat eveneens de reserves, de overgedragen resultaten en de uitgiftepremies.

⁵³ E. Dhyne and S. Sarisoy Guerin (2014), Outward foreign direct investment and domestic performance: In search of a causal link.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

er sprake van een negatieve netto-uitstroom van overig kapitaal. In 2012 en 2013 deed zich het omgekeerde voor: de netto-uitstroom van overig kapitaal was positief.

Volgens het jaarverslag 2014-2015 over het concurrentievermogen van het World Economic Forum⁵⁴ is de positie van België gematigd voor de relatieve aantrekkelijkheid voor directe buitenlandse investeringen⁵⁵. Naast de geografische ligging, de kwaliteit van zijn infrastructuur en de productiviteit van zijn arbeidskrachten biedt België een wet- en regelgevend arsenaal aan dat bijzonder gunstig is voor directe buitenlandse investeringen. Voorbeelden zijn onder meer de notionele intrestaftrek, de vrijstelling van roerende voorheffing op dividenden voor in België gevestigde investeringsholdings die winsten repatriëren naar de moedermaatschappij (EU), alsmede specifieke fiscale maatregelen voor O&O-activiteiten in België.

Een belangrijke factor bij het aantrekken van buitenlandse investeerders blijft het tarief van de vennootschapsbelasting. Het nominale tarief in België (34 %) en in Frankrijk (36,1 %) is veel hoger dan in Duitsland (29,8 %) en Nederland (25 %). Het impliciete belastingtarief⁵⁶ bedraagt daarentegen niet meer dan 20 % in België, dankzij de fiscale voordelen en kortingen, tegenover 28,1 % in Frankrijk maar slechts 6,8 % in Nederland.

3.3. Digitale economie

De informatie- en communicatietechnologieën (ICT) vormen een belangrijke determinant van het concurrentievermogen. Als pijlers van de kenniseconomie zijn ze een katalysator voor organisatorische verandering en innovatie en helpen ze de productiviteit van de werknemers verhogen. Het gebruik van ICT in de hele waardeketen stelt bedrijven in staat om hun algemene efficiëntie te verhogen en hun concurrentiepositie te verbeteren.

-47-

Een van de grootste troeven van België op het gebied van telecommunicatie ligt in de kwaliteit en de dichtheid van zijn infrastructuur. De dekkingsgraad van de bevolking in toegangsnetwerken van de volgende generatie (NGA) piekt op meer dan 98 %, het tweede hoogste percentage in de Europese Unie (EU). Bovendien heeft 66,2 % van de abonneementen op vast breedbandinternet snelheden groter dan of gelijk aan 30 Mbps, waardoor ons land de EU-leider op dit gebied is. Voor abonneementen op supersnel internet (groter dan of gelijk aan 100 Mbps) staat ons land op de zesde plaats in de EU – na onder meer landen zoals Litouwen en Roemenië, die voorrang hebben gegeven aan optische vezel voor de ontwikkeling van hun vaste breedband-

⁵⁴ <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/>.

⁵⁵ De gegevens steunen op de antwoorden die in het kader van een opinieonderzoek werden gegeven door een representatieve steekproef (op basis van de grootte van de onderneming en van de bedrijfssector) van bedrijfsleiders uit elk onderzocht land. Deze gegevens zijn dus kwalitatief van aard, omdat ze berusten op de subjectieve beoordeling van de respondent. Hoewel ze met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd moeten worden, laten ze toe om een trend vast te stellen.

Voor deze indicator geven de respondenten een antwoord op de vraag: in hoeverre hebt u het gevoel dat de in uw land geldende regelgeving voor directe buitenlandse investeringen deze laatste aanmoedigt of ontmoedigt?

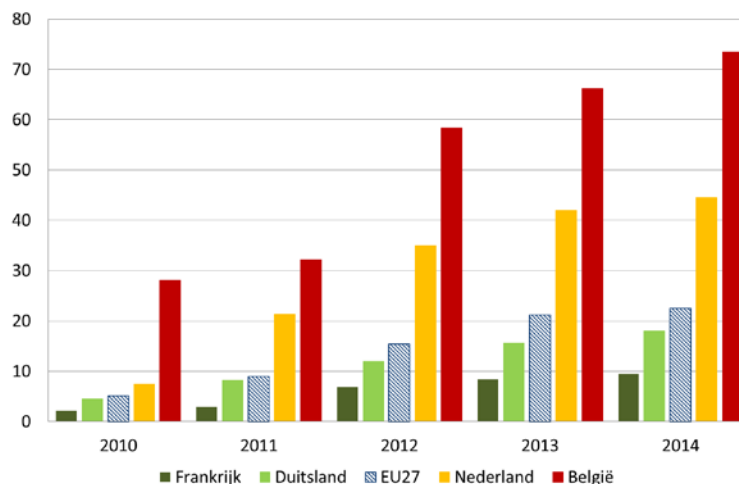
⁵⁶ Definitie van Eurostat: Impliciete belastingtarieven meten de reële (effectieve) belastingdruk op de verschillende soorten economische inkomsten of activiteiten die belast kunnen worden. Ze komen overeen met de verhouding van de totale belastinginkomsten voor elke economische categorie (consumptie, arbeid en kapitaal) en een antecedentvariabele die het potentiële basistarief vertegenwoordigt, berekend op basis van de productie- en inkomensrekeningen van de nationale rekeningen.

netwerken - maar ver voor onze belangrijkste handelspartners Duitsland, Frankrijk en Nederland.

De situatie is echter minder gunstig voor de 4G-netwerken (LTE). Zowel in termen van de dekkinggraad van de bevolking door deze netwerken als in termen van de adoptie van deze technologie door de consumenten blijft België achter ten opzichte van het gemiddelde van de EU en onze buurlanden (met uitzondering van Duitsland voor de adoptie door de consument).

Grafiek 3-7. Percentage vaste breedbandabbonnementen van min. 30Mbps

In %.



Bron: Europese Commissie, Digital Agenda Scoreboard.

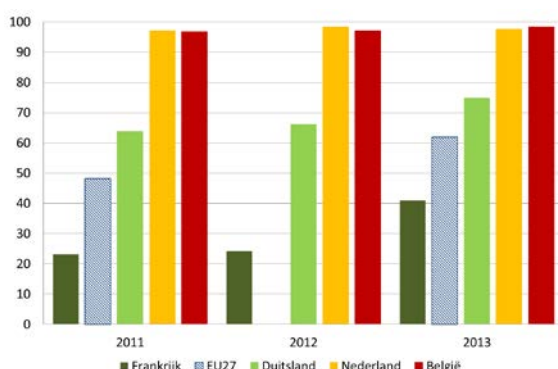
Opgemerkt dient te worden dat volgens de meest recente cijfers van de operatoren op het moment waarop dit rapport wordt geschreven, de 4G-dekking van de bevolking een spectaculaire sprong voorwaarts heeft gemaakt in 2014, aangezien de belangrijkste operatoren begin februari 2015 een dekkinggraad van meer dan 80 % van de bevolking door elk van hun respectieve netwerken hebben aangekondigd. Een combinatie van factoren verklaart de achterstand, zoals de lage investeringen in mobiele netwerken tot in 2010 die resulteerde in een late start in mobiele breedband, een bevolking die onvoldoende uitgerust is met smartphones, relatief hoge tarieven voor gebruikers van mobiele data en de invoering van vrij strenge emissienormen voor hertzgolven die de uitrol van de netwerken heeft kunnen vertragen (vooral in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest). Sinds het einde van 2012 is de trend echter gekeerd en is België begonnen met een krachtige inhaalbeweging, met name door een toename met 40 % van de mobiele breedbandabbonnementen bij de bevolking tussen 2012 en 2013.

Een rangschikking van de vier landen op basis van hun infrastructuur, zowel voor NGA als 4G, geeft aan dat Nederland met voorsprong op de eerste plaats staat. België en Duitsland betrekken gezamenlijk de tweede plaats en Frankrijk sluit de rangen, omwille van een achterstand voor NGA.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

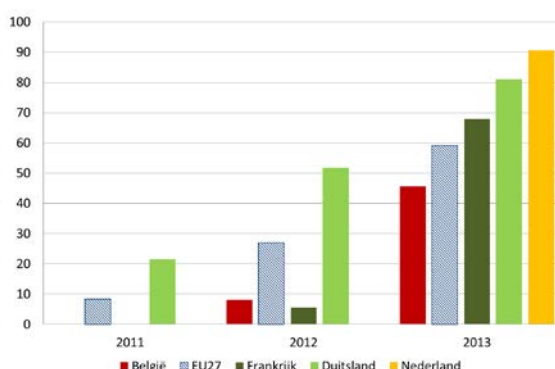
Grafiek 3-8. Dekkingsgraad van de bevolking door netwerken van de nieuwe generatie

In % van de huishoudens.



Grafiek 3-9. Dekkingsgraad van de bevolking door 4G-netwerken (LTE)

In % van de huishoudens.



Bron: Europese Commissie, Digital Agenda Scoreboard.

