

Concurrentiepositie MKB

Concurreren in een nieuw Europa



Voorwoord

Een goede concurrentiepositie is van essentieel belang voor succesvol zaken doen. Zeker wanneer het gaat om internationaal ondernemen. De uitbreiding van de Europese-Unie met tien nieuwe lidstaten en de verdere globalisering van de wereldeconomie biedt het Nederlandse bedrijfsleven meer kansen, daarentegen neemt de concurrentie ook toe.

Nederland telt ca. 100.000 bedrijven die regelmatig zakendoen over de grens. Uit onderzoek van ABN AMRO en MKB-Nederland blijkt dat daarnaast nog 80.000 bedrijven de potentie hebben om internationaal actief te zijn. Het benutten van deze potentie biedt onze economie enorme groeikansen. Door welke componenten wordt het Nederlandse bedrijfsleven gehinderd om te internationaliseren? Speelt de internationale concurrentiepositie hier een belangrijke rol?

Middels dit onderzoek heeft het bureau SEOR, Erasmus Universiteit Rotterdam in opdracht van ABN AMRO Bank en MKB-Nederland de internationale concurrentiepositie van Nederland in het nieuwe Europa onder de loep genomen. Het nieuwe Europa noodzaakt Nederland zowel op korte- als op lange termijn maatregelen te nemen die de internationale concurrentiepositie van het midden- en kleinbedrijf versterken.

De maatregelen zijn nodig omdat internationalisering en digitalisering leiden tot een toenemende transparantie en concurrentie. Dat maakt het minder eenvoudig om te profiteren van de typisch Nederlandse koopmansgeest. Er is meer enthousiasme voor het ondernemerschap nodig en minder tevredenheid met de huidige situatie. De overheid moet zorgen dat zij de prikkels voor ondernemerschap vergroot. Financiële instellingen moeten de ideeën van ondernemers eenvoudiger financieren en ondernemers mogen sneller financiering vragen om hun plannen uit te voeren.

De uitdaging is om stappen te zetten en de gretigheid om te ondernemen te belonen. Op die manier kan Nederland de handschoen in de internationale arena succesvol opnemen. De uitkomsten van dit onderzoek sporen aan om dat snel te doen!

Loek Hermans
Voorzitter MKB-Nederland

Han de Ruiter
Directeur MKB, ABN AMRO Bank N.V.

Inhoudsopgave

	Conclusies en samenvatting	3
1	Inleiding en afbakening	6
2	Specifieke positie MKB	7
3	Ontwikkeling concurrentiepositie	8
4	Onderliggende factoren	10
	4.1 Arbeidsmarkt	10
	4.2 Productmarkt	12
	4.3 Innovatie	13
	4.4 Onderwijs en scholing	16
	4.5 Belastingen	18
	4.6 Institutionele omgeving en financiering	20
	4.7 Ondernemerschap	22
	4.8 Lessen uit casestudies	25
	4.9 Totaalbeeld	26
5	Nieuw beleid	29
Bijlage A.	Duitsland, Ierland en Polen	30
	A.1 Duitsland	31
	A.2 Ierland	33
	A.3 Polen	35
Bijlage B.	Specifieke positie MKB	39
Bijlage C.	Competitiveness indexen	43
Bijlage D.	Arbeidsmarkt	44
Bijlage E.	Innovatie	49
Bijlage F.	Onderwijs en scholing	51
Bijlage G.	Aandachtspunten en nieuw beleid	54
	Referenties	62

Conclusies en samenvatting

In dit rapport zijn ontwikkelingen in kaart gebracht die betrekking hebben op de concurrentiepositie van het Nederlandse MKB. Het MKB opereert in toenemende mate in een internationaliserende omgeving. De toetreding van nieuwe EU-lidstaten speelt hierbij een belangrijke rol. Dit levert meer exportkansen, maar ook meer concurrentie op.

Het Nederlandse MKB heeft een groot potentieel aan onbenutte exportkansen. Benutting van deze kansen is voor de Nederlandse economie van groot belang. Of exportkansen benut worden is afhankelijk van twee factoren. In de eerste plaats is van belang met welke externe omstandigheden het MKB geconfronteerd wordt. In de tweede plaats speelt het ondernemerschap een cruciale rol.

- Het beeld over de externe omgeving is volgens de analyse niet positief. Op veel aspecten neemt Nederland een middelmatige positie in. Dit geldt bijvoorbeeld voor de belasting op arbeid, de publieke uitgaven aan onderwijs en de uitgaven aan IT. Op een aantal andere punten scoort Nederland gemiddeld, maar is wel een duidelijke negatieve trend zichtbaar. Dit geldt bijvoorbeeld voor de arbeidskosten, de arbeidsproductiviteit, onderwijs, innovatie, administratieve lasten, energiebelastingen en lokale lasten. Positieve uitschieters zijn er nauwelijks. Samenvattende competitiviteits studies laten dan ook zien dat Nederland de laatste jaren terrein verliest ten opzichte van andere landen.
- Ook de analyse van het Nederlandse ondernemerschap duidt op een middenmoot positie. Hoewel Nederland voor ondernemerschap op een aantal dimensies goed scoort, zou het aantal startende ondernemers hoger kunnen zijn en is de externe beeldvorming niet optimaal. Misschien is het belangrijkste resultaat echter dat er een aantal culturele waarden zijn waarop Nederland, gezien vanuit het perspectief van ondernemerschap, slecht scoort. Een grote mate van tevredenheid en het belang van postmaterialistische waarden zouden wel eens belangrijke determinanten kunnen zijn van het onbenut laten van exportkansen.

Deze conclusies prangen te meer daar internationalisering en digitalisering leiden tot een toenemende transparantie en concurrentie. Het benutten van de typische Nederlandse koopmansgeest is hierdoor minder eenvoudig dan voorheen. Dit geldt met name voor de maakindustrie die inzet op prijsconcurrentie omdat in de nieuwe EU-lidstaten het kostenniveau beduidend lager ligt. Ook zijn daar de prikkels voor ondernemers vaak groter. Dit komt niet alleen door overheidsbeleid (lagere belastingen en minder administratieve lasten) en het loonkostenniveau, maar ook doordat culturele waarden ondernemerschap in deze landen stimuleert. Van groot belang is de constatering dat dit niet alleen gevolgen heeft voor de export naar de nieuwe EU-lidstaten, maar tevens voor de export naar de nabij liggende landen. Het Nederlandse MKB zal ook in deze landen steeds vaker geconfronteerd worden met concurrenten uit de nieuwe EU-lidstaten. Tegelijkertijd is zichtbaar dat de concurrentiepositie in sommige nabij liggende landen juist verbetert. Dit is met name het geval voor Groot-Brittannië en de Scandinavische landen.

De algemene conclusie is dat effectief beleid noodzakelijk is dat ervoor zorgt dat op korte termijn de kosten dalen van het op prijs concurrerend MKB. Hierdoor krijgt dit deel van het MKB de tijd om zich meer te gaan richten op concurrentie op kwaliteit. Daar liggen de kansen voor het MKB op langere termijn. Dit betekent dat het lange termijn beleid zich meer moet richten op bevordering van concurrentie op kwaliteit en innovativiteit. Dit stimuleert niet alleen de omslag die nodig is in het op prijs concurrerend MKB, maar ook de concurrentiepositie van het MKB dat al op kwaliteit en innovativiteit concurreert.

Het beter benutten van de exportkansen van het Nederlandse MKB vereist dat duidelijke keuzes worden gemaakt. Dit is in de eerste plaats een opdracht aan de ondernemers zelf. Tegelijkertijd kan ondernemerschap alleen tot recht komen als de externe prikkels goed staan. Dit laatste is vooral van belang omdat het beleid van de overheid vaak onvoldoende rekening houdt met de specifieke eigenschappen van het MKB. MKB-bedrijven hebben ten opzichte van het grootbedrijf over het algemeen een hoge arbeidsintensiteit, last van schaalnadelen, een lagere innovatiegraad, een grotere gerichtheid op omliggende landen en vallen veel vaker onder de inkomstenbelasting in plaats van de VPB. Algemene maatregelen om de concurrentiepositie van het bedrijfsleven te verbeteren, pakken daarom vaak anders uit voor het MKB.

In paragraaf 4.9 worden een aantal concrete aandachtspunten genoemd. In deze samenvatting wordt geconcentreerd op de tien belangrijkste speerpunten. Concreet levert de analyse de volgende speerpunten op voor het MKB als geheel:

1. Ondernemerschap moet hoger op de agenda komen van ondernemers zelf, brancheorganisaties en overheid. Voorlichting, beter integreren van ondernemerschap in het onderwijs, het stimuleren van een goede institutionele structuur en het bevorderen van de ondernemerscultuur, onder andere door het inspelen op postmaterialistische waarden, kunnen hier een belangrijke rol spelen.
2. Ondernemerschap wordt geprikkeld als investeringen leiden tot hogere ondernemerswinsten aan de marge. Dit kan bereikt worden door verlaging van met name de inkomstenbelasting, maar ook de VPB.
3. Met name voor starters en groeiende MKB-bedrijven moet meer aandacht besteed worden aan financieringsmogelijkheden.
4. De ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit baart zorgen. Procesinnovatie, kostenbeheersing, creatief ondernemerschap, onderwijs en training en een flexibele arbeidsmarkt zijn sleutelbegrippen waarop gefocust moet worden.
5. De complexiteit van administratieve handelingen is in Nederland hoog. Huidig en nieuw beleid leidt tot onvoldoende vermindering voor het MKB. Hiervoor moet meer aandacht komen.

Concreet levert de analyse de volgende speerpunten op voor het op prijs concurrerende MKB:

6. Het op prijs concurrerende MKB heeft te maken met een hoog lastenniveau. Dit komt met name door de snelle loonontwikkeling in de afgelopen jaren. Loonkostenmatiging in het MKB moet meer aandacht krijgen.

7. Het lastenniveau wordt verder verhoogd door de relatief hoge lokale lasten en de belastingen op arbeid, winst en energie. De veel lagere lasten in een aantal concurrerende landen vragen om herziening hiervan.
8. Prijsconcurrentie zal steeds lastiger worden in een internationaliserende markt. Ondernemers moeten zo snel mogelijk innoveren richting concurrentie op kwaliteit.

Concreet levert de analyse de volgende speerpunten op voor het innoverende MKB:

9. Het innoverende MKB is afhankelijk van de kennisoverdracht via onderwijs en scholing. Dit betekent dat meer geïnvesteerd moet worden in vergroten van 'spin-offs' van het hoger onderwijs, de kwalificaties van de beroepsbevolking en de aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt.
10. Meer aandacht moet gegeven worden aan het belang van innovatie en de daarvoor benodigde uitgaven. Dit kan onder andere bevorderd worden door een betere publiek-private samenwerking.

1 Inleiding en afbakening

Jarenlang leek Nederland een goede uitgangspositie te hebben op de Europese markt. De laatste tijd echter lijkt het beeld er minder rooskleurig uit te gaan zien. De economische groei valt tegen en de motor van de Nederlandse economie, het MKB, draait niet op maximale snelheid. Doel van dit onderzoek is om meer zicht te krijgen op de achterliggende redenen en op de mogelijkheden tot verbetering.

Het MKB draait niet op maximale snelheid

De focus van dit onderzoek ligt op het exporterende deel van het MKB. Van de Nederlandse MKB-bedrijven exporteert momenteel zo'n 20%. Dit ligt net iets boven het Europese gemiddelde (OECD, 2005a). Als gekeken wordt naar de groeikansen van het exporterende MKB dan kan het MKB volgens Hessels en Bakker (2004) 39% groeien als alle exportkansen benut worden. Voor grotere bedrijven is dit slechts 8%. Blijkbaar benutten grotere bedrijven het exportpotentieel veel meer dan kleinere bedrijven.

De omvang van het onbenutte exportpotentieel betekent dat welvaartswinst kan worden behaald als veranderingen in beleid of ondernemersgedrag leiden tot betere benutting van dit potentieel. Dit onderzoek probeert deze veranderingen in kaart te brengen. De insteek daarbij is om zo goed mogelijk zicht te krijgen op de concurrentiepositie van Nederland ten opzichte van andere landen.

Dit onderzoek beperkt zich tot de lidstaten van de EU. Daarbij zijn twee punten van belang. In de eerste plaats exporteert het MKB vooral naar de omliggende landen. In de tweede plaats is een centrale vraag in dit onderzoek in hoeverre de toetreding van de nieuwe lidstaten de concurrentiepositie van het Nederlandse MKB beïnvloedt. Deze twee punten zijn onderling verbonden omdat de exportkansen van het Nederlandse MKB naar omliggende landen tevens afhankelijk is van de concurrentiepositie ten opzichte van MKB-bedrijven in nieuwe lidstaten die naar deze landen willen exporteren. Daarom worden in dit onderzoek drie groepen landen onderscheiden: (i) de nabij gelegen landen (Duitsland, België, Luxemburg, Frankrijk en Groot-Brittannië), (ii) de overige EU-15 landen en (iii) de nieuwe EU-lidstaten.

Dit onderzoek is opgezet vanuit de vraag hoe de concurrentiepositie van het MKB kan worden verbeterd. Dit betekent dat de analyse partieel is en dat een integrale welvaartsanalyse, waarbij bijvoorbeeld indirecte effecten, effecten op andere sectoren en maatschappelijke aspecten een rol spelen, tot andere conclusies zou kunnen leiden. Evenmin wordt aandacht besteed aan de eventuele wenselijkheid van Europese samenwerking om beleidsconcurrentie te voorkomen.

De structuur van het rapport is als volgt. In het tweede hoofdstuk wordt een aantal specifieke eigenschappen van het MKB uitgewerkt. Het doel hiervan is om de antwoorden op de onderzoeksvragen toe te kunnen spitsen op het MKB. Hoofdstuk drie geeft een beeld van de concurrentiepositie van Nederland op basis van algemene concurrentie indices. Hoofdstuk vier geeft hiervan een verdieping en verbreding door analyse van een aantal cruciale factoren die de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven bepalen op basis van internationaal vergelijkende studies. Het vijfde hoofdstuk analyseert welke invloed het nieuwe kabinetsbeleid naar verwachting op deze factoren heeft.

Onderzoek hoe de concurrentiepositie van het MKB kan worden verbeterd

2 Specifieke positie MKB

Een aantal eigenschappen van het MKB maakt dat ontwikkelingen anders kunnen uitpakken dan voor grote bedrijven. Dit zijn vooral:¹

Eigenschappen van het MKB maakt dat ontwikkelingen anders kunnen uitpakken dan voor grote bedrijven

- De **hoge arbeidsintensiteit** van het MKB. Arbeidsmarktontwikkelingen en -instituten zijn daarom belangrijker ten opzichte van het grootbedrijf.
- De **schaal** van MKB-bedrijven. Als bedrijven worden geconfronteerd met een in absolute omvang gelijke ontwikkeling, kan dit voor MKB-bedrijven grotere gevolgen hebben dan voor het grootbedrijf. Schaal speelt bijvoorbeeld een rol bij risico's bij innovaties, administratieve procedures en de kosten van toegang tot bijvoorbeeld de kennis- en arbeidsmarkt.
- Een belangrijk deel van de winsten in het MKB valt onder de **inkomstenbelasting** in plaats van de vennootschapsbelasting omdat de directeuren ook eigenaar zijn. Dit betekent dat de inkomstenbelasting belangrijker is voor het MKB dan voor het grootbedrijf.
- De **formele innovatiegraad in het MKB ligt op een ander niveau** dan in het grootbedrijf. Grotere bedrijven nemen, ten opzichte van de verhouding in termen van werkgelegenheid of toegevoegde waarde, een veel groter deel van de innovatieuitgaven voor hun rekening dan het MKB. In Nederland is meer dan de helft van de R&D uitgaven van bedrijven toe te schrijven aan slechts vijf zeer grote bedrijven. Bij het MKB is innovatie veel meer gericht op kennis-toepassing. Daarnaast is een deel van het MKB juist zeer gericht op innovativiteit (zie hier onder).
- De **export van het MKB is in hogere mate gericht op nabij gelegen landen** dan bij het grootbedrijf. Het exporterende MKB in Nederland richt zich volgens Hessels en Prince (2005) vooral op Duitsland en België, op afstand gevolgd door het Verenigd Koninkrijk, Luxemburg en Frankrijk. In totaal gaat het hier om 78% van de export voor de industrie (EIM, 2005). Bij het grootbedrijf is dit 59%. Het grootbedrijf exporteert meer naar Italië (7% tegen 3% voor het MKB), de rest van de EU (8% en 3%) en de rest van de wereld (26% en 16%). De concurrentie vindt dus in andere landen plaats dan voor het grootbedrijf.

Grote diversiteit

Het bovenstaande geeft verschillen tussen het gemiddelde MKB- en grootbedrijf. Het MKB kent echter een grote diversiteit. Dit geeft aan dat het moeilijk is om algemene conclusies voor het MKB te trekken. We zullen daarom vooral conclusies trekken voor twee specifieke groepen MKB-bedrijven, namelijk het MKB wat vooral op kosten concurreert en het innoverende MKB dat de concurrentie meer aangaat op productvernieuwing. Een deel van de MKB-bedrijven is gericht op de 'traditionele' maakindustrie terwijl andere MKB-bedrijven zich meer op innoverende activiteiten richten. Voor het eerste type bedrijven spelen de hoogte van de kosten een grotere rol. Vooral een aantal industriële MKB-sectoren (metaal en electro, olie en chemie) scoort hoog op bepaalde innovatie-indicatoren. De groothandel en de computer-servicebureaus zijn bij de diensten de koplopers.

¹ Zie voor een onderbouwing hiervan bijlage B.

3 Ontwikkeling concurrentiepositie

Volgens de Growth Competitiveness Index (GCI) staat Nederland in 2004 op een 12e plaats als gekeken wordt naar de internationale concurrentiepositie (WEF, 2005).² Ten opzichte van de nabij liggende landen scoort Nederland goed. Alleen Groot-Brittannië staat een plaats hoger. Duitsland volgt Nederland op de voet, maar België, Luxemburg en Frankrijk doen het beduidend slechter. De nieuwe EU-lidstaten scoren evenmin goed ten opzichte van Nederland.

Als gekeken wordt naar de ontwikkeling in de tijd dan valt op dat Nederland in 2000 nog aan de top stond. Slechts Amerika en Singapore hadden een hogere concurrentie-index. In vier jaar tijd is Nederland dus 9 plaatsen gedaald. Tegelijkertijd laat de helft van de oude EU-lidstaten, waaronder Duitsland, juist een verbetering zien. Dit geldt vooral voor de Scandinavische landen.

Als gekeken wordt naar de onderliggende dimensies, dan is opvallend dat Nederland het vooral goed doet wat betreft macro-economische omgeving³ en minder goed wat betreft instituties en technologische omgeving. Ook de negatieve ontwikkeling die Nederland heeft doorgemaakt tussen 2000 en 2004 heeft niet te maken met de macro-omgeving. Op dit onderdeel scoort Nederland beter in 2004 ten opzichte van 2000. Wel is verslechtering zichtbaar qua technologie en vooral bij de institutionele omgeving.

De GCI geeft een beeld van de concurrentiepositie op macroniveau. De Business Competitiveness Index (BCI) zoomt in op de kwaliteit van ondernemingspraktijk en -strategie en de kwaliteit van de micro-economische omgeving. Hoewel het in het algemeen zo is dat landen met een hoge GCI ook een hoge BCI hebben, vallen met name Groot-Brittannië, Duitsland en België op in positieve zin. Dit betekent dat vanuit de micro-optiek Nederland meer concurrentie heeft te duchten van deze landen dan vanuit de macro-optiek. Duitsland is daarbij vooral van belang omdat het vergelijkbaar scoort op macroniveau, maar het op microniveau veel beter doet. Groot-Brittannië passeert Nederland op beide fronten.

De conclusie uit deze bron is dat Nederland het qua niveau in 2004 niet slecht doet ten opzichte van nabij liggende landen, met name als gekeken wordt naar de macro-omgeving. Hierbij passen echter drie belangrijke kanttekeningen.

In de eerste plaats heeft Nederland een grote daling van de concurrentiepositie laten zien in vier jaar tijd.⁴ Als deze ontwikkeling zich zou doorzetten, is niet uitgesloten dat Nederland tot de achterhoede van (het oude) Europa gaat behoren.

In de tweede plaats zijn GCI en BCI gebaseerd op een arbitraire weging van onderliggende factoren. Deze weging hoeft niet overeen te komen met het belang voor het MKB. Zo is voor de directe concurrentiepositie van het MKB weinig relevant hoe hoog het overheidstekort is terwijl deze wel meespeelt bij de berekening van de macro-indicator.

Nederland doet het qua niveau in 2004 niet slecht

² Zie bijlage C voor een beschrijving waarop deze index gebaseerd is.

³ Daarbij gaat het overigens vooral om de credit rating en de efficiëntie van overheidsuitgaven. Op basis van de macro-economische stabiliteitsindex (conjunctuur, ontwikkeling wisselkoers, overheidstekort, besparingsquote en inflatie) doet Nederland het veel slechter met een 45e plaats.

⁴ Ook in de alternatieve analyse van het IMD scoort Nederland slechter in 2004 (een 15e plaats) ten opzichte van 2000 (een 4e plaats). Zie IMD (2005).

Tabel 3.1 Concurrentie indexen

	<i>GCI Index Totaal 2004</i>	<i>GCI Rangorde Totaal 2004</i>	<i>GCI Rangorde Totaal 2000</i>	<i>GCI Rangorde Macro 2004</i>	<i>GCI Rangorde Instituties 2004</i>	<i>GCI Rangorde Technologie 2004</i>	<i>BCI Rangorde Totaal 2004</i>
Finland	5,95	1	5	3	3	3	2
Zweden	5,75	3	12	17	4	4	4
Denemarken	5,66	5	13	4	6	6	7
Groot Brittannië	5,30	11	8	8	18	18	6
Nederland	5,30	12	3	7	16	16	9
Duitsland	5,28	13	14	26	12	12	3
Oostenrijk	5,20	17	17	10	22	22	16
Estland	5,08	20	na	30	15	15	27
Spanje	5,00	23	26	16	20	20	26
Portugal	4,96	24	22	34	23	23	33
België	4,95	25	16	19	31	31	14
Luxemburg	4,95	26	na	6	41	41	12
Frankrijk	4,92	27	21	25	30	30	22
Ierland	4,90	30	4	21	37	37	57
Malta	4,79	32	na	47	21	21	50
Slovenië	4,75	33	na	39	26	26	31
Litouwen	4,57	36	na	33	33	33	36
Griekenland	4,56	37	33	31	38	38	41
Cyprus	4,56	38	na	45	39	39	45
Hongarije	4,56	39	25	55	29	29	42
Tsjechië	4,55	40	31	41	19	19	35
Slowakije	4,43	43	38	54	28	28	39
Letland	4,43	44	na	37	36	36	49
Italië	4,27	47	29	38	50	50	34
Polen	3,98	60	34	51	45	45	57

Noot: GCI is de Growth Competitiveness Index en BCI de Business Competitiveness Index
Bron: WEF (2005) en WEF (2002)

In de derde plaats speelt dit probleem meer algemeen bij de genoemde indexen omdat voor het MKB factoren een rol kunnen spelen die niet zijn opgenomen in de genoemde indexen.

Om deze laatste twee bezwaren te ondervangen wordt in het volgende hoofdstuk uitgebreid ingegaan op de belangrijkste factoren die de concurrentiepositie van het MKB bepalen. Ten opzichte van de in dit hoofdstuk besproken indexen gaat het daarbij zowel om verbreding als verdieping. Verbreding vindt plaats voor factoren die niet in de indexen zijn opgenomen zoals de arbeidsmarkt, de productmarkt, het onderwijs, belastingen en financieringsmogelijkheden. Verdieping vindt plaats voor factoren die wel, maar alleen geaggregeerd, in de indexen zijn opgenomen als innovatie en ondernemerschap.

4 Onderliggende factoren

In dit hoofdstuk wordt een aantal onderliggende factoren besproken die bij elkaar gevoegd een verklaring kunnen bieden voor de specifieke concurrentiepositie van het Nederlandse MKB. Achtereenvolgens gaan we in op de arbeidsmarkt, de productmarkt, onderwijs en innovatie, belastingen, institutionele omgeving en financiering en de rol van ondernemerschap. De resultaten van deze paragrafen worden vervolgens geconfronteerd met de lessen uit casestudies naar de ervaringen in Duitsland, Ierland en Polen. Het hoofdstuk sluit af met het schetsen van een totaalbeeld.

4.1 Arbeidsmarkt

In tabel 4.1 is de positionering van Nederland op verschillende indicatoren voor de arbeidsmarkt schematisch weergegeven.⁵ Eén van de factoren die niet is opgenomen in de samengestelde concurrentie-indexen van het vorige hoofdstuk, maar die uiteraard van groot belang is voor de concurrentiepositie van het arbeidsintensieve MKB, is de hoogte van de **arbeidskosten per eenheid product**. De eerste opgenomen indicator in de tabel geeft de ontwikkeling hierin weer tussen 2000 en 2004. Deze is ongunstig voor Nederland. Dit wordt veroorzaakt door een combinatie van relatief sterk stijgende arbeidskosten en een achterblijvende **arbeidsproductiviteitsgroei**. Zeker dit laatste is zorgwekkend, omdat dit ook al in de periode voor 2000 zichtbaar was. Hiermee verliest Nederland terrein wat betreft het **niveau van de arbeidsproductiviteit**. Deze is nog altijd hoog vergeleken met de meeste andere EU-landen, maar op een gemiddeld niveau vergeleken met de ons omringende landen. Van de ons omringende landen scoren Frankrijk, België en Luxemburg hoger. Van de andere EU-landen is dit alleen Ierland.

