COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 28.11.2008
COM(2008) 774 definitief

MEDEDELING VAN DE COMMISSIE

over het verslag over het Europese concurrentievermogen 2008

[SEC(2008)2853]

1. INLEIDING

De EU ziet zich geconfronteerd met een veranderende internationale realiteit. De financiële markten maken momenteel een ernstige crisis door, die zijn uitwerking op de reële economie begint te hebben. Beleidsmakers in de hele wereld werken aan herstel van het vertrouwen in het financiële stelsel. In 2008 waren de instabiele grondstoffen-, voedsel- en energieprijzen en de devaluatie van de dollar tegenover de euro van invloed op de economische ontwikkelingen. Uit deze ontwikkelingen blijkt dat Europa zijn vermogen om zich aan schokken van buitenaf aan te passen, moet vergroten door een kenniseconomie te ontwikkelen en door vast te houden aan de werkgelegenheids- en groeistrategie om het concurrentievermogen te verbeteren. Het Europese concurrentievermogen staat centraal in de analyse van het jaarlijkse verslag van de Commissie over het concurrentievermogen. Het verslag is toegespitst op recente ontwikkelingen in de productiviteitsgroei in de EU, die de belangrijkste motor voor het concurrentievermogen op lange termijn vormt. Daarnaast bevat het verslag over het Europese concurrentievermogen 2008[1] een analyse van de verschillende factoren die op het concurrentievermogen van invloed kunnen zijn, zoals de openstelling voor buitenlandse handel, directe buitenlandse investeringen (DBI) en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO), alsook het recente EU-voorstel voor een duurzaam industriebeleid. Het verslag van dit jaar bevat ook een diepgaande studie naar het concurrentievermogen van het belangrijkste segment van onze economie: de kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's).

Uit het verslag van 2008 blijkt dat de Europese economie qua productiviteit en levensstandaard voordurend vooruitgaat ten opzichte van de Verenigde Staten, hoewel het bruto binnenlands product (bbp) per hoofd van de bevolking in 2007 nog steeds ongeveer een derde lager was dan in de Verenigde Staten. Zowel op macro- als op sectorieel niveau is de totale factorproductiviteit (tfp) een belangrijke oorzaak voor het verschil tussen de VS en de EU. Een aantal factoren, zoals innovatie, een beter institutioneel kader en ondernemingsklimaat, verbeterde managementspraktijken en toegang tot ICT vormen een verklaring voor de hogere bijdrage van de totale factorproductiviteit in de VS in vergelijking met de EU-landen. De verschillen in productiviteit binnen de EU nemen af, nieuwe lidstaten maken een inhaalbeweging en enkele van de rijkste EU- lidstaten presteren beter dan de VS.

2. ALGEMENE PRESTATIES OP HET GEBIED VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN

Groei van de Europese Economie voortgezet in 2007

De economie in de EU bleef sterk groeien, hoewel vooral in het vierde kwartaal een vertraging te zien was (het reële bbp van de EU steeg met 2,6%). Deze sterke economische groei werd gesteund door een sterke groei in de werkgelegenheid van ongeveer 1,7%. De groei in de arbeidsproductiviteit, die per definitie meer cyclisch verloopt dan de groei van de werkgelegenheid, nam enigszins af tot 1,3% in 2007 (was 1,5% in 2006).

Qua inkomensniveaus per hoofd van de bevolking (d.w.z. bbp per hoofd van de bevolking) ligt de EU nog steeds achter bij de VS (EU-27=100, US=154,3). De redenen voor deze blijvende achterstand kunnen per EU-lidstaat variëren, maar deze is gedeeltelijk te wijten aan verschillen in gewerkte uren per persoon. In sommige EU-lidstaten (België, Frankrijk en

[1] Verslag over het Europese concurrentievermogen 2008, COM (2008)…

Nederland) is deze achterstand volledig te verklaren door de minder gewerkte uren, aangezien de arbeidsproductiviteit per uur in die landen die in de VS overtreft. In de nieuwe lidstaten is het lagere bbp per hoofd van de bevolking voornamelijk te wijten aan een lagere arbeidsproductiviteit.