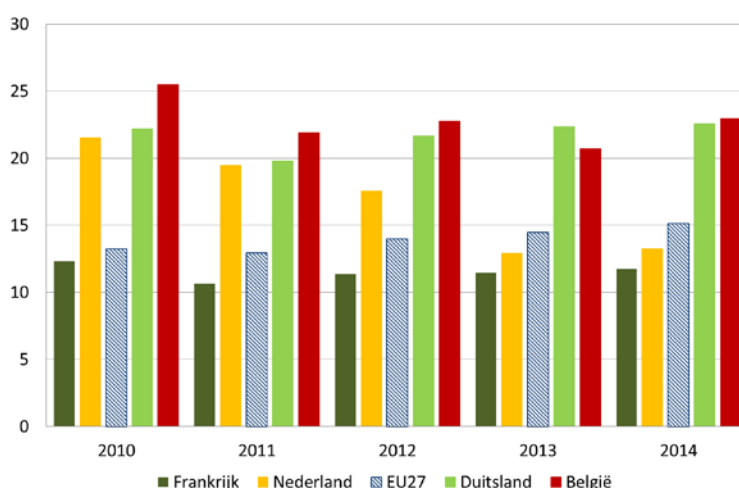
Elektronische handel

Elektronische handel of e-commerce is een van de indicatoren die meet in welke mate de ondernemingen zich aansluiten bij de digitale economie door hun traditionele verkoopkanalen aan te passen aan dit nieuwe gegeven. De Belgische ondernemingen positioneren zich gunstig op het gebied van elektronische handel. Het aandeel van de ondernemingen die online verkopen via de verschillende digitale netwerken bereikt 22,9 % in 2014, de zesde beste prestatie in de EU, ver boven het EU-gemiddelde (15,1 %), Nederland (13,3 %) en Frankrijk (11,8 %). Bijna de helft van de grote Belgische ondernemingen (met ten minste 250 werknemers), dat wil zeggen 47,6 %, verkopen online tegenover 22,2 % van de kmo's (met 10 tot 49 werknemers).

-49-

Grafiek 3-10. Ondernemingen die online verkopen via verschillende computernetwerken

In % van het totaal.



Bron: Europese Commissie, Digital Agenda Scoreboard.

De goede prestaties van de Belgische ondernemingen op het gebied van elektronische handel is deels te verklaren door het aanzienlijke gebruik ervan in "Business to Business" (b2b). Het aandeel van de bedrijven, 15 % in 2014, die online verkopen aan andere bedrijven (b2b) of aan de overheid (b2g) stelt België in staat om de derde plaats in te nemen in de EU in 2014.

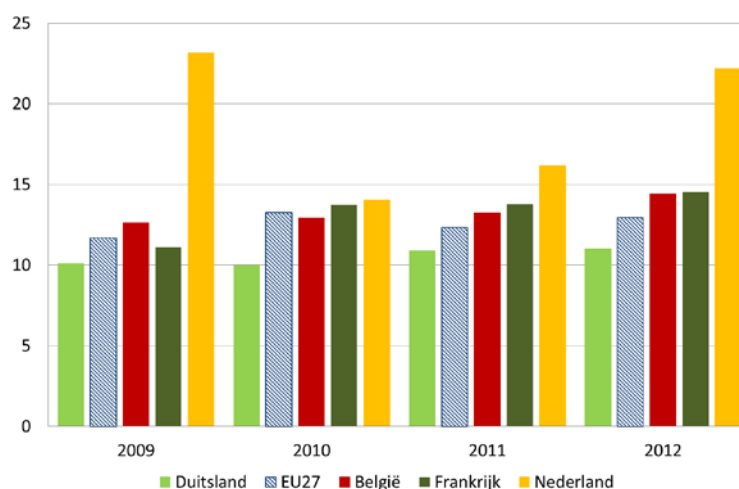
Met 13,5 % van de omzet die gerealiseerd wordt via elektronische handel situeren de Belgische ondernemingen zich iets onder het EU-gemiddelde (15,1 %), vóór Duitsland (12,7 %) en Nederland (11,6 %) maar zeer ver achter het best presterende land, namelijk Ierland (52,1 %); in dit land zijn immers vele Europese hoofdzetels van Amerikaanse multinationals in elektronische handel gevestigd.

Investerings in de netwerken

In 2012 situeert het aandeel van de inkomsten van de Belgische operatoren dat besteed wordt aan investeringen zich boven het EU-gemiddelde (12,9 %) en Duitsland (11 %); dit is vergelijkbaar met Frankrijk (14,5 %) maar veel lager dan in Nederland (22,2 %).

Grafiek 3-11. Totaal van de investeringen in de netwerken

In % van de inkomsten van de sector van de elektronische communicatie.



Bron: Europese Commissie, Digital Agenda Scoreboard.

De Belgische operatoren deden aanzienlijke investeringen– de investeringen van de grootste telecommunicatieoperatoren stegen met bijna 50 % tussen 2012 en 2013 (volgens de gegevens van het BIPT⁵⁷) – voornamelijk om de prestaties van hun vaste netwerken te verbeteren⁵⁸.

⁵⁷ BIPT (2013), Economische situatie van de telecommunicatiesector.

⁵⁸ Deze strategie heeft zowel betrekking op het vaste koper breedbandnetwerk van de historische operator met de implementatie van de technologieën VDSL2 en VDSL Vectoring als die van de kabeloperatoren met de veralgemening van de technologie DOCSIS 3.0 en stelt België vandaag in staat om het best presterende EU-land te zijn qua dekking en abonnementen op vast internet met hoge snelheid van de nieuwe generatie (snelheid van minstens 30 Mbps).

3.4. Ondernemerschap

Ondernemerschap is de concrete uiting van ondernemingsgeest. Het wordt niet alleen gemeeten op basis van de oprichting van ondernemingen, want het verwijst in de eerste plaats naar een ingesteldheid en een mentaliteit die worden gekenmerkt door de vastberadenheid en het vermogen van het individu, alleen of binnen een organisatie, om een kans te identificeren en deze te grijpen om zo nieuwe waarde te creëren of economisch succes te behalen⁵⁹. Onderzoek heeft immers aangetoond dat het bij het oprichten van kmo's vaak gaat om de oprichting van een kleine zelfstandige activiteit en minder om echt ambitieus ondernemerschap, waarbij de nadruk ligt op innovatie, nieuwe ideeën, creativiteit en dat gepaard gaat met groei en jobcreatie⁶⁰. Hoewel het niet noodzakelijk een commerciële aspect heeft, geven wij voorrang aan deze dimensie in het kader van deze analyse.

Volgens Lepoutre et al (2008)⁶¹ verkiezen Belgen vaker het werknemersstatuut boven het ondernemerschap omwille van de sociale zekerheid die ermee gepaard gaat. Dit wordt bevestigd in de flashbarometer rond ondernemerschap⁶²: 65 % van de ondervraagden verkozen om werknemer te zijn boven zelfstandige, in de EU was dit slechts 58 %. Daarnaast hebben ondernemers of kandidaat-ondernemers bovenop de beperkte sociale voorzieningen te kampen met hoge loonkosten, stroeve regels en administratieve verplichtingen, waardoor de balans uiteindelijk overhelst naar het werknemersstatuut. België mag dan wel goed scoren op het vlak van onderwijsniveau en beschikbaarheid van kapitaal en arbeid, het blijft achterophinken wanneer het gaat over de werking van instellingen en de prikkels die aanzetten tot ondernemerschap⁶³.

Oprichtingsgraad en overlevingsgraad

De demografische ontwikkelingen die in structurele bedrijfsstatistieken te vinden zijn, tonen dat België veruit de laagste oprichtingsgraad van ondernemingen⁶⁴ heeft in vergelijking met de buurlanden.

Dit zou deels verklaard kunnen worden door de slechte prestaties op het gebied van ondernemingsgeest. De perceptie en de houding van de Belgische bevolking ten aanzien van ondernemingsgeest lijken ongunstig te zijn volgens de Europese Commissie⁶⁵. Sociale determinanten,

-51-

⁵⁹ Europese Commissie, Groenboek, Ondernemingsgeest in Europa, COM(2003) 27.

⁶⁰ Luc Sels, Sophie De Winne, Ilke Van Beveren (2010), Ondernemerschap, een motor voor jobcreatie? Een oefening in het kader van de Vlaamse Arbeidsrekening, Leuven: Katholieke Universiteit Leuven. Steunpunt Werk en Sociale Economie, 2010. <http://www.ccecrb.fgov.be/txt/nl/sels.pdf>.

⁶¹ Lepoutre J., Tilleuil O., Meuleman M. & Crijns H. (2009), Global Entrepreneurship Monitor. Rapport voor Vlaanderen & België 2008. Ondernemen en Internationaal Ondernemen, Vlerick Leuven Gent Management School.

⁶² Europese Commissie (2012), Flash eurobarometer 354, entrepreneurship in the EU and beyond, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf.

⁶³ Buysse R. en Sleuwaegen L. (2010), De contextuele determinanten van het ondernemerschap in Vlaanderen, Vlerick Leuven Gent Management school.

⁶⁴ De oprichtingsgraad is de verhouding tussen het aantal oprichtingen van ondernemingen en het aantal actieve ondernemingen, in dezelfde periode.

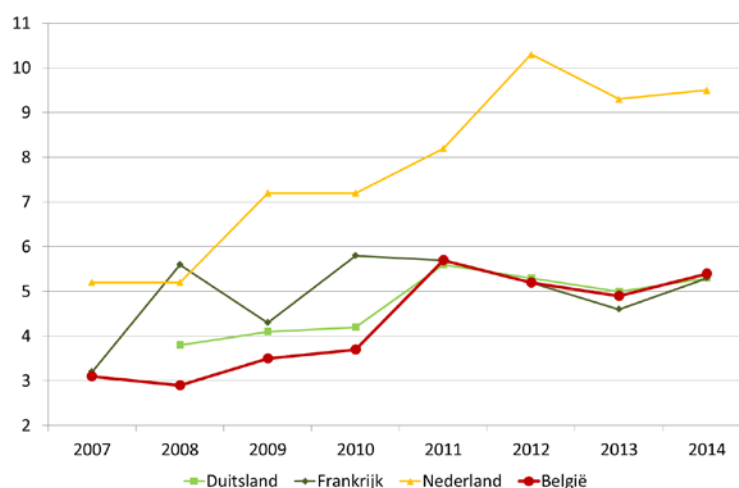
⁶⁵ Europese Commissie, Enterprise & Industry (2014), Small Business Act 2014, Technische fiche van België.

zoals onder andere de angst om te mislukken, spelen een rol bij het ontstaan van ondernemerschap. In België blijkt deze angst groter dan in de buurlanden, en zou men bijgevolg meer geremd zijn om te ondernemen⁶⁶.

