

DELOCALISATIE VAN DE BEDRIJVEN

P. Bernard, H. Van Sebroeck

H. Spinnewyn, A. Gilot, P. Vandenhove

PLANBUREAU - BRUSSEL

**PLANBUREAU
Diensten van de Eerste Minister
Ministerie van Economische Zaken**

SEPTEMBER 1994

PLANBUREAU
Kunstlaan 47-49
1040 Brussel

TEL 32-2-507.73.11 - FAX 32-2-507.73.73 - BBS 32-2-507.74.70 - ISDN 32-2-514.60.69

Voorwoord

1. Na de tweede wereldoorlog kende het handelsverkeer, tussen de industrielanden, een nooit eerder geziene groei en vooral de bilaterale handelsstromen tussen de zogenaamde landen uit het Zuiden en die uit het Noorden zijn constant blijven toenemen.

Aanvankelijk kwam het er voor de landen uit het Zuiden op aan om hun natuurlijke rijkdommen uit te voeren maar tegenwoordig exporteren zij meer en meer afgewerkte produkten en zelfs diensten van leveranciers, van landbouwprodukten, van grondstoffen en van produkten die in het noorden nog weinig gemaakt worden, worden de landen van het Zuiden momenteel in veel domeinen beschouwd als de concurrenten van de industrielanden.

2. Aldus ontstaat er een nieuwe structuur in het internationaal handelsverkeer waarin het Noorden en het Zuiden zich specialiseren in bepaalde produkties van goederen en diensten naargelang van hun competitieve voordelen.

Deze nieuwe situatie die de zuiderse landen de beste kansen biedt op een verdere ontwikkeling, kon niet gebeuren zonder de algemene vermindering van de douanebescherming, de snelle daling van de transportkosten en de grote opgang van de telecommunicatie.

3. De verregaande institutionele hervormingen op internationaal vlak versnellen dit proces en vergroten het aantal landen die aan de wereldhandel deelnemen neemt toe. De verspreiding van de democratische ideeën, de toepassing van een ontwikkelingsmodel gebaseerd op de principes van de markteconomie en de opening van de landen van Oost-Europa zorgen er voor dat de ondernemingen hun strategie wijzigen. Meer dan ooit kunnen zij de vestiging van filialen, fabrieken en verkooppunten in het buitenland overwegen. Kortom, zij kunnen investeren overal ter wereld.

De mobiliteit van het kapitaal en de internationalisering van het aandeelhouderschap nemen eveneens toe. Al deze veranderingen zorgen voor een internationalisering van de bedrijven waardoor de binding met hun moederland steeds lossier lijkt te worden.

4. De huidige algemene trend tot "globalisering van de bedrijven" of "mondialisering van de economie" verscherpt de concurrentie op de wereldmarkt en zet de bedrijven er toe aan hun activiteiten te delocaliseren, afhankelijk van de comparatieve en vooral competitieve voordelen die hen worden geboden en van de markten die een forse expansie kennen. Deze beweging gaat dus gepaard met een delocalisatie van sommige activiteiten uit België die nu goedkoper in het buitenland kunnen worden verricht.

5. De delocalisatie vormt trouwens niet het enige antwoord van de bedrijven. Hun strategie maakt het mogelijk om de produktiviteit

teitswinsten te gebruiken die voortvloeien uit research, de technische vooruitgang en de overheidsinfrastructuur om hun competitiviteit te verzekeren.

Naast deze meer defensieve attitude, zijn er bedrijven die opteren voor een expansiestrategie die vooral gericht is op de snel groeiende markten in het "Zuiden", voor diversifiëring van hun technologisch meer geavanceerde produkten en voor kwaliteitsverbetering. Deze meer offensieve strategie speelt in op de mondialisering en op de competitieve voordelen. Zij gaat gepaard met de stopzetting of de delocalisatie van sommige activiteiten vanaf het moment dat de bedrijven zich toespitsen op nieuwe speerpuntprodukten.

6. Waar staan de Belgische bedrijven in deze context ? Hoe groot zijn de delocalisaties van activiteiten ? Welke sectoren worden door het fenomeen getroffen ? De antwoorden op die vragen zijn van groot belang want zij zullen als basis dienen voor het onderzoek van de werkgelegenheid en de werkloosheid en dus van de beleidsmaatregelen ter bestrijding ervan.

In de voorliggende studie wordt via verschillende methodes gepoogd die vragen te beantwoorden.

7. Voor het verleden echter en ondanks de vrij gebrekkige statistische informatie, lijken de besluiten duidelijk. In deze studie wordt in hoofdzaak een eerste vaststelling gemaakt. Het debat terzake wordt er niet door afgesloten. Zij geeft zeker geen definitief antwoord wat de omvang en vooral de uitbreiding van het delocalisatiefenomeen betreft.
8. Deze studie in opdracht van de Minister van Economische Zaken werd uitgevoerd door een ploeg van het Planbureau onder leiding van de heren P. Bernard et H. Van Sebroeck. Ik dank hen daarvoor heel in het bijzonder. Zonder hun inzet zou deze studie niet mogelijk geweest zijn.

Woord van dank

Deze studie kwam er dank zij de medewerking van een groot aantal personen die ons in staat stelden een massa informatie te verzamelen en te verwerken. Wij danken heel in het bijzonder :

- Bij het Ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking : *de Minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking* de heer R. Urbain, de Secretaris-Generaal F. Roelants, de Directeur-Generaal van de Buitenlandse Economische Betrekkingen de heer H. Van Houtte die de operatie gelanceerd heeft, gevolmachtigd Minister de heer R. De Langhe die de gehele operatie geleid heeft, de Directeur van het Algemeen Bestuur van Ontwikkelingssamenwerking mevrouw A. Ribeiro-Vanderauwera, en de heren Ambassadeurs, Consuls en Economische Adviseurs van de talrijke diplomatieke posten die aan onze enquête hebben meegewerkt.
- Bij de *drie nationale vakbonden* : de Voorzitters et Nationale Secretarissen, de economische studiediensten en de talrijke regionale en sectorale Secretarissen.
- Bij de *Nationale Bank van België* : Juffrouw M-H Lambert, Hoofd van het departement studies, de heer A. Lenaert, diensthoofd, de heer Ph. Delhez, Adjunct-Adviseur bij het departement studies, de heer P. D'Havé en mevrouw M. Heyman.
- Bij het *Natioanaal Instituut voor de Statistiek*, de heren Georges en Schepers.
- Bij de ORBEM, de heer E. Courtheoux, Directeur-Generaal bij de FOREM, de heer J.-P. Méan, Administrateur-Generaal en bij de VDAB de heren J. Geuens en E. Vercammen.
- De talrijke *Belgische Bedrijfsfederaties* en enkele *Europese federaties*, waarvan de verantwoordelijken onmogelijk allemaal kunnen worden opgesomd. Zij hebben in ruime mate tijd aan ons besteed en hebben cijfermateriaal geleverd. We vermelden toch speciaal de heer M. Magnus, Directeur-Generaal van de Belgische Federatie van de Kledingnijverheid, die in de herfst van vorig jaar voor onze studie een enquête heeft georganiseerd. De verantwoordelijken van een aantal bedrijven en de Secretarissen van de bijzondere Raadgevende Commissies van de *Centrale Raad voor het Bedrijfsleven*.
- De *Inspecteur-Generaal van Financiën*, de heer C. Dardenne.
- Het *Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid*.
- De *Algemene Directie van de Internationale Economische Akkoorden van het Ministerie van Economische Zaken*.
- De vertaaldienst en het drukkerijpersoneel van het Ministerie van Economische Zaken. Al die personen en hun medewerkers heb-

ben ons bij deze studie geholpen en wij danken hen daarvoor van harte.

- Bij het Planbureau, danken wij in het bijzonder de heren E. Bohets, N. Zuinen, D. Van Den Berghe en E. Raeymaekers voor hun bijdrage.
- De heer Geert Bryon van de informaticacel voor zijn bijzondere hulp.
- De vertalers van het Planbureau, de heren E. Janssens en E. Baeté, die er voor zorgden dat alle teksten op tijd gereed waren.
- De personeelsleden van de Administratieve Diensten van het Planbureau hebben intensief aan deze studie meegewerkt. We vermelden heel in het bijzonder juffrouw B. Duquet, juffrouw M. Vrancken, mevrouw R. Van den Bergh-Simon, mevrouw B. Elsen, mevrouw Froyen, mevrouw A. Dereymaeker, de heer Arijs, ...



Inhoudstafel

Voorwoord	3
Een woord van dank	5
Inleiding	13
I De diamantnijverheid : een typisch voorbeeld	19
II Definiëring en Theorie	25
A. Definiëring van delocalisatie	25
1. Wat is delocalisatie ?	25
2. Waarom delocaliseert men ?	27
3. Hoe delocaliseert men ?	29
4. Grijs zones	31
5. Definitie van delocalisatie	32
B. Een theoretische benadering met vérstrekkende gevolgen	37

III	Determinanten van Delocalisatie	47
	A. Structurele determinanten	48
	1. De mondialisering van de economie	48
	2. De globalisatiestrategie van de ondernemingen	59
	3. De nieuwe markteconomieën	61
	B. Overheidsdeterminanten	62
	1. Omkadering	62
	2. De meest belangrijke overheidsdeterminant is ongetwijfeld de wijzigende wisselkoersen en de devaluaties	62
	3. Loonkosten	64
	4. Milieukosten	66
	5. Reglementeringen	66
	C. Bedrijfseconomische determinanten	68
IV	Cijfermatige benadering van het delocalisatiefenomeen	69
	A. De statistieken van de buitenlandse handel : analyse van de evolutie en het plaatsnemen ervan in de macrosectorale context	69
	Inleiding	69
	1. Onderzoeksterrein	70
	2. Ontwikkeling van de buitenlandse handel van de BLEU met de delocalisatiezones	70
	3. Uit de delocalisatiezones ingevoerde producten en verband met het particulier gebruik	75
	4. Effect op de productie aan delocalisatie blootgestelde sectoren	77
	5. Case-study	81
	6. Besluit	95
	B. De Belgische investeringen en het maakloon in het buitenland : een analyse vertrekkende van de betalingsbalans	98
	1. De gegevens uit de betalingsbalans	98
	2. Overzicht van de totaalcijfers.	100
	3. Gedetailleerde analyse van de DIB	107
	4. Gedetailleerde analyse van de lopende verrichtingen.	128
	5. Besluit.	136

C. Belgische bedrijven in het buitenland : een analyse vertrekkende van de gegevens van de balanscentrale	138
1. Momentopname van de databank:	140
2. De databank: evolutie in de tijd	141
3. Besluit	150
D. Immigrerende delocalisatie : de keerzijde	152
1. De betalingsbalans	152
2. Een micro-economisch gegevensbestand	154
3. Besluit	158
V Resultaten van de enquête bij de Belgische diplomatieke posten en bij de vakbonden	159
A. Resultaten van de enquête bij de Belgische diplomatieke posten	159
1. Een tweetrapsprocedure om een databank samen te stellen	159
2. Voornaamste resultaten van de enquête bij de diplomatieke posten	161
3. Delocalisatie met afbouw van activiteit in België	168
4. Landenanalyse	169
5. Besluit	186
B. De binding tussen collectieve ontslagen en delocalisatie : Resultaten van de enquête bij de vakbonden	187
VI Besluiten van de cijfermatige benaderingen	193
A. Wat kan men besluiten uit de analyses ?	194
1. Zijn delocalisaties in de enge zin belangrijk voor België ?	194
2. De delocalisatie in ruime zin	198
3. Is ook de immigrerende "delocalisatie" belangrijk ?	201
4. Welke zijn de gevolgen voor de tewerkstelling?	202
B. De tekortkomingen van de statistieken	205
1. De douanestatistiek	205
2. Het maakloonwerk	205
3. De investeringen van en in het buitenland (kapitaalverrichtingen)	206
4. De participaties in het buitenland (dochtermaatschappijen) van de Belgische ondernemingen (bestand afkomstig van de Balanscentrale)	207

5. De enquête bij de vakbonden	208
6. De enquête bij de diplomatieke posten	208
VII Bedrijfstakken	211
A. Bedrijfstakken die reeds delocaliseerden	211
1. De diamantnijverheid (zie hoofdstuk I)	211
2. De Ledernijverheid	211
3. De Kleding- en Confectienijverheid	218
4. De Textielnijverheid	232
B. Bedrijfstakken die recentelijk of deels delocaliseerden	244
1. De distributie	244
2. De glassector.	263
3. De sectoren van Fabrimetal	273
4. De automobielsector	284
5. De elektrische en elektronische industrie , de Informatica	290
6. De voedingsnijverheid	301
VIII Beleidslijnen	307
A. Belangrijkste besluiten uit het geheel van de analyses	307
1. Ondanks de lacunes in het gebruikte materiaal zijn er convergerende vaststellingen	307
2. De echte oorzaken van delocalisatie moeten worden aangepakt.	308
3. Geen duale maatschappij	310
4. Doelstellingen voor de overhied	310
B. Het controversiële probleem van de sociale clausule	311
C. Actieniveaus en -domeinen	316
1. Op wereldvlak	316
2. Op het vlak van de Europese Unie	319
3. Op het vlak van België: Federale Staat, Gewesten en Gemeenschappen	321

IX Algemene conclusies	325
A. Vaststellingen en besluiten	325
B. Beleidslijnen	335
1. Op wereldvlak	335
2. Op het vlak van de Europese Unie	336
3. Op het vlak van België: Federale Staat, Gewesten en Gemeenschappen	336
Bijlagen	339
Bijlage 1. Buitenlandse handel	340
1.1. Indeling voor de geografische zones	340
1.2. Indeling naar sectoren en produktgroepen	341
Bijlage 2. Betalingsbalans	346



Inleiding

Delocalisatie van bedrijven is zeker geen recent fenomeen. Gedurende de jaren '60 en '70 werd er in toenemende mate gedelocaliseerd in sectoren zoals kleding, textiel, leder, en elektronica voor huishoudelijk gebruik. Dit had toen wel een andere benaming: internationale arbeidsverdeling, transplants, transfert van activiteiten,...

Waarom krijgt het fenomeen, dit keer onder de naam “delocalisatie”, sinds enkele jaren zoveel aandacht en veroorzaakt het bijna een trauma in de publieke opinie van sommige landen? Vooral in Frankrijk was dit het geval toen twee bedrijven, (Hoover en Grundig) naar het buitenland werden overgeheveld, terwijl politici en werknemersorganisaties machteloos moesten toezien.

Had men te maken met een nieuwe opflakking van het fenomeen? Breidde het zich uit naar andere sectoren? Een van de eerste officiële rapporten, namelijk dat van Jean Arthuid (Franse Senaat, 4 juni 1993) luidde de alarmbel en sprak van een drama. Een deel van het cijfermateriaal waarop het rapport was gesteund, werd echter vrij snel in twijfel getrokken.

Persberichten over het alsmear toenemend aantal gevallen van delocalisaties die meestal met verlies van banen gepaard gingen, brachten de economische en sociale wereld in beroering. Die overvloed aan vaak weinig exacte of zelfs tegenstrijdige informatie over een dergelijk zeer veelzijdig probleem hadden een bijzonder wazige situatie gecreëerd.

Ook in ons land waren er gevallen die de publieke opinie schokten: Philips (meerdere malen), Solvay-Couillet, Samsonite, enz....

In het kader van die problematiek heeft de Vice Eerste Minister en Minister van Economische Zaken op 5 juli 1993 het Planbureau belast met een studie over de verschillende facetten, de evolutie, de oorzaken en de gevolgen van dit fenomeen wat België betreft.

Het Planbureau moest al snel vaststellen dat er weinig wetenschappelijke literatuur voorhanden was over delocalisatie en dat de beschikbare statistieken geen juist inzicht in het fenomeen konden geven. Toch moesten die bronnen ook al gaven ze slechts een gedeeltelijk en vaak vertekend beeld, bij gebrek aan beter, worden gebruikt¹.

Een eerste benadering van het delocalisatiefenomeen bestaat erin de ontwikkeling van de BLEU-invoer uit typische delocalisatielanden te onderzoeken.

Aan de hand van de *douanestatistieken* kon een gedetailleerde analyse worden gemaakt (NACE met 3 cijfers) van de import- en exportstromen met de landen van vier regio's in de wereld die traditioneel gekend zijn voor hun gedelocaliseerde activiteiten: Zuid-Oost Azië, Noord Afrika, de landen van Oost Europa en drie Zuidoepese landen. De resultaten van die analyse zijn te vinden in hoofdstuk IV, afdeling A, aangevuld met Bijlage 1.

In een tweede benadering worden de evolutie van de investeringen door Belgische bedrijven in het buitenland en de evolutie van het maakloon door buitenlandse ondernemingen onderzocht.

De Nationale Bank heeft voor de periode 1987-1992 de *bilaterale* directe investeringsstromen (in verschillende categorieën onderverdeeld) met alle betrokken landen uit de *betalingsbalans* gelicht, als ook twee lopende uitgavenstromen, namelijk het *maakloon* en de *aannemingscontracten*. Men vindt dit alles in hoofdstuk II, afdeling B.

Later heeft de Nationale Bank het Planbureau een gegevensbestand toegestuurd met de *participaties* van Belgische maatschappijen *in het buitenland* voor de periode 1987-1992. De lering die uit die in-

1. Deze vaststellingen worden bevestigd door het rapport van de Assemblée nationale française (van G. Chavanes, 1 december 1993) dat echter heel wat voorzichtiger is in zijn besluiten dan het verslag van de Senaat. Het bevat weinig cijfermateriaal en toont aan dat het vrijwel onmogelijk is om via de bestaande statistieken een volledig inzicht te krijgen in het fenomeen. Uit de onzekerheid van de Rapporteur en de tegenstrijdigheid van de opinies blijkt eveneens hoe moeilijk het is het fenomeen te definiëren.

formatie kon worden getrokken wordt beknopt weergegeven in hoofdstuk III, afdeling C.

Om relevante besluiten te kunnen trekken, was eveneens nodig de overhevelingen van produktie-activiteiten zowel in immigrerende als emigrerende richting te bestuderen en dit zowel voor de directe investeringen in het buitenland (DIB) als voor de overige stromen. Op die manier kon het respectieve belang en de evolutie van de twee stromen worden beoordeeld. Met behulp van de douanestatistiek en de gegevens uit de betalingsbalans was dit mogelijk.

Het gebruik van de gegevens inzake de directe investeringen werd echter in ernstige mate beperkt door het ontbreken van elke vorm van opsplitsing per sector.

In een poging om dit sektorale probleem deels op te lossen heeft men een snelle, jammer genoeg onvolledige telling (in principe tot en met 1992) gemaakt van de *buitenlandse inplantingen in België* die geklasseerd werden per land van oorsprong van het moederbedrijf. Er werd eveneens een klassering gemaakt per bedrijfstak. De analyse van de resultaten is te vinden in hoofdstuk IV, afdeling D.

Zowel in deze werkwijze als in de andere is het altijd moeilijk geweest te preciseren tot welke sector een bedrijf behoort. In veel gevallen was het aan de hand van de beschikbare informatie inderdaad niet mogelijk met zekerheid de aard van de activiteit van de *filialen* te bepalen.

De aldus verwerkte gegevens waren echter onvoldoende om een inzicht in de delocalisatieproblematiek te krijgen.

Het was dan ook nodig andere informatiebronnen aan te boren: pers, activiteitenverslagen van de in België aanwezige vennootschappen en groepen, bedrijfssluitingen en falingen, collectieve ontslagen, brugpensioenen,... Meestal hebben die bronnen echter onvolledige informatie opgeleverd.

Al snel is gebleken dat er meer systematische informatie moest worden ingewonnen:

- Vanaf half juli kreeg het Planbureau de medewerking van het Ministerie van Buitenlandse Zaken dat een vragenlijst zou sturen naar *70 Belgische diplomatieke posten* in 60 landen waar zich inplantingen van Belgische bedrijven zouden kunnen bevinden.

In de maanden die volgden werd dit eerste verzoek aangevuld met twee opeenvolgende vragenlijsten aan de Belgische Ambassades en Consulaten.

- Kort daarna hebben de *drie nationale vakbonden* bij hun sectorale en regionale secretarissen inlichtingen ingewonnen omtrent

lijsten inzake aanvragen voor collectief ontslag. Zij hebben de oorzaken ervan nagegaan en de gevolgen voor de werkgelegenheid gepreciseerd.

De resultaten van de analyse van die twee enquêtes zijn opgenomen in hoofdstuk V.

Vanaf het begin van het onderzoek bleek duidelijk dat een *conceptuele aanpak* moest worden ontwikkeld en een coherent geheel van definities moest worden opgesteld om zo een complex en veranderlijk fenomeen als de delocalisatie te vatten. Na onderzoek en overleg werd uiteindelijk een classificatie gemaakt van de verschillende vormen van delocalisatie. Die classificatie wordt beschreven in hoofdstuk II A waarin ook melding wordt gemaakt van de complexiteit en de grijze jaren die verbonden zijn met het fenomeen delocalisatie.

De delocalisatie moest ook *theoretisch* worden benaderd. De inplanting van activiteiten in het buitenland werden gesitueerd in het kader van de fors toenemende trends en de mechanismen van mondialisering en globalisering. Daarover handelt hoofdstuk II.B.

Die theoretische benadering wordt aangevuld met een analyse van de *determinanten* van de delocalisatie in hoofdstuk III.

In hoofdstuk VI worden de resultaten van de *zes genoemde benaderingen met elkaar geconfronteerd*.

Tenslotte werden de delocalisaties niet meer in detail bekeken voor een twaalfstal, sterk betrokken sectoren. Die doorlichting brengt voor elk geval een bijkomende verheldering van de verschillende sectorale problemen ter zake.

Die aanpak was mogelijk dank zij contacten met een vrij groot aantal verantwoordelijken van bedrijven en bedrijfsorganisaties². Via een schriftelijke vragenlijst werd bovendien een enquête gehouden bij een beperkt aantal bedrijven uit de voedingsnijverheid. Hoofdstuk VII is volledig daaraan gewijd.

Niet alle sectoren konden echter worden onderzocht. Zelfs niet sommige bedrijfstakken, zoals speelgoed, uurwerken en meubels waar de delocalisatie nochtans een feit is. Ook de zware industrie, in het bijzonder de ijzer- en staalnijverheid en de metaalnijverheid, komen niet aan bod, omdat zij vooral andere problemen kennen dan delocalisatie.

2. Er was geen sprake van om, zoals de Senaat en de Assemblée Nationale in Frankrijk hebben gedaan, onder eed hoge personaliteiten uit de economische wereld en de administratie te ondervragen.

Ondanks de grote leemten en de vaak ontoereikendheid van het beschikbare materiaal, kunnen er dank zij gelijklopende vaststellingen van de zes benaderingen, *bepaalde conclusies* worden getrokken wat de omvang en de evolutie van het fenomeen betreft.

Op basis van de meest relevante conclusies, werden nuttige oriëntaties voor het economisch beleid ontwikkeld. Zij worden in hoofdstuk VIII voorgesteld. De daarin opgenomen beleidslijnen zijn een beknopte inventaris van de maatregelen die op verschillende beleidsniveau's, (wereld, europees, federaal en regionaal) kunnen worden genomen.

De delocalisatie is een probleem dat sterk gekoppeld is aan alle facetten van het economisch en sociaal beleid (de competitiviteit, de organisatie van de wereldhandel, het monetair beleid, de Noord-Zuid relaties, de opening van Oost Europa, de R&D, de structurele economische ontwikkeling, het industrieel beleid, enz....).

Precies omwille van die veelheid en de complexiteit van de materie, werden in het kader van deze studie geen concrete plannen gesteld.

I

De diamantnijverheid : een typisch voorbeeld

Het lijkt onlogisch dit rapport te beginnen met de beschrijving van een bedrijfstak in plaats van met een definitie. De reden waarom die andere volgorde wordt gebruikt, is dat de diamantsector, die met 7 % van de totale uitvoer toch vrij belangrijk is voor de Belgische economie, onmiddellijk een idee geeft van wat delocalisatie betekent en welke de gevolgen ervan zijn, nu en in de toekomst.

De diamantsector is een voorbeeld van delocalisatie in de enge zin. In de enge zin omdat men is gaan produceren op een plaats waar dat goedkoper was, om het produkt daarna terug naar België te brengen en het te verkopen.

Niettegenstaande die beperking blijft het een interessant model omdat het een aantal nevenfacetten vertoont die het fenomeen van de delocalisatie kenmerken. We citeren nu reeds, maar komen daar later op terug : loonkostenverschillen, het samengaan van emigrerende delocalisatie met immigrerende delocalisatie, verlies aan arbeidsplaatsen in de produktiesfeer maar bijkomende werkgelegenheid in de dienstensectoren, transfer van technologie, de gevolgen van protectionisme, enz...

De diamantnijverheid toont ook aan dat delocalisatie geen totaal nieuw verschijnsel is vermits veel vroeger reeds, binnen de eigen landgrenzen, delocalisaties van Antwerpen naar de Kempen werden doorgevoerd.

Concurrentie en verlies van arbeidsplaatsen

In de loop van de jaren '70 werd de Belgische sierdiamant geconfronteerd met de concurrentie van Indiërs die stenen in Antwerpen kwamen kopen om ze in Indië te laten bewerken en ze tenslotte in Antwerpen terug te verkopen¹.

Het resultaat is dat het aantal arbeiders in de diamantsector sterk is gedaald:

1961:	19.010
1982:	7.871
1992:	3.831

Omwille van de concurrentie op het goedkopere marktsegment² ten gevolge van enerzijds toenemende loonkosten en anderzijds een specifieke en oude sociale reglementering die continuwerk in de sector verhindert, bleven er voor de Belgische diamantsector slechts twee oplossingen over om overeind te blijven:

1. zich toeleggen op het gamma van hogere kwaliteit waar de dure grondstof de loonhandicap kleiner maakt;
2. produceren in lagere loonlanden.

Vermits dit rapport handelt over delocalisatie zal alleen het laatste besproken worden.

Het delocaliseren naar de bron van de concurrentie, met name Indië, bleek om verschillende redenen, waaronder enkele van protectionistische aard, onmogelijk. Zo was het niet alleen onmogelijk om in Indië meerderheidsparticipaties te nemen, maar moest alle winst ter plaatse geïnvesteerd worden. Die politiek is lonend gebleken voor Indië. Momenteel werken in Indië ongeveer 700.000 arbeiders in de diamantnijverheid en 70% van alle ruwe diamant wordt in Indië bewerkt.

Delocalisatie

Om concurrentieel te blijven en te overleven dienden de Belgische bedrijven hun productie te verleggen naar lage-loonlanden. De keuze ging in hoofdzaak naar Thailand omdat:

1. de lonen er zich in vergelijking met de Belgische in 1989 verhoudten van 1 tot 6³. Volgens meer recente gegevens⁴ zou het

-
1. Blijven Indië en Israël de grootste exporteurs van geslepen diamant naar België, dan noteert men nu toch de opkomst van volgende exportlanden : Sri-Lanka, Thailand, Singapore, Maleisië en Hongkong.
 2. Van de ruimweg 10 categorieën "brut" behoren er 2 tot het hoog gamma dat kenmerkend is voor de Belgische productie. Het aandeel daarvan in de totale handel bedraagt 1% in volume en 9% in waarde.
 3. P. de Gerssem en Th. Rombouts: Toestand concurrentiepositie Belgische diamantnijverheid 1989, p. 49.

maandloon inclusief bonussen in 1992 er in de diamantsector ongeveer 9.800 BEF bedragen;

2. de Thais ervaring hebben in het slijpen van edelstenen. De produktiviteit ligt er weliswaar nog een stuk achterop ten opzichte van de Belgische maar er is een inhaalbeweging op gang.

Momenteel zijn er in Thailand ongeveer 37 diamantslijperijen. Van de ganse Thaise produktie wordt ongeveer 60 tot 70% gecontroleerd door Belgische bedrijven.

*Immigrerende
delocalisatie en
bijkomende
arbeidsplaatsen*

De Indische bedrijven hebben zakenkantoren geopend in Antwerpen dat ondanks alles een wereldcentrum voor diamant blijft.

Ten gevolge van die Indische bedrijfspolitiek om hun dienstensectoren die gebonden zijn aan de diamant (vooral handel maar ook transport, boekhouding, reisagentschappen, financiële diensten,...) naar Antwerpen te brengen, kan men spreken van een immigrerende delocalisatie. Dit heeft het verlies aan arbeidskrachten in de Antwerpse produktiesfeer weer goedge maakt. Als er in de ganse diamantsector in 1982 ongeveer 12.000 betrekkingen waren (7.900 arbeiders en 4.100 zelfstandigen en bedienden) dan ligt dat aantal thans rond de 15.000 en stabiliseert zich.

Het verlies van 4.000 produktiebetrekkingen tussen 1982 en 1992 wordt bijgevolg gecompenseerd door een toename met ongeveer 7.000 eenheden bij de zelfstandigen en bedienden in de dienstensectoren in Antwerpen.

R & D

Ten gevolge van eigen R & D heeft België wereldfaam verworven met uiterst nauwkeurige certificaten enerzijds en met allerhande nieuwe technologische machines anderzijds.

De Belgische diamantsector probeert die R & D-resultaten in handen te houden maar het is merkwaardig vast te stellen dat het op beide terreinen greep dreigt te verliezen en dat de delocalisatie ook die technologische voorsprong begint te treffen.

Het is de moeite het voorbeeld van de R & D inzake machines en certificaten afzonderlijk te laten spreken.

1. Machines

De Hoge Raad voor de diamant (HRD) en het Wetenschappelijk en Technologisch Onderzoekscentrum voor diamant (WTOCD - een dochter van de HRD) wilde de produktiviteit verhogen door technologische verbeteringen aan te brengen aan de apparatuur

4. Bangkok Gems and Jewellery : Thailand's Diamond Industry '92 and the outlook for '93, Jan. 93, p. 52.

om op die manier de loonhandicap enigszins te compenseren.

In 1980 werd in samenwerking met de overheid⁵ de firma COM-DIAM opgericht die moderne snij- en slijpmachines bouwde. De hoofdaandeelhouder wou die machines echter alleen in België verkopen om de handicap te overbruggen. Dat begrijpelijk maar protectionistische standpunt had evenwel voor gevolg:

1. dat het afzetgebied te klein was om het bedrijf leefbaar te houden
2. dat de machines gekopieerd en verbeterd werden en bij de concurrentie werden aangetroffen.

2. Certificaten

Het certificaat van de HRD is tot nog toe ongeëvenaard en wordt wereldwijd hoog aanzien.

Om echter beter op de Japanse markt te kunnen doordringen werd onlangs een joint-venture gesloten met een Japans en met een Thais certificatenbureau. Omwille van de technologie gebeurt het onderzoek nog altijd in België maar toch erkent men in de sector het gevaar voor een latere mogelijke delocalisatie.

Vooruitzichten

Hoe de delocalisatie van de Belgische sierdiamant zich verder zal ontwikkelen is moeilijk te voorspellen. Er zijn een aantal factoren die nu reeds herkenbaar zijn:

1. De produktie kan van Thailand verschuiven naar Viëtnam. Dat land blijkt over de gepaste potentialiteiten te beschikken. (Een verschuiving naar China ligt minder voor de hand).
2. België wordt niet meer als een slijpcentrum beschouwd en verliest zijn rol van gespecialiseerd machinebouwer.
3. België loopt het risico dat andere landen ook de kennis van het certificeren zullen verwerven.
4. De Belgische produktiviteit ligt nog steeds hoger maar er is een inhaalbeweging begonnen in de lage-loonlanden waardoor de kans bestaat dat samen met de technologie ook het hoog gamma gaat delocaliseren.
5. België zou in de toekomst alleen nog een handelscentrum van sierdiamant kunnen worden met al de kwetsbaarheid die dat meebrengt.

5. Eerst de GOM, later de GIMV. Sinds begin 1993 is de overheid geen aandeelhouder meer.

Samenvatting van de delocalisatie van de diamantsector

De diamantnijverheid is gedelocaliseerd met stopzetting van activiteit in België omwille van de loonkosten en de te strenge sociale reglementeringen. Het produkt wordt in lage-loonlanden gemaakt en dan terug naar België gebracht om te worden verkocht.

Diamant beantwoordt bijgevolg aan de meest enge definitie van delocalisatie (zie hoofdstuk II.A.).

Die emigrerende delocalisatie heeft een verlies aan arbeidskrachten teweeggebracht maar heeft geleid tot een immigrerende delocalisatie omdat het verkoopscentrum, het hoogste gamma, de technologie en de R & D in België zijn gebleven. De daarmee gepaard gaande handelsstromen en dienstenprestaties hebben arbeidsplaatsen opgeleverd die ruimschoots het initieel verlies hebben gecompenseerd.

De toekomst is onzeker omdat de kans bestaat dat België de technologie en de R & D deels uit handen zal moeten geven.

II

Definiëring en Theorie

A. Definiëring van delocalisatie

Dit hoofdstuk behandelt de volgende thema's :

1. Wat is delocalisatie
2. Waarom delocaliseert men
3. Hoe delocaliseert men
4. Grijze zones
5. Definitie van delocalisatie

1. WAT IS DELOCALISATIE ?

Niettegenstaande iedereen woordelijk “aanvoelt” dat delocalisatie de overbrenging betekent van produktielocalisatie naar elders, wordt er nergens in de literatuur een precieze definitie en omschrijving van het begrip aangetroffen. Herhaaldelijk komt dit bezwaar naar voor in het verslag van de hoorzittingen die de Franse Kamer van Volksvertegenwoordigers over dit onderwerp hield^{1 en 2}.

-
1. Assemblée Nationale Française : Rapport de la Commission d'enquête sur les délocalisations à l'étranger d'activités économiques. Tome II Auditions, 1.12.93.

Voor de bedrijfswereid is het vrij eenvoudig : delocalisatie betekent de produktie in het thuisland stoppen om ze te verplaatsen naar lage-loonlanden met de bedoeling de kostprijs te verlagen. In bepaalde gevallen wordt daar dan aan toegevoegd dat die verplaatsing gunstig is voor het thuisland omdat er een grotere exportactiviteit uit resulteert.

Zó eenvoudig is het in werkelijkheid niet. Uit wat volgt zal blijken dat er genuanceerd moet worden. Enkele voorbeelden kunnen hier volstaan om dat duidelijk te maken :

1. mag men van delocalisatie spreken als een bedrijf een deel van zijn produktie naar een gastland overbrengt omdat die markt anders gesloten zou blijven ?
2. mag men van delocalisatie spreken als men een produktie in een lager gamma begint in het buitenland ?

Er zijn nog talrijke andere gevallen die samen rond het begrip delocalisatie grijze zones vormen die moeilijk te benaderen zijn en de reden zijn voor het ontbreken van een definitie.

Toch zal, op basis van de genuanceerde benadering, in wat volgt een definitie en *rangschikking* worden opgesteld die bruikbaar is voor analyse en kwantificering. Daarmee willen we *geen waardeoordeel* uitspreken over delocalisatie maar gewoon het fenomeen in vakjes rangschikken om het beter te benaderen.

Delocaliseren is niet nieuw

In feite is delocalisatie geen nieuwigheid. In de loop der jaren zijn daar markante voorbeelden van te vinden.

Reeds in 1920 werden er al door Amerikaanse en Britse firma's auto's geassembleerd in Australië.

In de jaren 60 werd er ook in België massaal geïnvesteerd door buitenlandse bedrijven.

In het begin van de jaren 1970 verschoof de Zwitserse horloge-industrie, bij gebrek aan gekwalificeerde arbeidskrachten, een deel van zijn produktie naar Hongkong. Rond die tijd ook waren de Duitse kledingfabrikanten de eersten om een deel van hun produktie naar Tunesië te verleggen.

Vanaf 1965 maar vooral van midden de jaren '80 werd door de Verenigde Staten massaal geïnvesteerd en geproduceerd in Mexico

-
2. Zeer recent werd voor de OESO een rapport gemaakt door B. Madeuf "investissement direct, commerce, emploi : les délocalisations" DAFPE/IME (94) 14.2.94, waarin een definitie wordt gegeven; in hoofdzaak van de vormen van delocalisatie.

(Maquiladoras) omwille van de aanwezigheid van goedkope arbeidskrachten.

Delocalisatie is echter een onderwerp van discussie geworden van het ogenblik dat Japanse autoconstructeurs productieeenheden gingen overplaatsen naar de Verenigde Staten.

Aanvankelijk waren deze "transplants" Japanse bedrijven die alles invoerden uit het moederland om het ter plaatse te assembleren en te verkopen (usines tourne-vis). Later volgden niet alleen andere landen (bijvoorbeeld Engeland) maar werden ook andere fabrieken overgeheveld (bijvoorbeeld van fotocopiëermachines) en evolueerden, onder druk van de regelgeving inzake "local content", de transplanten naar gewone directe investeringen in het buitenland.

Omdat de mondialisering van de economie in een stroomversnelling komt op het ogenblik dat de West-Europese economie zich in een crisis bevindt en gans Oost-Europa nieuwe potentialiteiten biedt, wordt delocalisatie in Europa een fenomeen dat meer en meer aandacht krijgt. Soms dreigt een ganse industrietak overgeheveld te worden. In Duitsland vreest men bijvoorbeeld voor het voortbestaan van de kleine gespecialiseerde porceleinfabrieken die zwichten onder de druk van goedkope lonen in het naburige Oost-Duitsland en Tsjechië. In België ligt het geval Philips nog in ieders geheugen.

2. WAAROM DELOCALISEERT MEN ?

Men mag veralgemenend stellen dat er *vijf factoren* zijn die aan de basis liggen van delocalisatie.

1. structurele determinanten

de *mondialisering* van de economie

de *globalisatiestrategie* van de ondernemingen

de nieuwe *markteconomieën*

2. overheidsdeterminanten

3. bedrijfseconomische determinanten.

In dit hoofdstuk geven we slechts een samenvatting van de meer algemene factoren zoals de *mondialisering* van de economie en de *globalisatiestrategie* van de multinationale ondernemingen en geven we een opsomming van de andere factoren. Op de determinanten wordt in detail teruggekomen in Hoofdstuk III.

Mondialisering

Internationale productie is een structureel kenmerk geworden van de wereldeconomie.

Multinationale maatschappijen - en meer en meer K.M.O.'s behoren daartoe - willen dáár aanwezig zijn :

1. waar vraag en aanbod zich op de meest efficiënte en rendabele manier kunnen vinden. Produceren in het buitenland kan in dat geval bijvoorbeeld :
 - het alternatief zijn voor buitenlandse handel
 - de oplossing zijn om toegang te krijgen tot een bepaalde markt
 - dure transportkosten vermijden enz..
2. waar de produktiefactoren arbeid, kapitaal en technologie tegen de laagste kosten of beste voorwaarden kunnen betrokken worden. Dit onderwerp wordt meer in detail behandeld in het volgende hoofdstuk met de theoretische benadering van het onderwerp. Men mag niet uit het oog verliezen dat ook "tijd" een produktiefactor is geworden. De mogelijkheid van "just-in-time"-leveringen is dan ook een belangrijke investeringsdeterminante geworden die niet mag over het hoofd worden gezien als men het heeft over delocalisatie.

Globalisatie

Multinationale bedrijven voeren een globalisatiestrategie waarbij hun internationale vestigingen functioneel geïntegreerd worden om optimaal te kunnen inspelen op de wereldvraag en op de concurrentie.

In de waardeketen van een firma, dit is de aaneenschakeling van alle activiteiten die waarde toevoegen, kunnen één of meerdere schakels van de keten over de grenzen van het eigen bedrijf en het moederland gelegd worden om de competitieve voordelen van het gastland te benutten.

Dit kan vandaag veel gemakkelijker dan vroeger omdat de mogelijkheden van transport en communicatie veel groter, sneller en tege-lijk goedkoper zijn geworden ³.

Door globalisatie willen multinationale maatschappijen niet alleen profiteren van over de wereld verspreide comparatieve en competi-tieve voordelen maar ook van internationale researchmogelijkheden en -kennisverwerving. Bovendien biedt de globalisatiestrategie hen

3. M. Staels, gedelegeerd bestuurder van Staels-Borco, getuigt hierover : "In 1974, toen wij in Tunesië gestart zijn, betaalden we voor het vervoer langs de weg 2.600 BEF per kubieke meter, vandaag nog 1.900 BEF. In 1974 vroegen Sabena en Tunisair 70 BEF/Kg voor het transport heen en terug. Nu zijn onderhandelingen aan de gang met een maatschappij voor dagelijkse cargovluchten Monastir-Oostende tegen 37 BEF/Kg. (Uit : Forum-verslag Internationale Concurrentie en delocalisatie, Bijzondere Raadgevende Commissie Textiel en Kleding, 14.12.93, p. 19.)

de mogelijkheid een maximale marktpenetratie te bereiken door beter in te spelen op de noodwendigheden van de verschillende markten.

Bedrijfseconomische en overheidsdeterminanten

Een reeks van concrete bedrijfseconomische factoren en van overheidsdeterminanten kunnen aan de basis liggen van productie in het buitenland. Zonder volledig te willen zijn, worden de belangrijkste opgesomd :

- fluctuerende wisselkoersen
- lagere lonen in het gastland
- nabijheid van grondstoffen
- het vermijden van transportkosten
- marktpenetratie (lokaal verkoopsbureau, agentschap...)
- aanwezigheid vereist voor overheidsbestelling
- aanwezigheid vereist ingevolge lokale reglementeringen (“local content” verplichting, invoerrechten, verbod tot repatriëring winst, verplichting tot joint-venture, ...)
- overheidstegemoetkomingen in het gastland (terreinen, fiscaliteit, subsidies, ...)
- toegang verwerven tot lokale know-how
- aanwezigheid van goedkope energie
- milieukosten ontwijken in het thuisland

Al die factoren zullen een rol spelen in de uiteindelijke definitie van delocalisatie. Er wordt in hoofdstuk III op teruggekomen.

3. HOE DELOCALISEERT MEN ?

Een productie- of dienstenactiviteit kan op 2 manieren naar een gastland overgeplaatst worden⁴ :

- door een Directe Investering in het Buitenland⁵
- door toelevering (subcontracting, outsourcing).

Beide begrippen worden onderstaand gedefinieerd.

-
4. Een derde mogelijke vorm met name het verlenen van een licentie met royalties als tegenprestatie, wordt hier buiten beschouwing gelaten omwille van de zeer onrechtstreekse band met delocalisatie.
 5. Meestal aangeduid met de letterwoorden FDI (Foreign direct investment) of DIB (directe investeringen in het buitenland)
-

Directe investering in het buitenland (DIB)

De OESO en het IMF definiëren een DIB als : “an investment that involves a long-term relationship reflecting a lasting interest of a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor. The direct investor’s purpose is to exert a significant degree of influence on the management...”⁶ Een participatie van 10% is voldoende om als DIB beschouwd te worden⁷.

Vermits dit hoofdstuk alleen maar voor doel heeft een goede definitie te vinden, dient niet verder te worden ingegaan op de DIB’s zelf. Over dat onderwerp is trouwens veel literatuur voorhanden en de Belgische DIB’s worden beschreven in hoofdstuk III. B. hierna.

Het kan hier volstaan met te wijzen op de enorme vlucht van de DIB’s in de wereldeconomie. *Sinds 1983 zijn de uitgaande DIB in de wereld toegenomen met een gemiddelde jaarlijkse groeivoet van 29 %, dit is 3 maal sneller dan de toename van de uitvoer (9.4%) en 4 maal sneller dan de groei van de wereldproductie (7.8%)*⁸.

Of elke DIB als een delocalisatie moet worden beschouwd, zal later worden behandeld. Voor de duidelijkheid moet hier toegevoegd worden dat de DIB’s op verschillende manieren kunnen gerealiseerd worden :

1. *als een directe investering*

Het betreft een filiaal van het moederbedrijf dat wordt opgericht in het gastland. (Dit was de investeringsvorm in de jaren ‘60-’70).