Tabel 1: Groei van of reële arbeidsproductiviteit per werknemer & niveaus in 2007 van bbp per werknemer (pw), bbp per gewerkt uur (pgu), en bbp per hoofd van de bevolking (phb)

	Gemiddelde jaarlijkse groei van de arbeidsproductiviteit per werknemer			Bbp pw 2007 (EU-27=100)	Bbp pgu 2007 (EU-25=100) (*)	Bbp phb 2007 (EU-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2007			
Oostenrijk	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
België	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulgarije	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Cyprus	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
Tsjechië	2	4,1	4,6	73,1	59,7	81
Denemarken	1,4	1,7	0	107,1	112,3	124
Estland	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finland	2,2	2	2,1	113,4	107,1	118,3
Frankrijk	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Duitsland	2	1,6	1	106,6	119,3	114
Griekenland	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Hongarije	3,2	4	1,5	74,8	60,3	64,1
Ierland	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Italië	0,9	0	0,5	108	94,9	101,3
Letland	6	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Litouwen	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Luxemburg	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Malta	2,6	1,1	1,1	90,1	85	77,1
Nederland	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Polen	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portugal	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Roemenië	0,9	6,9	4,7	40,5	N/A	40,2
Slowakije	3,8	5	8,1	76,6	69,1	68,3
Slovenië	4	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Spanje	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Zweden	1,8	3	0,5	113	112,2	123,6
Verenigd Koninkrijk	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
EU-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100	100
EU-27	1,7	1,4	1,3	100	nb	nb
VS	1,8	2,1	1	142	128,4	154,3

Noot: De relatieve waarden van het bbp per werknemers, per gewerkt uur en per hoofd van de bevolking zijn
(*) Gegevens over Roemenië en de EU-27 zijn niet beschikbaar (nb) en de gegevens over de VS betreffen 2006.

Bron: AMECO (Jaarlijkse macro-economische databank van het Directoraat-generaal Economische en

Verschillen in productiviteit binnen de EU verminderen

In 2007 groeide de productiviteit in de EU-27, net als in 2006, sterker dan die in de VS, wat een positieve ontwikkeling is. Toch ligt het productiviteitsniveau van de EU-27 veel lager dan dat van de VS, aangezien een werknemer in de VS ongeveer 42% meer aan het bbp bijdraagt dan een werknemer in de EU; het productiviteitsverschil per gewerkt uur is lager (28% in 2006; de gegevens van 2007 voor de VS zijn nog niet beschikbaar). De verschillen binnen de EU zijn nog steeds aanzienlijk. In de nieuwe lidstaten was het productiviteitsniveau in de eerste postcommunistische jaren zeer laag, maar deze landen halen hun achterstand in omdat

de arbeidsproductiviteit juist daar sneller groeit. Geholpen door het EU-lidmaatschap profiteren de nieuwe lidstaten van de invoering van geavanceerde technologieën en betere organisatie en management.

Kader: Groei en productiviteit – verklaringen van begrippen

Economische groei kan worden verdeeld in groei in werkgelegenheid en groei in arbeidsproductiviteit. Groei in werkgelegenheid kan het gevolg zijn van een toenemende bevolking in een land (de "demografische component") of van een betere prestatie van de arbeidsmarkt (met inbegrip van de participatiegraad, werkloosheidspercentages en gewerkte uren; dit is de "arbeidsmarktcomponent").

Een hoger inkomen per hoofd van de bevolking betekent niet noodzakelijkerwijs een hoger welvaartsniveau. Omdat deze hogere inkomensniveaus worden bereikt door een intensief gebruik van arbeid (in verhouding tot andere landen), neemt de vrije tijd per werknemer af, wat als een verlies in welvaart moet worden aangemerkt wanneer vrije tijd positief wordt beoordeeld. Daarom is de arbeidsproductiviteit per gewerkt uur een betere indicator voor de efficiëntie dan de arbeidsproductiviteit per werknemer, aangezien de gewerkte uren per werknemer van land tot land verschillen.

Een aanvullende productiviteitsindicator is de totale factorproductiviteit. De tfp heeft betrekking op de factoren die de productie aan de combinatie van productiemiddelen koppelen. Met andere woorden: veranderingen in de productie kunnen het gevolg zijn van veranderingen in de input van factoren (zoals kapitaal of arbeid) maar ook van andere veranderingen. Deze laatste component, het onverklaarde residu, geeft een verandering in de tfp weer. De totale factorproductiviteit is dat deel van de productiviteitsgroei dat wordt gegenereerd door immateriële factoren, zoals technische vooruitgang of organisatorische innovatie, en niet door een toegenomen gebruik van input, zoals kapitaal. Beleidsmaatregelen die de meeste invloed op de groei van de tfp hebben, zijn die welke gericht zijn op de bevordering van technologische vooruitgang, organisatorische veranderingen, arbeidsmobiliteit, meer investeringen in O&O, het gebruik van ICT, de concurrentie en de hervorming van productmarkten. Al deze beleidsmaatregelen maken de kern van de micro-economische pijler van de Lissabonstrategie uit, wat inhoudt dat zij aanzienlijk kunnen bijdragen aan de groei van de tfp.