De Global Entrepreneurship Monitor⁶⁷ peilt de ondernemingszin als de “total early stage entrepreneurial activity”, het percentage van de totale bevolking tussen 18-64 jaar dat stelt actief betrokken te zijn bij het oprichten van een nieuwe onderneming (ontluikend ondernemerschap) of leiding geeft aan een eigen bedrijf dat niet ouder is dan 3,5 jaar (nieuw ondernemerschap). Sinds 2008 steeg de ondernemingszin (uitgedrukt in TEA) van de Belgische bevolking, met 2011 als hoogtepunt. Nadien, in 2012 en 2013, nam deze licht af, om in 2014 opnieuw te stijgen tot 5,4 %. Zo kwam de indicator voor België op gelijke hoogte met Duitsland en Frankrijk. Nederland steekt er echter met kop en schouders bovenuit: daar was bijna 10 % van de actieve bevolking in 2013 betrokken bij de opstart van een onderneming.

Grafiek 3-12. Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)

In %.



Bron: Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Deze trend in de ondernemingszin wordt bevestigd in de oprichtingscijfers: na een piek van 5,3 % nieuwe ondernemingen t.o.v. de totale ondernemingspopulatie in 2011, daalde de oprichtingsgraad in 2012 licht tot 5 %. In de recentere administratieve demografische gegevens (op basis van de btw-statistieken) wordt eenzelfde tendens waargenomen, terwijl uit de voorlopige, onvolledige cijfers voor 2014 blijkt dat het precrisisniveau opnieuw wordt gehaald.

Dat de oprichtingsgraden variëren in de besproken landen is bovendien ook te verklaren door de verschillende oprichtingsprocedures en fiscale statuten in België en de buurlanden. In Frankrijk bijvoorbeeld lag de oprichtingsgraad hoog omwille van de regeling “auto-entrepreneuriat”. In België verloopt de oprichting van een onderneming daarentegen moeilijker (cf. 3.8. Ondersteuning van het bedrijfsklimaat).

⁶⁶ Global Entrepreneurship monitor (2014), Global entrepreneurship monitor 2014 Global report.

⁶⁷ GEM, een jaarlijks onderzoek naar ondernemerschapactiviteit, ambities en attitudes in verschillende landen.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Tabel 3-1. Nettogroei van de populatie van de ondernemingen

In %.

	2009	2010	2011	2012
België	0,84	1,67	1,93	2,78
Duitsland	-1,18	0,73	0,91	0,41
Frankrijk	5,49	4,64	1,02	2,07
Nederland	6,59	-2,66	17,09	8,10

Bron: Eurostat.

Voor de nettogroei van het aantal ondernemingen deed België het daarentegen wel beter (+2,78 % in 2012) dan buurlanden Duitsland en Frankrijk. Dit betekent dat ondanks de beperkte oprichtingsgraad in België de ondernemingspopulatie wel sterker toenam dan in de andere landen. Er sloten in België relatief gezien dus minder ondernemingen de deuren. Opnieuw valt op dat Nederland sterk scoorde op het vlak van ondernemerschap, grotendeels te verklaren door het hoge aantal zelfstandigen zonder personeel. Er bestaan echter niet voldoende gegevens om dit ook na te gaan voor de andere landen. De gemiddelde grootte van de nieuw opgerichte ondernemingen was echter zeer bescheiden in alle besproken landen: het aantal tewerkgestelden was in alle landen minder dan 2 personen. De tewerkstellingsgroei in de nieuwe ondernemingen was eveneens beperkt.

De overlevingsgraad, gepubliceerd door Eurostat, maakt het mogelijk te beoordelen in hoeverre de nieuw opgerichte ondernemingen de eerste levensjaren, die de kritieke periode voor een onderneming vormen, overleven. Het blijkt dat de nieuw opgerichte ondernemingen in België relatief resistent zijn, omdat de overlevingsgraad na één jaar (91,3 % in 2012) en na drie jaar (73,1 % in 2012) tot de hoogste in de EU behoren. In Nederland, waar de oprichtingsgraad en de ondernemingszin hoog zijn, zijn de overlevingskansen van nieuwe ondernemingen lager (67 % na drie jaar). Bovendien zijn Belgische startende ondernemingen ook meer op het buitenland georiënteerd dan de ondernemingen in onze buurlanden: 33 % van de startende ondernemingen geeft aan dat 25 % van hun klanten uit het buitenland komt (GEM, 2014). Onderzoek van de Europese Commissie⁶⁸ zet deze vaststelling kracht bij: er bestaat een negatieve correlatie tussen de grootte van een land en het niveau van internationalisatie.

-53-

⁶⁸ Europese Commissie (2010), Internationalisation of European SMEs.

Focus 4. Small Business Act

Het “Small Business Act”-instrument van de Europese Commissie heeft als doelstelling om kmo's te stimuleren om te groeien, ook internationaal. De SBA werd in 2013, na 5 jaar, geëvalueerd en bijgesteld volgens de huidige economische situatie en de daarmee gepaard gaande nieuwe uitdagingen. Onder meer als reactie op de SBA werd in Wallonië de SBA wallon opgestart, die moet resulteren in onder andere een stijging van het ondernemerschap, stijgende uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling door ondernemingen, een toenemende aantrekkingskracht voor buitenlandse investeringen en een versterking van de uitvoer⁶⁹. Vlaanderen koos voor het Actieplan Ondernemerschap⁷⁰, dat de bedoeling heeft om jonge starters en minderheidsgroepen aan te moedigen om een zaak te beginnen en tevens om een sterke ondernemerscultuur uit te bouwen. Verder werd de klemtoon ook gelegd op de doorgroei van bestaande ondernemingen. In Brussel zorgt impulse. Brussels, voorheen Brussels agentschap voor de onderneming, voor de bevordering van ondernemerschap en innoverende sectorale projecten. De nadruk ligt op opleiding, begeleiding, toegang tot financiering, innovatie (met de klemtoon op de band tussen onderzoek en industrie), internationalisatie en leefmilieu. De Centrale Raad voor het Bedrijfsleven benadrukte de nood aan een langetermijnstrategie in alle fasen van het ondernemerschapsonderwijs.

Naast de “Small Business Act” stelde de Europese Commissie in 2012 ook het “Entrepreneurship 2020 action plan” op. Dit steunde op drie pijlers: onderwijs en training, uitbouw van een omgeving waarin ondernemers kunnen groeien en floreren en het naar voor schuiven van rolmodellen zodat specifieke groepen geprikkeld worden.

-54-

Toegang tot financiering

De toegang tot externe financiering is een belangrijke determinant van ondernemerschap, omdat hij vaak het struikelblok vormt in het oprichtings- of groeiproces van een onderneming. De externe financiering van de onderneming gebeurt hoofdzakelijk via traditionele bankleningen en eventueel door beroep te doen op de financiële markten (uitgifte van obligaties, “business angels”, enz.).

De Europese Commissie⁷¹ voerde in samenwerking met de Europese Centrale Bank een enquête naar de financieringsomstandigheden in de eurozone en de toegang tot financiering van kmo's in het bijzonder (SAFE-enquête). Uit het antwoord van de Belgische ondernemingen blijkt dat de toegang tot financiering in België een minder groot probleem vormt dan in de andere landen. Uit de enquête blijkt dat 38 % van de Belgische ondervraagde kmo's de laatste 6 maanden voorafgaand aan de enquête (september 2014) een banklening aanvraagde, in Frankrijk was dit 37 %, in Duitsland 26 %. Kmo's in Nederland vroegen dan weer minder bankleningen aan, nl. 22 %.

⁶⁹ Gouvernement wallon (2014), Rapport annuel de l'Envoyé wallon 2013-2014.

⁷⁰ <http://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/actieplan-ondernemerschap>.

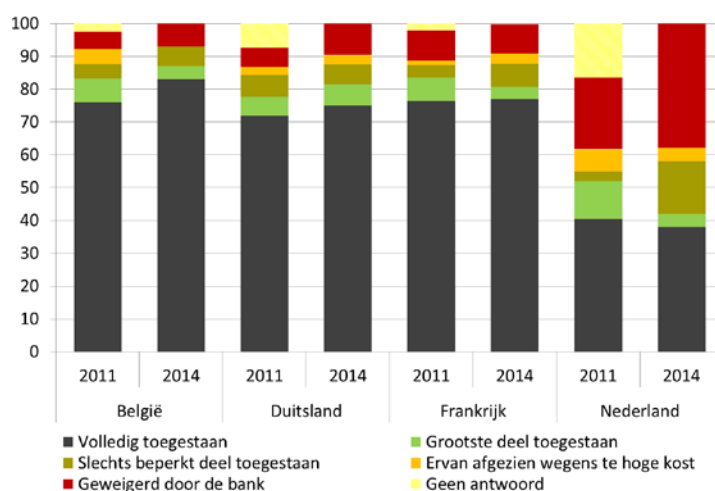
⁷¹ Europese Commissie (2014), Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Analytical Report 2014, november.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

In totaal werden, volgens de enquête, 87 % van de aanvragen voor een banklening in België geheel of gedeeltelijk goedgekeurd in 2014. In Duitsland en Frankrijk slaagden minder ondernemingen erin hun lening te bekomen (resp. 81 % en 82 %). Vooral in Nederland blijkt het zeer moeilijk om een lening te bemachtigen: slechts 41 % van de aanvragen werd positief beantwoord (geheel of gedeeltelijk). In vergelijking met 2011, net na de financiële crisis, werd het in alle landen, behalve in Nederland, in 2014 makkelijker voor kmo's om een banklening te verkrijgen, onder andere dankzij de dalende rentevoet. In ons land werden in 2014 volgens de SAFE-enquête 7 % van de kredietaanvragen volledig geweigerd. De situatie verbeterde licht ten opzichte van 2013, toen werden 8 % van de aanvragen geweigerd en werden slechts 78 % van de aanvragen geheel of gedeeltelijk goedgekeurd.

