

# Structurele dynamiek van de Belgische buitenlandse handel

E. Dhyne  
C. Duprez

## Inleiding

De liberalisering van het handels- en kapitaalverkeer, de daling van de transportkosten en de vooruitgang van de informatie- en communicatietechnologieën hebben de internationale omgeving ingrijpend gewijzigd. Zo zijn de economieën veel sterker met elkaar vervlochten geraakt, wat zich heeft geuit in een intensiever internationaal goederen- en dienstenverkeer. Tegen die achtergrond is de aard van de verhandelde goederen en diensten gedi- versifieerd en de lijst van de handelspartners uitgebreid.

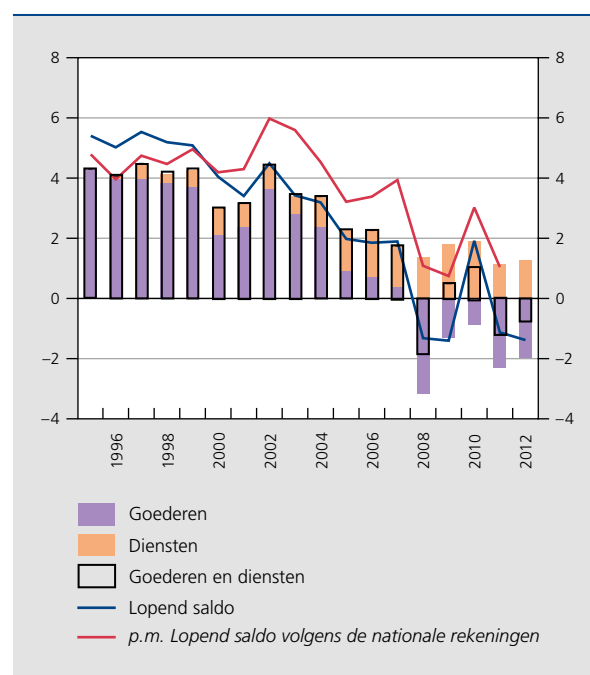
Dit artikel is een toelichting bij de structurele dynamiek van de Belgische buitenlandse handel van 1995 tot 2011<sup>(1)</sup>. Het heeft een tweevoudig doel. Enerzijds worden de structurele veranderingen van de laatste vijftien jaar beoordeeld en, anderzijds, wordt een eerste analyse gemaakt van de recente crisisperiode. De studie is in eerste instantie macro-economisch opgevat, met een analyse van de aggregaten die traditioneel worden gehanteerd om het externe concurrentievermogen van een economie te beoordelen; vervolgens wordt ingegaan op micro-economische gegevens die een meer verfijnde analyse van de dynamiek op bedrijfsniveau mogelijk maken.

## 1. Macro-economische analyse

Doordat de lopende rekening van de betalingsbalans een geconsolideerd beeld geeft van de economie, is ze een relevante indicator aan de hand waarvan eventuele

onevenwichtigheden kunnen worden opgespoord. Een tekort op de lopende rekening betekent immers dat een land meer uitgeeft dan het produceert. Dit kan toe te schrijven zijn aan eventuele binnenlandse onevenwichtigheden, bijvoorbeeld een buitensporig begrotingstekort, een overmatige kredietgroei, een overgewaardeerde vastgoedmarkt, een onaangepast loonverloop, enz. Dergelijke

**GRAFIEK 1** VERLOOP VAN DE HANDELSBALANS  
(saldi, in % bbp, volgens de betalingsbalans)



Bronnen: INR, NBB.

(1) Op voorwaarde dat de gegevens beschikbaar zijn. Op het ogenblik dat dit artikel werd geschreven, waren de gegevens voor 2012 doorgaans nog niet voorhanden.

evenwichtsverstoringen worden op lange termijn onhoudbaar. Ze dienen dus zo snel mogelijk te worden gecorrigeerd via een beleid dat erop gericht is het productiepotentieel en de vraag van de bevolking in evenwicht te houden. Aangezien de devaluatie van een valuta in een monetaire unie niet meer als hefboom beschikbaar is, moeten de aanpassingen voortkomen uit veranderingen in de structurele werking van de economie. Over het algemeen sorteren dat type maatregelen pas effect op middellange of lange termijn; ze moeten dus tijdig worden uitgevoerd.

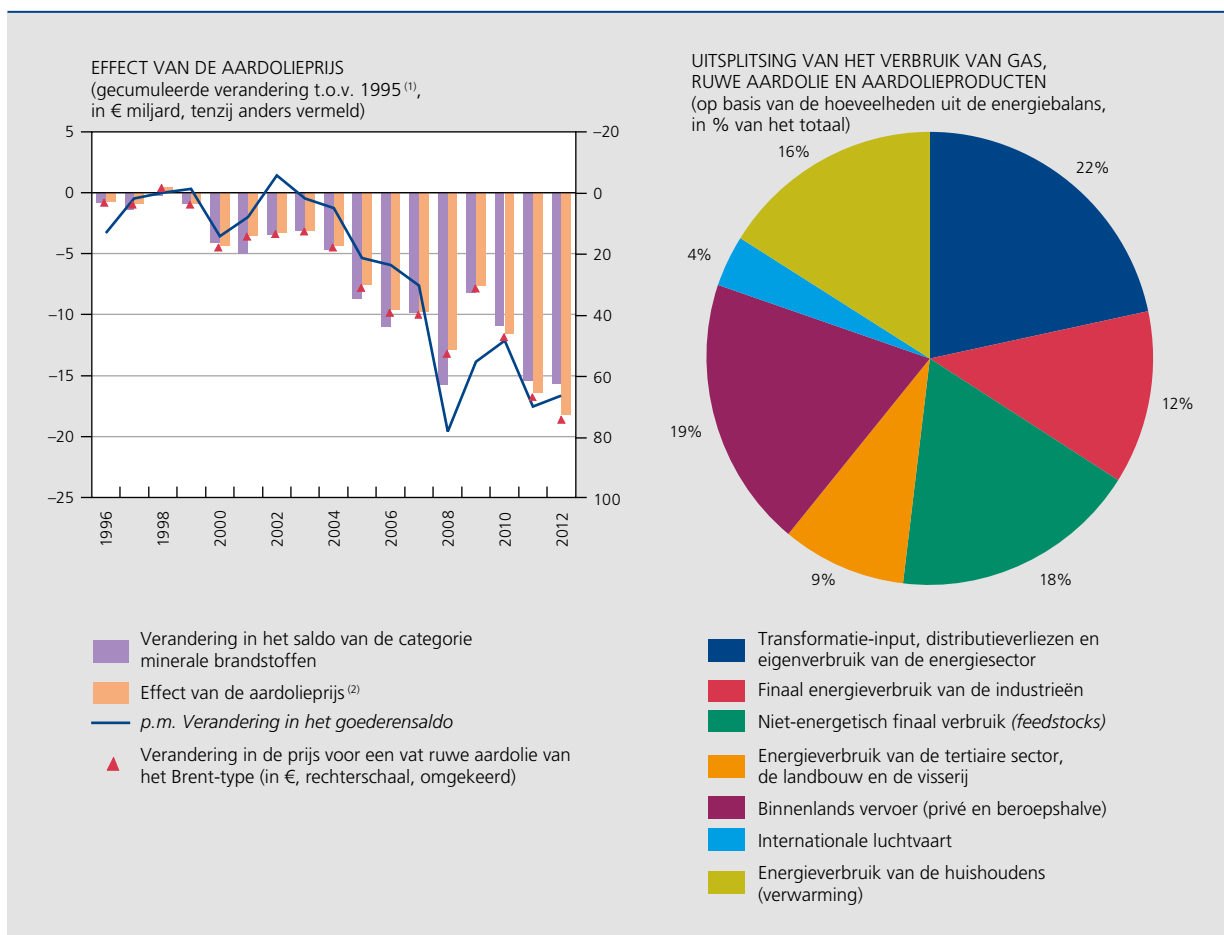
Het saldo van België's lopende transacties met de rest van de wereld liep, volgens gegevens van de betalingsbalans, tijdens de jaren 2000 geleidelijk maar regelmatig terug, voornamelijk als gevolg van een daling van het saldo van het goederen- en dienstenverkeer. Dit saldo evolueerde van een gemiddeld overschot van 4,3% bbp tijdens de periode 1995-1999 naar een gemiddeld tekort van 0,1% bbp tijdens de periode 2009-2012.