De structurele groei van de arbeidsproductiviteit in de EU is lager dan in de VS

In de periode 1995-2006 was de jaarlijkse gemiddelde groei van het reële bbp in de EU-15 ongeveer 0,8% lager dan in de VS. Een macro-economischs studie van de groei van deze groep laat de sterke en zwakke punten in die periode zien (zie bijlage):

- **Sterke punten van de EU:** de EU-15 heeft in vergelijking met de VS relatieve vooruitgang op het gebied van de arbeidsmarktparticipatie geboekt. Bovendien is het initiële onderwijs van de arbeidskrachten sterker verbeterd in de EU-15[2].

- **Zwakke punten van de EU:** het lagere groeipercentage in de EU-15 was voornamelijk te wijten aan **ongunstigere demografische ontwikkelingen en een lagere groei van de**

[2] De resultaten moeten voorzichtig worden uitgelegd omdat de beschikbare gegevens niet volledig zijn geharmoniseerd en de gegevens over de indeling van de werkzame personen naar opleidingsniveau voor de VS slechts vanaf 2001 beschikbaar zijn.

arbeidsproductiviteit; deze laatste factor was voornamelijk te wijten aan achterblijvende ontwikkelingen in de totale factorproductiviteit en – in mindere mate – aan is geringere diepte-investeringen.

De langzamere groei van de arbeidsproductiviteit en vooral van de tfp wordt wellicht veroorzaakt door de geringere innovatie, want innovatie is op lange termijn een belangrijke motor voor de productiviteit. Uit de innovatie-indicatoren blijkt weliswaar dat de EU de achterstand ten opzichte van de VS inhaalt, maar het tempo waarin dit gebeurt, lijkt te zijn afgenomen.

Grote verschillen in de bijdragen van de diverse sectoren aan de groei van de arbeidsproductiviteit in de EU

Een groot deel van de jaarlijkse groei van de arbeidsproductiviteit in de hele economie in de periode 1995-2005 (1,6%)[3] is het gevolg van een relatief klein aantal factoren. Afgezien van niet-commerciële sectoren zijn de belangrijkste zes (van de 49) sectoren – namelijk landbouw, detailhandel, groothandel, post en telecommunicatie, binnenlands vervoer en financiële bemiddeling – goed voor de helft van de groei van de arbeidsproductiviteit in die periode. Dit is het gevolg van de bovengemiddelde productiviteitsgroeipercentages in combinatie met het relatief hoge aandeel dat deze sectoren in de economie hebben. Het is interessant om vast te stellen dat de prestaties van deze sectoren in de EU, vergeleken met de VS, onderling verschillen, aangezien de EU in de helft van de sectoren (post en communicatie, binnenlands vervoer en financiële bemiddeling) een hogere groei in de arbeidsproductiviteit laat zien. Anderzijds presteert de VS in de detailhandelsector aanzienlijk beter dan de EU.

3. MOTOREN VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN

3.1. Openstelling voor buitenlandse handel en concurrentievermogen

Openstelling voor de handel of directe buitenlandse investeringen (DBI) is gunstig voor de economie – er is veel wetenschappelijk bewijs waaruit blijkt dat open economieën rijker en productiever zijn dan gesloten economieën: volgens macro-economische studies leidt een vergroting van het aandeel van de handel in het bbp met 1 procentpunt tot een inkomensgroei met 0,9 tot 3 %. Per sector bekeken is er een positieve en significante relatie aangetoond tussen de mate van openstelling voor de handel (zowel openstelling voor uitvoer als invoerpenetratie) en de groei van de arbeidsproductiviteit.

Exporteurs zijn productiever dan niet-exporteurs

Ondernemingen die buitenlandse handel bedrijven, zijn aanzienlijk productiever dan andere ondernemingen. Uit bewijzen ontleend aan gegevens op bedrijfsniveau blijkt dat de "exportpremie" (d.w.z. betere prestaties van exporteurs) op basis van de arbeidsproductiviteit in de EU 3% tot 10% bedraagt. Er bestaan twee hypotheses om deze "exportpremie" voor productiviteit te verklaren: de zelfselectiehypothese, die inhoudt dat alleen de meest productieve ondernemingen zich op de exportmarkten begeven, en de meer intuïtieve "leren-door-exporteren"-hypothese, die inhoudt dat ondernemingen hun productiviteit vergroten door

[3] De productiviteitsgroei (per gewerkt uur) voor de hele economie wordt berekend als het gewogen gemiddelde van de sectoriële groeipercentages, waarbij het gewicht per sector wordt vastgesteld aan de hand van het totale aantal gewerkte uren. Dit kan afwijken van het groeipercentage dat door andere bronnen wordt vermeld. De bron van gegevens is de researchdatabank EUKLEMS (www.euklems.net).