Grafiek 3-13. Resultaat kredietaanvraag voor een banklening, 2011 en 2014

In % van kmo's die kredietaanvraag deden.



Bron: EC, SAFE-enquête.

Uit recentelijk onderzoek van de FOD Economie blijkt echter dat de cijfers uit de SAFE-enquête de financieringsproblematiek lijken te onderschatten. Volgens hun onderzoek werden ruim 16,6 % van de kredietaanvragen door kmo's en micro-ondernemingen geweigerd in 2014, een stijging ten opzichte van de drie voorgaande jaren en dus ook fors meer dan de gestelde 8 % uit de SAFE-enquête. De weigeringsgraad voor micro-ondernemingen bedroeg 26,8 % en neemt voortdurend toe sinds 2010. Bovendien geven 66 % van de startende bedrijven aan geconfronteerd te worden met een volledige of gedeeltelijke weigering⁷².

De voornaamste redenen tot weigering bleken, volgens dit onderzoek, te weinig eigen vermogen of te weinig eigen inbreng, onvoldoende waarborgen, strengere kredietvoorwaarden (ten gevolge van Basel II en Basel III) en onvoldoende terugbetalingscapaciteit.

De uitstaande bedragen van de toegestane kredieten aan kmo's stegen, volgens cijfers van de Centrale voor kredieten aan ondernemingen, tussen 2007 en 2012. Vanaf het tweede trimester van 2013 namen zowel voor de kmo's als voor de grote ondernemingen de toegestane bedragen af. Dit strookt met de SAFE-enquête waaruit bleek dat het bekomen van kredieten moeilijker werd tussen 2011 en 2013. Vanaf het tweede semester van 2014 deed zich een licht positieve kentering voor.

⁷² FOD Economie (2015), [Kmo-financiering 2014](#).

De overgrote meerderheid van de toegestane kredieten ging naar kleine vennootschappen (66,5 miljard euro in het derde kwartaal van 2014). Middelgrote en grote vennootschappen hebben minder kredieten uitstaan dan de kleine bedrijven (resp. 41,8 en 52,6 miljard euro in het derde kwartaal van 2014). Dat is ook evident aangezien naar schatting 92 % van de bedrijven die bankkredieten ontvangen kleine ondernemingen zijn. Dit betekent dat de kredietbedragen per kleine onderneming beperkter zijn dan deze van grote ondernemingen. De aanwendingsgraad bij de kleine ondernemingen (85 % in het derde kwartaal van 2014) is hoger dan bij grote ondernemingen (49,5 %), omdat deze traditioneel afhankelijker zijn van bankkrediet dan de grote ondernemingen (49,5 %), die over meer alternatieve financieringsmogelijkheden beschikken. Op sectorniveau hebben vooral de landbouwsector en de niet-marktdiensten een hoge aanwendingsgraad. De niet-verwerkende nijverheid daarentegen neemt minder van de toegestane kredieten op.

Tweede kans

De Europese Commissie pleit voor eenvoudigere en snellere procedures voor faillissementen en dringt erop aan dat eerlijke ondernemers die niet geslaagd zijn met hun onderneming, een tweede kans krijgen door ze op gelijke voet te behandelen als beginnende ondernemers⁷³. De Commissie wil zo de stigmatisering van bedrijven die failliet gingen in de kiem smoren. Tweedekansondernemerschap verwijst naar alle reglementaire, financiële en administratieve instrumenten die een gefailleerde ondernemer helpen en zo goed mogelijk begeleiden, zodat hij kan leren van zijn falen, er weer bovenop kan komen en een nieuwe ondernemersactiviteit kan starten.

In België heeft het "tweedekansluik" dat werd ontwikkeld in het kader van het kmo-plan, tot doel het faillissementsrecht te moderniseren zodat de gefailleerde er gemakkelijker weer bovenop komt.

Tabel 3-2. Indicatoren tweedekansondernemerschap

	België	Duitsland	Frankrijk	Nederland	EU
Tijd nodig voor oplossen insolventie 2014 (in jaren)	0,9	1,2	1,9	1,1	2
Kosten i.v.m. insolventie (kosten voor inning van schulden als % van boedelwaarde van schuldenaar) 2014	4	8	9	4	10,29
Mate van steun voor een tweede kans [%] 2012	81	80	80	78	82
Angst voor mislukking [%] 2013	46,6	38,6	41,1	36,8	39,8

Bron: Europese Commissie(SBA).

Volgens de laatste analyse⁷⁴ van de situatie in België in het kader van de "Small Business Act" van de Europese Commissie neemt ons land een gunstige positie in voor de mogelijkheden van een tweede kans voor ondernemers. België situeert zich immers boven het EU-gemiddelde voor twee van de vier indicatoren: de tijd die nodig is voor de sluiting van een onderneming en de kosten van de sluiting van een onderneming. In België duurt het namelijk minder dan 1 jaar om een bedrijf te sluiten na een faillissement, terwijl dit gemiddeld in de Europese Unie 2 jaar duurt. Ook zijn de kosten die hiermee gepaard gaan in België beduidend lager dan in de rest

⁷³ http://europa.eu/youreurope/business/exit-strategy/handling-bankruptcy-and-starting-afresh/index_nl.htm.

⁷⁴ Europese Commissie (2014), Small Business Act (SBA) 2014: Technische fiche van België. De SBA is een strategisch kader voor de versterking van ondernemerschap en van de kmo's.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

van de EU: in België bedragen deze slechts 4 % van de boedelwaarde, tegenover ruim 8 à 9 % in de buurlanden Duitsland en Frankrijk. De Belgen lijken echter iets minder overtuigd dan de gemiddelde Europeaan van de steun om zich in een nieuwe onderneming te storten na een fa-
ling. Volgens de resultaten van de peiling zijn ze namelijk iets minder talrijk (81 %) dan de Eu-
ropeanen (82 %) om te denken dat steunmaatregelen voor tweedekansondernemerschap gun-
stig zijn.

3.5. Mededinging – netwerkindustrieën

Op goed functionerende goederen- en dienstenmarkten heerst er voldoende (dreiging van) concurrentie die bedrijven prikkels geeft om efficiënter en innovatiever te zijn, wat leidt tot la-
gere prijzen en/of een betere kwaliteit van de outputs. De aanbieders van deze goederen of
diensten moeten echter billijk beloond worden voor de inzet van hun productiefactoren zodat ze
blijvend worden aangemoedigd om te investeren.

Daarom is een grondige opvolging van de marktwerking noodzakelijk. Voor energie en tele-
communicatie is daarbij een voorname rol weggelegd voor de regulatoren (het BIPT en de
CREG). De opvolging van de niet-gereguleerde markten is een opdracht die moet worden ver-
vuld door het Prijzenobservatorium in het kader van het INR. Via de screening van de markt-
werking, gecombineerd met diepgaande marktstudies kan dat worden aangepakt. Deze onder-
zoeken van het Prijzenobservatorium, samen met andere instituten (zoals CRB), kunnen bij-
voorbeeld leiden tot het inschakelen van de mededingingsautoriteit, het vergroten van de
markttransparantie, het identificeren van reglementerende belemmeringen van de marktwer-
king, enz.

De besproken netwerkindustrieën beschikken omwille van de infrastructuur over een natuur-
lijk monopolie waardoor regels en toegangsvoorwaarden de concurrentie bepalen. Terwijl de
reglementering van de elektriciteits- en gasmarkt in België gunstiger is dan in de buurlanden,
is deze op telecommarkt minder voordelig omwille van de aanzienlijke overheidsparticipatie in
de sector (PMR-indicatoren, OESO).

Elektriciteitsmarkt

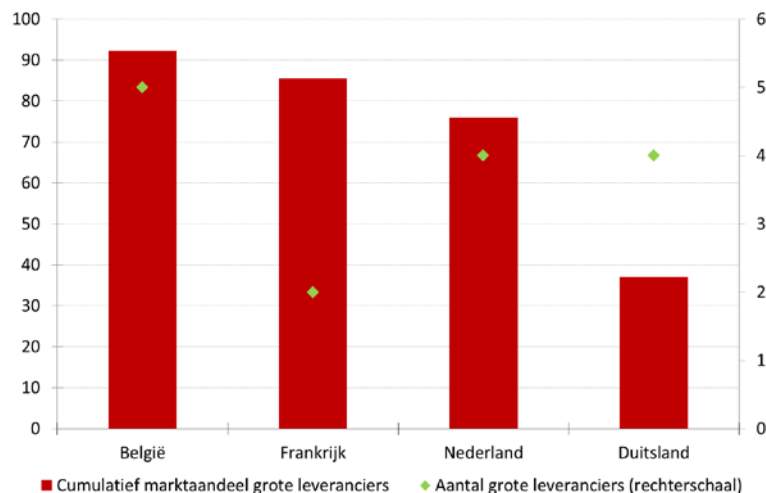
De Belgische energiemarkt is sinds 2007 volledig vrijgemaakt. Dit heeft tot gevolg gehad dat er
meer energieleveranciers op de markt kwamen, waardoor de concurrentie verhoogde. Dit
houdt ook in dat consumenten vrij van energieleverancier kunnen veranderen zonder dat dit
consequenties of kosten met zich meebrengt.