2. *als een fusie of overname*

Het moederbedrijf fusioneert met een bedrijf in het gastland of neemt het over (jaren ‘80).

3. *als een joint-venture*

Het bedrijf uit het moederland participeert samen met een bedrijf uit het gastland in een nieuw bedrijf. (De joint-venture is de investeringsformule van de jaren ‘80 en ‘90).

Outsourcing

De UNO definieert dit als volgt: “outsourced international production represents a *transfer of some value-adding activities*⁹ to locations other than the home country and the primary country (or

6. OECD : Detailed benchmark definition of foreign direct investment, 1992, 2nd Edition, p.. 4. Het IMF neemt dezelfde definitie aan in zijn 5de handboek van de betalingsbalans.

7. idem (p.5 punt 12).

8. J.H. Dunning : International Direct Investment Patterns. Hoofdstuk 4 in the Global Race for foreign direct investment. Prospects for the Future, Springer-Verlag, 1993, p. 108.

countries) of final sale. Outsourced production is controlled by the parent TNC (transnational company) either through ownership of the affiliate or through non-equity arrangements with local firms, such as subcontracting, ...¹⁰ “

Deze definitie omvat bijgevolg niet alleen de DIB's maar ook de toelieferingen die kunnen gebeuren via participaties in het gastland of via licentieverleningen of toelieferingsakkoorden.

Onder deze laatste vormen wordt thans meer en meer produktie uitbested. In plaats van te investeren of te participeren lijkt er in sommige gevallen een groeiende tendens te bestaan om licenties te verlenen en meer nog om akkoorden voor toeliefering af te sluiten met lokale producenten. In sommige gevallen kan het gaan om zogenaamde “contractuele joint-ventures” met weinig of geen kapitaalbreng. De rol van het moederbedrijf kan daarmee beperkt blijven tot die van opdrachtgever (conceptie,...), toezichter en handelaar (publiciteit,...). Het kan voorkomen dat het moederbedrijf nog een deel van de produktie behoudt.

4. GRIJZE ZONES

Het volstaat niet om de definities van DIB en Outsourcing samen te voegen om een definitie van delocalisatie te bekomen, omdat er zelfs dan grijze zones van randgevallen en onzekerheden blijven bestaan.

De volgende voorbeelden zullen dit duidelijk maken.

1. *Marktpenetratie*

Aanwezigheid op een lokale markt lijkt eerder te behoren tot de normale ontwikkeling van een onderneming dan tot delocalisatie. Is dit altijd het geval ? Als een bedrijf een vestiging opent in Noord-Frankrijk; als de produktie en de tewerkstelling in België verminderen ten gevolge van een vestiging in het buitenland; als een deel van wat in de buitenlandse vestiging wordt geproduceerd naar België wordt geëxporteerd, kan men dan nog spreken van een zuiver beleid van marktpenetratie ?

Als men in Oost-Europa investeert omwille van de marktpotentialiteiten voor de toekomst maar ondertussen al voordeel haalt uit de

9. Het betreft hier de eerder genoemde schakel(s) van de toegevoegde waardeketen.
10. UNO : World investment report 1993 - Transnational Corporations and integrated international production p.119.

lagere lonen, waar is dan de grens tussen het beleid van marktpenetratie en dat van delocalisatie ?

2. Nabijheid van grondstoffen

Wanneer een dochterbedrijf in het buitenland wordt opgericht om bijvoorbeeld een steengroeve, een fosfaatmijn of een houtzagerij te exploiteren dan zal niemand dat als een delocalisatie beschouwen. Het wordt al minder duidelijk wanneer ook de stroomafwaartse productiefazen worden ingeplant in het gastland.

3. Transportkosten

Zwaar, omvangrijk en duur transport kan delocalisatie rechtvaardigen vanuit het standpunt van kostenverlaging maar wie zal precies kunnen aanduiden van welk ogenblik dit een dominante reden wordt ?

4. Expansie

Als men in een gastland een nieuwe productie-entiteit opzet in een ander gamma (vaak van mindere kwaliteit) dan de thuisproductie; of als men in een gastland eenzelfde produkt laat maken als in het moederland (transplants) waardoor de productie in het thuisland niet meer toeneemt of zelfs wordt afgebouwd op termijn... dan zullen sommigen van oordeel zijn dat het geen delocalisatie betreft maar normale expansie terwijl het op termijn zuivere delocalisatie kan worden.

5. DEFINITIE VAN DELOCALISATIE

Drie invalshoeken voor delocalisatie

Voortbouwend op het voorgaande kan men 3 soorten van delocalisatie onderscheiden :

1. delocalisatie met *afbouw*
2. delocalisatie met *expansie*
3. delocalisatie met *diversificatie*.

1. Delocalisatie met *afbouw* (*ineens of progressief*)

Het behelst de meest enge vorm van delocalisatie die we als volgt definiëren :

De overheveling naar een gastland van de ganse productie of van een schakel uit de productie- of dienstenketen met overeenstemmende stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in België.

Het beperkende van deze definitie is dat ze de stopzetting van activiteit in het moederbedrijf impliceert.

Met deze enge benadering sluit men volgende investeringen in een gastland uit:

- de transplants
- de produktie in een lager gamma
- een bijkomende activiteit verwant met de produktie van het moederbedrijf.

Er werd reeds op gewezen dat ook deze investeringen als delocalisaties kunnen worden beschouwd. Vandaar dat hieronder al een bijkomende ruimere definitie wordt gegeven.

2. Delocalisatie met expansie

Waar de vorige definitie de delocalisatie betrof met afbouw in België, omvat deze definitie de delocalisatie *zonder afbouw*¹¹. Op die manier komt men tegemoet aan enkele beperkende voorbeelden van de eerste definitie.

Het beginnen in een gastland van produktie of van een schakel uit de produktie- en dienstenketen van het thuisland *zonder* overeenstemmende stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling behalve indien de produktie gebeurt om redenen van marktaanwezigheid, nabijheid van grondstoffen en energie of transportkosten.

In deze definitie zitten twee wijzigingen tegenover de eerste benadering :

1. het gaat om delocalisatie “*zonder*” stopzetting in plaats van “*met stopzetting*”,
2. het tweede zinsdeel van de definitie geeft de elementen aan die niet als delocalisatie mogen worden beschouwd omdat ze in essentie niet worden doorgevoerd om de kostprijs te verlagen. Op de markt doordringen, zich vestigen waar de grondstoffen worden gevonden of transportproblemen vermijden, zijn elementen die lokale aanwezigheid kunnen vereisen.

11. In sommige gevallen wordt dit *offensieve delocalisatie* genoemd (tegenover *defensieve delocalisatie die zou slaan op het verminderen van de produktiekosten*). Cfr. *Colloquium IWERF mei 1994*.

Deze definitie omvat delocalisatie om reden van :

- lage lonen
- overheidstegemoetkomingen in het gastland (fiscale, subsidies, ...)
- verwerving van know-how en R & D uit het gastland
- lagere of veranderlijke wisselkoers in het gastland
- ontwijking milieukosten
- expansie *met uitzondering evenwel* van expansie omwille van :
 1. marktaanwezigheid
 - verkoopsagentschap
 - aanwezigheid vereist voor overheidsbestellingen
 - aanwezigheid vereist door overheidsreglementeringen (invoerrestricties, hoge invoerrechten, ...)
 2. nabijheid grondstoffen en energie
 3. transportkosten

In die 3 gevallen zal de vestiging in het buitenland niet als een delocalisatie worden beschouwd. (In de samenvattende tabel hierna worden ze ondergebracht in de rubriek delocalisatie 0).

3. Delocalisatie met diversificatie

Deze laatste soort delocalisatie omvat *geen “overheveling”* van produktie *maar het starten van een nieuwe produktie* in een gastland.

Alleen onder deze derde classificatie kan bijvoorbeeld de produktie in een lager gamma dan dat van het thuisland worden betrokken bij het begrip delocalisatie. Het betreft hier produktie die men ook in België had kunnen opzetten maar die men om allerlei redenen elders verkiest te beginnen.

De definitie kan dan als volgt luiden :

De inplanting in een gastland van produktie of diensten al dan niet verwant met de produktie in het moederbedrijf.

Samenvattende tabel

In de volgende tabel worden de definities samengebracht.

Voor het opstellen van het gegevensbestand werd er een vierde categorie aan toegevoegd om de vestigingen in het buitenland te vatten die in de toekomst tot mogelijke afbouw in België zouden kunnen leiden.

De voorgestelde definities van delocalisatie beogen alleen maar een rangschikking om het fenomeen delocalisatie beter te kunnen benaderen; ze bevatten *geen waarde-oordeel*. Daarmee wordt bedoeld dat bijvoorbeeld de uitzonderingsgevallen die niet tot delocalisatie mogen worden gerekend omwille van “onvermijdelijkheid” naargelang de omstandigheden zouden kunnen uitgebreid worden. Zo zou men kunnen stellen dat in bepaalde gevallen toelevering “onvermijdelijk” is omdat het moederbedrijf anders niet meer concurrentieel is. Op die manier zouden echter alle delocalisaties als “onvermijdelijk” kunnen beschouwd worden. Volgend voorbeeld zal dit duidelijk maken.

Soms wordt het onderscheid gemaakt tussen *negatieve en positieve delocalisatie*¹². Negatieve delocalisatie zou dan alle overheveling van activiteit omvatten die activiteiten en/of arbeidsplaatsen vernietigt en positieve delocalisatie zou die transferten omvatten die - al dan niet met rechtstreeks verlies van activiteiten en/of arbeidsplaatsen - op termijn arbeidsplaatsen creëren of in stand houden. Men kan dit als volgt illustreren : als men een spinnerij opent in een lage-loonland omwille van de kostprijs dan kan men mits invoer in het thuisland de produktie en de export van stoffen behouden en de werkgelegenheid veilig stellen.

Bij een dergelijke benadering zou men rekening moeten houden met alle mogelijk afgeleide effecten. De kans is dan groot dat uiteindelijk aan geen enkele verplaatsing van produktie de naam “delocalisatie” zou mogen gegeven worden terwijl het precies de bedoeling is via een definiëring een meer precies inzicht te bekomen.

12. Assemblée Nationale Française o.c., p. 61

DEFINITIE DELOCALISATIE	
Delocalisatie 1 : AFBOUW	Delocalisatie 2 : EXPANSIE
<p>De overheveling naar een gastland van</p> <ul style="list-style-type: none"> - de ganse produktie of - een schakel uit de produktie- en dienstenketen <p><i>met</i></p> <p>overeenstemmende stopzetting of met vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in België</p>	<p>De overheveling naar een gastland van</p> <ul style="list-style-type: none"> - de ganse produktie of - een schakel uit de produktie- en dienstenketen <p><i>zonder</i></p> <p>overeenstemmende stopzetting of vermindering van activiteit en/of tewerkstelling in België</p> <p><i>om reden van</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - expansie, <p><i>behalve ingeval van :</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <ul style="list-style-type: none"> • <i>marktaanwezigheid</i> • <i>grondstoffen nabijheid</i> • <i>transportkosten</i> <p><i>(die uitzonderingen worden niet als delocalisatie gerekend - zie delocalisatie 0)</i></p> </div> <ul style="list-style-type: none"> - lage-lonen - overheidstegemoetkomingen in het gastland (fiscale, subsidies) - know-how en R & D in het gastland - wisselkoers (lager of veranderlijk in gastland) - ontwijking milieukost
Delocalisatie 3 : DIVERSIFICATIE	Delocalisatie 4 : TOEKOMST
<p>De inplanting in een gastland van produktie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - verwant met de produktie in het moederland(ander gamma, ander produkt van de cluster) - volledig nieuw van de bestaande produktie in België die in een gastland wordt begonnen - van dienstenactiviteit (financieringsmaatschappij, holding, ...) 	<p>De overheveling of de creatie van produktie in een gastland die :</p> <ul style="list-style-type: none"> - mogelijk in de toekomst negatieve gevolgen zou kunnen hebben voor de produktie en de werkgelegenheid in België of - reeds gepland is maar nog niet werd doorgevoerd.
Delocalisatie 0 : GEEN DELOCALISATIE	
<p>De overheveling of de creatie van produktie in een gastland om tenminste één van de volgende redenen</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>marktaanwezigheid</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>verkoopsagentschap</i> • <i>aanwezigheid vereist voor overheidsbestellingen</i> • <i>aanwezigheid vereist door overheidsreglementeringen (invoerrestricties, hoge invoerrechten, ...)</i> - <i>nabijheid grondstoffen en energie</i> - <i>transportkosten</i> 	

B. Een theoretische benadering met vérstrekkende gevolgen

De theorie richt haar aandacht niet zozeer op de delocalisatie zelf maar eerder op twee macro-economische factoren die er nauw mee verbonden zijn, met name de in- en uitvoerstromen en de investeringen.

De wat oudere theorie spitst zich vooral toe op de in- en uitvoer en is statisch terwijl meer recent onderzoek zijn aandacht eerder richt op de investeringsactiviteit en op de dynamiek van de determinanten.

Het centrale element in beide benaderingen wordt gevormd door “comparatieve voordelen” of “competitieve voordelen” van bedrijven of naties. In de oudere theorie wordt de notie “comparatieve voordelen” gebruikt en vergelijkt men de rijkdom aan produktiefactoren. Daarbij gaat men uit van belangrijke hypothesen zoals de immobiliteit van de produktiefactoren tussen naties, het niet bestaan van technologische verschillen, het niet bestaan van produktdifferentiatie. *Porter* wijst in 1990 in zijn boek “The competitive advantage of nations” op de beperktheid van die hypothesen. Volgens *Porter* beschikt een bedrijf over competitieve voordelen als het ofwel tegen lagere kosten kan produceren dan zijn concurrenten ofwel er zich kan van differentiëren door op een unieke manier te produceren¹³. Vandaar dat *Porter* sterk de nadruk legt op het element technologische evolutie. Om al die redenen verruimt hij het begrip “comparatieve voordelen” tot “competitieve voordelen”.

De hier volgende theoretische benadering werd bewust eenvoudig en beknopt gehouden. Men zal vaststellen dat alleen al op basis van de theorie toch enkele belangrijke beleidsconclusies kunnen worden getrokken.

*Comparatieve kosten
(Ricardo-Haberler)*

Vertrekkend van het inmiddels beroemd geworden voorbeeld van de handel in Portugese wijnen en Engels laken, ontwikkelt *Ricardo* - later aangevuld door *Haberler* - volgende theorie :

Elk land specialiseert zich in die produkties die het tegen de voordeligste prijs (tegen de minste kosten) kan leveren.

Ricardo analyseerde waarom landen die achterbleven inzake technologie (Portugal) maar met reële lonen die even hoog waren dan technologische leiders (Engeland), toch tot een handel kwamen die

13. M.E. Porter : The competitive advantage of nations, 1990, p. 40

voor beiden nuttig was. Zijn theorie van specialisatie in goederen met relatieve lagere kosten, hielp dat fenomeen verklaren.

Heller gaat nog een stap verder en toont aan dat indien de landen van ongelijke grootte zijn, de kleine landen zich volledig zullen specialiseren terwijl de grotere landen verschillende goederen zullen blijven produceren ¹⁴.

*Comparatieve
produktiefactoren
(Heckscher - Ohlin -
Samuelson)*

In het begin van de 20ste eeuw begonnen de reële lonen verschillende produktiviteitsniveaus tussen landen te weerspiegelen. De technologieverklaring van *Ricardo* omtrent handel was niet langer bruikbaar. *Heckscher-Ohlin - Samuelson* stellen dan voor om in plaats van te redeneren in termen van comparatieve kosten te vertrekken van de verschillende rijkdom aan produktiefactoren. Hun theorie luidt als volgt :

Elk land specialiseert zich in die produkties die de produktiefactor gebruiken waarvan het een comparatief voordeel heeft.

Als men spreekt van produktiefactoren denkt men onmiddellijk aan arbeid en kapitaal, maar *Porter* vestigt er de aandacht op dat er meer relevante produktiefactoren zijn. Hij rangschikt ze in twee groepen : basisfactoren en groeifactoren ¹⁵.

Basisfactoren omvatten natuurlijke rijkdom, klimaat, locatie, arbeid en kapitaal.

Groeifactoren zijn volgens *Porter* de meest belangrijke voor de comparatieve voordelen. Zij omvatten bijvoorbeeld moderne communicatie, hogeschoolden, onderzoeksinstellingen enz... Ze zijn schaarser dan de basisfactoren omdat ze belangrijke volgehouden investeringen vergen.

Wat er ook van zij, *Leontief* kwam in 1953 empirisch tot de bevinding dat de theorie van de comparatieve produktiefactoren niet klopte. Door middel van berekeningen met een Input-Output-model kwam *Leontief* tot de onverwachte conclusie dat Amerika arbeidsintensievere produkten uitvoerde en kapitaalintensieve produkten invoerde terwijl iedereen op grond van de *Heckscher-Ohlin*theorie ervan overtuigd was dat Amerika een comparatief voordeel had met kapitaalgoederen en die bijgevolg moest uitvoeren.

14. H.R. Heller, *International Trade : theory and Empirical evidence*, 1968, p.82.

15. M.E. Porter; oc, p. 77,

Leontief verklaarde zijn, wat men de “*Leontief-Paradox*” is gaan noemen, door te stellen dat Amerika door de vorming en kwalificatie van zijn arbeidskrachten rijker was aan arbeid dan aan kapitaal.

De vraag speelt een rol De statisch theoretische benadering brengt weinig opheldering. Na onderzoek komt *Heller* tot de conclusie : “ We can conclude that in its simplest form the *Heckscher-Ohlin* theory is not supported by empirical evidence” ¹⁶.

Volgens *Heller* worden de klassieke theorieën verstoord door wat hij een “demand reversal” noemt ¹⁷. Zijn “vraagomkering” komt erop neer dat een produkt dat een land, volgens de klassieke theorie omwille van een competitief voordeel, zou moeten uitvoeren, in de praktijk ingevoerd moet worden gewoon omdat er een grote vraag naar dat produkt is in het moederland. Door die vraag wordt de prijs opgevoerd waardoor men niet meer over een comparatief voordeel beschikt om uit te voeren.

De mobiliteit speelt een rol Een andere belangrijke correctie op de klassieke theorie komt van *Vernon* met zijn produktcyclus ¹⁸. Die cyclus begint volgens *Vernon* bij de technologische innovatie wat een zó belangrijk comparatief voordeel vormt dat het produkt bij aanvang vrijwel steeds daar zal worden geproduceerd waar het werd uitgedacht. Nadien komt er een stadium van groei waarbij het produkt stilaan gefabriceerd zal worden in andere ontwikkelde landen. Dit is het *stadium van eerste delocalisatie omwille van de markt*.

Daarna komt er een fase van standaardisatie en massaproductie waarbij nog slechts de produktiekost een rol speelt voor de fabricage. De produktie verschuift dan naar de ontwikkelingslanden waar men over goedkope arbeidskrachten beschikt om dat gestandaardiseerde produkt zonder problemen te fabriceren. Dit is het *stadium van tweede delocalisatie omwille van de produktiekosten*.

Daar waar de klassieke theorieën uitgingen van de belangrijke - maar dikwijls over het hoofd geziene - hypothese van immobiliteit van de produktiefactoren, vertrekt *Vernon* van de meer realistische hypothese dat kapitaal volledig mobiel is. Die idee gekoppeld met de theorie van de produktcyclus bevestigt de *Leontief-Paradox*. Immers, in de ontwikkelingsfase van een produkt waarin op dat ogenblik relatief meer arbeid dan kapitaal zit, zal Amerika (om bij het voorbeeld van *Leontief* te blijven) meer arbeidsintensieve pro-

16. H.R. Heller : oc., p. 43.

17. H.R. Heller, oc., p. 71.

18. M. Ferguene : Innovation et délocalisation internationale des activités de production. Critique du schéma de développement découlant de la théorie du “cycle de vie du produit” de Raymond Vernon, Revue Algérienne, sept. 1988, p. 745-759.

dukten uitvoeren. Maar eens het produkt gestandaardiseerd is en de produktie met veel kapitaal en goedkope arbeidskrachten in de ontwikkelingslanden gebeurt, zal Amerika dit relatief kapitaalintensieve produkt invoeren.

Het is om dezelfde redenen dat landen als Korea en Taiwan, die nu over een kapitaal- en technologisch intensieve industrie beschikken, op hun beurt hun arbeidsintensieve produktie overbrengen naar ASEAN-landen.

Europa heeft een competitief nadeel

Een recente OESO-studie ¹⁹ toont aan dat Europa in vergelijking met Amerika en Japan vooral gespecialiseerd is in produktie gekenmerkt door lage lonen en lage technologie. Uit de cijfers blijkt dat Japan meer en meer gespecialiseerd is in high-tech en in high-wage en dat Amerika een middenpositie inneemt. Europa daarentegen gaat achteruit en raakt gespecialiseerd in low-wage en low-tech-produkten.

TABEL 1

Internationale specialisatie (*) in industrie met hoge lonen en hoge technologie ²⁰

	Japan		V.S.A.		Europa	
	1970	1990	1970	1990	1970	1990
Hoge lonen	0.64	1.09	1.36	1.20	1.01	0.98
Middenlonen	1.22	1.17	0.95	0.93	0.94	0.94
Lage lonen	1.02	0.54	0.64	0.81	1.10	1.15
Hoge technologie	1.24	1.49	1.59	1.61	0.86	0.82
Midden technologie	0.78	1.13	1.10	0.89	1.03	1.01
Lage technologie	1.13	0.44	0.67	0.74	1.03	1.12

(*) de specialisatie-index is de verhouding van de uitvoer per klasse in de totale uitvoer van een land t.o.v. dezelfde verhouding voor de OESO.

Het gevolg daarvan is volgens de OESO ²¹ dat tussen 1970 en 1989 de tewerkstelling in de industrie in Japan is gestegen met 4 %, in de

19. OECD : Employment-unemployment study : chapter 1 : Technology, innovation and employment, SG/EUS (94)3, jan. 94.

20. OECD : o.c. Annex table 1.1.

21. OECD : o.c., p. 17.

V.S.A. met 1,5 % maar dat ze in Europa is gedaald met niet minder dan 20 %.

De cijfers zouden er bijgevolg kunnen op wijzen dat - zoals de OESO-studie het aangeeft voor Europa - ook België zich specialiseert in laaggeschoolde produktie.

Een studie van het Planbureau wees in 1988 reeds in die richting ²².

Ze wordt bevestigd door de recente OESO-studie ²³ waarin de BLEU zeer laag scoort (zwakker dan Spanje en Portugal) inzake het aandeel van de hoog-technologische-industrie in de uitvoer.

	Export 1970	Export 1990
BLEU	7.2	9.0
Frankrijk	14.0	20.2
Duitsland	15.8	18.8
Nederland	16.0	17.9
U.K.	17.1	27.7
Ierland	11.7	40.9
Spanje	6.1	12.0
Portugal	7.6	10.5

Indien bovenstaande vaststelling bevestigd zou worden door bijkomend onderzoek naar de specialisatie in België dan is dat een zware hypotheek op de toekomst omdat we - zoals we hierna zullen zien - geen comparatief voordeel kunnen verwerven met produktie. Het debat moet dan verlegd worden van “delocalisatie van produktie” naar “technologische verrijking van produktie”.

22. *P. Bernard en R. Roosens* “Analyse de l’évolution comparée des structures des exportations, de la production et de la demande intérieure ainsi que des résultats commerciaux extérieurs de l’industrie manufacturière de dix pays très industrialisés”. 8ème Congrès des économistes belges de langue française..

23. OECD : o.c. p. 13

Een eerste conclusie voor het beleid

Uit het voorgaande kan volgende les getrokken worden :

Men moet niet proberen competitief te blijven met de lage-loonlanden maar men moet zich eerder richten naar de eerste fase van de produktcyclus. Het komt er bijgevolg op aan comparatieve voordelen te verwerven in high-tech-produkten of in kwaliteits-produkten met een sterke internationale vraag ^a.

De OESO komt tot hetzelfde besluit als zij stelt : “An understanding therefore of the importance of technology for growth, competitiveness and employment should focus on the national institutions and characteristics that affect technology development in general, rather than in individual industries “ ^b.

In het licht van het voorgaande kan dan ook de vraag worden gesteld of de verlaging van de patronale bijdragen voor de lage lonen, zoals die in België in het Globaal Plan is voorzien, wel de meest ideale oplossing is op langere termijn. Het gaat om een maatregel die de produktiviteit doet dalen en daarenboven jaarlijks rond de 15 miljard kost. Misschien was dit geld, vanuit de optiek van de competitieve voordelen, op langere termijn, beter besteed geweest aan het stimuleren van toegepast onderzoek. ^c

- a. Banque Parisbas : Délocalisations : de multiples facettes, Conjoncture, jan. '94, p. 9.
- b. OECD : o.c., p. 18.
- c. cfr. “Oud-CPB-directeur P. de Ridder : beleid van kabinet- Kok teveel gefixeerd op loonmatiging en bezuiniging, te weinig op hoogwaardig produkt. NCR 22-9-1994 “Nederland te weinig higt-tech”.

Wijzigingen in de comparatieve voordelen

Een ander dynamisch element in de discussie wordt aangebracht door *Chung H. Lee* ²⁴. Hij legt de nadruk op wijzigingen in de comparatieve voordelen.

Zijn stelling is dat bedrijven die comparatieve voordelen verliezen in het buitenland zullen gaan investeren, terwijl bedrijven die comparatieve voordelen winnen in het thuisland zullen investeren.

Als dit de regel is dan stelt zich evenwel de vraag waarom men, ingeval van verlies aan comparatieve voordelen, investeert in dezelfde activiteit in het buitenland en niet in een andere bedrijfsactiviteit in het thuisland.

24. Chung H. Lee : Direct Foreign Investment Structural Adjustment and International Division of Labour. A dynamic Macroeconomic theory of Direct Foreign Investment. The Hitotsubashi Journal of Economics, dec. 90, p. 61-72.

Lee vindt een verklaring daarvoor in het *industrie-specifieke-kapitaal* (bijvoorbeeld marketing know how). De onderliggende redenering is dat, ingeval van een investering in een gelijkaardige activiteit in het buitenland, men naast algemeen kapitaal ook onmiddellijk gebruik kan maken van het industrie-specifieke-kapitaal. Indien men daarentegen in het thuisland investeert in een andere activiteit, dan behoeft men eveneens algemeen kapitaal maar is het industrie-specifieke-kapitaal waardeloos.

De kost bij een investering in een nieuwe activiteit is bijgevolg groter dan bij een investering in het buitenland in een gelijkaardige activiteit.

Lee concludeert dat veranderingen in de comparatieve voordelen de waarde van het industrie-specifieke-kapitaal aantasten ²⁵.

Investeren in het buitenland laat toe de waarde van het industrie-specifieke-kapitaal in stand te houden en de afbouw van het eigen bedrijf tegen een mindere kost door te voeren dan ingeval de buitenlandse investering niet kan gebeuren.

Lee voegt daar aan toe “Since in the latter case (geen investering in het buitenland) structural adjustment (iets nieuw beginnen) will cost the country the industry-specific capital, it follows that the country gains from foreign investment bij avoiding this loss^a.”

a. Chung H. Lee : o.c., p. 69.

Porter legt de nadruk op het belang van wijzingen in de competitieve voordelen bij produktiefactoren en legt daarbij de band met het element technologie dat zo nadrukkelijk aanwezig was in de produktcyclus van *Vernon*. Volgens *Porter* is het niet zozeer de voorraad van factoren die belangrijk is, maar het tempo met dewelke ze gecreëerd en vooral verrijkt worden ²⁶.

De waarde van een geavanceerde produktiefactor neemt toe naarmate de wetenschap vordert.

25. Chung H. Lee : o.c., p. 69.

26. M.E. Porter : o.c., p. 74..

Een tweede conclusie voor het beleid

Vandaar dat Porter stelt :

“The most significant and sustainable competitive advantage results when a nation possesses factors needed for competing in a particular industry that are both advanced and specialized^a. ... Firms gain and sustain competitive advantage in international competition through improvement, innovation, and upgrading”^b.

a. M.E. Porter : o.c., p. 70.

b. M.E. Porter, o.c., p. 49 e.v.

De tweede beleidsconclusie ondersteunt bijgevolg de vorige. Het is trouwens opvallend dat lage-loonlanden zoals Taiwan en Zuid-Korea die de jongste jaren geconfronteerd werden met belangrijke loonstijgingen (Taiwan heeft nu het hoogste loonniveau van Zuid-Oost-Azië en Zuid-Korea kende een verdubbeling in vijf jaar) in hun economisch meerjarenplan een belangrijke impuls in de R & D-uitgaven als remedie vooropstellen²⁷.

Het in stand houden van competitieve voordelen

Volgens *Porter* kunnen competitieve voordelen in stand gehouden worden mits het vervullen van 3 voorwaarden :

1. *voordelen van lagere orde* zoals lage lonen of goedkope grondstoffen zijn relatief gemakkelijk te bereiken door te delocaliseren.
2. *voordelen van hogere orde* zoals produktdifferentiatie of technologie, behoeven daarentegen gekwalificeerd personeel en investeringen in R & D.
3. *de meest belangrijke factor voor competitief voordeel is de bestendige verbetering en verrijking.*

De Japanse autoconstructeurs hebben die drie voorwaarden doorlopen. Bij de aanvang waren ze competitief met hun lage lonen maar dat voordeel zijn ze nu al lang kwijt aan Korea, Taiwan en Hongkong (die dat voordeel nu op hun beurt kwijtraken). Daarom is Japan gaan investeren in technologie om uiteindelijk daarbij het voortouw te nemen.

Competitieve voordelen, tewerkstelling en delocalisatie

Kapitaal is mobiel en kan gemakkelijk naar andere landen overgeheveld worden om de competitieve voordelen te behouden waarover hiervoor werd gehandeld. Arbeid daarentegen is, op de hogeschoolden na, niet mobiel.

De produktiefactor arbeid van een bedrijf dat competitieve voordelen verliest, kan zich niet zoals het kapitaal verplaatsen om zijn

27. Parisbas Bank België : Economische Berichten, nr. 7, 1993.

industrie-specifiek-menselijk-kapitaal te behouden. De oorzaak van de werkloosheid die daaruit voortvloeit, wordt dikwijls door het publiek en de arbeiders bij de buitenlandse investering gelegd. Het is precies die verkeerde interpretatie die de term “delocalisatie” een pejoratieve betekenis toekent.

Lee voert daar het volgende tegenaan :

Niet de investering in het buitenland is de oorzaak van de werkloosheid, maar het verlies van competitieve voordelen ligt aan de basis^a. De buitenlandse investering is slechts een gevolg; een actie die, vergeleken met een situatie van geen investering in het buitenland, de kapitaalbezitters een betere positie geeft en de arbeiders geen slechtere^b. Of het bedrijf in het buitenland investeert of niet, het industrie-specifiek menselijk-kapitaal is immers alleszins verloren.

a. Chung H. Lee : o.c., p. 70.

b. voor zover de DIB geen verslechtering van de ruilvoet voor gevolg heeft.

Besluit van dit hoofdstuk

Niet de investering in het buitenland is de oorzaak van werkloosheid, maar het verlies van competitieve voordelen ligt aan de basis.

België zit in een ongunstige situatie vermits het gespecialiseerd is in laag geschoolde en niet-technologische productie. De enige manier om competitieve voordelen te verwerven ten overstaan van de lageloonlanden, is te investeren in R & D en kennistechnologie. In een recent artikel^a stellen Prof. *van de Ven* en Prof. *de Kok* : “Wij pleiten voor een gezonde basis van kennisintensieve industrie door voortdurende investeringen in procesverbetering, iets wat de Amerikanen in de negentiger jaren hebben gedaan”.

Deze conclusie wordt hierna in hoofdstuk IV A bevestigd door de feitelijke gegevens omtrent enkele Belgische bedrijfstakken die onderhevig waren aan delocalisatie. Er wordt vastgesteld dat bijvoorbeeld de textiel- en kledingnijverheid arbeidskrachten verloren heeft maar dat tegelijkertijd de investeringen zijn toegenomen. Hier zit men dus voor het fenomeen dat het aanvankelijk verlies van competitieve voordelen heeft geleid tot werkloosheid en de industrie opnieuw probeert competitieve voordelen te verwerven door in het binnenland te investeren in een productie met hoge toegevoegde waarde.

a. A.D.M. van de Ven en A. G. de Kok : De toekomst van de industrie, ESB 23.3.94, p. 267.

III

Determinanten van Delocalisatie

In het vorige hoofdstuk werden de theoretische oorzaken van delocalisatie besproken. Het ging in hoofdzaak om het verlies van competitieve voordelen.

In dit hoofdstuk worden de praktische redenen van delocalisatie besproken.

Veralgemeend mag men stellen dat er *3 groepen van determinanten* zijn die aan de basis liggen van delocalisatie :

1. structurele determinanten

- de *mondialisering* van de economie
- de *globalisatie*-strategie van de ondernemingen
- de nieuwe *markteconomieën*

2. *overheidsdeterminanten*

3. *bedrijfseconomische determinanten.*

A. Structurele determinanten

1. DE MONDIALISERING VAN DE ECONOMIE

Mondialisering

De mondialisering van de economie resulteert in een toename van de buitenlandse handel. Een OESO-studie¹ heeft aangetoond dat het aandeel van de uitvoer in de omzet (of in de toegevoegde waarde) groter is bij filialen in het buitenland dan bij de inheemse firma's.

Op de wereldmarkt spelen nu de NIC's en zelfs de ontwikkelingslanden een doorslaggevende rol. De economische groei van de landen van Zuid-Oost-Azië en vooral van China ligt sinds 1970 gemiddeld ongeveer 5% hoger dan de groei van de OESO-landen.

Dit alles maakt dat de internationale concurrentie scherper is geworden. Internationale produktie is een structureel kenmerk geworden van de wereldeconomie. Vandaar dat multinationale maatschappijen, maar meer en meer ook kleinere bedrijven, dáár aanwezig willen zijn op de wereldmarkt waar :

- 1 de produktiefactoren arbeid, kapitaal en technologie tegen de beste voorwaarden kunnen worden betrokken;
- 2 vraag en aanbod zich op de meest efficiënte en rendabele manier kunnen vinden

Produktiefactoren

1. Wat de produktiefactoren betreft, kan men niet omheen de volgende vaststellingen :

1. De *arbeidskosten* verschillen zó enorm dat bepaalde produktieprocessen - meestal gaat het om assemblage, of om massaproductie - om competitief te blijven, noodgedwongen moeten gedelocaliseerd worden. Vermits op wereldniveau de faktor arbeid immobiel is, heeft elke delocalisatie dan ook *rechtstreeks* werkloosheid voor gevolg in het thuisland.

Maar alvorens dit met voldoende zekerheid te kunnen stellen zou men eerst moeten aantonen dat de vermindering van arbeidsplaatsen niet zou hebben plaatsgehad als er ook geen delocalisatie zou geweest zijn². Niets is minder zeker en in het hoofdstuk van de theorie werd daar voldoende op gewezen (zie hoofdstuk IIB.).

Onrechtstreeks kan delocalisatie via een toename van de buitenlandse handel misschien tot bijkomende werkgelegenheid leiden maar dat is moeilijk te meten en hangt af van sector tot

-
1. O.E.C.D. : The impact of foreign investment on domestic economies of O.E.C.D. countries : DSTI/EAS/IND 93 (3) 25.11.93 p. 61 e.v.
 2. O.E.C.D., Table ronde IDE, Commerce, Emploi. Rapport préparé par Prof. B. Madeuf, DAFPE/IME (1994) dd. 11.2.1994.

sector, van bedrijf tot bedrijf. De voorbeelden tonen aan dat in de diamantsector de balans qua werkgelegenheid positief is, maar bij de kledingnijverheid of de schoennijverheid is dat niet het geval. In het hoofdstuk over de metaalverwerkende nijverheid wordt vermeld dat er geen correlatie is tussen de stijging van de buitenlandse handel en het vernietigen of creëren van arbeidsplaatsen (zie hoofdstuk VII B3).

2. in tegenstelling tot arbeid is *kapitaal wel* mobiel. De theorie leert dat een bedrijf dat comparatieve voordelen verliest verplicht is in het buitenland te investeren. (zie Hoofdstuk II.B.) De investering in het buitenland zou toelaten de waarde van het industrie-specifieke-kapitaal in stand te houden en de afbouw van het eigen bedrijf in het moederland tegen een minder kost door te voeren dan ingeval de buitenlandse investering niet zou gebeuren.
3. de *technologie* als derde produktiefactor speelt inzake delocalisatie een belangrijke rol. De theorie leert dat technologische innovatie een zó belangrijk comparatief voordeel vormt, dat het produkt bij aanvang vrijwel steeds dáár zal worden geproduceerd waar het werd uitgedacht. De theorie leert eveneens dat de enige manier om competitieve voordelen te behouden ligt in het bestendig innoveren (zie hoofdstuk II.B.).

Vermits R & D zo belangrijk is geworden, komt het meer en meer voor dat bedrijven een produktie-eenheid installeren of minstens aanwezig willen zijn nabij de belangrijkste research-centra van de wereld.

Vraag en aanbod

2. Het groter worden van de wereldmarkt impliceert dat *het aanbod* meer mogelijkheden krijgt om te voldoen aan *de vraag*. Vandaar dat de mondialisering van de economie de producenten ertoe dwingt aan marktpenetratie te doen en verkoopbureaus of zelfs produktiecentra te openen in andere landen.

Het verschuiven van produktie- of dienstenactiviteiten over de wereld is mogelijk geworden door :

- de vermindering van de transportkosten;
- de vooruitgang van de communicatietechnologie.

Transportkost

De vermindering van de transportkosten

Omdat een analyse van de evolutie van de transportkosten ons te ver zou voeren, beperken we ons tot het citeren van enkele markante voorbeelden.

“Le transport d’une voiture fabriquée au Japon vendue à Cherbourg coûte aujourd’hui moins de 1.500 FF, soit à peu près le même prix

que pour expédier par la route un véhicule fabriqué dans le sud de l'Espagne vers l'Europe du Nord" ³.

De kost van het maritiem vervoer is tussen 1985 en 1992 verminderd met 23 % in lopende prijzen; die van het luchtvervoer daalt sinds 1984 met 1 % per jaar in lopende prijzen ⁴.

M. Staels, afgevaardigd bestuurder van het confectiebedrijf Staels-Barco getuigt hierover :

"In 1974, toen wij in Tunesië gestart zijn, betaalden we voor het vervoer langs de weg 2.600 BEF per kubieke meter, vandaag nog 1.900 BEF. In 1974 vroegen Sabena en Tunisair 70 BEF/Kg voor het transport heen en terug. Nu zijn onderhandelingen aan de gang met een maatschappij voor dagelijkse cargo-vluchten Monastir-Oostende tegen 37 BEF/Kg ⁵."

Communicatie

De vooruitgang van de communicatie- en informatietechnologie

Omwille van het uitzonderlijke bedrag van de informatietechnologie waarvan de ontwikkeling momenteel in een stroomversnelling zit en omdat dit onderwerp totnogtoe in deze studie niet werd behandeld, zal er hierna, in de volgende bladzijden, wat meer uitgebreid worden op ingegaan.

We treden binnen in een tijdperk waarin de explosieve ontwikkeling van de telecommunicatie de mondialisering van de economie en de globalisering van de strategie van de ondernemingen zal vergemakkelijken.

In feite is het correcter te spreken van *informatietechnologieën (IT)* want het gaat om veel meer dan alleen maar de klassieke telecommunicatie.

De informatietechnologie

De OESO geeft een exacte definitie van informatietechnologie⁶ en is van oordeel dat zij een uitzonderlijke economische impact zal hebben : "As compared with other new technologies such as new

3. Arthuis, Sénat Français, o.c., p. 32.

4. Arthuis, Sénat Français, o.c., p. 33.

5. Forum-verslag Internationale concurrentie en delocalisatie, Bijzondere Raadgevende Commissie Textiel en Kleding, 14.12.93, o.c., p. 19)

6. Information technology (IT) has been defined as a "new technological system for the storage, processing, communication and dissemination of information based on an interconnected set of technical and organisational innovations in electronic computers, software engineering control systems, integrated circuits and telecommunications.

OECD, General Secretariat, "Employment/Unemployment Study. Chapter 1: Technology, Innovation and Employment" 15 feb. 1994, p.19 (onderlijning van ons).

materials and biotechnology, this combination of computer, microelectronics and communication technologies is by far the one with the greatest economic impact. This reflects both a rapid decline in costs reflecting, a continuous very high rate of technical change and the fact that it is the most pervasive of all technologies ... The fact that almost all sectors and activities can benefit from the use of information technologies explains its unique impact on the economy."

Netten en convergentie

Twee sleutelwoorden illustreren het feit dat wij een echte revolutie meemaken:

- het "net" ("the Net"), d.w.z. het numerieke hoge snelheidsnet dat in staat is zowel gegevens als woord en beeld door te sturen naar de huiskamers en de bedrijven overal ter wereld;
- de "convergentie" : verschillende hedendaagse basissectoren (telecommunicatie, informatica, kabelleggers, teledistributie-maatschappijen, multimediamaatschappijen, interactiviteit en tenslotte de fabrikanten van elektronica voor het grote publiek) zullen samensmelten tot een en dezelfde wereldindustrie van de communicatie om de "elektronische snelwegen" of "communicatie-snelwegen" te bouwen.

Er werden reeds partiële netten geïnstalleerd, vooral in de Verenigde Staten. Gedurende de komende tien jaar zal de bouw ervan systematisch worden verdergezet⁷.

Is België betrokken bij de installatie van de netten ?

Privatisering

1. De door BELGACOM, het autonome telecombedrijf van de overheid, aangekondigde privatisering is een eerste stap in die ontwikkeling. Zij ligt in de lijn van de door de Europese Unie genomen maatregelen inzake volledige liberalisering van de telecombedrijven.

Belangrijke eerste stappen

2. Een onderhoud met M. Vervoort, Directeur-Generaal van INTERPAC Belgium, het eerste door Belgacom gecreëerde commerciële filiaal, maakte duidelijk wat er in de wereld van de telecommunicatie te gebeuren staat.

In 1989 sloot de RTT aan op INFONET, een toen zeer belangrijk internationaal netwerk⁸. Die maatschappij stelde inderdaad haar kapitaal open voor 11 telecomoperators waaronder de RTT. De

7. Voor het IT is een infrastructuur op wereldniveau nodig (die optimaal moet worden gebruikt), waarvan de hardware (de zogenaamde snelwegen) maar ook immateriële producten zoals protocollen, talen en standaarden deel uitmaken (OESO).

Die sector zou volgens J. Sculley, ex-baas van Apple, tegen het jaar 2000 3.500 miljard dollar kunnen vertegenwoordigen (L'Echo en The Economist Publications, "Le monde en 1994")

RTT creëerde vervolgens de maatschappij INTERPAC (95% RTT, 5% Infonet) om de internationale datatransmissies van in België gevestigde klanten te beheren.

INFONET had in enkele jaren een uitgebreid netwerk uitgebouwd. Het heeft momenteel personeel in 51 landen maar zijn net is toegankelijk vanuit 120 landen⁹. Infonet is in Brussel tegelijk de zetel van INFONET Europa en het beheer- en coördinatiecentrum van zijn Europees net (het andere coördinatiecentrum bevindt zich in Los Angeles).

Een uitzonderlijke groei

INTERPAC is nog een kleine onderneming maar de groei van de omzet is opmerkelijk : hij steeg van 50 miljoen BEF in 1990 tot bijna 300 miljoen BEF in 1993. Een dergelijke vooruitgang zegt natuurlijk veel over de potentialiteiten van het systeem, temeer daar de markt van de datatransmissie volledig concurrentieel is¹⁰.