te exporteren. Deze twee hypothesen sluiten elkaar niet uit: het is mogelijk dat de meest productieve ondernemingen zichzelf voor de export selecteren maar dat de productiviteit van die ondernemingen, wanneer zij zich eenmaal op exportmarkten hebben begeven, een extra stimulans krijgt. De wetenschappelijke gegevens die de hypothese ondersteunen dat de productiviteit van ondernemingen groeit via "leren door exporteren" geven echter een meer gevarieerd beeld te zien dan de aanwijzingen dat door zelfselectie alleen de meest productieve ondernemingen zich met export bezighouden. Weliswaar heeft export een gemengd effect op de productiviteit op ondernemingsniveau, maar het heeft een duidelijk en onbetwist positief effect op de totale productiviteit. Soortgelijke resultaten gelden voor importeurs, die productiever zijn dan niet-importeurs, en voor ondernemingen die zich bezighouden met directe buitenlandse investeringen (DBI), die productiever zijn dan exporteurs en importeurs. Gezien de productiviteitsgroei als gevolg van export, import en DBI-activiteiten, is beleid dat is gericht op het openen van buitenlandse markten en op open binnenlandse markten van groot nut.

De doorslaggevende rol van de interne markt

Voor de EU-landen is de interne markt van doorslaggevend belang geweest om te profiteren van de toegenomen productiviteit door openheid. Wat de handel binnen de EU betreft, bevestigt recent onderzoek de belangrijke rol die de interne markt voor de groei van de productiviteit speelt: naar schatting zou de gemiddelde productiviteit met 13% afnemen indien de bilaterale handel binnen de EU zou worden opgeheven. Bovendien kan de productiviteit met naar schatting 2% toenemen wanneer de kosten voor de handel binnen de EU met nog eens 5% worden verminderd. Deze conclusies onderstrepen het belang van de interne markt, een gemeenschappelijke valuta en de afschaffing van grenscontroles bij handel binnen de EU en wijzen op het economisch potentieel van verdere verbeteringen van de werking van de interne markt.

Een goed ontwikkelde interne markt is ook van belang omdat Europa daardoor het voortouw kan nemen bij het vaststellen van benchmarks en het onderling afstemmen van voorschriften in de hele wereld. Aangezien lagere handelskosten in het verleden zijn veroorzaakt door lagere vervoerskosten en tarieven, kan de nadruk op "vriendelijkere" handelskosten die vaak zijn verbonden met non-tarifaire belemmeringen, in het voordeel zijn van de kmo's, die bijzonder onder dergelijke barrières te lijden hebben.

Het belang van niet-tarifaire handelsbelemmeringen

De handelskosten (verdeeld in vervoerskosten, grenskosten inclusief heffingen, valuta- en informatiekosten, en detail- en groothandelskosten) kunnen in de industrielanden in totaal een belastingwaarde van 170% bedragen. Volgens de ondernemingen in de EU spelen non-tarifaire belemmeringen en een gebrek aan informatie (zoals gebrek aan kennis over exportmarkten) echter een grotere rol dan de traditionele door handelsbeleid opgeworpen belemmeringen zoals importtarieven en heffingen[4]. Bovendien vergemakkelijkt de interne markt het zakendoen in het buitenland volgens de ondernemingen in de EU aanzienlijk, dankzij de gemeenschappelijke valuta, gemeenschappelijke douaneprocedures aan de

[4] Hoewel deze resultaten in het algemeen voor alle grote in de analyse opgenomen sectoren gelden, vormen de invoertarieven voor bepaalde sectoren en landen nog altijd de grootste handelsbarrières voor Europese ondernemingen uitvoeren naar derde landen.

buitengrenzen van de EU en de interne-marktwetgeving die geharmoniseerde technische normen omvat[5].

Het EU-beleid ter bevordering van het externe concurrentievermogen moet daarom bijdragen aan de vermindering van de kosten "achter de grens". Informatiekosten en non-tarifaire belemmeringen in derde landen belemmeren de handel aanzienlijk. **Waar het nu om gaat, is beleid om de integratie met derde landen te verdiepen, bij voorkeur door het wegnemen van belemmeringen "achter de grens" voor het goederen- en dienstenverkeer en directe buitenlandse investeringen en door het intensiveren van internationale samenwerking op het gebied van regelgeving.** Dit beleid kan betrekking hebben op het verkleinen van de verschillen tussen de voorschriften, het verminderen van non-tarifaire belemmeringen en de standaardisering van douaneprocedures. De Trans-Atlantische Economische Raad en regionale en bilaterale "diepgaande" vrijhandelsovereenkomsten met een aantal Aziatische landen gaan uit van deze benadering. Vooral bij bepaalde Aziatische landen, waar de intellectuele-eigendomsrechten slecht zijn beschermd, moet de EU naar een doeltreffende bescherming van innovaties streven.