In België is door de liberalisering het marktaandeel van de grootste elektriciteitsproducent
(volgens de Eurostat-cijfers) op 10 jaar tijd gedaald met 25 procentpunt: in 2013 stond de groot-
ste onderneming in voor 67 % van de productie, terwijl dit in 2003 nog 92 % bedroeg. Deze da-
ling deed zich vooral voor na de vrijmaking van de energiemarkt in 2007, toen het aandeel van
de grootste producent nog 83,9 % bedroeg. De Vlaamse energiemarkt is sinds 2003 vrijge-
maakt waardoor vanaf dat moment het marktaandeel van de grootste leverancier reeds begon
te slinken. De Waalse en Brusselse energiemarkt werden pas in 2007 volledig vrijgemaakt.

Ook in onze buurlanden verminderde het aandeel van de grote producenten. In Frankrijk nam
het aandeel van de grootste producent lichtjes af tussen 2003 en 2013 (resp. 89,5 % en 83,8 %).
Duitsland was al langer toonaangevend in de vrijmaking van de markt: het marktaandeel van
de grootste producerende onderneming bedroeg er 32 % in 2013.

Grafiek 3-14. Cumulatief marktaandeel grote elektriciteitsleveranciers, in 2013

In % en aantal grote leveranciers.



Bron: Eurostat.

Het gecumuleerde marktaandeel van de grootste leveranciers⁷⁵ op de Belgische elektriciteitsmarkt bedroeg in 2013 92,3 %, verdeeld over 5 leveranciers. Een jaar eerder waren er slechts 4 grote leveranciers in België met samen een marktaandeel van 81,1 %. Het aandeel van de uitdagers blijft dus groeien. In Frankrijk waren er in 2013 maar 2 grote elektriciteitsleveranciers, die samen beschikten over 85,6 % van de markt. In Duitsland waren er 4 belangrijke leveranciers actief, met samen 37 % marktaandeel. In Nederland bezaten de 4 grootste leveranciers samen 76 % van de elektriciteitsmarkt in 2013.

De markt van de grote industriële elektriciteitsklanten (verbruik van meer dan 10 GWh per jaar) wordt daarentegen nog steeds gedomineerd door één speler, die een marktaandeel bezat van 70 % in 2013⁷⁷. Gemiddeld over de periode 2006-2013 is de jaarlijkse switchgraad (verandering van toegangspunt door elektriciteitsafnemers) minder dan 5 %. In 2012 deed zich weliswaar een maximaal aantal leverancierswissels voor: 10,8 % van het totaal aantal toegangspunten veranderde van leverancier. Aangezien meerdere toegangspunten tot eenzelfde industriële klant kunnen behoren, kan de werkelijke switchgraad lager liggen dan deze waarde.

Gasmarkt

Het marktaandeel van de grootste gasinvoerder in België daalde en bedroeg 32,7 % in 2013 (36,9 % in 2012), terwijl dit in 2007 nog 77,6 % was. Ook in Frankrijk daalde het aandeel van de grootste producent de laatste jaren, waardoor dit in 2013 slechts 60,8 % bedroeg ten opzichte van nog 85 % in 2007. In Duitsland is het marktaandeel van de grootste gasproducent een stuk kleiner: het bedroeg namelijk 30,1 % in 2012 (laatst beschikbaar).

⁷⁵ Er is sprake van een grote leverancier wanneer hij minstens 5 % van de totale nationale consumptie verkoopt.

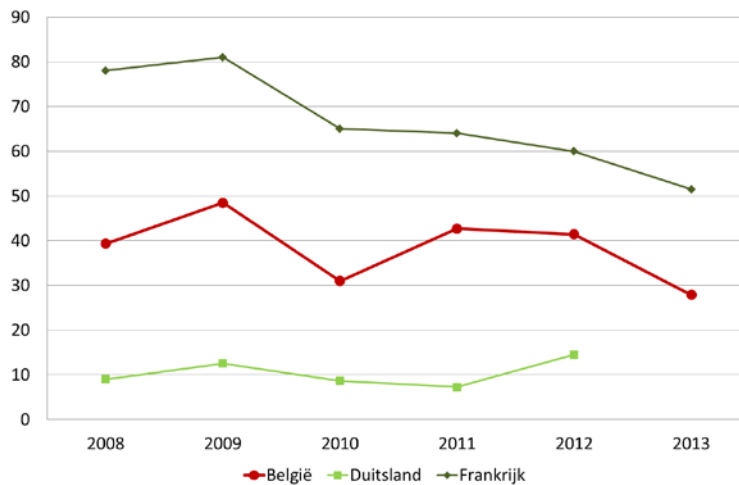
⁷⁶ Elektriciteit geleverd door iedere leverancier en door de netbeheerders aan eindafnemers tussen 1 januari en 31 december.

⁷⁷ CREG (2014), Studie over de elektriciteitsbelevering van grote industriële klanten in België.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Grafiek 3-15. Marktaandeel grootste gasleverancier

In %



Bron: Eurostat.

De gasmarkt is al ruime tijd minder afhankelijk van één leverancier. Het aandeel van de grootste gasleverancier in België varieerde de laatste 5 jaar: van bijna 40 % in 2008 naar slechts 27,9 % in 2013, al is deze waarde vooral het gevolg van een reorganisatie van de grootste leverancier waardoor die als twee verschillende entiteiten werd opgenomen in de statistieken. Indien deze moeder- en dochteronderneming als één geheel bekeken worden, heeft deze een totaal marktaandeel van 35,8 %. De Franse gasmarkt bleef daarentegen meer afhankelijk van de grootste leverancier: deze heeft een marktaandeel van 51,5 % in 2013 (tegenover een marktaandeel van 75 % in 2008). Opnieuw blijkt dat de gasmarkt in Duitsland evenwichtiger is. Daar bedroeg het marktaandeel van de grootste gasleverancier in 2012 (laatst beschikbaar) 14,5 %. De grootste gasleverancier voor industriële verbruikers (>10 GWh/jaar) in België had in 2013 een marktaandeel van 43,7 %⁷⁸.

-59-

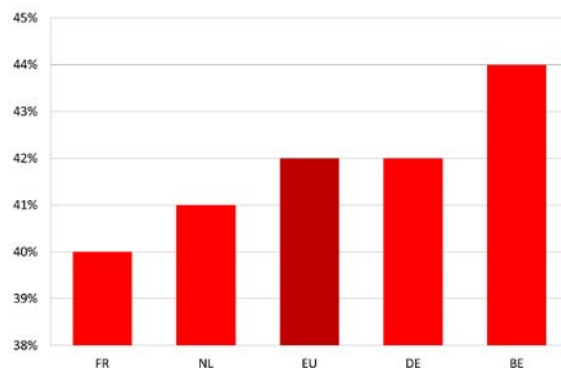
Telecommunicatie

Het marktaandeel van de historische operator in vaste breedband in België is vergelijkbaar met dat in onze buurlanden en het EU-gemiddelde. België vertoont echter een kenmerk dat vrij specifiek is in de EU, namelijk dat de concurrentie bijna uitsluitend wordt uitgeoefend tussen platformen (koper en kabel) in plaats van binnen de platformen. Als gevolg hiervan heeft de historische operator 89 % van de markt voor vaste breedband in handen via het kopernetwerk (xDSL), een van de hoogste percentages in de EU.

⁷⁸ CREG (2014), Studie: de prijzen op de Belgische aardgasmarkt in 2013, december.

Grafiek 3-16. Marktaandeel van de historische operator in vaste breedband, 2014

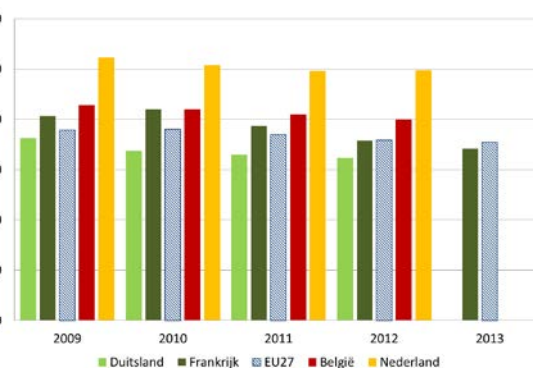
In %.



Bron: Eurostat.

Grafiek 3-17. Marktaandeel van de belangrijkste mobiele operator

In %.



Het marktaandeel van de belangrijkste operator in de markt voor mobiele telefonie in België was bijna 40 % in 2012 (laatst beschikbaar jaar), dat wil zeggen bijna vier procentpunt boven het EU-gemiddelde. De trend is licht dalend, want dit aandeel bedroeg 42,8 % in 2009. De concurrentiedynamiek op deze markt is sterk gestegen in België sinds de inwerkingtreding, in oktober 2012, van de nieuwe wet betreffende de elektronische communicatie. Het belangrijkste element van deze nieuwe wet is de bepaling dat een operator geen vergoeding kan eisen voor de beëindiging van een contract voor onbepaalde duur of voor de voortijdige beëindiging van een contract voor bepaalde duur na de zesde maand na de inwerkingtreding van het contract. Deze dynamiek heeft geleid tot een aanzienlijke daling van de tarieven voor mobiele telefonie en een sterke stijging van het aantal overdrachten van mobiele nummers, dit laatste als gevolg van de verandering van operator door de klanten. Bovendien hebben sinds 2012 de full MVNO⁷⁹ (Mobile Virtual Network Operator) aan belang gewonnen en blijven deze marktaandelen veroveren op de bestaande operatoren.

⁷⁹ Dit zijn operatoren die niet over een eigen netwerk beschikken en die dat van de bestaande netwerkoperatoren gebruiken door belminuten in bulk te kopen, om vervolgens mobiele communicatiediensten aan te bieden aan hun abonnees.

