

PERSCOMMUNIQUÉ

Bruto werkgelegenheidsstromen en internationale activiteiten van de ondernemingen

(Artikel gepubliceerd in het Economisch Tijdschrift van juni 2008)

In dit artikel worden de resultaten samengevat van een empirische studie over het verband tussen de aanwezigheid van de ondernemingen op de internationale markten – via internationale handel en directe investeringen – en het werkgelegenheidsverloop in België. Het meest originele aspect van de analyse is dat ze werd gemaakt op basis van een databank met micro-economische gegevens, die individuele informatie bevat over de op het Belgische grondgebied gevestigde niet-financiële ondernemingen. Met die gegevens is het meer bepaald mogelijk het werkgelegenheidsverloop te analyseren door een onderscheid te maken tussen de banencreatie die toe te schrijven is aan sommige ondernemingen en, tegelijkertijd, het banenverlies dat te wijten is aan andere.

Binnen de ondernemingspopulatie worden drie belangrijke bedrijfstakken afzonderlijk onderzocht wegens hun sterke betrokkenheid bij de handelsbetrekkingen en/of de directe-investeringsrelaties van België met het buitenland. Die branches zijn de verwerkende nijverheid, de groot- en de kleinhandel – die samen ongeveer 90 pct. van de goederenuitvoer en -invoer realiseren – en de overige marktdiensten, met inbegrip van de coördinatiecentra, die het grootste deel van de directe investeringen van België verrichten.

Uit de gegevens blijkt dat slechts een relatief beperkt aantal Belgische ondernemingen betrokken is bij de internationale handel, en dat een nog veel geringer deel ervan directe-investeringsrelaties onderhoudt met het buitenland. Ondernemingen die zuiver lokaal actief zijn, vertegenwoordigen immers 58,7 pct. van het totale aantal ondernemingen in de verwerkende nijverheid en 65,4 pct. in de groot- en kleinhandel. Ze domineren ook ruimschoots de overige dienstenactiviteiten, ten belope van 92,8 pct., onder meer als gevolg van het belang van de dienstverlening aan personen en ondernemingen. Daarentegen hebben de op de internationale markten actieve ondernemingen gemiddeld meer werknemers in dienst. Dit geldt vooral voor de Belgische vestigingen van buitenlandse ondernemingen die, hoewel ze slechts 1,3 pct. van het totale aantal ondernemingen vertegenwoordigen, 25,3 pct. van de werknemers in dienst hebben.

Die concentratie van de internationale activiteiten in een beperkt aantal ondernemingen komt tevens tot uiting in een hoge concentratiegraad van het uitvoer- en invoervolume van België; zowel in de industrie als in de handel wordt 90 pct. van het buitenlandse goederenverkeer gerealiseerd door minder dan 10 pct. van de ondernemingen. In elk van die twee bedrijfstakken blijken de meest productieve ondernemingen op dit gebied actief te zijn.

Dit komt doordat die ondernemingen beter de kosten kunnen dragen die gepaard gaan met de toegang tot de buitenlandse markten. In het geval van de uitvoer resulteren die kosten onder meer uit marktonderzoek, het zoeken van partners om een distributienetwerk tot stand te brengen, de noodzaak om de producten aan de lokale voorkeuren aan te passen of om ze in overeenstemming te brengen met de buitenlandse kwaliteitsnormen, enz. Voor de invoer vloeit het bestaan van vaste kosten bijvoorbeeld voort uit het zoeken naar buitenlandse leveranciers. Naast die verschillende vaste kosten brengt de internationale goederenhandel een aantal variabele kosten mee die onder meer samenhangen met het goederenvervoer en de douanerechten. Deze kosten kunnen worden vermeden dankzij directe investeringen, namelijk door productie-eenheden te vestigen in de buurt van de afzetmarkten.

Over het algemeen zijn de vaste kosten in verband met directe investeringen hoger dan die voor de uitvoer, aangezien ze betrekking hebben op de oprichting van een of meerdere filialen in het buitenland, ofwel op de aankoop van deelnemingen in bestaande vennootschappen. Om die reden krijgen de meest productieve ondernemingen, die over de ruimste financiële middelen beschikken, vaker toegang tot de buitenlandse markten via directe investeringen en die met een intermediair productiviteitsniveau via de internationale handel. De minder productieve ondernemingen, van hun kant, blijven enkel op de lokale markten actief. Die hiërarchie inzake productiviteit is terug te vinden in de gegevens, vooral voor de verwerkende nijverheid.

Bovendien lieten de ondernemingen die handelsrelaties of directe-investeringsrelaties met het buitenland onderhouden, een hogere werkgelegenheidsgroei optekenen tussen de jaren 1997 en 2005 en dit zelfs na het in aanmerking nemen van de effecten van andere factoren zoals de bedrijfstak, de conjunctuursituatie of de ondernemingsgrootte. Dit verschil is meer bepaald aanzienlijk voor de importbedrijven, ongeacht of ze actief zijn in de industrie of in de handel. Zo hebben ze de achteruitgang van de werkgelegenheid in de Belgische industrie enigszins afgezwakt. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat deze ondernemingen, door een beroep te doen op internationale uitbesteding, hun productie kunnen oriënteren naar producten met een hogere toegevoegde waarde, waarvoor ze over grotere concurrentievoordelen beschikken.

Deze studie brengt ook een verband aan het licht tussen de internationale activiteiten van de Belgische ondernemingen en een lager personeelsverloop. De multinationale ondernemingen en de ondernemingen die betrokken zijn bij de buitenlandse handel, vertonen gemiddeld genomen een kleinere procentuele banencreatie en een geringer procentueel banenverlies dan de ondernemingen die uitsluitend op de lokale markten gericht zijn. Deze beperktere volatiliteit van de werkgelegenheid kan worden toegeschreven aan de diversificatiemogelijkheden die worden geboden aan de ondernemingen die niet alleen op de binnenlandse markt, maar ook op de buitenlandse markten aanwezig zijn. Vanwege deze diversificatie bieden zowel de buitenlandse handel als de directe investeringen de werknemers kansen op een stabielere betrekking.

Al met al blijkt derhalve uit de resultaten dat de ondernemingen die zich aansluiten bij de mondialiseringstendens, betere resultaten behalen dan de bedrijven die dat niet doen. De initiële kosten die gepaard gaan met de internationale openstelling vereisen evenwel dat ze eerst een toereikend productiviteitsniveau hebben bereikt. Om de buitenlandse ontwikkeling te stimuleren en aldus de activiteiten en de werkgelegenheid in de economie te verankeren, zouden de acties van de ondernemingen en de overheid dus moeten gericht zijn op zowel het verhogen van de productiviteit als het verminderen van de belemmeringen voor de buitenlandse handel.