Concurrentiepositie van het arbeidsintensieve MKB

Deze ongunstige ontwikkelingen kunnen niet direct op conto geschreven worden van het slecht **functioneren van de arbeidsmarkt**. Denkbaar zou bijvoorbeeld zijn dat een lage participatiegraad de druk op de lonen heeft vergroot door een gebrek aan arbeidsaanbod. De netto participatiegraad (werkenden gedeeld door bevolking) is echter hoog. Ook voor ouderen is deze in recente jaren duidelijk verbeterd en wat dit betreft heeft Nederland een gunstige positie opgebouwd. Een andere indicator voor een mogelijk slecht functionerende arbeidsmarkt is het tegelijkertijd voorkomen van hoge werkloosheid en een hoge vacaturegraad. Vraag en aanbod kunnen elkaar dan moeilijk vinden, of sluiten onvoldoende op elkaar aan. Hiervan is echter voor Nederland geen sprake. Weliswaar is de vacaturegraad hoog, maar de werkloosheid is juist weer laag. Bij dit laatste dient wel opgemerkt te worden dat Nederland veel arbeidsongeschikten kent, waarbij een zekere verborgen werkloosheid een rol kan spelen.

Nederland scoort vanuit concurrentieperspectief wel relatief ongunstig bij sommige **instituten** op de arbeidsmarkt. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om de ontslagbescherming

⁵ Deze paragraaf vat alleen de hoofdlijn samen. Een meer uitgebreide bespreking is terug te vinden in bijlage D.

van vast personeel, de uitkeringshoogte voor met name kortdurig werklozen en van het minimumloon. Deze laatste twee zijn wel vergelijkbaar met de ons direct omringende landen. Ook het ziekteverzuim is in Nederland relatief hoog. Voor wat betreft de ontslagbescherming voor tijdelijk personeel en de uittredingsleeftijd scoort Nederland gunstig. Mede door allerlei maatregelen zoals versoering van VUT-regelingen is deze uittredingsleeftijd voor Nederland relatief sterk gestegen de laatste jaren. Met recente maatregelen, zoals de levensloopregeling, zal deze trend zich naar verwachting voortzetten. Veel van de nieuwe lidstaten kennen een lage uittredingsleeftijd. Omdat zeker ook in deze landen sprake is van een verder verwachte vergrijzing in de leeftijdopbouw, is dit voor de toekomst een groot probleem voor deze landen.

Tabel 4.1 Indicatoren arbeidsmarkt

Positie Nederland ten opzichte van	Omliggende landen	Overige EU-15	Nieuwe EU-25 landen
Uitkomsten en functioneren arbeidsmarkt			
Arbeidskosten per product (ontwikkeling) ^d	-	-	-
Arbeidsproductiviteit (ontwikkeling) ^s	-	-	-
Arbeidsproductiviteit (niveau) ^s	0	+	+
Ziekteverzuim ^d	-	-	-
Netto arbeidsparticipatie ^s	+	+	+
Netto arbeidsparticipatie 55-64 ^s	+	0	+
Vacaturegraad ^d	0	-	-
Werkloosheidsgraad ^d	+	+	+
Instituten			
Belasting op arbeid ^d	0	0	-
Uitkeringshoogte kortdurig werklozen ^d	0	-	-
Uitkeringshoogte langdurig werklozen ^d	0	0	-
Minimumloon ^d	0	-	-
Ontslagbescherming: vast ^d	-	-	-
Ontslagbescherming: tijdelijk ^d	+	+	+
Uittredingsleeftijd ^s	+	0	+

Noot 1: Een '+' in deze tabel en de tabellen 4.2 tot en met 4.7 betekent dat Nederland gunstig scoort ten opzichte van de meeste landen vanuit het perspectief van de concurrentiepositie. Dit betekent bijvoorbeeld dat als in Nederland de ontslagbescherming voor mensen in tijdelijke dienst minder restrictief is, deze indicator een '+' krijgt. Een '-' betekent dan ook dat Nederland ongunstig scoort (bijvoorbeeld bij de ontslagbescherming voor mensen in vaste dienst omdat die in Nederland restrictiever is dan in andere landen) en een '0' betekent een neutrale score.

Noot 2: Een 's' in deze tabel en de tabellen 4.2 tot en met 4.7 betekent dat als de betreffende indicator stijgt de concurrentiepositie verbetert. Het omgekeerde is het geval met indicators met een 'd'.

Ontwikkeling van de loonkosten en de productiviteit de grootste aandachtspunten

Alles overziende zijn de ontwikkeling van de loonkosten en de productiviteit de grootste aandachtspunten vanuit het perspectief van de concurrentiepositie. Nederland heeft vooral een achterstand opgebouwd tussen 2000 en 2003 toen de loonmatiging plaats maakte voor een, ten opzichte van andere landen, explosieve loonontwikkeling. De productiviteit ligt weliswaar op een hoog niveau, maar ten opzichte van andere landen is de groei hierin maar beperkt. Een reden te meer om verderop in dit hoofdstuk veel aandacht te geven aan onderwijs en innovatie, omdat deze mogelijk hierbij een belangrijke rol spelen.

Concluderend zijn er twee belangrijke aandachtspunten ten aanzien van de arbeidsmarkt:

1. Loonmatiging
2. Stimulering van de arbeidsproductiviteit.

en drie kleinere aandachtspunten:

3. Terugbrengen van het ziekteverzuim.
4. De ontslagbescherming van mensen in vaste dienst.
5. Regelingen rond het minimumloon.

4.2 Productmarkt

Een belangrijke determinant van de concurrentiepositie van het Nederlandse MKB is de regulering van de productmarkt. Tabel 4.2 geeft een overzicht van de productmarktregulering waar het Nederlandse MKB mee te maken heeft ten opzichte van andere EU-lidstaten.⁶ In het algemeen scoort Nederland neutraal tot goed op barrières voor het ondernemerschap. Voor alle regio's valt echter de negatieve score ten aanzien van complexiteit van administratieve handelingen wel op. Nederland heeft blijkbaar een van de ingewikkeldste systemen op dit gebied. Voor het MKB is dit vooral van belang gezien de schaal van de bedrijven. Thurik en Grilo (2005) tonen dan ook aan dat het starten van een onderneming negatief gecorreleerd is met de complexiteit van administratieve handelingen. Jansen en Tom (2004) laten zien dat het kleinbedrijf in Nederland naar verhouding veel hogere administratieve lasten (9% van de toegevoegde waarde) heeft dan het middenbedrijf (2%) of grootbedrijf (1%). Dat het kleinbedrijf zulke hoge lasten heeft komt doordat (i) ze meer te maken heeft met specifieke wetgeving op het terrein van vooral milieu en verkeer, (ii) de regelgeving complex is waardoor veel zaken worden uitbesteed wat relatief duur is en (iii) sprake is van schaalnadelen.

**Complexiteit van
administratieve
handelingen**

Tabel 4.2 Indicatoren productmarkt

<i>Positie Nederland ten opzichte van</i>	<i>Omliggende landen</i>	<i>Overige EU-15</i>	<i>Nieuwe EU-25 landen</i>
Barrières ondernemerschap			
Opstarten bedrijf: meer dan 1 eigenaar ^d	0	0	+
Opstarten bedrijf: 1 eigenaar ^d	+	+	+
Opstarten bedrijf: administratieve lasten ^d	0	0	+
Complexiteit vergunningen ^d	-	-	-
Complexiteit procedures, regels ^d	-	-	-
Antitrust uitzonderingen ^d	0	+	0
Barrières voor handel en investeringen			
Eigendom buitenlandse bedrijven ^d	0	-	-
Discriminatoire procedures ^d	+	0	-
Tarieven ^d	0	0	-
Reguleringsbarrières ^d	0	-	-

Bron: Eigen bewerking van OECD (2005c)

Noot: Voor betekenis +, -, 0, d en s zie tabel 4.1.

Dat Nederland slecht scoort ten opzichte van de niet nabij liggende EU-25 landen op het punt van barrières voor handel en investeringen komt niet door Nederlands beleid, maar door het beleid in die andere landen. Dit geldt met name voor de nieuwe EU-lidstaten. Hoewel deze landen de afgelopen vijf jaar weliswaar een duidelijke verbetering op reguleringsniveau laten zien, zitten ze nog steeds op een veel hoger beschermingsniveau ten aanzien van buitenlandse handel en investeringen.⁷ Daardoor is het lastiger voor Nederlandse MKB'ers om zaken te doen met deze landen, dan omgekeerd. Gezien de trend in met name de nieuwe EU-lidstaten mag wel verwacht worden dat dit de komende jaren minder prangend wordt. Ten aanzien van omliggende landen is een positieve score op dit punt waarneembaar omdat deze landen minder restricties kennen dan Nederland.

Concluderend zijn er twee belangrijke aandachtspunten ten aanzien van de productmarkt:

6. Vermindering van de administratieve lasten van het MKB.
7. Aandacht voor de rol die Nederland kan spelen om te bevorderen dat handelsbeperkingen in met name nieuwe EU-lidstaten zo snel mogelijk verminderen.

4.3 Innovatie

Innovatie wordt gezien als een belangrijke motor van economische groei

Omdat innovatie wordt gezien als een belangrijke motor van economische groei, zijn hiervan veel internationale vergelijkingen beschikbaar, met een grote variatie aan gebruikte indicatoren. Een aantal hiervan is opgenomen in tabel 4.3. Bij de **niveauscores** is het beeld divers.⁸ Zo scoort Nederland bijvoorbeeld goed op patenten, ICT-infrastructuur en ISO-certificering. Het beeld bij R&D uitgaven is gemengd. Bij de publieke R&D-uitgaven is de positie van Nederland gunstig, terwijl bij de R&D uitgaven door bedrijven eerder het tegendeel het geval is. Ook op het aandeel innovatie-uitgaven en de werkgelegenheid in hightech industrie scoort Nederland opvallend laag. Wel geldt dat de situatie ten opzichte van de nieuwe toetredingslanden veelal veel gunstiger is dan ten opzichte van de EU-15. De nieuwe toetredingslanden hebben op dit terrein dus zeer duidelijk een achterstand.

Voorzover bij enkele van deze variabelen een uitsplitsing naar grootteklasse van bedrijven kan worden gemaakt, wijst dit op een concentratie van innovaties bij grote bedrijven. Deze concentratie komt ook voor Nederland terug en is op grond van enkele beschikbare indicatoren zelfs nog iets sterker dan in andere landen.

Uiteraard is niet alleen het absolute niveau van belang, maar ook de **veranderingen die optreden in innovatie-indicatoren**. Opvallend is dat Nederland op de trend bij

⁶ Deze tabel is gebaseerd op een analyse van de OECD die op basis van enquêtes de verschillende reguleringsdimensies van de OECD landen diepgaand in kaart heeft gebracht. De in de tabel opgenomen plussen en minnen zijn gebaseerd op een vergelijking van het aantal landen dat meer of minder restrictieve regels heeft dan Nederland.

⁷ De cijfers in de tabel zijn gebaseerd op 2003. Voor nagenoeg alle lidstaten geeft de OECD echter ook de cijfers voor 1998. In het algemeen is het zo dat nagenoeg alle lidstaten een verlaging van de regulering laten zien.

⁸ Een meer uitgebreide bespreking van de niveauscores van innovatie-indicatoren is terug te vinden in bijlage E.

diverse innovatie-indicatoren duidelijk achterblijft bij andere landen in het European Innovation Scoreboard (EU, 2004d). Dit spoort ook met de bevindingen van De Jong (2004) dat sinds 1999 diverse innovatie-indicatoren voor specifiek het MKB eerder een dalende dan een stijgende trend hebben gekend.

Over het geheel genomen heeft Nederland dus duidelijk geen koppositie bij innovatie en lijkt deze situatie zich niet te verbeteren. Vraag is dan natuurlijk of deze minder gunstige situatie te herleiden is tot institutionele knelpunten. Dit is niet eenvoudig. In de Europese CIS-enquête is gevraagd naar allerlei **knelpunten** om in innovatie te investeren. Over het algemeen geldt dat de scores op diverse knelpunten voor Nederland opvallend laag zijn. Dit geldt in nog sterkere mate voor de MKB-bedrijven. Voor de categorie kleinste bedrijven geldt zelfs dat Nederland het laagste scoort bij knelpunten voor innovatie. Blijkbaar ervaren de bedrijven weinig grote obstakels om meer aan innovatie te gaan doen.

Tabel 4.3 Innovatie-indicatoren

<i>Positie Nederland ten opzichte van</i>	<i>Omliggende landen</i>	<i>Overige EU-15</i>	<i>Nieuwe EU-25</i>
Innovatiescores (niveau)			
Patenten per inwoner ^S	+	+	+
Uitgaven R&D als aandeel GDP ^S	-	0	+
Publiek uitgaven R&D ^S	+	+	+
Uitgaven R&D bedrijven ^S	-	0	+
Aandeel innovatie-uitgaven bedrijven ^S	-	-	0
Aandeel innoverende bedrijven ^S	0	+	nb
Aandeel werkgelegenheid hightech industrie ^S	-	-	0
Aandel werkgelegenheid hightech diensten ^S	0	0	+
Aandeel toegevoegde waarde hightech industrie ^S	-	0	0
Uitgaven IT (% GDP) ^S	0	+	+
Penetratie breedband ^S	+	+	+
Kosten telecom ^S	+	+	nb
ISO-certificering ^S	+	+	nb
Verandering van innovatie-indicatoren			
Groei publieke R&D ^S	-	-	-
Groei R&D bedrijven ^S	-	-	-
Groei aandeel werkgelegenheid hightech industrie ^S	0	-	-
Groei aandeel werkgelegenheid hightech diensten ^S	-	-	-
Indicatoren die met beleid samenhangen			
Knelpunten innovatie kleine bedrijven ^d	+	+	nb
Knelpunten innovatie middelgrote bedrijven ^d	0	+	nb
Knelpunten innovatie grote bedrijven ^d	0	+	nb
Belastingaftrek R&D ^S	+	+	nb
% innoverende kleine bedrijven met publieke steun ^S	+	-	nb
% innoverende middelgrote bedr. met publ. steun ^S	+	+	nb
% innoverende grote bedrijven met publieke steun ^S	+	+	nb
Samenwerking rondom innovatie van MKB ^S	0	+	+
Samenwerking met instellingen Hoger Onderwijs ^S	-	-	nb
Samenwerking specifiek met onderzoeksinstellingen ^S	-	0	nb

Noot: Voor betekenis +, -, 0, d en s zie tabel 4.1.

Hiermee in lijn is dat volgens EU (2004b) de **belastingaftrek voor R&D-uitgaven** in 2001 in Nederland hoog is voor het MKB ten opzichte van andere EU-15 lidstaten. Terwijl 1 euro extra uitgaven aan R&D in de EU gemiddeld leidt tot 14 cent belastingverlaging, is dit voor het MKB in Nederland 35 cent (en voor grote bedrijven 10 cent). Alleen Spanje en Italië zitten op een hoger niveau (44 cent). In de andere omliggende landen is het belastingvoordeel klein in Groot-Brittannië (11 cent) en Frankrijk (6 cent) en zelfs nihil in Duitsland en België. Van de overige EU-15 lidstaten scoort alleen Portugal een met Nederland vergelijkbaar aftrekniveau. Ook het bereik van publieke steun voor innovaties ligt in Nederland volgens de CIS-enquête duidelijk boven het EU-15 gemiddelde. Hoewel de CIS-enquete aangeeft dat zeker ook in Nederland het aandeel bereikte innoverende bedrijven in het MKB kleiner is, was in 2000 in financiële termen geen sprake van ondervertegenwoordiging. De financiële bijdrage aan MKB-bedrijven was duidelijk groter dan hun aandeel in de R&D-uitgaven in dit jaar (CBS, 2001, pag. 146 en 147). Hoe dit momenteel precies ligt, is echter onduidelijk aangezien de bezuinigingen op de budgetten verschillend uitpakken voor kleine en grote bedrijven.

Ook wat betreft **samenwerking rondom innovatie** scoort het Nederlandse MKB volgens de European Innovation Scoreboard (EU, 2004d) relatief goed.⁹ Wanneer meer specifiek naar bepaalde vormen van samenwerking wordt gekeken, zijn er echter wel enkele vormen die achterblijven, namelijk de samenwerking met instituten van hoger onderwijs en onderzoeksinstellingen. Deze conclusie wordt in Van Steen e.a. (2004) gebaseerd op cijfers over 1996, maar specifieke cijfers voor Nederland voor 2000 laten hierop geen verbetering zien. Deze beperkte samenwerking van bedrijven met het hoger onderwijs en onderzoeksinstellingen wordt als een grote gemiste kans gezien, juist omdat het onderzoek in Nederland in deze sectoren zich op zo'n hoog niveau bevindt, zoals onder meer blijkt uit gebruikte wetenschappelijke citaten (Van Steen e.a., 2004). Verbetering van publiek-private samenwerking rondom innovaties en onderzoek komt dan ook steeds terug bij allerlei rapporten die aanbevelingen doen om de Nederlandse positie betreffende innovaties te verbeteren (zie bijvoorbeeld OECD, 2005f).

Belangrijke conclusie van deze paragraaf is dat Nederland niet opvallend hoog scoort op innovatie, al zijn er wel verschillen naar welk aspect in beschouwing genomen wordt. Zo scoort Nederland wel hoger wat betreft het aantal patenten. Er zijn vooralsnog weinig aanwijzingen dat het MKB zich in vergelijking met het MKB in andere landen in positieve zin onderscheidt op het gebied van innovatie. Dat Nederland geen koppositie heeft, is niet terug te voeren op randvoorwaarden als publieke steun en bijvoorbeeld ICT- en kennisinfrastructuur. Bedrijven geven zelf ook weinig knelpunten aan. Blijkbaar worden deze relatief gunstige randvoorwaarden onvoldoende benut, zoals bijvoorbeeld blijkt uit een gebrekkige publiek-private samenwerking op dit terrein.

Concluderend zijn er twee belangrijke aandachtspunten ten aanzien van innovatie:

8. Stimuleren uitgaven voor innovatie bij (MKB-)bedrijven die hier nog weinig aan doen. Hierbij hoort zeker ook het verbreden van het bereik van stimuleringsmaatregelen.

Relatief gunstige randvoorwaarden worden onvoldoende benut

⁹ De SER (2003) komt, gebaseerd op andere cijfers en onderzoek, tot een minder gunstige conclusie. Nederland blijft op grond van dit materiaal in ieder geval ver achter op de Scandinavische landen.

9. Stimuleren van houding tot innovatie in bedrijven (innovatief ondernemerschap), zeker gezien diverse gunstige randvoorwaarden die hiervoor bestaan.
10. Verbeteren van publiek-private samenwerking rondom innovaties. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan samenwerking van bedrijven met instellingen van Hoger Onderwijs en Onderzoeksinstellingen.

4.4 Onderwijs en scholing

Voor een goede concurrentiepositie is ook het kennisniveau van groot belang. Tabel 4.4 geeft voor verschillende indicatoren weer hoe Nederland scoort.¹⁰ Wat betreft het onderwijsniveau van de bevolking geldt dat Nederland op veel indicatoren een middenpositie inneemt, zowel in termen van uitgaven als niveau van de vooropleiding die de bevolking behaalt. Opvallend is de positionering ten opzichte van de nieuwe toetredingslanden. In deze landen heeft een groot deel minimaal MBO als vooropleiding, maar is het aandeel hoger opgeleiden juist weer lager. Nu zeggen formele diploma's in landen met verschillende onderwijssystemen niet alles over de daadwerkelijke kennis die men bezit. De kwaliteit van het onderwijs kan verschillen. Afgaande op internationale kennis- en vaardigheidstoetsen scoort Nederland goed (Antenbrink e.a., 2005). In de vergelijkingen die in deze studie zijn opgenomen, ontbreken veelal de nieuwe lidstaten. Een dergelijke vergelijking is wel mogelijk voor wat betreft wiskunde en hieraan gerelateerde onderwerpen in OECD (2004c). Nederlandse leerlingen scoren hier goed ten opzichte van de nieuwe lidstaten. Wat betreft **richting** geldt dat de meest technisch georiënteerde opleidingen uit het hoger onderwijs in vergelijking met andere landen ondervertegenwoordigd zijn. Overigens komt in een recent CPB-rapport naar voren dat deze ondervertegenwoordiging niet tot grote arbeidsmarkttekorten heeft geleid (Noailly e.a., 2005). Wanneer het beleid inzet op groei van hightech activiteiten waar dit soort specialisten een belangrijke rol in spelen, wordt dit echter wel een punt van aandacht. Dit geldt zeker voor de MKB-bedrijven omdat veel van deze bedrijven meer moeite zullen hebben om dergelijke specialisten bij een toenemende vraag in het buitenland te (gaan) werven. Voorts is van belang op te merken dat veel benchmarks en onderzoek op dit terrein zich concentreren op het hoger onderwijs, terwijl voor het MKB juist ook de technische richtingen in het MBO van groot belang zijn.

Tabel 4.4 Indicatoren onderwijs en scholing

<i>Positie Nederland ten opzichte van</i>	<i>Omliggende landen</i>	<i>Overige EU-15</i>	<i>Nieuwe EU-25</i>
Onderwijsniveau en -richting			
Publieke uitgaven onderwijs als % GDP ^S	0	0	0
- 25-64 jarigen met min. MBO ^S	0	0	-
- 25-64 jarigen met hoger onderwijs (HO) ^S	0	0	+
% afgestudeerden HO in techniek onder 20-29 jarigen ^S	-	-	0
Scores internationale vaardigheids- en kennistoetsen ^S	+	+	nb
Groei onderwijsniveau			
Groei hoger onderwijs, 25-34 jarigen, 1995-2002 ^S	-	-	0
Scholing			
Aandeel 25-64 jarigen in scholing (2004) ^S	+	+	+
Aandeel scholing werkenden (CVTS, 1999) ^S	0	+	+
Aandeel scholing CVTS; kleine bedrijven ^S	+	+	+

Noot: Voor betekenis +, -, 0, d en s zie tabel 4.1.

Onderwijsniveau van de Nederlandse bevolking stijgt minder snel dan in andere EU-landen

In paragraaf 4.1 hebben we gezien dat Nederland achterblijft in productiviteitsgroei. Wanneer onderwijs belangrijk is voor de productiviteit zou voor de productiviteitsgroei gekeken moeten worden naar **veranderingen in het opleidingsniveau**. Hierbij blijkt dat het onderwijsniveau van de Nederlandse bevolking minder snel stijgt dan in de meeste andere EU-landen (OECD, 2004d). Dit geldt zowel voor het aandeel met minstens een MBO-opleiding als meer specifiek het aandeel hoger opgeleiden. In bijlage E is dit geïllustreerd met de positie van Nederland voor de groei van het aandeel hoger opgeleiden tussen 1995-2002 bij de 25-34 jarigen. Hierbij blijft Nederland duidelijk achter. Ook wanneer andere groei-indicatoren zouden zijn gekozen, zou voor Nederland een vergelijkbaar beeld ontstaan. Wel geldt dat in de meeste nieuwe lidstaten deze groei eveneens achterblijft (met Polen als uitzondering). Binnen de ons direct omringende landen scoort Duitsland nog slechter dan Nederland. De overige ons omringende landen scoren beter. Wat een belangrijke beperkende factor is bij de groei van het onderwijsniveau van de bevolking, is de hardnekkige problematiek van de voortijdige uitval in het onderwijs.

Achterblijvende groei van het opleidingsniveau van de bevolking is dus een mogelijke verklaring van de achterblijvende productiviteitsgroei. Dit effect wordt nog versterkt door het feit dat in Nederland de **participatiegraad** van lager opgeleiden veel sterker is toegenomen dan in andere landen. De productiviteit wordt immers bepaald door de werkzame beroepsbevolking. Tussen 1995 en 2002 is de netto participatiegraad van lager opgeleiden maar liefst 7 procentpunten gestegen, terwijl dit in de meeste andere OECD landen nauwelijks is toegenomen en bij de nieuwe lidstaten vaak zelfs is gedaald (OECD, 2004d). Uiteraard is de toenemende participatie van lager opgeleiden op de Nederlandse arbeidsmarkt toe te juichen, maar dit heeft wel consequenties gehad voor de gemiddelde productiviteitsgroei. Wanneer het niveau van de totale bevolking sterk zou zijn gestegen, zou dit een tegenkracht hebben gevormd, maar juist op dit punt blijft Nederland achter.

Gevraagde kennis en vaardigheden voor werkenden veranderen voortdurend van karakter. Wat men heeft geleerd in het initiële onderwijs volstaat daarom zeker niet. Daarom wordt ook grote waarde gehecht aan **scholing**. Op dit punt scoort Nederland goed ten opzichte van andere landen. Dit geldt vergelijkenderwijs nog in iets sterkere mate voor het MKB. Deze goede positie van Nederland zal ongetwijfeld te maken hebben met O&O-fondsen die in veel branches ontwikkeld zijn.