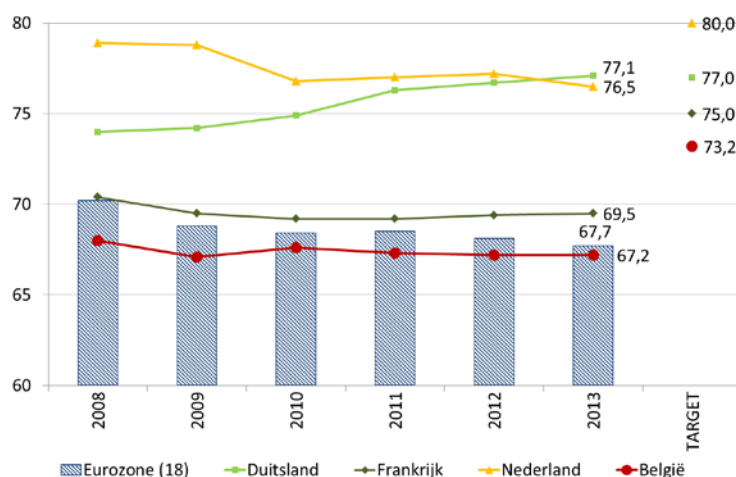
“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

3.6. Arbeidsmarkt

In 2013 lag de tewerkstellingsgraad⁸⁰ (van 20- tot 64-jarigen) van België op een aanzienlijk lager niveau dan het gemiddelde voor de eurozone en voor de buurlanden, om zich te stabiliseren op 67,2 %.

Grafiek 3-18. Tewerkstellingsgraad

In % van de totale bevolking van 20- tot 64-jarigen.



Bron: Eurostat.

-61-

De Franse tewerkstellingsgraad (69,5 %) steeg zeer lichtjes in een jaar tijd, terwijl de Duitse tewerkstellingsgraad (77,1 %) die van Nederland overschrijdt, die lichtjes gedaald is in 2013 om terug te keren naar 76,5 %. De wijziging in de Duitse tewerkstellingsgraad is opmerkelijk omdat hij nog 68,4 % bedroeg in 2003. Duitsland is ook de enige van de vier landen die de doelstelling, opgelegd in het kader van de "Europa 2020"-strategie, haalde⁸¹. Dit profiel is deels toe te schrijven aan structurele effecten, zoals de invoering van mini-jobs in de jaren 2000, in combinatie met een zwakke groei van de actieve bevolking (+0,6 % tussen 2007 en 2013). Ter vergelijking, de Belgische actieve bevolking groeide met 4,5 % in deze periode.

De Europese Unie wil de tewerkstellingsgraad van de 20-tot 64-jarigen verhogen naar 75 % (72,5 % voor België) tegen 2020 door de arbeidsmarktparticipatie van jongeren, oude werknemers, laaggeschoolde werknemers en migranten in een reguliere situatie te bevorderen.

⁸⁰ Definitie van Eurostat: De tewerkstellingsgraad wordt berekend door het aantal tewerkgestelde 20- tot 64-jarigen te delen door de totale bevolking in dezelfde leeftijdsgroep.

⁸¹ Europa 2020 is de naam van de groeistrategie die de Europese Unie voor het komende decennium heeft aangenomen om een slimme, duurzame en inclusieve economie te ontwikkelen. Deze drie elkaar versterkende prioriteiten moeten de EU en haar lidstaten helpen om een hoog niveau van tewerkstelling, productiviteit en sociale cohesie te handhaven. Concreet heeft de EU vijf ambitieuze doelstellingen die tegen 2020 moeten worden behaald voor tewerkstelling, innovatie, onderwijs, sociale integratie en energie (evenals de strijd tegen klimaatverandering). Elke lidstaat heeft zijn eigen nationale doelstellingen aangenomen in elk van deze domeinen. Concrete acties op EU- en nationaal niveau ondersteunen deze strategie. Drie van de vijf doelstellingen vormen de Europese werkgelegenheidsstrategie: <http://www.werk.belgie.be/defaultTab.aspx?id=15594>.

In België ligt de tewerkstellingsgraad van de leeftijdsgroep van de 25-54-jarigen iets hoger (79 %) dan het gemiddelde van de eurozone (75,9 %), maar lager dan die in de drie buurlanden.

De resultaten zijn daarentegen duidelijk ongunstiger in de uiterste leeftijdsgroepen. Zo is de tewerkstellingsgraad van de jongeren (20-24-jarigen) lager dan in de eurozone, aangezien hij slechts 40,6 % bedraagt in 2013 (tegenover 46,5 % in de eurozone), in lijn met die van de ouderen (55-64-jarigen) op 41,7 % (tegenover 50,1 % in de eurozone), wat lagere cijfers zijn dan die waargenomen in de andere landen en in de eurozone in haar geheel. De belangrijkste verschillen bereiken 31 procentpunt voor de leeftijdsgroep van de 20-24-jarigen met Nederland en 21,9 procentpunt voor die van de 55-64-jarigen met Duitsland.

De tewerkstellingsgraad verschilt ook sterk naargelang het opleidingsniveau. Voor de drie gekozen profielen (Eurostat) toont België systematisch lagere resultaten dan de drie buurlanden. Het verschil is groter voor degenen die het lager onderwijs of het lager secundair onderwijs hebben afgerond (46,8 % tegenover 60,9 % in Nederland), maar kleiner voor de houders van een diploma van het hoger onderwijs (80,1 % tegenover 87,6 % in Duitsland). Alleen in deze categorie was de tewerkstellingsgraad iets hoger dan het gemiddelde van de eurozone (80,9 %). De tewerkstellingsgraad in de tussenliggende categorie, dat wil zeggen degenen die de tweede cyclus van het secundair onderwijs of postsecundair onderwijs afgerond hebben, lag onder het Europese gemiddelde (68,6 % tegenover 69,9 %) en 8,9 procentpunt onder de prestaties van Nederland.

-62-

In 2014 was de werkloosheidsgraad bijzonder hoog in België (8,5 % tegenover 8,4 % in 2013) en Frankrijk (10,2 % tegenover 10,3 %) in vergelijking met Nederland (6,8 % tegenover 6,7 %) en Duitsland (5 % tegenover 5,2 %). De arbeidsmarktsituatie voor jongeren onder de 25 jaar verklaart hoofdzakelijk deze resultaten. De werkloosheidsgraad in deze bevolkingscategorie in 2014 bedroeg immers 23,5 % in België en 24,3 % in Frankrijk, ruim boven de resultaten in Nederland (10,5 %) en in Duitsland (7,7 %).

In zijn aanbevelingen betreffende het nationale hervormingsprogramma voor 2014 wijst de Raad van de Europese Unie op de lage arbeidsmarktparticipatie en roept België op om de arbeidsmarktparticipatie te verhogen, onder meer door de toegang tot werk voor benadeelde groepen, zoals jongeren en immigranten, te stimuleren. In eerdere aanbevelingen lag de nadruk op het verminderen van de kloof tussen de reële pensioenleeftijd en de wettelijke pensioenleeftijd, met name door de aangevatte hervormingen ter beperking van de mogelijkheden van een vroegtijdige uittrede verder te zetten.

Volgens het WEF stond België op de 141e plaats voor de gevolgen van de belasting op de stimulans om te werken. De OESO wees op het bestaan van werkloosheidsvallen en inactiviteitsvallen⁸² en heeft een model ontwikkeld dat voor een dertigtal profielen van huishoudens de verschillen weergeeft tussen enerzijds de veronderstelde inkomens en anderzijds de ontvangen sociale uitkeringen (verschil ten opzichte van het gemiddelde loonniveau, alleenstaand of samenwonend, een of twee inkomens, met of zonder kinderen). Zo blijken voor de gegevens in 2012 de werkloosheidsvallen talrijk en wijdverspreid te zijn in België. Voor sommige categorieën is het inkomensverschil tussen werkhervatting of in het werkloosheidssysteem blijven mi-

⁸² Volgens de OESO is een val een situatie waarin het financieel minder interessant is om de arbeidsmarkt te betreden dan werkloos of inactief te blijven (met name voor een samenwonende) vanwege de verschillende ontvangen sociale uitkeringen. Dit zal het zoeken naar een baan ontmoedigen en resulteren in een opwaartse druk op de lonen. <http://www.oecd.org/els/emp/36780865.pdf>.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

nimaal. Voor 6 op 30 categorieën van geïdentificeerde werknemers in het model van de OESO, presteerde België boven het OESO-gemiddelde. De inactiviteitsvallen zijn overigens ook aanzienlijk en “behoren tot de grootste in de EU.”

3.7. Onderwijs en opleiding

De groeiende tertiarisatie van de westerse landen zet deze economieën ertoe aan om steeds meer te investeren in kennis, innovatie en creativiteit. Uiteraard speelt het menselijk kapitaal een belangrijke rol in de productie, het gebruik en de overdracht van kennis, en het zal dit blijven doen. Opdat dit proces doeltreffend is, is het noodzakelijk om over een goed opgeleide bevolking en gekwalificeerde werknemers te beschikken. Dit impliceert dat er in de eerste plaats gewerkt moet worden aan de kwaliteit van het onderwijs en van de permanente vorming.