Een zeer beperkte maar ... zeer ambitieuze doelstelling

3. Wat is precies de activiteit van INTERPAC ?

INTERPAC is een leverancier van telecomdiensten, een loutere drager van vooral gegevens die de gebruikers alle faciliteiten biedt om toegang te krijgen tot INFONET, ook in landen waar lokale netten slecht werken of onbestaand zijn.

De dienstverlening bestaat er dus in te zorgen voor alle, aan de noden van de klant aangepaste logistieke steun die nodig is voor het transport en de voorbereiding van gegevens. Dit vergt een verdoorgedreven structurering en standaardisering van de gege-

8. Infonet was twintig jaar geleden het net voor de interne informatieverwerking van de Amerikaanse groep Computer Science Information (CSC). Eind van de jaren 80 heeft Infonet gekozen voor aansluiting met de nationale PTT-operators in plaats van de confrontatie aan te gaan (Le Soir, 4.03.94). In principe zou het moeten gaan om de "groten" maar de RTT is er in geslaagd zich te infiltreren en aldus te poort te openen voor de "kleinen". De verdeling werd vastgelegd in 1990 : de Amerikaanse gigant MCI Communications (25%), France Télécom (16%), Deutsche Telecom (16%), 5 kleine Europese en 3 Aziatische bedrijven. Onlangs heeft Belgacom zijn aandeel in Infonet opgevoerd tot 7,2% dankzij de terugtrekking van MCI dat vorig jaar de vennoot is geworden van British Telecom (BT). BT, de belangrijkste concurrent van Infonet, heeft in 93 een participatie genomen van 20% in MCI (- 4,3 miljard \$).
9. Een ander groot wereldnet - het eerste eigenlijk - is INTERNET met 15 miljoen gebruikers overal ter wereld. Het werd opgericht in 1969 en georganiseerd en gefinancierd door het VS Departement van Defensie en de National Science Foundation om wetenschappelijke uitwisselingen mogelijk te maken tussen onderzoekscentra overal ter wereld. Het commercieel gebruik was verboden maar dat is momenteel niet meer het geval (de helft van de gebruikers zijn particuliere maatschappijen). Het is toegankelijk van uit 134 landen.
10. Op wereldvlak bedraagt de marktgroei 22% per jaar. BT beschikt te Brussel over een team van tientallen mensen voor een gelijkwaardige activiteit.

vens¹¹. Interpac levert geen eindapparatuur, geen eigenlijke toepassingen en geen bijkomende diensten.

Achter die schijnbaar banale omschrijving schuilt echter een zeer ambitieuze doelstelling: dit soort transmissie is bedoeld om elke uitwisseling van papieren documenten (bestelbonnen, automatische facturatie,...) te vervangen.

Een tweede kenmerk is eveneens erg belangrijk. In tegenstelling tot de meer traditionele netten die de interne transmissie naar bedrijven of groepen verzekeren, zorgt Interpac-Infonet voor de datatransmissie naar buiten, tussen derden, bijvoorbeeld tussen klanten en leveranciers.

Belangrijke klanten

4. Wie zijn de klanten van dergelijke diensten ?

Het zijn vooral grote particuliere ondernemingen en, in mindere mate, administraties. We citeren er enkele :

- grote Belgische ondernemingen die filialen hebben in het buitenland¹² ;
- belangrijke nijverheden (bv. de automobielnijverheid), die in sommige gevallen hun onderaannemers (bv. Glaverbel) kunnen verplichten dit systeem te gebruiken; andere voorbeelden : Kredietbank, Banksys, Exxon Chemicals,...;
- de hoofdkwartieren of de coördinatiecentra van buitenlandse multinationals, die filialen moeten beheren in Europa of Afrika;
- internationale organisaties : de NAVO, de E.G.-Commissie;
- administraties, en in de eerste plaats het Ministerie van Buitenlandse Zaken.

Kan een dergelijk systeem een delocalisatiefactor zijn ?

Delocalisatie en rechtstreeks beheer

1. Enkele van de aangehaalde voorbeelden tonen onmiddellijk aan dat dergelijke diensten kunnen worden gebruikt in geval van delocalisatie, ongeacht het type. Vooral voor betrekkingen tussen een moederbedrijf en zijn filialen in het buitenland, inclusief voor hun rechtstreeks beheer.
2. Tot op heden zou nog geen enkel Belgisch bedrijf de diensten van INTERPAC gevraagd hebben met de duidelijke bedoeling om via investering in het buitenland of onder een andere vorm

11. Dit procédé is EDI (Electronic Data Interchange) en verschilt van een klassieke data-uitwisseling zoals bv. een bestand.

12. Bijvoorbeeld Louis Delhaize dat van uit het moederbedrijf in Brussel de controle en het rechtstreeks beheer van zijn vestigingen in het buitenland (bv. in Hongarije) kan verzekeren

delocalisaties te realiseren.

3. Belgische bedrijven die behoren tot sectoren waar veel wordt gedelocaliseerd (kleding, textiel, schoeisel,...), hebben tot op heden niet of nauwelijks een beroep gedaan op dergelijke diensten, ofwel omdat zij terzake weinig geïnformeerd zijn, ofwel omdat hun belangrijkste manier van transmissie de fax blijft.
4. Bedrijven zoals Interpac-Infonet zouden er geen enkel belang bij hebben hun eigen activiteiten te delocaliseren naar bijvoorbeeld het Verre Oosten of de Verenigde Staten¹³.

Het groeipotentieel is nagenoeg onbeperkt

*Een bijna onbeperkt
potentieel*

1. Er bestaat geen toegangsdrempel voor dergelijke diensten. Zelfs zeer kleine bedrijven zouden er een beroep kunnen op doen; er bestaat immers zeer efficiënte software voor PC's.
2. Zelfs in landen waar momenteel de nationale telecomnetten ontoereikend zijn (de landen van Centraal-en Oost-Europa) of ontbreken (een deel van Afrika), bestaan er technische oplossingen waardoor de klanten toegang kunnen krijgen tot het internationaal netwerk van INFONET.
3. De druk van de bedrijven om de beste telecommunicatie-diensten te krijgen is groot (antwoordtijd, toegang, betrouwbaarheid,...).
4. De verlaging van de kosten en de standaardisering van de programma's hebben de toegang tot de informatica vergemakkelijkt en men stelt vast dat het aanbod van informatieverwerking fors toeneemt, des te meer omdat time-sharing en televerwerking momenteel niet langer noodzakelijk zijn.
5. Sinds kort stelt men duidelijk een omgekeerde trend vast, namelijk de terugkeer naar de centralisatie van de verwerking. Een mooi voorbeeld van die trend tot centralisatie is Exxon dat overal ter wereld een geoptimaliseerd globaal beheer, 24 uur op 24, van zijn informaticamachines heeft geïnstalleerd en dit op basis van een net via satellieten en optische vezels. Ook een reeks andere diensten, waaronder de boekhouding, zijn gecentraliseerd.

*Outsourcing van
informatica*

6. Ook de ontwikkeling van *de informatica-outsourcing* verdient de aandacht. Dit betekent dat een bedrijf zijn volledige of gedeeltelijke informatieverwerking toevertrouwt aan een dienstenvennootschap die dit werk uitvoert op eigen machines voor een reeks

13. Alhoewel zij reeds in heel wat landen een vestiging hebben, moeten zij dicht bij hun klanten blijven en zich vestigen waar zich het personeel bevindt dat bekwaam is om hun dienstverlening uit te bouwen. Dit is niet het geval voor de fabrikanten van telecomapparatuur (bv. Alcatel Bell) want als die uitrustingsprogramma's verkopen, zijn zij vaak verplicht hun know how te verhuizen.

van klanten. Sommige bedrijven hebben aldus hun informatica-centrum afgeschaft.

Die uitbesteding van een schakel van de interne activiteit is in België is een courant verschijnsel; die uitbesteding gebeurt ook naar het buitenland, meestal naar buurlanden¹⁴.

7. Gelijkaardige bedrijven als INTERPAC bieden, naast de uitwisseling van elektronische gegevens, een gamma van aanvullende diensten zoals machinetijd, informatie, programma's,... (voorbeeld : Geis Co, een filiaal van General Electric).

Besluit

8. De Belgische bedrijven zijn, in vergelijking met de Angelsaksische ondernemingen, nog geen grote gebruikers van de teletransmissie van gegevens, maar er zal ongetwijfeld steeds meer een beroep worden gedaan op de diensten van gespecialiseerde bedrijven, des te meer omdat de telecommunicatie een belangrijke concurrentiefactor is gebleken.

De grote actuele stromingen

Zeer grote krachten

1. De krachtigste impuls wordt gegeven door *technologische* factoren en fundamentele *strategieën*.

De belangrijkste worden hierna overlopen :

Technologieën

- de forse daling van de kosten voor lange afstandscommunicatie (momenteel 2,5 US cent - 90 Belgische centiemmen - per minuut) tussen Europa en de Verenigde Staten¹⁵; over enkele jaren zullen de basis-telefooncommunicaties bijna gratis zijn;
- de capaciteit van de dragers zal fors toenemen : satellieten en vooral kabels van optische vezels, teledistributiebedrijven,...;
- de concurrentie tussen de kabelleggers is groot; particuliere bedrijven verkopen reeds de kabelcapaciteit tegen marktvoorwaarden;
- er bestaat, zoals reeds vermeld, een trend om alle betrokken sectoren te integreren in één enkele industrie.

Gevolgen

De infrastructuurkosten dalen voortdurend en het transportaanbod wordt gediversifieerd binnen de context van een levendige concurrentie.

14. Er werd ons een duidelijk geval gesignaleerd van volledige onderaanneming (analyse, programmatie, testen tijdens productieproces) naar het Verre Oosten. Twee Belgische filialen van grote Amerikaanse bedrijven doen aan informatica-outsourcing, vooral in België zelf (EDS in Antwerpen en CSC in Brussel).

15. "Le Monde en 1994", op.cit.

Strategieën

- de openbare en particuliere telecommunicatiemonopolies lopen op hun einde : een dergelijke evolutie is aan de gang in de Verenigde State en staat te gebeuren in Europa;
- als gevolg van het alternatieve aanbod zullen de RTT-consortiums gedwongen worden hun lange afstandsprijzen fors te verlagen; momenteel zijn zij geneigd ter compensatie de kosten voor toegang tot het nationale deel van de netten te verhogen (bv. in Frankrijk en België);
- binnenkort zullen alternatieve toegangen (radiogolven, particuliere kabelleggers) worden toegelaten evenals oplossingen die gebruik maken van lokale infrastructures (bv; de teledistributie-maatschappijen)¹⁶ ; andere grote groepen zouden kabelmaatschappijen kunnen worden.

Het aantal netten neemt toe en de prijzen zullen dalen.

16. Een ander voorbeeld in het Verenigd Koninkrijk : Mercury, de tweede telecomoperator, vertegenwoordigt slechts 5% van de markt en biedt reeds het volledige gamma diensten; het heeft kabels gelegd in de oude stoomdistributienetten van sommige steden.

Zeer omvangrijke strategieën

2. *Wat gebeurt er in de Verenigde Staten ?*

Er werden reeds meer dan 500 allianties aangegaan (terugkoop, fusie, associatie, joint venture). De pers bericht regelmatig over transacties die slagen of ... mislukken¹⁷.

Zij hebben echter gemeenschappelijke punten :

- zij hebben betrekking op de grote categorieën van betrokkenen: telecombedrijven, kabeloperatoren, multimedagroepen, producenten van elektronica voor huishoudelijk gebruik,...;
- het gaat om enorme bedragen die vaak een record betekenen in de economische geschiedenis van de Verenigde Staten;
- die operaties betreffen in de eerste plaats de Verenigde Staten maar zijn ook bedoeld om de grondslag te leggen van wereldnetten.

Japan en Singapore (dat het "eerste intelligente eiland" wil worden) hebben plannen voor de bouw van volledige kabelnetten.

Een trage start

En Europa ?

Europa speelt ook mee maar men stelt slechts enkele uitgangspunten vast.

De grote, meestal nog openbare, telecomoperators beginnen nu pas een toenadering te overwegen.

De andere betrokkenen die nodig zijn voor het toepassen van dergelijke strategieën, lijken nauwelijks iets te ondernemen : de kabelleg-

17. Een dergelijke mislukking was de fusie (geannuleerd in februari 1994) van de twee giganten, Bell-Atlantic (eerste in telefoonverbindingen; ontstaan uit de ontmanteling van AT en T) en Tele-Communications Inc. (TCI; eerste kabelmaatschappij) voor een bedrag van 30 miljard \$ (meer dan 1050 miljard BEF). Een groot aantal operaties is echter ook geslaagd. Twee voorbeelden :

1. Begin januari 94, kondigde gigant US MCI Communications (nr 2 in telecommunicatie) aan dat hij, gespreid over 6 jaar, 20 miljard \$ (700 miljard BEF) zou investeren om een internationaal MCI-net (optische vezel) te creëren voor datatransmissie (in feite voor alle gebruik). Momenteel wordt een net uitgebouwd dat tegen eind 94 toegankelijk zal zijn voor het gehele grondgebied van de VS en tegen eind 1995 voor de MCI-netten "over de Stille en de Atlantische Oceaan". BT heeft in '93 een participatie van 20% genomen in het kapitaal van MCI waartoe bovendien Nokia, Northern Telecom en Ericsson behoren.

2. In maart 1994 kondigen Cellular Communications (US leider inzake draadloze telefoonverbindingen) en Microsoft (nr 1 in software) het project aan van een eerste "elektronische snelweg" die steunt op een netwerk van 840 kleine satellieten om vanaf 2001 de hele wereld te bestrijken. Kosten : 9 miljard \$ (meer dan 300 miljard BEF).

gers, de multimedia-bedrijven, de informatica-industrie, andere grote groepen, en hun krachten worden nauwelijks samengebondeld.

De EG-Commissie heeft de basis gelegd voor de opening van de overheidsmarkten inzake telecommunicatie, de vrije toegang tot hun diensten en de onontbeerlijke voorafgaande normalisatie en standaardisatie.

De middelen die de Europese Unie hoopt te besteden aan de bouw van toekomstige numerieke netten, zijn gering.

Ondanks de door J. Delors bevestigde (en in het Witboek van de Commissie opgenomen intenties) en niettegenstaande de Commissie zich goed bewust is van het competitief voordeel van die instrumenten en de noodzaak om snel te gaan¹⁸, heeft de Europese Unie heel wat vertraging opgelopen t.o.v. de Verenigde Staten. België is echter niet helemaal afwezig. Alcatel-Bell vormt zeker een sterk punt wat het materiaal betreft. Voor de rest ziet men slechts hier en daar een veelbelovende eerste aanzet.

Besluiten i.v.m. communicatie en informatie.

Dank zij de "communicatiesnelwegen" zullen tegen hoge snelheid niet alleen massa's gegevens, maar ook klank en beeld kunnen worden doorgeseind en wordt real-time beheer mogelijk van de filialen van de groepen in alle hoeken van de wereld.

Een weerslag op de delocalisaties

Die technologische vooruitgang zou een weerslag hebben op de expansie van alle vormen van delocalisatie, dus zowel van de volledige activiteit als van sommige schakels ervan (outsourcing). Tegelijk zou hij ervoor kunnen zorgen, dat op internationaal en op wereldvlak de neiging wordt aangewakkerd om bepaalde activiteiten opnieuw te gaan centraliseren (bijvoorbeeld het beheer van het computerpark van de multinationals).

De telecommunicatiemiddelen van de nieuwe generatie kunnen dus één van de bepalende factoren van de delocalisaties zijn, omdat zij een rol spelen in de globalisatiestrategieën van de ondernemingen.

Concurrentiekracht en creatie van activiteiten en jobs

Die nieuwe informatietechnologieën zullen meer en meer belangrijker worden door hun weerslag op de concurrentiekracht van de economie van een land omdat zij aan de basis zullen liggen van de verspreiding van de vergevorderde technologieën in de verwerkende

18. Il est essentiel pour l'Europe de s'adapter rapidement à cette évolution et d'en maîtriser les conséquences. Les économies qui réussiront, les premiers, à achever cette mutation bénéficieront d'un avantage compétitif important". "Conclusions de la Présidence", Europese Raad van Brussel (10 en 11 december 1993), p.11

nijverheid. Volgens de OESO moeten die technologieën, willen ze een positief effect sorteren, snel worden geïnstalleerd.

Europa

De Raad van de Europese Unie is zich van de situatie bewust. Tot op heden doet de Raad echter niet veel meer dan het maken van studies voor het bepalen van een operationeel programma. Europa vertrekt niet met een lengte voorsprong...

België van zijn kant, zet de eerste discrete stappen met telecommunicatiebedrijven. Ook al wordt vandaag van dergelijke diensten gebruik gemaakt in het geval van delocalisatie van belangrijke bedrijven en ook al wordt outsourcing van informatica in de praktijk toegepast, toch kunnen de datatransmissiesystemen vandaag nog altijd niet als de stuwende kracht van de delocalisaties gezien worden.

De doelstelling van de Verenigde Staten

In de Verenigde Staten worden uitgebreide strategieën ontwikkeld, waarbij allianties en opslorpingen tot stand worden gebracht, met als doelstelling, het beheersen van de wereldnetten van morgen en het verwerven van het monopolie van alle datacommunicatietechnieken.

De Amerikanen hebben zeer goed begrepen wat er op het spel staat.

In januari 1994 verklaarde vice-president A. Gore : dat de communicatiesnelwegen een "strategische prioriteit" zijn. Ze zullen de Amerikaanse bedrijven in staat stellen "competitief te blijven en stand te houden in een geglobaliseerde economie die werk zal verschaffen aan de Amerikanen, zal zorgen voor groei en de technologische suprematie van Amerika zal versterken".

President Clinton zegt in dat verband : "...de informatisering en de onmiddellijke communicatie zijn de laatste wegen naar de economische opleving."¹⁹

2. DE GLOBALISATIESTRATEGIE VAN DE ONDERNEMINGEN

Globalisatie

Omwille van de mondialisering van de economie en gedreven door de enorme vooruitgang van de communicatietechnologie en de vermindering van de transportkosten, streven multinationale bedrijven naar de globalisatie van hun activiteit.

Die globalisatie komt erop neer dat in de waardeketen van een firma (dit is de aaneenschakeling van alle activiteiten die waarde toevoegen) meer en meer schakels van de keten over de grenzen van het eigen bedrijf en het moederland worden gelegd om op die manier de

19. Le monde diplomatique, maart 1994. Zie ook : "The National Information Infrastructure : Agenda for Action", the U.S.Department of Commerce, National Telecommunications and Information Administration, sept. 1993.

competitieve voordelen van het gastland (of landen) te kunnen benutten.

Niettegenstaande de globalisatiestrategie afhankelijk is van de aard van de produktie of van de bedrijfseconomische politiek van de moedermaatschappij, kan men toch volgende evolutie in die strategie waarnemen²⁰.

Aanvankelijk waren de buitenlandse dochters “transplanten” die vrij autonoom waren maar vooral opgericht werden voor *marktexpansie*. Met de toename, in de jaren ‘70, van de internationale concurrentie gingen de multinationals eerder op zoek naar *kostprijsvermindering*. De produktie in lageloonlanden bracht dan mee dat de moedermaatschappij een meer coördinerende rol diende te spelen dan in het geval van transplanten. Meer recent is de strategie zodanig dat de verschillende schakels van de maatschappij verspreid worden onder de hoede van verschillende, over de wereld verspreide, “bekwaamheidscentra”. Die centra staan dan zelfstandig in voor een bepaald deel van de produktie.

Vandaag de dag zijn er meerdere varianten van globalisatie mogelijk. De globalisatiestrategie kan zóver gaan dat de activiteit in het moederland uiteindelijk beperkt wordt tot het opstellen van een lastenboek en tot de kwaliteits-kontrolle. Elke produktie-eenheid, waar ook ter wereld, staat dan zelf in voor de onderaannemingen en voor de verkoop in zijn regio.

De afgevaardigde bestuurder van *Brown Boveri* gaat zover te stellen dat “corporation’s headquarters happens to be wherever in the world he is at the moment”²¹.

Een nieuwe trend in de globalisatiestrategie lijkt te zijn dat bepaalde dochtermaatschappijen in de wereld een autonoom produktiecentrum worden voor een werelddeel. De binding met de moedermaatschappij is daarbij tot het minimum beperkt. Het sprekende voorbeeld in dit verband is de produktie van de “*Mondeo*”-auto²².

Een element waarmee inzake delocalisatie rekening moet worden gehouden, is dat de globalisatiestrategie van multinationals de activiteiten van filialen zodanig herschikt op wereldniveau dat bepaalde landen alleen nog de rol van distributiecentrum toebedeeld krijgen. In dit verband zijn er twee extreme mogelijkheden. Een eerste is dat

20. OECD. Corporate strategies, international production and consequences for human resources. Internat. Conference jan. 94 Vienna. Deelsa/ed/wd(94)8 p. 18-28.

21. OECD, Corporate strategies ..., o.c., p. 24.

22. GATT, World investment report, o.c., “Towards global integration : ford’s world car”, p. 150.

de bestaande productiecapaciteit wordt afgebouwd en gedelocaliseerd wordt naar het moederland. Een andere mogelijkheid is, dat in een land waar de onderneming geen productie-activiteit heeft, dat land de taak van distributiecentrum voor het werelddeel kan toegewezen krijgen.

Een voorbeeld van de eerste strategie is *Outboard Marine* (buitenboordmotoren) waarvan de productie in Brugge werd teruggeplooid naar Amerika met het verlies van 380 arbeidsplaatsen voor gevolg, maar waarbij Gent de rol van Europees distributiecentrum kreeg toebedeeld met de creatie van 23 arbeidsplaatsen.

Een voorbeeld van de tweede strategie is *Nike* dat in België geen schoenen produceert, maar in Meerhout-Laakdal een Europees distributiecentrum gaat oprichten met een investeringskost van 5 mia.

3. DE NIEUWE MARKTECONOMIEËN

*Nieuwe
markteconomieën*

De spectaculaire groei van de Zuid-Oost-Aziatische economie en de opening van Oost-Europa zijn zonder twijfel belangrijke determinanten van delocalisatie. Sommige Zuid-Amerikaanse landen blijken eveneens attractiepolen te gaan worden.

Zuid-Oost-Azië

De Aziatische landen noteren reeds sinds 1970 groeitempo's die hoger liggen dan de groei van de OESO-landen. De laatste jaren belooft het verschil ongeveer 5%.

TABEL 2

Groei van het B.N.P. in 1992 in % ²³

Singapour	5.8
Taiwan	6.4
Zuid-Korea	4.8
Honkong	5.0
Thailand	7.5
Maleisië	8.0
Indonesië	5.7

In 1992 hebben de "4 draken" 9,2 % van de wereldhandel gerealiseerd hetzij evenveel als Japan. De 5 volgende landen (Brunei, Indonesië, Maleisië, de Filippijnen en Thailand) realiseerden 4,8 % hetzij evenveel als Engeland of Italië ²⁴.

23. Parisbas Bank : Economische berichten nr. 7, 1993, p. 4.

24. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome I, p. 79

Bij de beschrijving van de verschillende bedrijfstakken is tevens gebleken dat er zich reeds verschuivingen voordoen binnen de Aziatische landen omwille van de loonverschillen die tot uiting komen door de stijging van de levensstandaard in de eerste Aziatische groeilanden. Men verwacht dat vooral China maar ook Vietnam meer en meer tot de toekomstige delocalisatielanden zullen gaan behoren.

Oost-Europa

De opening van de landen van Oost-Europa is wellicht meer nog dan de groei van de Aziatische landen een delocalisatiedeterminant. De attractie van die landen is groot omwille van de lage lonen, de geografische nabijheid, het marktpotentieel en de technische geschooldheid van de arbeidskrachten.

Uit de hoofdstukken omtrent de buitenlandse handel, de DIB's en de Belgische filialen in het buitenland is duidelijk gebleken dat de Belgische ondernemers de voordelen van die markt hebben gezien en een versnelde delocalisatie onder vorm van participatie of joint-venture of zelfs onder vorm van toelevering heeft op gang gebracht.

B. Overheidsdeterminanten

Overheid

Er bestaan delocalisatiedeterminanten waarop de overheid van het thuisland rechtstreeks of onrechtstreeks invloed kan uitoefenen.

1. OMKADERING

Omkadering

Het gaat in de eerste plaats om een gunstige maar vooral stabiele *macro-economische omkadering*. Uit gesprekken met bedrijfsverantwoordelijken komt duidelijk tot uiting dat de relatieve stabiliteit van de economische, fiscale en sociale wetgeving van groot belang zijn voor de ondernemingen. Teveel hinderpalen die bovendien voortdurend veranderen, werken delocalisatie in de hand.

2. DE MEEST BELANGRIJKE OVERHEIDSDETERMINANT IS ONGETWIJFELD DE WIJZIGENDE WISSELKOERSEN EN DE DEVALUATIES

Monetaire dumping

Wijzigende wisselkoersen

Het systeem van geleidelijk wijzigende wisselkoersen die de veranderingen van de produktiviteit weerspiegelen, werd in de war gestuurd door speculatieve operaties. De daaruit voortvloeiende voortdurende pariteitswijzigingen bemoeilijken de buitenlandse handelsrelaties van de bedrijven.

De volgende recente devaluaties tasten bijvoorbeeld de competitiviteit van de Belgische bedrijven aan.

Italiaanse Lire :	devaluatie met 7% in 1992
Ierse Pond :	devaluatie met 10% in 1993
Spaanse Peseta :	devaluatie met 5% in 1992 en 8% in 1993
Portugese Escudo	devaluatie met 5% in 1992 en 6,5% in 1993

Afkoppeling van ECU van Zweden, Noorwegen en Finland in 1992.

Zolang we over geen referentiemunt van wereldformaat beschikken moeten de bedrijven zich indekken tegen wisselkoersverschillen en dat kunnen alleen de zeer grote multinationals. *M. Louis Schweitzer*, PDG van Renault, illustreert dit als volgt : “Aujourd’hui, je n’imagine pas que Renault puisse exporter aux Etats-Unis car la société ne pourrait supporter les risques liés aux variations du cours du dollar. La seule façon de couvrir ce risque de change est de fabriquer aux Etats-Unis, et ce soucis se substitue désormais à celui d’échapper aux droits de douanes comme motif de délocalisation”²⁵.

De delocalisatie in 1993 van *Hoover* naar Schotland waarbij 628 arbeidsplaatsen verloren gingen in Frankrijk, zou mede zijn ingegeven door monetaire redenen²⁶.

De situatie in de ontwikkelingslanden is enigszins anders omdat hun munt dikwijls ondergewaardeerd is. Men spreekt zelfs van “monetaire dumping” omdat de wisselkoers in die landen niet overeenstemt met wat men met eenzelfde munteenheid in verschillende landen kan kopen. De munt van de landen van Zuid-Oost-Azië en van China zijn ondergewaardeerd omdat hun prijsniveau er lager ligt, waardoor de koopkracht in feite groter is dan wordt aangenomen²⁷. Door de onderwaardering van hun munt kunnen die landen vanzelfsprekend beter doorbreken op de wereldmarkt.

Om die wisselkoers-hinderpaal te vermijden wordt soms gepleit voor het invoeren van het begrip “koopkrachtpariteit” waarbij de wisselkoers zodanig wordt vastgelegd dat eenzelfde munteenheid eenzelfde koopkracht heeft in de verschillende landen. Of met andere woorden de wisselkoers zou dan de omwisselingsfaktor zijn die de prijs van een goederenpakket in twee landen gelijk maakt.

25. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome I, p. 108.

26. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome II, p. 110.

27. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome I, p. 111

Afgezien van die determinant beïnvloedt de overheid door haar beleid de *loonkosten*, de *milieukosten* en de conceptie, toepassing en naleving van diverse nationale en internationale *reglementeringen*.

In dit hoofdstuk wordt slechts een overzicht gegeven van de determinanten. Welke acties de overheid terzake kan voeren, wordt in een later hoofdstuk besproken.

3. LOONKOSTEN

Loonkost

Het Planbureau heeft diverse bronnen en overheidsinstellingen geraadpleegd in een poging een vergelijkend overzicht te bekomen van de lonen in de wereld. Het is een moeilijke taak gebleken. De CD-Rom van *Eurostat* geeft de loonkost per NACE maar heeft teveel ontbrekende cijfers om bruikbaar te zijn. De BIT geeft loonkost en vergoeding van loontrekkenden per NACE maar meestal slechts tot 1988. De Zweedse werkgeversfederatie geeft vergelijkende cijfers per bedrijfstak maar alleen voor Europa, enz....

De onderstaande tabel die een rangschikking maakt en de groei van de lonen weergeeft, werd samengesteld op basis van gegevens van het Bureau of Labor Statistics van de Verenigde Staten.

Voor meer specifieke verschillen per bedrijfstak of beroepsgroep en voor indicaties over de loonverschillen met de “de nieuwe draken” of met Oost-Europese landen moet verwezen worden naar de hoofdstukken over de bedrijfstakken waar hier en daar detailgegevens beschikbaar waren.

TABEL 3

Uurcompensatiekost²⁸ voor produktiearbeiders in de Verwerkende Nijverheid²⁹.

	1992 (US=100)	Procentuele toename 1987-1992 in nationale munt
Duitsland	160	32.3
België	136	24.2
Nederland	128	18.8
Denemarken	124	20.8
Italië	120	41.6

28. De “hourly compensation cost” is vergelijkbaar met de loonkost (dus inclusief de patronale bijdragen) maar omvat bijvoorbeeld niet trainingskosten, uitgaven voor cafetaria en medische verzorging.

	1992 (US=100)	Procentuele toename 1987-1992 in nationale munt
Frankrijk worden nauwelijks samengebundeld. De EG-Commissie heeft	104	20.9
Engeland	91	50.2
Ierland	82	25.0
VSA	100	19.6
Japan	100	31.3
Taiwan	32	81.3
Singapoer	31	67.4
Korea	30	183.8
Hongkong	24	84.4

De tabel behoeft geen verdere commentaar. De verschillen zijn duidelijk, niet alleen met de Aziatische landen maar ook en vooral met onze rechtstreekse concurrenten : de buurlanden. In het licht van deze tabel is het te begrijpen dat Vlaamse bedrijven slechts enkele kilometers verder in Noord-Frankrijk een deel van hun productie- of dienstenactiviteit gaat vestigen.

Vergelijkbare cijfers voor Oost-Europa zijn niet voorhanden maar aan de hand van verschillende andere bronnen is duidelijk gebleken dat de lonen in Oost-Europa lager liggen dan die van de 4 Tijgers. Ter illustratie daarvan onderstaand een tabel van de DREE (Frankrijk) en opgenomen in het rapport van de Franse Assemblée Nationale. Het geeft een indicatie van het loonverschil met Taiwan, één van de 4 Tijgers.

TABEL 4

Gemiddelde loonkost per uur van een gekwalificeerde werknemer in 1991³⁰

Taiwan	32
Hongarije	15
Tchechoslovakije	15
Polen	7
Roemenië	4

29. US Bureau of labor Statistics, International Comparisons of hourly compensation costs for production workers in manufacturing, 1992, Report 844, april 1993.

4. MILIEUKOSTEN

Milieukosten

Uit de verschillende kontakten die werden gelegd met vertegenwoordigers van de industrie is gebleken dat - behoudens enkele uitzonderingen die in de hoofdstukken over de bedrijfstakken zijn vermeld - de milieukost momenteel nog niet wordt ingeroepen als reden tot delocalisatie. Toch werd er op gewezen dat het in de toekomst een reële delocalisatiedeterminant zou kunnen worden. Sommigen spreken reeds van "ecologische dumping".

De vervuiling van lucht, afvalwaters, slib, enz... neemt toe evenals de afval van karton, glas, banden, oliën enz... De milieuheffingen voor verwijdering en recyclage zullen op langere termijn ongetwijfeld opgevoerd moeten worden waardoor de kostprijs voor de bedrijven zal toenemen. Als in de buurlanden of in andere werelddelen geen gelijkaardige heffingen zullen ingevoerd worden - en dat laatste is natuurlijk onwaarschijnlijk - zal de competitiviteit van bepaalde bedrijven ongetwijfeld in het gedrang komen en zal, net zoals dat thans met de loonkost het geval is, de milieukost de delocalisatie in de hand werken.

Als de heffingen op watervervuiling en op industrieel slib door activiteiten als verven, ontkleuren, reinigen, deponie, enz... te groot worden; als men heffingen zou gaan leggen op gebruikte autobanden waar men voorlopig - maar hoe lang nog - vrijwel alleen weg mee kan in ontwikkelingslanden en het overige deel moet opstapelen; als men de producenten zou verplichten tot terugname van bijvoorbeeld koelkasten en TV- en audio-apparatuur - om maar twee voorbeelden van vaste afvalprodukten te noemen die problemen beginnen te stellen - dan kan men zich voorstellen dat er in de toekomst voor sommige producenten een reële neiging tot delocalisatie zou kunnen ontstaan.

5. REGLEMENTERINGEN

Reglementeringen

De mondialisering van de economie heeft de wereldhandel gewijzigd. Het Westen voerde vroeger meestal handel met partners die dezelfde ontwikkeling en een vergelijkbaar sociaal en cultureel niveau hadden bereikt. Nu komen andere handelaars op de wereldmarkt hun plaats opeisen en ze verdedigen met alle mogelijke middelen hun groei en tegelijk hun markt.

De spelregels van het Westen zijn niet die van de opkomende economieën : kinderarbeid, tolmuren, uitvoer- en andere subsidies, verbod tot repatriëring van winsten, verplichting tot joint-ventures, niet na-

30. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome I, p. 96. De gegevens werden omgezet naar de basisindex, Taiwan = 32.

leving van quota's, verplichting tot localisatie voor het verkrijgen van overheidsbestellingen, merkennamaak die in bepaalde gevallen tot een industrie is uitgegroeid enz... Het zijn stuk voor stuk factoren die delocalisatie in de hand werken. Het zijn factoren die meestal onderworpen zijn aan reglementen en internationale akkoorden waarbij de overheid nauw is betrokken.

Een groot deel van die hinderpalen worden gereguleerd en afgebouwd in de GATT (zie het hoofdstuk over de Textielnijverheid) en in de toekomst zal de Wereldhandelsorganisatie (WHO) de taak van de GATT overnemen en verderzetten.

De hoofdstukken over de textielnijverheid en de kledingnijverheid in deze studie tonen aan dat de mate waarin de overheid die reglementen mee concipieert, controleert en tijdig sanctioneert, determinerend kan zijn voor delocalisatie.

Naast internationale reglementen speelt vanzelfsprekend ook de nationale regelgeving een belangrijke rol. We kunnen in deze studie niet zover gaan een inventaris daarvan te maken. Het ingewikkeld maken en vooral het voortdurend wijzigen van de sociale en fiscale wetgeving heeft ongetwijfeld delocalisatie in de hand gewerkt.

C. **Bedrijfseconomische determinanten**

Er is een waaier van bedrijfseconomische factoren die de delocalisatiebeslissing van een onderneming kunnen beïnvloeden.

Marktpenetratie

Uit de antwoorden op de enquête die het Planbureau voerde bij onze diplomatieke posten is gebleken dat de meeste Belgische bedrijven zich in het buitenland vestigen om aan marktexpansie te doen. Dit kan verschillende vormen aannemen : van eenvoudig verkoop- en servicekantoor tot holding die verschillende produktie-eenheden controleert. In het hoofdstuk II.A. omtrent de definitie is er duidelijk op gewezen dat zulks niet als delocalisatie in de enge zin mag worden beschouwd. Als men echter vaststelt dat de mundialisering van de economie en vooral de globalisatie-strategie van de bedrijven tot herschikkingen van vestigingen op de wereldmarkt leidt, dan is het duidelijk dat de grenzen tussen marktpenetratie en enge-delocalisatie meer en meer vervagen. Wat aanvankelijk marktpenetratie en -expansie was, kan op termijn verworpen tot een zuivere delocalisatie.

Er zijn een reeks van determinanten die nauw verwant zijn met de gebruikelijke vestigingsmotieven van ondernemingen zoals :

- nabijheid van grondstoffen en/of energie;
- noodzakelijke aanwezigheid om in het gastland overheidsbestellingen te krijgen;
- vestigingsvoordelen in het gastland;
- aanwezigheid in het gastland vereist om toegang te verwerven tot buitenlandse know-how;
- soepelere reglementeringen in het gastland dan in het thuisland;
- het verbod op winstrepatriëring;
- invoerrestricties.

Al deze vestigingsmotieven kunnen belangrijke delocalisatiedeterminanten zijn.

IV

Cijfermatige benadering van het delocalisatiefenomeen

A. De statistieken van de buitenlandse handel : analyse van de evolutie en het plaatsen ervan in de macrosectorale context

INLEIDING

- De nu volgende studie van de buitenlandse handel wil een licht werpen op het fenomeen van de delocalisaties in België. De delocalisatiestrategieën hebben immers een internationale herstructurering voor gevolg, die zeker een weerslag zal hebben op de economische bedrijvigheid en op de handelsstromen tussen moederland en gastland. Het fenomeen kan echter enkel worden benaderd zonder het met precisie te kunnen meten, vermits in statistieken, datgene wat in de handelsstromen het gevolg is van delocalisaties niet kan worden onderscheiden van datgene wat voortvloeit uit louter commerciële operaties.
- De benaderingswijze bestaat erin, de handelsstromen van de BLEU met de grote, bekende delocalisatiezones te bestuderen en, op die basis, de produkten af te zonderen, die het meest bloot lijken te staan aan de concurrentie van lage-loonlanden. Vervolgens wordt de evolutie van de activiteit van de “niet beschermde” sectoren vergeleken met die van de gehele verwerkende nijverheid in België, waarna een gedetailleerd onderzoek volgt van de BLEU-handel met twee delocalisatiezones: het Verre Oosten en de Oostbloklanden. Afgesloten wordt met een aantal algemene besluiten.

1. ONDERZOEKSTERREIN

De analyse is gebaseerd op de douanestatistiek van de BLEU¹, uitgesplitst naar groepen van produkten en naar landen. Het onderzoek heeft betrekking op de periode 1980-1992, met het jaar 1986 als keerpunt. Het jaar 1986 werd gekozen omdat dan het herstel van de groei werd ingeluid na een periode van stagnatie begin de jaren 80, en ook omdat in datzelfde jaar de olieprijs plotseling daalden, net als de dollarkoers, die dan een rekordhoogte had bereikt.

De in aanmerking genomen delocalisatiezones zijn Zuid-Europa, de Maghreb, centraal Europa en de landen van het Verre Oosten.

Gelet op het nagestreefde doel, werd gekozen voor vier groepen landen, gekend voor delocalisatie: de Zuideuropese landen (Spanje, Portugal en Griekenland), de landen uit het Verre Oosten (voornamelijk de dynamische economieën van Azië en China), die zich economisch aan het ontwikkelen zijn, de landen van Midden-Europa, die sinds kort toegang hebben tot nieuwe markten en Turkije, en tenslotte een groep geografisch nabijgelegen landen, de Maghreb en Egypte. Verder heeft men ervoor gekozen, het onderzoek te beperken tot de fabrieksprodukten², ervan uitgaande dat grondstoffen en energie weinig voor delocalisatie van ondernemingen in aanmerking kwamen. Met de blijkbaar zeer belangrijke, vooral met het Verre Oosten gevoerde diamanthandel, echte en namaakjuwelen,...werd in dit hoofdstuk ook geen rekening gehouden. Gelet op de zeer bijzondere kenmerken van die sector, werd er een apart hoofdstuk aan gewijd.

De juiste samenstelling van de groepen landen en produkten vindt men in de bijlagen 1 en 2.

2. ONTWIKKELING VAN DE BUITENLANDSE HANDEL VAN DE BLEU MET DE DELOCALISATIEZONES

In deze afdeling wordt meer in 't bijzonder aandacht besteed aan het belang en de groei van de invoer van fabrieksprodukten (behalve diamant) uit de in aanmerking genomen delocalisatiezones, evenals aan de ontwikkeling van de buitenlandse saldi van de BLEU t.o.v. die zones.

Men kan inderdaad denken dat een delocalisatie in het land dat delocaliseert, een vermindering van de uitvoer en een toename van de invoer met zich brengt van de produkten, waarvan de produktie wordt "gedelocaliseerd". Dit heeft een verslechtering van de buitenlandse saldi van de betrokken produktenvoor gevolg. Maar de forse

-
1. Bron: NIS-BK. Voor de periode 1980-1992 zijn voor 120 produkten en 200 landen gekruiste gegevens landen-produkten beschikbaar, uitgedrukt in waarden en in hoeveelheden.
 2. 78% van de BLEU-invoer in 92

ontwikkeling van nieuwe industrielanden biedt ook uitvoermogelijkheden voor de geïndustrialiseerde landen, die elders opgelopen tekorten zouden kunnen compenseren, wat een illustratie is van de theorie van de comparatieve voordelen, in 1817 naar voren gebracht door Ricardo. Het is dit geheel van voorstellen, dat men in de navolgende analyse van de buitenlandse handel wil onderzoeken.

De BLEU-invoer uit voor delocalisatie bekendstaande zones is bescheiden, maar neemt snel toe...

Zoals blijkt uit onderstaande tabel, heeft het merendeel van de BLEU-handel plaats met aangrenzende landen en vertegenwoordigen de delocalisatielanden uiteindelijk slechts 4,7% van de totale invoer en 6% van de invoer van fabrieksprodukten van de BLEU, of 190 miljard BF.

De BLEU-invoer uit de delocalisatielanden neemt daarentegen zeer sterk toe, ook na 1986, in tegenstelling tot wat men waarneemt voor de handel met de andere geïndustrialiseerde landen, meer bepaald Japan en de Verenigde Staten. In dat verband zij gewezen op de vele belangrijke politieke, economische en monetaire gebeurtenissen, die zich in de jaren na 86 op het internationale toneel hebben afgespeeld en deels die ontwikkelingen verklaren. Vooreerst was er in 1986 de toetreding van Spanje en Portugal tot de E.E.G.³, wat de forse groei van de invoer uit Zuid-Europa verklaart; ook was er de opleving van de vraag als gevolg van de daling van de olieprijs en de forse opwaardering van de BEF t.o.v. de USD en dit vanaf 1986. Tenslotte was er in 1990 de ineenstorting van het communisme, wat de toename van de invoer uit Oost-Europa verklaart.

3. Griekenland was al in 1981 tot de E.G. toegetreden

TABEL 5

Ontwikkeling van de BLEU - invoer per grote importzones-fabrieksprodukten

	BLEU- invoer, waar-van :	West- Europa*	Delocalisatielanden				Japan	NAFTA	
			Verre Oosten	Zuid- Europa	Oost- Europa	Noord- Afrika			Sub- totaal
in mld BF									
1980	1409.1	1111.5	23.1	20.6	9.8	3.5	57.0	40.9	121.0
1986	2272.0	1878.5	39.5	40.6	16.0	8.8	104.9	83.8	125.0
1992	3156.6	2647.4	74.2	72.3	29.8	13.8	190.2	86.7	149.1
(in %)	100.0	83.9	2.2	2.2	0.9	0.4	6.0	2.7	4.7
GJG in %									
1986/1980	8.3	9.1	9.4	12.0	8.5	16.5	10.7	12.7	0.5
1992/1986	5.6	5.9	11.1	10.1	11.0	7.8	10.4	0.5	2.9

GJG: gemiddelde jaarlijkse groei

* Behalve Zuid-Europa: Spanje, Portugal, Griekenland.

Vandaag ligt de BLEU-invoer uit de delocalisatielanden hoger dan de BLEU-invoer uit de NAFTA en bedraagt hij meer dan het dubbele van de invoer uit Japan, wat niet wegneemt dat hij nog altijd bescheiden blijft. Verder is het zo, dat die situatie slecht het delocalisatiefenomeen weerspiegelt, in die zin dat de handel betrekking heeft op een aantal produkten die niet in België geproduceerd worden en dus als een loutere handelsverrichting dient te worden beschouwd. In de analyse per produkten, die volgt, gaan we proberen, de kwestie beter af te bakenen, maar eerst dienen een aantal opmerkingen in verband met het statistisch instrument te worden gemaakt.