Vaak wordt gezegd dat voor kleinere bedrijven meer informele vormen van leren een substituuut zijn voor formele scholing. In de ENS Enterprise survey is getracht om ook een aantal van deze meer informele leervormen te meten, zoals promotie van het lezen van vakliteratuur en het belang van mentoren. Ook hierbij scoren Nederlandse MKB-bedrijven veelal relatief hoog (EU, 2003). Dit geldt dus zowel voor formele als informele scholing.

¹⁰ In bijlage F worden de achterliggende uitkomsten meer uitgebreid besproken.

Volgens Wennekers e.a. (2005) heeft de relatief geringe belangstelling in Nederland voor ondernemerschap ook met de inhoud van het onderwijs te maken. De **aansluiting tussen onderwijs en bedrijfsleven** zou beter moeten worden. Enerzijds om de kennis over ondernemerschap te stimuleren, anderzijds om te laten zien wat de aantrekkelijke kanten van zelfstandig ondernemerschap zijn. Uit onderzoek onder startende ondernemers blijkt dat Nederland internationaal gezien goed scoort op dit punt ten aanzien van het lager en middelbaar onderwijs, maar slecht ten aanzien van HBO en Universitair onderwijs (Sternberg en Lückgen, 2004).

Aansluiting tussen onderwijs en bedrijfsleven zou beter moeten worden

Ook zouden volgens Wennekerse.a.(2005) rond universiteiten meer activiteiten moeten plaatsvinden waardoor wetenschappelijke kennis een grotere bedrijfseconomische **spin-off** krijgt. Hierbij kan gedacht worden aan de groei van Silicon Valley die onder andere te maken had met het starten van kleine bedrijven door pas afgestudeerden rond de universiteit. Dit wordt bevestigd door Sternberg en Lückgen (2004) die op basis van enquêtes onder startende ondernemers aantonen dat Nederland op dit punt zeer slecht scoort. Vooral België, Duitsland en Finland doen het veel beter. In lijn hiermee is dat Nederland ook opvallend laag scoort bij spin-offs van universiteiten in de vorm van onderzoekers die zelf op ondernemerspad gaan (Kreijnen en van Tilburg, 2003, zoals geciteerd in Van Steen e.a., 2004).

Een belangrijke conclusie van deze paragraaf is dat wat betreft onderwijs Nederland niet opvallend hoog scoort. Internationale toetsen van kennis- en vaardigheden geven echter aan dat hier nog geen sprake is van een zorgelijke situatie. Op het terrein van scholing scoort Nederland eveneens goed. Wat wel meer zorgen baart is een verslechtering van de relatieve positie van het onderwijsniveau van de bevolking in de tijd, wat ook reeds bij een gerelateerd onderwerp als innovatie naar voren kwam. De eerder geconstateerde lage productiviteitsgroei wordt daardoor plausibeler.

Concluderend zijn er vijf belangrijke aandachtspunten ten aanzien van onderwijs en scholing:

11. Voorkomen van voortijdige uitval uit het onderwijs .
12. Bevorderen “spin-offs” uit (hoger) onderwijs.
13. Aandacht voor ondernemerschap in het onderwijs (vooral hoger onderwijs blijft achter).
14. Voldoende aandacht in het (beroeps)onderwijs om de uitstroom naar bijvoorbeeld technische richtingen af te stemmen op de vraag op de arbeidsmarkt.
15. Voldoende aandacht om de vooraanstaande positie in levenslang leren (scholing) te handhaven.

4.5 Belastingen

Belastingen spelen een belangrijke rol bij de concurrentiepositie van het Nederlandse MKB. Sommige belastingen, zoals de belasting op arbeid en energie en de lokale lasten, leiden tot een stijging van de productiekosten. Andere, zoals de VPB-heffing en de inkomstenbelasting voor eigenaren van MKB-bedrijven, beïnvloeden de prikkel tot ondernemen. Tabel 4.5 geeft een overzicht van de Nederlandse belastingen ten opzichte van die in andere EU-lidstaten.

Van de 25 EU-lidstaten hebben er 18 een lager effectief **VPB-tarief** dan Nederland in 2004 (Finfacts, 2005).¹¹ Onderzoek van Buijink e.a. (2000) laat zien dat voor het Nederlandse MKB mogelijk sprake is van een nog groter verschil met andere landen. Dit komt omdat de daadwerkelijke VPB-tarieven voor het MKB in concurrerende landen in feite lager zijn dan wanneer uitgegaan wordt van de officiële tarieven omdat in die landen meer aftrekmogelijkheden zijn.¹² Verder is volgens de auteurs in zijn algemeenheid sprake van een negatieve relatie tussen schaalgrootte en effectieve VPB-tarieven omdat grotere bedrijven meer mogelijkheden hebben om de hoogte van de belasting door planning te beïnvloeden.

Prikkel om extra investeringen te doen in bv. exportactiviteiten in Nederland fors lager

Uit paragraaf 4.1 is gebleken dat de **marginale belasting op arbeid** relatief hoog is in Nederland. Hoewel Nederland ten opzichte van de omliggende landen neutraal scoort (er zijn evenveel landen met hogere als met lagere tarieven), hebben Luxemburg, Ierland en Groot-Brittannië fors lagere marginale tarieven. Dit geldt ook voor de nieuwe EU-lidstaten. Dit is voor het MKB extra van belang omdat een belangrijk deel van de MKB-bedrijfseigenaren niet met de VPB-heffing te maken hebben, maar met de inkomstenbelasting. Dit betekent dat de prikkel om extra investeringen te doen in bijvoorbeeld exportactiviteiten in Nederland fors lager ligt ten opzichte van een aantal belangrijke omliggende landen en de nieuwe EU-lidstaten.

In de meeste andere EU-lidstaten worden lagere **energiebelastingen** geheven dan in Nederland als gekeken wordt naar de belasting op industriële toepassing (EC, 2005). Alle nieuwe EU-lidstaten hebben voor de meeste toepassingen een nultarief. De Scandinavische landen hebben meestal een hoger tarief dan Nederland. De nabij liggende EU-lidstaten hebben meestal een lager tarief. Dit geldt op onderdelen echter niet voor Duitsland (voor wat betreft gas, elektriciteit en olie voor transport), Frankrijk (olie voor transport) en Groot-Brittannië (elektriciteit en olie voor transport). Samengevat scoort Nederland alleen goed ten opzichte van de nabij liggende landen met betrekking tot olie voor transport.

Tabel 4.5 Indicatoren belastingen

Positie Nederland ten opzichte van	Omliggende landen	Overige EU-15	Nieuwe EU-25 landen
VPB ^d	0	-	-
Marginale inkomstenbelasting ^d	-	0	-
Energiebelastingen ^d	-	-	-
Lokale lasten (stijging) ^d	-	-	nb

Noot: Voor betekenis +, -, 0, d en s zie tabel 4.1.

¹¹ Het Nederlandse tarief is 3%-punt hoger dan het gemiddelde EU-15 tarief en 7%-punt hoger dan het EU-25 tarief. Ierland heeft een tarief van slechts 12,5%. Ook de nieuwe EU-lidstaten hebben over het algemeen een veel lager tarief. Van de omliggende landen hebben Frankrijk en Duitsland een hoger en België, Luxemburg en Groot-Brittannië een lager tarief.

¹² Merk op dat in deze analyse het kleinbedrijf niet meegenomen is door gebrek aan waarnemingen. De effectieve tarieven worden berekend door de daadwerkelijk afgedragen belastingen te delen door de winst voor belastingen. In de meeste landen bestaan specifieke regelingen voor bijvoorbeeld geografische locatie, R&D-uitgaven, carry-back of -forward, waardoor de effectieve VPB-tarieven kunnen afwijken van de officiële tarieven.

Als gekeken wordt naar de hoogte van de **lokale lasten**, dan is de stijging in Nederland tussen 1995 en 2001 het grootst geweest ten opzichte van naburige landen en overige niet EU-lidstaten (Ministerie van Financiën, 2003).¹³ In totaal ging het om een stijging in Nederland van 76%. Het kleinst was de stijging in Duitsland, Frankrijk en België met respectievelijk 10%, 14% en 15%. Alleen in Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk is een enigszins vergelijkbare stijging waarneembaar (42% en 57%).

Concluderend scoort Nederland relatief slecht op het punt van de belastingen. Er zijn vier belangrijke aandachtspunten ten aanzien van de hoogte van de:

16. VPB.
17. Inkomstenbelasting van eigenaren.
18. Energiebelastingen.
19. Lokale lasten.

4.6 Institutionele omgeving en financiering

Sternberg en Lückgen (2004) hebben op basis van enquêtes de **institutionele structuur** om startende en groeiende ondernemingen te ondersteunen in de EU geïnventariseerd. Hierbij gaat het om (i) de aanwezigheid van één loket voor ondersteuningprogramma's, (ii) de effectiviteit van technologie- en starterscentra en (iii) de aanwezigheid en effectiviteit van publieke stimuleringsprogramma's. Nederland scoort wat betreft institutionele structuur vergelijkbaar met het gemiddelde in de OECD en neemt bij deze landen een 13e plaats in. Duitsland (1e plaats), Spanje (5e) en Finland (6e) scoren beter dan Nederland. België doet het met een 17e plaats slechter.¹⁴

EU (2004c) laat zien dat EU-lidstaten verschillen in de **ondersteuningsmogelijkheden** voor financiering. Nederland heeft, net als de meeste andere lidstaten, een publiek garantiesysteem. Dit systeem is in Nederland genereus in de zin dat het een relatief hoog percentage van de lening dekt (met een maximum van 90%). In andere landen is dit veelal lager, maar niet in Duitsland, Oostenrijk en Spanje (maximum is hier 100%). Een mogelijk belangrijk verschil met een aantal andere lidstaten is wel dat er in Nederland geen privaat garantiefonds is. Een dergelijk fonds, vaak opgezet door Kamer van Koophandel, koepelorganisaties en/of banken, maakt door risicodeling toegang tot financiering eenvoudiger mogelijk. Van de ons omliggende landen hebben alle landen een dergelijke systeem, behalve België. Bovendien hebben deze landen het systeem niet in plaats van een publiek systeem, maar als aanvulling daarop.

Onderzoek laat echter zien dat Nederland goed scoort met betrekking tot **financiering van MKB-groei**. Wagenvoort (2003) toont aan dat het Nederlandse MKB een betere toegang heeft tot financiering ten opzichte van andere EU-15 lidstaten. Het percentage ondernemers dat toegang tot financiering als een obstakel ziet voor verdere groei is met 5% het laagst in Nederland. Van de nabij liggende landen scoren Groot-Brittannië (19%), Frankrijk (13%) en Duitsland (9%) het slechtst.¹⁵ Van de overige EU-15 lidstaten hebben Griekenland (22%), Denemarken (19%) en Italië (18%) het hoogste percentage MKB-ondernemers dat financiering van groei als een probleem ziet. Ook econometrische schattingen van Wagenvoort bevestigen het beeld dat Nederland relatief goed scoort.

Institutionele structuur om startende en groeiende ondernemingen te ondersteunen

Tabel 4.6 Indicatoren instituties en financiering

Positie Nederland ten opzichte van	Omliggende landen	Overige EU-15	Nieuwe EU-25 landen
Institutionele structuur ^s	Nederland scoort gemiddeld		
Percentage vreemd vermogen in MKB <i>zowel s als d</i>	-	-	nb
Garantiefondsen ^s	-	0	nb
Krediet maximum ^s	+	+	nb
Financieringsproblemen: algemeen ^d	+	+	nb
Financieringsproblemen: starters, groeiers ^d	Te weinig data. Mogelijk wel probleem		

Noot: Voor betekenis +, -, 0, d en s zie tabel 4.1.

Het is overigens niet uitgesloten dat dit resultaat, een betere toegang tot financiering van groei voor Nederlandse MKB-ondernemers, samenhangt met het nemen van **minder risico's**. Het voorgaande resultaat is immers tevens consistent met de situatie waarbij in andere landen groeimogelijkheden met een hoger risicoprofiel eerder benut worden. Dan stijgt in die landen het percentage vreemd vermogen en de behoefte aan financiering. Voor Nederland geldt inderdaad een omgekeerde verhouding ten opzichte van de meeste andere landen (Wagenvoort, 2003). Het MKB in Nederland heeft een relatief gering percentage vreemd vermogen (zo'n 20%). In andere landen is dit vaak veel hoger. Koploper is Duitsland met een percentage vreemd vermogen van zo'n 45%.

Het is dus niet uitgesloten dat als het Nederlandse MKB een groter deel van het exportpotentieel wil gaan benutten, de financiering hiervan een groter probleem vormt dan uit voorgaande cijfers blijkt. Dit wordt bevestigd door RZO (2003) die op basis van statistische analyse laten zien dat het door externe vermogensverschaffers vereiste rendement voor MKB-bedrijven met 11,3% beduidend hoger ligt dan voor het grootbedrijf (7,8%). Hoewel ook uit deze analyse volgt dat het gemiddelde MKB-bedrijf geen financieringsproblemen heeft, leidt deze situatie wel tot problemen bij starters, eenmanszaken en snel groeiende MKB-bedrijven.¹⁶ Het onderzoek besteedt overigens geen aandacht aan de situatie in andere landen.

Concluderend zijn er twee belangrijke aandachtspunten ten aanzien van het de institutionele omgeving en financiering:

20. Verbeteringsmogelijkheden voor de institutionele structuur.
21. Bevorderen van financieringsmogelijkheden van starters, eenmanszaken en snel groeiende MKB-bedrijven.

¹³ Hoewel het hier gaat om een vergelijking van de lokale lasten van huishoudens, is dit voor met name het de micro- en kleinbedrijf relevant omdat voor een belangrijk deel teruggevallen wordt op vergelijkbare voorzieningen.

¹⁴ Van de overige EU-landen presenteren de auteurs helaas geen cijfers.

¹⁵ Ook Sternberg en Lückgen (2004) concluderen dat startende ondernemers in Nederland positiever zijn over de financieringsmogelijkheden dan in bijvoorbeeld Duitsland.

¹⁶ Merk op dat de ervaringen van starters die geen financiering hebben kunnen krijgen niet zijn meegenomen in de andere geciteerde onderzoeken.

4.7 Ondernemerschap

In 2004 is, voor het eerst sinds 2001, **het aantal startende ondernemers** weer gestegen (Hessels e.a., 2005). Nederland bevindt zich in 2004 echter slechts op het EU-gemiddelde. Van de nabij liggende landen scoort Duitsland vergelijkbaar en België lager. Frankrijk en Groot-Brittannië zitten op een hoger niveau. Opvallend zijn Polen en Ierland, waar het aantal starters fors hoger ligt. Voor het voldoende benutten van exportkansen is niet alleen de externe omgeving van belang (zoals een goed functionerende arbeidsmarkt, niet te hoge belastingen, etc.), maar ook een goed niveau van ondernemerschap. Het zijn de ondernemers die de kansen moeten benutten. Hierbij spelen een aantal factoren een belangrijke rol (zie ook tabel 4.7).

Voor benutten van exportkansen is niet alleen omgeving van belang, maar ook een goed ondernemerschap

Nederlandse ondernemers scoren goed als het gaat om **cognitieve vaardigheden**. In een vergelijking tussen de VS, Japen en 11 Europese landen vindt Spencer (2001) dat alleen Zwitsers beter scoren als het gaat om juridische vaardigheden en het managen van risico's. Van de nabij liggende landen scoort Groot-Brittannië het best, maar nog steeds beduidend lager dan Nederland.

Het **beeld dat ondernemers van zich zelf hebben** in Nederland is positief ten opzichte van andere landen (Hessels e.a., 2005). In Nederland heeft het hoogste percentage starters (81%) die de stap naar zelfstandig ondernemerschap positief duiden. Wat betreft **status**, hoe positief denken anderen over ondernemers, scoort Nederland minder goed (Fitzsimons e.a., 2004). Van de nabij liggende landen hebben alleen Luxemburgers een negatiever beeld van ondernemers. Van de overige EU-15 lidstaten hebben vooral de Ieren ondernemerschap in hoog aanzien. De negatieve status in Nederland kan van belang zijn volgens Spencer (2001) omdat uit empirische analyse blijkt dat landen met een hogere status ook meer startende ondernemers kennen.

Thurik en Grilo (2005) geven een inschatting van de **risicotolerantie** in de diverse EU-15 lidstaten. Hierbij gaat het om de vraag of risico van falen een belangrijke rol moet spelen bij het beginnen van een onderneming. Nederland scoort hierbij goed. Alleen Frankrijk scoort beter van de omliggende landen en Griekenland en Ierland bij de overige EU-lidstaten.

Ondernemerschap wordt beïnvloed door **culturele factoren**. Het gaat hierbij onder andere om (i) de mate waarin men waarde hecht aan postmaterialistische waarden, (ii) tevredenheid over het leven en het functioneren van de democratie en (iii) het vermijden van onzekerheid.

Postmaterialistische waarden hebben een negatieve invloed op ondernemerschap (Uhlener en Thurik, 2005 en 2002). Nederland scoort laag op de prioriteit die gegeven wordt aan materialistische waarden als het belang van economische zekerheid (Inglehart en Baker, 2000). Alleen de Zweden geven meer prioriteit aan postmaterialistische waarden zoals zelfontplooiing. De verschillen zijn het grootst ten opzichte van de nieuwe EU-lidstaten, die allen een veel materialistischer instelling hebben dan de EU-15 landen. Ook binnen deze laatste groep zijn de verschillen echter

tamelijk groot. Verder is opvallend dat in 15 jaar tijd de prioriteit bij de EU-15 landen steeds meer is komen te liggen op postmaterialistische waarden, terwijl dat in de nieuwe lidstaten niet zo is. Postmaterialistische waarden hebben een vrij stabiel patroon en zijn dus niet eenvoudig te beïnvloeden. Uhlaner en Thurik (2005) stellen dan ook voor om hierop in te spelen door bij campagnes om ondernemerschap te bevorderen veel meer elementen te benadrukken die hierbij passen, zoals autonomie en creativiteit. De positieve kanten van ondernemen worden dan geïntegreerd in de postmaterialistische waarden waardoor mogelijk de negatieve invloed van deze waarden omgebogen kan worden.

In de meeste studies heeft ook **tevredenheid** een remmende invloed op ondernemerschap, al geeft één studie op dit terrein juist een tegenovergesteld verband.¹⁷ In Nederland is men relatief tevreden met de democratie (EU, 2005b). Alleen Denen, Finnen en Luxemburgers scoren hoger. Bij tevredenheid met het leven is een zelfde patroon zichtbaar. Slechts 5% van de Nederlanders geeft aan niet erg of helemaal niet tevreden te zijn. Alleen Denen en Zweden scoren hoger. Nederland scoort veel minder ontevreden mensen dan in de EU-15 (16%) of EU-25 (19%). Ook ten opzichte van omliggende landen zijn verschillen groot met Duitsland en Frankrijk (beiden 16%) en België en Groot-Brittannië (beide 12%).

Voor wat betreft het **vermijden van onzekerheid** blijkt het belangrijk te zijn om te kijken naar de combinatie met het effect van de gemiddelde inkomenshoogte in een land (Wennekers e.a. 2003 en Noorderhaven e.a., 1999). In landen waarbij onzekerheidsmijding een belangrijke rol speelt, heeft de hoogte van het gemiddelde inkomen een negatief effect op ondernemerschap, terwijl dit veel minder het geval is bij landen waar onzekerheidsmijding een minder grote rol speelt. Voor onzekerheidsmijding heeft Nederland een redelijk goede positie in Europa. In landen als Duitsland, België en Frankrijk is de onzekerheidsmijding groter. In Ierland, Groot-Brittannië en de Scandinavische landen is de onzekerheidsmijding kleiner. In de nieuwe lidstaten is de onzekerheidsmijding groot, wat zou kunnen betekenen dat een toenemende welvaart wel eens tot een rem op ondernemerschap kan gaan leiden.

Thurik en Grilo (2005) vinden op basis van een analyse van EU-data en gegevens van de VS dat Nederland relatief goed scoort wat betreft **landenspecifiek ondernemerschap**. Hierbij gaat het om het ondernemerschapseffect per land na correctie voor andere factoren (zoals leeftijd, opleiding, financieringsmogelijkheden en administratieve complexiteit). Geen van de nabij liggende landen scoort hoger dan Nederland. Van de overige EU-15 lidstaten hebben alleen Griekenland en Finland een groter positief effect dan Nederland. Nederland scoort, samen met België, Griekenland en Finland, zelfs hoger dan de VS in 2004. Dit is een groot verschil met 2000 toen nagenoeg alle landen slechter scoorden dan de VS. De auteurs merken echter op dat dit niet per definitie betekent dat de EU-landen het beter zijn gaan doen, maar dat het landenspecifieke effect afneemt in de tijd. In vier jaar tijd nam de omvang van de gezamenlijke landenspecifieke effecten met zo'n 70% af. Was dit in 2000 gemiddeld nog 24% per land, in 2004 was dit nog slechts 7%.

¹⁷ Zie voor het laatste Uhlaner en Thurik (2005). De auteurs geven hiervoor geen duidelijke verklaring, maar wijzen op het belang van verder onderzoek.

Dit laatste resultaat is consistent met een ontwikkeling waarbij door **internationalisering en digitalisering** convergentie van ondernemerskansen plaatsvindt. Het zou wel eens kunnen zijn dat door meer concurrentie tussen landen, de vereenvoudigde communicatie als gevolg van ICT en internet en het toenemende opleidingsniveau in nieuwe EU-lidstaten, de waarde van het typische Nederlandse koopmanschap relatief afneemt. Als ondernemerskansen makkelijker benut kunnen worden door meer partijen, daalt de opbrengst per benutte kans. In dat geval wordt het belangrijker dat de externe omgeving geoptimaliseerd en ondernemerschap gestimuleerd wordt. Clark e.a. (2004) concluderen dan ook dat MKB-bedrijven zelden de interne capaciteiten hebben om zelfstandig te concurreren op een Europese en wereldmarkt. Overheidspolitiek is volgens hen geen voldoende, maar wel een noodzakelijke voorwaarde voor het benutten van ondernemerskansen.

Hoewel Nederland wat betreft ondernemerschap op een aantal onderzochte dimensies goed scoort, zou het aantal startende ondernemers hoger kunnen zijn en is de externe beeldvorming niet optimaal. Misschien is het belangrijkste resultaat echter dat er een aantal culturele waarden zijn waarop Nederland, gezien vanuit het perspectief van ondernemerschap, slecht scoort. Een grote mate van tevredenheid en het belang van postmaterialistische waarden zouden wel eens belangrijke determinanten kunnen zijn van het onbenut laten van exportkansen. Dit prangt te meer als internationalisering en digitalisering leiden tot een toenemende concurrentie.

Concluderend zijn er drie belangrijke aandachtspunten ten aanzien van het ondernemerschap:

22. Bevordering van het aantal startende ondernemers.
23. Verbetering van de externe beeldvorming.
24. Stimuleren van een goede ondernemerscultuur door integratie van meerwaarde ondernemen in postmaterialistische waarden.

Tabel 4.7 Indicatoren ondernemerschap

<i>Positie Nederland ten opzichte van</i>	<i>Omliggende landen</i>	<i>Overige EU-15</i>	<i>Nieuwe EU-25 landen</i>
Aantal startende ondernemers ^S	0	0	0
Cognitieve vaardigheden ^S	+	+	nb
Positieve beeldvorming: intern ^S	+	+	nb
Positieve beeldvorming: extern ^S	-	0	nb
Risicotolerantie ^S	+	+	nb
Materiële waarden ^S	-	-	-
Ontevredenheid met democratie ^S	-	-	-
Ontevredenheid met leven ^S	-	-	-
Onzekerheidsmijding ^S	+	+	+
Landenspecifiek effect ^S	+	+	nb

Noot: Voor betekenis +, -, 0, d en s zie tabel 4.1.

4.8 Lessen uit casestudies

Enkele landen nader bekeken

In het kader van dit onderzoek zijn enkele landen nader bekeken, namelijk Duitsland, Ierland en Polen.¹⁸ Duitsland is gekozen omdat het de belangrijkste handelspartner van het MKB is. Ierland is gekozen omdat het in de jaren negentig een sterke economische groei heeft doorgemaakt. Mogelijk leveren de redenen hiervan lessen op voor stimulering van het MKB. Polen is gekozen omdat het van de nieuwe EU-lidstaten de belangrijkste concurrent voor Nederland lijkt. De vraag hierbij is op welke punten het Nederlandse MKB concurrentie gaat ondervinden van de nieuw tot de EU toegetreden lidstaten. De casestudies leveren vier belangrijke inzichten op.

In de eerste plaats onderstrepen de casestudies het belang van de in de vorige paragraaf geformuleerde aandachtspunten. De aandachtspunten blijken ook bij nadere bestudering van de onderzochte landen van groot belang voor een goede concurrentiepositie. Voorbeelden zijn de rol van een goede institutionele omgeving, het belang van kostenbeheersing, een flexibele arbeidsmarkt, een goed onderwijsstelsel en stimulering van innovatie.