Het verloop van het goederenverkeer, enerzijds, en het dienstenverkeer, anderzijds, liep echter vrij sterk uiteen. Aangezien de goederenstromen naar waarde bijna 80% van de Belgische buitenlandse handel uitmaken, bepalen ze grotendeels de schommelingen in het lopend saldo. Het saldo van het dienstenverkeer, daarentegen, neemt sedert 1995 constant toe, zij het in onvoldoende mate om de daling van het saldo van het goederenverkeer te compenseren, zodat het handelssaldo uiteindelijk geslonken is.

### 1.1 Verslechtering van het goederensaldo

In België is de daling van het goederensaldo goeddeels toe te schrijven aan de stijging van de netto-invoer van energiedragers. De ontwikkelingen in de saldi voor de andere goederensoorten wogen immers grosso modo tegen elkaar op. Enerzijds werd het overschot van de

**GRAFIEK 2** NETTO-INVVOER VAN MINERALE BRANDSTOFFEN



Bronnen: IEA, INR, NBB.

(1) Gegevens volgens het nationaal concept.

(2) Het effect van de aardolieprijs in t wordt als volgt berekend: saldo TCIH-3<sub>1995</sub> \* (aardolieprijs<sub>t</sub> / aardolieprijs<sub>1995</sub>) - saldo TCIH-3<sub>1995</sub>.

chemische producten, met inbegrip van de farmaceutische producten, tussen 1995 en 2012 groter. Anderzijds liepen het saldo van de machines en transportmiddelen, inclusief wegvoertuigen, en, zij het in mindere mate, dat van de niet-eetbare grondstoffen fors terug. De daling van het eerstgenoemde saldo weerspiegelt een verminderde specialisatie van België in de automobielnijverheid, terwijl ze, in het tweede geval, voortvloeit uit een toegenomen beroep op metaalhoudende inputs uit het buitenland. Tot slot is het saldo van de categorie 'minerale brandstoffen' van de buitenlandse handel (categorie TCIH-3), die aardolie, aardgas en elektrische energie omvat, tussen 1995 en 2012 met € 15,6 miljard verslechterd, wat geleid heeft tot een soortgelijke inkrimping van het totale goederenresultaat.

Vergelijkt men het verloop van België's goederensaldo met de gunstiger saldi van Duitsland en Nederland, dan blijken er twee belangrijke verschillen te bestaan. Ten eerste is het tekort voor de energiedragers in Nederland kleiner dan in België. Ten tweede vertrouwen beide landen op de uitvoer van andere goederensoorten om dat negatieve saldo van de energiedragers te compenseren, in het bijzonder op de uitvoer van transportmiddelen. Nederland trekt tevens profijt van de positieve bijdrage van de voedingswaren en, net als in België, van de chemische producten tot de handelsbalans.

In België betreft de netto-invoer van koolwaterstoffen voornamelijk aardgas, ruwe aardolie en olieproducten. Deze brandstoffen voorzien in de energiebehoeften van de verschillende sectoren: finale verbruiksbehoeften van de huishoudens (verwarming, vervoer), ondersteuning bij de productie van de industriële sectoren (energiebron) en inputs in bepaalde industriële procedés (productie van niet-energetische producten in de petrochemie). Aardgas wordt ook gebruikt als brandstof voor de productie van elektriciteit. Bij de raffinage van ruwe aardolie in olieproducten treedt transformatieverlies op.

Aan de hand van de energiebalans kunnen de door de verschillende sectoren verbruikte hoeveelheden gas en aardolie worden vastgesteld die aan die invoer ten grondslag liggen<sup>(1)</sup>. Zo bleek in 2010:

- ongeveer 51 % van het gas- en aardolieverbruik samen te hangen met industriële activiteiten:
  - 22 % voor de elektriciteitsproductie, voornamelijk op basis van gas;
  - 12 % voor energieverbruik (gebruik van energie – vooral gas – in de productieprocessen);
  - 18 % voor niet-energetisch gebruik (olieproducten die in de petrochemie als grondstoffen worden gebruikt);

- 9 % te zijn verbruikt door de tertiaire sector, de landbouw en de visserij;
- 23 % te zijn aangewend voor vervoersdiensten (geen onderscheid mogelijk tussen vervoer om beroepsredenen of privétransport), waarvan 4 % voor de internationale luchtvaart;
- 16 % bestemd te zijn voor de huishoudens (hoofdzakelijk voor verwarming, waaronder 55 % met gas).

Onder meer vanwege de druk van de mondiale vraag op deze natuurlijke rijkdommen zijn de relatieve prijzen van grondstoffen, in het bijzonder van aardolie, tijdens het laatste decennium fors gestegen. Een evaluatie van de impact van het verloop van de aardolieprijs<sup>(2)</sup> op het saldo van de minerale brandstoffen en, derhalve, op dat van de goederen als geheel, toont aan dat deze factor in België doorslaggevend is.

Het verloop van de grondstoffenprijzen wordt echter grotendeels op de internationale markten bepaald. Net als elders in Europa zijn die prijzen dus bindend voor de economische subjecten in België; het is overigens niet uitgesloten dat nieuwe stijgingen van de grondstoffenprijzen het Belgisch handelssaldo in de toekomst onder druk blijven zetten. Om deze druk alsook het inkomensverlies dat deze voor de hele economie teweegbrengt, te temperen, moet de dekkingsgraad naar volume worden verbeterd en de verslechtering van de ruilvoet worden beperkt. Hiertoe komt het erop aan het verloop van de uitvoerprijzen af te stemmen op dat van de inkooprijzen, zonder daarbij de uitgevoerde volumes ongunstig te beïnvloeden.

Dit vermogen om de uitvoerprijzen opwaarts aan te passen, hangt met name af van de aard van de uitgevoerde producten: over het algemeen is de manoeuvreerruimte veel kleiner voor de producenten van sterk gestandaardiseerde goederen. Deze producten worden immers gekenmerkt door een overvloedig potentieel aanbod, aangezien de productiemethodes gemakkelijk kunnen worden gedupliceerd. Omdat de grondstoffen ook inputs vormen in de productie van voor de uitvoer bestemde goederen en diensten, verzwakt hun prijsstijging bovendien de Belgische producenten, die overigens ook nog worden geconfronteerd met vrij hoge kosten van de binnenlandse productiefactoren. Die moeilijkheden zijn minder uitgesproken voor de producenten van goederen met een grotere kennisinhoud. Deze laatste bieden immers het voordeel dat ze doorgaans verschillend zijn van de door concurrerende aanbieders geproduceerde goederen.

(1) Primaire-energievoorziening (bestemd voor verbruik) = Productie + Invoer – Uitvoer – Internationale scheepvaartbunkers + Voorraadwijziging = Verbruik. Aangezien de productie van gas en aardolie in België nihil is, invoer – uitvoer – Bunkers + Voorraadwijziging = Verbruik = 43 Mtoe (miljoenen ton olie-equivalent).

(2) Het effect van de aardolieprijs in  $t$  wordt als volgt berekend via een gecumuleerde benadering: saldo TCIH-3<sub>1995</sub>\* (aardolieprijs<sub>t</sub>/aardolieprijs<sub>1995</sub>)<sup>1</sup> – saldo TCIH-3<sub>1995</sub>.

Verschillende indicatoren kunnen, op indirecte wijze, een beeld verschaffen van de kennisinhoud van de uitgevoerde goederen. Op grond van, bijvoorbeeld, de R&D-uitgaven alsook de innovatiegraden voor zowel de processen als de producten of de marketing, scoort België relatief ongunstig vergeleken met Duitsland, Nederland en Frankrijk, zij het al met al beter dan gemiddeld beschouwd in de rest van de EU. Die lagere innovatiegraden komen ook tot uiting in een geringer aantal octrooien per miljoen inwoners dan bij de drie buurlanden. Een ander bepalend element houdt verband met ondernemerschap. Blijkbaar ligt het percentage jonge of toekomstige ondernemers in de Belgische bevolking lager dan in de buurlanden en dan gemiddeld in de EU.