... maar wordt die invoer bovendien niet onderschat ?

Er dient inderdaad enig voorbehoud te worden gemaakt als men voor de precieze identificatie van het delocalisatiefenomeen alleen de statistieken van buitenlandse handel analyseert. Het is immers zo dat, aangezien het industriële productie-apparaat van België sterk geïnternationaliseerd is⁴, de handel binnen Europa en tussen bedrijven zeer belangrijk is en in zekere mate de omvang van de invoer uit de delocalisatielanden kan maskeren (zoals bijvoorbeeld de invoer van produkten uit de Oostbloklanden, die via Duitsland worden ingevoerd, of kleding, die ons via Nederland bereikt). Dit fenomeen

4. Het fenomeen is niet nieuw; het kende een forse ontwikkeling in de jaren zestig met de massale toevloed van Amerikaanse bedrijven, die zich in België kwamen vestigen om te profiteren van de oprichting van de E.E.G. en werd nog versterkt in de jaren 80 in het vooruitzicht van de eenheidsmarkt in 1993, zij het dit keer meer in de vorm van fusies, opslorpingen...

is zeer goed merkbaar als men in de navolgende tabel de groei en het aandeel van de invoer uit de delocalisatielanden in België en in de aangrenzende landen vergelijkt. In dit verband zij opgemerkt, dat de vergelijking van de gegevens m.b.t. de BLEU met die van de rest van de analyse niet voor de hand ligt en wel om twee redenen: ten eerste werden in de tabel de berekeningen gemaakt op basis van gegevens, uitgedrukt in USD en ten tweede is de bepaling van de zone van het Verre Oosten hier restrictiever dan in de rest van de studie.

De tabel toont aan, dat het aandeel van de Europese Gemeenschap in de invoer van de BLEU doorslaggevend is en dat het aandeel van de invoer uit de delocalisatielanden in België twee- tot driemaal lager blijkt te liggen dan gemiddeld in onze buurlanden en in de Europese Gemeenschap. Er zij op gewezen, dat een land als Nederland, dat qua grootte vergelijkbaar is met België en ook sterk geïnternationaliseerd is, importaandelen uit het V.O. en uit Oost-Europa heeft, die heel wat groter zijn dan die van België. Wellicht heeft zulks te maken met het feit, dat Nederland over een aantal grote multinationale ondernemingen van Nederlandse oorsprong beschikt, die bovendien veel met België handel drijven. Men moet ook weten dat de textiel- en kledingproductie, delocalisatiesector bij uitstek, proportioneel belangrijker is gebleven in België dan in Nederland⁵, waar de distributie sterk werd aangemoedigd.

5. Het aandeel van textiel in de verwerkende nijverheid bedraagt 10% in België, tegen ongeveer 5% in Nederland en Duitsland.

TABEL 6

Invoer, in de BLEU en in de E.G., van fabrieksproducten uit Europa en uit de delocalisatiezones.

Declaranten	GJG 1991/1986 van de invoer (in %)		Oorsprong van de invoer in 1991 (in % van het totaal)				
	Totaal	Uit delocalisatielanden	EUR 9	Zuid-Europa*	Verre Oosten**	Oost-Europa	Delocalisatielanden
Duitsland	16.8	24.2	49.0	4.1	6.0	3.9	14.0
Frankrijk	13.7	19.5	56.3	6.6	4.2	1.2	12.0
Groot-Brittannië	10.6	13.4	48.5	3.2	5.8	.9	9.9
Italië	14.9	20.7	59.2	4.2	3.3	1.7	9.2
Denemarken	8.0	14.8	52.7	2.3	4.8	1.7	8.8
Nederland	11.8	17.7	66.6	2.1	4.0	1.2	7.3
Ierland	13.2	17.2	64.3	1.6	3.3	.6	5.5
BLEU	12.8	18.6	73.5	2.1	1.5	.8	4.4
EUR 9	13.8	19.9	55.9	4.0	4.6	2.0	10.6

*Spanje, Portugal, Griekenland;

** Singapore, Zuid-Korea, Taiïwan, Hong Kong + China

Bron : BSEG, Bolimex

Bovendien stelt men vast, dat in alle landen de invoer uit de delocalisatiezones sneller groeit dan de totale invoer, en dat de groeicijfers van België van dezelfde grootte-orde zijn als in Frankrijk en Nederland.

Tenslotte is het buitenlands saldo van de BLEU t.o.v. de delocalisatielanden over het geheel genomen positief

Zoals blijkt uit de volgende tabel, is het buitenlands saldo van de BLEU zeer positief t.o.v. de delocalisatielanden, maar negatief t.o.v. Japan en de NAFTA, en dit wegens een aantal sterke punten van de BLEU inzake export. Dit is met name het geval t.o.v. Zuid- en Oost-Europa, waar de BLEU-saldi beter worden als gevolg van een vrij forse opstoot van de uitvoer van auto's, chemische producten en uitrustingsgoederen.

TABEL 7

Ontwikkeling van de buitenlandse saldi van de BLEU per grote geografische zones - fabriekswaaren (in mld BF)

	Totaal waarvan:	West- Europa (a)	Delocalisatielanden				subtotaal	NAFTA	Japan
			Verre Oosten	Zuid- Europa	Oost- Europa	Noord- Afrika			
1980	129.9	121.7	4.4	9.3	8.3	22.5	44.5	-67.1	-35.3
1986	341.0	224.0	18.8	24.0	14.6	20.9	78.3	5.5	-69.4
1992	242.1	97.9	13.0	81.9	16.2	16.5	127.6	-28.6	-64.0

a. Behalve Zuid-Europa

De forse groei van de BLEU-invoer uit Noord-Afrika en het Verre Oosten wordt daarentegen niet gevolgd door een even grote groei van de uitvoer, zodat de nog altijd positieve buitenlandse saldi ten opzichte van die twee zones de neiging vertonen te verslechteren. De verslechtering, sedert 1986, van de saldi ten opzichte van West-Europa en de NAFTA kan worden verklaard door de geringere BLEU-uitvoer, vooral dan naar de NAFTA, terwijl de groei van de invoer blijft aanhouden en dit als gevolg van de opwaardering van de BEF t.o.v. de USD.

3. UIT DE DELOCALISATIEZONES INGEVOERDE PRODUCTEN EN VERBAND MET HET PARTICULIER VEBRUIK

Bovenstaande analyse van de buitenlandse handel heeft aangetoond, dat de BLEU-invoer uit de delocalisatielanden een vrij grote expansie kende, maar toch nog altijd van gering belang is.

In het volgende hoofdstuk wordt onderzocht, wat de aard van de door de BLEU uit de delocalisatielanden ingevoerde produkten is, en in hoeverre die produkten de binnenlandse vraag dekken.

De invoer uit de delocalisatielanden bestaat vooral uit consumptiegoederen

Uit onderstaande tabel blijkt, dat de BLEU-invoer uit de delocalisatiezones voor 63% bestaat uit verbruiksgoederen, waarvan bijna de helft produkten uit de textiel-, leder- en kledingsector. Voor het overige gaat het voornamelijk om fietsen, elektronische apparaten en auto's (vooral dan uit Zuid-Europa). Afgezien van de auto, bestaat de invoer over 't algemeen uit min of meer moeilijk te automatiseren serieproducties. De invoer uit de delocalisatiezones dekt gemiddeld meer dan 11% van het particulier verbruik van duurzame goederen, en dit aandeel zou nog heel wat groter zijn, als men sommige produkten apart zou bekijken of indien men rekening zou kunnen houden met de transit via andere buurlanden.

en neemt vlugger toe door het particulier verbruik van duurzame goederen

Bovendien neemt die invoer heel wat sneller toe dan het particulier verbruik van duurzame goederen in België. Zulks is met name het geval met produkten uit de elektronica en in mindere mate met kleding. Er dient te worden opgemerkt, dat het verschil in groei in reële termen nog groter zou zijn, omdat, sinds 1986, het prijsverloop van de ingevoerde produkten neerwaarts werd beïnvloed door de relatieve opwaardering van de BEF, ten opzichte van de dollar en de hoeveelheden dus sneller toenamen dan de waarden; die dubbele ontwikkeling in prijzen en in hoeveelheden kan de indruk van de consument verklaren, te worden “overspoeld” door goederen “made in Taiwan...”.

Men bemerkt ook een forse toename van de invoer van uitrustings- en tussengoederen, wat samenhangt met de opening naar het Oosten. Ook hier is de invoer sterk geconcentreerd (respectievelijk op werktuigen en afgewerkte metaalwaren en op carbo- en petrochemie), maar blijft hij uiteindelijk vrij marginaal. Tenslotte stelt men dus vast, dat de invoer uit de delocalisatielanden de neiging vertoont, zich te verplaatsen van textiel-kleding naar elektronica en auto's.

TABEL 8

Ontwikkeling van de BLEU-invoer uit de delocalisatielanden, per groepen produkten - verwerkende nijverheid

Particulier verbruik van duur-zame goede-ren (a)	BLEU-invoer uit delocalisatielanden						
	Totaal waar-van :	Textiel, kle- ding, hout, papier, horlo- ges	Elektrische huishoudtoe- stellen, radio,TV. (b)	Auto's en fietsen	Uitrustings- goederen (c)	Tussen goe- deren (d)	
in mld BF							
1980	575.0	57.0	25.7	2.5	1.7	4.6	22.5
1986	676.9	104.9	44.7	7.0	9.2	10.4	33.6
1992	997.4	190.2	70.0	17.8	23.0	21.5	57.9
GJG (in %)							
1986/80	2.8	10.7	9.7	18.7	32.4	14.6	6.9
1992/86	6.6	10.4	7.8	16.8	16.5	12.9	9.5

(a) Kleding, schoenen, duurzame huishoudtoestellen, auto's en fietsen;

(b) met inbegrip van telecommunicatie-apparatuur en kantoormachines;

(c) metalen, mechanische en elektrische uitrustingen, vervoervoorzieningen, meetapparatuur;

(d) chemie, glas, ijzer- en staalnijverheid, niet-metaalhoudende mineralen,...

Rijst nu de vraag wat voor België de meest aan die toenemende concurrentie blootstaande sectoren zijn en wat ze vertegenwoordigen in het geheel van de economische activiteit van het land.

4. EFFECT OP DE PRODUKTIE AAN DELOCALISATIE BLOOTGESTELDE SECTOREN

De minst beschermde sectoren zijn elektrische toestellen en textiel, leder en kleding

Voor het opsporen van de sectoren, die het meest vatbaar zijn voor of het meest werden getroffen door het fenomeen delocalisatie, werden twee criteria gekozen: het aandeel van de BLEU-invoer uit delocalisatielanden in de totale invoer (TIPD), en de ontwikkeling van het buitenlands saldo (positief of negatief) van de BLEU ten opzichte van die landen (XMPD). De idee daarbij is, dat een produkt des te gevoeliger voor het fenomeen delocalisatie is naarmate enerzijds zijn TIPD hoog ligt (in dit geval, hoger dan het gemiddelde van de verwerkende nijverheid) of stijgt en anderzijds het XMPD verslechtert, wat wijst op een zeker verlies aan concurrentiekracht van het betreffende land.

TABEL 9

Opsporing van de sectoren en groepen van produkten uit de verwerkende nijverheid, die in de BLEU het meest blootstaan aan de concurrentie van de delocalisatielanden

Sectoren en groepen van produkten	MPD (mld BF)		TIPD (in %)		XMPD (in mld BF)	
	1992	1986	1992	1986	1992	1986
Totaal verwerking waarvan :	190.2	4.6	6.0	78.3	127.6	
Diverse industrieën waaronder :	7.1	15.9	18.3	-2	-3.9	
- spellen, speelgoed	6.0	20.4	21.8	-1.0	-4.5	
- fietsen	1.1	2.1	10.3	.1	-.3	
Textiel, kleding en leder, waaronder	51.3	15.4	19.0	-22.4	-25.0	
- bereide vezels	7.7	24.5	32.2	-6.2	-5.6	
- schoenen, leder, bont,...	8.3	15.2	21.3	-4.9	-7.4	
- kleding	19.4	15.3	22.8	-7.7	-15.4	
Houtnijverheid, waaronder :	9.6	11.9	11.0	-5.1	-8.0	
- meubelen	2.5	3.7	5.8	-.5	-1.8	
- gezaagd hout en triplex	4.8	19.6	17.8	-4.1	-4.3	

Sectoren en groepen van produkten	MPD	TIPD		XMPD	
	(mld BF)	(in %)		(in mld BF)	
	1992	1986	1992	1986	1992
Elektrische toestellen, waaronder	23.6	3.8	7.3	10.4	4.9
- Telecommunicatieapparaten	3.1	1.9	7.3	8.3	3.9
- Huishoudelektronica	6.8	6.3	9.8	.6	.9
- Kantoormachines	4.5	3.2	5.9	-.5	-1.7
- Overige elektrische toestellen	9.2	3.1	6.8	2.0	1.8

Afkortingen: MPD : BLEU-invoer uit de delocalisatielanden; TIPD : percentage invoer uit de delocalisatielanden; XMPD : buitenlands saldo t.o.v. de delocalisatielanden

Zoals bovenstaande tabel aantoont, bestaan de geselecteerde produkten voornamelijk uit verbruiksgoederen en vertegenwoordigen ze grosso modo de helft van de Belgische invoer uit de delocalisatiezones. Omdat ze veeleer onder handelstransacties lijken te vallen, werden twee groepen van produkten, die volgens de hierboven bepaalde criteria werden opgespoord, tijdens het verder onderzoek buiten beschouwing gelaten. Het gaat om horloges, fietsen, spellen, speelgoed en sportartikelen, waarvan een deel niet meer of bijna niet meer in België wordt gefabriceerd, en om de houtnijverheid, waar de hoogste penetratiepercentages voorkomen bij de grondstoffen en de halffabrikaten, terwijl de Belgische nijverheid voor twee derde draait rond afgewerkte produkten, zoals meubelen en andere houten voorwerpen, waarvan de penetratie weliswaar toeneemt, maar toch vrij beperkt blijft.

Tenslotte zijn de sectoren, die zullen worden weerhouden als sectoren die vooral af te rekenen hebben met de concurrentie van de lage-loonlanden, textiel, leder, schoenen en kleding en elektrische apparaten (bureaumachines inbegrepen), twee arbeidsintensieve sectoren, waar men zowel K.M.O.'s (kleding, textiel) vindt als grote multinationale ondernemingen (elektronica). Het is in de textiel- en kledingsector, dat de penetratie het duidelijkst is met percentages die in heel wat groepen van produkten de 20% bereiken. De tapijtsector, waarin België sterk gespecialiseerd is, vormt hierop een uitzondering. Bij de elektrische apparaten liggen de percentages heel wat lager dan in de textiel. Ze bereiken de 10% in de huishoudelektronica en overschrijden ze de 10% voor elektriciteitsdraden en -kabels en lampen en verlichtingsmateriaal, waar ze, net als in de telecommunicatie, een hoge vlucht kennen.

Alles bijeen maken we een verplaatsing van het fenomeen mee, zij het nog altijd binnen arbeidsintensieve activiteiten. Voor beide hierboven beschouwde sectoren steeg het aandeel van de invoer uit de

traditionele delocalisatielanden in de totale BLEU-invoer gemiddeld van 9,3% in 1986 tot 12,6% in 1992, en ging het buitenlands saldo van de BLEU ten opzichte van die landen van -12 MLD naar -20 MLD BF, terwijl het voor de fabrieksprodukten in hun geheel een ruim overschot vertoont.

Ze zijn zeer arbeidsintensief en vertegenwoordigen één vijfde van de werkgelegenheid in de Belgische verwerkende nijverheid

Zoals men in volgende tabel kan vaststellen, vertegenwoordigen die zogenaamde delocalisatiesectoren vandaag 20% van de werkgelegenheid, maar slechts 15% van de toegevoegde waarde en 13% van de kapitaalvoorraad van de verwerkende nijverheid⁶. Ze stellen dus heel wat arbeidskrachten tewerk, vooral dan vrouwen. In de textiel- en kledingsector werken 60% vrouwen en in de sector van de elektrische apparaten bijna 30%, terwijl het gemiddelde in de verwerkende nijverheid 24% bedraagt.

TABEL 10

Voornaamste kenmerken van de verwerkende nijverheid en van de "niet beschermde" industriële sectoren, in België, in 1992

	Invoer uit de delocalisatielanden (in mld BEF)	Toegevoegde waarde (in mld BEF 85)	Totale werkgelegenheid (in duizendtallen)		Kapitaalvoorraad (in mld 85)
			mannen en vrouwen	vrouwen	
Verwerkende nijverheid, waaronder :	190.2	1173.4	710.9	175.4	1902.2
- textiel, kleding en leder	51.3	102.6	82.4	51.3	123.8
- elektrische apparaten	23.6	70.8	56.5	16.6	112.9

Bron: NIS, Eurostat, Planbureau

In de volgende afdeling wordt via een vergelijking tussen sectoren getracht, na te gaan hoe het productie-apparaat, en meer bepaald de "niet-beschermde" sectoren sinds 1980 hebben gereageerd op de nieuwe toestand i.v.m. de internationale concurrentie.

Zo blijkt dat in de sectoren, die meer onder de concurrentie van de lage-loonlanden te lijden hebben dan de overige verwerkende industrieën, de toegevoegde waarde minder snel is toegenomen dan de produktie.

6. Ter herinnering: de verwerkende nijverheid vertegenwoordigt 23% van de totale binnenlandse werkgelegenheid.

TABEL 11

Evolutie, per sector, van het aandeel van de toegevoegde waarde in de produktie van de sectoren (in %)

	1980	1986	1990
Totaal :	56	58	58
waaronder :			
Verwerkende nijverheid	37	35	35
waarvan :			
textiel-kleding	35	34	32
elektrische toestellen	50	38	37
overige industrieën	36	35	36

Zulks betekent dus, dat het aandeel van de “intermediaire” invoer toeneemt, wat kan verklaard worden door een toenemende externalisatie of door een toenemende incorporatie van ingevoerde subgehelen, zoals trouwens wordt aangegeven door de snellere evolutie van de invoer, vooral dan uit de lage-loonlanden.

... en de substitutie kapitaal - arbeid was er groot, waardoor de werkgelegenheid aanmerkelijk daalde

Uit onderstaande tabel blijkt dat de betrokken sectoren over de hele periode een zeer zwakke groei van de toegevoegde waarde hebben gekend, die in elk geval beneden die van de verwerkende nijverheid in haar geheel lag. Van 1986 af hebben ze een ruim aandeel gehad in het verlies aan arbeidsplaatsen, vooral dan van vrouwen, in de industrie. In dezelfde periode zijn de investeringen zodanig toegenomen dat er een belangrijke substitutie kapitaal-arbeid plaatsvond. De produktie van de meest aan de concurrentie van de lage-loonlanden blootgestelde sectoren kon met andere woorden in België behouden blijven dank zij een verdere mechanisering wat wel de inzet van minder, maar wel hoger geschoold personeel inhield.

TABEL 12

Ontwikkeling van de verwerkende nijverheid en van de bedrijfstakken, die het meest aan de delocalisatie zijn blootgesteld (sedert 1980)

	Toegevoegde waarde (prijzen 85) (GJG)		Werkgelegenheid (verschillen in duizenden)		Kapitaalvoorraad (prijzen 1985) (GJG)	
	1986/80	1992/86	1986-80	1992-86	1986/80	1991/86
Verwerkende nijverheid, waaronder:	2.5	2.0	-121.0	-35.6	1.3	5.4
- textiel, kleding en leder	0.4	2.8	-20.6	-17.5	2.0	3.7
- elektrische apparaten	1.1	-1.8	-9.0	-13.0	3.6	4.0

Bronnen: NIS, EUROSTAT, Planbureau

Het is evenwel bijzonder moeilijk te achterhalen in welke mate het verlies van banen te wijten is aan de delocalisatiestrategie van bedrijven. In sommige gevallen hebben dergelijke strategieën ongetwijfeld een rol gespeeld, maar nog andere factoren dan de loonkosten verklaren de recente ontwikkelingen inzake werkgelegenheid. Zo zijn er bijvoorbeeld de consumptiegewoonten of de technologische of organisatorische vooruitgang waardoor de produktiviteit toeneemt of concentratie-operaties die bedoeld zijn om te profiteren van de schaalvoordelen als gevolg van de openstelling van de markten, structurele aanpassingen⁷ of het wisselkoersbeleid...

Alles bijeen zou het productie-apparaat zich aan de nieuwe internationale situatie hebben aangepast door zich meer te bevoorraden in het buitenland en door massaal arbeid te vervangen door kapitaal.

5. CASE-STUDY

In de twee volgende afdelingen zullen we een analyse maken van de BLEU-handel in fabrieksprodukten (en vooral van de invoer en de buitenlandse saldi) met de twee delocalisatiezones die gekenmerkt worden door bijzonder lage loonkosten in vergelijking met de Europese landen: de landen van het Verre Oosten en de landen van Centraal Europa. Die twee zones vertonen inderdaad een nogal verschillend profiel, zowel wat hun evolutie als de aard van de verhandelde goederen betreft. In de statistische bijlage vindt men een gedetailleerde weergave van de BLEU-handel met die twee zones, per produkt en per land.

Herinneren we eraan dat de diamanthandel met die landen, die erg belangrijk kan lijken, hier niet in aanmerking werd genomen maar in een afzonderlijk hoofdstuk wordt behandeld.

1. *De BLEU-handel in fabrieksprodukten met de landen van het Verre Oosten*⁸

- 1.8% van de totale BLEU-invoer in 1992
- 2.2% van de uitvoer
- + 13 mia BEF buitenlands saldo in 1992

De toename van de BLEU-handel met de landen van het Verre Oosten wordt niet alleen verklaard door de zeer lage prijzen en produktiekosten die de invoer hebben bevorderd, maar ook door de

7. Zoals in de ijzer- en staalnijverheid en de textiel.

8. Vooral de Dynamic Asian Economics en China

buitengewone groei die deze landen sinds 20 jaar hebben gekend en de uitvoer van industrielanden zoals het onze ten goede is gekomen.

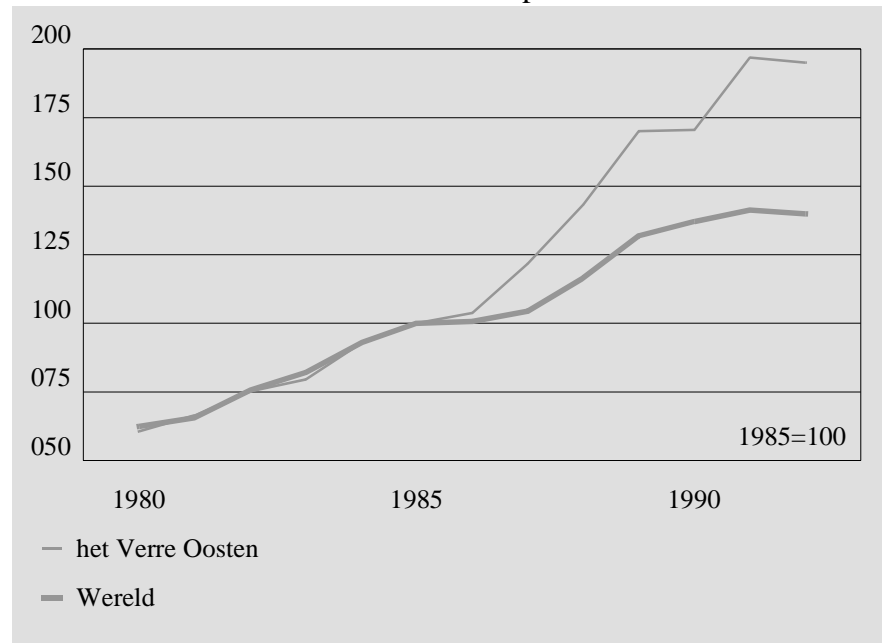
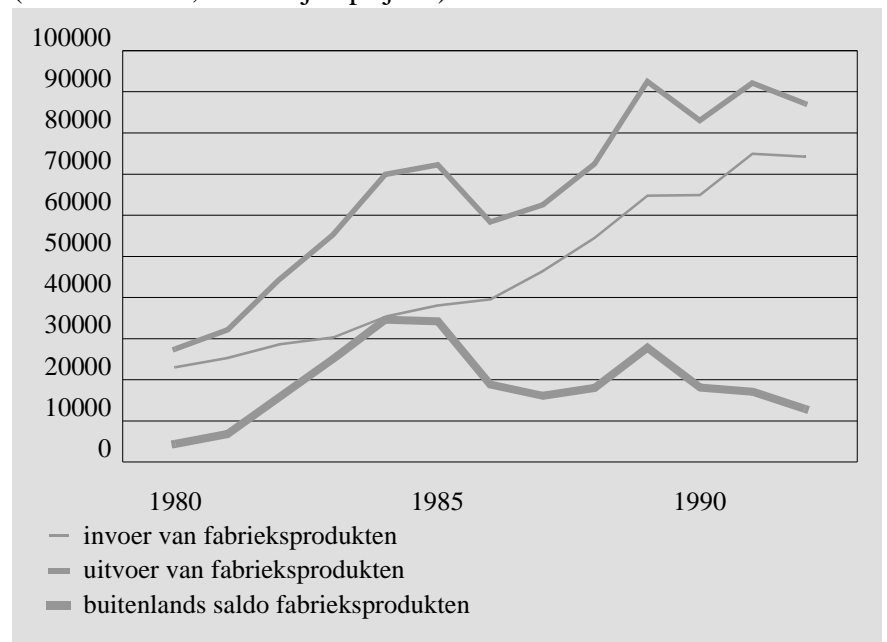
Het aandeel van het Verre Oosten in de BLEU-invoer neemt toe maar de handelsbalans blijft positief voor de BLEU

In nominale termen is de groei van de BLEU-invoer uit het Verre Oosten tot 1986 bijna gelijk aan de groei van de invoer uit West-Europa (ongeveer 9% per jaar). Vanaf 1986 neemt de BLEU-invoer uit het Verre Oosten lichtjes toe en bereikt 11% terwijl de totale Bleu-invoer daalt tot 6% per jaar. De groei in reële termen⁹ verloopt nog sneller aangezien de invoerprijzen per eenheid produkt nagenoeg niet zijn gestegen of zelfs zijn gedaald sinds 1986, voornamelijk als gevolg van de latere relatieve opwaardering van de BEF t.o.v. de USD¹⁰. Zulks heeft geleid tot een groei in reële termen van de invoer uit het Verre Oosten die kon worden geraamd op bijna 15% per jaar van 1986 tot 1992 of een groei die vijf keer sneller verloopt dan die van het particulier verbruik.

-
9. Geraamd via de evolutie van de ingevoerde hoeveelheden, gewogen volgens de eenheidswaarden van de verschillende tijdens het basisjaar ingevoerde produkten
 10. In 1985 bedroeg de waarde van de USD 59.68 BEF. In 1986 daalde de USD tot 44.70 BEF en in 1992 tot 32.15 BEF

FIGUUR 1

Index van de BLEU-invoer van fabrieksprodukten vanuit

**FIGUUR 2**De buitenlandse handel van de BLEU met het Verre Oosten
(in MLN BEF, werkelijke prijzen)

Zoals blijkt uit de vorige grafiek, is het buitenlands saldo van de BLEU t.o.v. de landen van het Verre Oosten tot halweg de jaren 80 aanzienlijk verbeterd en dit als gevolg van de devaluatie van de BEF t.o.v. de andere munten, die de uitvoer heeft begunstigd terwijl het binnenlands verbruik en dus de invoer afgeremd werd. Na 1986 leek het buitenlands saldo te zullen dalen als gevolg van de zeer uitgesproken vertraging van de uitvoer terwijl de invoer versnelde. De in 1989 geregistreeerde piek komt overeen met een tijdelijke ontwaarding van de BEF t.o.v. de USD en een forse toename van de uitvoer

van EGKS-produkten, non ferro en autovoertuigen naar het Verre Oosten.

i. De invoer

De landen uit het Verre Oosten vertegenwoordigen ongeveer 40 % van de BLEU-invoer van fabrieksprodukten uit zogenaamde delocalisatielanden

De invoer uit Hongkong, Indonesië, Thailand en Singapore kent tijdens de tweede periode een groei die ver boven het gemiddelde ligt.

Uit *Hongkong* importeert België vooral elektronische apparaten (inclusief telecommunicatie-apparaten en bureaumachines), spellen, sportartikelen en kleding.

Uit *Indonesië* komen vooral textielvezels, triplex, maar ook kleding, zij het in mindere mate.

Uit *Thailand* importeren we textielvezels, plantaardige produkten, kleding, schoeisel...

Uit *Singapore* importeert de BLEU vooral elektronische radio-, televisie-apparatuur, telecommunicatie-apparaten en computers.

TABEL 13

Belangrijkste landen van herkomst van de BLEU-invoer uit het Verre Oosten-Fabrieksprodukten

	1992		GJG (in %)	
	mia BEF	in %	1986/80	1992/86
TOTAAL Verre Oosten waaronder:	74.2	100.0	9.4	11.0
Hongkong	13.9	18.7	7.5	15.5
Taiwan	10.8	14.6	13.6	5.1
China	8.5	11.5	18.0	8.8
Zuid-Korea	8.4	11.4	10.9	7.6
Indonesië	6.4	8.6	15.5	20.7
Thailand	5.7	7.7	17.9	12.6
Singapore	5.5	7.4	5.8	17.8

De invoer uit Taiwan en Zuid-Korea stijgt minder snel tijdens de tweede periode maar die landen kenden dan ook de sterkste loonstijgingen en zijn momenteel op hun beurt geneigd te delocaliseren.

Taiwan verkoopt aan de BLEU vooral elektronische apparatuur maar ook gereedschap, spellen, fietsen en sportartikelen.

Uit *Zuid-Korea* importeren we hoofdzakelijk elektronische radio-, televisie-, telecommunicatie-apparatuur en chemische en carbochemische producten maar ook, vooral sinds enkele jaren, auto's.

De invoer uit *China* bestaat vooral uit chemische basisproducten, kleding, huishoudlinnen, schoeisel, producten van breiwerk- en kousenindustrie, spellen, speelgoed... Aanvankelijk kende de invoer een erg forse groei maar daalde daarna als gevolg van de zeer grote achteruitgang wat textielvezels en chemie betreft.

De BLEU-invoer uit het Verre Oosten bestaat vooral uit bepaalde consumptiegoederen ...

Zoals blijkt uit de volgende tabel, bestaat de invoer vooral uit een aantal producten waarvoor meestal laag geschoolde werkkrachten nodig zijn en die moeilijk mechanisch kunnen worden geproduceerd. Het gaat zowel om traditionele producten als schoenen, textiel, spellen, speelgoed, fietsen en sportartikelen als om meer "technologische" producten zoals bureaumachines, telecommunicatie-apparatuur en verbruikselektronica of chemische producten (rubber, plastic) waarvan het aandeel trouwens toeneemt. Men stelt vast dat de invoer van auto's fors toeneemt, wat vooral moet worden toegeschreven aan de recente invoer uit Zuid-Korea.

TABEL 14

Rangschikking en groei van de BLEU-invoer uit het Verre Oosten in 1992 (de eerste dertig fabrieksproducten)

produkten	in mln BEF		in % van het totaal		1992/86
	1986	1992	1986	1992	
Totaal fabrieksproducten	39516.2	74242.4	100.0	100.0	1.879
1. Elektronische radio-, televisie-apparaten, grammofoonplaten	3207.5	5627.4	8.1	7.6	1.754
2. Bewerkte textielvezels, spinnerijproducten	3331.1	4876.7	8.4	6.6	1.464
3. Kleding en kledingtoebehoren	1852.9	4354.2	4.7	5.9	2.350
4. Spellen, speelgoed, sportartikelen	2298.4	4278.1	5.8	5.8	1.861
5. Bureaumachines en machines voor informatieverwerking	1144.3	3652.3	2.9	4.9	3.192
6. Schoeisel, pantoffels van leder	1269.5	3152.2	3.2	4.2	2.483
7. Producten van breiwerk- en kousenindustrie	1227.6	2689.3	3.1	3.6	2.191
8. Petro- en carbochemie	1561.1	2651.6	4.0	3.6	1.699
9. Gezaagd, geschaafd, gedroogd, gestoomd hout	2046.2	2437.0	5.2	3.3	1.191
10. Telecommunicatie- en signaalapparaten	386.9	2345.8	1.0	3.2	6.063
11. Weefsels, fluweel	2166.2	2277.1	5.5	3.1	1.051
12. Lederwaren	1585.4	2040.7	4.0	2.7	1.287
13. Huishoudtextiel, gestikte dekens en spreien	1558.3	1985.8	3.9	2.7	1.274

produkten	in mln BEF		in % van het totaal		1992/86
	1986	1992	1986	1992	
14.Gereedschap en andere eindprodukten van metaal	778.2	1963.4	2.0	2.6	2.523
15.Artikelen van plastic	467.6	1860.5	1.2	2.5	3.979
16.Fineer, triplex, houtvezel- en spaanderplaten	1285.1	1697.8	3.3	2.3	1.321
17.Motorrijtuigen en motoren	22.3	1695.3	.1	2.3	75.888
18.Rubberartikelen	359.2	1636.7	.9	2.2	4.556
19.Vulpen, ballpoints, stempels, overige produkten	567.5	1227.9	1.4	1.7	2.164
20.Plantaardige en dierlijke oliën en vetten	1743.9	1150.2	4.4	1.5	.660
21.Huishoudelijke elektrische apparaten	89.7	970.7	.2	1.3	10.817
22.Andere chemische basisprodukten	719.8	912.0	1.8	1.2	1.267
23.Non-ferrometalen	360.2	901.3	.9	1.2	2.502
24.Klokken, horloges	946.4	865.6	2.4	1.2	.915
25.Houten en rieten meubelen, matrassen	230.6	855.4	.6	1.2	3.710
26.Schakel- en installatiemateriaal	384.0	840.5	1.0	1.1	2.189
27.Rijwielen, motorrijwielen, invalidewagens	94.2	798.7	.2	1.1	8.479
28.Tapijten, vilt, vloerzeil, wasdoek	336.3	783.0	.9	1.1	2.328
29.Overige chemische produkten met industriële toepassing	60.8	773.5	.2	1.0	12.719
30.Overige chemische produkten bestemd voor huishoudelijk gebruik	401.5	734.8	1.0	1.0	1.830

Noot : de volledige benamingen van de produkten zijn te vinden in bijlage 2.

De invoer van gewoonlijk als “hoogtechnologisch” bestempelde produkten neemt relatief toe maar louter op basis van de “produkten”-statistieken is het moeilijk precies te achterhalen of die invoer het resultaat is van de globalisatie van de economie¹¹ die de industrielanden er toe aanzet hun arbeidsintensieve assemblage-activiteiten te delocaliseren, dan wel of het gaat om een grotere specialisatie van de desbetreffende landen in produkten waarvoor meer research nodig is.

11. Dank zij de moderne technologie inzake vervoer en verkeer kunnen bedrijven uit de industrielanden het geheel of een deel van hun produktie-activiteit delocaliseren en toch de leiding behouden inzake strategische diensten zoals financiering, R&D of distributie.

... waar zij meer dan 10% kunnen bereiken van de waarde van de BLEU-invoer van die sector

De invoer uit het Verre Oosten vormt slechts een miniem deel van de BLEU-import maar wat de belangrijkste hoger vermelde import-produkten betreft, is het aandeel van het Verre Oosten in de BLEU-invoer natuurlijk groter.

Dit aandeel bedraagt 5 tot 10% voor wat de volgende produkten betreft:

bureaumachines en machines voor informatieverwerking, telecommunicatie-apparatuur, elektronische radio- en televisie-apparaten, verlichtingsmateriaal, fietsen, houtwaren, weefsels, tapijten, fluweel, bontwerk,...

Het bedraagt meer dan 10% voor de volgende produkten:

bewerkte textielvezels, sportartikelen, lederen artikelen en schoeisel, huishoudtextiel, vulpennen, speelgoed, klokken en horloges, artikelen in kurk, riet, triplex,...

Gelet op de relatief lage prijzen van de ingevoerde produkten, kunnen die percentages nog groter zijn wat de hoeveelheden betreft. Wat betreft de sportartikelen, lederen artikelen en schoeisel, huishoudtextiel, vulpennen, klokken en horloges, ... is meer dan 30% van de door de BLEU ingevoerde hoeveelheden rechtstreeks afkomstig uit het Verre Oosten. Hier rijst echter het probleem van de homogeniteit, aangezien onder een zelfde benaming inderdaad zowel luxe-produkten als serieprodukten gegroepeerd kunnen zijn.

Er zij trouwens vermeld dat een groot deel van die produkten niet meer of weinig wordt geproduceerd in België.

ii. De buitenlandse saldi

De buitenlandse saldi van de BLEU t.o.v. China, Hongkong en Thailand lijken te verslechteren

Per land beschouwd, zijn de meeste van onze handelsbalansen momenteel positief, met uitzondering van Hongkong waar een groot deficit wordt vastgesteld wat betreft elektronische radio-, televisie-apparaten, spellen, speelgoed, sportartikelen en kleding. De verslechtering van de saldi t.o.v. het Verre Oosten na 1986 is vooral te wijten aan de daling van de overschotten t.o.v. China waar de BLEU over grote overschotten beschikt in telecommunicatie en petrochemie. Men stelt trouwens een aanzienlijke verbetering vast t.o.v. Singapore die te maken heeft met de sterke positie van de BLEU wat de non-ferrometalen en de tapijten betreft.

TABEL 15

Buitenlandse saldi van de BLEU t.o.v. de belangrijkste landen van het Verre Oosten - Fabrieksprodukten (in mia BEF)

	Totaal V.O.	Hongkong	Taiwan	China	Zuid-Korea	Indonesië	Thailand	Singapore
1980	+4.4	-1.7	-1.8	+7	+3.4	+1.1	+4	+8
1986	+18.8	-.4	-.1	+10.4	+8	+9	+5.5	+1.7
1992	+13.0	-3.7	+2.8	+5.0	+2.0	+3	-0.1	+4.3

en zijn negatief wat de consumptiegoederen betreft

Per *produkt* beschouwd is de situatie positief en verbeterd ze nog op het gebied van de uitrustingsgoederen (landbouw- en textielmachines en andere) en de chemie (petro- en carbochemie, farmaceutische produkten,...), waar de BLEU een comparatief voordeel lijkt te behouden, net als wat de EGKS-produkten en de non-ferrometalen betreft.

TABEL 16

Buitenlandse saldi van de BLEU t.o.v. het Verre Oosten - Fabrieksprodukten (in mia BEF)

	Totaal fabrieksprodukten	Textiel en kleding	Houtwaren	Diversen (1)	Elektronische apparaten (2)	Telecommunicatieapparaten	Chemie (3)	Machinebouw	Ijzer- en staal en non ferrometalen
1980	+4.4	-8.3	-3.2	-1.1	-8	+5.5	+8.0	+3.3	+1,3
1986	+18.8	-11.9	-3.8	-1.2	-2.6	+5.1	+17.7	+8.1	+7.4
1992	+13.0	-19.3	-6.3	-5.4	-6.2	+1.5	+26.0	+13.0	+10.4

- (1) vooral spellen, speelgoed en sportartikelen;
 (2) computers, huishoudelijke elektrische apparaten;
 (3) basischemie, farmaceutische produkten, rubber, plastic

Wat het telecommunicatiemateriaal betreft, beschikt de BLEU nog steeds over een overschot (vooral t.o.v. China) dat evenwel vermindert onder invloed van de bliksemsnelle groei (vermenigvuldigd met zes sinds 1986) van de invoer uit Singapore en Hongkong. De handelsbalansen gaan eveneens sterk achteruit wat produkten betreft zoals informatica, radio- en televisietoestellen,... en zijn zelfs ronduit negatief. Voor andere consumptiegoederen (houtwaren, textiel, spellen, sportartikelen,...) worden onze tekorten alsmaar groter. Enkel de tapijtensector blijft een overschot vertonen.

Alles bijeen hebben de sterke punten van België t.o.v. het Verre Oosten, d.w.z. vooral de R&D en kapitaalintensieve goederen (uitrustingsgoederen, chemie, staal,...) het tot nu toe mogelijk gemaakt de groeiende deficits in de meer arbeidsintensieve produkten zoals de consumptiegoederen (textiel, hout en meubelen,...) en de elektronica (voor professionele doeleinden of voor huishoudelijk gebruik) te

financieringen. Het comparatieve voordeel lijkt echter af te nemen. Het handelsoverschot van de BLEU dat in het begin van de jaren 80 fors toenam en in 1985 34 mia BEF bedroeg, is momenteel teruggeval- len tot 13.4 mia BEF.

2. *De buitenlandse BLEU-handel in fabrieksprodukten met de landen van Midden-Europa*¹²

- 0.8% van de totale invoer van de BLEU in 1992
- 1.2% van de totale BLEU-uitvoer
- +16.2 mld van het buitenlandse saldo van de BLEU

Sinds de val van de Berlijnse muur is het handelsverkeer tussen de BLEU en de Oostbloklanden toegenomen. De invoer is inderdaad toegenomen onder invloed van de opening van de EEG-grenzen voor produkten uit de Oostbloklanden en de lage prijzen die deze laatste aanbieden omdat de produktiekosten er veel lager zijn dan in de westerse landen. Anderzijds is de BLEU-uitvoer naar het Oost- blok toegenomen om te beantwoorden aan een aantal noden in die landen, vooral wat uitrustingsgoederen betreft.

De groei van de invoer uit het Oostblok is verdubbeld sinds 1989 en het buitenlands saldo herstelt zich

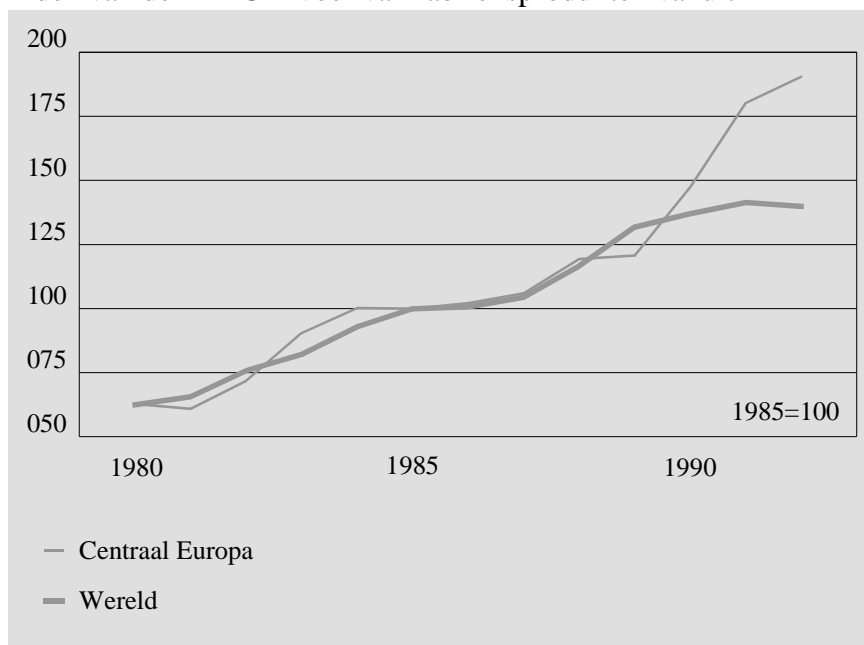
Van 1989 tot 1992 is de invoer uit het Oostblok gemiddeld met 16% per jaar toegenomen terwijl dit tussen 1980 en 1989 slechts met 7.5% was. Dit betekent dat de groei van de invoer uit het Oostblok sinds 1989 verdubbeld is. In reële termen zou de groei sinds 1989 even groot zijn, gelet op de zeer zwakke groei van de invoerprijzen.