In de tweede plaats blijkt dat de verschillende concurrentie indexen (zie hoofdstuk 3) de concurrentiepositie van Duitsland overschatten. Ook in Duitsland worden veel problemen gesignaleerd. Positief scoort Duitsland wel op de institutionele structuur. Hierbij gaat het onder meer om het uitgebreide internationaliseringsbeleid, de aanwezigheid van één loket voor ondersteuningsprogramma's, de effectiviteit van technologie- en starterscentra en de aanwezigheid en effectiviteit van publieke stimuleringsprogramma's. Daarnaast scoort Duitsland ten opzichte van Nederland ook beter op factoren als de ontwikkeling in arbeidskosten en arbeidsproductiviteit, het ziekteverzuim, het aantal patenten per inwoner, de bedrijfsuitgaven aan innovatie, het aandeel innoverende MKB-bedrijven, het aandeel innoverende bedrijven dat samenwerkt met instituten van hoger onderwijs, betrokkenheid van het bedrijfsleven bij het onderwijs en de beeldvorming rondom starters. Aan de andere kant zijn er ook veel factoren waarop Nederland beter scoort. In ieder geval kan Nederland leren van de sterke punten van Duitsland.

Succes van Ierland niet eenvoudig te kopiëren

In de derde plaats zal het succes van Ierland niet eenvoudig te kopiëren zijn. Ierland heeft in de jaren negentig geprofiteerd van een unieke situatie waarbij Amerikaanse multinationals (voornamelijk gericht op de IT) vaste voet aan wal zochten op Europese bodem. Nu deze bedrijven daar eenmaal geworteld zijn, is een vergelijkbare aanpak voor andere landen niet eenvoudig. Een belangrijke les kan echter wel zijn dat voor een grote economische stimulans coherent beleid werkt. Veel maatregelen werden genomen om het vestigingsklimaat voor de Amerikaanse bedrijven aantrekkelijk te maken. Zo was de VPB-heffing zeer laag (12,5%), was veel subsidie aanwezig uit Europese fondsen, investeerde de overheid grote bedragen in de economie, waren regelingen rond onderwijs en arbeidsmarkt gericht op het faciliteren van grote internationale multinationals en functioneerden met overheidssteun opgerichte kenniscentra (de zogenaamde BICs) succesvol. Overigens heeft Ierland het succes

¹⁸ Hier vatten we alleen de belangrijkste lessen samen. De casestudies zijn nader beschreven in bijlage A.

niet volgehouden. Dit komt vooral door oververhitting van de economie en omdat het doorwentelingseffect van de vestiging van de Amerikaanse bedrijven afnam, financieringsmogelijkheden tekort schoten, de kosten (van bijvoorbeeld verzekering, arbeid, energie en kantoorruimte) toenamen, de administratieve lasten stegen, de fysieke infrastructuur tekort schoot en het onderwijssysteem jongeren onvoldoende voorbereidde op goed ondernemerschap. Kortom, het Ierse beleid is er wel in geslaagd om initieel extra economische groei te genereren, maar dit heeft niet geleid tot een structureel hoger groeiniveau.

In de vierde plaats blijkt ook uit de Poolse casestudie dat de komende jaren de concurrentie vanuit de nieuwe lidstaten zich met name zal richten op prijs. Weinig initiatieven worden genomen om op kwaliteit te concurreren. Dit blijkt zowel uit cijfers over de technologie intensiteit van Poolse exporten, als uit enquêtes onder Poolse ondernemers. Bovendien staat het Poolse beleid rond stimulering van het MKB en internationalisering nog in de kinderschoenen. De verwachtingen rond de toetreding van de nieuwe EU-lidstaten lijken vooralsnog dan ook uit te komen. Er zijn veel exportkansen voor het op kwaliteit concurrerende Nederlandse MKB. Dit onderstreept het belang van het zoveel mogelijk richten van het Nederlandse MKB op kwaliteit en innovatie.

4.9 Totaalbeeld

Het voorafgaande levert het beeld op dat Nederland op veel van de in beschouwing genomen aspecten van de concurrentiepositie middelmatig scoort. Er zijn weinig uitschieters in positieve zin. Hier zou tegenin gebracht kunnen worden dat het exporterende MKB met name gericht is op de ons omliggende landen (zie hoofdstuk 2). Dit zou doen vermoeden dat het met de concurrentiepositie van het MKB nog wel enigszins meevalt, omdat Nederland ten opzichte van de meeste omliggende landen niet slecht scoort. We dienen echter wel te beseffen dat het Nederlandse MKB in deze exportlanden in toenemende mate concurrentie kan ondervinden van bedrijven uit bijvoorbeeld de nieuwe lidstaten. Met andere woorden, toenemende internationalisering richting de nieuwe EU-lidstaten versterkt het belang van een goede concurrentiepositie.

Nederland scoort op veel aspecten van de concurrentiepositie middelmatig

Tabel 4.8 bevat de specifieke aandachtspunten die uit de analyse, zoals beschreven in de vorige paragrafen, naar voren komen. Op basis van de karakteristieken van het MKB (zie hoofdstuk 2) ten opzichte van het grootbedrijf is vervolgens een inschatting gemaakt welke aspecten van belang zijn voor het op prijs concurrerende MKB en het innoverende MKB. De laatste twee kolommen van de tabel geven duidelijk aan dat er grote verschillen zijn tussen deze twee delen van het MKB.

Voor het op prijs concurrerende MKB zijn vanzelfsprekend de aandachtspunten die te maken hebben met de hoogte van de productiekosten zeer relevant. Dit betekent dat er meer aandacht gegeven moet worden aan beperking van de kosten voor MKB-bedrijven, vooral in de sfeer van arbeid (loonmatiging, arbeids-

productiviteitsontwikkeling, ziekteverzuim en minimumloon), administratieve lasten, inkomstenbelasting en lokale lasten.

Voor het innoverende MKB zijn met name de aandachtspunten rond onderwijs, innovatie en het stimuleren van ondernemerschap van groot belang. Dit sluit nauw aan bij de ideeën rond de ontwikkeling naar een kenniseconomie. Voor het innoverende MKB speelt daarbij echter ook de ontslagbescherming van vast personeel en de financieringsmogelijkheden een rol. Het MKB moet worden uitgenodigd om risico's te nemen. Nu is het voor veel MKB-bedrijven te riskant om HBO'ers en WO'ers vast aan te nemen. Dit betekent tevens dat ondernemers meer prikkels moeten krijgen om te ondernemen. Dit kan door de marginale winst te verhogen via verlaging van VPB en inkomstenbelasting en een cultuur te bevorderen die ondernemen aantrekkelijk maakt.

Het verschil tussen factoren die voor het op prijs concurrerende MKB van belang zijn ten opzichte van de factoren van belang voor het innoverende MKB is echter niet absoluut. Beperking van de kosten van het traditionele MKB kan juist een voorwaarde zijn om een transitie mogelijk te maken naar meer innovatie. Dit deel van het MKB wordt dan de tijd gegeven om de eigen ontwikkeling af te stemmen op de steeds verder gaande internationalisering. Op lange termijn is het immers aannemelijk dat veel van de relatief eenvoudige en routinematige productie uit Nederland verdwijnt, of dat deze activiteiten nog wel in Nederland worden uitgevoerd maar dan met inschakeling van vrijwel uitsluitend goedkope arbeid uit de Midden- en Oost-Europese landen (zie de ontwikkelingen in de land- en tuinbouwvoorst, vleesverwerking en transport). Dat is door internationalisering in combinatie met de hoge levensstandaard in Nederland een onomkeerbaar proces. Hierbij speelt de concurrentie uit de nieuwe EU-lidstaten een cruciale rol.¹⁹ Op lange termijn zal het MKB het daarom vooral moeten hebben van creatief ondernemerschap, vernieuwingszin en voortdurende innovatie. Dit betekent dat ook het op prijs concurrerende MKB op termijn zich zal moeten

ontwikkelen richting concurrentie op kwaliteit. Daarmee worden de aandachtspunten voor het innoverende MKB ook voor hen op langere termijn relevant.

Op lange termijn zal MKB het vooral moeten hebben van creatief ondernemerschap, vernieuwingszin en voortdurende innovatie

¹⁹ In dit rapport wordt alleen gekeken naar de EU. Natuurlijk spelen op dit punt ook landen als China en India een belangrijke rol.

Tabel 4.8 Aandachtspunten en relevantie voor MKB

<i>Aandachtspunt</i>	<i>Op prijs concurrerend MKB</i>		<i>Innovierend MKB</i>	
	<i>Relevantie</i>	<i>Waarom?</i>	<i>Relevantie</i>	<i>Waarom?</i>
1. Loonmatiging	++	Arbeidsintensiteit en lage innovatiegraad	0	Kosten van minder belang
2. Stimuleren arbeidsproductiviteitsontwikkeling	++	Arbeidsintensiteit en lage innovatiegraad	0	Kosten van minder belang
3. Verminderen ziekteverzuim	++	Arbeidsintensiteit	0	Kosten van minder belang
4. Verminderen ontslagbescherming vast personeel	+	Arbeidsintensiteit	++	Schaal
5. Minimumloon	++	Arbeidsintensiteit	0	Kosten van minder belang
6. Verminderen administratieve lasten	++	Schaal	+	Schaal
7. Handelsbeperkingen nieuwe lidstaten verminderen	+	Schaal	+	Schaal
8. Stimuleren uitgaven innovatie	--	Lage innovatiegraad	++	Hoge innovatiegraad
9. Stimuleren innovatief ondernemerschap	--	Lage innovatiegraad	++	Hoge innovatiegraad
10. Meer publiek-private samenwerking innovaties	--	Lage innovatiegraad	+	Hoge innovatiegraad
11. Vermindering (voortijdig) uitval onderwijs	--	Lage innovatiegraad	++	Hoge innovatiegraad
12. Bevorderen 'spin-offs' uit (hoger) onderwijs	--	Lage innovatiegraad	+	Hoge innovatiegraad
13. Meer aandacht ondernemerschap in onderwijs	+	Schaal: micro en kleinbedrijf	++	Schaal: micro en kleinbedrijf
14. Afstemming onderwijs-arbeidsmarkt	--	Lage innovatiegraad	+	Hoge innovatiegraad
15. Levenslang leren (scholing)	+	Schaal	+	Hoge innovatiegraad
16. Venootschapsbelasting verlagen	+	Schaal en juridische vorm	+	Schaal en juridische vorm
17. Inkomstenbelasting eigenaren verlagen	++	Schaal en juridische vorm	++	Schaal en juridische vorm
18. Energiebelastingen verlagen	+	Energie-intensiteit	-	Energie-intensiteit
19. Lokale lasten verlagen	++	Schaal (mogelijk degressieve stelsels)	0	Kosten van minder belang
20. Verbetering institutionele structuur	+	Schaal	+	Schaal
21. Financieringsmogelijkheden vergroten	+	Schaal: vooral micro en kleinbedrijf	++	Schaal: vooral micro en kleinbedrijf
22. Bevordering aantal startende ondernemers	--	Schaal	++	Schaal
23. Verbetering externe beeldvorming	+	Schaal	++	Schaal
24. Stimuleren ondernemerscultuur	+	Schaal	++	Schaal

5 Nieuw beleid

In bijlage G zijn de aandachtspunten zoals geformuleerd in paragraaf 4.8 geconfronteerd met recent en voorgenomen beleid. Concluderend is er voor de meeste aspecten op zich aandacht. De vraag is echter of dit voldoende is. Er zijn aanwijzingen dat dit niet het geval is.

Ingrijpende maatregelen

In de eerste plaats staan andere landen natuurlijk evenmin stil. Zoals de voorgaande hoofdstukken aangeven is op nogal wat punten sprake geweest van verslechtering. Er moeten dan ingrijpende maatregelen genomen worden om deze trend om te buigen. Hetzelfde geldt voor de vele factoren waarop Nederland een middenpositie inneemt. Zo brengen maatregelen gericht op verhoging van de arbeidsproductiviteit, loonmatiging, VPB-verlaging en vermindering van ziekteverzuim waarschijnlijk wel enig soelaas, maar leiden ze niet tot een koppositie in de EU. Volgens de berekeningen van het CPB, waarin het kabinetsbeleid verwerkt is, zou de concurrentiepositie van Nederland in 2006 weer aan moeten trekken. De concurrentie-index laat in 2006 een verbetering met 1,75% zien (CPB, 2005). Dit moet echter afgezet worden tegen een daling van deze index met 20% in de periode 2001-2005.

Bijzondere positie van het MKB

In de tweede plaats is veel van het nieuwe beleid niet specifiek gericht op de bijzondere positie van het MKB. Zo blijken de plannen voor verlichting van de administratieve lasten vooral voor het grootbedrijf tot goede resultaten te leiden, terwijl deze lasten voor het MKB onevenredig hoog blijven. Een tweede voorbeeld is de verlaging van de VPB die gecombineerd wordt met een verhoging van onder andere de zorglasten. Dit helpt niet voor het gemiddelde lastenniveau en evenmin voor de prikkel tot investeren als extra winst alleen gegenereerd kan worden met extra personeel.

Startfase

In de derde plaats is veel van het nieuwe beleid nog in de startfase. Het is vaak onduidelijk hoe het beleid precies gaat uitpakken, welke financiering hiervoor getroffen wordt en of nieuwe verkiezingen leiden tot bijstelling van het beleid. Dit geldt bijvoorbeeld voor de maatregelen die het kabinet genomen heeft ten aanzien van de sociale-zekerheidsregelingen (WAO, WW en de Wet Werk en Bijstand), VUT en (pre)-pensioen. De fiscale korting voor R&D-personeel (WBSO) lijkt effectief, maar zit al jaren op de schopstoel voor afschaffing.

Hardnekkige problemen

In de vierde plaats gaat het soms om hardnekkige problemen. Het verleden heeft bewezen dat plannen vaak mooi lijken, maar dat effectieve beïnvloeding niet altijd eenvoudig is. Dit onderstreept het belang van voldoende aandacht voor de geformuleerde aandachtspunten.

Bijlage A Duitsland, Ierland en Polen

In deze bijlage beschrijven we drie casestudies, die van Duitsland, Ierland en Polen. In de eerste plaats wordt Duitsland in de vergelijking betrokken omdat dit land onze belangrijkste handelspartner is. In de tweede plaats wordt Nederland vergeleken met Ierland gezien de positieve economische ontwikkeling die Ierland doorgemaakt heeft in de jaren negentig. Mogelijk dat hier belangrijke lessen uit te trekken zijn voor toekomstig beleid. Tot slot wordt een vergelijking gemaakt met Polen omdat dit een van de belangrijkste concurrenten is van de nieuwe EU-lidstaten. Dit biedt de mogelijkheid om te analyseren of de toetreding van Polen de concurrentiepositie van Nederland beïnvloedt en mogelijk nog verder zal beïnvloeden ten opzichte van de oude situatie.

In tabel A.1 is de positionering van Nederland ten opzichte van Duitsland, Ierland en Polen op verschillende indicatoren schematisch weergegeven.²⁰ Aangezien het doel is te leren van andere landen, zal de analyse zich vooral richten op die indicatoren waarop Nederland ongunstig scoort (de minnen in de tabel).

Tabel A.1 Indicatoren vier landen			
<i>Positie van Nederland ten opzichte van</i>	<i>Duitsland</i>	<i>Ierland</i>	<i>Polen</i>
Arbeidsmarkt	+	-	-
Productmarkt	0	0	-
Innovatie	+	+	+
Onderwijs	+	+	0
Belastingen	0	-	-
Institutionele omgeving en financiering	-	+	nb
Ondernemerschap	+	-	-
Totaal	+	0	-

Noot: Voor betekenis +, -, 0 zie tabel 4.1.

Wat uit de tabel af te lezen valt is dat op het samenstel van de gespecificeerde indicatoren (regel 'Totaal') Nederland ten opzichte van Duitsland gunstig scoort, ten opzichte van Ierland neutraal scoort en ten opzichte van Polen ongunstig scoort.²¹ Als we kijken naar de scores op de individuele indicatoren dan valt op dat Duitsland alleen op 'Institutionele omgeving en financiering' beter scoort dan Nederland. Ten opzichte van Ierland scoort Nederland drie 'minnen' en drie 'plussen'. De minnen komen voor rekening van de factoren 'arbeidsmarkt', 'belastingen' en 'ondernemerschap'. Ten opzichte van Polen scoort Nederland alleen gunstiger op de factor 'innovatie'. Bij deze scores moet wel aangemerkt worden dat dit samengestelde scores zijn. Bij de interpretatie van deze scores moeten we dus voorzichtig zijn.

In de paragrafen A.1 tot en met A.3 behandelen achtereenvolgens de landen Duitsland, Ierland en Polen.

²⁰ De plussen en minnen zijn gebaseerd op een optelling van de onderliggende indicatoren zoals gepresenteerd in hoofdstuk 4.

²¹ Dat Duitsland op grond van deze indicatoren ongunstig scoort terwijl het op de GCI- en BCI-index gunstig scoort (zie hoofdstuk 3) mag op het eerste oog verrassend zijn. Zoals reeds in hoofdstuk 4 is opgemerkt, zijn een aantal factoren die in deze tabel zijn opgenomen niet meegenomen in de GCI- en BCI-index.

A.1 Duitsland

Duitsland scoort binnen de EU een 1e plaats wat betreft de institutionele structuur om startende en groeiende ondernemingen te ondersteunen. Hierbij gaat het onder meer om de aanwezigheid van één loket voor ondersteuningsprogramma's, de effectiviteit van technologie- en starterscentra en de aanwezigheid en effectiviteit van publieke stimuleringsprogramma's. Daarnaast kent Duitsland een publiek garantiesysteem dat een hoger percentage van de lening dekt dan het publieke garantiesysteem in Nederland (100% versus 90%). In tegenstelling tot Nederland kent Duitsland ook private garantiefondsen. Het percentage vreemd vermogen in Duitse bedrijven is ook aanzienlijk hoger dan in Nederland (50% versus 18%). Duitse MKB-bedrijven kennen daarentegen wel meer financieringsproblemen dan de Nederlandse MKB-bedrijven. Analyses op basis van een panelstudie (zie KFW, 2004) laten zien dat een groot deel van de Duitse MKB bedrijven aanzienlijke problemen hadden in hun onderhandelingen met banken om investeringsleningen te verkrijgen. Vooral kleinere MKB bedrijven ondervonden problemen in het verkrijgen van leningen. Dit kan echter tevens opgevat worden als positief punt als dit voortkomt uit een grote mate van ondernemerschap waarbij talrijke initiatieven ontplooid worden. In dat geval zal men eerder tegen financieringsproblemen aanlopen dan in landen waar ondernemers 'alleen de krenten uit de pap vissen'.

Duitsland scoort goed op institutioneel gebied

Dat Duitsland op institutioneel gebied goed scoort blijkt ook uit het Duitse beleid om internationalisering te stimuleren. Het buitenlandse handelsbeleid in Duitsland is erop gericht om optimale voorwaarden te scheppen waaronder Duitse bedrijven succesvol kunnen opereren op de internationale markt, in het bijzonder om bestaande handelsbarrières weg te nemen en buitenlandse markten meer transparant te maken. Het Duitse Bondsministerie van Economische Zaken en Werkgelegenheid is primair verantwoordelijk voor het beleid.

Er zijn drie pilaren waarop de promotie van buitenlandse handel en investeringen rust: (1) de buitenlandvertegenwoordigingen, (2) het Duitse bureau voor buitenlandse handel, *bfai*,²² en (3) de (door de Duitse staat deels medegefinancierde) Duitse Kamers van Koophandel in het buitenland. De buitenlandvertegenwoordigingen zijn er onder meer om de specifieke belangen van het Duitse bedrijfsleven te representeren in haar contacten met de buitenlandse autoriteiten. Ook helpen zij bij het tot stand brengen van contacten en bij het organiseren van conferenties. Daarnaast adviseren zij bedrijven over economische beleidsvragen, en informeren zij over interessante projecten en openbare aanbestedingen overal ter wereld. Het Duitse bureau voor buitenlandse handel heeft een meer specifieke taak. Dit bureau helpt Duitse bedrijven met plannen van hun buitenlandse activiteiten. De ondersteuning bestaat onder ander uit het leveren van economische data en informatie over projecten en openbare aanbestedingen, en het uitvoeren van marktanalyses voor individuele klanten. De Duitse Kamers van Koophandel in het buitenland leveren betaalde diensten die voor individuele Duitse bedrijven op maat gesneden zijn. Deze diensten bestaan onder andere uit: markt- en productconsultancy en analyse, commerciële inlichtingendienst, beursvertegenwoordigingen, vervolg beroepsopleidingen, het tot

²² *Bundesagentur für Aussenwirtschaft.*

stand brengen van bedrijfscontacten en het organiseren van bedrijfsbijeenkomsten. Wereldwijde handel en grensoverschrijdende investeringen behoren tot de belangrijkste voorwaarden voor groei, werkgelegenheid en welvaart in Duitsland: elke derde euro wordt namelijk in het buitenland verdiend. Daarom ondersteunt de Bondsregering de Duitse economie bij de financiering van investeringsvoornemens in het buitenland, in het bijzonder in ontwikkelingslanden om daarmee de kansen voor Duitse ondernemingen bij de deelname aan internationale projecten te verbeteren. Zo biedt het KfW programma voor MKB activiteiten in het buitenland leningen met lage rente. Ook geeft de Duitse overheid exportkredietgaranties af (de zogenaamde Hermes garanties) waarmee de Duitse exporteurs de mogelijkheid hebben, hun exporten tegen economische en politieke risico's te verzekeren. Daarnaast is er een fonds waaruit bedrijven kunnen putten om haalbaarheidsstudies te bekostigen.

Het Duitse Bondsministerie van Economische Zaken en Werkgelegenheid ondersteunt in het bijzonder kleine en middelgrote ondernemingen op hun buitenlandse avontuur met programma's die tot doel hebben contacten met buitenlandse ondernemingen, dienstverlenende bedrijven en onderzoeksinstituten te vergemakkelijken om daarmee nieuwe afzet-, samenwerkings- en/of investeringsmogelijkheden aan te boren. De fora in binnen- en buitenland bieden Duitse ondernemers een zeer goede gelegenheid om potentiële samenwerkingspartners te leren kennen en informatie uit de eerste hand te verkrijgen. Daarnaast is er een fonds om de marketinginspanningen van MKB bedrijven, en vooral die in het voormalige Oost-Duitsland, te ondersteunen. Ook is er door de Duitse overheid een internetportaal (www.iXPOS.de) opgezet waar snel informatie gevonden kan worden over ondersteuning door de Duitse federale overheid, de federale staten en de Europese Unie. Dit portaal geeft het Duitse MKB eenvoudiger toegang tot de diensten die beschikbaar zijn op het vlak van export-, import- en investeringssteun in het buitenland. Tenslotte stelt de federale overheid geld beschikbaar om Duitsland te promoten als ideale locatie voor buitenlandse investeringen.

Tabel A.1 zou impliceren dat op andere terreinen dan de institutionele omgeving Duitsland altijd slecht scoort. Zoals reeds opgemerkt geeft de tabel echter slechts een grofmazig beeld. Bij het vergelijken van de onderliggende factoren blijkt dat Duitsland op een behoorlijk aantal onderliggende criteria beter scoort dan Nederland. De belangrijkste zijn de ontwikkeling in arbeidskosten²³ en de ontwikkeling in arbeidsproductiviteit²⁴, het aantal gewerkte uren²⁵, het ziekteverzuim²⁶, het aantal patenten per inwoner²⁷, het percentage van het bruto nationaal product dat (door bedrijven) aan R&D wordt uitgegeven²⁸, het aandeel innoverende kleine en middelgrote

Duitsland scoort beter op een behoorlijk aantal onderliggende criteria

²³ Voor de periode 2000-2004 is de ontwikkeling in de arbeidskosten in Nederland 14,8%, terwijl die in Duitsland 1,0% is.

²⁴ Voor de periode 1994-2003 t.o.v. 1985-1993 is de ontwikkeling in de arbeidsproductiviteit in Nederland -1,1%, terwijl die in Duitsland -0,9% is.

²⁵ In 2004 is het aantal gewerkte uren in Nederland 1357 en in Duitsland 1426.

²⁶ Het aantal weken in 1999 in Nederland was 2,2; in Duitsland 1,3.

²⁷ Het aantal patenten per miljoen inwoners was in Nederland 210 en in Duitsland 225.

²⁸ In Nederland ligt dit onder het EU-25 gemiddelde en in Duitsland daarboven.

²⁹ Het aandeel innoverende kleine (middelgrote) bedrijven in Nederland in 2000 is 39 (59), terwijl die in Duitsland 55 (72) is.

³⁰ In Nederland is dit percentage 6 en in Duitsland 9.

bedrijven²⁹, het aandeel innoverende bedrijven dat samenwerkt met instituten van hoger onderwijs³⁰, betrokkenheid van het bedrijfsleven bij het onderwijs uitgedrukt in het aandeel in de kosten dat zij voor haar rekening neemt, en de beeldvorming rondom starters. Met betrekking tot ontslagbescherming bestaat een gemengd beeld. In Duitsland is het ten opzichte van de situatie in Nederland voor bedrijven moeilijker tijdelijke werknemers te ontslaan, maar makkelijker werknemers in vast dienst te ontslaan.

A.2 Ierland

Sterke economische ontwikkeling in tweede helft jaren negentig

Ierland heeft in de tweede helft van de jaren negentig een sterke economische ontwikkeling doorgemaakt. De vraag is of hieruit belangrijke lessen te trekken zijn voor toekomstig beleid in Nederland. Wat waren de belangrijkste determinanten voor de economische opleving in Ierland in de jaren negentig?