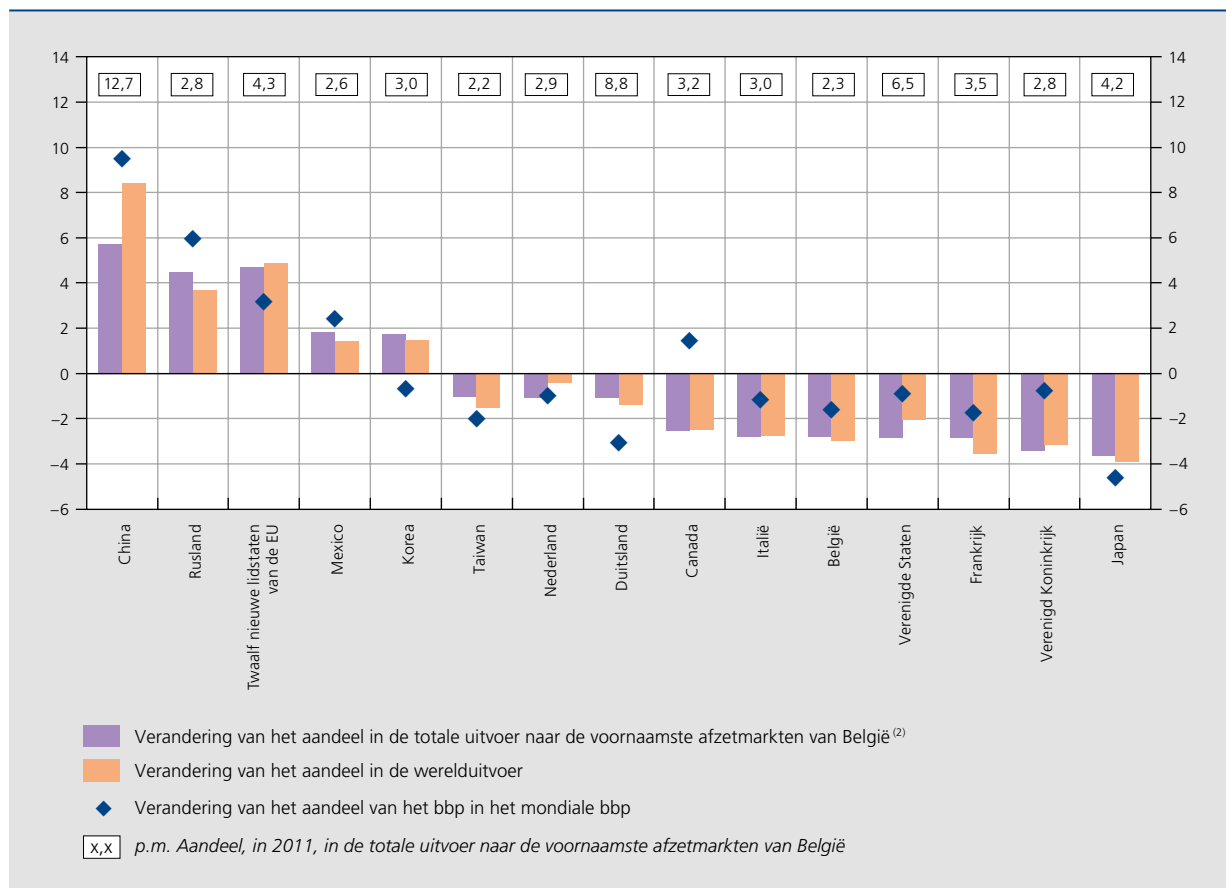
## 1.2 Totale resultaten van de goederenuitvoer

Het handelssaldo is al met al verkleind door een gebrek aan dynamiek van de Belgische goederenuitvoer naar

waarde. Dit blijkt eveneens uit het verschil tussen de groei van de invoer van de handelspartners en die van België's goederenuitvoer, dat wijst op een regelmatig verlies van marktaandeel bij de uitvoer. Hoewel België's specifieke geografische afzetmarkten trager groeiden dan de gemiddeld 7,8 % jaar-op-jaar voor de wereldhandel als geheel (doordat de Belgische exporteurs, gemiddeld beschouwd, nog té weinig gericht zijn op de snel groeiende opkomende markten), groeiden ze tussen 1995 en 2011 niettemin met gemiddeld 7,1 % per jaar<sup>(1)</sup>. Deze groei was analoog aan die van de specifieke geografische markten voor een aantal Europese landen. Met een gemiddelde jaar-op-jaar toename van 4,8 % toonde de Belgische uitvoer echter niet dezelfde kracht, zodat het verlies van marktaandeel op gemiddeld 2,2 % per jaar uitkwam. Bij onderzoek van de resultaten van de Belgische uitvoer op elk van zijn

(1) Het veranderingspercentage van de geografische markten wordt als volgt berekend: het verloop van de invoer in euro van ± 240 handelspartners wordt gewogen aan de hand van de geografische structuur van België's goederenuitvoer. De markten in *t* worden berekend volgens de geografische structuur in *t*-1.

**GRAFIEK 3** VEROVERING/VERLIES VAN MARKTAANDEEL VAN DE VOORNAAMSTE EXPORTEURS (goederen<sup>(1)</sup>, naar waarde, gemiddeld in % op jaarbasis, periode 1995-2011, tenzij anders vermeld)

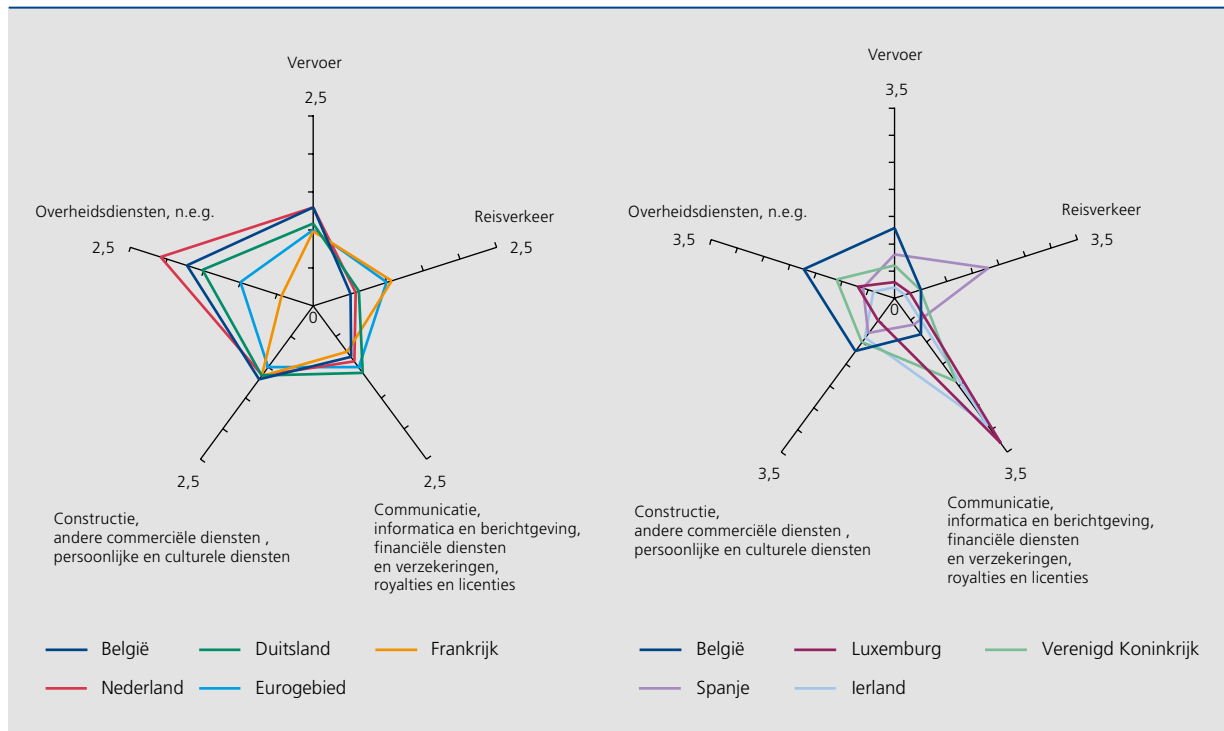


Bronnen: UNCTAD, IMF, INR.

(1) Gegevens volgens het nationale concept voor België.

(2) De dertig voornaamste markten, in volgorde van belangrijkheid voor de uitvoer van België tussen 1995 en 2011.

**GRAFIEK 4** DIENSTENUITVOER: OPGETEKENDE COMPARATIEVE VOORDELEN<sup>(1)</sup>  
(gemiddelde 2009-2011)



Bronnen: EC, NBB.