Gedurende de tweede helft van de jaren '80 is de uitvoer naar Centraal Europa achteruitgegaan als gevolg van verzwakking van de dollar en daling van de grondstofprijzen. Vanaf 1990 registreert men een duidelijke heropleving van de BLEU-uitvoer zodat het buiten- lands saldo, dat leek te verslechteren, zich opnieuw herstelt.

12. Deze zone omvat ook Turkije maar niet de ex-USSR

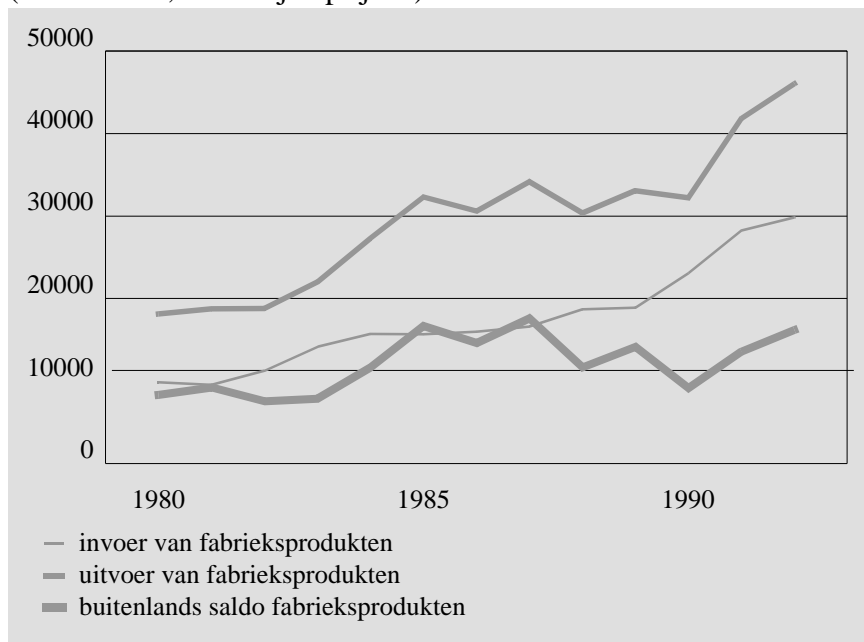
FIGUUR 3

Index van de BLEU-invoer van fabrieksprodukten vanuit



FIGUUR 4

De buitenlandse handel van de BLEU met het Centraal Europa (in MLN BF, werkelijke prijzen)



i. De invoer

De BLEU-invoer uit de landen van het Oostblok vertegenwoordigt slechts de helft van de BLEU-invoer uit het Verre oosten maar groeit in even sterke mate

Polen en Turkije nemen meer dan de helft van de BLEU-invoer uit Centraal Europa voor hun rekening. Roemenië en Bulgarije vertegenwoordigen slechts een gering deel van onze invoer. De grotere groei van de BLEU-invoer na 1989 is vooral toe te schrijven aan de invoer uit Polen, Hongarije en Tsjechoslowakije; de invoer uit Turkije neemt slechts in geringe mate toe.

De BLEU-invoer uit *Polen* bestaat vooral uit de volgende producten: non-ferro-metalen, petrochemische, carbochemische en overige chemische basisproducten, alsook kleding en meubelen, die een zeer sterke groei kennen. Ook het aandeel van de gieterijen gaat fors omhoog.

TABEL 17

BLEU-Invoer van fabrieksproducten, per land uit Centraal Europa

Land	1992		GJG (in %)		
	mld BF	in %	1986/80	1989/86	1992/89
Centraal Europa	29.8	100	+8.5	+6.3	16
Polen	8.5	28.5	-2.5	-1.6	+33.7
Turkije	7.2	24.2	+22.9	+8.3	+5.9
Hongarije	6.0	20.1	+16.3	+15.3	+22.0
Tsjechoslowakije	5.4	18.1	+8.6	+7.4	+13.4
Roemenië	1.5	5.0	+12.0	+1.1	-6.5
Bulgarije	1.4	4.7	+1.6	-6.5	+35.9

De invoer uit *Tsjechoslowakije* is zeer gediversifieerd en bestaat vooral uit metaalproducten (staal, voertuigen,...), chemie en glas. De invoer van stoomketels en metalen gebinten kent een forse groei. In de chemie en de textielvezels is de groei het sterkst.

Uit *Hongarije* importeert de BLEU hoofdzakelijk petrochemische en carbochemische producten maar ook voedingswaren, kleding en elektrische huishoudelijke apparaten.

Uit *Turkije* komen vooral kleding en producten van breiwerk- en kousenindustrie maar ook weefsels en bewerkte en kunstvezels, naast fruitsap in blik.

De invoer uit de Oostbloklanden bestaat in hoofdzaak uit consumptiegoederen maar ook uit tussengoederen

Een oudere industriële traditie en een grotere geografische nabijheid zorgen ervoor dat de structuur van de BLEU-invoer uit de Oost-bloklanden meer op de tussengoederen is toegespitst dan die van de landen uit het Verre Oosten.

TABEL 18 Rangschikking van de BLEU-invoer uit de landen van Centraal Europa - (de eerste dertig fabrieksprodukten)

Produkten	in mln BEF		in % totaal		
	1986	1992	1986	1992	1992/86
Totaal fabrieksprodukten	15998.5	29844.8	100.0	100.0	1.865
1. Petrochemie en carbochemie	893.2	3759.7	5.6	12.6	4.209
2. Kleding en kledingtoebehoren	1467.5	3280.5	9.2	11.0	2.235
3. Non ferrometalen	1222.5	2992.2	7.6	10.0	2.448
4. Groenten en fruitconserven	856.9	1444.8	5.4	4.8	1.686
5. Produkten van breiwerk- en kousenindustrie	375.1	1148.1	2.3	3.8	3.061
6. Houten, rieten meubelen, matrassen	177.8	1024.2	1.1	3.4	5.760
7. Kunstmatige en synthetische vezels	224.4	892.4	1.4	3.0	3.976
8. EGKS-produkten	1186.5	809.3	7.4	2.7	.682
9. Glas (vlak, hol, technisch glaswerk), glasvezels	288.5	793.4	1.8	2.7	2.750
10. Vlees, vleeswaren en conserven	1116.0	791.0	7.0	2.7	.709
11. Bewerkte textielvezels, produkten	1957.6	750.9	12.2	2.5	.384
12. Weefsels, fluweel	571.7	692.4	3.6	2.3	1.211
13. Andere chemische basisprodukten	882.6	660.1	5.5	2.2	.748
14. Rubberartikelen	244.8	603.9	1.5	2.0	2.467
15. Lederwaren	81.5	588.2	.5	2.0	7.215
16. Motorrijtuigen en motoren	390.2	531.0	2.4	1.8	1.361
17. Lampen, verlichtingsartikelen	58.7	503.7	.4	1.7	8.585
18. Overige machines en installaties	63.3	490.6	.4	1.6	7.747
19. Gereedschap en andere eindprodukten van metaal	168.7	470.1	1.1	1.6	2.786
20. Stalen buizen	67.2	469.4	.4	1.6	6.987
21. Aardewerkprodukten, vuurvaste produkten	218.9	441.2	1.4	1.5	2.015
22. Draadprodukten, wasprodukten van bandstaal, koudgewalste profielen	60.8	423.0	.4	1.4	6.961

Produkten	in mln BEF		in % totaal		
	1986	1992	1986	1992	1992/86
23.Elektronische radio-, televisie- apparaten, grammofoonplaten	36.8	411.6	.2	1.4	11.193
24.Huishoudelijke elektrische apparaten	183.2	378.9	1.1	1.3	2.069
25.Metaalbewerkingsmachines, machinegereedschap en gereedschapswerktuigen	140.0	308.0	.9	1.0	2.199
26.Artikelen van plastic	123.8	307.8	.8	1.0	2.487
27.Gezaagd, geschaafd, gedroogd, gestoomd hout	187.5	295.5	1.2	1.0	1.576
28.Andere chemische produkten	69.9	291.0	.4	1.0	4.163
29.Houtwaren (andere dan meubels)	21.5	261.6	.1	.9	12.185
30.Huishoudtextiel, gestikte dekens en spreien	74.6	259.8	.5	.9	3.484

Zoals dat het geval is met het Verre Oosten, is de invoer van textiel en schoenen, houtwaren, spellen en speelgoed belangrijk, maar vormt hij hier slechts ongeveer een derde van de BLEU-invoer uit het Oostblok tegenover 46% van de invoer uit het Verre Oosten. De invoer van tussengoederen daarentegen (chemie, glas, staal en non ferro) vertegenwoordigt 40% van onze invoer uit de Oostbloklanden, daar waar die uit het Verre Oosten weinig of niets voorstelt.

Van 1986 tot 1992 bestond de BLEU-invoer inderdaad vooral uit de eerste drie produkten (petrochemie, kleding en non ferrometalen) waarvan het aandeel over 't geheel genomen is gestegen van 22% in 1986 tot 34% in 1992. Onder de overige uit het Oostblok geïmporteerde goederen, waarvan het aandeel relatief gering is, is er ook een aantal produkten van de metaalverwerkende nijverheid zoals verlichtingsmateriaal en machine-uitrustingen, beroeps- en huishoudelijke-elektronica en produkten uit de eerste metaalverwerking (gietijzeren produkten, stalen buizen, draad, ketelbouw) die sinds 1986 een zeer forse groei kennen.

Per produkt is de BLEU-invoer uit het Oostblok echter zelden groter dan 1% van de totale BLEU-invoer

De produkten die in 1992 het meest uit het Oostblok werden ingevoerd zijn de volgende:

- bontwerk:18.5%
- lampen, verlichtingsartikelen: 4.4%
- kleding:3.9%
- houten verpakkingen :3.9%
- houtwaren:3.8%
- vlak glas:3.8%
- bewerkte textielvezels:3.2%

- kunstvezels:3.1%
- scheepsbouw:2.8%
- stalen buizen:2.8%
- draadprodukten:2.7%

Die zwakke marktaandelen lijken dus geen gevaar te vormen voor onze producenten maar de druk op de prijzen kan zeer groot zijn.

ii. De buitenlandse saldi

De buitenlandse saldi van de BLEU zijn over 't algemeen positief t.o.v. de Oostbloklanden en herstellen zich

Per *land* is het buitenlands saldo positief t.o.v. alle landen die in aanmerking werden genomen. Het BLEU-overschot is het grootst t.o.v. Turkije. Het overschot heeft vooral betrekking op uitrustingsgoederen (telecommunicatie, machines,...) en tussengoederen (staal, chemie). Ook t.o.v. Polen is het overschot aanzienlijk; het heeft vooral betrekking op auto's en chemische produkten.

TABEL 19

Buitenlandse saldi van de BLEU t.o.v. de Oostbloklanden (in mia BEF) - fabrieksprodukten

	Oost-Europa waarvan:	Polen	Turkije	Hongarije	Tsjechoslowa- kije	Roemenië
1980	8.3	.	2.8	1.3	.2	3.0
1986	14.6	0.4	8.8	2.7	.9	0.2
1992	16.2	4.8	7.7	1.6	1.9	0.1

Per *produkt*, registreert men vooral overschotten wat betreft de auto's, de chemie (plastiek, farmaceutische produkten...) en uitrusting (textielmachines, machines voor diverse industrieën, telecommunicatie,...), terwijl tekorten worden vastgesteld voor de textiel (behalve tapijten) en kleding, maar ook voor een aantal kapitaalintensieve tussengoederen zoals non ferrometalen, glas,... Het dalende overschot in de chemie is vooral te wijten aan de carbo- en petrochemie. Het feit dat het handelsoverschot van de BLEU van 1986 tot 1992 verbetert, is vooral toe te schrijven aan de merkelijke vooruitgang in de automobielsector en de machinebouw.

TABEL 20Buitenlandse saldi van de BLEU t.o.v. Centraal Europa - fabrieks-
produkten (in mia BEF)

	Totaal waar- van:	Textiel en kleding	Hout en meubelen	Ijzer en staal Non ferro	Aarde- werkpro- dukten glas	Elektroni- sche apparaten (1)	Chemie (2)	Machine- bouw	Auto's
1980	+8.3	-8	-8	+1.3	0	+4	+5.8	+2.3	+0
1986	+14.6	-3.5	-7	+1.9	-2	+3.5	+10.5	+3.7	-1
1992	+16.2	-2.9	-1.7	-1.4	-6	+1.7	+8.3	+5.4	+4.8

(1) computers, huishoudelektronica en telecommunicatie-apparaten

(2) basischemie, farmaceutische produkten, rubber, plastic

Alles bijeen kan men zeggen dat de BLEU-overschotten t.o.v. het Oostblok aanzienlijk blijven aangezien zij groter zijn dan onze overschotten t.o.v. het Verre Oosten en dit als gevolg van een bijzonder gunstige positie wat uitrustingsgoederen en chemische produkten betreft. Per produkt, constateert men grote tekorten in de arbeidsintensieve produkten (hout, textiel,...) maar eveneens in de meer kapitaalintensieve produkten zoals glas of non-ferrometalen.

6. BESLUIT

De delocalisaties van bedrijven hebben ongetwijfeld een weerslag op de ontwikkeling van de buitenlandse handel. Als men die onderzoekt, moet men zich dus een vrij goed beeld kunnen vormen van het delocalisatiefenomeen. Om het fenomeen zo goed mogelijk te kunnen vatten, heeft men gekozen voor een aanpak land-produkt en heeft men het onderzoeksterrein beperkt tot die landen en produkten, die het meest voor delocalisatie in aanmerking komen. Zo werd enerzijds de handel in grondstoffen en energieprodukten, die bij ons over 't algemeen niet beschikbaar zijn en dus het voorwerp zijn van loutere handelstransacties, buiten beschouwing gelaten en werd anderzijds de nadruk gelegd op de handel met de lage-loonlanden, waarbij die lage lonen over 't algemeen als reden worden ingeroepen om de delocalisatie te rechtvaardigen. In dit hoofdstuk heeft men het dus over de delocalisatie in vrij enge zin.

De statistiek van de buitenlandse handel leert ons dat België, zoals de meeste industrielanden, intensief deelneemt aan de internationalisering van de economie, vooral door handel te drijven met lage-loonlanden. De buitenlandse BLEU-handel met die landen kent sinds 1980 een vrij forse groei maar blijft van weinig belang. De BLEU-invoer uit de klassieke delocalisatiezones bestaat vooral uit arbeidsintensieve consumptiegoederen (elektronica, textiel, kleding, sportartikelen,...). Te oordelen naar de verslechtering van de buitenlandse saldi, wordt de concurrentiekracht van de BLEU wat die goederen betreft, sterk aangetast. Gelukkig konden de tekorten van de BLEU, wat de consumptiegoederen betreft, tot op heden meer dan gecompenseerd worden door winst op andere gebieden zoals de uitrustingsgoederen, de chemie, de autovoertuigen en zelfs sommige voedingsprodukten waarvoor de BLEU over comparatieve voordelen lijkt te beschikken. Men nooteert evenwel een daling van de globale overschotten van de BLEU t.o.v. de landen uit het Verre Oosten en Noord-Afrika en, met de openstelling van het Oostblok mag worden verwacht dat andere (vooral intermediaire) produkten onze goederen zullen beconcurreren.

Onze belangrijkste partners uit het Verre Oosten zijn Hongkong, Taiwan, China en Zuid-Korea. Behalve kleding en toebehoren leveren Hongkong, Taiwan en Zuid-Korea ons vooral elektronische apparaten, spellen, speelgoed en sportartikelen, terwijl wij uit China vooral chemische produkten betrekken. De buitenlandse saldi van de BLEU zijn over 't algemeen positief maar lijken te verslechteren t.o.v. Hongkong, China en Thailand.

Met de landen van Centraal Europa (zonder USSR) is de handel veel geringer maar die is dan ook veel recenter ontstaan. De belangrijkste landen waarmee de BLEU handel drijft zijn in volgorde Polen, Turkije, Hongarije, en Tsjechoslowakije. De invoer bestaat uit textiel, vooral uit Turkije, Hongarije en Polen maar breidt zich uit naar chemische produkten (uit Polen, Hongarije) en ijzer- en staalprodukten (non-ferro uit Polen, staal en autovoertuigen met Tsjechoslowakije, verlichtingsartikelen uit Hongarije). De handelsbalansen zijn positief t.o.v. al die landen dank zij enkele sterke punten van de BLEU, met name auto's, chemie en uitrustingsgoederen, maar wat de tussengoederen betreft, wordt een zekere teruggang vastgesteld.

Ook al kan men een zekere handel tussen firma's met het Verre Oosten niet uitsluiten (vooral wat elektrische apparaten betreft), de door de BLEU naar de delocalisatiezones uitgevoerde produkten lijken over 't algemeen aanzienlijk te verschillen van de produkten die zij uit die zones importeert en de theorie van de comparatieve voorde-

len lijkt dus enigszins de handel in bepaalde fabrieksprodukten van de BLEU met de lage-loonlanden te kunnen verklaren.

De sectoren uit de verwerkende nijverheid, die momenteel sterk blootgesteld zijn aan de concurrentie van de lage-loonlanden en dus aan de delocalisaties, waren eerst de textiel-, leder- en kledingindustrie en daarna die van de elektronische apparaten. Samen vertegenwoordigen zij momenteel in België ongeveer een vijfde van de werkgelegenheid in de industrie of 5% van de binnenlandse werkgelegenheid. Gedurende de jongste jaren kende de produktie in die sectoren een vrij zwakke groei en de produktie kon slechts in eigen land worden behouden door een sterke substitutie van arbeid door kapitaal, waardoor de jongste jaren in de industrie heel wat banen sneuvelden. Dit verlies van banen is echter niet uitsluitend te wijten aan de delocalisaties vermits ook andere sectoren, die minder aan delocalisaties zijn blootgesteld, zagen banen verloren gaan. Andere factoren, zoals de vooruitgang van de technologie, de arbeidsorganisatie of de conjunctuur, kunnen ook een invloed gehad hebben op de ontwikkeling van de produktiviteit en dus de werkgelegenheid.

Uiteindelijk hebben een groot aantal factoren een rol gespeeld in de bedrijfssluitingen en de massale afdankingen in de industrie en wat precies de impact van de delocalisaties is geweest, kan maar moeilijk worden bepaald. Aan de hand van de analyse van de Belgische buitenlandse handel met het Verre Oosten konden een aantal gevoelige produkten worden geïnventariseerd maar men kan geen definitief oordeel vellen alleen maar op basis van de statistieken met betrekking tot de buitenlandse handel. Die statistieken geven geen enkele informatie over delocalisatie van strategische functies zoals de distributie of R&D.

De confrontatie van die statistieken met andere indicatoren maakt het ten hoogste mogelijk het fenomeen van de delocalisatie in een tertiaire economie als de onze te relativiseren. De vervanging van nationale produkten door ingevoerde goedkope goederen heeft weliswaar bijgedragen tot een daling van de werkgelegenheid maar ze heeft ook gezorgd voor een toename van de vraag, zonder de inflatie aan te wakkeren of de handelsbalans negatief te beïnvloeden. Toch moet men op zijn hoede blijven voor een fenomeen dat zich uitbreidt, nieuwe produktiegebieden bestrijkt en op termijn onze handelsbalans kan treffen in die zin dat de uitvoer van uitrustingsgoederen die landen meer en meer in staat stelt ons te beconcurreren.

B. De Belgische investeringen en het maakloon in het buitenland : een analyse vertrekkende van de betalingsbalans

Dit hoofdstuk behandelt achtereenvolgens :

1. De gegevens van de betalingsbalans
2. Overzicht van de totaalcijfers (BLEU)
 - kapitaalverrichtingen : DIB
 - de lopende verrichtingen : maakloon en aannemingscontracten
3. Gedetailleerde analyse van de DIB (enkel België)
 - participaties per geografische zone
 - creaties en uitbreidingen per geografische zone
 - participaties, creaties en uitbreidingen per economisch blok : detailanalyse
 - leningen naar de belangrijkste landen : analyse van de saldi
4. Gedetailleerde analyse van de lopende verrichtingen (enkel België)
 - het maakloon
 - de aannemingscontracten
5. Besluit

1. DE GEGEVENS UIT DE BETALINGSBALANS

Vermits in hoofdstuk II werd aangetoond dat delocalisatie in eerste instantie kan gebeuren door directe investeringen in het buitenland (DIB) en door het afsluiten van toeleveringskontrakten, werd nagegaan of de daarmee overeenstemmende financiële stromen niet terug te vinden zijn in de betalingsbalans.¹³ Er moet echter op gewezen worden dat, zoals blijkt uit de definitie van delocalisatie in hoofdstuk II .1, directe investeringen kunnen leiden tot delocalisatie maar ook andere doeleinden kunnen hebben (zie redenen bij delocalisatie 0). Dit kan niet afgeleid worden uit de kapitaalverrichtingen van de betalingsbalans en bijgevolg kan men aan de hand van deze cijfers geen absolute uitspraken doen in verband met delocalisatie maar enkel een trend waarnemen.

13. De betalingen die enkel via buitenlandse banken gebeuren, werden niet meegerekend.

Uit de betalingsbalans van de Nationale Bank konden de volgende gegevens worden bekomen:

1. *Kapitaalstromen (Directe investeringen in het buitenland of DIB)*

- 1.1. participatienemingen door nieuwe aandeelhouders
- 1.2. creatie (nieuw filiaal) en uitbreiding (kapitaalverhoging) van ondernemingen door reeds bestaande aandeelhouders
- 1.3. financiële leningen aan verwante bedrijven, korte termijn leningen inbegrepen
- 1.4. Overige financiële verrichtingen met niet verwante bedrijven, bijgevolg vooral door banken

Dit betekent dat, in overeenstemming met de literatuur ter zake, ook leningen beschouwd worden als directe investeringen in het buitenland. Voor een juister begrip zullen we hierna beiden zowel samen als afzonderlijk beschouwen. De kapitaalverrichtingen kunnen enkel geografisch opgesplitst worden en *niet sectoraal*.

De participatienemingen kunnen ook niet allemaal als duurzame investeringen worden beschouwd. Zoals reeds eerder vermeld, spreekt men pas van een directe investering vanaf 10% van de aandelen van een bedrijf. Uit de cijfers van de betalingsbalans kan men echter niet afleiden of de investeerder de bedoeling heeft om een blijvende, effectieve controle over een buitenlandse onderneming te verwerven. Een ander probleem zijn de geherinvesteerde winsten waar in heel wat gevallen elke informatie over ontbreekt.

Tenslotte moet men, om de invloed van buitenlandse investeerders in een land te meten, eigenlijk de stock aan buitenlandse investeringen beschouwen in plaats van de schommelende jaarlijkse kapitaalstromen. Weinig landen publiceren hierover cijfers. Wel zijn benaderingen mogelijk, door de jaarlijkse stromen te cumuleren (wat wij niet doen). Belangrijke problemen hierbij zijn dan weer onder meer de correctie voor inflatie en de behandeling van afschrijvingen.

2. Lopende verrichtingen

- maakloon (betalingen via banken betreffende de verwerking van goederen waarvan de eigendom niet overgedragen is tussen ingezetenen en niet-ingezetenen)
- aannemingscontracten (financiële stromen verbonden met grote aannemingscontracten voor infrastructuurwerken in het buitenland)

Voor deze verrichtingen zijn zowel geografische cijfers beschikbaar als sectorale maar deze laatste alleen voor het totaal. Bij de geografische opsplitsing kent men alleen de nationaliteit van de laatste operator die betaalt of betaald wordt. Er wordt alleen de toegevoegde waarde geregistreerd en niet de totale waarde van het produkt.

Compensaties

Naast de betalingen via de banken zijn in deze cijfers ook de compensaties begrepen¹⁴ zowel voor de lopende als de kapitaalverrichtingen. Transacties waarvan de betalingen gecompenseerd werden, hebben betrekking op:

- vorderingen en schulden van ondernemingen die zowel in uitvoer als in invoer bedrijvig zijn, tegenover een zelfde niet-ingezetene, vermits deze laatste terzelfdertijd leverancier en klant is;
- de financiering door bepaalde ondernemingen van uitgaven in het buitenland door middel van bedragen die zij aldaar ontvangen hebben.

2. OVERZICHT VAN DE TOTAALCIJFERS.

1. Kapitaalverrichtingen : DIB

In onderstaande tabel hebben we de directe investeringen opgesplitst in vier stromen. Wat meteen opvalt is dat de som van de saldi van de participaties, creaties en uitbreidingen een positief saldo vertoont over de hele periode wat duidt op een kapitaalvoer. Bij de twee laatste stromen is het saldo van de twee samen overwegend negatief behalve in 1985 en 1989.

14. Compensaties komen vooral voor bij de leningen. Bijvoorbeeld de uitgaven voor leningen tussen verwante bedrijven in 1990 bestaat voor 61% uit compensaties. In 1991 was dat 73% en in 1992 bijna 90%. Bij de participaties is dit verwaarloosbaar en bij de creaties en uitbreidingen is het maximum 25% (1991).

TABEL 21

Saldi van de DIB (1)

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
Participaties	-2.3	10.3	-1.5	-23.8	12.6	-17.8	5.9	38.2	19.5
Creaties en uitbreidingen	19.9	26.6	5.3	29.7	69.7	68.1	68.7	108.6	228.5
Financiële leningen aan verwante bedrijven	-9.7	13.5	-43.9	-7.9	-14.5	1.5	-38.8	-42.3	-247.5
Overige financiële leningen	4.0	-3.3	-4.9	5.4	2.4	10.7	7.5	-45.4	-4.7
Directe investeringen in het buitenland (BLEU)	11.9	47.1	-45.0	3.4	70.3	62.5	43.4	59.2	-4.2

Bron : N.B.B.

(1) saldo ingezetenen + saldo niet-ingezetenen
negatief saldo = kapitaaluitvoer*Overwegend
kapitaalinvvoer*

De totale DIB vertoont overwegend een positief saldo dat voornamelijk te danken is aan het positief saldo van de creaties en uitbreidingen, behalve in 1986 waar laatst genoemde stroom een duik naar beneden neemt, en waar bij de leningen aan verwante bedrijven een plotse kapitaaluitvoer ontstaat van bijna 44 miljard. Ook in 1992 is er bij de DIB een kleine kapitaaluitvoer wat ook bijna uitsluitend te wijten is aan het zeer negatieve saldo van leningen aan verwante bedrijven. In 1988 bereikt de kapitaalinvvoer een hoogtepunt met meer dan 70 miljard en dit niveau blijft aanhouden tot in 1991 met een lichte daling in 1990.

i. De participaties

*Belgische investeringen
dalen vanaf 1991*

Indien we in onderstaande tabel enkel de investeringen met elkaar vergelijken zien we dat in 1985, 1988, 1991 en 1992 de buitenlanders meer investeerden in de BLEU dan dat de Belgen investeerden in het buitenland. In de andere jaren is het net andersom.

TABEL 22

Participaties (1)

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. In het buitenland door BLEU-ingezetenen									
investeringen	11.9	10.3	32.2	64.5	44.3	80.4	83.0	26.3	27.4
desinvesteringen	6.8	10.3	22.9	17.7	27.5	29.1	59.1	14.9	20.8
Saldo 1	-5.1	0.0	-9.3	-46.8	-16.8	-51.3	-23.9	-11.5	-6.6

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
2. Door niet-ingezetenen in de BLEU									
investeringen	8.5	15.5	14.6	40.2	112.3	51.3	44.7	54.4	37.3
desinvesteringen	5.7	5.2	6.8	17.2	82.8	17.8	14.8	4.7	11.1
Saldo 2	2.7	10.3	7.8	23.0	29.5	33.5	29.8	49.7	26.1
SALDO 1 + 2	-2.3	10.3	-1.5	-23.8	12.6	-17.8	5.9	38.2	19.5

Bron : N.B.B.

(1) negatief saldo = kapitaaluitvoer

In bovenstaande tabel wordt tegelijk het onderscheid gemaakt tussen investeringen en desinvesteringen. Met desinvesteringen wordt bedoeld de verkoop van aandelen in een buitenlands bedrijf. Het verloop van de bruto participaties door ingezetenen in het buitenland is voornamelijk negatief wat duidt op een netto kapitaaluitvoer uit de BLEU. Tegenover een bruto investering in 1992 van 27,4 miljard staat een netto investering van 6,6 miljard. Tussen 1987 en 1990 zitten de investeringen ver boven de desinvesteringen. We zien eerst een snelle stijging van de saldi naar een hoogtepunt in 1987, dan een flinke daling in 1988 om dan terug te hernemen in 1989. Daarna zien we in 1991 een plotse val van de investeringen en een doorgezette daling van de saldi tot 1992. Verder zien we dat de saldi van de participatienemingen door buitenlanders in de BLEU duidelijk een positief verloop vertonen. De kapitaal invoer stijgt tot in 1989, vertoont een lichte daling in 1990 en bereikt vervolgens een hoogtepunt in 1991 met bijna 50 miljard. In 1992 daalt het dan weer met de helft tot ongeveer 26 miljard.

ii. Creaties en uitbreidingen

Stijgende kapitaal invoer

Indien we enkel de investeringen van de ingezetenen en de niet-ingezetenen vergelijken zien we in onderstaande tabel dat de buitenlanders duidelijk meer investeren in de BLEU dan dat de Belgen investeren buiten de BLEU. In 1992 bedraagt het bruto verschil zelfs 293 miljard (=375,3 - 82,3) dat de BLEU binnen stroomt.

TABEL 23

Creaties en uitbreidingen (1)

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. In het buitenland door BLEU-ingezetenen									
investeringen	9.6	17.0	30.2	26.5	43.1	87.8	97.6	79.5	82.3
desinvesteringen	1.7	6.6	2.8	5.5	2.5	13.4	14.1	18.5	28.3
Saldo 1	-8.0	-10.4	-27.4	-21.0	-40.6	-74.4	-83.5	-61.0	-53.9
2. Door niet-ingezetenen in de BLEU									
investeringen	45.7	48.5	63.8	76.1	138.4	170.7	195.5	249.9	375.3
desinvesteringen	17.9	11.5	31.0	25.4	28.1	28.2	43.3	80.3	92.9
Saldo 2	27.8	37.0	32.8	50.7	110.3	142.5	152.2	169.6	282.4 ^a
SALDO 1 + 2	19.9	26.6	5.3	29.7	69.7	68.1	68.7	108.6	228.5

a. 38% van de netto-investeringen in België door niet-ingezetenen komen in 1992 vanuit Frankrijk.

Bron : N.B.B.

(1) negatief saldo = kapitaaluitvoer

Hoogtepunt Belgische investeringen in 1990

Verder zien we in bovenstaande tabel dat de saldi van investeringen en desinvesteringen voor de creaties en uitbreidingen door BLEU-ingezetenen uitsluitend negatief zijn voor de periode 84 - 92. Deze kapitaaluitvoer stijgt eerst geleidelijk tot 1987 maar vanaf 1988 zien we een spectaculaire stijging met een hoogtepunt in 1990 en daarna een daling naar 1992. De bruto investeringen vertonen een sterke stijging vanaf 1986 maar vooral in de jaren 89 - 90 zien we zeer hoge investeringsuitgaven tot bijna 100 miljard in 1990 wat samenvalt met de conjunctuurtop. In het tweede deel van de tabel zien we dat het saldo van de creaties en uitbreidingen van de buitenlanders een continu stijgend verloop vertoont, gaande van nauwelijks 28 miljard in 1984 tot meer dan 282 miljard in 1992. Vooral in 1988 (een verdubbeling) en in 1992 zien we een snelle groei. Dit is vooral te wijten aan de stijging van de investeringen waaruit blijkt dat de buitenlandse investeerders in toenemende mate interesse vertonen voor de BLEU.

iii. Financiële leningen aan verwante bedrijven

Coördinatiecentra vertekenen het beeld

Indien we hier de leningen, die werden toegestaan aan buitenlandse filialen door ingezetenen, vergelijken met de leningen die toegestaan werden aan filialen in de BLEU door buitenlanders, dan zien we in onderstaande tabel dat de cijfers niet meer vergelijkbaar zijn vooral in de laatste drie jaren van de beschouwde periode. In 1992 bereiken de BLEU-ingezetenen een cijfer van 9746 miljard aan toegestane leningen aan het buitenland terwijl er voor 9454.8 miljard leningen werden terugbetaald aan de BLEU-ingezetenen. Dit zijn bedragen die veel groter zijn dan het BNP of van dezelfde grootte orde zijn als

de ganse Belgische overheidsschuld. De grootte van deze cijfers kunnen verklaard worden door de transacties van de coördinatiecentra¹⁵.

Vóór 1990 werd 1/5 van de coördinatiecentra (maar wel de belangrijkste) als niet-ingezetenen beschouwd met als gevolg dat een lening van een coördinatiecentrum in Brussel aan de moedermaatschappij in hetzelfde gebouw in Brussel, beschouwd werd als een lening van het buitenland aan de Belgische firma. Sinds augustus 1991 worden bovendien alle coördinatiecentra beschouwd als ingezetenen. Sinds maart 1990 werd de dubbele wisselmarkt afgeschaft en moesten ze allemaal de verrichtingen van hun filialen in het buitenland aangeven. Dit betekent dat grote multinationale ondernemingen via hun coördinatiecentrum in Brussel alle financiële verrichtingen van hun filialen over de ganse wereld dienen op te geven. Vandaar dat de post "leningen" een dergelijk grote omvang aanneemt. Dergelijke bedragen zijn vanzelfsprekend niet in overeenstemming met de grootte van de Belgische bedrijven. De bedragen vertegenwoordigen geen enkele economische realiteit en worden in de gedetailleerde analyse dan ook geweerd (in tegenstelling tot de gegevens die men aantreft in internationale statistieken). Enkel op het einde zullen we een kort geografisch overzicht geven van de saldi.

TABEL 24

Financiële leningen aan verwante bedrijven (1)

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. Door BLEU-ingezetenen aan het buitenland									
toegestane lening	113.6	194.3	299.4	391.6	573.2	855.7	2424.2	4112.7	9746.0
terugbetaalde lening	113.7	198.2	267.7	370.2	514.8	767.9	2294.7	3985.1	9454.8
Saldo 1	0.1	3.9	-31.6	-21.4	-58.3	-87.8	-129.5	-127.6	-291.2
2. Door niet-ingezetenen aan de BLEU									
toegestane lening	118.1	101.6	97.5	128.5	158.4	268.7	373.7	502.6	910.7
terugbetaalde lening	127.9	92.0	109.9	114.9	114.5	179.4	282.9	417.2	867.0
Saldo 2	-9.7	9.6	-12.3	13.6	43.9	89.3	90.8	85.4	43.7
SALDO 1 + 2	-9.7	13.5	-43.9	-7.9	-14.5	1.5	-38.8	-42.3	-247.5

Bron : N.B.B.

(1) negatief saldo = kapitaaluitvoer

Grote kapitaaluitvoer in 1992

Verder zien we in het eerste deel van bovenstaande tabel bij de saldi aanvankelijk een kleine kapitaalimport maar dit slaat om naar een kapitaaluitvoer vanaf 1986. Eerst blijft die nog beperkt maar vanaf

15. Coördinatiecentra interveniëren enkel via leningen en hebben dus geen enkele invloed op de participaties, creaties en uitbreidingen.

1988 zien we een duidelijke stijging met in 1992 zelfs een verdubbeling ten opzichte van 1991 naar 291 miljard. De toegestane en terugbetaalde leningen zijn eerder gelijklopend maar toch stijgen de ontvangsten minder snel. In het tweede deel van de tabel zien we dat voor de leningen door niet-ingezetenen er enkel in 1984 en 1986 een netto-kapitaaluitvoer plaats vond. Voor de andere jaren zien we dat de toegestane leningen aan de BLEU-filiaal groter zijn dan wat aan de buitenlanders terugbetaald werd. In 1990 vertoont het saldo zelfs een record overschot van 90 miljard wat in 1992 echter terugvalt tot de helft.

iv. Overige financiële leningen van banken

Indien we de toegestane leningen in onderstaande tabel van de ingezetenen en de niet-ingezetenen vergelijken, zien we dat het bedrag van de inkomende leningen (269,7 miljard in '92) groter is dan dat van de uitgaande leningen (29,3 miljard in '92) behalve in 86 en 88.

TABEL 25

Overige financiële leningen van banken (1)

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
1. Door BLEU-ingezetenen aan het buitenland									
toegestane lening	1.8	7.5	65.1	15.5	53.5	27.1	13.2	22.9	29.3
terugbetaalde lening	2.1	3.8	55.2	11.4	53.8	18.8	10.4	12.4	19.6
Saldo 1	0.3	-3.7	-9.9	-4.1	0.4	-8.4	-2.8	-10.5	-9.7
2. Door niet-ingezetenen aan de BLEU									
toegestane lening	18.0	19.7	25.3	50.9	42.3	61.4	126.1	123.1	269.7
terugbetaalde lening	14.2	19.2	20.4	41.4	40.2	42.3	115.8	157.9	264.7
Saldo 2	3.8	0.5	5.0	9.5	2.1	19.1	10.4	-34.9	5.0
SALDO 1 + 2	4.0	-3.3	-4.9	5.4	2.4	10.7	7.5	-45.4	-4.7

Bron : N.B.B.

(1) negatief saldo = kapitaaluitvoer

Zeer wisselend verloop

Verder vertonen de saldi van de leningen van ingezetenen aan het buitenland een zeer wisselend verloop. In 1984 en 1988 is er een lichte kapitaalvoer, terwijl in 1986, 1989 en 1991 een duidelijke kapitaaluitvoer te zien is met in 1991 zelfs meer dan 10 miljard. Vanaf 1989 zien we dat de toegestane leningen zich duidelijk verwijderen van de terugbetaalde leningen. In het tweede deel van bovenstaande tabel vertoont het saldo van de leningen van niet-ingezetenen eerder een wisselvallig verloop. In 1989 wordt zelfs een overschot bereikt van 19 miljard maar in 1991 ontstaat een kapitaaluitvoer van bijna 35 miljard wat veroorzaakt wordt door een sterke stijging van de terugbetaalde leningen.

2. De lopende verrichtingen: maakloon en aannemingscontracten

Voor de lopende verrichtingen gaat het enkel om Belgische cijfers en dus niet om BLEU-cijfers. Ook werd alleen de toegevoegde waarde van de bewerkingen geregistreerd en niet de totale waarde van het produkt.

i. Het maakloon

Meer opdrachten uitgevoerd in België

Bij de lopende verrichtingen zien we in onderstaande tabel dat het saldo van het maakloon een hoogtepunt vertoont in 1986 met meer dan 80 miljard. In 1987 zien we een plotse daling van het maakloon omdat de verrichtingen van een belangrijk bedrijf vanaf 1987 niet meer opgenomen zijn in de gegevens betreffende het maakloon, maar in die betreffende uit- en invoer. Na 1987 blijft het vrij stabiel en ook de uitgaande en inkomende stromen lopen parallel waardoor er weinig schommelingen in het saldo ontstaan. Het duidelijke positieve saldo betekent dat we voor een grotere waarde opdrachten uitvoeren in België voor het buitenland dan dat de Belgen er laten uitvoeren in het buitenland.

TABEL 26

Het maakloon : betaald door

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
niet-ingezetenen aan België	96.2	107.1	134.2	77.5	70.3	81.9	85.9	86.6	86.0
Belgische ingezetenen aan het buitenland	36.5	49.1	53.6	14.1	17.1	18.7	18.8	13.6	15.2
saldo	59.6	58.0	80.6	63.5	53.2	63.3	67.1	73.0	70.8

Bron : N.B.B.

ii. De aannemingscontracten

Meer opdrachten in het buitenland

Tenslotte zien we in onderstaande tabel bij de saldi van de aannemingscontracten een negatief saldo voor heel de periode wat betekent dat er meer door Belgen betaald wordt dan er ontvangen wordt. Voor de periode 84 - 88 blijft dit beperkt vermits betalingen door ingezetenen en niet-ingezetenen gelijkmatig verlopen. In de periode 89 - 91 stijgen de uitgaande stromen ver boven de inkomende uit waardoor het saldo een hoogtepunt bereikt in 1989 met 9 miljard. In 1992 daalt het saldo met de helft, uitsluitend te wijten aan een daling van de uitgaande stromen.

TABEL 27

De aannemingscontracten: betaald door (1)

In miljarden BEF	84	85	86	87	88	89	90	91	92
Niet-ingezetenen aan België	10.4	9.9	9.0	8.9	10.1	15.2	17.1	20.0	20.0
Belgische ingezetenen aan het buitenland	11.8	13.1	13.6	12.6	14.9	24.2	25.5	28.3	24.2
Saldo	-1.4	-3.2	-4.6	-3.6	-4.9	-9.0	-8.4	-8.3	-4.2

Bron : N.B.B.

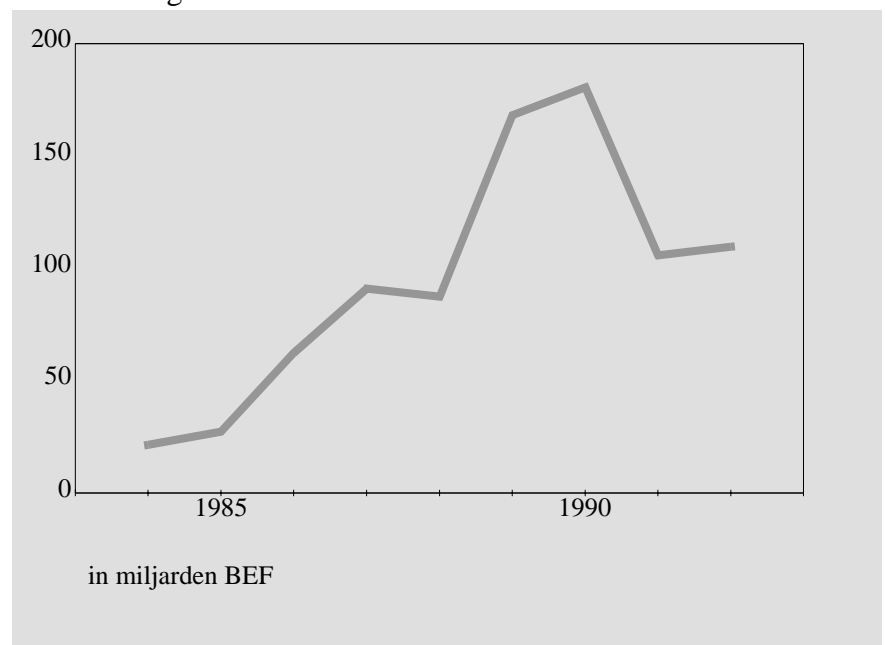
(1) negatief saldo = kapitaaluitvoer

3. GEDETAILLEERDE ANALYSE VAN DE DIB

In verband met de delocalisatieproblematiek zijn de leningen minder belangrijk dan de participaties, creaties en uitbreidingen (1.1. en 1.2.). Daarom zullen we de saldi van de leningen kort op het einde van dit deel bespreken. Hier gaan we eerst de algemene tendens van de participaties, creaties en uitbreidingen na en vergelijken die met de Franse evolutie ter zake.