Uit de door ons geraadpleegde bronnen komt niet één overheersend argument naar voren waarom Ierland het in de tweede helft van de jaren negentig zo goed heeft gedaan. Er zijn wel een aantal factoren aan te wijzen die mogelijk samen tot dit succes geleid hebben.

Krugman (1998), O’Hearn (1998) en Barry (2000) schrijven de opleving gedeeltelijk toe aan geluk. In de tweede helft van de jaren negentig wilden een aantal Amerikaanse IT bedrijven vaste voet aan Europese wal krijgen. Het liefst zaten zij zo dicht mogelijk bij elkaar. Ierland had het geluk dat een zeer grote groep van Amerikaanse electronica-bedrijven zich rond andere grote bedrijven zoals Intel clusterden. De investeringen zorgden niet alleen voor een enorme boost in deze sector, maar versterkte ook Ierlands concurrentiepositie in andere sectoren.

De aantrekkelijkheid van Ierland voor Amerikaanse bedrijven had wel te maken met overheidsbeleid. Het beleid was coherent gericht op het faciliteren van buitenlandse investeringen:

- Zo was er bijvoorbeeld een zeer gunstig fiscaal klimaat (lage vennootschapsbelasting en gunstige belastingregels voor kapitaalinvesteringen).
- Het onderwijs werd gericht op een hooggekwalficeerde beroepsbevolking.
- De Ierse overheid subsidieerde infrastructuurinitiatieven en Europese subsidies waren beschikbaar voor het stimuleren van bedrijfsactiviteiten.
- Een groot aantal Business Innovation Centres (BICs) werden opgezet in steden als Galway, Waterford, Limerick, Cork en Dublin. Zo’n BIC had als doel binnen een bepaalde regio het ondernemerschap aan te moedigen, de prikkel bij bedrijven om te innoveren te vergroten, en de overlevingskansen en de groeivoorzichten van nieuwe en bestaande kleine bedrijven te verbeteren. Deze moesten dienen om de grote Amerikaanse bedrijven te faciliteren. Een BIC leverde praktische hulp en ondersteuning (zoals projectevaluatie, begeleiding bij het schrijven van een goed businessplan en advies over bedrijfsuitbreiding) aan ondernemers die zich hadden toegelegd op de ontwikkeling van innovatieve goederen en diensten. Over de periode 1994-1999, heeft de BIC in Dublin 218 nieuwe bedrijven ondersteund waarvan er nog 177 bestaan, wat neerkomt op een overlevingspercentage van 81%.

Ierland heeft een aantal jaren een sterke economische groei doorgemaakt. De laatste jaren is de groei echter weer afgevlakt. Uit Fitzsimons e.a. (2004) kunnen een aantal mogelijke oorzaken voor de afvlakking van de economische groei gedestilleerd worden. Ten eerste, de toegang en de beschikbaarheid van financiën schiet te kort. Een van de oorzaken hiervan is dat durfkapitaalondernemingen weinig attractieve investeringsvooruitzichten zien in Ierland. Ten tweede, Ierland is een hoge kosten economie geworden: de kosten voor verzekeringen, arbeid en kantoorruimte zijn de laatste jaren sterk gestegen. De gestegen kosten om een onderneming te runnen zijn sterker gestegen dan de prijzen die gevraagd kunnen worden. De winstgevendheid van bedrijven is daarmee gedaald. Ten derde, de regulatory burden op ondernemers is de laatste jaren sterk toegenomen. Ten vierde, de staat van de fysieke infrastructuur is onvoldoende. Ten vijfde, de kennis, vaardigheden en ervaring om een bedrijf te starten schiet te kort in Ierland (aldus een enquête onder ondernemers). De onderwijssector zou jongeren onvoldoende op een ondernemerscarrière voorbereiden.

*laatste jaren groei
Ierland weer afgevlakt*

Tenslotte bekijken we nog het Ierse beleid om internationalisering te stimuleren. Enterprise Ireland, een agentschap van het Irish Ministry of Enterprise Trade and Employment heeft een belangrijke taak hierin. De belangrijkste taken met betrekking tot internationalisering van Enterprise Ireland zijn onder andere het identificeren en ontwikkelen van marktmogelijkheden, het versterken van overzeese sectorale en technische kennis en expertise, het opzetten van een internationaal netwerk van externe marktexperts, het uitbreiden en intensiveren van relaties met kopers, het zoeken naar bedrijven die een strategische alliantie met Ierse bedrijven zouden willen aangaan, het bij bedrijven versterken van kennis van klanten en markten, het bijstaan van bedrijven om zich goed te positioneren en hun producten/diensten te promoten in internationale markten, het verstrekken van advies aan bedrijven over locale technische, juridische en financiële expertise, en het bevorderen dat bedrijven zich permanent in de exportmarkten vestigen door het opzetten van overzeese incubator faciliteiten. Enterprise Ireland verleent zowel aan bestaande bedrijven als aan start-ups zijn diensten en stelt fondsen ter beschikking. Voor beginnende bedrijven zijn er fondsen om nieuwe mogelijkheden te onderzoeken (b.v. ondersteuning van verschillende consultancy and haalbaarheidsstudies, marktonderzoek, deelname aan handelsbeurzen, en training en aanname van een belangrijke manager),³¹ fondsen die specifiek zijn voor start-up bedrijven die de potentie hebben erg snel te groeien (t.b.v. R&D, training, etc.), en fondsen voor onderzoek, technologie en innovatie.³² Voor bestaande bedrijven zijn er ook nog fondsen voor bedrijfsuitbreidingen en strategische R&D projecten.

Enterprise Ireland heeft ook fondsen die specifiek voor het MKB gelden. Enterprise Ireland's Productivity Improvement Fund steunt de beste projecten van het Ierse MKB. Deze steun moet er voor zorgen dat de productiviteit van de bedrijven toeneemt, en daarmee de concurrentiepositie van deze bedrijven. Een betere concurrentiepositie zorgt er op haar beurt weer voor dat exporten kunnen toenemen. Enterprise Ireland

³¹ De specifieke bedragen per fonds zijn te vinden via <http://www.enterprise-ireland.com/>.

Voor dit eerste fonds is de toelage maximaal 65.000 euro voor twee jaar per bedrijf.

³² De bedragen zijn regio-specifiek.

heeft een nieuwe SME Scaling Division. Deze divisie heeft als doel de Ierse MKB bedrijven snel te laten groeien tot omzetten van 20 miljoen euro of 250 werknemers. Aangenomen wordt dat dit een belangrijke positieve impact heeft op de groei van de Ierse economie.

A.3 Polen

In deze paragraaf staat de vraag centraal of de toetreding van Polen tot de Europese Unie de concurrentiepositie van het Nederlandse MKB beïnvloed heeft en mogelijk nog verder zal beïnvloeden ten opzichte van de oude situatie. Deze vraag is natuurlijk moeilijk te beantwoorden omdat de toetreding zeer recent (1 mei 2004) heeft plaatsgevonden. Bovendien zijn slechts zeer weinig harde cijfers bekend over het midden- en kleinbedrijf in Polen.

Zowel de importen als de exporten zijn over de jaren sterk gestegen

Tabel A.2 geeft een overzicht van de exporten en importen van Polen met Nederland over de jaren heen. Wat opvalt is dat zowel de importen als de exporten over de jaren sterk gestegen zijn, beide ongeveer met dezelfde snelheid. Voor de vermelde jaren zijn de importen min of meer gelijk aan de exporten. In de eerdere jaren ligt de import iets boven de export, in de latere jaren is het andersom.

De import- en exportcijfers voor de eerste vijf maanden van 2005 ten opzicht van de eerste vijf maanden van 2004 (dit is voor het grootste gedeelte voor de toetreding), laten zien dat de export van Polen naar Nederland met 21% is gegroeid en de Poolse import vanuit Nederland met 19% is gegroeid (CBS, Polen).³³ Polen is dus van een import- naar een exportoverschot overgegaan. We kunnen hieruit de voorzichtige conclusie trekken dat de concurrentiepositie van Polen na de toetreding iets verbeterd is, echter de periode is te kort om robuuste conclusies te trekken. Het is overigens niet verrassend dat de export sterker gestegen is dan de importen. Immers, het is voor Polen na de toetreding makkelijker geworden om te exporteren naar de oude EU-landen. De Poolse landbouwproducten kunnen bijvoorbeeld sinds de toetreding zonder invoerrechten in de andere EU-landen ingevoerd worden. Bovendien zat de valutaontwikkeling mee en stimuleerde de binnenlandse vraag de import.

Tabel A.2 Buitenlandse handel tussen Polen en Nederland in miljoenen euro's

	1995	2000	2003	2004
Import vanuit Nederland	773	1832	2173	2723
Export naar Nederland	756	1685	2271	2819

O.b.v. wisselkoers van 5 augustus 2005 (1 zloty=0,242 euro).

³³ De belangrijkste handelspartners van Polen zijn Duitsland (32% van de export en 24% van de import), Frankrijk (6% en 7%), Italië (6% en 8%), Groot-Brittannië (5% en 5%) en Nederland (5% en 4%). Zie Pluciński (2005).

Voor de periode 2000-2002 zijn export- en importcijfers voor het midden- en kleinbedrijf beschikbaar (PARP, 2004). In 2002 was de waarde van de exporten van het midden- en kleinbedrijf 15 miljard euro, een 15% stijging ten opzichte van 2001 impliceert. In hetzelfde jaar behaalde de totale Poolse export 33 miljard euro, een stijging van 13,6%. De MKB exporten groeiden dus sneller dan de totale landelijke exporten, hetgeen de rol van het MKB in het overall Poolse exportresultaat versterkt. Het jaar 2002 was een 'keerpunt'. In de jaren 2001 en 2000 was de exporttoename van het MKB juist kleiner dan die van de totale exporten.³⁴

Een onderscheidende karakteristiek van het Poolse MKB is dat zij een opmerkelijk sterkere betrokkenheid aan de dag legt voor import- dan exportactiviteiten.³⁵ Gegeven de relatieve zwakke concurrentiekracht van Poolse producten en gegeven het feit dat de Poolse economie bijna helemaal open ligt voor buitenlandse concurrentie, is de importactiviteit meer winstgevend dan de exporten voor het Poolse MKB. In 2002 bedroeg de waarde van de MKB importen 27 miljard euro, een toename van 12,1% ten opzichte van 2001. Omdat de totale waarde van de Poolse importen in 2002 met 9,6% steeg, steeg het aandeel van het MKB in de totale importen van 59,4% in 2001 naar 60,7% in 2002.

Uit bovenstaande gegevens blijkt dat er in de jaren 2003-2004 een handelsoverschot is ontstaan voor de economie als geheel. Voor het Poolse MKB hebben we geen cijfers voor 2003-2004. Voor het Poolse MKB geldt de conclusie van de Poolse economie als geheel echter niet: de concurrentiepositie van het Poolse MKB is er op achteruit gegaan, of in het gunstigste geval er minder op vooruitgegaan dan de concurrentiepositie voor de gehele Poolse economie. Naar verwachting heeft het Nederlandse MKB tot nu toe nog niet veel te duchten gehad van het Poolse MKB. De toetreding van Polen tot de Europese Unie heeft voornamelijk nieuwe kansen gecreëerd voor het Nederlandse MKB door vergroting van de afzetmarkt.

Dalen we af naar het brancheniveau dan zien we dat de volgende goederen de belangrijkste componenten vormen van de export van het Poolse MKB in 2003:

- producten van metaal (20%)
 - machines en apparatuur (10%)
 - meubels (10%)
 - hout en kurkproducten (9%)
 - rubber en kunststofproducten (9%)
 - producten van niet-metaal grondstoffen (10%)
- en de volgende diensten:
- transport (24%)
 - bouw (18,5%)
 - zakelijke dienstverlening (12%)

Het Poolse MKB dat gericht is op technologie-intensieve diensten speelt slechts een hele kleine rol in de export (informatica 5%, onderzoek en ontwikkeling 5% van de dienstenexport). Hieruit kunnen we concluderen dat als er al een branche een

³⁴ Deze stijging was voornamelijk te danken aan het middenbedrijf (50-249 mensen).

³⁵ In tegenstelling tot de exporten leveren het micro-, klein- en middenbedrijf een gelijke bijdrage aan de importstijging.

Poolse MKB dat gericht is op technologie-intensieve diensten speelt slechts een hele kleine rol

dreiging uit Polen heeft (of zal gaan) ervaren dit voornamelijk het MKB is dat gericht is op de maakindustrie, te meer omdat de arbeidskosten in Polen aanzienlijk lager liggen dan in Nederland. Het Nederlandse MKB dat gericht is op de technologie-intensieve diensten heeft echter weinig concurrentie te duchten op de korte tot middenlange termijn.

Dit wordt bevestigd door Pluciński (2005). Deze studie toont op basis van empirische analyse aan dat de economieën van Polen en de EU-15 complementair zijn en geen substituten. Polen heeft comparatieve voordelen in grondstof-, en arbeidsintensieve branches, en de EU in technologie-intensieve branches. Deze complementariteit komt tot uiting in het lage niveau van intra-industrie handel tussen Polen en de EU-15 lidstaten. De auteur kijkt ook apart naar de relatie tussen Polen en Duitsland, de grootste handelspartner van Polen, en komt ook hier tot dezelfde conclusies.

Poolse MKB is van plan om vooral op prijs te concurreren

Ook Janiuk (2004) komt, op basis van een uitgebreide enquête onder Poolse ondernemers, tot de conclusie dat het Poolse MKB van plan is om vooral op prijs te concurreren. Hierbij spelen als sterke punten vooral het kunnen inspelen op individuele wensen van klanten en de kennis van de lokale markt. Innovatie wordt gezien als zwak punt van Poolse MKB-ondernemers. Andere zwakke punten zijn dat vaak nauwelijks marketing kennis in huis is, dat het management meestal zwak is en dat nauwelijks gebruik wordt gemaakt van externe financiering. Slechts een klein deel financiert haar activiteiten met bankleningen.

Een gedeeltelijke verklaring voor bovenstaande resultaten kan gevonden worden in het Poolse MKB beleid ten opzichte van die in Nederland. In Nederland wordt aan het MKB meer steun gegeven dan in Polen. De volgende soorten steun zijn bijvoorbeeld aanwezig in Nederland en afwezig in Polen: steun met betrekking tot marktonderzoek in het buitenland, voorbereiding van buitenlandse investering, voordelige leningen voor buitenlandse investeringen, het openen van buitenlandse vestigingen, leningen voor de overname van buitenlandse bedrijven, technologische samenwerking met onderzoeksinstituten, belastingaftrek voor durfkapitaal, en innovatief gerichte onderzoeksprogramma's. Daarbij komt nog dat bij soorten steun die in beide landen aanwezig zijn, de bedragen in Nederland meestal aanzienlijke hoger zijn dan in Polen.

Pas vanaf 1995 heeft Polen een beleid dat zich specifiek op het MKB richt. De belangrijkste elementen uit dat beleid die betrekking hebben op internationalisering zijn eerst en vooral exportsteun, maar ook leningen voor financiering van innovaties en voor herstructurering van de lichte industrie. De Poolse overheid stimuleert geen investeringen van Poolse bedrijven in het buitenland. Het beleid richt zich meer op het aantrekken van buitenlandse investeringen naar Polen.

De belangrijkste programma's met betrekking tot de internationalisering van het MKB zijn de volgende (zie Śliwiński, 2004):

1. Program Dopłat do Oprocentowania Kredytów Eksportowych. Rentesubsiëdiëring van leningen waarmee de export van Poolse goederen en diensten gefinancierd wordt.

2. Korporacja Ubezpieczen Kredytow Eksportowych (KUKE). KUKE is een overheidsinstelling waar exporterende bedrijven een exportverzekering kunnen afsluiten voor het geval dat hun buitenlandse afnemer niet betaalt.
3. Subsidiëring van de deelname van Poolse bedrijven aan de belangrijkste internationale jaarbeurzen. De hoogte van de subsidie is beursafhankelijk.
4. Program Pomocy Selekttywnej. Financiële steun aan projecten die als doel hebben een groep van bedrijven (minimaal 5) te promoten. Deze steun is beschikbaar voor bedrijven uit de volgende branches: levensmiddelenbranche, hout- en meubelindustrie, lichte industrie (textiel, leer, etc.), autobranche (auto-onderdelen), elektronica (inclusief software) en (medische) werktuigen en apparatuur.
5. Akademia Handlu Zagranicznego. Het organiseren van cursussen en opleidingen voor medewerkers van exporterende bedrijven.

Śliwiński vergelijkt de steun aan het MKB die in Polen gegeven wordt met die in andere EU-landen. Zijn conclusie is dat het Poolse beleid ver achterloopt bij dat van andere landen.

Poolse beleid loopt ver achter bij dat van andere landen

Interessant is natuurlijk om de uitkomsten zoals beschreven in deze casestudie te vergelijken met de initiële verwachtingen van ondernemers in het MKB rond de EU-uitbreiding. Het internationaal trendonderzoek uitgevoerd in opdracht van accountants en adviesorganisatie Arenthals Grant Thornton (april 2004) geeft hier inzicht in.³⁶ Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf verwachtten door de uitbreiding van de Europese Unie vooral makkelijker toegang te krijgen tot grotere markten en goedkopere arbeid. Opvallend is dat 46% van de Nederlanders (tegen 33% Europa wijd) aangaf dat de uitbreiding van de EU tot grotere concurrentie in eigen land zal leiden. Bijna vier op de tien Europese ondernemers verwachtte voor de uitbreiding dat hun verkopen aan nieuwe lidstaten zullen toenemen. Nederlanders zetten vooral in op Polen. Van de Nederlanders noemde 82% Polen als het land dat het meest in aanmerking komt voor extra verkopen. In 2003 is ook een onderzoek gedaan door NIPO in opdracht van MKB-Nederland. Hierin komt nog naar voren dat de Oost-Europa exporteurs verwachtten dat door de uitbreiding de administratieve rompslomp zal afnemen.

Gezien de recente toetreding is het nu nog te vroeg om te kunnen beoordelen of deze verwachtingen zullen uitkomen of niet. Wel is op basis van deze Poolse casestudie al iets te zeggen. Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf hebben inderdaad door de uitbreiding van de Europese Unie makkelijker toegang gekregen tot grotere markten en goedkopere arbeid. De buitenlandse handel tussen Nederland en Polen (en dit geldt ook voor andere Oosteuropese landen) is toegenomen. Polen is inderdaad één van de belangrijkste handelspartners in Oost-Europa geworden. Er zijn op dit moment nog slechts weinig bedreigingen voor bedrijven die gericht zijn op technologie-intensieve diensten. De maakindustrie die op prijs concurreert heeft het wel lastiger gekregen, voornamelijk omdat in de Oosteuropese landen de arbeidskosten aanzienlijk lager liggen. Tenslotte, de administratieve rompslomp is inderdaad afgenomen voor de Oost-Europa exporteurs omdat handelsbelemmeringen gedeeltelijk zijn weggenomen (zie ook paragraaf 4.2). Deze trend zet zich naar verwachting verder door.

De maakindustrie die op prijs concurreert heeft het wel lastiger gekregen

³⁶ Voor het onderzoek werden 150 Nederlandse ondernemers ondervraagd. Zie Staatscourant (2004).

Bijlage B Specifieke positie MKB

MKB heeft een aantal eigenschappen dat maakt dat ontwikkelingen voor het MKB anders kunnen uitpakken

Het MKB heeft een aantal eigenschappen dat maakt dat ontwikkelingen voor het MKB anders kunnen uitpakken dan voor grote bedrijven. Dit zijn met name:

- De **hoge arbeidsintensiteit** van het MKB. Gemiddeld genomen is het aandeel van de arbeidskosten in de toegevoegde waarde in het MKB van de Europese Unie 14%-punt hoger dan voor het grootbedrijf (EC, 2002). Ontwikkelingen op en de institutionele vormgeving van de arbeidsmarkt zijn voor MKB-bedrijven daardoor relatief belangrijker dan voor het grootbedrijf;
- De **schaal** van MKB-bedrijven. Als bedrijven met een in absolute omvang gelijke ontwikkeling worden geconfronteerd, kan dit voor MKB-bedrijven door de relatief beperkte schaal grotere gevolgen hebben dan voor het grootbedrijf. Met name geldt dit voor het micro- en kleinbedrijf. Schaal speelt op tal van punten een rol omdat:
 - het risico van experimenten met innoverende processen groter is omdat het MKB vaak van één of enkele kernprocessen afhankelijk is (WRR, 2003);
 - administratieve procedures vaak duurder zijn omdat dure externe krachten moeten worden ingehuurd (Jansen en Tom, 2004);
 - transactiekosten relatief groot zijn waardoor toegang tot de kennismarkt en arbeidsmarkt en informatie over kansen op buitenlandse markten relatief duur is (WRR, 2003);
 - risicospreiding minder eenvoudig is waardoor bijvoorbeeld de financiering van nieuwe initiatieven lastiger is (De Jong, 2005). Volgens Knaap e.a. (2003) zijn het midden- en kleinbedrijf in tegenstelling tot het grootbedrijf veel meer aangewezen op de nationale kapitaalmarkt. Voor 50 tot 70% zouden zij zijn aangewezen op vaak kortlopende leningen van Nederlandse banken. Door het ontbreken van een rating wordt de toegang tot de internationale kapitaalmarkt belemmerd. Hierdoor betalen ze een hogere rentevergoeding (1 tot 1,5%) ten opzichte van grote bedrijven.
- Een belangrijk deel van de winsten in het MKB valt onder de **inkomstenbelasting** in plaats van de vennootschapsbelasting doordat de directeuren ook eigenaar zijn. Van de exporterende MKB-bedrijven is 47% van de bedrijven een bedrijf in handen van één eigenaar (EO, 2002). Dit betekent dat de loon- en inkomstenbelasting belangrijker is voor het exporterende MKB dan voor het grootbedrijf.
- De **formele innovatiegraad in het MKB ligt op een ander niveau** dan in het grootbedrijf. Uit CBS-cijfers komt bijvoorbeeld naar voren dat het aandeel personen dat met computers werkt hoger wordt naarmate bedrijven groter zijn (zie tabel B.1). Een ander voorbeeld is E-Commerce dat ook een relatief groter belang heeft bij grote bedrijven. Voorts is veelzeggend dat bedrijven groter dan 250 werknemers een veel groter deel van de innovatie- en R&D-uitgaven voor hun rekening nemen dan bedrijven van 10-250 werknemers, terwijl in termen van werkgelegenheid of toegevoegde waarde beide groepen veel dicht bij elkaar komen. Cornet en Rensman (2001) gaan de verdeling van R&D-uitgaven over bedrijven nog preciezer na op basis van een CPB-bedrijvenbestand en komen tot de conclusie dat meer dan de helft van de R&D uitgaven van bedrijven zijn toe te schrijven aan slechts vijf zeer grote bedrijven (Philips, Akzo Nobel, DSM, Unilever en Shell). Wanneer ze ASML en Océ hieraan toevoegen ("de grote zeven") is het aandeel 62%. In deze studie wordt

tevens aangegeven dat een dergelijke concentratie van R&D-bedrijfsuitgaven bij enkele grote bedrijven niet ongewoon is en ook voorkomt in andere landen, zoals Duitsland. Bij het MKB is innovatie veel meer gericht op kennistoepassing. Daarnaast is een deel van het MKB juist zeer gericht op innovativiteit.

Tabel B.1 Innovatie-indicatoren en grootteklassen van bedrijven

<i>ICT</i>	<i>Aandeel werkzame personen met computers (%)</i>	
10-19 werkzame personen	47	
20-49	45	
50-99	47	
100-249	52	
250-499	56	
500 en meer	63	
Totaal	55	
<i>ICT</i>	<i>Aandeel elektronische verkopen in totale omzet, 2002</i>	
10-19 werkzame personen	1	
20-49	2	
50-99	7	
100-249	7	
250-499	9	
500 en meer	12	
Totaal	7	
<i>Innovatie- R&D-uitgaven</i>	<i>Innovatie-uitgaven 2002 (%)</i>	<i>R&D-uitgaven 2003 (%)</i>
Bedrijven met 10-50 werknemers	12	8
Bedrijven met 50-250 werknemers	22	19
Bedrijven met meer dan 250 werknemers	66	73
Totaal	100	100

Bronnen: Statline, CBS.

- De **export van het MKB is in hogere mate gericht op nabij gelegen landen** dan bij het grootbedrijf. De concurrentie vindt dus in andere landen plaats dan voor het grootbedrijf. Het exporterende MKB in Nederland richt zich volgens Hessels en Prince (2005) vooral op Duitsland en België, op afstand gevolgd door het Verenigd Koninkrijk, Luxemburg en Frankrijk. In totaal gaat het hier om 78% van de export voor de industrie (EIM, 2005). Bij het grootbedrijf is dit 59%. Het grootbedrijf exporteert meer naar Italië (7% tegen 3% voor het MKB), de rest van de EU (8% en 3%) en de rest van de wereld (26% en 16%).