3.2. Economische prestaties en concurrentievermogen: de rol van de groei van kmo's

Ondernemerschap en kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's) worden in toenemende mate erkend als de belangrijkste motoren van de economische prestaties van de EU, omdat zij structurele veranderingen, innovatie en groei van de werkgelegenheid bevorderen. De bevordering van het groeipotentieel van kmo's is een van de belangrijkste doelstellingen van de "Small Business Act" (SBA), die een kernelement in de werkgelegenheids- en groeistrategie[6] van de EU vormt.

Het effect van de ondernemingsstructuur en –dynamiek op de productiviteit, en verschillen tussen de EU en de VS

Aan de hand van gegevens over sectoren en landen kan worden aangetoond dat een sterke aanwezigheid van kmo's op zichzelf weliswaar geen sterke arbeidsproductiviteit of groei van toegevoegde waarde garandeert, maar dat het door een sterke kmo-aanwezigheid bevorderde ondernemingsklimaat kan bijdragen aan het ontstaan van de ondernemingsdynamiek en de ontwikkeling van sterk groeiende ondernemingen in een sector of een land die/dat de arbeidsproductiviteit, de werkgelegenheid en de groei van toegevoegde waarde stimuleren.

Op een meer geaggregeerd niveau is aangetoond dat zowel oprichtingen als sluitingen van ondernemingen bijdragen aan de groei van de algemene productiviteit. Uit een vergelijking tussen de EU en de VS blijkt dat in Europa de bijdrage van de oprichting van ondernemingen aan de groei van de algemene productiviteit gemiddeld iets hoger is dan in de VS, terwijl sluitingen van ondernemingen wezenlijk minder bijdragen aan de groei.

Een vergelijking tussen de EU en de VS laat ook grote verschillen in ondernemingsstructuur en ondernemingsdynamiek zien. De belangrijkste verschillen zijn: i) in de VS groeien succesvolle nieuwe ondernemingen sneller dan in de EU; ii) nieuwkomers in de VS zijn

---

[5] Op basis van schattingen aan de hand van het onderzoek van de "Waarnemingspost voor het Europese mkb", Flash Eurobarometer nr. 196.

[6] Mededeling van de Commissie "Denk eerst klein - Een "Small Business Act" voor Europa – COM(2008)394

kleiner en hun productieniveau varieert sterker dan in Europa; iii) in de VS is de kans groter dat de meest productieve ondernemingen hun marktaandeel na enkele jaren uitbreiden dan in de EU. Dit leidt ertoe dat Amerikaanse ondernemingen gemiddeld groter zijn dan de Europese en dat micro-ondernemingen (1-9 werknemers) een wezenlijk kleiner aandeel in het totale aantal ondernemingen en in de werkgelegenheid hebben. De percentages van oprichtingen en sluitingen van bedrijven en het percentage overlevende bedrijven in de EU-landen en in de VS is in hoge mate vergelijkbaar, hoewel dit volgens sommige bronnen meer geldt voor de oprichtingspercentages dan voor de sluitingspercentages, die in de EU in het algemeen lager zijn dan in de VS. Over de bank genomen blijkt uit deze bevindingen dat het marktklimaat in de VS concurrerender is en meer experimenten met ondernemingen mogelijk maakt. Bovendien vormen kennelijk de belemmeringen voor de groei in vergelijking met de VS het grootste probleem voor ondernemingen in de EU.

Snelgroeiende ondernemingen bestaan in elke economische sector en in elk land in de EU

De werkgelegenheid in nieuwe ondernemingen is doorslaggevend voor de totale groei van de werkgelegenheid en is ten minste even belangrijk als de nettobijdragen aan de werkgelegenheid van bestaande (snelgroeiende) ondernemingen. In tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, blijkt uit recente gegevens dat snelgroeiende ondernemingen zijn te vinden in elke economische sector en in elk land. **Dit betekent dat snelgroeiende ondernemingen niet alleen, en zelfs niet overwegend, onder de hightechondernemingen zijn te vinden. Deze ondernemingen geven blijk van ondernemingsgeest en een vermogen om de kansen op de markt te benutten.** Toch zijn er feiten die wijzen op de relatieve zwakte van de EU in de hightech-sectoren. In de VS konden veel meer O&O-intensieve bedrijven (vaak aangeduid als nieuwe technologiegerichte ondernemingen – NTBF's) zich ontwikkelen, snel groeien en belangrijke economische actoren worden. Hierdoor kan de economie van de VS zich flexibeler op nieuwe veelbelovende sectoren richten dan die van de EU.