FIGUUR 5

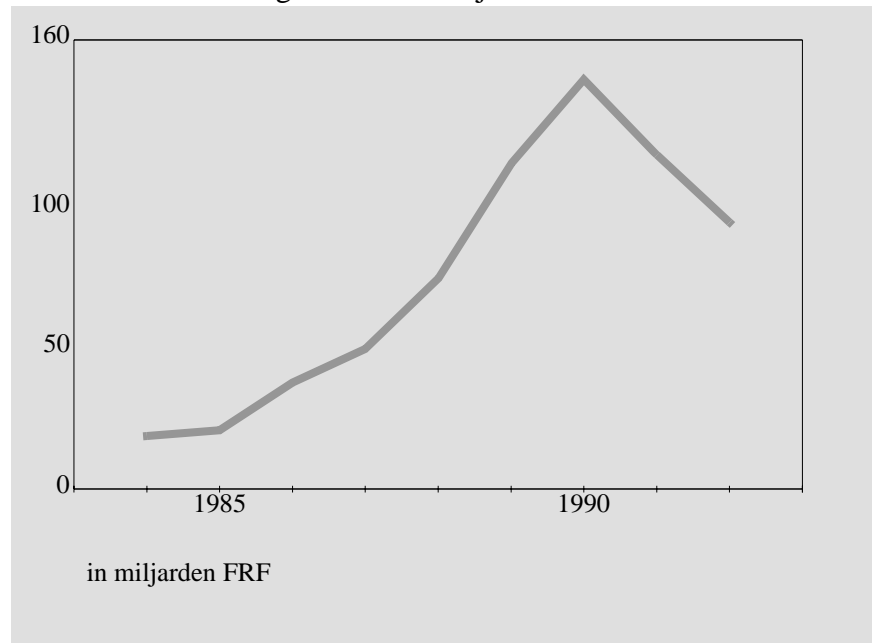
Participaties, creaties en uitbreidingen : Investerings in het buitenland door ingezetenen van de BLEU



Bron: N.B.B

FIGUUR 6

De directe investeringen van Frankrijk in het buitenland



Bron: Les 4 pages : les implantations industrielles à l'étranger, réalités et enjeux, Ministère de l'industrie, nr. 23, juli 1993

België en Frankrijk : gelijke trend

In bovenstaande grafieken wordt de evolutie weergegeven van enerzijds de directe investeringen van Frankrijk (inclusief leningen) en anderzijds de participaties, creaties en uitbreiding van de BLEU (exclusief de leningen omwille van hun vertekening door de coördinatiecentra). De evolutie van beiden is gelijklopend met een lichte knik bij de uitgaven van de BLEU voor 1988 en 1991. In beide gevallen begint de forse stijging in 1986 en wordt het hoogtepunt bereikt in 1990.

We zullen verder eerst de twee uitgavenstromen van België afzonderlijk bekijken¹⁶ naar geografische zone en daarna beide samen maar per land i.p.v. per zone. Het gaat hier niet om BLEU-cijfers maar om verrichtingen van Belgische ingezetenen. De kapitaalstromen van België naar Luxemburg zijn niet gekend.

1. Participaties per geografische zone

In dit deel bespreken we enkel de Belgische investeringen in het buitenland in participaties. Het totaal is ingedeeld in economische zones behalve de rubriek "rest" die enkele kleine Europese staatjes bevat die niet bij een economisch samenwerkingsverband kunnen gerangschikt worden. Een deel van die rubriek heeft een onbekende bestemming wat enkel belangrijk is in 1990 met 4 miljard.

16. De NBB onderscheidt de twee stromen op basis van de verklaring van de operator. Enkel wanneer het om een transactie van meer dan 100 miljoen gaat, komt het BLIW tussenbeide voor controle.

TABEL 28

Participaties in het buitenland door Belgische ingezetenen : investeringen (1)

	In miljoenen BEF			In % van het totaal		Groei in %	
	1987	1990	1992	Aandeel 1987	Aandeel 1992	1987-1990	1990-1992
EG 10	53706	54742	17573	88.9%	78.0%	2%	-68%
EFTA	1489	1159	1851	2.5%	8.2%	-22%	60%
NAFTA	3556	10113	989	5.9%	4.4%	184%	-90%
Oost-Europa	0	89	306	0.0%	1.4%	9999%	243%
Midden Oosten	76	9	146	0.1%	0.6%	-88%	1518%
Noord-Afrika	7	11	7	0.0%	0.0%	65%	-34%
Afrika (rest)	127	226	92	0.2%	0.4%	78%	-59%
Zuid-Amerika	15	21	168	0.0%	0.7%	44%	693%
Midden-Amerika	509	83	719	0.8%	3.2%	-84%	763%
India + rand	2	13	0	0.0%	0.0%	493%	-100%
Verre Oosten	737	273	648	1.2%	2.9%	-63%	137%
Oceanië	78	1	1	0.1%	0.0%	-99%	1%
Rest	80	4012	29	0.1%	0.1%	4936%	-99%
TOTAAL (2)	60381	70753	22528	100.0%	100.0%	17%	-68%

(1) Indeling in landengroepen, zie bijlage 2

(2) Enkel voor België, niet voor BLEU.

Bron : N.B.B.

Grootste aandeel EG

In bovenstaande tabel zien we dat het aandeel van de 10 EG-landen in 1992 (78%) gedaald is ten opzichte van 1987 (89%). De investeringen in de Gemeenschap groeien aanvankelijk iets trager dan het totaal (2% tussen 87 en 90) maar vanaf 1990 houden zij gelijke tred. Toch gaat het hier nog om het overgrote deel van de Belgische investeringen in participaties. Indien we de aandelen van de EG10, NAFTA en EFTA samentellen, bekomen we over de hele periode jaarlijks meer dan 90% van het totaal. De EFTA vergroot haar aandeel vanaf 1991 tot 7,2% wat overeenkomt met meer dan 3 miljard en klimt zelfs tot 8,2% in 1992. De groei in die laatste twee jaren bedraagt 60% wat opmerkelijk beter is dan de totale groei. De NAFTA is in de periode 87-90 aantrekkelijk voor Belgische investeerders met een hoogtepunt in 1988 van 13,5 miljard en een aandeel van 33% in het totaal. Vanaf 1991 wordt een daling ingezet die in 1992 uitmondt in een dieptepunt van nauwelijks 1 miljard.

Oost-Europa heeft tot 1990 een verwaarloosbaar klein cijfer maar in 1991 bereikt het plots een cijfer van 3,3 miljard (7,6% van het totaal) waardoor het dat jaar verrassend op de derde plaats komt na de EG en de NAFTA. Bijna voor 100% is dit in gelijke mate toe te schrijven aan Tsjechoslowakije en Hongarije. In 1992 trekt Oost-Europa toch nog 306 miljoen aan dat voornamelijk gaat naar Tsjechoslowakije en Rusland.

Zuid-Amerika trekt in 1989 bijna 1,5 miljard Belgische investeringen aan, wat neerkomt op bijna 2% van het totaal. Dit komt bijna volledig op rekening van Brazilië. In 1991 gaat er nog 690 miljoen naar deze zone en dit voornamelijk dan naar Argentinië. De andere jaren zijn veel minder belangrijk voor Zuid-Amerika. Midden-Amerika trekt vooral de aandacht in 1988 (1,2 miljard) en in 1992 waar ze 3,2% van het totaal halen en daarmee op de vierde plaats komen. In beide jaren gaat het vooral om de Nederlandse Antillen.

Het Verre Oosten heeft in 1987 meer dan 700 miljoen aangetrokken. Met 1,2% van het totaal komt het in dat jaar op de vierde plaats. Ongeveer 90% van dit bedrag gaat naar drie landen, namelijk Thailand, Japan en op de derde plaats China. De volgende jaren schommelt het bedrag rond de 200 miljoen en in 1992 stijgt het dan weer naar ongeveer 650 miljoen (bijna 3% van het totaal). Van dit bedrag gaat 64% naar Hongkong en 22% naar Japan. De tijgers komen hier voor België nauwelijks aan bod.

Samengevat betekent dit:

- de EG blijft het belangrijkste in absolute cijfers en in verhouding tot het geheel. In absolute cijfers bedragen de in het buitenland genomen participaties 17,6 miljard in de EG in 1992. Dit is 1,5% van het bruto exploitatie resultaat van de bedrijven.
- van delocalisatie onder vorm van participaties in Noord-Afrika is geen sprake
- België investeert in Hongarije en Tsjechoslowakije
- we volgen de algemene wereldtrend en investeren in NAFTA en Midden- en Zuid-Amerika

2. Creaties en uitbreidingen per geografische zone

In dit deel bespreken we enkel de Belgische investeringen in het buitenland in creaties en uitbreidingen. Het totaal is ingedeeld in economische zones behalve de rubriek "rest" die ook hier enkele kleine Europese staatjes bevat die niet bij een economisch samenwerkingsverband kunnen gerangschikt worden. Een deel van die rest-rubriek heeft een onbekende bestemming en wordt belangrijk

vanaf 1988 tot 1991. In die periode bedraagt die gemiddeld 16,6% van het totaal met in 1989 16,7 miljard. Hierdoor worden de procentuele aandelen enigszins vertekend.

TABEL 29

Creatie en uitbreidingen in het buitenland door Belgische ingezetenen: investeringen (1)

	In miljoenen BEF			In % van het totaal		Groei in %	
	1987	1990	1992	Aandeel 1987	Aandeel 1992	1987-1990	1990-1992
EG 10	12836	54000	39935	53.6%	75.2%	321%	-26%
EFTA	5524	10563	1784	23.1%	3.4%	91%	-83%
NAFTA	3301	11494	7871	13.8%	14.8%	248%	-32%
Oost-Europa	2	148	1273	0.0%	2.4%	6710%	759%
Midden Oosten	83	126	162	0.3%	0.3%	52%	29%
Noord-Afrika	15	114	12	0.1%	0.0%	673%	-89%
Zuid-Amerika	84	228	386	0.3%	0.7%	173%	69%
Afrika (rest)	205	1061	248	0.9%	0.5%	417%	-77%
India + rand	13	14	9	0.1%	0.0%	2%	-37%
Midden Amerika	342	327	182	1.4%	0.3%	-4%	-44%
Verre Oosten	1494	1121	963	6.2%	1.8%	-25%	-14%
Oceanië	73	9	0	0.3%	0.0%	-88%	-97%
Rest	0	14790	272	0.0%	0.5%	9999%	-98%
TOTAAL (2)	23937	93996	53098	100.0%	100.0%	293%	-44%

(1) Indeling in landengroepen, zie bijlage 2.

(2) Enkel voor België, niet voor BLEU.

Bron : N.B.B.

Grootste deel van de investeringen blijft binnen OESO-landen

In bovenstaande tabel zien we dat het aandeel van de 10 EG-landen in 1992 (75%) gestegen is ten opzichte van 1987 (53%). Gemiddeld over de zes jaar halen ze maar iets meer dan de helft van de totale investeringen naar zich toe en in 1988 zelfs maar 25%. De investeringen in de Gemeenschap groeien vanaf 1988 sneller dan de totale investeringen. Ze groeien in 1989 met 244% en bereiken een hoogtepunt in 1990 met 54 miljard. Indien we deze cijfers vergelijken met de participaties, blijkt dat tot 1990 er meer geld geïnvesteerd wordt in participaties, dus door bestaande aandeelhouders, terwijl vanaf 1991 meer geïnvesteerd is in creaties en uitbreidingen, dus door nieuwe aandeelhouders.

De EFTA trekt in 1987 nog 5,5 miljard (23% aandeel) aan maar valt in 1988 op een dieptepunt (1,5 miljard). In 1989 en vooral in 1990 kent het een zeer sterke groei tot meer dan 10,5 miljard wat toch nog 11,2% van het totaal uitmaakt. Vooral Zwitserland en in mindere mate Zweden zijn hiervoor verantwoordelijk. De NAFTA groeit aanzienlijk van bijna 14% in 1987 naar een hoogtepunt in 1989 met meer dan 20 miljard wat meer dan 24% vertegenwoordigt. De volgende jaren daalt het geleidelijk tot een dieptepunt in 1991 behalve in 1992 waar het toch terug bijna 15% van de totale investeringen bedraagt.

Oost-Europa trekt aanvankelijk weinig Belgische investeringen aan behalve in 1988 met 350 miljoen voor Hongarije. Vanaf 1990 kent het plots een snelle groei naar een hoogtepunt in 1992 van bijna 1,3 miljard wat 2,4% van het totaal uitmaakt. Ook hier zoals bij de participaties zijn het bijna uitsluitend Tsjechoslowakije en Hongarije die de investeringen naar zich toe trekken. In de periode 90 - 92 groeien de Belgische investeringen in creaties en uitbreidingen het snelst van allemaal (+ 759%) terwijl de totale investeringen in diezelfde periode eerder dalen (-44%).

Zuid-Amerika trekt niet zoveel investeringen aan behalve in 1989 met meer dan een half miljard, voor het grootste deel bestemd voor Argentinië. Midden-Amerika echter staat in 1988 verrassend op de eerste plaats en dus nog voor de EG. Meer dan 40% van de totale investeringen in dat jaar gaan naar twee landen in dat gebied. Van de 17 miljard gaan er 15 naar de Bahamas en 2 miljard gaat naar Bermuda. Ook in 1989 gaat nog 3,8 miljard naar Bermuda wat meer is dan voor de hele EFTA in dat jaar.

Het Verre Oosten komt in 1987 op de vierde plaats met 1,5 miljard (6,2% van het totaal) en dit gaat voornamelijk naar Hong-Kong. Vanaf 1988 valt het plots op een zeer laag peil maar begint vanaf dan weer langzaam maar constant te stijgen. Het aandeel stijgt van 1,2% in 1990 over 1,6% in 1991 naar 1,8% in 1992. Vanaf 1989 (net zoals bij de participaties) zijn het vooral Thailand en in de tweede plaats Japan die het grootste deel van de investeringen naar zich toe trekken.

Volledigheidshalve dient nog vermeld te worden dat in 1991, Afrika een belangrijke plaats in neemt met 1,3 miljard. Dit is de helft van wat in dat jaar in de NAFTA werd geïnvesteerd. Ongeveer 54% van dat bedrag gaat naar Gabon en 39% gaat naar Angola waar in 1990 reeds bijna 1 miljard naar toe ging. Ook Turkije is van belang vermits

het gemiddeld 200 miljoen per jaar aantrekt en in 1991 zelfs meer dan een half miljard.

Samengevat betekent dit:

- vanaf 1990 wordt door de Belgen duidelijk meer geïnvesteerd in creaties en uitbreidingen dan in participaties
- de EG blijft zoals bij de participaties het belangrijkste, maar wel in iets mindere mate
- ook hier is geen sprake van belangrijke investeringen in Noord-Afrika
- zoals bij de participaties investeert België vanaf 1991 in Tsjechoslowakije en Hongarije
- we volgen de algemene wereldtrend en investeren in de NAFTA en in Midden- en (in mindere mate) Zuid-Amerika, met een uitzonderlijk hoog bedrag in 1988 voor de Bahamas
- het Verre Oosten wordt vanaf 1989 een alsnog belangrijker wordende investeringszone voor de Belgen

3. *Participaties, creaties en uitbreidingen per economisch blok : detailanalyse*

In voorgaande analyse werden de investeringen ingedeeld in grote geografische zones. Hier gaan we de zones onderverdelen naar de landen om een duidelijker inzicht te krijgen in welke landen de Belgische investeerders geïnteresseerd zijn. In dit deel worden de investeringen in participaties samengeteld bij die in creaties en uitbreidingen.

i. De Europese Gemeenschap

In het begin van de jaren 80 was er eerder een daling van het Europese aandeel in de investeringen in de EG¹⁷. De Europese investeerders waren vooral geïnteresseerd in de Verenigde Staten. In die jaren was er eerder een schaarste aan kapitaal bij de Europese bedrijven en dat moest dan ook zo efficiënt mogelijk gebruikt worden. Daarom verkozen zij eerder te investeren in een grote koopkrachtige markt die zich eventueel zou kunnen afschermen door protectionistische maatregelen. Het gevaar voor dergelijke maatregelen bestond niet binnen de Gemeenschappelijke markt en dus was de export binnen de EG niet bedreigd. Dit was echter wel het geval

17. D. de Laubier; *Economie Internationale*, La revue du cepii: une décennie d'expansion des investissements directs, nr. 56, 4ième trimestre 1993, p. 3.

voor de Verenigde Staten zoals bleek voor de staalsector waar invoerbepalingen werden ingesteld.

De aankondiging in het midden van de jaren 80 van de eengemaakte Europese markt, voorzien voor begin 1993, heeft de Europese investeerders terug aangezet om in die markt te gaan investeren. Men had terug goede vooruitzichten op een sterkere groei en men hoopte op een snelle vrijmaking van de markten in de dienstensector vooral dan wat de bank- en verzekeringswereld betreft. Natuurlijk was er ook het vooruitzicht op stabielere wisselkoersen, een monetaire discipline en lagere transportkosten door het wegvallen van de grenzen.

Een bijkomende reden is dat de concurrentie tussen de bedrijven zowel op de Europese markt als mondiaal ertoe geleid heeft dat men aanverwante activiteiten ging afstoten, om een leidersplaats in te nemen in een bepaald marktsegment, zowel voor goederen als voor diensten. Men concentreerde zich dan vooral op enkele bepaalde producten om dan verder te groeien door fusies en overnames.

TABEL 30

Participatie, creatie en uitbreiding van ondernemingen in de EG 10: investeringen door ingezetenen

In miljarden BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Aandeel in EG 1992
Frankrijk	13.4	14.7	32.8	32.3	20.1	21.5	37.4%
Verenigd Koninkrijk	43.1	4.4	28.3	23.1	10.3	9.3'	16.2%
Nederland	7.1	12.5	23.6	29.0	21.8	10.4	18.1%
Duitsland (1)	1.0	0.6	8.2	12.0	5.5	3.9	6.8%
Ierland	0.0	1.1	4.7	8.1	5.1	3.1	5.4%
Spanje	1.0	0.6	2.5	1.0	1.5	6.9	12.0%
Italië	0.8	0.8	3.5	1.6	3.0	1.6	2.8%
Portugal	0.1	0.3	1.6	1.5	0.2	0.1	0.2%
Griekenland	0.1	0.4	0.1	0.2	0.0	0.5	0.8%
Denemarken	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.3	0.5%
EG 10	66.5	35.6	105.4	108.7	67.8	57.5	100.0%
Jaarlijkse groei EG 10	-	-46.0%	196.0%	3.0%	-38.0%	-15.0%	-

(1) + DDR vanaf 1991

Bron : N.B.B.

Vooraf investeringen in onze vier buurlanden

Voor de periode 87 tot 92 blijft gemiddeld 65% van de investeringen in participaties, creaties en uitbreidingen van ondernemingen door Belgen in de Europese Gemeenschap. Uit bovenstaande tabel blijkt

dat het totaal van de investeringen over de tien landen van de EG in stijgende lijn gaat tot in 1990, vergelijkbaar met het algemeen totaal. De landen waar het grootste deel van de Belgische investeringen naar toe gaan (gemiddeld 88%) zijn natuurlijk de vier buurlanden. In 1987 stond het Verenigd Koninkrijk nog op de eerste plaats en Frankrijk op de tweede terwijl in 1992 *Frankrijk* op de eerste plaats staat, *Nederland* op de tweede en het *Verenigd Koninkrijk* op de derde plaats. Spanje staat op de vierde plaats, voor Duitsland.

Lageloonlanden in de EG

Binnen de Europese Gemeenschap heeft men diverse redenen om te investeren in een andere lidstaat¹⁸. Een eerste reden is van strategische aard en heeft tot doel zich snel op een markt in te planten om er een dominante positie te kunnen verwerven. Dit wordt minder belangrijk omdat protectionisme binnen de EG nog weinig kans maakt na de ééngemaakte markt en de concurrentie volop zal spelen. Toch zullen bedrijven binnen de EG door fusies en overnames hun marktaandeel zo snel mogelijk trachten te vergroten en te streven naar een dominante positie. Een andere reden is de noord-zuid delocalisatie die tot doel heeft comparatieve voordelen te verwerven via minder ontwikkelde landen. De reden hiervoor is een intensievere prijsconcurrentie. Sommige bedrijven moeten hun verkoopprijs verlagen en om een voldoende marge te kunnen behouden tracht men de kostprijs te verlagen. Landen als Spanje, Portugal en Italië maar ook Ierland zijn aantrekkelijk omwille van hun zwakke loonkosten zelfs al zou een slechte infrastructuur dit voordeel kunnen verminderen. Zo zien we in bovenstaande tabel dat de Belgische investeringen in Portugal stijgen van 80 miljoen in 1987 naar 1,5 miljard in 1990. De Belgische investeringen in Italië klimmen op van 1,2% van het EG totaal in 1987 tot 4,5% in 1991. Spanje kent ook een spectaculaire groei van nauwelijks 1,6% van het EG totaal in 1987 naar 12% in 1992. Ierland haalt in 1987 nauwelijks 0,01% van de totale EG en in 1991 tot 7,6%. Volgens een studie van de Europese Commissie¹⁹ zou in 1988 ongeveer 19% van de bedrijven, vooral Duitse bedrijven, die ondervraagd werden, die strategie volgen om de arbeidskost te verlagen.

ii. De NAFTA en de EFTA

In het begin van de jaren 80 maar ook op het einde ervan, zorgde de onderwaardering van de dollar ervoor dat veel Amerikaanse bedrijven werden overgenomen door buitenlandse. In onderstaande tabel blijkt dat vooral tussen 1988 en 1990 veel in de Verenigde Staten werd geïnvesteerd door de Belgen (24,5 miljard in 1989). In het midden van de jaren 80 was de dollar echter eerder overgewaardeerd

18. F. Ilzkovitz, Commission des Communautés Européennes; 1992 : investissements étrangers et délocalisations, juin 1989.

19. ibidem

waardoor de invoer in de Verenigde Staten toenam. Dit leidde op zijn beurt dan weer tot protectionistische maatregelen zodat de markt beter toegankelijk werd via investeringen. De investeringen zijn voornamelijk gericht op marktpenetratie alhoewel niet exclusief.

TABEL 31

Participatie, creatie en uitbreiding : investeringen door Belgische ingezetenen in de NAFTA

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Verenigde Staten van Amerika	6729	20927	24547	19202	8315	8532
Canada	128	36	1156	2387	289	327'
Mexico	0	0	5	18	0	0
NAFTA	6857	20963	25708	21607	8604	8860
Jaarlijkse groei NAFTA	-	206%	23%	-16%	-60%	3%

Bron : N.B.B.

Vooraf investeringen in de VSA

Het overgrote deel van de Belgische investeringsuitgaven in bovenstaande tabel voor de NAFTA zijn bestemd voor de Verenigde Staten (95%). Canada en Mexico krijgen beide een zeer klein deeltje in vergelijking met het totaal van de NAFTA, alhoewel dit laatste land sinds het vooruitzicht op en de uiteindelijke goedkeuring van dit akkoord wel aantrekkelijker geworden is. Sommige buitenlandse bedrijven die toegang zoeken tot de Noordamerikaanse markt zullen door dit akkoord misschien eerder kiezen voor Mexico omwille van de lage loonkost. Voor de Belgische investeringen zien we vooral dat de Belgische leningen aan Mexicaanse bedrijven (zie later) een alsmaar stijgende kapitaaluitvoer te zien geven. Investeringen in vast kapitaal zijn voor de Belgische investeerders nog zeer klein (18 miljoen in 1990).

Vooraf investeringen in Zwitserland

In onderstaande tabel zien we dat vooral Zwitserland, Zweden en in mindere mate Noorwegen in het oog springen wat de Belgische investeringen in de EFTA betreft. Het akkoord over de samenwerking op economisch vlak tussen de EG en de EFTA in de Europese Economische Ruimte dat werd overeengekomen op het einde van 1991 en ondertekend begin 1992, heeft een duidelijke weerslag op de Belgische investeringen in de landen van de EFTA.

TABEL 32

Participatie, creatie en uitbreiding : investeringen in de EFTA door Belgische ingezetenen

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Zwitserland	6789	1718	5960	9230	5966	2649
Zweden	36	238	1630	168	468	939
Noorwegen	8	21	7	93	742	7
Oostenrijk	127	12	20	92	317	32
Finland	43	44	7	47	269	7
Liechtenstein	6	2	41	1	52	0
IJsland	4	0	0	0	0	0
EFTA	7013	2036	7665	9631	7815	3634
Jaarlijkse groei EFTA	-	-71	277%	26%	-19%	-53%

Bron : N.B.B.

Zwitserland trekt de meeste investeringen aan (9,2 miljard in 1990) en dit op een veel hoger peil dan de andere EFTA-landen in de periode 87-92. De Belgische investeringen in Zwitserland zijn vergelijkbaar met die in Ierland. Een verklaring voor dit hoog peil is dat er een groot aantal ondernemingen en banken aanwezig zijn en dat Zwitserland een stabiele en betrouwbare munt heeft, samen met de discretie van de banken. Hier kan men zeker niet spreken van delocalisatie naar Zwitserland omwille van de lagere arbeidskost vermits vele Zwitserse bedrijven delocaliseren naar ontwikkelingslanden zoals bijvoorbeeld de uurwerkindustrie.

Ook Zweden heeft de laatste jaren heel wat Belgische investeringen aangetrokken. Dit is vooral het gevolg van de geleidelijke liberalisering van de financiële markten vanaf 1986. Op het einde van 1987 begint men met een stapsgewijze vrijmaking van de financiële en portefeuille-verrichtingen tussen Zweden en buitenlanders met als hoogtepunt in 1989 het volledig opheffen van het grootste deel van de wisselkontroles. In bovenstaande tabel zien we dat Zweden in dat jaar de meeste investeringen aantrekt.

iii. Oost-Europa

De terugkeer van de voormalige kommunistische landen naar de markteconomie heeft heel wat moeilijkheden meegebracht en nog heel wat belemmeringen moeten worden opgeheven. Er blijft een massa verouderd materiaal en uitrusting over en de infrastructuur moet voor het grootste deel vernieuwd worden.

Een heel nieuw kader moet geschapen worden op het vlak van het personeel. Het management moet de technieken leren van de vrije markteconomie en ook het uitvoerend personeel moet zich aanpassen aan een marktgerichte productie.

Maar in onderstaande tabel zien we dat de stroom van buitenlandse investeringen in Oost-Europa geleidelijk aan op gang komt. De privatiseringen die plaats vinden in verschillende sectoren van de economie, die vroeger door de staat gecontroleerd werden, zullen de inbreng van buitenlands privékapitaal vergemakkelijken. *Het aandeel van de Belgische investeringen naar Oost-Europa bedraagt slechts gemiddeld 1% in de totale Belgische investeringsuitgaven voor de periode 87 - 92, wat dus nog zeer klein is. Maar het blijkt dat er toch een belangrijke investeringsimpuls geweest is in 1991 die in 1992 echter maar matig is doorgetrokken. Dit zou kunnen betekenen dat de bedrijven die daar wilden aanwezig zijn, dat vooral in 1991 gedaan hebben.*

Grote industriële samenwerkingsprojecten komen nog niet zoveel voor²⁰. Er zijn wel een aantal West-Europese autoproducenten die begonnen samen te werken met Oost-Europese en er werd ook reeds heel wat geïnvesteerd in de landbouw en voedingsnijverheid en ook in de dienstensector (hotels, restaurants, banken en telecommunicatie). Hierdoor zou een mentaliteitswijziging kunnen ontstaan die de weg vrij maakt voor investeringen in andere sectoren.

TABEL 33

Participatie, creatie en uitbreiding : investeringen in Oost-Europa door Belgische ingezetenen

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Tsjechoslowakije	0	0	0	6	2185	1099
Hongarije	2	358	6	135	1770	289
USSR (1)	0	0	18	11	18	137
Polen	0	0	9	10	30	50
Joegoslavië	0	0	1	72	3	0
Rest (2)	0	1	5	3	2	4
OOST-EUROPA	2	359	39	238	4007	1580
Jaarlijkse groei Oost-Europa	-	20001%	-89%	515%	1585%	-61%

(1) vanaf 1992, Rusland + Oekraïne

(2)= Roemenië + Bulgarije + DDR tot 1990 (Bron : N.B.B.)

20. D. de Laubier; Une décennie d'expansion des investissements directs, o.c.; p 25.

*Vooraf Tsjechië en
Hongarije, vanaf 1991*

De landen in Oost-Europa die momenteel de meeste buitenlandse investeringen aantrekken zijn Tsjechoslowakije (vooral Tsjechië), Hongarije en in mindere mate Polen zoals we zien in bovenstaande tabel. In 1991 investeerden de Belgen in Tsjechoslowakije voor 2,2 miljard en in Hongarije voor 1,8 miljard terwijl dit in 1987 verwaarloosbaar klein was. In 1992 bedroegen de Belgische investeringen in de drie eerder genoemde landen samen ongeveer 91% van het totaal van de investeringen in Oost-Europa (Joegoslavië inbegrepen). Het gaat hier duidelijk om investeringen in eigen vermogen van ondernemingen wat een groter risico inhoudt. Vermits het loonniveau daar momenteel nog lang niet op dat van het westen ligt, is het zeer aantrekkelijk om zo dicht bij West-Europa te produceren aan een lagere arbeidskost. De invoer van hoogwaardige technologie compenseert in sommige gevallen de lagere scholingsgraad van het personeel.

De investeringen in de republieken van de voormalige Sovjetunie komen daarentegen zeer traag op gang omdat de sociaal-economische en politieke omstandigheden niet het gunstig klimaat scheppen om investeringen aan te trekken. Een politieke instabiliteit in de periode 90 - 92 en mogelijke corruptie zijn daar voorbeelden van. De Belgische investeerders zijn daarom nog niet bereid om veel (137 miljoen in 1992) te investeren in eigen vermogen maar wel via financiële leningen tussen verwante bedrijven die voor 1991 meer dan 5 miljard bedroegen (zie later). Interessante sectoren zijn hier vooral de telecommunicatie en de grondstoffenindustrie²¹.

iv. Het Verre Oosten

*Hong-kong, Japan,
Thailand en Indonesië
trekken de aandacht*

De landen van het Verre Oosten oefenen momenteel een grote aantrekkingskracht uit op buitenlandse investeerders maar voor België gaat het maar gemiddeld om 1,2% van de totale investeringsuitgaven voor de periode 87 - 92. Nochtans investeren de Belgen in stijgende lijn in die landen (zie onderstaande tabel), gaande van 0,5 miljard in 1988 tot meer dan 1,6 miljard in 1992 (= bedrag van Italië). Vooral de vier "tijgers" (Singapore, Hong-Kong, Taiwan en Zuid-Korea) bieden goede perspectieven voor buitenlandse investeringen door hun sterke economische groei, maar ook Thailand (19,4% in 1992) en Indonesië (9,4% in 1992) komen stilaan op de voorgrond door het aantrekken van hoogtechnologische en kapitaalintensieve industrie²². De verschuiving van de investeringen naar Zuid-Azië gebeurt vooral omdat de loonkost bij de vier tijgers stilaan begint te stijgen. De laatste tijd hebben Viëtnam en in mindere mate Cambodia investeringen trachten aan te trekken vooral in de

21. ibidem

22. United Nations, World Investment Report, 1993, Transnational corporations and integrated international production, New York 1993, p. 46.

grondstoffenindustrie maar deze komen voorlopig nog hoofdzakelijk van Japanse multinationale ondernemingen en, sinds de opheffing van het Amerikaanse embargo, ook uit de Verenigde Staten. België investeert in die twee landen nog niet in vast kapitaal.

TABEL 34

Participatie, creatie en uitbreiding : investeringen in het Verre Oosten door Belgische ingezetenen

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Aandeel 1992
Hongkong	1219	181	356	214	18	608	37,7%
Thaïland	257	17	260	675	610	312	19,4%
Japan	266	102	263	47	257	447	27,7%
Indonesië	38	0	5	198	122	152	9,4%
Singapore	279	9	11	21	16	25	1,5%
China	167	136	0	27	0	19	1,2%
Zuid-Korea	1	2	109	5	127	40	2,5%
Taiwan	0	31	0	203	6	7	0,4%
rest (1)	4	6	19	4	13	1	0,1%
VERRE OOSTEN	2231	485	1023	1394	1169	1611	100%
Jaarlijkse groei van het Verre Oosten	-	-78%	111%	36%	-16%	38%	-

(1) = Maleisië + Filippijnen + Noord-Korea

Bron : N.B.B.

China trekt als maar meer buitenlandse kapitalen aan maar het verschil tussen aangekondigde investeringen en werkelijk geïnvesteerde bedragen is dikwijls moeilijk te onderscheiden. Dikwijls gaat het ook om investeringen die via Hongkong binnen komen en dus niet rechtstreeks van het buitenland. Mede daardoor komt Hongkong in bovenstaande tabel op de eerste plaats als ontvanger van Belgische investeringen. Toch was China de tweede grootste ontvanger van buitenlandse investeringen bij de ontwikkelingslanden²³. Ook hier liggen een snelle economische groei, lage kosten en een grote thuismarkt met stijgende koopkracht aan de oorsprong. Specifiek voor China kan men zeggen dat het zijn relaties met de omringende landen heeft verbeterd, de status van meest begunstigde natie werd door de Verenigde Staten opnieuw toegekend en de opstand op het Tienanmen plein wordt langzaam vergeten. De fis-

23. UNO, World Investment Report, O.C., p. 47.

caal voordelige “speciale economische zones” in het zuiden van China zijn ook een bijkomende aantrekkingspool.

Wat de dienstensector betreft²⁴ kan men zeggen dat buitenlandse investeringen in die landen nog zeer weinig voor komen, behalve in Hongkong en Singapore, terwijl heel wat landen buitenlandse investeringen aantrekken van bedrijven in de verwerkende nijverheid om op die manier de uitvoer te bevorderen.

Japan is in het verre oosten de belangrijkste investeerder met op de tweede plaats de Verenigde Staten²⁵. Europa, en zeker België, is hier momenteel nog weinig aanwezig, behalve Groot-Brittannië, en ontdekt pas langzaam de mogelijkheden die de dynamische economieën in het verre oosten te bieden hebben. Uit statistieken van de OESO²⁶ in het kader van een werkvergadering in Bangkok in 1993 blijkt dat, voor de periode tussen 1980 en 1990, de EG maar voor 14% verantwoordelijk is voor de totale buitenlandse investeringen in de vier tijgers plus Thailand en Maleisië, terwijl Japan dat voor 30% is. Het grootste deel van de investeringen komt echter van de groep van Aziatische landen zelf met 33% van het totaal. Bijvoorbeeld Taiïwan is nu zelf netto uitvoerder van kapitaal tussen 1988 en 1991 met 12 miljard dollar over die 3 jaar.

Ook Japan trekt heel wat Belgische investeerders aan. In 1988 bedroeg dit nog 100 miljoen terwijl dit in 1992 reeds opgelopen is tot bijna een half miljard.

v. Latijns-Amerika

Weinig Belgische investeringen in Zuid-Amerika

Een ander deel van de wereld dat stilaan meer investeringen aantrekt is Zuid-Amerika, maar zoals blijkt uit onderstaande tabel blijft het voor de Belgische investeringen beperkt tot gemiddeld 0,6% van de totale investeringen in het buitenland in de periode 87 - 92, hetzij 0,5 miljard in 1992. Sommige landen uit die regio beginnen nu stilaan voordeel te halen uit hun inspanningen voor economisch herstel of uit hun grotere politieke stabiliteit of uit beide. Voornamelijk Argentinië, Uruguay en in mindere mate ook Chili hebben hier voordeel bij. Het blijkt een veelbelovend gebied te worden om niet alleen Amerikaanse en Japanse maar ook Europese investeringen aan te trekken zolang de inflatie onder controle en de politieke situatie stabiel blijft. Het investeringsklimaat is er veel verbeterd voor buitenlandse kapitalen en het soms onverzettelijke nationalisme heeft plaats gemaakt voor veel soepeler maatregelen. De fiscale dis-

24. Ibidem

25. Ibidem, p. 24.

26. D. de Laubier; Une décennie d'expansion des investissements directs, o.c.; p. 24.

cipline, de herstructurering van de buitenlandse schuld samen met hun privé-schuldeisers en de liberalisering van hun economieën hebben duidelijk vruchten afgeworpen. Ook werd de uitvoer van kapitaal en winsten vergemakkelijkt en werd de beveiliging van de intellectuele eigendom verbeterd. In sommige landen werd reeds een begin gemaakt met privatiseringen zoals in Argentinië, Chili en Venezuela, wat zou moeten leiden tot een snelle aangroei van buitenslands privé-kapitaal .

TABEL 35

Participatie, creatie en uitbreiding : investeringen in Latijns-Amerika door Belgische ingezetenen

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Brazilië	65	203	1529	177	61	285
Argentinië	19	17	511	67	660	22
Uruguay	1	1	45	5	12	231
Chili	0	107	2	0	29	10
Rest (1)	13	0	9	0	3	6
ZUID-AMERIKA	98	328	2097	249	766	554
Bahamas	0	14933	0	0	2	0
Bermuda	367	2179	3850	4	647	31
Nederlandse Antillen	10	1184	3	78	39	827
Rest	471	13	40	329	29	43
MIDDEN-AMERIKA (+Caraïben)	848	18308	4281	412	717	901

(1) = Colombia + Venezuela + Peru + Boliviaë + Paraguay + Ecuador

Bron : N.B.B.

Uit de cijfers van de Belgische investeringsuitgaven (bovenstaande tabel) blijkt dat België maar in beperkte mate die verbeterde situatie aangrijpt, vermits er enkel bij Argentinië en Uruguay een zekere groei wordt waargenomen. Brazilië blijft het grootste deel van de Belgische investeringen aantrekken (in 1989 nog meer dan 1,5 miljard), maar zit nu in een onzekere situatie en begint zijn aantrekkingskracht te verliezen, vandaar dat onze investeringen terugvielen tot 285 miljoen in 1992.

Het Caraïbisch gebied en de fiscale paradijzen

In Midden Amerika en het Caraïbisch gebied, zoals blijkt uit bovenstaande tabel, zijn het vooral de "fiscale paradijzen" die veel Belgisch investeringsgeld aantrekken. *De Bahamas staan op de eerste plaats met bijna 15 miljard in 1988, hetzij 18% van de totale Belgische investeringsuitgaven van dat jaar en nog iets meer dan onze*

investeringen in Frankrijk. Bermuda trekt meer gespreid kapitaal aan voor in totaal meer dan 7 miljard over de beschouwde periode. Ook de Nederlandse Antillen zijn aantrekkelijk met zelfs nog meer dan 800 miljoen in 1992.

vi. Overige landen

De landen die nog Belgische investeringen van betekenis aantrekken, zijn in tabel 16 samengebracht. Vooreerst moet opgemerkt worden dat er nog zeer grote investeringsbedragen voorkomen waarvan de bestemming niet gekend is. Over de hele periode gaat het gemiddeld om 8% van de totale investeringsuitgaven van de Belgen, vooral in 1989, 1990 en 1991

TABEL 36

Participatie, creatie en uitbreiding : investeringen door ingezetenen in enkele belangrijke landen.

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Turkije	132	232	571	126	673	162
Israël	1	3	16	4	21	110
Tunesië	10	19	25	30	13	10
Zaire	57	3	0	2	90	5
Angola	0	0	0	980	511	216
Zuid-Afrika	13	61	11	58	4	23
Liberia	0	2	1285	8	8	7
India	14	17	0	21	9	9
Australië	150	1	468	2	26	0

Bron : N.B.B.

Vooral Turkije

In het Midden-Oosten komt *Turkije* op de eerste plaats omwille van zijn ligging naast de EG en de economie die afgestemd is op het westen. Israël komt op de tweede plaats maar ver achter Turkije en wint nog aan aantrekkingskracht, met 110 miljoen in 1992.

In Noord-Afrika valt vooral *Tunesië* op, dat in 1987 nog maar 10 miljoen van de Belgische investeringen aantrok terwijl het in 1990 bijna 30 miljoen aantrok. Het belang van Tunesië is wel aan het verminderen. Zoals later zal blijken, staan deze cijfers voor Tunesië in schril contrast met de gegevens omtrent het maakloon. De grootte daarvan verklaart dan ook de lage investeringsbedragen.

In de rest van Afrika trekt Angola de meeste Belgische investeringen aan. Een ander land dat opvalt is Liberia, vooral in 1989, maar het valt de volgende jaren terug op een onbeduidend peil. Zuid-

Afrika trekt op zeer wisselvallige wijze de Belgische investeerders aan. De meeste investeringen in Afrika gebeuren nog steeds in de grondstoffenindustrie, zowel voor petroleum als metaalertsminen.

Zaire is vanaf 1988 onbelangrijk geworden voor Belgische investeerders. Enkel in 1990 wordt nog een hoogtepunt bereikt van 90 miljoen. Vermits er nauwe banden bestaan tussen België en Zaire als oud-kolonie, kan dit verwonderlijk lijken maar de politiek instabiele situatie en het verval van vele structuren is vanzelfsprekend niet bevorderlijk voor het aantrekken van buitenlandse investeringen.

India begint zich te openen voor buitenlandse investeringen maar die investeerders moeten het dikwijls nog opnemen tegen een verlammende bureaucratie²⁷. Uit bovenstaande tabel blijkt dat Belgische investeerders maar weinig interesse vertonen voor dat land.

Australië vertoont enkele hoogtepunten met zelfs bijna een half miljard in 1989 maar gezien de grote afstand is het niet zo aantrekkelijk voor Belgische investeerders.

vii.Samenvatting

- We investeren vooral in onze vier buurlanden.
- De lageloonlanden in de EG winnen aantrekkingskracht.
- Tsjechoslowakije en Hongarije zijn de belangrijkste aantrekkingspolen in Oost-Europa vanaf 1991, maar relatief nog onbelangrijk ten opzicht van de EG.
- In het Verre Oosten zijn het vooral Hong-Kong, Japan, Thailand en Indonesië die de aandacht trekken, maar relatief onbelangrijk ten opzicht van de EG.
- Tunesië trekt weinig Belgische investeringen aan, Turkije iets meer maar relatief nog steeds weinig.

4. Leningen naar de belangrijkste landen : analyse van de saldi

Zoals reeds eerder vermeld, behandelen we de leningen afzonderlijk. In onderstaande tabel hebben we de leningen aan verwante bedrijven samengevoegd met de leningen door banken. We geven enkel de saldi van de ingezetenen omdat de cijfers van de toegestane en terugbetaalde leningen vertekend zijn door de coördinatiecentra.

27. World Investment Report, O.C., p. 23.

TABEL 37 Leningen toegekend door ingezetenen : saldi ²⁸

In miljarden BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EG 10	-17.1	-22.5	-70.0	-143.8	-193.7	-258.3
Duitsland	-3.9	-5.4	-76.7	-205.9	-204.0	-159.0
Frankrijk	-1.9	-15.6	27.2	4.9	-10.6	-49.0
Spanje	-0.3	-1.2	-2.0	-1.0	-0.3	-37.6
Nederland	-12.4	10.3	-18.0	34.0	20.2	-24.7
Italië	2.1	-0.4	-2.1	22.1	8.9	-17.4
Ierland	0.0	-0.1	0.4	-6.3	2.4	-8.1
Portugal	-0.6	-0.3	0.1	-0.6	0.0	-0.9
Denemarken	-0.2	-0.8	0.1	0.7	1.4	0.7
Verenigd Koninkrijk	0.3	-8.8	1.0	8.2	-11.3	37.7
Griekenland	-0.3	0.0	0.1	0.0	-0.4	-0.2
Europ. Instellingen gevestigd in de BLEU	-0.1	0.1	0.0	-0.3	-5.8	3.3
EFTA	-6.5	-11.6	9.5	48.7	67.0	14.9
Oostenrijk	-0.3	0.0	-0.7	24.6	29.8	-5.9
Zwitserland	2.1	-6.0	12.0	13.4	24.1	-4.9
Finland	0.0	0.0	-0.1	1.1	0.3	-0.7
Noorwegen	-0.5	3.8	2.8	-0.4	-4.5	2.9
Zweden	-7.8	-9.5	-4.3	10.5	17.1	24.2
NAFTA	1.4	-19.6	-5.0	-6.5	-1.4	2.5
Mexico	-1.1	0.9	-0.9	-2.7	-3.9	-2.9
Canada	-0.7	0.0	-3.0	-4.2	-5.3	1.0
Verenigde Staten van Amerika	3.2	-20.5	-1.1	0.4	7.8	4.3
OOST-EUROPA	0.3	-0.2	0.1	0.5	-5.4	-0.9
USSR	0.0	0.0	-0.1	0.4	-5.1	-0.4
Turkije	-2.5	-0.1	0.0	-0.4	-0.6	1.2
VERRE OOSTEN	-1.6	1.3	-2.1	-0.2	-5.7	-8.3
Maleisië	0.0	-0.2	0.0	0.0	-0.9	-2.6
Singapore	-1.2	0.0	-1.6	0.0	0.1	-1.3
Indonesië	0.3	2.2	-0.1	-0.7	-0.7	-0.5
Thailand	-1.0	-0.2	0.1	-0.4	-0.3	0.1
Zuid-Korea	0.2	0.0	-0.1	3.7	-1.4	0.1

In miljarden BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Hongkong	-0.5	0.3	0.2	0.0	1.3	2.0
Japan	0.6	-1.0	-0.8	-2.5	-3.5	-6.9
AFRIKA						
Liberia	3.7	-2.2	-1.2	0.9	-0.6	0.4
ZUID-AMERIKA						
Argentinië	0.0	-0.3	-2.1	0.3	0.1	0.1
Brazilië	-0.1	0.0	-3.5	-0.9	0.3	0.2
CARAIBEN						
Bermuda	-0.1	-0.9	-0.8	-69.6	-41.4	-26.2
Panama	-1.5	-4.1	2.3	-0.1	-1.2	-2.0
Cayman Eilanden	-2.6	-0.4	0.0	0.0	0.0	-1.2
Nederlandse Antillen	0.0	0.0	0.0	-1.1	0.7	0.3
Aruba	0.4	-1.8	-1.3	-1.7	-0.1	5.4
TOTAAL	-28.5	-63.7	-78.7	-143.9	-145.1	-231.5

Bron : N.B.B.