Ten opzichte van andere landen doet het Nederlandse MKB meer dan gemiddeld zaken met de EU-15 lidstaten en minder dan gemiddeld zaken met nieuwe EU-lidstaten, de rest van Europa, de VS of andere niet-Europese landen. In de genoemde cijfers is evenwel de invloed van de toetreding van de nieuwe EU-lidstaten per 1 januari 2004 nog niet verwerkt. Dat dit het beeld aanzienlijk kan beïnvloeden blijkt wel uit de stijging van de export met 23% naar deze landen in 2004 (CBS, 2005). Hierbij zijn vooral Polen, Hongarije en Tsjechië van belang.

Het bovenstaande geeft verschillen tussen het gemiddelde MKB en het gemiddelde grootbedrijf. Er dient in het MKB echter rekening te worden gehouden met een **grote**

diversiteit aan typen bedrijvigheid. De volgende factoren spelen daarbij onder andere een rol:

- Een deel van de MKB-bedrijven is gericht op de ‘traditionele’ maakindustrie terwijl andere MKB-bedrijven in meer innoverende activiteiten actief zijn. Voor het eerste type bedrijven spelen de hoogte van de kosten een grotere rol dan voor de bedrijven die op product- en procesinnovatie concurreren.
- Innovatie is belangrijk in het MKB, maar laat de laatste jaren een dalende trend zien (De Jong, 2005). Zo was in oktober 1999 nog 57% van de MKB-ondernemers bezig met de introductie van nieuwe producten en diensten, terwijl dit in 2003 34% was.

Tabel B.2 Innovatie-indicatoren MKB (% bedrijven binnen branche, 2004)

<i>Sector</i>	<i>% innovatieve bedrijven</i>	<i>% bedrijven met nieuwe producten/diensten</i>	<i>% bedrijven met verbetering intern bedrijfsproces</i>	<i>% bedrijven met permanent vernieuwen als onderdeel strategie</i>	<i>% bedrijven dat extern netwerk voor kennis gebruikt</i>	<i>% bedrijven dat subsidies gebruikt</i>
Voedings- en genot	71	41	63	62	31	11
Metaal en electro	70	41	61	62	45	22
Olie, chemie, e.d.	71	51	64	66	38	24
Textiel, hout, e.d.	72	36	65	57	41	4
Bouwnijverheid	56	17	52	48	34	5
Autosector	61	21	56	49	41	2
Groothandel	73	49	60	64	45	9
Detailhandel	55	30	48	50	33	0
Horeca en recreatie	62	27	57	48	30	1
Transport	74	26	71	52	41	3
Financiële dienstverlening	71	27	65	60	38	2
Zakelijke dienstverlening	62	35	54	51	37	2
Juridische en economische dienstverl.	64	28	52	55	63	2
Computerservicebureaus	71	55	56	71	65	10
Architecten/ingenieurs	61	39	51	49	49	11
Persoonlijke diensten	63	29	55	53	41	2

Bron: Bliss-databank, EIM.

Binnen welke sectoren van het MKB is innovatie nu relatief belangrijk? Uit tabel B.1 blijkt dat de industriële sectoren op een aantal indicatoren hoog scoren. Binnen de industrie scoort het cluster van textiel, hout, glas, papier en meubel gemiddeld genomen nog het laagste. Binnen de diverse dienstensectoren zijn de groothandel en de computerservicebureaus de koplopers. De transportsector scoort hoog op verbetering van de interne bedrijfsprocessen.

- Een deel van de MKB-bedrijven heeft een hoge exportintensiteit. Sommige delen van het MKB hebben een hogere exportquote dan het gemiddelde grootbedrijf (EIM, 2005). Het MKB in Nederland kent wat betreft exportintensiteit een wat meer verdeeld beeld dan andere Europese landen. Indien door het Nederlandse MKB geëxporteerd wordt, bedraagt de invloed op de omzet in 70% van de gevallen niet meer dan 25% (Hessels en Prince, 2005). Dit is vergelijkbaar met Duitsland

- en Ierland, maar iets meer dan het Europese gemiddelde van 64%. Maar ook het aandeel MKB-bedrijven met een invloed van 50 tot 100% op de omzet is in Nederland juist iets hoger dan in Duitsland, Ierland en Europa als geheel.³⁷ Voor deze bedrijven is de invloed van internationale ontwikkelingen zeer groot.
- De energie-intensiteit in het op prijs concurrerende MKB is soms hoog. Beleid gericht op het duurder maken van energie kan hierdoor een grote invloed op de concurrentiepositie hebben. Zo bedragen de energiekosten van de voeding- en genotmiddelenindustrie, de op 1 na grootste MKB-exportsector, meer dan 10% van de totale kosten (Aplus, 2005). In de glasindustrie is het percentage energiekosten in de totale kosten 8 tot 10% (Elzenga e.a., 2003).

³⁷ Dit betekent dat in Nederland vooral de middencategorie, met een invloed van 25-50% op de omzet, relatief klein is.

Bijlage C Competitiveness indexen

Het World Economic Forum publiceert een ranglijst van landen met betrekking tot de concurrentiepositie gebaseerd op statistische gegevens en enquêtes onder managers van bedrijven in meer dan 100 landen (WEF, 2005). Deze ranglijst is gebaseerd op de GCI-index, wat staat voor de Growth Competitiveness Index. **De index is opgebouwd uit drie delen:**

(i) De kwaliteit van de macro-economische omgeving. Deze is gebaseerd op kwantitatieve gegevens als de hoogte van het overheidstekort of -overschot, inflatie, reële rentevoet en creditrating en op enquête-antwoorden op vragen als 'is het waarschijnlijk dat uw land volgend jaar in een recessie verkeerd' en 'zorgen overheidsuitgaven in uw land voor noodzakelijke goederen en diensten die anders niet door de markt worden voortgebracht'.

(ii) De staat van de publieke instituties. Dit is het meest subjectieve onderdeel omdat het alleen gebaseerd is op enquête-antwoorden op vragen als 'is de rechterlijke macht in uw land onafhankelijk van de politiek', 'zijn eigendomsrechten duidelijk gedefinieerd en beschermd door de wet' en 'hoe vaak vindt corruptie plaats m.b.t. importen exportvergunningen'. Verder gaat het om de omvang van de georganiseerde criminaliteit, onregelmatigheden in belastingbetalingen, financiële problemen bij export en import en bij nutsvoorzieningen.

(iii) Een maatstaf voor de technologische omgeving. Deze is gebaseerd op kwantitatieve gegevens als het aantal patenten, mobiele telefoons, internetgebruik en personeelsleden die werken aan innovaties en op enquête-antwoorden op vragen als 'hoe scoort uw land m.b.t. technologische innovatie ten opzichte van de leidende landen' 'zijn bedrijven in uw land geïnteresseerd in nieuwe technologie' en 'is ICT een prioriteit voor de overheid'.

Bijlage D Arbeidsmarkt

In deze bijlage gaan we wat dieper in op de uitkomsten van de gebruikte indicatoren voor de arbeidsmarkt. Een essentiële variabele hierbij voor de concurrentiepositie is de ontwikkeling in de **arbeidskosten per eenheid product**. Op dit punt is sprake van een verslechtering van de Nederlandse concurrentiepositie tussen 2000 en 2004. Tussen 1996 en 2000 stegen de arbeidskosten per eenheid product (inclusief belastingen en werkgeverlasten) in Nederland gemiddeld met 2,1% per jaar terwijl die in de EU-15 3,6% bedroeg. Vanaf 2001 was echter sprake van een relatief hoge loonstijging en een tegenvallende arbeidsproductiviteitsontwikkeling (CBS, 2004). Mede daardoor stegen de kosten per eenheid product in Nederland met 5,7% in 2001, 5,5% in 2002 en 3,8% in 2003 (OECD, 2005b). Geen van de andere EU-15 landen liet een dergelijke hoge stijging zien. Gemiddeld stegen de kosten met slechts zo'n 2% per jaar. In Duitsland (0,3% per jaar) en Polen (0,9%) lag de kostenstijging het laagst. Van alle 25 EU-lidstaten stegen de arbeidskosten per eenheid product alleen in Hongarije harder tussen 2000 en 2003.

Verslechtering van de Nederlandse concurrentiepositie tussen 2000 en 2004

Verontrustend is dat voorzover deze maatstaf wel verbetert, zoals nog voor 2000, dit vooral komt door loonmatiging, terwijl de **ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit** volgens OECD (2005b) over een langere periode gezien ver achterblijft bij andere EU-lidstaten. Tussen 1994 en 2003 scoorde Nederland een gemiddelde groei van de arbeidsproductiviteit (gemeten als GDP per gewerkt uur) van nog geen 1% per jaar. Alleen Spanje scoorde nog lager. Alle nabij liggende landen hadden een fors hogere groei. Ierland is in deze periode de kampioen met een groei van bijna 5% per jaar.

Het **niveau van de arbeidsproductiviteit** ligt in Nederland in 2003 nog steeds boven het gemiddelde van de OECD, maar bijvoorbeeld ook boven het gemiddelde van de landen in de euro-zone (OECD, 2005e). Frankrijk, België en Luxemburg doen het beter met een niveau dat respectievelijk 7%, 9% en 16% hoger ligt dan in Nederland.³⁸ Groot-Brittannië en Duitsland zitten op een niveau dat lager ligt (14% en 8% lager). Van de overige EU landen scoort alleen Ierland (iets) hoger. De Scandinavische landen scoren allen lager. Het niveau in de nieuwe EU-lidstaten ligt fors lager dan in Nederland. Zo ligt de gemiddelde arbeidsproductiviteit in Polen maar liefst 63% lager.

In bovenstaande maatstaf is de productiviteit gemeten in productie per gewerkt uur. Wanneer gemeten zou worden in productie per werkende zou dit minder gunstig uitpakken voor Nederland,³⁹ omdat het gemiddelde **aantal gewerkte uren** in Nederland laag is (OECD, 2005g). Nederland heeft in 2004 het laagste aantal gewerkte uren van de 19 landen van de EU-25 waarvoor gegevens voorhanden zijn.⁴⁰ Van de nabij liggende landen werken Duitsers en Fransen 6% meer, Belgen 12%, Luxemburgers 15% en de Ieren en Engelsen zelfs 23%.⁴¹ De inwoners van de nieuwe EU-lidstaten werken het meest. Landen als Tsjechië, Slowakije en Polen hebben ruim 40% meer uren per werknemer. De trends tussen 2000 en 2004 laten overigens wel zien dat het verschil van zowel omliggende landen als nieuwe EU-lidstaten met Nederland enigszins afneemt, maar doortrekken van deze trend leidt er niet toe dat verwacht mag worden dat de geschetste verhoudingen snel veranderen.

De specifieke positie van Nederland met een laag aantal uren is voor een belangrijk toe te schrijven aan het feit dat Nederlanders veel (vrouwelijke) deeltijders kent.⁴² Wat ook meespeelt is het relatief hoge **ziekteverzuim** in Nederland. Volgens OECD (2005c) werkte de gemiddelde werknemer in 1999 ruim 2 weken niet als gevolg van ziekte. Alle nabij liggende landen scoren duidelijk beter. Van hen hebben Luxemburg en Duitsland het laagste ziekteverzuim, gemiddeld ruim 1 week per werknemer. Ook de nieuwe EU-lidstaten scoren beter dan Nederland. De Scandinavische landen scoren minder goed, maar dit komt vooral omdat ook het zwangerschapsverlof is meegenomen in het ziekteverzuim.

Eén van de achterliggende factoren voor een relatief gunstige positie bij arbeidskosten per eenheid product is een goed functionerende arbeidsmarkt. Dit komt tot uitdrukking in een hoge participatiegraad en een goede aansluiting tussen vraag en aanbod. Een hoge participatiegraad betekent een relatief hoge benutting van het arbeidspotentieel, waarmee eventuele spanningen op de arbeidsmarkt - en daarmee druk op de lonen - kunnen worden voorkomen. Bovendien betekent een hoge arbeidsparticipatie dat de lasten van collectieve voorzieningen - bijvoorbeeld voor de vergrijzing - meer gespreid kunnen worden, wat eveneens de druk op bruto lonen vermindert. Hoe ligt deze arbeidsparticipatie van Nederland vergeleken met andere landen?

Wanneer we kijken naar de **netto participatiegraad** (het aandeel werkenden gedeeld door de totale bevolking van 15-64 jarigen, exclusief scholieren) dan blijkt Nederland in 2003 hoog te scoren (OECD, 2004e). Binnen de EU-15 scoren alleen Denemarken en Zweden hoger. De nieuwe lidstaten die lid zijn van de OECD scoren duidelijk lager. Bij de mannen staat Nederland bij deze indicator zelfs bovenaan. Ook bij de vrouwen ligt het gemiddelde duidelijk boven de EU-15, maar scoren wel een aantal landen hoger. Voor vrouwen heeft Nederland duidelijk een inhaalslag gemaakt, want in 1990 lag het cijfer voor Nederland nog onder het EU-15 gemiddelde. Daarbij heeft de beschikbaarheid van deeltijdwerk een belangrijke rol gespeeld. Tegelijkertijd betekent dit dat deze hogere werkgelegenheidsgraad ook gekoppeld is aan een relatief laag aantal gewerkte uren per werkende, waarop we hierboven reeds zijn ingegaan.

In het beleid wordt veel aandacht gegeven aan de netto arbeidsparticipatie van 55-64 jarigen

In verband met de reeds genoemde vergrijzing wordt in het beleid veel aandacht gegeven aan de **netto arbeidsparticipatie van 55-64 jarigen**. Deze ligt voor Nederland in 2003 op zo'n 45%, waarmee Nederland beter scoort dan alle andere ons omliggende landen, behalve Groot-Brittannië, waar deze op 55% ligt (OECD, 2004e). De Scandinavische landen Zweden en Denemarken scoren hier nog boven.

³⁸ Dit is gemeten in het (met PPP's vergelijkbaar gemaakt) nationaal inkomen per gewerkt uur.

³⁹ Behalve Frankrijk, België, Luxemburg en Ierland, zouden dan ook de Scandinavische landen, Italië en Oostenrijk beter scoren dan Nederland. De andere landen scoren dan nog lager, maar het verschil is wel kleiner.

⁴⁰ Hierbij gaat het om het daadwerkelijk aantal gewerkte uren. Contracturen zijn daarbij bijvoorbeeld verminderd met ziekteverzuim, vakantiedagen, feestdagen en onderbezetting en vermeerderd met overwerk.

⁴¹ De OECD geeft zelf overigens aan dat voorzichtig omgegaan moet worden met kleine verschillen tussen landen. Hoewel gegevens zoveel mogelijk vergelijkbaar zijn gemaakt, kunnen kleine verschillen voortkomen uit dataproblemen.

⁴² Omdat bij deeltijders de loonkosten ook min of meer evenredig afnemen, is voor de verklaring van de ontwikkelingen van de arbeidskosten per eenheid product, het logischer om te kijken naar productiviteit per gewerkt uur dan per werkende.

Ook Portugal en Finland scoren beter dan Nederland, de rest van de overige EU-15 scoort lager. De nieuwe lidstaten die lid zijn van de OECD hebben opvallend lage participatiegraden voor ouderen. Vergelijking met het jaar 2000 laat zien dat in de periode 2000-2003 de werkgelegenheidsgraad voor ouderen in Nederland sneller gestegen is dan in andere landen. Verwacht mag worden dat de recent ingevoerde levensloopregeling deze trend zal versterken.

Eén van de voorwaarden voor een hoge werkgelegenheidsgraad is een goed functionerende arbeidsmarkt waarbij vraag en aanbod elkaar goed kunnen vinden. Een manier om iets over deze mate van aansluiting te zeggen is om te kijken naar zowel **werkloosheid** als **vacatures**. Als beide laag zijn, is sprake van een goede aansluiting, terwijl als beide hoog zijn dit een aanwijzing voor een slechte aansluiting is. Uitgaande van de gestandaardiseerde werkloosheid per medio 2005 (Eurostat, 2005a), geldt dat Nederland een van de laagste scores heeft (4,8%). Alleen Ierland (4,3%) scoort lager. Denemarken scoort gelijk aan Nederland. Bij deze lage score van Nederland dient wel opgemerkt te worden dat Nederland een relatief groot aantal arbeidsongeschikten kent, waarvan een deel als verborgen werkloosheid gezien zou kunnen worden. Het patroon dat lager opgeleiden vaker werkloos zijn, komt over heel Europa terug. Wel is het zo dat in de meeste Europese landen de verschillen hierin tussen opleidingsgroepen nog groter zijn dan in Nederland. In de nieuwe lidstaten zijn de verschillen in werkloosheid tussen lager en hoger opgeleiden zeer groot.

Wat betreft de **vacaturegraad** geldt dat hiervoor maar voor een deel van de EU-landen gegevens zijn (Eurostat, 2005a). Binnen deze groep heeft Nederland wel een relatief hoge score. Dit geldt echter ook voor Oostenrijk, Finland en Groot-Brittannië, waarvan de laatste de hoogste score. Voor omliggende landen als België, Frankrijk en Duitsland zijn geen vacaturecijfers. Voorzover dat wel het geval is voor nieuwe lidstaten (Hongarije, Slowakije, Litouwen) is de vacaturegraad laag. Nederland heeft dus een vrij "logische" combinatie van lagere werkloosheid en een hogere vacaturegraad. De nieuwe lidstaten kennen de omgekeerde situatie die ook als combinatie "logisch" is. Minder logisch is een score als bijvoorbeeld Finland dat op beide indicatoren vrij hoog scoort, wat wijst op een minder goed functionerende arbeidsmarkt.

Uit de informatie van Eurostat (2005a) valt op te maken dat de vacaturegraad voor de kleine bedrijven (minder dan 10 werknemers) hoger ligt dan voor grotere bedrijven. Dit geldt voor vrijwel alle landen. Kleine bedrijven worden dus sterker geconfronteerd met vacatureproblemen.

Hierboven hebben we vooral gekeken naar resultaten voor de arbeidsmarkt. In het vervolg van deze paragraaf willen we enkele **instituties** behandelen die direct van invloed kunnen zijn op deze resultaten en/of ook te zien zijn als aangrijpingspunten om de concurrentiepositie op het terrein van de arbeidsmarkt te verbeteren. Het moge duidelijk zijn dat dit laatste met name het geval is als Nederland een relatief ongunstige positie op dit beleidsaspect inneemt.

Een belangrijke factor in dit verband die doorwerkt op de prikkel tot werken (arbeidsparticipatie, werkloosheid), maar ook direct op de arbeidskosten is de **belasting op arbeid**.⁴³ Nederland zit weliswaar in 2003 boven het OECD en het

EU-15 niveau, maar dat geldt eveneens voor Frankrijk, België en Duitsland (OECD, 2004a). Opvallend is wel dat Luxemburg, Ierland en Groot-Brittannië een veel lager belastingniveau kennen (respectievelijk, 13, 11 en 20% ten opzichte van de 36% in Nederland). Tevens zijn de marginale tarieven lager in deze landen. Tenslotte is van belang op te merken dat het voordeel in arbeidskosten van de nieuwe EU-lidstaten niet gerelateerd is aan het gemiddelde belastingniveau. De gemiddelde belasting op arbeid is in deze landen zelfs hoger dan in Nederland. De marginale belasting is echter wel lager, wat ervoor zorgt dat er meer prikkels zijn om extra uren te werken in de nieuwe EU-lidstaten.

Een andere indicator die te maken heeft met de prikkel tot werken is de relatieve hoogte van **uitkeringen bij werkloosheid**. De OECD (2004b) heeft hiervoor diverse replacement rates berekend voor verschillende uitgangssituaties (bijvoorbeeld voor inkomensniveau toen men nog werkte en de gezinssituatie alleenstaanden, gezinnen met en zonder kinderen, etc.). Voor de bepaling van de positie voor Nederland hebben we een ongewogen gemiddelde van deze situaties genomen voor de situatie van zowel kortdurige als langdurige werkloosheid. In vergelijking met omringende landen heeft Nederland daarbij een gemiddelde positie. Groot-Brittannië heeft in beide gevallen een lagere uitkeringshoogte. Vergeleken met de overige EU-15 en de nieuw toetredingslanden die lid zijn van de OECD, is de uitkeringshoogte in Nederland relatief hoog. Daarbij geldt dit in sterkere mate bij kortdurende dan bij langdurige werkloosheid.

Voor een deel van het MKB is van belang hoe hoog het **minimumloon** is. Dit geldt vooral voor dat deel dat sterk op prijs concurreert. Volgens OECD (2005c) is het minimumloon in Nederland in 2002 10%-punt hoger (ten opzichte van het mediane loonniveau) dan in de OECD. Van de nabij liggende landen scoren alleen Luxemburg en Frankrijk hoger. België heeft een 5%-punt lager niveau, terwijl Duitsland en Groot-Brittannië geen minimumloon kennen. Voor Duitsland geldt echter dat de facto minimumlonen per sector gelden via CAO's. Ook in de nieuwe EU-lidstaten is het minimumloon fors lager of niet aanwezig. Hierbij is nog niet verrekend dat in veel Nederlandse CAO's opgenomen is dat het feitelijke minimumniveau hoger ligt (zo'n 10%) dan het wettelijk minimumloon.

Nederland heeft één van de hoogste beschermingsniveaus in de EU voor mensen in vaste dienst

Vooraf voor kleinere bedrijven is het aantrekken van extra personeel vaak nodig als nieuwe exportmogelijkheden benut gaan worden. Dit bergt een risico in zich als, mochten de exportkansen tegenvallen, het extra personeel niet meer (of tegen hoge kosten) **ontslagen kan worden**. Met andere woorden, ondernemers in landen waar ontslag relatief eenvoudig en goedkoop is zullen eerder potentiële exportkansen proberen te benutten dan ondernemers in landen waar dit moeilijk en duur is. Volgens OECD (2005c) heeft Nederland één van de hoogste beschermingsniveaus in de EU als gekeken wordt naar mensen in vaste dienst.⁴⁴ Alle nabij liggende landen

⁴³ Conform de OECD-methodiek gaat het hierbij om het ongewogen gemiddelde van de belasting voor drie typen huishoudens. Alle drie bestaan uit twee volwassenen en twee kinderen. Het verschil is gelegen in de vraag hoe hoog het inkomen is van beide partners.

⁴⁴ Hierbij gaat het om de procedurele kosten, de tijd die gemoeid is met de procedure en de vergoeding die gegeven moet worden bij ontslag.

hebben een (vaak veel) lager niveau. Groot-Brittannië, het EU-land met het laagste beschermingsniveau, zit op slechts 1/3 van het niveau in Nederland. Ook de nieuwe EU-lidstaten hebben een lager beschermingsniveau. Opvallend genoeg gaat de omgekeerde situatie op voor mensen in tijdelijke dienst, waarbij de Wet Flexibiliteit en Zekerheid een belangrijke rol speelt. Nederland heeft een beschermingsniveau dat de helft bedraagt van de EU-15 en alleen lager is in Ierland en Groot-Brittannië. Duitsland, België en Frankrijk hebben een fors hoger niveau. De nieuwe EU-lidstaten hebben een iets lager beschermingsniveau dan Nederland. Dit betekent dat de ontslagbescherming in Nederland het experimenteren met het benutten van exportkansen niet direct belemmert, maar dat ondernemers wel zeker moeten zijn van hun langere termijn kansen als ze werknemers in vaste dienst (moeten) nemen.

Reeds eerder zagen we dat in Nederland de netto arbeidsparticipatie bij ouderen relatief hoog is en zich ook in gunstige zin ontwikkelt. In lijn hiermee is dat ook de **uittredingsleeftijd** is toegenomen en relatief hoog ligt, namelijk 62,2 jaar vergeleken met een gemiddelde van 60,4 voor de EU-25 (EU, 2005a). Hierbij dient aangetekend te worden dat in de afgelopen periode hier veel veranderingen hebben plaatsgevonden en dit proces nog steeds doorgaat. Zo is het uitkeringsregime van de WW en de WAO ook voor ouderen versoerd. Voorts zijn VUT-regelingen omgezet in flexibele pensionering, waarbij een sterkere prikkel bestaat om na een bepaalde leeftijd door te werken, omdat naarmate men langer doorwerkt ook het pensioen hoger ligt. Ook de uitkeringshoogte is in diverse gevallen versoerd, bijvoorbeeld door een overgang van een eindloon- naar een middelloonsysteem. Door de recente afschaffing van fiscale voordelen van vervroegd uittreden via dergelijke regelingen en de omzetting naar een levensloopregeling zet deze trend zich door. Opvallend is dat in de nieuwe EU-lidstaten de uittredingsleeftijd laag ligt. Dit geldt in ieder geval voor Hongarije, Slowakije en Polen, waar deze lager dan 60 jaar ligt en in het geval van Polen zelfs onder de 58 jaar.

Bijlage E Innovatie

De **uitgaven aan R&D** liggen in Nederland beneden het EU-25 en EU-15 gemiddelde (EU, 2004c). Op Luxemburg na doen alle omliggende landen het beter. Duitsland heeft van deze landen het hoogste niveau (41% hoger dan in Nederland). Van de overige landen scoren vooral Portugal, Spanje, Ierland en Italië lager. De nieuwe EU-lidstaten geven minder uit dan Nederland. Er zijn ook data beschikbaar waarin de R&D uitgaven worden gesplitst in een publiek gefinancierd deel en een door bedrijven gefinancierd deel (EU, 2004d). Het publiek gefinancierde deel ligt boven het EU-gemiddelde (ook van EU-15), maar het door bedrijven gefinancierde deel ligt daaronder. Ten opzichte van alle ons direct omliggende landen scoort Nederland op dit bedrijfsdeel slechter.