Er zijn aanwijzingen dat in industrielanden die zich dicht bij de technologische grens bevinden, de innovatie van ondernemingen sterker bevorderd wordt terwijl ondernemingen in andere landen doorgaans een inhaalstrategie op basis van investeringen voor groei aannemen. Binnen de EU-15 worden snelgroeiende ondernemingen gekenmerkt door een bovengemiddeld innovatievermogen, terwijl in de nieuwe lidstaten de innovatie-input en -output van dergelijke ondernemingen dichter bij het gemiddelde liggen.

4. GEVOLGEN VAN HET BELANGRIJKSTE EU-BELEID OP HET GEBIED VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN

4.1. Duurzaam industriebeleid

Om te zorgen dat Europa concurrerend blijft in een internationale omgeving die steeds meer uitdagingen biedt, en om de ecologische doelstellingen na te komen door de CO_2- uitstoot te verminderen, stimuleert de EU de overgang naar een koolstofarme economie met een efficiënt gebruik van de hulpbronnen. Om dit doel te bereiken, heeft de Europese Commissie een reeks maatregelen voor de gehele Gemeenschap voorgesteld, waaronder in januari 2008 het derde pakket interne energiemarkt en het pakket maatregelen inzake klimaatverandering en hernieuwbare energie[7], die op het ogenblik in de Raad en het Parlement worden besproken.

[7] COM(2008)30 definitief, COM(2008)13 definitief, COM(2008)16 definitief, COM(2008)17 definitief, COM (2008)18 definitief en COM (2008)19 definitief.

De Commissie heeft als doel de uitstoot van broeikasgassen in de EU aanzienlijk te verminderen (20% of 30% minder dan in 1990, afhankelijk van de internationale situatie) en het aandeel van hernieuwbare energie in het totale energieverbruik in de EU te verhogen tot 20% in 2020, zonder het concurrentievermogen van de EU aan te tasten.

De overgang naar een koolstofarme economie is een reëel potentieel voor groeiende markten voor milieuvriendelijke producten. Ook worden hierdoor kansen gecreëerd voor het concurrentievermogen van deze sector op de internationale markten. De Europese industrie heeft de efficiëntie van het energie- en hulpbronnengebruik al aanzienlijk verbeterd en heeft een leidende positie in de belangrijkste sectoren[8]. Toch zijn er nog hindernissen voor een verhoging van het marktaandeel van dergelijke producten en technologieën. Eén van die hindernissen is dat consumenten vaak niet van het bestaan van deze producten op de hoogte zijn of ontmoedigd worden door de aanvankelijk hoge instapprijzen, ondanks de besparingen op lange termijn.

Onderzoek heeft uitgewezen dat een groter marktaandeel van energie- en hulpbronnenefficiënte producten en technologieën zeer gunstig kunnen zijn voor de economie en voor het milieu. Om dit potentieel te benutten, heeft de Commissie onlangs een Actieplan inzake duurzame consumptie en productie en een duurzaam industriebeleid aangenomen, dat een geharmoniseerd geïntegreerd en dynamisch kader vormt met het oog op de verbetering van de energie- en milieuprestaties van producten[9]. Met het voorgestelde kader moeten de algemene milieuprestaties van producten tijdens hun hele levenscyclus worden verbeterd en moet de vraag naar betere producten en technologieën worden bevorderd. Bovendien moet het kader ertoe bijdragen dat consumenten door middel van coherente en eenvoudigere etikettering betere keuzes kunnen maken. Dit moet bijdragen aan een beter concurrentievermogen van de EU.

4.2. Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Met de nieuwe start van de Lissabonstrategie in 2005 verklaarde de Commissie dat maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)[10] een belangrijke bijdrage kan leveren tot duurzame ontwikkeling en tegelijkertijd het innovatie- en concurrentiepotentieel van Europa verhogen.[11] Het belang van MVO kan niet genoeg worden benadrukt, en niet in de laatste plaats omdat de huidige financiële crisis ons heeft geleerd dat maatschappelijk verantwoordelijke ondernemers en topmanagers van groot belang zijn voor het welzijn van onze maatschappij.

MVO verbetert het concurrentievermogen van ondernemingen

Een bestudering van de effecten van MVO op zes verschillende determinanten van het concurrentievermogen op ondernemingsniveau – kostenstructuur, menselijke hulpbronnen, klantgerichtheid, innovatie, risico- en reputatiebeheer en financiële prestaties – laat zien dat dit het concurrentievermogen gunstig kan beïnvloeden. De sterkste aanwijzing van een

---

8 Zoals op het gebied van de windenergie, waarin de communautaire ondernemingen 60% van de wereldmarkt voor hun rekening nemen, en op het gebied van de zonne-energie.