*De EG en vooral
Duitsland trekken de
meeste leningen aan*

Bij de 10 landen van de EG zien we dat Duitsland in de laatste drie jaren heel wat leningen heeft aangetrokken. Tussen 1989 en 1992 is er in totaal meer dan 645 miljard aan leningen van Belgische ingezetenen naar *Duitsland* gegaan. De verkoop van Duitse bedrijven door de Treuhand Anstalt uit de voormalige DDR is hier wel een belangrijke reden voor. Aan Franse bedrijven werden de laatste twee jaar ook heel wat leningen toegestaan tot bijna 50 miljard in 1992. Nochtans werd in 1989 voor meer dan 27 miljard aan leningen terugbetaald uit Frankrijk. Nederland en Italië vertonen een zeer wisselvallig verloop. Spanje heeft sinds 1987 een klein bedrag aan leningen aangetrokken maar maakt een plotse stijging in 1992 met meer dan 37 miljard. Ierland betaalt sinds 1990 heel wat leningen terug. Portugal blijft op een laag niveau maar trekt wel vooral leningen aan terwijl door Denemarken eerder leningen worden terugbetaald. Het Verenigd Koninkrijk is zeer wisselvallig maar in 1992 werden voor meer dan 37 miljard aan leningen terugbetaald wat het hoogste bedrag is voor dat jaar.

28. Saldo = toegestane leningen - terugbetaalde leningen
-Belgische cijfers, zonder Luxemburg
-Min-teken betekent netto-kapitaaluitvoer.

Voor de EFTA-landen moet worden opgemerkt dat in 1990 en 1991 een opvallende terugbetaling plaats heeft van leningen en vooral dan in Oostenrijk, Zwitserland en Zweden. Voor dit laatste land verhoogt het in 1992 zelfs tot 24 miljard wat het tweede hoogste bedrag is in 1992. Bij de NAFTA-landen valt direct het bedrag van 20 miljard op in 1988 van leningen die naar bedrijven in de Verenigde Staten gingen. Voor de andere jaren geldt eerder een omgekeerde beweging maar dan met kleinere bedragen. *Canada* en vooral *Mexico* trekken de laatste jaren ook heel wat leningen aan uit België. In 1991 ging er netto voor meer dan 5 miljard leningen naar Canada en voor bijna 4 miljard naar Mexico.

In de rest van Europa is het vooral de voormalige Sovjetunie die opvalt door 5 miljard aan leningen die werden toegekend in 1991. *Hongarije* begint pas in 1992 met nauwelijks 1 miljard. *Turkije* schommelt van 2,5 miljard toegekende leningen in 1987 naar 1,2 miljard terugbetaalde leningen in 1992.

In het Verre Oosten valt vooral op dat *Japan* continu en in stijgende lijn Belgische leningen aantrekt. Ook *Maleisië* en *Singapore* trekken leningen aan met voor Maleisië toch nog 2,6 miljard in 1992. *Indonesië* is vooral de laatste jaren aantrekkelijk terwijl *Zuid-Korea* en *Hongkong* eerder de omgekeerde trend te zien geven. *China* begint pas in 1990 op een zeer laag peil maar vertoont in 1992 reeds een positief saldo.

In Midden-Amerika en het Caraïbisch gebied zijn het vooral de zogenaamde “fiscale paradijzen” die geld aantrekken. *Bermuda* alleen haalt in de periode 90 - 92 meer dan 137 miljard aan leningen binnen vanuit België. Dit betekent dat het zowel in 1990 als in 1991 op de tweede plaats komt van de leningen die België verlaten na Duitsland. Veder trekken Panama, de Cayman eilanden en Aruba vrij veel Belgisch geld aan.

Tenslotte voor de rest van de wereld kan men zien dat Liberia vrij grote bedragen uitwisselt met België, zowel toegestane als terugbetaalde leningen. Enkele uitschieters zijn verder nog Brazilië met 3,5 miljard in 1989 en in datzelfde jaar Argentinië met meer dan 2 miljard.

4. GEDETAILEERDE ANALYSE VAN DE LOPENDE VERRICHTINGEN.

Vermits het maakloon niet in de directe investeringen is begrepen, wordt dit hier afzonderlijk besproken. Ook de aannemingscontracten worden hier besproken, maar zijn minder belangrijk voor delocalisatie.

1. *Het maakloon*

i. Analyse per sector

Het maakloon wordt gedefinieerd als de betalingen door Belgen aan bedrijven in het buitenland voor verwerking van goederen waarbij de eigendom van de goederen niet overgedragen is en dus Belgisch blijft. De betalingen zijn gerangschikt per sector volgens de gemiddelde grootte van de bedragen over de periode 1987 - 1992. Het gaat hier enkel om Belgische cijfers, niet BLEU-cijfers.

TABEL 38

Het maakloon : betaald aan het buitenland door ingezetenen (16 belangrijkste sectoren).

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	gemiddeld aandeel 87-92
Splijt- en kweekstoffen	3743	5586	4475	4110	1167	1488	21.7%
Schoeisel en kleding	2316	2063	2731	3537	2129	2875	16.5%
Scheikundige produkten	1385	1831	1735	1908	947	1429	9.8%
Diensten van de groothandel	1185	1283	1936	1041	1037	1371	8.3%
Papier, papierwaren, drukwerk	129	1012	1202	1093	1019	1376	6.2%
Textielprodukten	892	954	894	1006	880	904	5.8%
Metallurgische produkten	798	900	784	561	1431	944	5.8%
Voedings- en genotmiddelen	360	357	511	634	503	896	3.4%
Elektrotechnische installaties en voorzieningen	193	310	527	473	512	385	2.5%
Produkten uit metaal, uit-gez. machines en transportmiddelen	196	196	261	629	338	579	2.3%
Rubber- en plasticartikelen	134	221	422	656	447	229	2.2%
Diensten van hulpbedrijven v.h. bank- en verzekeringswezen, enz...	250	305	383	398	391	272	2.1%
Automobielen en motoren	1032	211	180	28	171	105	1.8%

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	gemiddeld aandeel 87-92
Machines voor landbouw en industrie	339	508	197	130	136	142	1.5%
Gebouwen, wegen- en waterbouwkundige werken	63	127	251	284	392	291	1.5%
Transportmiddelen, andere dan automobielen	57	46	327	298	412	265	1.5%
TOTAAL	13784	16835	17885	18139	13031	14935	-
Jaarlijkse groei	-	22%	6%	1%	-28%	15%	-

Bron : N.B.B.

Schoeisel en kleding

Het totaal bedrag in bovenstaande tabel over de sectoren stijgt constant van 13,8 miljard in 1987 tot 18,1 miljard in 1990 en maakt dan een plotse duik naar beneden in 1991 naar 13 miljard wat nog lager is dan het peil van 1987 en in 1992 stijgt het maakloon terug met 14,6% ten opzichte van 1991. Meer dan de helft (56,3%) van het totale maakloon dat gemiddeld over de bestudeerde periode door Belgische bedrijven werd uitgegeven in het buitenland gaat naar de volgende 4 sectoren:

- de splijt- en kweekstoffen,
- schoeisel en kleding,
- scheikundige producten
- diensten van de groothandel.

De sector die over de periode 87-92 het meeste heeft uitgegeven aan maakloon is de splijt- en kweekstoffenindustrie. Maar deze sector is niet belangrijk voor het fenomeen van delocalisatie.

De tweede sector is de *schoeisel-en kledingnijverheid* en bevat het geheel van de sectoren schoenen, kleding en confectie²⁹.

Tot 1990 stond deze sector op de tweede plaats maar vanaf 1991 komt deze op de eerste plaats. Toch valt deze sector in dat jaar op een merkelijk lager peil³⁰ dan in 1990. Voor meer details wordt ver-

29. Deze sector omvat : schoeisel, pantoffels geheel of gedeeltelijk van leer, met de hand gemaakt schoeisel, confectiekleding, overige confectiegoederen, boven- en onderkleding naar maat, hoeden, huishoudtextiel, gestikte dekens en spreien, woningtextiel, tenten, dekzeilen, vlaggen, zakken, gemaakt buiten de weverijen, bontwerk

wezen naar de afzonderlijke paragrafen van hoofdstuk VI over beide bedrijfstakken.

De *scheikundige sector* bezet meestal de derde plaats in de rij behalve in 1991 waar hij pas op de zesde plaats komt³¹. Voor meer details hierover wordt eveneens verwezen naar hoofdstuk V.

De diensten van de groothandel bezetten meestal de vierde of vijfde plaats maar bereiken een eenmalige top in 1989 met bijna 2 miljard aan maakloon. Hiervoor verwijzen we naar het hoofdstuk over de distributie.

De sector van papier, papierwaren en drukwerk zorgde in 1987 maar nauwelijks voor 1% van het totale maakloon maar kende een spectaculaire stijging in 1988 naar 6% van het totaal en komt in 1992 zelfs op de vierde plaats met 1,4 miljard (9,2% van het totaal)³².

Het maakloon in de sector van de *textielprodukten* blijft vrij stabiel over de periode 87-92. De top wordt bereikt in 1990 maar gaat dan weer lichtjes achteruit tijdens de volgende twee jaren. Het gaat hier om bewerkingen zoals bleken, verven, drukken, appreteren en andere veredeling van textielprodukten.

De sector van de *metallurgische produkten* bereikt in tegenstelling tot al de andere sectoren in 1991 een hoogtepunt en komt daarmee in dat jaar op de tweede plaats te staan met 1,5 miljard. Hij blijft op een behoorlijk peil in 1992³³.

Het maakloon in de *voedings- en genotmiddelenindustrie* vertoont een constant stijgende trend van 360 miljoen in 1987 naar bijna 900 miljoen in 1992³⁴.

-
30. Op basis van gegevens uit de produktiestatistieken van het NIS, komt de kledingfederatie in haar jaarverslagen tot gegevens omtrent het maakloon die vanaf 1991 sterk afwijken van de data uit de betalingsbalans. Het gaat om volgende bedragen : 6,9 mia in 1991 en 9,2 mia in 1992. Zie hoofdstuk VII.A.
 31. Deze sector bevat de volgende groepen: produkten van de petro- en carbochemische industrie, andere chemische basisprodukten, lakken, verf, vernis en drukinkten, andere chemische produkten met voornamelijk industriële en agrarische toepassing, farmaceutische produkten, zeep-, was- en reinigingsmiddelen, cosmetische artikelen, overige chemische produkten voornamelijk bestemd voor huishoudelijk gebruik en voor kantoren
 32. De sector bestaat uit de volgende groepen: houtslip, cellulose, papier en karton, papierwaren, kartonnage, kranten, drukwerk, produkten van uitgeverijen.
 33. De produkten die in deze sector vervaardigd worden zijn: ruw ijzer en staal, warm- en koudgewalst plaatijzer, bekleed plaatstaal, stalen buizen, draadprodukten, walsprodukten van bandstaal, koudgewalste profielen, non-ferrometalen.

De *rubber en plstiekartikelen* bereiken na een steile klim in 1990 een hoogtepunt maar vallen in 1992 terug op het peil van 1987. De sector van de automobielen en motoren vertoont een spectaculaire daling in 1988. Op nauwelijks vier jaar tijd daalt het maakloon in deze sector van 1 miljard in 1987 tot 28 miljoen in 1990 maar gaat opnieuw toenemen tot zijn vroeger niveau. Ook de machines voor landbouw en industrie vertonen een grote daling in 1989 ten opzichte van het vorig jaar en dat peil wordt behouden voor de volgende vier jaar. De transportmiddelen, andere dan automobielen kennen een plotse stijging in 1989 en behouden dit peil voor de volgende vier jaar.

ii. Analyse per land

In onderstaande tabel wordt de geografische verdeling van het maakloon weergegeven. Men kent echter alleen de nationaliteit van de laatste operator die betaalt of betaald wordt en niet het land. De cijfers zijn alleen voor België, dus niet voor de BLEU. Vermelden we ook nog dat de kruising land-sector niet mogelijk bleek met de cijfers van de Nationale Bank.

TABEL 39

Maakloon : betaald aan het buitenland door ingezetenen (20 belangrijkste landen)

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	gemiddeld aandeel 87-92
Frankrijk	6216	7564	7215	6745	3523	3557	35.7%
Nederland	1657	2974	4460	3775	3543	4272	21.2%
Duitsland	2199	2986	2963	3067	2912	2432	17.0%
Tunesië	511	585	1027	1247	924	1093	5.5%
Verenigd Koninkrijk	585	555	535	487	392	400	3.0%
Zwitserland	1089	91	242	367	312	571	2.7%
Verenigde Staten van Amerika	199	468	306	778	389	301	2.5%
Italië	460	351	284	162	124	891	2.3%
Portugal	336	352	268	131	112	168	1.4%

34. Deze sector behelst heel wat verbruiksgoederen zoals suiker, cacao-producten, suikerwerk, consumptieijs, veevoeder, gist, spiritus, gedistilleerde dranken door fermentatie van landbouwproducten, champagne, aperitieven op basis van wijn, cider, mout, bier, mineraalwater, limonades en tabaksproducten.

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	gemiddeld aandeel 87-92
Intern. instel. met zetel buiten BLEU	0	0	379	679	2	206	1.3%
Hongarije	72	134	138	161	147	136	0.8%
Marokko	39	73	124	154	166	195	0.8%
USSR	242	459	12	10	0	0	0.7%
Japan	80	70	170	105	159	79	0.7%
Taiïwan	16	49	86	108	163	120	0.6%
Polen	24	29	26	59	83	170	0.4%
Joegoslavië	92	77	59	61	45	19	0.4%
Hongkong	11	62	70	105	57	29	0.3%
Roemenië	56	41	45	35	18	10	0.2%
Noorwegen	30	0	2	10	96	59	0.2%

Bron : N.B.B.

In onze 4 buurlanden samen wordt gemiddeld over de beschouwde periode bijna 77% van het maakloon door Belgische ingezetenen uitgegeven. Dit kan deels verklaard worden door het groot bedrag aan splijt- en kweekstoffen (zie vorige tabel). Frankrijk heeft een hoogtepunt gehad in 1989 maar is in 1992 teruggevallen op de helft. Nederland bereikt eveneens een hoogtepunt in 1989 maar blijft ongeveer op het zelfde niveau tot 1992 en komt daardoor in dat jaar op de eerste plaats. Duitsland klimt langzaam op tot meer dan 3 miljard in 1990. In 1991 blijft het ongeveer op dit niveau alhoewel het totaal (zie vorige tabel) een diepe duik neemt. Het Verenigd Koninkrijk begint met bijna 600 miljoen in 1987 maar gaat in dalende lijn naar 400 miljoen in 1992. Italië gaat in dalende lijn tot in 1991. In 1992 kent het een spectaculaire groei en haalt het zevenvoudige van het jaar voordien. Portugal bereikt zijn hoogste niveau in 1987 met 336 miljoen maar kent een halvering in 1990 en blijft op dit niveau tot 1992.

Delocalisatie van de kledingnijverheid naar Tunesië

Tunesië staat op de vierde plaats. In 1989 verdubbelen de betalingen voor maakloon aan Tunesië ten opzichte van het vorig jaar tot 1 miljard. Dit niveau blijft behouden tot in 1992. Marokko kent over de hele periode een positieve jaarlijkse groei en stijgt van 39 miljoen in 1987 naar 195 miljoen in 1992.

Zwitserland trekt 1 miljard aan in 1987 maar valt dan tot een onbeduidend peil in 1988 om dan langzaam weer op te klimmen tot meer dan een half miljard in 1992. De Verenigde Staten volgen dezelfde

tendens als het algemeen totaal en bereiken een hoogtepunt in 1990 van bijna 800 miljoen.

Hongarije verdubbelt zijn ontvangen maakloon in 1988. In tegenstelling tot de investeringen, heeft Tsjechië een onbeduidend bedrag aan maakloon ontvangen. Polen begint pas vanaf 1990 te stijgen en verdubbelt zelfs zijn bedrag in 1992. De Sovjetunie, Joegoslavië en Roemenië vertonen allen een dalende tendens naar 1992.

Taiwan gaat in stijgende lijn tot 1991 en daalt licht in 1992. Japan en Noorwegen gaan in stijgende lijn tot in 1991 maar vertonen een lichte daling voor 1992. Hongkong stijgt tot in 1990 maar valt dan terug tot een laag peil in 1992.

Indicaties voor 1993 tonen aan dat de hierboven beschreven trend zich verderzet.

Dit betekent samengevat :

- Naast de splijt- en kweekstoffen zijn de drie belangrijkste sectoren : schoeisel, kleding en textiel, chemische produkten en papierwaren en drukwerk.
- Onze vier buurlanden samen ontvangen het grootste bedrag aan maakloon.
- Tunesië en in mindere mate Marokko, zijn belangrijk omwille van de delocalisatie van de kledingnijverheid en ledernijverheid. Turkije is hier onbelangrijk (hoogtepunt in 1990 : 41 miljoen)
- Oost-Europa heeft een aandeel dat gemiddeld even groot is als dat van Zwitserland. Hongarije is het belangrijkste. Polen komt zeer sterk naar voor.
- Het Verre Oosten is relatief weinig aanwezig. Enkel Japan, Taiwan en Hongkong hebben enig belang.

2. De aannemingscontracten

Hoewel niet rechtstreeks verband houdend met delocalisatie, worden de aannemingscontracten toch behandeld omdat het aanleiding kan geven tot uitvoer en allicht delocalisatie.

i. Analyse per sector

Aannemingscontracten worden gesloten tussen een Belgische ingezetene en een buitenlands bedrijf om grote bouwwerken of studies in het buitenland uit te voeren onder toezicht van ingenieurs. Over de periode 1987 - 1992 zien we de eerste drie jaar voor de totale uit-

gaven aan aannemingscontracten een snelle groei met in 1989 een groei van 68% ten opzichte van 1988 maar vanaf dan vertraagt de groei opmerkelijk tot 6,4% in 1990. In 1992 noteert men zelfs een achteruitgang.

TABEL 40

Aannemingscontracten : betaald aan het buitenland door ingezetenen (10 belangrijkste sectoren)

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	gemiddeld aandeel 87-92
Chemische produkten	456	1133	3137	6560	8766	7294	25.8%
Gebouwen, wegen- en waterbouwkundige werken	2209	2995	5382	5360	4343	3919	22.9%
Produkten uit metaal, uitgez. machines en transportmiddelen	664	752	1048	944	1394	1295	5.8%
Diensten van hulpbedrijven v.h. bank- en verzekeringswezen, enz..	1099	442	989	867	911	823	4.8%
Landbouw, bosbouw, visserij	690	1600	1289	826	241	259	4.6%
Produkten van aardolieraffinage	89	118	227	812	2622	998	4.6%
Diensten van de groothandel	596	506	568	548	529	1023	3.6%
Metallurgische produkten	908	573	741	293	72	81	2.5%
Automobielen en motoren	422	441	235	283	397	520	2.2%
Onbepaald	306	147	328	365	476	461	2.0%
TOTAAL	9454	12065	20290	21583	22772	19672	-
Jaarlijkse groei	-	28%	68%	6%	6%	-14%	-

Bron : N.B.B.

In 1987 staat de sector van de gebouwen, wegen- en waterbouwkundige werken nog op de eerste plaats met 2,2 miljard en op de tweede plaats komt de sector van de diensten van hulpbedrijven van het bank- en verzekeringswezen, van bedrijven, die in onroerende goederen handelen en/of deze exploiteren, diensten van rechtskundige adviseurs, boekhoudbureaus, accountants, belastingadviseurs, technische adviesbureaus, reclamebureaus en diensten van deskundigen voor elektronische informatieverwerking.

In 1992 staat de scheikundige industrie op de eerste plaats en dit reeds sinds 1990. Deze sector kent trouwens een zeer snelle groei van 450 miljoen in 1987 naar 8,7 miljard in 1991. De investeringen in de scheikundige sector zijn zeer kapitaalintensief en verklaren allicht het niveau. Produkten uit metaal, met uitzondering van

machines en transportmiddelen klimmen vrij snel van 600 miljoen in 1987 tot bijna 1,4 miljard in 1991. Maar de grootste stijging kent de sector van de aardolieraffinage die opklimt van een kleine 88 miljoen naar meer dan 2,6 miljard in 1991. De groothandel blijft stabiel maar kent een plotse stijging in 1992. De metallurgische producten staan in 1987 nog op de derde plaats maar vertonen een steile achteruitgang voor de volgende vijf jaar.

ii. Analyse per land

In onderstaande tabel wordt de geografische verdeling van de aannemingscontracten weergegeven. Enkel de tien belangrijkste landen werden vermeld.

TABEL 41

Aannemingscontracten : betaald aan het buitenland door ingezetenen (10 belangrijkste landen)

In miljoenen BEF	1987	1988	1989	1990	1991	1992	gemiddeld aandeel87-92
Duitsland	3948	3115	6431	9955	14330	11520	38.0%
Nederland	3837	4773	6114	4870	4334	3671	21.3%
Frankrijk	2462	3685	5760	5625	3772	3789	19.4%
Verenigd Koninkrijk	377	588	1688	1798	1603	1546	5.9%
Noorwegen	2	2	14	10	1965	1303	2.5%
Verenigde Staten van Amerika	250	575	814	247	313	420	2.0%
Italië	633	465	358	354	151	191	1.7%
Verenigde Arabische Emiraten	173	275	406	236	176	56	1.0%
Zwitserland	125	138	140	105	273	251	0.8%
Nigeria	0	18	298	428	117	101	0.7%

Bron : N.N.B.

In onze 4 buurlanden samen wordt gemiddeld over de beschouwde periode bijna 85% van het totaal aan aannemingscontracten door Belgische ingezetenen uitgegeven. Duitsland komt op de eerste plaats en kent sinds 1989 een spectaculaire stijging die zich doorzet tot in 1991 met meer dan 14 miljard. In 1992 daalt het dan weer tot 11,5 miljard. Nederland kent een stijging tot in 1989 en daalt dan terug om in 1992 het niveau van 1987 te halen. Frankrijk vertoont dezelfde tendens als Nederland met eveneens een hoogtepunt in 1989. De uitgaven voor het Verenigd Koninkrijk verdriedubbelen plots in 1989 en blijven verder op dat niveau.

Noorwegen blijft aanvankelijk op een onbeduidend peil maar springt van 10 miljoen in 1990 plots naar bijna 2 miljard in 1991 en blijft op dat peil in 1992. De Verenigde Staten kennen een hoogtepunt in 1989 waarna een scherpe daling volgt met een licht herstel in 1992. Italië vertoont een doorgezette dalende tendens tot in 1992 zoals ook de Verenigde Arabische Emiraten maar dan vanaf 1989. Zwitserland stijgt eerst langzaam maar in 1991 wordt zijn cijfer meer dan verdubbeld.

5. BESLUIT.

Onze *directe netto-investeringen in het buitenland* (d.w.z. investeringen minus desinvesteringen) kunnen onderverdeeld worden in twee grote stromen. Enerzijds zijn er de leningen die een overwegend negatief saldo vertonen wat duidt op een kapitaaluitvoer. Deze zijn van minder belang voor het onderzoek naar delocalisatie. Anderzijds zijn er de participaties (investeringen door nieuwe aandeelhouders), creaties en uitbreidingen (investeringen door bestaande aandeelhouders) die samen een duidelijk positief saldo vertonen voor de BLEU, wat duidt op een constante kapitaalimport van gemiddeld 100 miljard over de periode 87-92. Deze laatste stroom is voor deze studie vooral van belang.

De bruto- investeringen in participaties, creaties en uitbreidingen voor België vertonen een forse stijging vanaf 1986 tot een hoogtepunt in 1990 met 164 miljard. De zelfde trend geldt ook voor de Franse directe investeringen.

Het grootste deel van de Belgische investeringen blijft in de OESO-landen (gemiddeld 85%) en meer bepaald binnen de EG (gemiddeld 65%). Frankrijk is het belangrijkste investeringsland voor België. De laatste jaren gaat ongeveer 1/5e van de netto-investeringen van Belgische ingezetenen naar Frankrijk. Er gebeurt dus geen massale investering in de ontwikkelingslanden. Binnen de EG is er wel sinds 1990 een verschuiving te zien naar de lagere loonlanden, zoals Ierland, Italië, Spanje en Portugal. Maar onze vier buurlanden blijven meer dan de helft van onze investeringen aantrekken. Ook in de NAFTA wordt veel geïnvesteerd (gemiddeld 14%) en voornamelijk in de Verenigde Staten. De EFTA is minder belangrijk maar trekt toch nog gemiddeld 5,5% van onze investeringen aan.

De rest van de investeringen gaat in de eerste plaats naar Midden-Amerika met de fiscale paradisijs in de Caraïben (gemiddeld 4,6%), en meer bepaald de Bahamas, Bermuda en de Nederlandse Antillen. Zuid-Amerika is minder aantrekkelijk voor de Belgische

investeerders waar vooral Brazilië en recenter ook Argentinië investeringen aantrekken.

De overige 5% wordt verdeeld in de eerste plaats over het Verre Oosten en vervolgens Oost-Europa. Minder belangrijk zijn het Midden-Oosten (Turkije is hier belangrijk) en Afrika. De Maghreblanden trekken weinig investeringen aan in tegenstelling tot het maakloon. Ook India en Australië zijn van weinig betekenis.

Vanaf 1991 zien we wel dat twee geografische zones aantrekkelijker worden voor Belgische investeerders. In Oost-Europa gaat het bijna uitsluitend om Tsjechoslowakije (Tsjechië) en Hongarije. In het Verre Oosten (reeds vanaf 1989) waren het aanvankelijk de vier tijgers die aantrekkelijk waren, maar dit verschuift naar het zuiden, namelijk Thailand en Indonesië. Ook Hongkong trekt nog veel investeringen aan die vermoedelijk bestemd zijn voor China omwille van de lage lonen. Ook Japan is belangrijk maar vooral dan om aanwezig te zijn op de markt.

Voor wat het *maakloon* betreft, blijkt dat ook hier onze vier buurlanden samen het grootste deel voor hun rekening nemen (gemiddeld 77%). Het is wel opvallend dat twee Maghreblanden, namelijk Tunesië (gemiddeld 5,5%) en in mindere mate Marokko (gemiddeld 0,8%), sinds 1989 op de voorgrond treden. Hier kan men spreken van delocalisatie vooral dan in de kledingnijverheid en ledernijverheid. Ook Oost-Europa haalt hier globaal nog gemiddeld 2,5% en Hongarije staat hier op de eerste plaats.

Indien we naar de sectoren kijken zien we dat vier sectoren sinds 1991 het grootste deel van het maakloon uitmaken. Op de eerste plaats in 1992 staat de sector van schoeisel en kleding (19%) en daaraan verbonden maar pas op de zesde plaats de textielproducten(6%). Op de tweede plaats komt dan de nucleaire industrie met de splijt- en kweekstoffen(10%) en op de derde plaats de scheikundige produkten(9,5%). Op de vierde plaats komt de sector van papier, papierwaren en drukwerk(9,2%).

Tot slot nog wijzen wij op de vrij moeilijk te interpreteren gegevens van de NBB :

- geen sectorale gegevens voor de kapitaalstromen
- vertekening van de DIB door de coördinatiecentra en daardoor niet volledig vergelijkbaar met andere landen
- belangrijke correcties voor desinvesteringen
- correcties voor compensatieverrichtingen.

C. Belgische bedrijven in het buitenland : een analyse vertrekkende van de gegevens van de balanscentrale

Een databank over de buitenlandse deelnemingen van Belgische bedrijven is beschikbaar bij de balanscentrale van de Nationale Bank van België. De balanscentrale verzamelt de informatie van de ondernemingen die hun jaarrekening neerleggen bij de Nationale Bank van België³⁵. Alhoewel de neerlegging wettelijk verplicht is, worden er geen sancties getroffen indien er geen neerlegging gebeurde. De balansgegevens worden door de balanscentrale gecontroleerd op hun samenhang maar de gegevens over de deelnemingen zijn niet gecontroleerd op hun juistheid of waarschijnlijkheid³⁶. Er zijn dus drie beperkingen bij de gegevensbank over de buitenlandse deelnemingen die door de balanscentrale is samengesteld. De volledigheid hangt af van :

- de neerlegging van de jaarrekening door de onderneming;
- de effectieve vermelding in de jaarrekening van de deelneming;
- de verstrekte informatie over de deelneming. Volgens de wet is de publicatie verplicht van de deelnemingen vanaf 10% van het geplaatst kapitaal. Over deze deelnemingen is in principe de identificatie van de vennootschap (meestal de naam en het adres van het buitenlands bedrijf), het land van vestiging, de participatiegraad, zowel de rechtstreekse als de onrechtstreekse rechten, het eigen vermogen en het netto-resultaat van de vennootschap gekend.

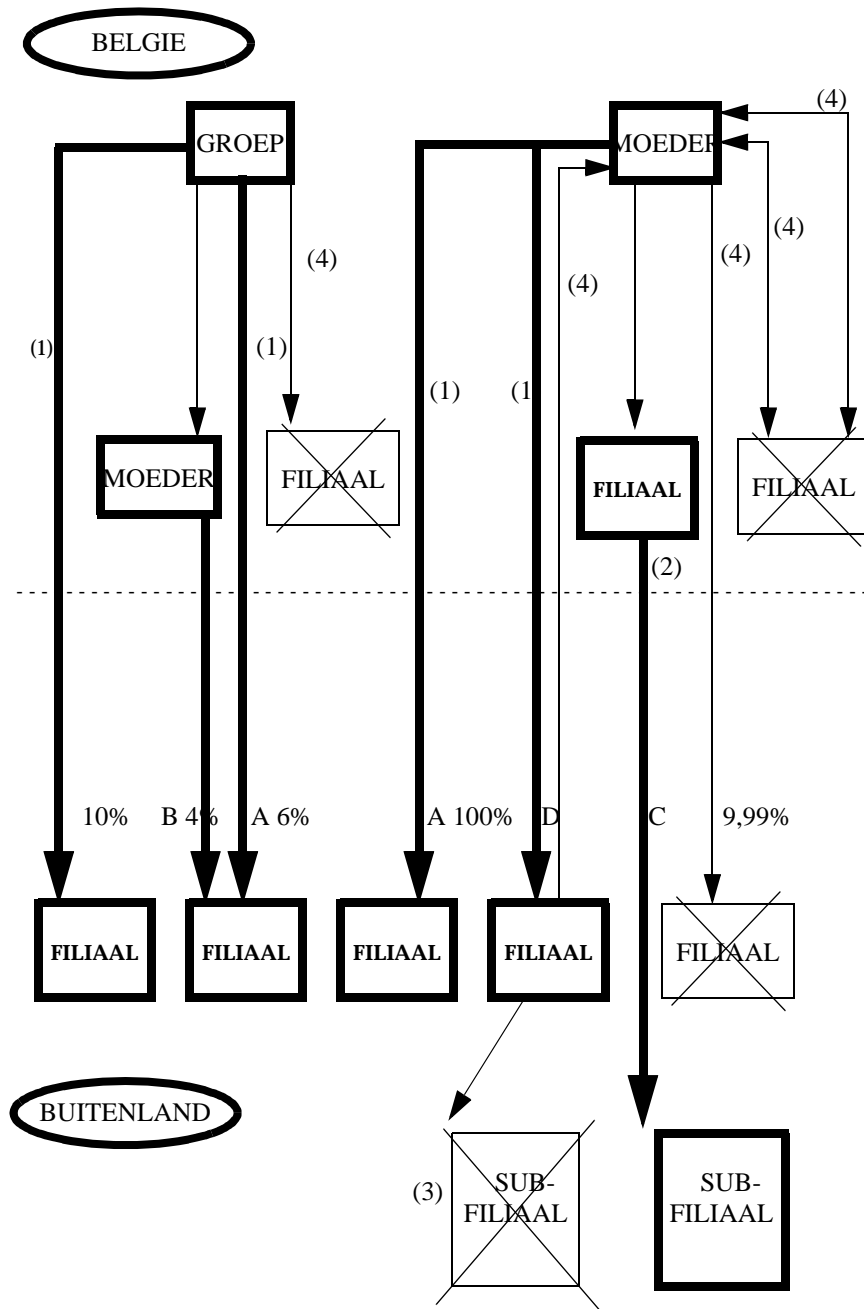
De registratie van de deelnemingen door de balanscentrale is gestart voor de jaarrekeningen afgesloten in 1987. Een jaarrekening dient in principe uiterlijk zeven maanden na de afsluitdatum te zijn neergelegd. In het kader van dit onderzoek beschikken we dus over de buitenlandse deelnemingen tijdens de periode 1987-1992. We beperken ons tot de buitenlandse deelnemingen vanaf 10%³⁷ van Belgische ondernemingen die niet in vereffening werden gesteld.

-
35. Kredietinstellingen, verzekeringsmaatschappijen en de natuurlijke personen die koopman zijn, dienen geen jaarrekening bij de balanscentrale neer te leggen.
 36. Een foutenmarge van 5% wordt door de balanscentrale geopperd. Het betreft deelnemingen die tot dezelfde buitenlandse vestiging behoren maar in de registratie aan een andere vestiging werden toegewezen, tikfouten, een verkeerde toewijzing van het land van vestiging, onvolledige informatie van de bedrijven over de participatiegraad. De fouten werden voor zover de informatie beschikbaar was, verbeterd en de ontbrekende informatie van tussenliggende jaren werd aangevuld door het Planbureau.
 37. Participaties vanaf 10% moeten gepubliceerd worden. Nochtans vermelden een aantal ondernemingen hun participaties van minder dan 10%. Maar zij zijn ongetwijfeld verre van volledig.

Volgens de internationale definitie van de OESO en het IMF is een participatie van 10% voldoende om als een directe investering in het buitenland beschouwd te worden. Voor de economische verbanden tussen ondernemingen is een ganse terminologie uitgedacht. Men spreekt over moederbedrijven die zelf tot een holding of groep van ondernemingen kunnen behoren waarbij voor de holding een geconsolideerde jaarrekening wordt opgesteld. Het moederbedrijf of de holding neemt participaties in een filiaal (1 in schema), ook dochteronderneming genoemd. Dit filiaal kan eveneens participaties hebben in een subfiliaal of kleindochter (2). Ondernemingen die in de structuur van de economische verbanden op dezelfde hoogte staan, worden zusterondernemingen genoemd. Door de ingewikkelde structuur kunnen de deelnemingen verschillende vormen aannemen : een directe participatie (A), een indirecte participatie (B), een pyramidale participatie (C), een kringvormige participatie (D). Het volgende schema verduidelijkt de inhoud van de databank over de buitenlandse deelnemingen. Het betreft de deelnemingen van Belgische bedrijven die vermeld staan in de geconsolideerde rekeningen voor de groepen van ondernemingen en in de niet-geconsolideerde rekeningen voor de andere ondernemingen. Deelnemingen in kleindochters van Belgische dochters gevestigd in het buitenland zijn niet in deze databank opgenomen (3). Eveneens niet opgenomen zijn de deelnemingen van Belgische filialen die niet of minder dan 10% participeren in het buitenland (4).

Omdat er bij de informatie over de buitenlandse deelnemingen een grote zone van onzekerheid is en we vaststelden dat de informatie over de deelnemingen niet ieder jaar aan de balanscentrale wordt overgemaakt, werd de analyse niet alleen per jaar maar eveneens over de ganse observatieperiode uitgevoerd. Aldus hebben we het begrip stock ingevoerd. De stock aan deelnemingen betreft het aantal deelnemingen geregistreerd in 1987, dit is de stock van 1987 - het eerste jaar waarover wij informatie beschikken - plus de nieuwe deelnemingen van 1988 tot en met 1992. De stopzettingen van de deelnemingen in 1987 tot en met 1991 zijn eveneens in de stock opgenomen. De stock bestaat dus uit het aantal deelnemingen in het beginjaar en alle nieuwe initiatieven tijdens de observatieperiode.

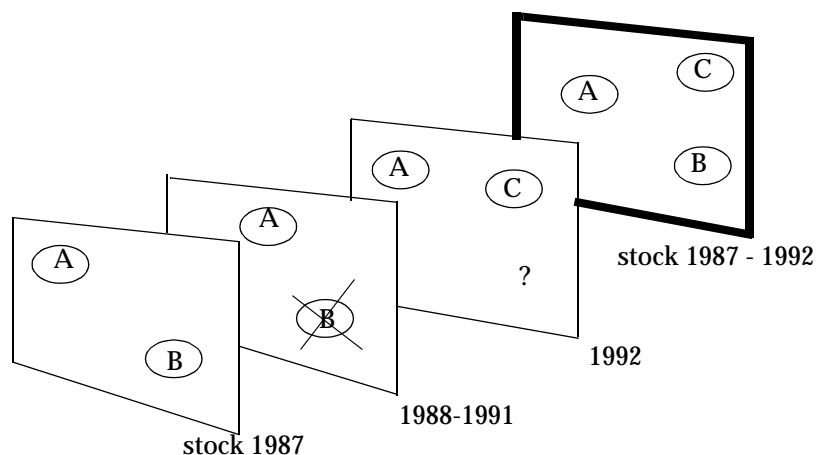
1. MOMENTOPNAME VAN DE DATABANK:



▭ ondernemingen
— deelnemingen

Vetgedrukt is de informatie van buitenlandse deelnemingen die in de databank voorkomt

2. DE DATABANK: EVOLUTIE IN DE TIJD



Om de duidelijkheid van de inhoud van de databank te verhogen, wordt het aantal observaties per jaar gegeven van het aantal deelnemingen in de buitenlandse vestigingen, het aantal buitenlandse vestigingen, het aantal Belgische bedrijven die een deelneming hebben in een buitenlandse vestiging en het aantal geselecteerde moederbedrijven waaraan de buitenlandse vestiging werd gekoppeld omdat zij, ten opzichte van de Belgische bedrijven, de Belgische hoofdaandeelhouder is.

TABEL 42

Aantal observaties in de databank

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	stock 1987- 1992
Deelnemingen	3762	3665	3679	4146	4923	5146	8629
Buitenlandse vestigingen	3314	3329	3418	3830	4546	4709	7236
Belgische bedrijven met deelnemingen in het buitenland	1651	1638	1672	1840	2262	2406	3584
Belgische hoofdaandeelhouder in het buitenland	1520	1506	1521	1639	1943	1987	3149

Opmerkelijk is de sterke stijging van de buitenlandse activiteiten vanaf 1990 met een piek in 1991.

Ieder jaar zijn er ongeveer 150.000 ondernemingen die hun jaarrekeningen bij de Nationale Bank van België neerleggen. In 1989 bijvoorbeeld hadden slechts 5% een participatie in een andere onderneming : 4% in een Belgisch bedrijf en 1% in een buitenlands bedrijf.

Wie participeert in het buitenland ?

Tussen 1987 en 1992 hebben 3584 Belgische bedrijven een participatie in één of meerdere buitenlandse vestigingen. Hiervan zijn 3313 bedrijven bekend bij de BTW-administratie en 2980 bedrijven beschikken over werknemers aangesloten bij de RSZ-administratie³⁸. Om hun buitenlandse activiteiten te ondersteunen, creëren zij Belgische nevenbedrijven. Wanneer de nevenbedrijven gegroepeerd worden tot de moederbedrijven dan selecteerden wij nog 2822 ondernemingen van de 3584 Belgische bedrijven³⁹. Een andere manier om in het buitenland te investeren gebeurt via financieringsmaatschappijen en andere dienstverlenende bedrijven. Omdat bedrijven in een aantal gevallen gebruik maken van tussenpersonen (financieringsmaatschappijen, investeringsmaatschappijen, exportbedrijven, een unie van bedrijven ...) is het bijgevolg moeilijk om een juist beeld te geven van welke bedrijfssectoren naar het buitenland trekken en in welke sectoren zij participeren. De volgende tabel geeft een overzicht per activiteitscode of NACE-code⁴⁰. Opvallend is het grote aandeel van de tertiaire sector in het buitenland. Iets minder dan tweederde van de buitenlandse activiteiten behoren tot de dienstensector. In feite volgen de buitenlandse activiteiten de trend van de binnenlandse werkgelegenheid : tertiaire sector 70%, secundaire sector 27,5% en primaire sector 2,5% (cijfers 1992, Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid). Vervolgens blijkt uit de onderstaande tabel dat Belgische bedrijven uit de industriële sector (29,4 %) meer buitenlandse vestigingen (35,5 %) tellen dan de andere sectoren.

-
38. De verschillen in aantallen zijn te verklaren. Bij een aantal bedrijven blijkt dat eenzelfde onderneming een nationaal nummer heeft bij de BTW-administratie en een ander nationaal nummer bij de RSZ-administratie. Een uniforme en een meer gestructureerde toewijzing van nummering is aangewezen. Vervolgens is niet ieder bedrijf BTW-plichtig en stelt niet ieder bedrijf personeel tewerk.
39. De selectie gebeurde op basis van de naam van het bedrijf, het adres en de classificatie van de CRISP en van Trends-Tendances voor de 100 eerst geklasseerde consolidatierekeningen.
40. De NACE-code of de activiteitscode van de bedrijven volgens RSZ en BTW werd ons ter beschikking gesteld door het NIS. Bedrijven kunnen meerdere NACE-codes hebben. We opteerden voor de NACE-code van de RSZ en indien er verschillende codes waren, werd de eerst gecreëerde code geselecteerd. Indien het bedrijf niet bekend is bij de RSZ werd de BTW-NACE-code genomen. Wanneer de onderneming niet bekend is bij de BTW-administratie werd tenslotte de NACE-code van de balanscentrale genomen. Bij 58 bedrijven was ook hier de NACE-code onbekend. Dezelfde NACE-code van het Belgisch moederbedrijf met de grootste participatie werd aan de buitenlandse vestiging toegekend. Deze hypothese houdt dus geen rekening met de diversificatie van activiteiten in het buitenland. Hiervoor verwijzen we naar de enquête bij de diplomatieke posten.