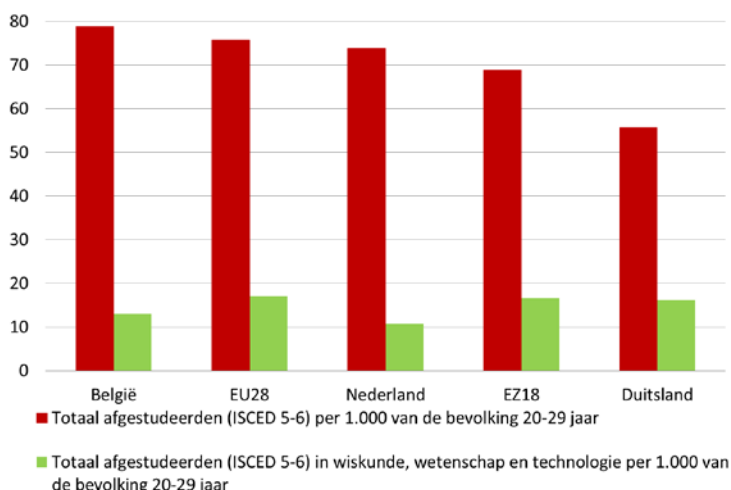
Er bestaan een groot aantal indicatoren voor het niveau van het onderwijs, de kwalificatie en de opleiding van de bevolking. Drie indicatoren werden geselecteerd, de eerste heeft betrekking op de totale overheidsuitgaven voor onderwijs, uitgedrukt in procent van het bbp, de tweede geeft het totale aantal afgestudeerden per 1000 inwoners van 20-29 jaar en het totale aantal afgestudeerden in wiskunde, wetenschappen en technologie per 1000 inwoners van 20-29 jaar, terwijl de derde het aandeel van de bevolking van 25 tot 64 jaar geeft dat een voortgezette opleiding heeft gevolgd.

België is een van de EU-landen waar de totale overheidsuitgaven voor onderwijs, uitgedrukt in procent van het bbp, het aanzienlijkst zijn in 2012 (laatst beschikbare jaar). Het overtreft duidelijk zijn belangrijkste handelspartners. Bovendien stegen deze uitgaven in België het meest significant tussen 2000 en 2011. Het hoge niveau van de overheidsuitgaven voor onderwijs of de aanzienlijke toename ervan wijzen weliswaar op een positieve trend, maar zijn niet noodzakelijk een garantie voor de doeltreffendheid van deze uitgaven voor de kwaliteit van het onderwijssysteem.

-63-

Grafiek 3-19. Totaal afgestudeerden (ISCED 5-6) en totaal afgestudeerden (ISCED 5-6) in wiskunde, wetenschap en technologie, per 1000 inwoners van 20 tot 29 jaar in 2012

In %.



Bron: Eurostat.

België beschikt over een groot aandeel afgestudeerden van het hoger onderwijs (ISCED 5-6 - classificatie) binnen de EU. Het gaat hierbij om alle afgestudeerden van het hoger onderwijs, alle studierichtingen samengenomen. De prestaties van België op dit gebied stellen ons land in staat om nu al te voldoen aan een van de Europa 2020-doelstellingen die beoogt dat 40 % van

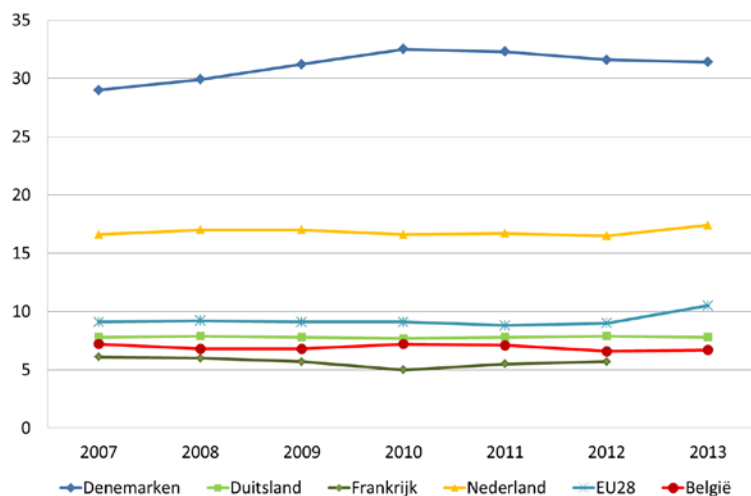
de Europese bevolking van 30-34 jaar over een diploma van het hoger onderwijs beschikt tegen 2020.

Het aandeel afgestudeerden in wiskunde, wetenschap en technologie blijft evenwel achter ten opzichte van de EU28, de eurozone en Duitsland. Dit heeft gevolgen op de Belgische arbeidsmarkt die wordt gekenmerkt door een tekort aan burgerlijke en industriële ingenieurs en dus door een gebrek aan afstemming tussen het arbeidsaanbod en de arbeidsvraag in de wetenschappelijke sectoren. Het menselijk kapitaal is nochtans een belangrijke determinant van de O&O- en innovatiecapaciteit van een land. Daarom werden diverse maatregelen genomen, met name door de overheidsdiensten die belast zijn met het onderwijs en door de sectorale bedrijfsfederaties om de aantrekkelijkheid van wetenschappelijke studies bij de jongeren te verbeteren.

In 2013 daalde het aantal voortijdige schoolverlaters in België aanzienlijk minder dan het gemiddelde van de landen in de eurozone. In 2000 deed ons land het beter dan twee van zijn belangrijkste handelspartners, namelijk Nederland en Duitsland. De Europa 2020-strategie beoogt het percentage jongeren van 18 tot 24 jaar die voortijdig de school verlieten, te verminderen tot maximaal 10 % tegen 2020. Met een aandeel van 11 % in 2013 stelde België zich een ambitieuzer doel, want het streeft naar een aandeel van 9,5 % tegen 2020.

Grafiek 3-20. 25- tot 64-jarigen die een voortgezette vorming hebben gevolgd
In %.

-64-



Bron: Eurostat.

De beroepsopleiding is een bepalende factor in het verwerven of verbeteren van de kennis, kwalificaties en vaardigheden van de werknemers. Ze draagt sterk bij tot het verbeteren van de productiviteit, maar ook tot professionele integratie of re-integratie. België toonde op dit gebied zeer slechte prestaties in de onderzochte periode. Het bleef achterop ten opzichte van Duitsland, het gemiddelde van de EU28 (10,5 %) en vooral Nederland (17,4 %). De Scandinavische landen zijn duidelijk een uitzondering met prestaties die ver boven die van de andere EU-landen liggen. In 2013 had slechts 6,7 % van de Belgische bevolking van 25 tot 64 jaar ten minste eenmaal een permanente vorming gevolgd.

Nochtans kwamen de sociale partners in België sinds 1998 een te behalen doelstelling voor permanente vorming over die beoogt dat 1,9 % van de loonmassa van de ondernemingen in de privésector besteed wordt aan de vorming van de werknemers. Ondernemingen die deze doel-

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

stelling niet behalen of ze niet nastreven lopen het risico een aanvullende bijdrage van 0,05 % (van hun loonmassa) te moeten betalen voor de financiering van betaald educatief verlof. Een effectieve berekening van deze 1,9 %-norm op basis van de CVTS-enquête en de sociale balans levert echter geen eenduidig resultaat. Bovendien is een sanctiemechanisme op ondernemingsniveau moeilijk implementeerbaar, omwille van een suboptimaal wettelijk kader (EGCW, 2012).

3.8. Ondersteuning van het bedrijfsklimaat

Ease of doing business

De Wereldbank ontwikkelde de “ease of doing business indicator”. Deze indicator geeft aan hoe ondernemingsvriendelijk een land is. De ranking wordt bepaald aan de hand van tien indicatoren: opstarten van een onderneming, omgaan met bouwvergunningen, elektriciteit verkrijgen, eigendom registreren, krediet verkrijgen, investeerders beschermen, belastingen betalen, handel buiten de grenzen, afdwingen van contracten en afhandeling van insolventie.

In vergelijking met de ranking in 2010, die de situatie tussen juni 2008 en mei 2009 (dus tijdens de financiële crisis) analyseerde, ging België erop achteruit. Ondernemen werd de voorbije 5 jaar moeilijker in België onder andere doordat het minder makkelijk werd om financiering te bekomen. België moest hierdoor zijn drie buurlanden laten voorafgaan in de door de Wereldbank opgestelde ranking. Denemarken is het best presterende Europese land.

Tabel 3-3. Ease of doing business indicator

Afstand tot de grens (100 %), in %.

-65-

	Score (%)	Ranking 2010	Ranking 2015
België	71,11	22	42
Duitsland	79,73	25	14
Frankrijk	73,88	31	31
Nederland	75,01	30	27

Bron: Wereldbank, Doing business.

De prestaties van België inzake ondersteuning van het bedrijfsklimaat, gemeten op basis van het aantal dagen en procedures die vereist zijn om een activiteit te starten, is opmerkelijk. De administratieve stappen voor de oprichting van een onderneming zijn namelijk sneller en gemakkelijker dan in de buurlanden. België plukt dus de vruchten van de inspanningen die de afgelopen jaren werden gedaan op het gebied van administratieve vereenvoudiging. België kampt echter met relatief hoge kosten voor de administratieve procedures, in vergelijking met zijn belangrijkste handelspartners en een relatief hoog minimumkapitaal om een bedrijf te starten. Uit de cijfers van WEF⁸³ kan dezelfde conclusie getrokken worden: de ondervraagde deskundigen menen dat het in België eerder moeilijk is aan de administratieve vereisten van de overheid te voldoen.

⁸³ World Economic Forum (2014), [The global competitiveness report 2014-2015](#). In de Executive Opinion Survey wordt volgende vraag gesteld: “In your country, how burdensome is it for businesses to comply with governmental administrative requirements (e.g., permits, regulations, reporting)?” De antwoorden geven een idee over het comfortniveau dat de overheden scheppen voor het ondernemingsklimaat.