Opvallend is dat het aantal **patenten** per inwoner zeer hoog is in Nederland (EU, 2004a). In 2002 werden 279 patenten verstrekt per miljoen Nederlanders. Dit is meer dan twee keer zo hoog als het gemiddelde van de EU-25. Alleen Duitsland, Finland en Zweden scoren hoger met respectievelijk 301, 310 en 312 patenten. De andere landen hebben, over het algemeen, een veel lager niveau. Zo zit Luxemburg op 201, België op 148, Frankrijk op 147 en Ierland op 90. Vooral de Spanje en Portugal en de nieuwe EU-lidstaten registreren nauwelijks patenten.

Zowel R&D als patenten zijn sterk verbonden aan meer formele vormen van innovatie die vaak verbonden zijn aan grote bedrijven. Voor MKB-bedrijven gaan innovaties vaker langs minder van dergelijke geformaliseerde wegen. Interessant is daarom ook te kijken naar het **aandeel van de - bredere - innovatie-uitgaven** in de totale omzet voor het bedrijf (2000, CIS-enquête, gebruikt voor European Innovation scoreboard). Hierin scoort Nederland duidelijk lager dan het gemiddelde van de EU-15 en EU-25. Dit geldt ook voor andere min of meer vergelijkbare indicatoren uit de CIS-enquête over 2000 voor bijvoorbeeld het aandeel producten in de omzet dat nieuw is voor de markt of nieuw voor het eigen bedrijf.⁴⁵

Nederland is bepaald geen koploper

Ook in termen van het aandeel van de **werkgelegenheid in hightech sectoren** is Nederland bepaald geen koploper (EU, 2004d). Het maakt daarbij wel uit of het om diensten- dan wel industriële sectoren gaat. Bij de hightech werkgelegenheid in de industrie ligt de score van Nederland zelf bijna 40% onder het EU-25 gemiddelde. Bij de diensten ligt de score voor Nederland net iets boven dit gemiddelde.

De uitgaven aan **informatie technologie** (IT) liggen in Nederland hoog (EU, 2004a). Terwijl het EU-15 gemiddelde 3,0% van het nationaal inkomen bedraagt, is dit in Nederland 3,7%. Alleen Luxemburg (4,5%), Zweden (4,4%) en Groot-Brittannië (3,8%) scoren hoger. De overige nabij liggende landen scoren rond de 3,1%. Ierland zit op een niveau van 1,8% dat vergelijkbaar is met een land als Polen. Opvallend is overigens dat een land als Tsjechië evenveel uitgeeft aan IT als Nederland.

⁴⁵ Soms komt het voor dat een enkel land (met name van de nieuwe toetreders) een extreme score heeft die minder geloofwaardig lijkt.

Een vergelijkbare trend is zichtbaar bij de penetratie van **breedband** (Eurostat, 2005a). Terwijl dit in de EU-25 6,5% bedraagt in 2004 (in EU-15 7,6%), is het percentage aangeslotenen in Nederland met 14,7% meer dan twee keer zo hoog. Alleen Denemarken scoort iets hoger met 15,6%, terwijl België met 14,0% iets lager zit. De andere nabij liggende landen zitten op of onder het EU-15 gemiddelde en dus fors lager dan Nederland. In de meeste nieuwe EU-lidstaten ligt het percentage onder de 4%.

De **kosten van telecommunicatie** zijn in Nederland laag (EU, 2004a). De kosten in Nederland zijn slechts de helft van het EU-15 gemiddelde. Alleen Denemarken, Luxemburg en Zweden zitten op een lager niveau met respectievelijk 37%, 31% en 30%. Van de nabij liggende landen vallen vooral Duitsland en Groot-Brittannië op met een meer dan twee keer zo hoog kostenniveau ten opzichte van Nederland.

Een relatief groot deel van de Nederlandse bedrijven is **ISO-gecertificeerd** (EU, 2004a). Alleen Denemarken, Finland en Zweden scoren hier hoger. Alle nabij liggende landen zitten fors onder het niveau van Nederland.

Vraag is hoe meer specifiek de positie van MKB bedrijven voor wat betreft innovaties is. In de zogenaamde CIS-enquête van Eurostat zijn diverse vragen over innovaties (in 2000) aan bedrijven gesteld, waarvan de resultaten ook zijn uitgesplitst naar grootteklasse. Een voorbeeld is de indicator of een bedrijf innovatieve activiteiten (proces- of productinnovaties) heeft gehad in het afgelopen jaar. Hierbij scoort Nederland net iets boven het EU-15 gemiddelde (2% hoger) bij kleine bedrijven (10-49 werknemers), maar is deze score iets beter bij middelgrote bedrijven (5% hoger) en grote bedrijven (7% hoger). Dit is een indicatie dat in Nederland de concentratie van innovaties bij grote bedrijven iets sterker is dan in andere landen. Duitsland scoort opvallend hoog bij de kleine bedrijven, gevolgd door België. Bij de publicatie van deze gegevens zijn de nieuwe toetredingslanden overigens niet opgenomen. Een soortgelijke vergelijking kan op basis van deze bron ook gemaakt worden voor de aanvraag van patenten (wel/niet). Hier scoort Nederland voor alle grootteklassen van bedrijven onder het gemiddelde. Bij de kleine bedrijven scoren hier vooral Finland, Zweden, Frankrijk en Duitsland hoog. De lage score voor aandeel bedrijven met aanvraag patenten contrasteert overigens met het hoge aantal patenten voor Nederland. Een verklaring is dat het hoge aantal patenten sterk geconcentreerd is bij slechts enkele bedrijven, zoals dat voor R&D uitgaven ook geconstateerd is in hoofdstuk 2.

Concentratie van innovaties bij grote bedrijven is iets sterker dan in andere landen

Bijlage F Onderwijs en scholing

Wat betreft de **publieke uitgaven aan onderwijs** verkeert Nederland in 2002 in de middenmoot (Eurostat, 2005a). Van de omliggende landen geven België (23% hogere uitgaven ten opzichte van Nederland), Frankrijk (14%) en Groot-Brittannië (3%) meer uit in procenten van het nationaal inkomen en Duitsland (6%) en Luxemburg (21%) minder. Van de overige EU-15 landen hebben vooral de Scandinavische landen relatief hoge uitgaven (gemiddeld 48% hoger dan in Nederland). Van de nieuwe EU-lidstaten scoren sommige (o.a. Polen, Estland en Hongarije) beter dan Nederland en andere (o.a. Tsjechië en Slowakije) slechter.

Voor bedrijven is de **kwaliteit van de potentiële beroepsbevolking** (25-64) van groot belang. Hun onderwijsniveau is daarvoor een indicator. Wat betreft het aandeel van deze potentiële beroepsbevolking dat minimaal MBO heeft, geldt in 2004 dat Nederland in Europa tot de middenmoot behoort (Eurostat, 2005b). Het gemiddelde voor de EU-25 is vrijwel gelijk aan de score voor Nederland (beide 69%). Van de ons omliggende landen scoren België en Frankrijk lager, maar Duitsland en Groot-Brittannië duidelijk hoger.⁴⁶ Voor Duitsland (en ook Oostenrijk) geldt dat veel personen via het duale beroepsonderwijs een diploma hebben behaald. Opvallend is de hoge score voor veel van de nieuwe lidstaten (Baltische Staten, Polen, Tsjechië, Slowakije, Hongarije). Tsjechië is zelfs koploper in Europa. Ook de Scandinavische landen scoren beter dan Nederland. Daarbij moet wel opgemerkt worden dat deze nieuwe lidstaten wel hoog scoren op minimaal MBO niveau, maar dat dit MBO niveau dan wel vaak ook het hoogste niveau is. Relatief weinig personen uit de nieuwe lidstaten hebben hoger onderwijs gehaald. Wat betreft dit aandeel hoger opgeleiden in de potentiële beroepsbevolking geldt dat Nederland wederom een middenpositie inneemt (OECD, 2004d). Van de ons omringende landen scoren België en Groot-Brittannië hoger, terwijl Duitsland en Frankrijk op een vergelijkbaar niveau zitten. Luxemburg scoort lager. Van de overige EU-15 landen scoren met name de Scandinavische landen hoger.

Bovenstaande posities zijn uiteraard afhankelijk van indelingen van nationale onderwijssoorten in een internationale classificatie (ISCED). Ook het **aandeel van onderwijsuitgaven in het GDP** (Eurostat, 2005a) zegt zeker niet alles over het niveau van menselijk kapitaal via onderwijs. Zo heeft de lagere score van Nederland ook te maken met het feit dat de uitgaven per leerling laag zijn wat wijst op efficiency in het onderwijsproces (bijvoorbeeld via de relatief grote klassen en scholen in Nederland). Een andere maatstaf die daarom wel wordt gehanteerd is het **aantal jaren dat leerlingen gemiddeld in het onderwijs doorbrengen**. Op basis van OECD cijfers blijkt dat Nederland een middenpositie bekleedt. Binnen Europa scoren de Scandinavische landen, België en Groot-Brittannië duidelijk beter dan Nederland. De nieuwe lidstaten die lid zijn van de OECD scoren veelal lager, al zijn de verschillen met Nederland niet groot.

⁴⁶ Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat voor Groot-Brittannië de cijfers van de OECD (2004d) afwijken van de Eurostat cijfers (door een iets andere indeling). Hier scoort Groot-Brittannië vergelijkbaar met Nederland. Voor het overgrote deel van de andere landen lopen de cijfers van Eurostat en de OECD parallel.

Op al deze onderwijsindicatoren behoort Nederland dus zeker niet tot de kopgroep. Via al deze indicatoren is echter nog geen oordeel gegeven over de kwaliteit van het onderwijs. In dit verband dient opgemerkt te worden dat Nederland op diverse toetsen voor cognitieve vaardigheid van zowel studenten in het onderwijs als volwassenen hoog scoort en regelmatig één van de koplopers is. Een overzicht van scores op dergelijke toetsen wordt gegeven in het CPB-rapport van Antenbrink e.a. (2005).

Nederland behoort zeker niet tot de kopgroep

Niet alleen niveau, maar ook onderwijsrichting is van belang. Denk bijvoorbeeld aan het belang van technische richtingen voor R&D. Het aantal **afgestuurde technische studenten** is laag in Nederland (Eurostat, 2005a). Terwijl het gemiddelde EU-25 percentage 12,2 bedraagt (EU-15 13,1%), is dit in Nederland slechts 7,3%. Alleen Cyprus, Tsjechië, Kroatië, Hongarije en Malta scoren lager. In Ierland is het aandeel ruim drie keer zo hoog. Ook Frankrijk (22%), Groot-Brittannië (21%) en België (11%) scoren hoger. Duitsland zit met 8,4% op een iets hoger niveau ten opzichte van Nederland. Opvallend is dat Polen, Estland en Slovenië goed scoren ten opzichte van Nederland (zo'n 9%). Noailly e.a. (2005) gaan nader in op de positie van afgestudeerden in "science and engineering" op de arbeidsmarkt. De meeste specifieke arbeidsmarktindicatoren voor deze groep wijzen niet op sterke tekorten. Een mogelijke verklaring is de internationalisering van dit soort beroepen, waardoor ook van buitenlands aanbod gebruik wordt gemaakt. Anderzijds betekent deze internationalisering wel dat bedrijven ook makkelijker hun R&D activiteiten verplaatsen, waarbij het aanbod van dergelijke specialisten wel een rol kan spelen. In de sfeer van de aanbevelingen legt het rapport sterk de nadruk op meer directe stimulering van de R&D-activiteiten zelf in plaats van het accent te leggen op vergroting van het aanbod van technische specialisten. Hierbij speelt in de redenering ook een rol dat slechts een deel van deze groep daadwerkelijk in R&D-activiteiten terecht komt en daardoor het effect op R&D-activiteiten kleiner is dan meer directe steun. Wat overigens niet wil zeggen dat voldoende aanbod van dergelijke specialisten als "flankerend beleid" niet belangrijk zou zijn. Voor wat betreft het MKB dient hierbij ook opgemerkt te worden dat voor deze groep bedrijven het MBO een relatief belangrijkere rol speelt en dat daarmee ook het aanbod van technisch afgestudeerde MBO-ers belangrijk is. Wat betreft innovatie gaat het bij de technische MBO-ers dan minder om creatie maar meer om diffusie en toepassing van reeds elders bestaande technieken.

De 25 tot 65 jarigen in Nederland participeren relatief veel in **opleiding en training** ten opzichte van andere landen (EU, 2004a). In 2003 was 16,5% van hen op enigerlei wijze bezig met bij- of omscholing in de 4 weken voor enquêtering. Dit is bijna twee keer zo hoog als het EU-gemiddelde. Alleen de Scandinavische landen en Groot-Brittannië scoren hoger. In Finland is dit percentage 18, in Denemarken 19 en in Zweden zelfs 34%. In Groot-Brittannië ging het om 21%. In andere nabij liggende landen is het percentage fors lager. Geen van deze landen scoort meer dan 10%. In de nieuwe EU-lidstaten ligt het percentage beduidend beneden het gemiddelde van de EU-25.

Voor scholing bestaan meerdere statistieken. De hierboven genoemde statistiek heeft betrekking op een enquête onder individuen. Binnen Europa is voor de scholingsdeelname in 1999 een grote enquête onder bedrijven gehouden ("CVTS2").

Daarbij zijn van de resultaten ook uitsplitsingen gemaakt naar bedrijfsgrootte. Ruwweg levert dit voor de algemene positionering van Nederland een vergelijkbaar beeld op (zie bijvoorbeeld OECD, 2003, hoofdstuk 5). De Scandinavische landen en Groot-Brittannië scoren wederom duidelijk hoger. Dit geldt echter ook voor Frankrijk, wat voorstelbaar is, omdat voor dit land een wettelijk verplichte heffing voor scholing in bedrijven geldt. Opvallend is dat Tsjechië er bij de nieuwe lidstaten duidelijk uitspringt en ook nog iets hoger dan Nederland scoort. Nadere bestudering laat wel zien dat het dan wel gemiddeld om duidelijk kortere cursussen gaat, dus in termen van scholingsvolume scoort Tsjechië weer duidelijk lager dan Nederland.

Naarmate de bedrijven kleiner zijn, neemt scholing duidelijk af

De uitsplitsing naar bedrijfsgrootte laat voor alle landen zien dat scholing duidelijk afneemt naarmate bedrijven kleiner zijn (OECD 2003, hoofdstuk 5). Dit geldt ook voor Nederland, maar hier zijn de verschillen naar bedrijfsgrootte aanzienlijk beperkter dan in veel andere landen. Voor de groep bedrijven van 10-49 werknemers (de groep van kleinste bedrijven in deze enquête) geldt zelfs dat Nederland alleen de Scandinavische landen boven zich heeft.

Bijlage G Aandachtspunten en nieuw beleid

In deze bijlage wordt voor elk van de aandachtspunten zoals geformuleerd in paragraaf 4.8 kort beschreven welk beleid de overheid ontwikkeld heeft of voornemens is te ontwikkelen. Een belangrijke bron van informatie is de Industriebrief van het ministerie van Economische Zaken (EZ, 2004) en de departementale brieven aan de kamer. Van veel maatregelen is nog geen objectieve inschatting beschikbaar of te maken omdat nog niet duidelijk is hoe maatregelen vorm krijgen dan wel uitwerken. In hoofdstuk 5 van dit rapport worden de verwachte effecten op de concurrentiepositie samengevat.

Loonmatiging (punt 1).

In het najaar van 2004 is een nieuw Sociaal Akkoord tussen sociale partners en het kabinet gesloten. Eén van de onderdelen uit dit akkoord zijn afspraken over loonmatiging. Met dit akkoord mag verwacht worden dat de stijging van de contractlonen minder sterk zal zijn dan voorheen. Het Centraal Planbureau heeft de effecten van de loonmatiging doorgerekend en kwam tot positieve conclusies: de concurrentiepositie verbetert, er komt meer vraag naar arbeidsintensief werk, het overheidstekort loopt terug. In totaal komen er in de marktsector nieuwe banen bij voor 35.000 personen. Door de loonexplosie in de jaren 2000-2003 leidt de afgesproken loonmatiging echter niet tot een koppositie in de EU. In 2006 zal naar verwachting sprake zijn van een positie in de middenmoot (OECD, 2005b). Dit betekent dat vooralsnog blijvende aandacht voor loonmatiging nodig is, temeer omdat veel andere landen het Nederlandse loonmatigingsbeleid hebben overgenomen en het positieve effect van loonmatiging veelal pas na langere tijd blijkt (Vos e.a., 2002).

Blijvende aandacht voor loonmatiging is nodig

Stimuleren arbeidsproductiviteitsontwikkeling (punt 2).

De overheid tracht de arbeidsproductiviteit te stimuleren door enerzijds de kwaliteit van de beroepsbevolking te verhogen en anderzijds om innovatie te stimuleren. Maatregelen met betrekking tot beide punten worden hieronder behandeld (punt 8-12). Volgens het CPB (2005) nemen de kosten per eenheid product in 2006 wel af, maar blijft het verschil met andere landen nog groot door de negatieve ontwikkeling in de periode 1996-2003.

Verminderen ziekteverzuim (punt 3).

Veel maatregelen zijn genomen op dit punt. Deze komen er veelal op neer dat het risico van ziekteverzuim naar de individuele werkgever is verplaatst. De Wet Verbetering Poortwachter, waarbij de werkgever twee jaar in plaats van één jaar verantwoordelijk blijft voor de zieke werknemer, is nu twee jaar van kracht. Daarnaast stelt de overheid meer eisen om het werken veiliger te maken. Zo moeten bedrijven volgens een afspraak uit 2002 het aantal handelingen met groot risico op RSI en het aantal gevaarlijke werkplekken inventariseren. Vervolgens behoren ze een plan van aanpak te maken om het RSI-risico te verminderen. De meest recente cijfers duiden er echter niet op dat sprake is van een trendbreuk. De verzuimpercentages dalen over het algemeen iets, maar zijn naar verwachting nog steeds hoger dan in de meeste andere landen. Bovendien blijkt uit onderzoek dat ziekteverzuim gerelateerd is aan de conjunctuur (Arents en Blank, 2005) zodat de daling van de cijfers tevens te maken kan hebben met de tegenvallende economische groei.

Verminderen ontslagbescherming vast personeel (punt 4).

In de nota 'Kiezen voor Groei' heeft het kabinet aangekondigd de ontslagvergoedingen en andere werkgeversvergoedingen met de WW-uitkering (anticumulatie) te verrekenen. De maatregelen zijn echter nog hoogst onzeker. Bovendien kunnen dergelijke maatregelen ertoe leiden dat werknemers minder prikkels hebben om aan afvloeiingsmaatregelen mee te werken en kunnen werkgevers en werknemers samen proberen creatieve oplossingen te vinden die tegengesteld werken. Hierdoor kan de flexibiliteit van de arbeidsmarkt zelfs geremd worden waardoor MKB-bedrijven minder snel geneigd zullen zijn werknemers in vaste dienst te nemen (CPB, 2004). In dat geval werkt de maatregel contraproductief vanuit het gezichtspunt van de concurrentiepositie van het MKB.

Minimumloon (punt 5).

Er zijn geen voorgenomen beleidsmaatregelen om hier verandering in aan te brengen. Wel is het minimumloon losgekoppeld van de stijging van het contractloon. Vanaf 1 januari 2006 wordt de koppeling van lonen en uitkeringen echter hersteld. Dit betekent dat het nominale minimumloon zal toenemen en dus dat vanuit dit gezichtspunt de concurrentiepositie verder verslechtert.

Verminderen administratieve lasten (punt 6).

In het Hoofdlijnenakkoord stelt het kabinet zich ten doel om de administratieve lasten in 2007 met 25% te verminderen. De plannen die nu en in de komende jaren worden uitgevoerd leiden tot vermindering van ongeveer 18%. De overige 7% tracht de overheid te behalen met aanvullende acties, via de Europese aanpak, interdepartementale samenwerkingsprojecten, de inzet van ICT, en aanvullende departementale acties. Nieuwe wet- en regelgeving zal ook grondig getoetst worden op administratieve lastendruk. De maatregelen die de overheid hiervoor in petto heeft zijn: (1) Intensivering van het 'Meldpunt Voorgenomen Regelgeving' en toespitsing op de gevolgen voor de concurrentiepositie van het bedrijfsleven, (2) één-op-één implementatie van EU-regelgeving in nationale regelgeving (deze maatregel gaat met terugwerkende kracht in), en (3) instelling van 'regellichte zones' (voor starters). Van de bestaande plannen profiteert het MKB nog relatief weinig.

De uitvoering van de wet-Walvis, waarbij de fiscus de inning van sociale premies overneemt van het UWV, zal het bedrijfsleven zo'n 750 miljoen euro aan administratieve lasten besparen. De maatregelen met betrekking tot de levensloopregeling leiden daarentegen tot een verhoging van de administratieve lasten voor werkgevers en de betrokken financiële instellingen. Het betreft hier de meerkosten ten opzichte van de administratieve lasten van de verlofspaarregeling zoals deze per eind 2002 zijn gemeten. De nieuwe regeling voor het privé-gebruik van een leaseauto (welke onder de loonbelasting komt te vallen in plaats van onder de inkomstenbelasting) kan mogelijk ook de administratieve lasten aanzienlijk verzwaren.

Volgens Boog e.a. (2004) leiden de kabinetsplannen tot een grotere daling in de administratieve lasten bij het grootbedrijf dan bij het kleinbedrijf, terwijl het kleinbedrijf naar verhouding veel hogere administratieve lasten heeft. Het kabinet is wel voornemens extra maatregelen te nemen om de administratieve lasten voor het industriële MKB te verlichten, maar hoe dit geconcretiseerd wordt is vooralsnog onduidelijk.

Grotere daling in de administratieve lasten bij het grootbedrijf dan bij het kleinbedrijf

Handelsbeperkingen nieuwe lidstaten verminderen (punt 7).

Beleid met betrekking tot dit punt wordt voornamelijk in Europees verband ontwikkeld. Er zijn afspraken tussen de oude en nieuwe EU-landen gemaakt om de handelsbeperkingen in de (nabije) toekomst verder af te bouwen. De huidige situatie is weliswaar een overgangperiode, maar dat betekent dat er de komende jaren nog steeds sprake is van fors hogere barrières in met name de nieuwe EU-lidstaten. Bovendien laat de vergelijking tussen Nederland en de oude EU-15 lidstaten zien dat ook in deze lidstaten nogal eens sprake is van meer barrières dan in Nederland. Het integratieproces van de nieuwe lidstaten zorgt er dus zeker niet automatisch voor dat sprake wordt van een gelijkwaardig speelveld.

*Integratieproces
nieuwe lidstaten zorgt
niet automatisch voor
gelijkwaardig speelveld*

Stimuleren uitgaven innovatie (punt 8).

De Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO), een fiscale regeling waarmee de overheid investeringen in speur- en ontwikkelingswerk in de private sector bevordert, is aantrekkelijker gemaakt voor zelfstandige ondernemers.⁴⁷ Ook zijn de bedragen die zelfstandige ondernemers in mindering kunnen brengen verdubbeld en is de tegemoetkoming voor personeel in loondienst verhoogd. Het WBSO-budget is met € 100 miljoen geïntensiveerd, met name gericht op het MKB. Hierbij moet echter wel bedacht worden dat in 2003 juist bezuinigd is op de WBSO. Bovendien zijn de voorwaarden om als technostarter aangemerkt te worden in 2004 verscherpt. Anderzijds lijkt de introductie van innovatie-vouchers duidelijk te voorzien in een behoefte en lijkt er meer financiële ruimte te komen voor dit instrument.

Stimuleren innovatief ondernemerschap (punt 9).

In paragraaf 4.8 had dit punt vooral betrekking op de houding tot innovatie in bedrijven. Beleid om de risicomijdende houding ten aanzien van innovatie bij te sturen is (nog) niet ontwikkeld. Het Innovatieplatform ziet geen heil in cultuurcampagnes, wel in concrete actie om meer ruimte te creëren voor excellentie, creativiteit en ondernemerschap op alle niveaus. Het innovatieplatform stelt verder de ontwikkeling van een 'Innovatieakkoord' voor, waarbij alle betrokken partijen de krachten bundelen. Dit 'Innovatieakkoord' zou in het najaar van 2005 ondertekend moeten worden. Het Nederlandse innovatiebeleid kent verschillende instrumenten om innovatie bij bedrijven te stimuleren. Het meest zichtbaar zijn de financiële faciliteiten die investeringen in innovatie moeten bevorderen (zoals de WBSO-regeling genoemd onder het vorige punt). Ook zijn er financiële regelingen voor het stimuleren van samenwerking bij innovatie en de ondersteuning van technisch risicovolle ontwikkelingsprojecten.

Meer publiek-private samenwerking innovaties (punt 10).

Verschillende publiek-private-samenwerkingsconstructies zijn de laatste jaren opgericht om specifieke lacunes en knelpunten in de bestaande kennisinfrastructuur op te lossen. De overheid en bedrijven hebben gezamenlijk geïnvesteerd in innovatie. Vier initiatieven op R&D gebaseerde publiek-private samenwerking zijn voornamelijk succesvol gebleken, aldus de OESO. Het betreffen het Telematica Instituut, het Wageningen Centrum voor Voedingsonderzoek, het Nederlands Instituut voor Metaalonderzoek en het Nederlands Polymeer Instituut.