9 COM(2008)397.

10 CSR wordt omschreven als een benadering waarbij ondernemingen op vrijwillige basis sociale en milieu-overwegingen in hun activiteiten en in hun interactie met hun stakeholders integreren.

11 Mededeling aan de Europese Raad met als titel "Samen werken aan werkgelegenheid en groei. Een nieuwe start voor de Lissabon-strategie", COM(2005) 24.

positieve invloed van MVO op het concurrentievermogen is te vinden bij menselijke hulpbronnen, risico- en reputatiebeheer en innovatie. De reputatie van een onderneming in termen van MVO is van toenemend belang voor de kansen om succesvol personeel te werven op sterk concurrerende arbeidsmarkten.

Er lijkt een duidelijk positief verband te bestaan tussen MVO en concurrentievermogen via het beheer van menselijke hulpbronnen, hoewel de extra kosten van MVO bij sommige ondernemingen aanvankelijk groter zijn dan de voordelen. MVO is voor veel ondernemingen een belangrijke component van risico- en reputatiebeheer en wordt steeds belangrijker omdat de ondernemingen aan een toenemende publieke controle zijn onderworpen. Door aandacht te besteden aan MVO-kwesties zoals transparantie, mensenrechten en eisen inzake de toeleveringsketen vanuit het oogpunt van risicobeheer hebben sommige ondernemingen de bijkomende voordelen van MVO ontdekt.

Sommige aspecten van MVO, zoals het scheppen van werknemervriendelijke werkplekken, kunnen het innovatievermogen van een onderneming verbeteren. De positieve relatie tussen MVO en innovatie wordt versterkt door het feit dat innovatie steeds meer een kwestie van samenwerking is en door de tendens dat het scheppen van extra ondernemingswaarde in toenemende mate door maatschappelijk relevante innovaties gebeurt.

De relatie tussen MVO en concurrentievermogen lijkt steeds sterker te worden

Veel van de factoren die de zakelijke kant van MVO invloeden, zijn zelf dynamisch en worden steeds belangrijker. Dit betreft bijvoorbeeld verwachtingen van werknemers, bewustzijn van de consumenten, tendensen in private en publieke aanbestedingen, de aard van innovatieprocessen en het belang dat financiële markten aan sociale en milieukwesties hechten. De interesse van ondernemingen in MVO is steeds meer gebaseerd op mogelijkheden om de waarde van de onderneming te verhogen en niet alleen op waardebescherming door middel van risico- en reputatiebeheer.

De kracht van de zakelijke kant van MVO in elke onderneming is nog afhankelijk van de concurrentiepositie van die onderneming. Voor sommige ondernemingen kunnen de steeds strengere wettelijke voorschriften op sociaal en milieugebied leiden tot kosten die hun concurrentievermogen aantasten. Voor steeds meer ondernemingen in steeds meer sectoren wordt MVO een voorwaarde voor het concurrentievermogen. Om een verschil in het concurrentievermogen te kunnen maken, moet MVO bovendien deel uitmaken van de kernstrategie van de onderneming. Ondernemingen waar MVO slechts een randverschijnsel is dat alleen voor public relations wordt gebruikt, kunnen kansen mislopen om hun concurrentievermogen te verbeteren.

5. Implicaties voor het beleid

Het verslag over het concurrentievermogen van dit jaar heeft aanzienlijke gevolgen voor het beleid: goed ontworpen en uitgevoerde beleidsmaatregelen in sommige specifieke gebieden zoals handel, innovatie en ondernemerschap of energie kunnen bijdragen aan een sterker concurrentievermogen van de economie in de EU.

Uit de analyse van het verslag van dit jaar blijkt dat de prioriteiten en beleidsaanbevelingen van de cyclus 2008-2010 van de werkgelegenheids- en groeistrategie van de EU zeer relevant blijven. De EU moet voortgaan met het bevorderen van innovatie, de invoering van ICT en de mededinging in de detailhandel en productmarkten. De Small Business Act zal, als deze op