(1) De index van opgetekende comparatieve voordelen vergelijkt het aandeel van de uitvoer van een categorie diensten in de totale dienstenuitvoer van een land met het overeenkomstig aandeel voor een referentiegebied, in dit geval het eurogebied. Een indexcijfer van meer dan 1 duidt op een specialisatie ten opzichte van het referentiegebied – het aandeel van de uitvoer van deze categorie is daarbij groter in het totaal dan in het referentiegebied; een indexcijfer van minder dan 1 wijst op het tegenovergestelde.

twintig voornaamste markten afzonderlijk<sup>(1)</sup>, blijkt dat België overal marktaandelen verliest, met uitzondering van Hongkong, dat evenwel het minst belangrijk is.

Zo ook is de gemiddelde jaar-op-jaar groei van de vraag naar door België uitgevoerde producten, hoewel hij met 7,5% eveneens onder het verloop van de totale mondiale vraag bleef, stevig gebleven in vergelijking met die voor een selectie van Europese landen<sup>(2)</sup>. Aangezien België's geografische markten met 7,1% zijn toegenomen, heeft de lichte handicap van ons land veeleer te maken met de geografische bestemming van de uitvoer dan met het type van geëxporteerde producten. Aangezien de vraag naar deze laatste relatief dynamisch was, bleek het verschil ten opzichte van de uitvoer groter, zodat België er per jaar, gemiddeld beschouwd, 2,6% marktaandeel heeft verloren.

Uit een internationale vergelijking blijkt dat Nederland en Duitsland op de voornaamste afzetmarkten van de Belgische exporteurs minder marktaandelen hebben verloren<sup>(3)</sup>, terwijl de verliezen van Frankrijk<sup>(4)</sup>, het Verenigd Koninkrijk en Japan zwaarder zijn uitgevallen. Algemeen

beschouwd, hebben de meeste economieën die reeds lang actief zijn in de internationale handel, waaronder België, aan belang ingeboet. De opkomende economieën, daarentegen, en met name China, Rusland en de nieuwe lidstaten van de EU, hebben marktaandelen veroverd. Die ontwikkelingen liggen evenwel in de lijn van een meer algemene tendens tot toenemende integratie van die economieën in de mondiale productie.

### 1.3 Verloop van de dienstenuitvoer

Hoewel deze beweging ontoereikend bleek om de scherpe daling van de netto-uitvoer van goederen te

(1) In volgorde van belangrijkheid DE, FR, NL, UK, IT, US, ES, LU, IN, CH, SE, IL, PL, CN, AT, TR, JP, RU, DK en HK.

(2) Het veranderingspercentage van de markten naar product wordt als volgt berekend: het verloop van de wereldinvoer in euro van ± 260 producten van de nomenclatuur TC1H-3 wordt gewogen aan de hand van de structuur naar product van de goederenuitvoer van België. De markten in t worden berekend volgens de structuur naar product in t-1.

(3) De voormelde 20 landen worden hier in aanmerking genomen, aangevuld met PT, CZ, IE, EL, FI, BR, HU, AE, CA en NO.

(4) Daarbij zij opgemerkt dat de doorvoer van goederen, die een groot aandeel van de exportstromen van Nederland en Duitsland vertegenwoordigt (met name via de havens van Rotterdam en Hamburg), voor Frankrijk evenwel beperkt lijkt.

compenseren, vertoonde het saldo van het dienstenverkeer sinds 1995 een duurzame opwaartse tendens: België's goede resultaten ter zake waren veeleer toe te schrijven aan de dynamische uitvoer van ons land dan aan de zwakke invoer. Uit een vergelijking van België met de andere landen van het eurogebied blijkt dat het aandeel van de dienstenstromen in het bbp tot de hoogste behoort. Terwijl het aandeel van de Belgische goederen-uitvoer in de wereldhandel tijdens de periode 1995-2012 scherp daalde met, naar waarde, ruim een derde, bleef het overeenkomstig aandeel voor de diensten constant rond 2,3%. In dezelfde periode bleef het aandeel in de mondiale dienstenuitvoer in Duitsland stabiel op een niveau in de buurt van 6,5%, terwijl het terugliep van, respectievelijk, 6,9 tot 5% in Frankrijk en van 3,7 tot 2,5% in Nederland.

De centrale ligging van ons land in de Europese economische structuur is een van de belangrijkste factoren die deze goede resultaten inzake het goederenverkeer met het buitenland in de hand werkten (Duprez, 2011). Enerzijds kan ons land steunen op zijn netto-uitvoer van diensten naar de internationale instellingen die er gevestigd zijn, zoals de Europese instellingen<sup>(1)</sup>, alsook op de activiteiten welke die uitvoer met zich brengt, met name op het niveau van de multinationale ondernemingen. Anderzijds bevorderde deze ligging in het hart van Europa een intermediatierol, die tot uiting kwam in de ontwikkeling van aan de internationalisering van de handel aangepaste diensten. Het vervoer en de logistieke diensten konden aldus uitbreiding nemen, vooral dankzij het belang van de haven van Antwerpen in de goederenstromen.

België's goede algemene resultaten inzake dienstenverkeer komen echter niet in alle categorieën tot uiting. Vooral de uitvoer van diensten in verband met informatie- en communicatietechnologie namen geen noemenswaardig hoge vlucht. Bovendien is het aandeel van de sterk innovatiegerichte diensten, zoals de resultaten inzake R&D of de exploitatie van de octrooien, nog gering. Al die diensten samen vormen nochtans een groeikatalysator die aan de hele economie ten goede zou kunnen komen.

## 2. Micro-economische analyse van de buitenlandse handel

Afgezien van het onderzoek van de geaggregeerde handelsstromen, biedt een fijnere analyse van de populatie van de op de internationale markten actieve Belgische ondernemingen aanvullende indicaties omtrent de dynamiek van de goederen-uitvoer, en zulks in het bijzonder tijdens de recente crisis.

Een soortgelijke analyse is gebaseerd op een uiterst gedetailleerde informatiebron, waarin alle door ingezeten ondernemingen met de rest van de wereld verrichte transacties opgenomen zijn per land van bestemming (voor de uitvoer) of van herkomst (voor de invoer) en volgens type van goederen. De aangenomen classificatie van de goederen is de classificatie HS6 die de uitvoer verdeelt in meer dan 5 000 categorieën<sup>(2)</sup>. Net als voor de in het vorige deel toegelichte macro-economische reeksen, worden enkel de transacties in aanmerking genomen die worden gebruikt voor het opmaken van de statistieken van de buitenlandse handel volgens het nationale concept, d.w.z. ongerekend de doorvoerstromen en een gedeelte van de quasi-doorvoer. Deze gegevens zijn afkomstig van ofwel de douaneaangiften voor de extracommunautaire handel, ofwel de Intrastat-aangiften voor de intracommunautaire handel. Enkel de ondernemingen waarvan de voor de EU bestemde uitvoer uitkwam boven € 1 000 000 tegen prijzen van 2006 of waarvan de extracommunautaire uitvoer ten minste € 100 000 vertegenwoordigde tegen prijzen van 2006, kwamen in aanmerking<sup>(3)</sup>.

Na zuivering van de transactiegegevens en toepassing van de hierboven omschreven criteria, omvatten de in aanmerking genomen gegevens tussen 82 en 92% van de Belgische goederen-uitvoer en -invoer volgens het nationale concept.

### 2.1 De Belgische ondernemingen in een gemondialiseerde context

#### 2.1.1 De situatie in 2005

Ter inleiding van de analyse van het verloop van de goederen-uitvoer moet eerst de mate van integratie van de Belgische ondernemingen in de wereldeconomie worden gepreciseerd. Daartoe werden, behalve de gegevens met betrekking tot de uit- en invoer van goederen, de afzonderlijke gegevens aangewend inzake de uit- en invoer van diensten alsook de afzonderlijke gegevens van de enquête naar de directe investeringen in of vanuit het

(1) Er zij opgemerkt dat, wanneer de aard van de verstrekte dienst zulks toelaat, een gedeelte van de diensten aan instellingen niet wordt opgenomen in de categorie van de overheidsdiensten, maar wordt ondergebracht in bepaalde dienstencategorieën, zodat de specialisatie op dat gebied voor ieder land *a minima* wordt berekend.