Elektronische overheidsdiensten

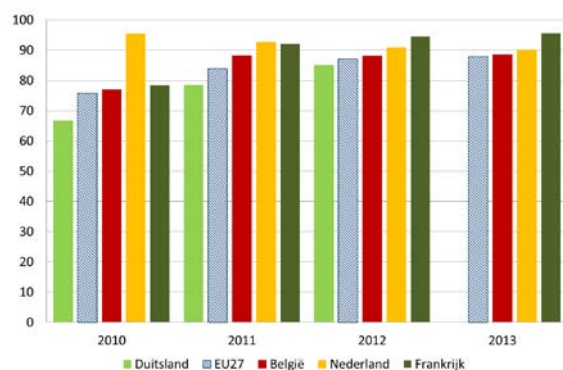
E-government is een nieuwe, geïntegreerde en continue manier om overheidsdiensten te leveren door optimaal gebruik te maken van ICT. Met andere woorden, het verwijst naar het gebruik van ICT bij de overheidsdiensten gekoppeld aan veranderingen in de organisatie van deze laatste. Daarbij worden nieuwe professionele vaardigheden aangeboord om de kwaliteit, de levering van de openbare diensten en de democratische processen te verbeteren en de ondersteuning van het overheidsbeleid te versterken.

De efficiëntie van de overheid, zowel in termen van kwaliteit, interactiviteit als snelheid, helpt om de productiviteit en het concurrentievermogen in de ondernemingen te verbeteren. E-government is een middel om deze efficiëntie te verbeteren en maakt het mogelijk zowel de overheidskosten als de transactiekosten voor de ondernemingen te verlagen.

Het lijkt erop dat het internet is uitgegroeid tot een volwaardig communicatiekanaal tussen de overheid en de ondernemingen. 88,5 % van de Belgische ondernemingen gebruikt het internet voor interactie met de overheid, wat België iets voor het EU-gemiddelde positioneert (87,8 %), maar wel onder landen als Litouwen (99,3 %), Finland (97,5 %) en Frankrijk (95,6 %). België lijdt waarschijnlijk onder de samenstelling van zijn economisch weefsel, dat voor meer dan 97 % uit kmo's bestaat. Deze laatste zijn minder geneigd om het internet te gebruiken voor hun interactie met de overheid (88,3 %) dan grote ondernemingen (97 %).

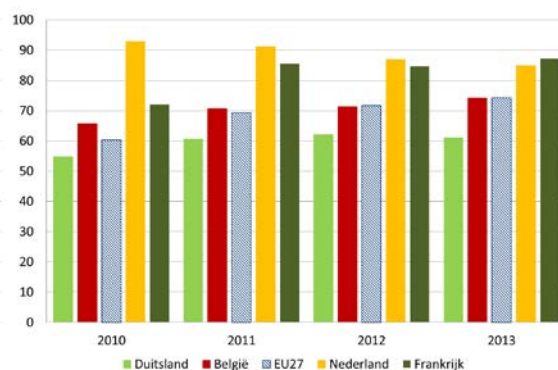
Grafiek 3-21. Ondernemingen die internet gebruiken in hun relaties met de overheid

In % van het totaal aantal ondernemingen.



Grafiek 3-22. Ondernemingen die het internet gebruiken om ingevulde formulieren terug te sturen naar de overheid

In % van het totaal aantal ondernemingen.



Bron: Europese Commissie, Digital Agenda Scoreboard.

Bovendien is de mate van verfijning van elektronische overheidsdiensten, met andere woorden hun vermogen om complete en volledig geautomatiseerde interactie tussen overheidsdiensten en ondernemingen mogelijk te maken, een garantie voor efficiënte administratie. De mogelijkheid voor ondernemingen om ingevulde administratieve formulieren terug te sturen is een indicator van deze verfijning. België situeert zich veeleer in het lagere bereik van de EU in dit opzicht met een aandeel van 74,2 % van de bedrijven, een prestatie net op het EU-gemiddelde, maar relatief ver van dat van Frankrijk (87,2 %) of Nederland (85 %). De vrij gemiddelde prestatie van België zou kunnen worden verklaard door een onvoldoende ontwikkeld aanbod van volledig interactieve elektronische overheidsdiensten voor ondernemingen.

E-government, onderzocht op basis van bovenstaande twee indicatoren, is bijgevolg in Frankrijk verder ontwikkeld dan in achtereenvolgens Nederland, België en Duitsland.

“De voorwaarden scheppen voor een concurrerende, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Toelichting bij de tabel: Op basis van de resultaten van het laatste beschikbare jaar (het jaar vermeld in de tweede kolom van de overzichtstabel) geven de groene en rode kleur informatie over de positie van het land ten opzichte van de drie handelspartners (groen voor de beste positie en rood voor de slechtste). De richting van de pijlen geeft alleen de wijziging in resultaten van het land ten opzichte van een jaar eerder en maakt dus geen vergelijking met de partnerlanden mogelijk. Met betrekking tot de indicatoren waarvan een “ranking” werd uitgevoerd, geven de pijlen de verandering van positie in de ranglijst aan.

Samenvatting niet-prijsconcurrentievermogen							
Indicatoren	Jaar	België	Duitsland	Frankrijk	Nederland	Min.	Max.
Innovatie							
Uitgaven aan O&O (in % van bbp)	2013	2,3	2,9	2,2	2,0	0,4 (RO)	3,3 (SE)
		↗	↗	=	↗	↘	↘
Aandeel van O&O-personeel (in %)	2013	1,3	1,4	1,5	1,4	0,3 (RO)	2,0 (DK)
		↗	↗	↗	↘	↗	↗
Octrooiaanvragen bij het EOB (aantal per miljoen inwoners)	2012	133,0	277,0	125,8	163,5	1,8 (RO)	288,7 (SE)
		↘	↘	↘	↘	↗	↘
Directe buitenlandse investeringen							
Inkomende buitenlandse investeringsstromen (in miljard euro)	2013	15,3	-	-	-	-	-
		↗	-	-	-	-	-
Uitgaande buitenlandse investeringsstromen (in miljard euro)	2013	4,9	-	-	-	-	-
		↘	-	-	-	-	-
Digitale economie							
Dekkingsgraad van de bevolking door netwerken van de nieuwe generatie en 4G (ranking 1-4)	2013	2	2	4	1	-	-
		↗	↗	↘	=	-	-
Percentage vaste breedbandabonnementen van min. 30Mbps	2014	73,5	18,1	9,4	44,5	2,1 (IT)	73,5 (BE)
		↗	↗	↗	↗	↗	↗
Percentage van de ondernemingen die onlinever- kopen via verschillende computernetwerken	2014	22,9	22,6	11,8	13,3	5,3 (IT)	26,5 (CZ)
		↗	↗	↗	↗	↗	↗
Percentage van de omzet afkomstig uit e-commerce	2014	13,5 *	12,7	15,2	12	2,2 (GR)	52,1 (IE)
		↗	↘	↗	↘	↗	↗
Investeringen in de netwerken (in % van de inkom- sten van de sector elektronische communicatie)	2012	14,4	11	14,5	22,2	9,1 (GB)	23,1 (LU)
		↗	↗	↗	↗	↘	↗
Ondernemerschap							
TEA-activity (in %)	2014	5,4	5,3	5,3	9,5	4,4 (IT)	11,4 (RO)
		↗	↗	↗	↗	↗	↗
Internationale oriëntatie kmo's (% van TEA)	2014	32,7	21,1	22,0	15,9	12,9 (FI)	41,8 (LU)
		↗		↗	↗	↘	↗
Aandeel toegestane leningen kmo's (in % totale aanvragen)	2014	83	75	77	38	24 (GR)	100 (LU)
		↗	↘	↗	↗	↘	↗
Mate van steun voor tweede kans (in %)	2012	81	80	80	78	60 (SI)	91 (GR)
		=	=	=	=	=	=

Mededinging¹

Aantal grote leveranciers elektriciteit	2013	5,0	4,0	2,0	4,0	1,0 (EE, GR, CY, MT)	8,0 (SI)
		=	=	=	=	=	=
Aandeel grootste leverancier gas (in %)	2013	27,9	14,5**	51,5	-	21 (HU)	100 (LV)
		↘	↗	↘		↗	=
Marktaandeel van de historische operator voor vaste breedband (in %)	2014	44	42	40	41	23 (BG)	71 (LU)
		↗	↘	=	↘	=	=
Marktaandeel van de belangrijkste mobiele operator (in %)	2013	39,9**	32,3**	34,2	49,8	29,8 (PL)	67,1,4 (CY)
		↘	↘	↘	↗	↘	↘

Arbeidsmarkt

Tewerkstellingsgraad (in % van de totale bevolking tussen 20-64 jaar)	2013	67,2	77,1	69,5	76,5	52,9 (GR)	79,8 (SE)
		=	↗	↗	↘	↘	↗

Onderwijs en opleiding

Totaal afgestudeerden (ISCED 5-6) per 1.000 van de bevolking tussen 20-29 jaar (in %)	2012	78,8	55,7	-	73,8	18,7 (LU)	104,1 (LT)
		↗	↗		↗	↘	↘
Percentage van de bevolking tussen 25 en 64 jaar die een voortgezette opleiding volgde (in %)	2013	6,7	7,8	17,7	17,4	1,7 (BG)	31,4 (DK)
		↗	↘	↗	↗	↗	↘

-68-

Ondersteuning bedrijfsklimaat

Ease of doing business indicator (afstand tot de grens (100%), in %)	2015	71,1	79,7	73,9	75,0	62,1 (MT)	84,2 (DK)
		=	↘	↗	=	↗	↗
E-government (rangschikking 1-4)	2013	3	4	1	2	-	-
		=	=	=	↘	-	-

* 2013 ** 2012

¹ Hoe groter het aandeel van de grootste leverancier, hoe minder concurrentie in de netwerkindustrie

		België	Duitsland	Frankrijk	Nederland
Niet-prijsconcurrentievermogen		7	6	4	3
		11	13	12	15
		5	4	7	5