Vermindering (voortijdig) uitval onderwijs (punt 11).

De overheid bevordert op verschillende wijzen dat zoveel mogelijk jongeren de startkwalificatie in het initiële onderwijs behalen en dat mensen zonder startkwalificatie die het initiële onderwijs verlaten hebben alsnog zo'n kwalificatie behalen, hetzij door terug te gaan naar het voltijdse onderwijs hetzij door een deeltijdse opleiding te combineren met een baan. Werkgevers die jongeren een leerling-plaats in het kader van het duale onderwijs bieden, ontvangen een belastingvoordeel ter compensatie van de begeleiding. Verder biedt de overheid werkgevers een eenmalige scholingssubsidie via de zogenoemde WVA-regeling indien zij werklozen zonder startkwalificatie (laten) scholen. Daarnaast kan worden vermeld dat via de Taskforce Jeugdwerkloosheid initiatieven zijn ontwikkeld om voortijdige schoolverlaten tegen te gaan en om jongeren die onverhoopt zonder diploma van school gaan alsnog in een opleidingstraject te krijgen. In het Deltaplan bèta/techniek heeft het kabinet aangekondigd het actieplan 'Leven Lang Leren' op te stellen met als doel het op peil houden van het kennis- en vaardigheidsniveau van het menselijk kapitaal. Momenteel wordt ook het beroepsonderwijs in Nederland op de schop genomen met als doel dit beter te laten aansluiten op de arbeidsmarkt. Gezien de hardnekkigheid van de voortijdige uitval in de afgelopen jaren en de pogingen die al in het werk gesteld zijn om dit structureel te verbeteren, is echter de vraag of deze maatregelen voldoende zijn of dat een ingrijpende andere aanpak nodig is.

Bevorderen 'spin-offs' uit (hoger) onderwijs (punt 12).

Met betrekking tot dit punt zijn er verschillende initiatieven ontplooid. Eén daarvan is een institutionele verandering: Het Platform Beroepsonderwijs (HPBO) heeft een meer centrale rol gekregen in het zorgdragen voor disseminatie en landelijke coördinatie van vernieuwingen. Daarnaast stelt de overheid geld (zo'n 296 miljoen euro) beschikbaar voor regionaal-economisch beleid. De regionale steun voor de periode 2007-2010 is de uitwerking van de nota 'Pieken in de Delta'. Hierin kiest het kabinet voor versterking van de economische kansen in zes regio's. In deze nota wordt Eindhoven als 'brainpoint' van het land aangewezen.⁴⁸ De HighTech Campus Eindhoven (HTC/e) fungeert hierbij als trekker om (internationale) technologiebedrijven te bewegen zich in de regio Eindhoven te vestigen. De clustering van bedrijven rondom een hightech campus vergroot de kans op succesvolle spin-offs uit het onderwijs.

Meer aandacht voor ondernemerschap in onderwijs (punt 13).

Het ministerie van Economische Zaken heeft een aantal initiatieven genomen om ondernemerschap in het onderwijs meer aandacht te geven. Eén van de initiatieven is het trainen van leraren in ondernemerschap en het in contact brengen van onderwijs en ondernemers via docentenstages bij ondernemers en andersom, het voor de klas halen van ondernemers. Daarnaast is het ministerie van Economische

⁴⁷ Door de WBSO wordt de drempel om aan risicovolle projecten te beginnen verlaagd. De WBSO biedt ondernemers en zelfstandigen de financiële armslag om onderzoek te doen. Ze krijgen dan een tegemoetkoming in de loonkosten van medewerkers die speur- en ontwikkelingswerk verrichten. In de praktijk betekent dit dat ondernemingen minder loonheffing hoeven af te dragen.

⁴⁸ In deze nota wordt ook Technopolis aangestipt, het toekomstige bedrijventerrein bij de TU Delft voor kennisintensieve bedrijven.

Zaken in overleg met de drie Nederlandse technische universiteiten over het voorstel voor een leerstoel internationaal ondernemerschap. Tevens richt het ministerie van Economische Zaken zich de komende tijd op het verspreiden van goede voorbeelden van ondernemerschap in combinatie met onderwijs via regionale road shows.

Aansluiting onderwijs en arbeidsmarkt (punt 14).

Om het aantal bètastudenten te vergroten heeft het kabinet dit en volgend jaar 31 miljoen euro vrijgemaakt. In 2007 is dat 60 miljoen per jaar.⁴⁹ Maatregelen, die van dat geld gefinancierd worden, zijn onder meer samenwerking tussen middelbare scholen en hoger onderwijs, betere studiefinanciering voor studenten in technische en natuurwetenschappelijke vakken, financiële steun voor het hoger onderwijs om de inhoud van het studieaanbod te verbeteren en uitwisseling van onderzoekers uit het hoger onderwijs en het bedrijfsleven.

Met verlaging of zelfs volledige kwijtschelding van het collegegeld kunnen universiteiten en hogescholen proberen om meer studenten te interesseren voor bèta- en techniekstudies. In het Deltaplan bèta/techniek is geld gereserveerd om 550 bètastudenten gratis te kunnen laten studeren. Acht universiteiten en elf hogescholen gaan experimenteren met de bètabeurs. Zij kunnen 1500 euro toekennen aan gevorderde studenten in wiskunde en enkele studies in de 'life sciences'. Voor het experiment is 2,25 miljoen euro beschikbaar uit het Deltaplan bèta/techniek.

Volgens Jacobsen Theeuwes (2004) zijn subsidies voor bètastudies echter ondoelmatig om R&D te vergroten, omdat tweederde van het geld weglekt naar studenten die niet in R&D gaan werken en de prijsgevoeligheid van de onderwijsdeelname tamelijk laag is waardoor met name studenten die ook zonder subsidie een bètaopleiding zouden volgen een douceurtje ontvangen (zie ook Noailly, 2005). Hun pleidooi is dan ook R&D te subsidiëren en niet de bèta's. Volgens Jacobs en Theeuwes moet het innovatiebeleid zich op de uitdagers richten, 'backing the challengers', en niet op de winnaars, zoals de Adviesraad voor Wetenschaps- en Technologiebeleid en het Innovatieplatform adviseren. Als winnaars steun krijgen, zal de marktpositie van toonaangevende bedrijven nog dominantier worden, wat innovatie afremt.

Levenslang leren (punt 15)

Door verschillende Ministeries is in het verlengde van het Actieplan leven lang leren (19 november 2004) een projectdirectie opgezet om de komende 2 jaar met leven lang leren concrete stappen vooruit te zetten. Deze stappen zijn vooral faciliterend voor andere partijen bedoeld. De projectdirectie heeft 3 programmalijnen:

1. Duale trajecten. Via onder meer samenwerkingsovereenkomsten wordt gezorgd dat meer jongeren en volwassenen hun werk of het zoeken naar werk combineren met scholing en opleiding die tot een kwalificatie op de arbeidsmarkt leidt.
2. Leerwerkloket. Het oprichten van leerwerklokets heeft tot doel werkenden en werkzoekenden een laagdrempelige toegang te bieden tot loopbaanadvies, beoordeling van verworven competenties (EVC) en opleidingsmogelijkheden.
3. Drempels slechten, stimuleren en vernieuwen. Dit betreft onder meer een onderzoek naar de beschikbaarheid van financiële instrumenten en het opsporen en opschalen van baanbrekende vernieuwingen.

Een aantal nieuwe EU-lidstaten en Ierland hebben nog steeds een fors lager tarief

Vennootschapsbelasting verlagen (punt 16).

In het Belastingplan 2005 is een verlaging van het VPB-tarief opgenomen. Het gaat hier om een stapsgewijze verlaging van het VPB-tarief tot 29,6% in 2006. Dit is echter ter compensatie van de stijging van de zorgpremie naar 6,5%. Daarmee wordt het kostenniveau niet verlaagd voor MKB-bedrijven, in sommige gevallen wel de prikkel om te ondernemen (als winstverhoging mogelijk is met aantrekken van geen of relatief weinig extra personeel). Met een tarief van zo'n 30% verkeert Nederland wat VPB betreft in de EU-middenmoot. Met name een aantal nieuwe EU-lidstaten en Ierland hebben dan nog steeds een fors lager tarief.

Inkomstenbelasting eigenaren verlagen (punt 17).

De tariefverlaging in de VPB (zie punt 15) is gekoppeld aan flankerend beleid in de inkomstenbelasting. Voor zelfstandige ondernemers die onder de inkomstenbelasting vallen zal de zelfstandigenaftrek worden verhoogd. Ook hier geldt dat dit gedaan wordt om de kosten van de zorg te compenseren. Bovendien vergroot verhoging van de zelfstandigenaftrek de prikkel tot ondernemen niet omdat het marginale belastingniveau gelijk blijft.

Energiebelastingen verlagen (punt 18).

Het Nederlandse beleid beoogt de energiebelastingen nog verder te verhogen (vooral voor het MKB). Dit betekent een verdere verslechtering van de concurrentiepositie. Hier staat tegenover dat de implementatie van EU-richtlijnen de komende jaren naar verwachting tot stijgende energiebelastingen in de nieuwe EU-lidstaten leidt. In welk tempo en in welke mate dit gebeurt is echter zeer onzeker.

Lokale lasten verlagen (punt 19).

Het kabinet zal dit jaar een principieel besluit nemen over de vrijheid van gemeenten om belastingen te innen bij burgers en bedrijven. In het regeerakkoord is afgesproken dat het gebruikersdeel van de onroerende-zaakbelasting (OZB) wordt afgeschaft en dat de overige OZB-tarieven aan een maximum worden gebonden. Gezien de stijgende lokale uitgaven is het echter de vraag of dit niet gecompenseerd gaat worden door verhoging van andere lasten.

Verbetering institutionele structuur (punt 20).

De komende jaren wordt gewerkt aan het verminderen van loketten en aan het verbeteren van de toegankelijkheid en doorverwijzing. In mei dit jaar zijn SenterNovem⁵⁰, EVD⁵¹ en Octrooicentrum Nederland reeds gestart met een gezamenlijke landelijke frontoffice. Nog in 2005 sluit ook Syntens⁵² zich daarbij aan. Bovendien komt in elke regio één loket (het zogenoemde 'ondernemersplein'), waarin in ieder geval de Kamers van Koophandel en Syntens gaan samenwerken.

⁴⁹ Mogelijk volgt ook een extra financiële injectie vanuit het bedrijfsleven.

⁵⁰ SenterNovem is op 1 mei 2004 ontstaan uit de fusie tussen Senter en Novem, twee agentschappen van het Ministerie van Economische Zaken. Deze nieuwe organisatie bundelt kennis van innovatie, energie, klimaat, milieu en leefomgeving.

⁵¹ De EVD is als agentschap van het ministerie van Economische Zaken de uitvoeringsorganisatie van de rijksoverheid voor het faciliteren en het stimuleren van internationaal ondernemen en internationale samenwerking.

⁵² Innovatienetwerk voor ondernemers.

Bij het 'ondernemersplein' kan de ondernemer terecht met al zijn vragen over (internationaal) ondernemen en innovatie. Het 'bedrijvenloket' op de website van de Kamer van Koophandel, Belastingdienst en het ministerie van Economische Zaken wordt momenteel uitgebouwd tot 'het' loket van de (rijks)overheid, waar ook het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid op wordt aangesloten. Ondernemerschap en alles wat daarbij komt kijken, krijgt hier een eigen plaats.

Financieringsmogelijkheden vergroten (punt 21).

MKB-Nederland, de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) en het ministerie van Economische Zaken hebben gezamenlijk maatregelen genomen om de toegankelijkheid tot kredieten voor het MKB op korte termijn te verbeteren. De banken hebben vernieuwde kredietprocessen geïntroduceerd. De NVB heeft samen met MKB-Nederland een gedragscode ontwikkeld over hoe banken met kredietaanvragen moeten omgaan. 95% van de banken heeft zich hieraan gecommitteerd. Het ministerie van Economische Zaken heeft het borgstellingskrediet vergroot, zodat starters er meer gebruik van kunnen maken. MKB-Nederland ontwikkelt momenteel programma's die de kennis van ondernemers over financieringsmogelijkheden moet vergroten. Samen met de NVB worden hiervoor binnenkort een aantal sessies in de regio georganiseerd. Vraag blijft echter of dit soort maatregelen leiden tot meer financieringsmogelijkheden voor risicovolle projecten gericht op innovatie. Bovendien is de vraag wat de risicobereidheid is van de ondernemers.

*Meer financierings-
mogelijkheden*

Bevordering aantal startende ondernemers (punt 22).

Het wordt werklozen makkelijker gemaakt een eigen onderneming te beginnen. Ze krijgen de kans om, met behoud van WW, de eerste orders in de wacht te slepen. Nu is het nog zo dat de werklozen zich in de eerste drie maanden wel mogen oriënteren op het ondernemerschap, echter in die tijd mogen zij niet proberen hun eerste opdrachten in de wacht te slepen. De ministeries van Economische Zaken en Sociale Zaken en Werkgelegenheid willen de startpositie van ondernemende werklozen in de toekomst nog verder verbeteren door een verdere vrijstelling van de sollicitatieplicht mogelijk te maken en de financiële risico's te verminderen. Zo denkt het kabinet aan het creëren van een korte afbouwperiode in de WW waardoor de ondernemer in kwestie de tijd tussen het opstarten van zijn bedrijf en de eerste inkomsten beter kan overbruggen.

Uit het oogpunt gezien dat ondernemen goed is voor de integratie, moedigt het kabinet allochtone ondernemers aan om een eigen bedrijf te beginnen. Juni dit jaar is het Actieplan Nieuw Ondernemerschap gepresenteerd. Met het actieplan worden knelpunten die allochtone ondernemers kennen en die bij andere ondernemers minder spelen weggenomen.

Daarnaast gaat het kabinet in de komende tijd haar aandacht richten op het toegankelijker maken van informatie voor starters. Gedacht kan hierbij worden aan het informeren over de mogelijkheden van ondernemen op de internetsites van diverse instellingen. Verder zal de projectgroep 'Stimulering Ondernemerschap' op korte termijn een bijeenkomst voor gemeenten organiseren waarin goede initiatieven om starters op weg te helpen onder de aandacht worden gebracht.

Verbetering externe beeldvorming (punt 23).

Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid voert een aantal onderzoeken uit naar het imago, cultuur en beeldvorming rondom ondernemerschap, waaronder een quick scan die op de beeldvorming bij de verschillende uitvoeringsinstellingen en gemeenten ingaat. De resultaten van de verschillende onderzoeken worden deze zomer opgeleverd. Aan de hand van de uitkomsten wordt bekeken welke (nieuwe) acties ondernomen kunnen worden.

Maatregelen die de algemene ondernemerscultuur bevorderen zijn er niet of nauwelijks**Stimuleren ondernemerscultuur (punt 24).**

Dit gebeurt onder meer door meer aandacht voor ondernemerschap in het onderwijs (zie punt 13). Zo financiert het ministerie van Economische Zaken en van Onderwijs (tezamen met het bedrijfsleven) de Stichting Jong Ondernemen welke tot doel heeft de ondernemerscultuur in Nederland te stimuleren door leerlingen, scholieren en studenten tijdens hun opleiding zoveel mogelijk met het ondernemerschap in aanraking te laten komen. Maatregelen die de algemene ondernemerscultuur bevorderen zijn er niet of nauwelijks.

Referenties

- Antenbrink, P., K. Burger, M. Cornet, M. Rensman en D. Webbink (2005), *Nederlands onderwijs en onderzoek in internationaal perspectief*, CPB Document no. 88, Den Haag
- Aplus (2005), *Energie en proces*, www.a-plus.nl/Contact/energieervaring.pdf
- Arents, M. en J. Blank (2005), *Instroom in de WGA*, Ecorys
- Barry, F. (2000), *Convergence is not Automatic: Lessons from Ireland for Central and Eastern Europe*, *The World Economy*, 23, 1379-1394
- Boog, J.J., J.F. Suyver en M.J.F. Tom (2004), *Monitor administratieve lasten 2003*, EIM
- Buijink, W., B. Janssen en Y. Schols (2000), *Corporate effective tax rates in the EU and the OECD: further research*, Ministry of Finance, Den Haag
- CBS (2001), *Kennis en economie*, Den Haag
- CBS (2004), *Nederland langs de Europese meetlat*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag
- CBS (2005), *Handel met nieuwe EU-lidstaten stijgt fors*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag
- Clark, G.L., T. Palaskas, P. Tracey en M. Tsampra (2004), *Globalization and competitive strategy in Europe's vulnerable regions: Firms, industry and country effects in labour-intensive industries*, *Regional Studies*, 38, 1085-1100
- Cornet, M. en M. Rensman (2001), *The location of R&D in the Netherlands. Trends, determinants and policy*, CPB-document, no. 14, CPB, Den Haag
- CPB (2004), *Macro Economische Verkenning 2005*, Den Haag
- CPB (2005), *Centraal Economisch Plan 2005*, Den Haag
- EC (2002), *Observatory van het Europese MKB in 2002*, Europese Commissie, Brussel
- EC (2005), *Impacts of energy taxation in the enlarged European Union*, European Commission, Brussel
- EIM (2005), *Kleinschalig ondernemen, Structuur en ontwikkeling van het Nederlandse MKB*, EIM, Zoetermeer
- Elzenga, H.E., L.G. Wesselink, J.P.M. Ros, R.F.J.M. Engelen, H. Booij, K. Blok en H.L.F. de Groot (2003), *Model effectiviteit instrumenten: Energie, RIVM, De Bilt*
- EO (2002), *Website European Observatory 2002*, http://www.eim.nl/Observatory_Seven_and_Eight/start.htm
- EU (2003), *Observatory of European SMEs*, no. 1, Brussel
- EU (2004a), *A pocketbook of enterprise policy indicators*, Brussel
- EU (2004b), *European Competitiveness Report*, Brussel
- EU (2004c), *Benchmarking enterprise policy*, Brussel
- EU (2004d), *European Innovation Scoreboard 2004. Comparative analysis of innovation performance. Commission staff working paper*, Brussel
- EU (2005a), *Mededeling van de Commissie. Langere deelname aan en latere uittreding uit het arbeidsproces van oudere werknemers*, Brussel
- EU (2005b), *Eurobarometer 63, First results*, Brussel
- Eurostat (2005a), *Statistieken op website Eurostat, bezocht in augustus/september 2005*
- Eurostat (2005b), *Labour Force Survey*, Brussel
- EZ (2004), *Industriebrief: hart voor de industrie*, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag
- Finfacts (2005), *Effective top statutory tax rate on corporate income 2004*, www.finfacts.ie/Private/tax/taxationeuropeanunion25.htm
- Fitzsimons, P., C. O'Gorman en S. Murray (2004), *How entrepreneurial was Ireland in 2004?*, GEM
- Hessels, J. en K. Bakker (2004), *Exportprestaties van het industriële MKB in 2003*, *Exportthermometer*, EIM
- Hessels, J. en Y. Prince (2005), *Internationale vergelijking internationalisering MKB*, EIM
- Hessels, J., N. Bosma en S. Wennekers (2005), *Nieuw ondernemerschap in herstel*, EIM
- IMD (2005), *IMD World Competitiveness Yearbook 2005*
- Inglehart, R. en W.E. Baker (2000), *Modernization, cultural change and the persistence of traditional values*, *American Sociological Review*, 65, 19-51
- Jacobs, B. en J. Theeuwes (2004), *Innovatie in Nederland: De markt draalt en de overheid faalt*, *Pre-adviezen van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde*, Amsterdam
- Janiuk, I. (2004), *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej (Strategische aanpassing van Poolse MKB aan Europese concurrentie)*, Difin, Warszawa
- Jansen, M. en M.J.F. Tom (2004), *Onevenredig belast! Administratieve lasten in het kleinbedrijf 2002*, EIM
- Jong, J. de (2004), *Innovatie in het MKB: Ontwikkelingen sinds 1999*, EIM
- Jong, J. de (2005), *Innovatie in het MKB: Wat en hoe?*, EIM in de markt, *Monitoring van Marktontwikkelingen*, 12, EIM
- KFW (2004), *Representative Analysis on Investments and Employment in Small and Medium-Sized Enterprises*, *Mittelstandspanel*, Frankfurt am Main
- Knaap, T., A.L. Bovenberg, L.J.H. Bettendorf en D.P. Broer (2003), *Vergrijzing, aanvullende pensioenen en de Nederlandse economie*, *Studies in Economic Policy* 9, Erasmus Universiteit Rotterdam
- Kreijnen, M. en J.J. van Tilburg (2003), *Researchers op ondernemerspad: Internationale benchmarkstudie naar spin-offs uit kennisinstellingen*, *EZ beleidsstudies* 2, Den Haag
- Krugman, P. (1998), *Good news from Ireland: A geographical perspective* in A. Gray (ed.), *International perspectives on the Irish economy*, pp. 38-53, *Indecon*, Dublin
- Ministerie van Financiën (2003), *Bijlage 2. Ontwikkeling van lokale lasten*, Den Haag

- Noailly, J., D. Waagmeester, B. Jacobs, M. Rensman en D. Webbink (2005), *Scarcity of science and engineering studies in the Netherlands*, CPB-document no 92, CPB, Den Haag
- Noorderhaven, N.G., R.M. Wennekers, G. Hofstede, A.R. Thurik en R.A. Wildeman (1999), *Self-employment out of dissatisfaction: An International study*, Discussion paper TI 99-089/3, Tinbergen Institute, Erasmus Universiteit Rotterdam
- OECD (2003), *Employment Outlook 2003*, Paris
- OECD (2004a), *Taxing wages*, Paris
- OECD (2004b), *Benefits and wages*, OECD indicators, Paris
- OECD (2004c), *Learning for Tomorrow's World. First Results from PISA 2003*, Paris
- OECD (2004d), *Education at a glance*, Paris
- OECD (2004e), *Employment Outlook 2004*, Paris
- OECD (2005a), *OECD SME and entrepreneurship outlook*, Paris
- OECD (2005b), *Economic Outlook, Statistical data Source OECD*, Paris
- OECD (2005c), *Going for growth*, Paris
- OECD (2005d), *Main Science and Technology Indicators 2005-1*, Paris
- OECD (2005e), *International comparison of labour productivity levels, estimates for 2003*, Paris
- OECD (2005f), *Innovation Policy and Performance: A cross-country comparison*, Paris.
- OECD (2005g), *Labour force statistics: Average annual hours worked per worker*, stats.oecd.org/wbos/default.aspx?datasetcode=PMR
- O'Hearn, D. (1998). *Inside the Celtic tiger: The Irish economy and the Asian model*, Pluto, London
- PARP (2004), *Raport o stanie sektora małych i Średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003 (Rapport over MKB in Polen in 2002-2003)*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (Polish Agency for Enterprise Development), Warszawa
- Pluciński, E.M. (2005), *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku Unii Europejskiej (Structurele concurrentiepositie van de Poolse economie in de gezamenlijke Europese markt)*, Instytut Stosunków Międzynarodowych UW, Wydawnictwo Naukowe 'Scholar', Warszawa
- RZO (2003), *De financierbaarheid van het MKB*, Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap, Den Haag
- SER (2003), *Interactie voor Innovatie*, Den Haag
- Śliwiński, R. (2004), *Polityka wspierania internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej (Steun aan internationalisering van MKB in Polen en de EU)*, in: E.Skawińska (red.) *Szanse i perspektywy polskiej gospodarki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa
- Spencer, J.W. (2001), *The relationship between national institutional structures and domestic entrepreneurial activity*, George Washington University
- Staatscourant (2004), *MKB verwacht goedkope arbeid maar ook meer regels door groter Europa*, 28 april 2004
- Steen, Jan van, P. Donselaar en I. Schrijvers (2004), *Science, Technology and Innovation in the Netherlands. Policies, facts and figures*, Uitgave Ministerie van Economische Zaken en Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, Den Haag
- Sternberg, R. en I. Lückgen (2004), *Unternehmensgründungen in weltweiten Vergleich*, GEM, Universität zu Köln
- Thurik, R. and I. Grilo (2005), *Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: some recent developments*, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 105-123
- Uhlener, L. en R. Thurik (2002), *Post-Materialism as a Cultural Factor Influencing Entrepreneurial Activity across Nations*, Erasmus Universiteit Rotterdam
- Uhlener, L. en R. Thurik (2005), *Post-materialism Influencing Total Entrepreneurial Activity Across Nations*, Paper in series on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute of Economics
- Wagenvoort, R. (2003), *Are finance constraints hindering the growth of SME's in Europe*, *EIB Papers*, 8(2), European Investment Bank
- Vos, K., P. de Beer en L. de Lathouwer (2002), *Verleden en toekomst van het poldermodel*, *Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken*, 18, 403-410
- WEF (2005), *Global Competitiveness Report 2004-2005*, World Economic Forum
- WEF (2002), *Global Competitiveness Report 2001-2002*, World Economic Forum
- Wennekers, A.R.M., J. Meijaard, P.J.M. Vroonhof en N.S. Bosma (2005), *Maatschappelijke urgentie van het ondernemerschap*, SMO
- Wennekers, S., R. Thurik, A. van Stel, N. Noorderhaven (2003), *Uncertainty Avoidance and the Rate of Business Ownership across 22 OECD Countries, 1976-2000*, Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2003-089/3
- WRR (2003), *Nederland handelsland*, Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, Den Haag