(2) De uit- en invoer van wagens wordt bijvoorbeeld ingedeeld in vier categorieën HS6 naargelang de cilinderinhoud van de wagens. De volledige lijst van de HS6-producten kan worden gedownload van de website [http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP\\_PUB\\_WELC](http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP_PUB_WELC).

(3) Wat de invoerstromen betreft, zijn de in aanmerking genomen criteria € 700 000 en € 50 000 tegen de prijzen van 2010 voor respectievelijk het geheel van de intra- en de extracommunautaire invoer. De voor de intracommunautaire handel geldende criteria zijn gebaseerd op de Europese regelgeving tot vaststelling van de Intrastat-aangiftedrempel. Voor de uitvoer geldt sinds 2006 het criterium van € 1 000 000. Voor de invoer werd in 2010 het criterium van € 700 000 ingevoerd. Teneinde te corrigeren voor het prijsverloop, wordt het aangiftcriterium gezuiverd voor het verloop van de bbp-deflator. Voor Extrastat werd eveneens een minimumbedrag toegepast teneinde de occasionele kleine exporteurs/importeurs te weren.

buitenland. Die gegevens geven voor iedere Belgische onderneming alle internationale dienstentransacties weer, alsook alle directe-investeringstransacties in of vanuit het buitenland waarbij een Belgische onderneming betrokken is (als dochteronderneming van een buitenlandse groep of als moedermaatschappij van een multinationale onderneming). Al die gegevens werden vervolgens gecombineerd met de gegevens van de Balanscentrale teneinde te bepalen in welke mate de Belgische ondernemingen geïntegreerd zijn in de wereldeconomie.

In 2005, het laatste jaar waarvoor exhaustieve gegevens over de internationale handel in diensten per onderneming beschikbaar zijn, waren 90 % van de 309 550 ondernemingen (ongerekend banken en verzekeringsondernemingen) die hun jaarrekening bij de Balanscentrale hadden neergelegd, enkel actief op de Belgische markt; ze maakten evenmin deel uit van een internationale groep. Van dat aantal waren er 6 % 'one-way traders', dat zijn import-of exportbedrijven, en 3 % 'two-ways traders', dat zijn zowel export- als importbedrijven. Tot slot maakte 1 % deel uit van een internationale groep, hetzij als dochterondernemingen van een buitenlandse onderneming, hetzij als moedermaatschappij van een Belgische multinationale onderneming.

Het aantal in België actieve multinationals is dus vrij beperkt (2 979 in 2005). Ze zijn evenwel goed voor bijna 45 % van de toegevoegde waarde en 36 % van de banen in de private sector, ongerekend banken en verzekeringsondernemingen. De multinationale ondernemingen zijn

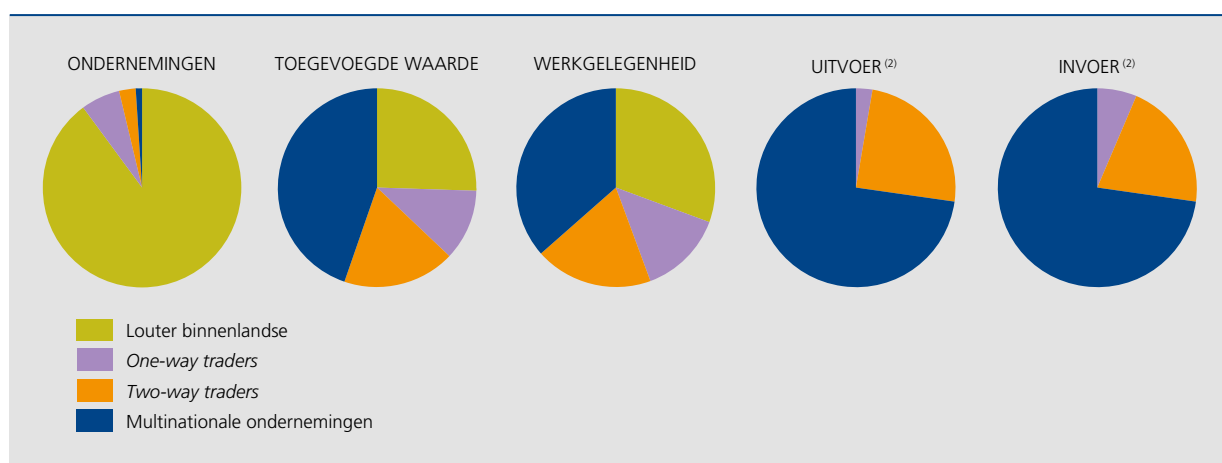
bijzonder belangrijk voor de Belgische buitenlandse handel aangezien ze op zich nagenoeg 73 % van de uit- en invoer van goederen en diensten uitmaken.

Die gegevens illustreren het belang van het extern concurrentievermogen voor de Belgische economie. Hoewel slechts 10 % van de ondernemingen actief zijn op de internationale markten, genereren ze immers 75 % van de toegevoegde waarde en verschaffen ze 70 % van de banen in de private sector.

Zoals blijkt uit tal van studies, zowel internationale (bv. Bernard en Jensen, 1995, 1999, 2004, Aw en Hwang, 1995, Bernard, Eaton, Jensen en Kortum, 2003, Bernard, Jensen en Schott, 2005, voor de Verenigde Staten, Eaton, Kortum en Kramarz, 2004, voor Frankrijk, en Mayer en Ottaviano, 2007, voor een analyse op Europees niveau) als Belgische (Muûls en Pisu, 2007, Dhyne *et al.*, 2010), zijn de multinationale ondernemingen, en meer algemeen de export- of importbedrijven, grote ondernemingen met een hogere productiviteit en betere groeivoorzichten op lange termijn dan de louter binnenlandse bedrijven.

Volgens de boekhoudkundige informatie uit de Balanscentrale investeerde immers bijna een derde van de in 2005 actieve multinationale ondernemingen in 2004 of 2005 in immateriële vaste activa, bijvoorbeeld in R&D of in octrooien en licenties, in goodwill of in merken en soortgelijke rechten, terwijl slechts 7 % van de louter binnenlandse ondernemingen gedurende dezelfde periode een soortgelijke investering verrichtte.

**GRAFIEK 5** STRUCTUUR VAN DE BELGISCHE ECONOMIE, IN 2005<sup>(1)</sup>



Bronnen: afzonderlijke gegevens van de Balanscentrale, gecombineerd met de gegevens van de buitenlandse handel, van de betalingsbalans en van de enquête naar de directe investeringen in het buitenland.

(1) Private sector, met uitzondering van de banken en de verzekeringsondernemingen.

(2) Goederen- en dienstenverkeer.

## 2.1.2 De Belgische exportbedrijven – Verloop over de periode 1995-2011

Ter aanvulling van de hierboven voorgestelde statische visie blijkt uit een analyse van het verloop van het aantal bedrijven die tijdens de periode 1995-2011 goederen exporteerden, dat het aantal exportbedrijven vanaf 2002 voortdurend afnam. Van 1995 tot 2001 steeg het aantal exportbedrijven weliswaar van 8 618 tot 10 449, terwijl in 2011 nog slechts 8 703 bedrijven goederen uitvoerden. Deze daling van het aantal exportbedrijven deed onze totale uitvoer evenwel niet afnemen, voornamelijk doordat het gemiddelde uitvoerbedrag per exportbedrijf aanzienlijk toenam.

Achter dit nettoverloop gaan echter grote jaar-op-jaar bewegingen schuil in de toe- en uittredingen op de internationale markten. Van 1995 tot 2011 traden immers jaarlijks gemiddeld 1 635 bedrijven toe tot de internationale markten, terwijl 1 604 bedrijven deze markten verlieten. De nieuwe exporteurs hebben blijkbaar moeite om hun exportactiviteiten langer dan een jaar vol te houden. Slechts 60 % van de nieuwe exporteurs op de internationale markten blijft na een jaar verder uitvoeren. Na vijf jaar exporteert nog slechts 23 % van de nieuwkomers.