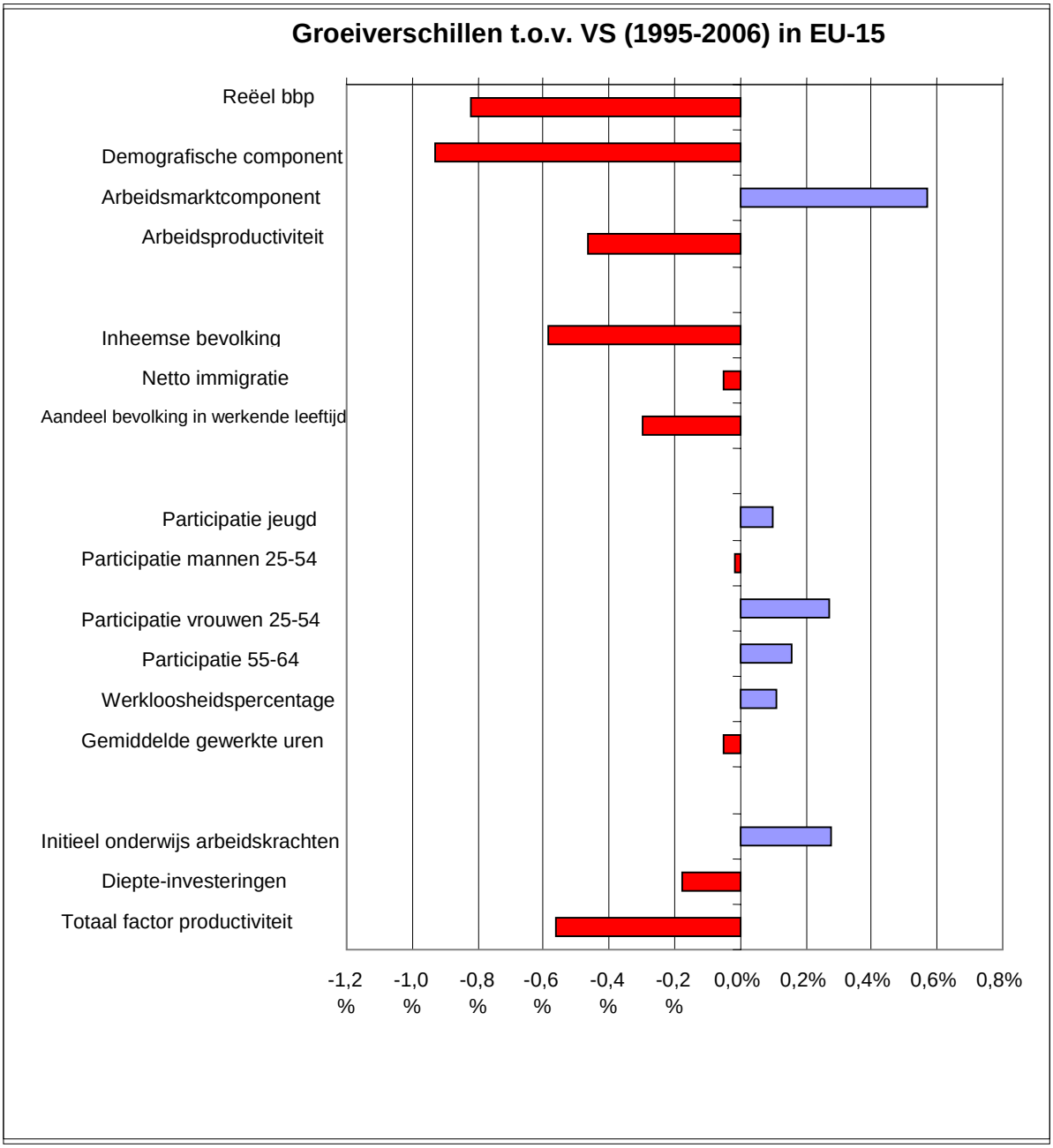
alle niveaus wordt uitgevoerd, het ondernemingsklimaat verbeteren en het ondernemerschap bevorderen. De SBA zal zakelijke experimenten aanmoedigen en het algemene ondernemingsklimaat in de EU verbeteren.

Wat de externe dimensie van het concurrentievermogen betreft, moet handelsbeleid zijn gericht op de vermindering van de kosten "achter de grens", door middel van internationale samenwerking op het gebied van regelgeving en beleid om non-tarifaire belemmeringen en douaneprocedures te verminderen. Dit kan bijdragen aan een grote productiviteitswinst voor de economie in de EU.

Tijdige maatregelen op het gebied van duurzame productie kunnen "pioniersvoordelen" en een aanzienlijke winst voor de economie en het milieu opleveren. Het onlangs aangenomen actieplan inzake duurzame consumptie en productie en een duurzaam industriebeleid is een belangrijke stap in de richting van een concurrerende koolstofarme economie.

Tot slot is in het verslag over het concurrentievermogen van dit jaar gewezen op een positief verband tussen concurrentievermogen en maatschappelijk verantwoord ondernemen. De Commissie zal alle belanghebbenden in het MVO politieke impulsen en praktische steun blijven geven.

Bijlage: Samenstelling van de groei in de EU-15 t.o.v. de VS (1995-2006)



Source: Mourre, G. (2008), "What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise", Manuscript, Free University of Brussels.