De ondernemingen exporteren van nature verschillende producten naar verschillende markten. Het gemiddelde

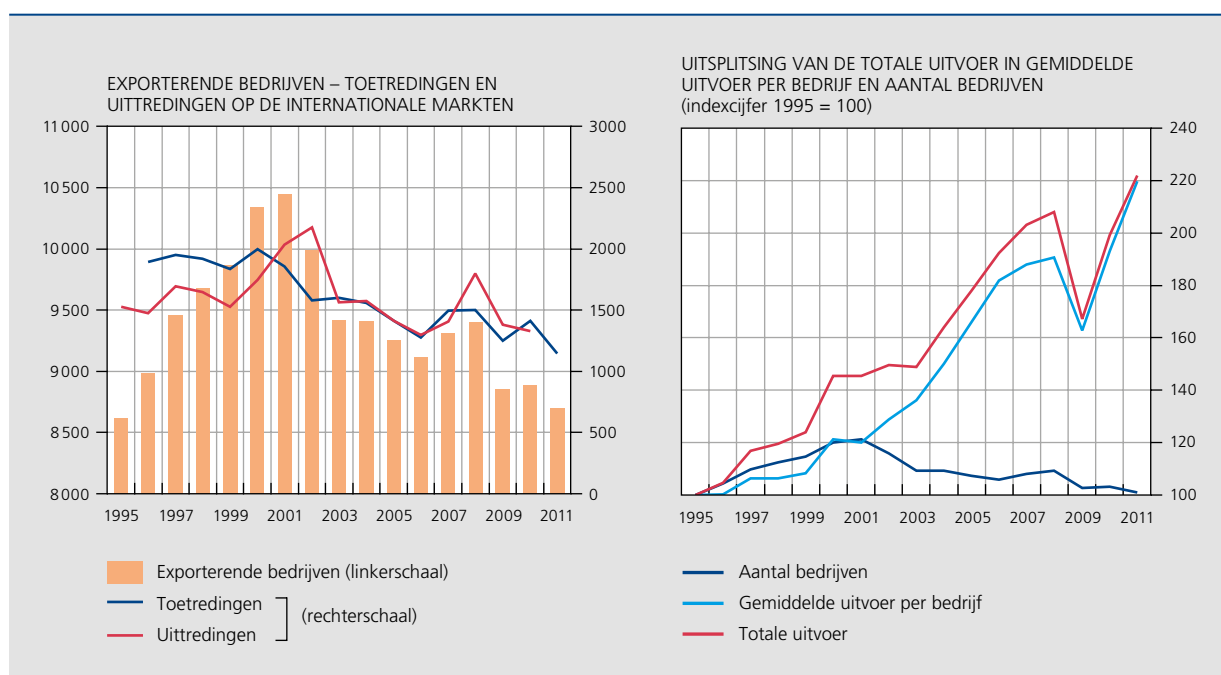
exportbedrijf voerde in 1995 14,2 HS6-producten uit. In de loop van de beschouwde periode nam het aantal geëxporteerde producten toe; in 2011 bedroeg het 22,1 HS6-producten. In dat jaar verhandelde 12 % van de exporteurs slechts één HS6-product. Nog in 2011 exporteerde het gemiddelde exportbedrijf naar veertien verschillende bestemmingen (of vier méér dan in 1995). Slechts 10 % van de exportbedrijven dreef handel met slechts één land en 4 % voerde slechts één product naar één bestemming uit.

De Belgische uitvoer is echter uitermate sterk geconcentreerd, met een klein aantal zeer grote exporteurs. Deze sterke concentratie is de afgelopen zestien jaar zelfs nog toegenomen. In 2011 vertegenwoordigde het laatste percentiel van de verdeling van de exportbedrijven (87 ondernemingen) 50 % van de Belgische goederenexport (€ 105 miljard), terwijl 80 % van de exporterende bedrijven slechts 10 % van het totaal uitmaakte.

## 2.2 Uitsplitsing van de groei van de uitvoer

De geaggregeerde analyse van het verloop van de Belgische uitvoer verschaft weliswaar een indicatie omtrent de algemene dynamiek van de buitenlandse handel van ons land, maar de oorzaken van dit verloop kunnen er niet mee worden geïdentificeerd; dat is alleen mogelijk

GRAFIEK 6 AANTAL EXPORTEURS EN UITVOERBEDRAGEN



Bron: individuele gegevens van de buitenlandse handel, nationaal concept.



aan de hand van de analyse van de exportstromen op micro-economisch vlak.

Uit micro-economisch oogpunt kan de geaggregeerde groei van de uitvoer tussen  $t-1$  en  $t$  in twee grote componenten worden uitgesplitst.

De eerste component heeft betrekking op het feit dat sommige actieve internationale handelsbetrekkingen in  $t-1$  niet meer actief zijn in  $t$ , terwijl andere nieuw tot stand worden gebracht in  $t$ . Dit proces waarbij internationale transacties tot stand komen/verdwijnen, wordt de extensieve component van de groei van de uitvoer genoemd. De export groeit (slinkt) omdat het volume van de nieuw tot stand gebrachte transacties groter (kleiner) is dan het volume van de verdwenen transacties.

De tweede component betreft de groei van de internationale handelsbetrekkingen die gehandhaafd bleven tussen  $t-1$  en  $t$ . Deze component wordt de intensieve component van de groei van de uitvoer genoemd.

Het belang van de extensieve component hangt af van de bij de analyse gehanteerde definitie van 'internationale transactie'. Voor deze studie is een internationale transactie de uitvoer, door een Belgisch bedrijf, van een bepaald HS6-product naar een bepaald land van bestemming. De extensieve component van de uitvoergroei kan dus drie bronnen hebben: een component 'bedrijven', een component 'landen' en een component 'producten'.

De component 'bedrijven' vertegenwoordigt de extensieve marge die toe te schrijven is aan de toe- en uittredingen van bedrijven tot de internationale markten in hun geheel beschouwd. De component 'landen' vertegenwoordigt de extensieve marge die toe te schrijven is aan de toe- en uittredingen in  $t$  van een land van bestemming door bestaande exportbedrijven. De component 'producten', ten slotte, vertegenwoordigt de extensieve marge die toe te schrijven is aan de invoering of terugtrekking van bepaalde HS6-producten door de bestaande exporterende bedrijven in hun verschillende landen van bestemming.

In 1995 telde de hierboven voorgestelde databank 366 563 individuele transacties (bedrijf x land x product). In 2011 waren dat er 876 414. De toename van het aantal transacties gedurende de afgelopen zestien jaar bewijst het belang van de extensieve marge in het verloop van onze buitenlandse handel. Gedurende deze periode wijzigde in feite 89% (respectievelijk 90%) van

de exporterende bedrijven ieder jaar hun portefeuille van landen van bestemming (respectievelijk hun producten-portefeuille). Slechts 3% van de exportbedrijven gebruikt uitsluitend de intensieve marge om op de internationale markten te groeien.

Om de bijdrage te meten van de verschillende componenten van de uitvoergroei, wordt de definitie van uitvoergroei tussen twee periodes van Davis en Haltiwanger (1992) gehanteerd. Met deze meting kan een groeicijfer worden berekend dat gekoppeld is aan de tot stand gebrachte/stopgezette transacties. De berekening verloopt volgens deze formule

$$\dot{X}_{it} = 2 \frac{X_{it} - X_{it-1}}{X_{it} + X_{it-1}}$$

waarbij  $X_{it}$  gelijk is aan het bedrag van de transactie  $i$  dat is opgetekend voor het jaar  $t$  en waarbij  $\dot{X}_{it}$  gelijk is aan het groeicijfer van deze transactie tussen  $t$  en  $t-1$ <sup>(1)</sup>.

De geaggregeerde groei wordt verkregen door

$$\dot{X}_t = \sum_{i=1}^N \frac{X_{it} + X_{it-1}}{X_t + X_{t-1}} \dot{X}_{it}$$

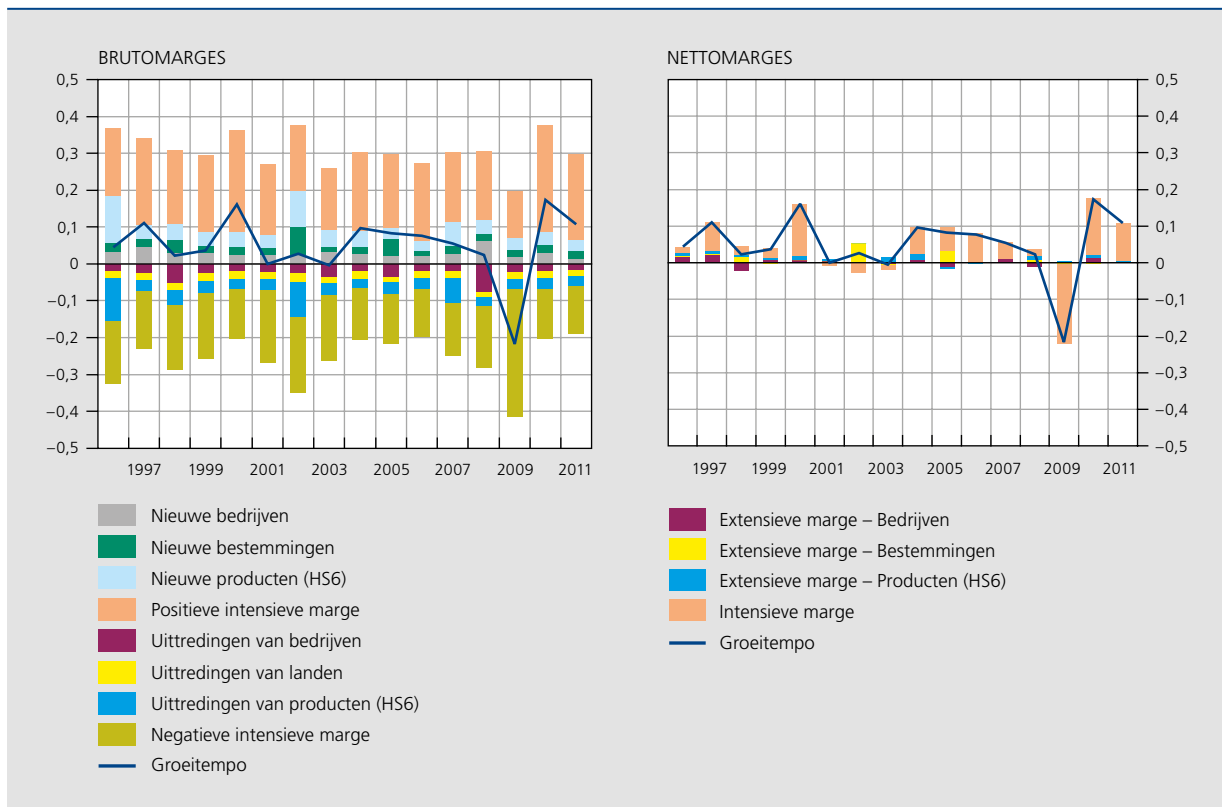
waarbij  $X_t$  gelijk is aan het totale uitvoerbedrag voor het jaar  $t$  en waarbij  $\dot{X}_t$  gelijk is aan de uitvoergroei tussen  $t$  en  $t-1$ .

Verdeelt men de verschillende individuele bijdragen tot de uitvoergroei tussen de respectieve hierboven gedefinieerde extensieve en intensieve marges, dan blijkt dat de nettobijdrage van de verschillende componenten van de extensieve marge vrij klein is, behalve in 2002 of 2005 toen de component 'landen' blijkbaar in hoge mate bijdroeg tot de geaggregeerde groei. Aangezien deze twee aanzienlijke bijdragen van de component 'landen' verband houden met uitzonderlijke gebeurtenissen aangaande een zeer gering aantal ondernemingen, zijn ze macro-economisch niet significant en dienen ze bijgevolg als louter idiosyncratisch te worden beschouwd. Behalve in 2002 en 2005 resulteerde de groei van de Belgische uitvoer dus voornamelijk uit de intensieve component van de groei, vooral sedert 2000. De nettogroei van het volume tot stand gebrachte transacties maakt inderdaad 80 tot 95% van de geaggregeerde groei uit.

Deze uitsplitsing van de groei toont ook aan dat door de crisis van de internationale handel in 2009 vooral de uitvoerbedragen naar de bestaande markten afnamen, veel meer dan dat de handelsbetrekkingen volledig zouden zijn stilgevallen (cf. Behrens *et al.*, 2010). Doordat de meeste handelsbetrekkingen gehandhaafd bleven, konden de

(1) Volgens deze definitie leidt de creatie van een nieuwe transactie tot een groeicijfer van +2, terwijl dat bij de klassieke definitie van een groeicijfer een groei van  $+\infty$  zou zijn. Wanneer een transactie verdwijnt, zou dat volgens deze definitie leiden tot een groeicijfer van -2 in plaats van -1 bij de klassieke definitie.

GRAFIEK 7 UITSPLETSING VAN DE JAAR-OP-JAAR GROEI VAN DE UITVOER – EXTENSIEVE EN INTENSIEVE MARGES



Bron: individuele gegevens van de buitenlandse handel, nationaal concept.

Belgische exporteurs snel profijt trekken van de opleving van de wereldvraag in 2010. De invoer van de Belgische ondernemingen vertoonde blijkbaar een vergelijkbaar groeiprofiel. Ook deze groei vond zijn oorsprong hoofdzakelijk in de intensieve marge.

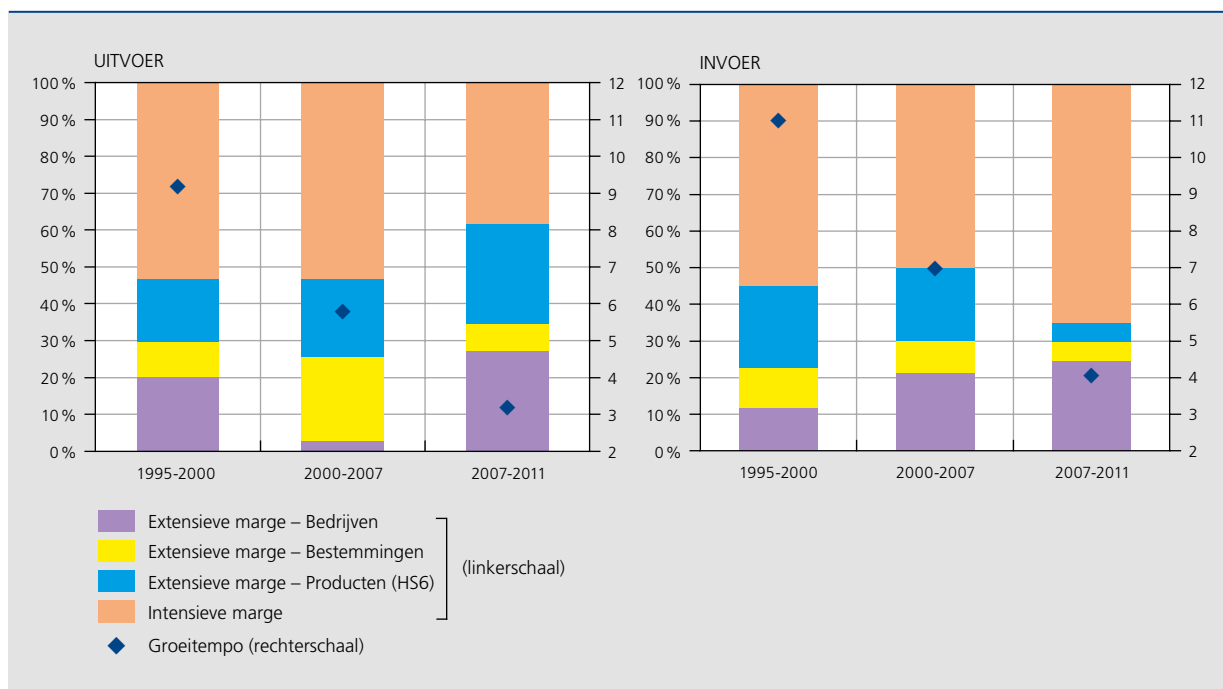
Een meer gedetailleerde uitsplitsing van de intensieve marge in 'intensieve marge toe te schrijven aan de transacties die tijdens de afgelopen drie jaar tot stand zijn gebracht' en 'intensieve marge toe te schrijven aan de overige transacties' toont toch aan dat het vooral de recentelijk tot stand gebrachte handelsbetrekkingen zijn die tot de intensieve groei bijdragen. Er zij in het bijzonder op gewezen dat het verloop van de intensieve marge in 2009 en 2010 telkens een totaal verschillende samenstelling vertoont. De vermindering van de handelstromen in 2009 was voornamelijk toe te schrijven aan de 'oude' (vóór 2006 tot stand gebrachte) transacties, terwijl de stijging in 2010 – zoals hierboven is aangegeven – voor de helft voortvloeide uit de toename van de tussen 2007 en 2009 tot stand gebrachte handelsbetrekkingen.

De relatief geringe bijdrage van de extensieve marge tot de groei van de uitvoer verhult grote veranderingen in de

structuur van de Belgische uitvoer. Zoals eerder vermeld, wijzigen nagenoeg alle exportbedrijven ieder jaar hun landen- en productenportefeuille. Deze grote wijzigingen komen tot uiting in de brutobijdragen van de extensieve en intensieve marges tot de groei. Zo gaan achter de uiterst kleine nettobijdrage van de extensieve marge 'producten' in feite grote positieve en negatieve bijdragen schuil (respectievelijk door de invoering van nieuwe producten op bestaande markten en door de uittreding van producten op bestaande markten). Dit wijst erop dat de Belgische exporteurs zich aan de internationale concurrentie aanpassen door op de verschillende markten waar ze actief zijn geregeld hun productenportefeuille te wijzigen. Ook de brutobijdragen van de extensieve marge 'bedrijven' geven de grote veranderingen weer in de samenstelling van de populatie van exportbedrijven.

Een analyse van de uitvoergroei op langere termijn toont ook aan dat het relatieve belang van de bijdrage van de extensieve marges tot de groei van onze uitvoer sterk verandert. Uit een analyse van de bijdrage van de verschillende groeimarges over langere periodes (1995-2000, 2000-2007 en 2007-2011) blijkt immers dat de relatieve bijdrage van de extensieve marges aanzienlijk toeneemt.

**GRAFIEK 8** UITSPLETSING VAN DE GROEI VAN DE UITVOER EN DE INVOER OP LANGE TERMIJN – EXTENSIEVE EN INTENSIEVE MARGES



Bron: individuele gegevens van de buitenlandse handel, nationaal concept.

Terwijl de component ‘landen’ doorgaans een betrekkelijk kleine rol lijkt te spelen in de geaggregeerde groei van de uitvoer (minder dan 10% van de gecumuleerde groei tijdens de periodes 1995-2000 en 2007-2011), lijken de twee andere extensieve componenten een grote bron van exportgroei op lange termijn te zijn. In de loop van de drie geanalyseerde subperiodes waren de verschillende componenten van de extensieve marge immers goed voor 47 tot 61% van de geaggregeerde groei.

Zoals hierboven vermeld, nam het totale aantal exporteurs in de periode 1995-2000 toe (er kwamen in deze periode 1 723 exporterende bedrijven bij), en daardoor droeg de extensieve marge ‘bedrijven’ voor 20% bij tot de gecumuleerde groei van de uitvoer. Gedurende de tweede subperiode bleef de bijdrage van de extensieve marge ‘bedrijven’ licht positief, tegen de achtergrond van een dalend aantal exporteurs (in deze periode gingen netto 1 031 exportbedrijven verloren). Ook tijdens de recente periode heeft de extensieve marge ‘bedrijven’ een grote bijdrage geleverd (27% van de gecumuleerde groei), zij het tegen de achtergrond van een relatief zwakke totale groei van het uitvoervolume ten opzichte van de twee andere subperiodes, waardoor het belang van deze bijdrage enigszins wordt gereduceerd.

Een groot verschil ten opzichte van de uitsplitsing van de jaar-op-jaar groei is de belangrijke rol van de extensieve

‘producten’-marge. In de eerste twee periodes was deze component goed voor ongeveer 20% van de gecumuleerde groei. Tijdens de recente crisisperiode heeft hij een bijzonder grote bijdrage geleverd, namelijk meer dan 27%.

Deze grotere bijdrage van de extensieve marge tijdens de crisis (60% van de groei indien het geheel van de extensieve marges wordt beschouwd) werd weliswaar geleverd tegen de achtergrond van een zwakke gecumuleerde groei, waarbij de intensieve marges erg tegenstrijdige bewegingen te zien gaven. Door deze tegenstrijdige bewegingen nam de bijdrage van de intensieve marge tot de gecumuleerde groei af. Uit een dergelijke uitsplitsing van de invoergroei blijkt evenwel dat de bijdrage van de extensieve marges tijdens de eerste twee subperiodes vergelijkbaar was met die van de uitvoer, maar dat de situatie in de crisisperiode sterk verschilde, terwijl de context van de groei veel gelijkenis vertoonde met die van de uitvoer. Tussen 2007 en 2011 nam de invoer, in tegenstelling tot de uitvoer, vooral toe dankzij de intensieve marge.

De uitsplitsing van de langetermijngroei van de uitvoer over de periode 2007-2011 lijkt dus aan te geven dat de Belgische exporteurs hun productenportefeuille op de markten waarop ze tijdens de crisis actief waren, ingrijpend hebben gewijzigd. Er zij op gewezen dat deze

grotere bijdrage van de 'producten'-marge niet louter het resultaat van een kleiner aantal ondernemingen is. Tussen 2007 en 2011 brachten de bestaande ondernemingen op de bestaande markten immers ongeveer 300 000 nieuwe transacties (een door een onderneming naar een land van bestemming uitgevoerd product) tot stand en werden er terzelfder tijd iets meer dan 200 000 transacties beëindigd. Deze grote verandering in de productenportefeuille betrof in hoofdzaak chemische producten, elektrisch materiaal en machines. Het vastgestelde verloop lijkt er algemeen beschouwd op te wijzen dat de Belgische ondernemingen zich herpositioneren naar de uitvoer van hoog- of middelhoogtechnologische producten en naar opkomende markten (Oost-Europa, China, India).

## Conclusies

Uit de analyse van zowel de macro- als de micro-economische gegevens van de Belgische buitenlandse handel blijkt dat de structuur van de Belgische uitvoer sterk gewijzigd is. Deze structurele veranderingen zijn voor de Belgische ondernemingen significante factoren van externe groei gebleken. Onze ondernemingen moeten zich op hoogtechnologische nichesegmenten richten teneinde hun marktaandeel in het buitenland te behouden of te vergroten.

Het transformatieproces van de Belgische economie komt tot uiting in de belangrijke rol die de extensieve marge sedert 1995 vervult in de uitvoergroei op lange termijn. Dit proces lijkt zich recentelijk zelfs nog te hebben doorgezet. Zoals hierboven vermeld, is de groei van onze uitvoer de afgelopen vijf jaar immers hoofdzakelijk gelinkt geweest aan de diversifiëring van de productenportefeuille van de Belgische exporteurs.

## Bibliografie

Aw B. en A. R. Hwang (1995), 'Productivity and the export market: A firm-level analysis', *Journal of Development Economics*, 47(2), 313-332.

Behrens K., G. Corcos en G. Mion (2010), *Trade crisis? What trade crisis?*, NBB Working Paper 195.

Bernard A. en J. B. Jensen (1995), 'Exporters, jobs and wages in U.S. manufacturing: 1976-1987', *Brookings Papers on Economic Activity*, 67-112.

Bernard A. en J. B. Jensen (1999), 'Exceptional export performance: Cause, effect or both?', *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25.

Bernard A., J. Eaton, J. B. Jensen en S. Kortum (2003), 'Plants and productivity in international trade', *American Economic Review*, 93(4), 1268-1290.

Bernard A. en J. B. Jensen (2004), 'Exporting and productivity in the USA', *Oxford Review of Economic Policy*, 20(3), 343-357.

Bernard A., J. B. Jensen en P. Schott (2005), *Importers, exporters and multinationals: A portrait of firms in the U.S. that trade goods*, NBER Working Paper 11404.

Davis S. en J. Haltiwanger (1992), 'Gross job creation, gross job destruction, and employment reallocation', *Quarterly Journal of Economics*, 107(3), 819-63.

Dhyne E., C. Fuss en C. Mathieu (2010), *Labour demand adjustment: Does foreign ownership matter?*, NBB Working Paper 207.

Duprez C. (2011), 'Het internationaal dienstenverkeer: Een toenemende bijdrage tot het lopend saldo van België', NBB, *Economisch Tijdschrift*, december 2011, 59-75.

Eaton J., S. Kortum en F. Kramarz (2004), 'Dissecting trade: Firms, industries, and export destinations', *American Economic Review*, 94(2), 150-154.

Mayer T. en G. Ottaviano (2007), *The happy few: New facts about the internationalisation of European firms*, Bruegel/CEPR EFIM2007 Report, Bruegel Blueprint Series.

Muûls M. en M. Pisu (2007), *Imports and exports at the level of the firm: Evidence from Belgium*, NBB Working Paper 114.