TABEL 43

Procentuele verdeling van de Belgische bedrijven met buitenlandse vestigingen volgens bedrijfstak, stock 1987 - 1992

	Belgische groepen	Belgische bedrijven	Buitenlandse vestigingen
Landbouw	0,7	0,7	0,4
Energie en water	0,5	0,4	0,3
Industrie	31,6	29,4	35,6
- winning en verwerking niet-energetische stoffen	2,9	3,0	6,1
- chemische nijverheid	3,3	3,0	6,7
- metaalverwerkende industrie	10,8	9,8	10,0
- andere verwerkende industrie	14,6	13,6	12,8
Bouwnijverheid	4,1	3,8	4,5
Diensten	63,1	65,7	59,2
- handel	29,4	28,2	23,4
- vervoer en verkeer	6,5	6,5	7,0
- kredietinstellingen en holdings	6,4	9,1	9,9
- andere diensten	20,8	21,9	18,9
Aantal	2822	3584	7236

De verdeling volgens activiteit wordt mede beïnvloed door enkele grote bedrijven die in het buitenland soms een grotere omzet realiseren dan in België.

TABEL 44

Belangrijkste groepen in België met buitenlandse deelnemingen, stock 1987 - 1992

Basisactiviteit		Aantal deelnemingen in buitenlandse vestigingen	Aantal deelnemingen waar zij voor België hoofdaandeelhouder zijn
Belgische bedrijven			
Cockerill-Sambre	Staal	171	152
Solvay	Scheikunde	155	152
Almabo	Zeevaart	139	101
Eternit	Cement	102	79
Petrofina	Oliewinning	81	65

Basisactiviteit		Aantal deelnemingen in buitenlandse vestigingen	Aantal deelnemingen waar zij voor België hoofdaandeelhouder zijn
Buitenlandse bedrijven			
Generale Bank, Union Minière via Générale de Belgique	Holding Ertsenwinning	118	103
Wagons-Lits-Travel via Accor Wagons-Lits	Toerisme	97	96
Sidmar via Arbed Belgium	Staal	49	39
Agfa-Gevaert via Bayer	Foto	48	47
Glaverbel via Mitsubishi-Asahi Glass	Glas	28	28

De meerderheid van de Belgische bedrijven hebben in tegenstelling tot de grote bedrijven slechts één of ten hoogste twee buitenlandse vestigingen. Er zijn 1650 firma's met één buitenlandse vestiging en 445 firma's met twee buitenlandse vestigingen.

Door het groot aantal dienstverlenende bedrijven is de grootte van de bedrijven eerder klein : 35% heeft minder dan 10 werknemers, 41% tot 100 werknemers en 24% stelt 100 of meer werknemers tewerk. Toch zijn praktisch alle grote bedrijven in het buitenland actief. In de top 100 zijn slechts 18 groepen niet in het buitenland aanwezig. Het zijn voornamelijk overheidsbedrijven en buitenlandse bedrijven met een vestiging in België.

Waar participeert men in het buitenland ?

Dat de buitenlandse participatie vooral een aangelegenheid is binnen de Europese Unie komt duidelijk tot uiting in de volgende tabel : 73% van de deelnemingen gebeuren binnen de Europese Unie. Frankrijk is de uitverkoren partner met 25% van de buitenlandse vestigingen. Nederland is de tweede in de rij, met een stijgend aandeel, gevolgd door Luxemburg, Duitsland en Groot-Brittannië. De zuidse landen zijn relatief minder vertegenwoordigd evenals Denemarken.

Binnen de OESO-groep zijn 85% van de buitenlandse deelnemingen gevestigd. Buiten de Europese Unie zijn de Verenigde Staten en Zwitserland de landen met de meeste vestigingen. Merk op dat België reeds goed is ingeplant bij de nieuwe lidstaten van de Europese Unie m.n. in Zweden en in Oostenrijk. Het aandeel van de niet OESO-landen blijft stabiel tijdens de periode 1987-1992. Bij de niet OESO-landen is Zaire, als vroegere kolonie de voornaamste partner. In Zuid Amerika is Brazilië de koploper. De Belgische filialen in het Verre Oosten zijn in de eerste plaats gelegen in de handelsstaten Hong Kong en Singapore. In Oost Europa worden vanaf 1991 filialen opgericht in Hongarije, Polen en in Tsjechië. De Maghreblanden zijn

in deze databank eerder ondervertegenwoordigd. Bijgevolg komt het globaal beeld van de vestigingen in het buitenland overeen met de analyse van de Belgische investeringen uit de betalingsbalans.

De activiteiten van de Belgische bedrijven met een filiaal, een joint-venture of een participatie in het buitenland zijn in dalende orde : dienstverlening ten behoeve van ondernemingen; handel; de activiteitengroep winning en verwerking van de lichte niet-energetische delfstoffen en chemie; de lichte be- en verwerkende industrie; de metaalverwerkende industrie; verkeer; bouw.

De landen van de Europese Unie bepalen door hun groot aantal vestigingen deze globale trend. Dezelfde opmerking geldt voor de NAFTA-landen. In Afrika zijn het vooral financieringsmaatschappijen en andere dienstverlenende bedrijven die er een vestiging hebben. In Zuid Amerika domineert de basisindustrie : de ferro en de chemie. In de vroegere Oostbloklanden beperkt men zich vooralsnog in hoofdzaak tot de handelsactiviteiten. In het Verre Oosten en het Midden Oosten zijn infrastructuurwerken, de chemische nijverheid en de metaalverwerkende nijverheid belangrijk voor de Belgische ondernemers. In de belastingsparadijzen in Centraal Amerika, de Caraïben en de Bermuden zijn eveneens Belgische filialen gevestigd alsook in de landen met een goedkope vlag maar hun aantal is in het geheel van de buitenlandse vestigingen te verwaarlozen.

TABEL 45

Buitenlandse vestigingen van Belgische ondernemingen in landen van de EU, de OESO en andere landen met 30 of meer inplantingen, 1987-1992

	1987 in %	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 in%	Stock 1987- 1992	Stock 1987- 1992 %
Frankrijk	23,9%	790	786	797	893	1101	1109	23,6%	1793	24,8%
Nederland	12,7%	420	459	487	551	683	722	15,3%	1033	14,3%
Luxemburg	9,4%	310	310	351	422	472	475	10,1%	717	9,9%
Duitsland	7,8%	260	262	273	299	324	333	7,1%	529	7,3%
Groot-Brittannië	6,0%	198	201	214	233	267	272	5,8%	435	6,0%
Spanje	3,5%	116	112	128	154	190	193	4,1%	283	3,9%
Italië	3,6%	120	117	122	134	150	162	3,4%	247	3,4%
Portugal	0,8%	28	37	37	42	59	67	1,4%	91	1,3%
Griekenland	0,8%	26	28	31	37	44	44	0,9%	58	0,8%
Ierland	0,4%	14	18	21	34	41	41	0,9%	56	0,8%
Denemarken	0,6%	20	20	22	24	30	29	0,6%	40	0,5%

	1987 in %	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 in%	Stock 1987- 1992	Stock 1987- 1992 %
Subtotaal EG	69,5%	2302	2350	2483	2823	3361	3447	73,2%	5282	73,0%
Verenigde Staten	5,7%	188	174	169	183	201	192	4,1%	350	4,8%
Zwitserland	2,9%	95	93	91	100	115	113	2,4%	176	2,4%
Canada	1,1%	36	33	33	30	31	34	0,7%	62	0,8%
Zweden	0,7%	22	19	21	24	37	43	0,9%	57	0,8%
Oostenrijk	0,7%	22	20	22	29	38	37	0,8%	47	0,7%
Japan	0,4%	12	13	17	22	29	33	0,7%	36	0,5%
Andere OESO	1,7%	56	55	61	71	78	85	1,8%	122	1,7%
Subtotaal OESO	82,7%	2733	2757	2897	3282	3890	3984	84,6%	6132	84,7%
Zaire	3,8%	125	111	96	88	88	82	1,7%	158	2,2%
Brazilië	1,1%	35	36	38	36	38	38	0,8%	61	0,8%
Hong Kong	0,7%	23	25	26	27	31	29	0,6%	54	0,8%
Hongarije	0,0%	1	1	1	9	26	39	0,8%	45	0,6%
Polen	0,0%	1	1	1	5	21	36	0,8%	39	0,5%
Tsjechië	0,0%	0	0	0	1	15	31	0,7%	34	0,5%
Marokko	0,7%	21	21	19	21	21	21	0,5%	34	0,5%
Tunesië	0,3%	11	11	13	18	25	27	0,5%	33	0,5%
Singapore	0,4%	14	18	20	18	22	22	0,5%	30	0,4%
Andere niet OESO	10,5%	350	348	310	325	369	400	8,5%	616	8,5%
Subtotaal niet OESO	17,5%	581	572	524	548	656	725	15,4%	1104	15,3%
Totaal	100,0	3314	3329	3418	3830	4546	4709	100,0	7236	100,0

TABEL 46

Verdeling van de buitenlandse vestigingen volgens de activiteiten-groep van het Belgisch bedrijf en de vestigingsplaats, stock 1987 - 1992

	Land- bouw, energie- water	Ertsen, steen, chemie	Metaal- verwer- kende- indus- trie	Andere- verwer- kende indus- trie	Bouw	Handel	Vervoer verkeer	Andere diensten	Totaal
Europese Unie in %	42 0,8%	672 12,7%	536 10,2%	765 14,5%	216 4,1%	1245 23,6%	328 6,2%	1478 27,9%	5282 100,0%
EFTA in %	1 0,3%	58 18,1%	39 12,2%	36 11,3%	2 0,6%	91 28,4%	23 7,2%	70 21,9%	320 100,0%
Oost-Europa in %	1 0,5%	17 9,6%	9 5,1%	12 6,7%	5 2,8%	74 41,6%	7 3,9%	54 29,8%	179 100,0%
NAFTA in %	1 0,2%	52 11,9%	61 13,9%	49 11,2%	22 5,0%	82 18,7%	33 7,5%	140 31,6%	440 100,0%
Zuid Amerika in %	0 0,0%	38 26,8%	14 9,9%	3 2,1%	8 5,6%	43 30,3%	8 5,6%	28 19,7%	142 100,0%
Rest Amerika in %	0 0,0%	4 5,4%	1 1,3%	1 1,3%	4 5,4%	19 25,7%	9 12,2%	36 48,7%	74 100,0%
Vroegere Bel- gische kolonies in %	0 0,0%	5 2,5%	12 6,0%	12 6,0%	7 3,5%	38 19,1%	24 12,1%	102 50,8%	200 100,0%
Noord Afrika in %	2 2,7%	10 13,5%	6 8,1%	12 16,2%	4 5,4%	14 18,9%	3 4,1%	23 31,3%	74 100,0%
Rest Afrika in %	0 0,0%	6 3,3%	5 2,7%	8 4,4%	25 13,6%	40 21,9%	41 22,4%	58 31,7%	183 100,0%
Verre Oosten in %	0 0,0%	47 22,0%	24 11,2%	13 6,1%	17 7,9%	36 16,8%	13 6,1%	64 29,1%	214 100,0%
Oceanië in %	0 0,0%	8 21,0%	3 7,9%	6 15,8%	4 10,5%	3 7,9%	3 7,9%	11 29,0%	38 100,0%
Midden Oosten in %	0 0,0%	7 11,3%	13 21,0%	6 9,7%	8 12,9%	6 9,7%	10 16,1%	12 19,3%	62 100,0%
Rest wereld in %	0 0,6%	3 10,7%	4 14,3%	0 0,0%	1 13,6%	3 10,7%	6 21,4%	11 39,2%	28 100,0%
Totaal in %	47 0,6%	927 12,8%	727 10,1%	923 12,8%	323 4,5%	1694 23,4%	508 7,0%	2087 28,8%	7236 100,0%

*Een
meerderheidsparticipa-
tie en zelfs een*

volledige controle is de regel

Eénmaal een onderneming de beslissing neemt om in het buitenland te investeren, verkiest men om de volledige eigendom van de buitenlandse onderneming te verwerven. De participatie in een buitenlandse vestiging kan zowel direct als indirect via een dochteronderneming gebeuren. Van de 7236 buitenlandse vestigingen zijn er 48% die volledig in Belgische eigendom zijn, bij 30% is er een meerderheidsparticipatie en bij 22% betreft het een minderheidsparticipatie voornamelijk in de dienstverlenende bedrijven.

Participeren in het buitenland is een recent fenomeen

Hoe evolueren de participaties over de tijd. Van de 7236 buitenlandse vestigingen gedurende de periode 1987-1992 zijn er 41% of 2984 nieuwe creaties en hun aantal stijgt in de tijd:

211 in 1988
299 in 1989
645 in 1990
900 in 1991
929 in 1992

Bij 35% of 2527 vestigingen eindigde de participatie.

Er zijn 1725 buitenlandse vestigingen die gedurende de ganse observatieperiode met Belgisch kapitaal gefinancierd worden. Deze duurzame participaties vormen minder dan één vierde van de buitenlandse vestigingen tijdens de periode 1987-1992. Zij verschillen van de totale populatie :

1. doordat de filialen tot grotere moederbedrijven behoren: 33% van de moederbedrijven heeft meer dan 100 werknemers t.g.o. 24% voor het totaal;
2. doordat er een grotere participatiegraad is. Bij 86% betreft het een meerderheidscontrole of een volledige controle t.g.o. 78% voor het totaal;
3. en doordat de industriële activiteiten meer aan bod komen.

Uitzonderingen hierop zijn de automobielenijverheid, de textiel-, leder-, schoen- en kledingnijverheid. Zij creëerden recentelijk meer participaties in het buitenland.

TABEL 47

Procentuele verdeling van de industriële activiteiten van de buitenlandse vestigingen : duurzame vestigingen versus totaal beeld, 1987 - 1992

	Duurzame vestigingen 1987 - 1992	Totaal aantal vestigingen stock
Winning en verwerking niet-energetische stoffen	7,9	6,1
Chemische industrie	9,4	6,7
Vervaardiging van produkten uit metaal	4,2	3,7
Machinebouw	2,7	2,4
Bureaumachinefabrieken	0,2	0,2
Electronische industrie	2,7	2,5
Automobielbouw en overig transport	0,4	0,7
Fijnmechanische en optische industrie	0,6	0,5
Voedingsindustrie	5,2	4,8
Textielnijverheid	2,1	2,2
Ledernijverheid	0,1	0,3
Schoen- en kledingnijverheid	0,7	0,8
Houtindustrie	0,8	0,7
Papierindustrie	3,5	2,4
Overige verwerkende industrie	1,8	1,6
Subtotaal industrie	42,3	35,6
Overige sectoren	57,7	64,4
Aantal	1725	7236

Welke buitenlandse bedrijven verdwijnen uit Belgische handen en welke bedrijven komen onder Belgische controle ? In alle landen van de Europese Unie zijn er tijdens de periode 1987 - 1992 meer nieuwe deelnemingen dan stopzettingen van deelname. Nederland spant de kroon met 173 bijkomende vestigingen (d.i. het saldo tussen creaties en stopzettingen). De aangroei van Belgische deelnemingen is gelijk aan 50 voor Frankrijk en Luxemburg, ligt tussen 30 en 40 voor Spanje en Portugal en is minder dan 20 voor de overige EU-landen. Opmerkelijk is de status quo in Duitsland ondanks de opening van het ijzeren gordijn. De volgende tabel geeft een overzicht per landengroep en per activiteitengroep. De deelnemingen in de vroegere Oostbloklanden en het Verre Oosten zijn een recent fenomeen. Daar tegenover zijn er in Amerika, vooral de NAFTA-landen en in Afrika met uitzondering van Noord Afrika meer stopzettingen van participaties dan creaties. In de Verenigde Staten is de daling van het aantal

deelnemingen gelijk aan 51 (158 stopzettingen tegenover 107 creaties). Volgens soort activiteit kan men geen trend waarnemen. Zowel in de industriële sector als in de dienstensector zijn er in verhouding evenveel nieuwe deelnemingen als stopzettingen van deelnemingen.

TABEL 48

Nieuwe deelnemingen en stopzettingen van deelname volgens landengroep en activiteitengroep, 1987 - 1992

	Creaties	Stopzettingen	Saldo	Totaal Stock 1987-1992
Classificatie per landengroep				
Europese Unie	2256	1835	421	5282
EFTA	128	102	26	320
Oost Europa	159	15	144	179
NAFTA	135	197	-62	440
Zuid Amerika	40	52	-12	142
Rest Amerika	9	45	-36	74
Vroegere Belgische kolonies	34	86	-52	200
Noord Afrika	30	21	9	74
Rest Afrika	51	71	-20	183
Oceanië	12	9	3	38
Verre Oosten	104	58	46	214
Midden Oosten	16	24	-8	62
Rest wereld	10	12	-2	28
Classificatie per NACE				
Industrie	992	857	135	2578
Diensten	1836	1562	274	4281
Rest	156	108	48	377
Totaal	2984	2527	457	7236

3. BESLUIT

Gezien het open karakter van de Belgische economie zijn statistieken hieromtrent belangrijk. De statistieken over de buitenlandse investeringen en de buitenlandse handel zijn officieel terwijl deze over de buitenlandse deelnemingen van de balanscentrale tot nu toe niet volledig zijn. Nochtans is het belangrijk om weten hoe op micro vlak de buitenlandse economische verbanden evolueren.

We hebben niets in detail besproken omdat deze databank in de eerste plaats een werkinstrument is voor de enquête bij de Belgische diplomatieke posten. De volgende trend werd vastgesteld. Buitenlandse deelnemingen komen in de eerste plaats voor in de landen van de Europese Unie. Frankrijk is het land waar de Belgische ondernemers het meeste vestigingen hebben en dit geldt voor de ganse periode 1987-1992. Het aantal deelnemingen neemt toe in de tijd en de recente golf van deelnemingen in de vroegere COMECON-landen en in het Verre Oosten is een feit. Het zijn voornamelijk dienstverlenende bedrijven die in buitenlandse vestigingen participeren en een meerderheidscontrole tot een volledige controle is de regel.

Het nemen van een participatie in een buitenlandse onderneming is onderhevig aan veranderingen. Tussen 1987 en 1992 behoorde minder dan éénvierde van de deelnemingen tot dezelfde Belgische aandeelhouder. In 41 % van de deelnemingen betrof het een nieuwe participatie en in 35 % van de deelnemingen werd de participatie stopgezet. Uit deze databank komt het variabele karakter van de deelnemingen sterk naar voren. Wellicht zijn vele van deze deelnemingen een vorm van kapitaalbelegging en hebben zij niets te maken met de beslissing om een deel van de Belgische bedrijven te delocaliseren.

D. Immigrerende delocalisatie : de keerzijde

Om de delocalisatie in zijn geheel te beschouwen mag men zich niet beperken tot Belgische bedrijven die naar het buitenland delocaliseren maar dient men ook rekening te houden met de buitenlandse bedrijven die zich in België komen vestigen.

Die immigrerende stroom zullen we hieronder op twee manieren benaderen :

1. macro-economisch met de gegevens van de betalingsbalans (complementair aan hoofdstuk IV B);
2. micro-economisch door een analyse van het bestand van alle filialen met meer dan 100 werknemers van buitenlandse bedrijven in België.

Er kan niet genoeg de nadruk op worden gelegd dat beide gegevensbestanden alle participaties, creaties en uitbreidingen van buitenlandse bedrijven in België bevatten. Dit betekent dat de bestanden ook vestigingen omvatten die buiten de definitie van delocalisatie vallen.

1. DE BETALINGSBALANS

Het totaal bedrag voor participaties, creaties en uitbreidingen van bedrijven (voor de definitie daarvan zie hoofdstuk IV B) dat in ons land binnenkomt en buitengaats verloopt als volgt

TABEL 49

Participaties, Creaties en Uitbreidingen⁴¹ (miljarden)

	Uitgaand		Binnenkomend		Saldo	
	BLEU	België	BLEU	België	BLEU	België
1984	21.5		54.2		32.7	
1985	27.4		64.1		36.7	
1986	62.4		78.3		15.9	
1987	91.0	84.3	116.3	85.1	25.3	0.8
1988	87.4	82.5	250.7	216.3	163.3	133.8
1989	168.2	165.6	222.0	159.2	53.8	-6.4
1990	180.6	164.7	240.1	172.4	59.5	7.7
1991	105.9	107.1	304.3	205.6	198.4	98.5
1992	109.7	75.6	412.6	303.4	302.9	227.8

Uit die statistiek is onmiddellijk op te maken dat in ons land per saldo meer investeringskapitaal binnenstroomt dan er uitgaat voor directe investeringen. In 1992 is het verschil het grootst : er stroomt voor 300 miljard kapitaal binnen terwijl de Belgen slechts voor 75 miljard investeren in het buitenland. De buitenlandse investeringen in België schommelen van jaar tot jaar tussen de 150 tot 300 miljard van 1988 tot 1992.

Spreiding over landen van de binnenkomende kapitaalstromen

De volgende tabel brengt de spreiding van de bovenvermelde kapitalen die voor participaties, creaties en uitbreidingen in België binnenstromen en ze worden vergeleken met de kapitalen die België verlaten.

TABEL 50

Spreiding over landen van de participaties, creaties en uitbreidingen⁴² (miljarden)

	In België binnenkomende kapitalen door niet-ingezetenen				Uit België stromende kapitalen door ingezetenen			
	1991		1992		1991		1992	
Frankrijk	60.5	(29%)	98.6	(32%)	20.1	(19%)	21.5	(28%)
Duitsland	50.3	(24%)	58.8	(19%)	5.5	(5%)	3.9	(5%)
Nederland	54.8	(27%)	59,4	(20%)	21.8	(20%)	10.4	(14%)
Engeland	10.3	(5%)	34.4	(11%)	10.3	(10%)	9.3	(12%)
Sub-totaal	175.9	(86%)	251.2	(83%)	57.7	(54%)	45.1	(60%)
VSA	12.2	(6%)	16.6	(5%)	8.3		8.5	
Zwitserland	4.6		8.7		5.9		2.6	
Japan	5.0		3.4		0.3		0.4	
Bermuda + Panama	0.1		5.9		0.7		0.0	
Rest	7.8		17.6		34.2		19.0	
Algemeen Totaal	205.6	(110%)	303.4	(100%)	107.1	(100%)	75.6	(100%)

Uit bovenstaande tabel blijkt :

1. De investeringskapitalen die België binnenkomen (van niet-ingezetenen) zijn merkkelijk groter dan onze investeringen in het buitenland. In 1991 bedroegen ze bijna het dubbele; in 1992 zijn ze vier keer groter.

41. Bruto gegevens (investeringen exclusief desinvesteringen en inclusief compensaties). Men bekomt deze cijfers door optelling van de tabellen "Creaties en Uitbreidingen" en "Participaties" van hoofdstuk IVB.

2. Dat verschil wordt nog sterker als we de cijfers van onze vier buurlanden beschouwen. In totaal investeren ze in 1991 drie maal meer en in 1992 vijf maal meer in ons land dan wij investeren bij hen. In percentages is het totaal in het verschil iets minder opvallend : ongeveer 85% van de investeringsbedragen die niet-ingezetenen doen in België komen uit de vier buurlanden. Belgische ingezetenen investeren “slechts” 60% van hun kapitaal in de vier buurlanden.
3. Van de vier buurlanden die 1991 en 1992 in België investeerden is Frankrijk de koploper met 32% van het totaal (of bijna 100 miljard in 1992). Het wordt gevolgd door Nederland, Duitsland en Engeland.
4. De Amerikaanse investeringen in België blijven met 5,5 % van het totaal toch nog op de belangrijke vijfde plaats.

2. EEN MICRO-ECONOMISCH GEGEVENSBESTAND

Raadpleging van GOM's en IWERF

Zonder de analyse nodeloos te willen uitbreiden, werd gepoogd enig inzicht te verkrijgen in die immigrerende stroom van bedrijven. Gegevens daaromtrent blijken echter niet voor de hand te liggen. Voor Wallonië en Brussel kon beroep worden gedaan op het gegevensbestand van IWERF⁴³. Voor Vlaanderen werden de vijf gewestelijke ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's) gecontacteerd.

De bekomen informatie was, door de veelheid van de bronnen voor Vlaanderen, vrij heterogeen. Vooral de indeling van de activiteiten van de bedrijven in bedrijfstakken volgens NACE-code bleek niet overal ingevuld maar ook ontbraken dikwijls gegevens over de moedermaatschappij, over de omzet, over het statuut van het filiaal en over het jaar van vestiging in België. Door dat laatste kon geen analyse over een tijdsperiode worden gemaakt en krijgt men geen bevestiging van de hierboven genoemde macro-economische gegevens omtrent het feit of het aantal filialen van buitenlandse maatschappijen in België inderdaad toeneemt.

Uit het geheel van de beschikbare informatie kon het Planbureau uiteindelijk een gegevensbestand samenstellen met, meestal voor 1992, volgende informatie :

1. De naam van de moedermaatschappij in het buitenland;

42. Het betreft bruto investeringen van België (en niet BLEU) dus exclusief desinvesteringen en inclusief compensaties.

43. IWERF (Institut Wallon d'Etudes, de Recherches et de Formation) : Les dossiers régionaux. 10 volumes, mai 1993.

2. Het land van de moedermaatschappij;
3. De naam van de dochtermaatschappij in België;
4. De NACE-code en de activiteit van de dochter;
5. De tewerkstelling (in sommige gevallen slechts de grootteklasse);
6. De omzet in 1991 of 1992;
7. In enkele gevallen het jaar van vestiging.

Een belangrijke beperking op dit gegevensbestand is dat slechts de ondernemingen met méér dan 100 werknemers konden worden genomen.

Het bestand werd gerangschikt volgens land van de moedermaatschappij en volgens bedrijfstak. Beide bestanden werden in de bijlage opgenomen.

Een algemeen beeld

In totaal zijn er in België 542 filialen, met meer dan 100 werknemers, van buitenlandse maatschappijen. Hun totale tewerkstelling bedraagt afgerond 295.000 eenheden. Maar dit cijfer zegt weinig omdat het niet kan vergeleken worden met het cijfer van de tewerkstelling van de Belgische filialen in het buitenland dat hiervoor in hoofdstuk IV C werd behandeld. Er zijn immers twee beperkingen :

1. voor de Belgische filialen in het buitenland is de tewerkstelling slechts bekend in 27% van de gevallen;
2. bij de tewerkstelling van buitenlandse filialen in België betreft het slechts filialen met meer dan 100 werknemers.

Spreiding naar land van oorsprong

Uit de onderstaande tabel blijkt dat de Amerikaanse bedrijven een duidelijk overwicht hebben in ons land. Zij worden gevolgd door de Nederlandse, Franse en Duitse bedrijven.

Het verschil met de macro-economische gegevens, waar Frankrijk eerst staat, komt omdat het bij deze micro-gegevens om stocks gaat. De Amerikaanse vestigingen uit de jaren '60 wegen nog steeds zwaar door.

TABEL 51

Land van oorsprong van het filiaal in België.

	Aantallen		Tewerkstelling (gemiddelde bij grootte klasse)		Gemiddelde tewerkstelling per bedrijf
USA	124	(23%)	66.331	(23%)	535
Nederland	98	(18%)	61.168	(21%)	624
Frankrijk	64	12%)	43.588	(15%)	681
Duitsland	63		37.235		591
U.K.	51		19.782		388
Zweden	20		9.608		480
Zwitserland	14		4.596		328
Japan	14		6.806		486
Canada	10		5.461		546
Overige	84		40.024		476
Totaal	542		294.599		

De gemiddelde tewerkstelling per bedrijf schommelt tussen 400 en 600 werknemers.

*Spreiding over
bedrijfstakken*

De meeste buitenlandse vestigingen in België (16%) doen zich voor in de scheikundige nijverheid. De grote bedrijven met meer dan 100 werknemers stellen in die sektor bijna 35 000 personen tewerk of 12% van het totaal.

TABEL 52

Bedrijfstak.

	Aantal filialen in België		Tewerkstelling	
Scheikunde	87	(16%)	34.956	(12%)
Electronica	42	(8%)	42.187	(14%)
Metaalprodukten	41	(8%)	12.580	(4%)
Groothandel	38	(7%)	16.814	(6%)
Rubber en plastic	31	(6%)	9.887	(3%)
Machinebouw	28	(5%)	15.036	(5%)
Voeding	26	(5%)	11.637	(4%)
Olie, Zuivel, Fruit, Meel	23	(4%)	7.296	(2%)
Papier, Grafische	22	(4%)	7.507	(3%)
Advies, Boekhouding, Reclame	22	(4%)	22.895	(8%)
Overige	182		113.804	
Totaal	542		294.599	

Na de scheikundige nijverheid zijn de sectoren van de electronica en de metaalprodukten het meest belangrijk. Opgemerkt dient te worden dat indien men de voedingsnijverheid niet zou opsplitsen in voedingsmiddelen, dranken en tabak enerzijds en olieprodukten, zuivel, fruit- en melkprodukten anderzijds, de voedingsnijverheid in zijn geheel op de tweede plaats zou komen met 49 filialen. Belangrijk is ook dat de groothandel en de bureaus voor advies, reclame en boekhouding met meer dan 100 werknemers toch duidelijk aanwezig zijn.

3. BESLUIT

De investeringskapitalen die België binnenstromen blijven de laatste jaren toenemen en bereiken in 1992 een bedrag van 300 miljard. Dit in tegenstelling tot de investeringsbedragen die België dit jaar verlaten en slechts 75 mia bedragen.

Het aandeel van onze vier buurlanden in die binnenstromende investeringen bedraagt 83% in 1992 wat duidelijk meer is dan het percentage van onze investeringen in die buurlanden.

Frankrijk neemt met 32% in 1992 het grootste deel van de buitenlandse investeringen in België voor zijn rekening en de Verenigde Staten blijven in België in belangrijke mate investeren vermits ze de 5de plaats tussen de investeerders innemen.

In tegenstelling met de emigrerende delocalisatie die zich vooral voordoet in de "klassieke" bedrijfstakken (zoals kleding, electronica, sportartikelen, textiel en leder) behelst de immigrerende delocalisatie vooral de sectoren scheikunde, metaalprodukten, handel, voeding, papier en drukkerijen en hulp aan bedrijven.

De bedrijfstakken die het voorwerp uitmaken van zowel emigrerende als immigrerende delocalisatie zijn de scheikundige nijverheid, de metaalverwerking en de electronicasektor. Bij nader toezien blijkt evenwel dat wat de electronica betreft het vooral consumptie-artikelen : T.V.'s, radio's, video's, copieermachines, ..., zijn die we deels invoeren via gedelocaliseerde bedrijven, terwijl de buitenlandse investeringen die hier in ons land gebeurden gericht waren op een andere subsector. Het gaat meestal om hetzij telecommunicatie- of gespecialiseerde electronicabedrijven hetzij om distributiecentra die vaak verkeerdelijk bij de producenten worden gerekend.

V

Resultaten van de enquête bij de Belgische diplomatieke posten en bij de vakbonden

A. Resultaten van de enquête bij de Belgische diplomatieke posten

1. EEN TWEETRAPSPROCEDURE OM EEN DATABANK SAMEN TE STELLEN

Om de economische activiteiten van Belgische bedrijven in het buitenland te kennen, heeft het Planbureau een schriftelijke enquête georganiseerd bij een groot aantal van onze diplomatieke posten, ambassades en consulaten in deze landen waar er hoogst waarschijnlijk gevallen van delocalisatie zijn ¹. In de tweede plaats werd gebruik gemaakt van de gegevens van de balanscentrale van de Nationale Bank (zie hoofdstuk IV. C.) om de enquête te vervolledigen.

Het vaststellen van de kenmerken van gevallen van delocalisatie via een enquête bij de diplomatieke posten

Een eerste reeks vragen werd in juli 1993 verstuurd naar een zeventig tal posten in zestig landen. Er werd gevraagd om vanaf 1985 de voornaamste Belgische bedrijven met een investering van meer dan 25 miljoen BF te beschrijven. De antwoorden werden op het Planbureau verwerkt en aangevuld met informatie uit de jaarverslagen van de bedrijven. Tevens werden enkele markante gevallen van delocalisatie,

1. Onze bijzondere dank uiten wij aan het Ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking en haar Algemene Directie voor Buitenlandse Economische Betrekkingen voor hun zorgvuldigheid en efficiëntie waarmee zij de enquête hebben geleid.

vermeld in de enquête bij de vakbonden (zie hoofdstuk V. B.) of verschenen in de pers, aan de lijst van de ambassades toegevoegd. Aldus werd de lijst uitgebreid tot 1000 gevallen. Het Planbureau heeft ieder geval, met de beschikbare informatie gecodeerd volgens type van delocalisatie in overeenstemming met de definitie (hoofdstuk II.A.) :

0 =geen delocalisatie

1 =delocalisatie met afbouw

2 =delocalisatie omwille van expansie

3 =delocalisatie omwille van diversificatie

4 =mogelijke delocalisatie in de toekomst

Deze lijst met 1000 gevallen werd begin januari 1994 teruggestuurd naar de diplomatieke posten met de vraag om de ontbrekende informatie te vervolledigen en te verbeteren en zich uit te spreken over de categorie van delocalisatie volgens de definitie van het Planbureau.

Vervollediging met de gegevens van de balanscentrale

Ondertussen kreeg het Planbureau toegang tot de databank van de balanscentrale van de Nationale Bank over de buitenlandse deelnemingen van Belgische bedrijven. Wij wilden niet nalaten om deze lijst met 5525 Belgische deelnemingen in het buitenland voor het jaar 1992 aan de diplomatieke posten te laten worden met de vraag naar het type van delocalisatie, het aantal werknemers, de omschrijving van de activiteit, de reden van de vestiging in het buitenland en een benaderend bedrag van de investering². Deze lijst werd eind februari 1994 naar de ambassades gestuurd.

Deze eerder omslachtige procedure om gegevens te verzamelen over mogelijke gevallen van delocalisatie heeft zijn reden. In de eerste plaats waren er geen globale statistieken over de activiteiten van buitenlandse filialen van Belgische ondernemingen beschikbaar. Ten tweede zijn een aantal Belgische ondernemingen zowel in België als in het buitenland huiverachtig bij een bevraging door een officiële instantie op zoek naar informatie over een controversieel onderwerp zoals delocalisatie van activiteiten. Sommige diplomatieke posten hebben dit nadrukkelijk vermeld in hun commentaar.

Heterogeniteit van de databank

Het eindresultaat van de enquête bij de diplomatieke posten stelde ons een staal van 1577 buitenlandse bedrijven van 491 Belgische moederbedrijven in 70 landen ter beschikking . Deze databank is vertekend door de wijze waarop zij tot stand kwam. In de eerste plaats werden vooral de ambassades bevraged van deze landen die bekend staan als aantrekkingspolen van gevallen van delocalisatie.

2. De lijst van buitenlandse deelnemingen die naar de ambassades verstuurd werd, omvatte alle participaties, inclusief deze met een deelname van minder dan 10%.

Sommige, zoals deze van Frankrijk en Polen, hebben ons een zeer uitgebreide lijst bezorgd. Ten tweede hebben een klein aantal ambassades de vragenlijst van de buitenlandse deelnemingen van de balanscentrale volledig beantwoord (o.a. Portugal, Indonesië, Marokko). Ten derde zijn er de gevallen uit de enquête bij de vakbonden en deze uit de eigen enquête bij de voedingsnijverheid. Het betreft vooral overhevelingen van productie-eenheden. Tenslotte werden een aantal inplantingen als één geval beschouwd zoals bijvoorbeeld de 1.000 winkels van Food Lion in de Verenigde Staten en de commerciële vestigingen van Cockerill Sambre.

2. VOORNAAMSTE RESULTATEN VAN DE ENQUÊTE BIJ DE DIPLOMATIEKE POSTEN

Belgische bedrijven met filialen in het buitenland

De databank van de diplomatieke posten geeft informatie over 491 Belgische moederbedrijven. Hiervan zijn er 119 bedrijven met een omzetcijfer boven de 3 miljard BF in 1992. In iets meer dan de helft van de gevallen gaat het over moederbedrijven die 100% gefinancierd worden door Belgisch kapitaal. Deze multinationale ondernemingen bezitten 70% van de Belgische filialen in het buitenland. De volgende tabel geeft een samenvatting.

TABEL 53

Verdeling van de Belgische moederbedrijven volgens de grootte van het omzetcijfer in 1992.

Omzet	Aantal (1)	Enquête (2)	Van Belgische nationaliteit
groter dan 100 mld BF	12	8	6
tussen 50 en 99 mld BF	20	13	5
tussen 20 en 49 mld BF	44	22	8
tussen 10 en 19 mld BF	73	28	12
tussen 5 en 9 mld BF	126	23	17
tussen 3 en 4 mld BF	169	25	15
Totaal	444	119	63

Bron :

(1) Trends top 30.000

(2) Planbureau

De overige 372 moederbedrijven hebben een omzet beneden de 3 miljard BF. Deze bedrijven hebben meestal maar één vestiging in het buitenland.

De helft van de buitenlandse activiteiten startte in de 90 jaren

Alhoewel sommige bedrijven reeds decennia lang vestigingen hebben in het buitenland blijkt toch uit de enquête dat vanaf de jaren 90 er een grotere drang is om zich in het buitenland te vestigen. In ons staal zijn bij 29% van de Belgische vestigingen de activiteiten in het buitenland gestart vóór het jaar 1985, bij 22% gebeurde dit tijdens de periode 1985 en 1989 en bijna de helft tussen 1990 en nu. Vooral in Oost-Europa en in het Verre Oosten zijn recentelijk een groot aantal Belgische filialen opgericht.

Binnen de Europese Unie zijn de meeste Belgische vestigingen gelegen

De landenverdeling van de Belgische vestigingen in de enquête van de diplomatieke posten verschilt van de statistieken uit hoofdstuk IV, omdat niet alle diplomatieke posten werden aangeschreven en de vraag zich richtte naar gevallen van delocalisatie. We verzamelden gegevens over de volgende landengroepen :

Europese Unie :	838 gevallen
Verre Oosten :	187 gevallen
Transitie economieën van	
Centraal en Oost-Europa:	168 gevallen
NAFTA :	167 gevallen
Rest Zuid-Amerika :	74 gevallen
Noord Afrika :	57 gevallen
EFTA en rest Europa :	52 gevallen
Rest Afrika :	17 gevallen
Oceanië :	14 gevallen
Midden Oosten :	3 gevallen.

Meer dan de helft van de vestigingen stelt minder dan 100 werknemers tewerk

De informatie over het aantal werknemers in de buitenlandse vestigingen is slechts bij 434 gevallen of in 28% van de gevallen ingevuld. Deze 434 Belgische vestigingen in het buitenland stellen iets meer dan 100.000 personen tewerk. De gemiddelde grootte van de buitenlandse vestigingen is met 235 werknemers per bedrijf eerder klein. Een groot aantal vestigingen zijn echter verkoopsagentschappen of andere dienstverlenende bedrijven. Zij stellen minder personeel tewerk dan de vestigingen die produceren. De volgende tabel geeft de frequentieverdeling van het aantal vestigingen volgens grootteklasse en soort activiteit.

TABEL 54**Aantal werknemers in de buitenlandse vestigingen**

	Productie	Diensten	Totaal	Gemiddelde grootte
minder dan 10	10	55	65	5,4
10-49	60	46	106	26,7
50-99	65	10	75	67,9
100-999	158	8	166	272,9
1.000 of meer	22	0	22	2198,2
Aantal ^a	315	119	434	234,9

a. zonder de filialen van Delhaize in de Verenigde Staten met 60.000 werknemers.

*Twee op drie bedrijven
zetten een
productieproces op in
het buitenland*

In tegenstelling tot de resultaten van de balanscentrale zijn er volgens deze enquête veel meer industriële bedrijven dan dienstverlenende bedrijven in het buitenland aanwezig. De balanscentrale omvat een groot aantal financiële participaties. De enquête bij de diplomatieke posten omvat de zichtbare deelnemingen. In de top 5 van de enquête zijn de volgende multinationale ondernemingen vertegenwoordigd : Solvay met 223 vestigingen, Eternit met 106 vestigingen, Bekaert met 83 vestigingen, Tractebel met 66 vestigingen en Beaulieu met 58 vestigingen.

Met uitzondering van Tractebel hebben deze ondernemingen voornamelijk productie-eenheden opgericht in het buitenland. De volgende tabel geeft een overzicht in welke sectoren de Belgische ondernemingen actief zijn in het buitenland. Opvallend is het grote aandeel van de industriële bedrijfstakken : 66% en slechts 28% voor de dienstensector.

TABEL 55 Verdeling van de buitenlandse vestigingen volgens bedrijfstak

	Aantal	In %
Landbouw, bosbouw, visserij	19	1,2
Energie en water	31	2,0
<i>Industrie</i>	1037	66,2
- Chemische nijverheid	256	16,3
- Winning en vervaardiging van bouwmaterialen	154	9,8
- Voedingsindustrie	87	5,6
- Winning en verwerking van erts en metalen	84	5,4
- Electronische industrie	74	4,7
- Textielnijverheid	65	4,2
- Schoen- en kledingnijverheid	63	4,0
- Machinebouw	59	3,8
- Vervaardiging van produkten uit metaal	56	3,6
- Rubber- en plasticverwerkende industrie	41	2,6
- Automobiellbouw en overig transport	22	1,4
- Papierindustrie	19	1,2
- Ledernijverheid	16	1,0
- Houtindustrie	14	0,9
- Fijnmechanische en optische industrie	4	0,3
- Bureau-machinefabrieken	2	0,1
- Overige verwerkende industrie	21	1,3
Bouw	43	2,7
<i>Diensten</i>	437	27,9
- Handel	241	15,4
- Vervoer en verkeer	37	2,4
- Kredietinstellingen en holdings	52	3,3
- Andere diensten	107	6,8
Totaal	1567 (1)	100,0

(1) Bij 10 buitenlandse vestigingen ontbrak de informatie en was er geen classificatie mogelijk

Een meerderheidsparticipatie via een overname

Dat de Belgische filialen in het buitenland voornamelijk meerderheidsparticipaties zijn, werd reeds in de analyse van de balanscentrale bevestigd. In deze databank zijn er slechts 150 gevallen waar de Belgische deelneming kleiner is dan 50%.

De informatie over de aangenomen vorm van het filiaal in het buitenland is zeer onvolledig vermits ze slechts gekend is voor 210 gevallen. In 72 gevallen werd een nieuw bedrijf opgericht, in 128 gevallen werd een bestaand bedrijf overgenomen.

Marktaanwezigheid is het voornaamste motief

Aan de ambassades werd gevraagd om de voornaamste reden of redenen van vestiging in hun ambtsgebied te specificeren. Onderstaande tabel geeft de, in orde van belangrijkheid, de belangrijkste redenen van vestiging in het buitenland.

TABEL 56

Motieven van vestiging in het buitenland

	Aantal	In %
Marktaanwezigheid	263	30,6
Uitbreiding, expansie	172	20,0
Arbeidskrachten, loonkost	120	13,9
Overheidsreglementering	111	12,9
Herstructurering, technologie	101	11,7
Grondstoffen, transport	62	7,2
Diversificatie	32	3,7
Totaal	861	100,0

Merk op dat de factor arbeid niet de voornaamste reden is om zich in het buitenland te vestigen. Een deel van de markt veroveren, nabijheid van klanten en aanwezig zijn op de lokale markt zijn belangrijker. Gezien een aantal Belgische bedrijven deel uitmaken van een multinationale onderneming gebeuren er veel verschuivingen tussen de landen omwille van herstructurering, reorganisatie, terugkeer naar het moederland of overplaatsing naar een ander dochterbedrijf.

Tenslotte, de verscheidenheid in wetgeving qua belasting en milieu, in het verwerven van overheidsbestellingen en in de subsidieregeling blijkt zowel binnen de Europese Unie als erbuiten voor 13 % een reden van vestiging te zijn.

Classificatie volgens categorie van delocalisatie

Teneinde de Belgische vestigingen in het buitenland te rangschikken in onze categorieën van delocalisatie werd rekening gehouden met: de evaluatie van de ambassades, het soort activiteit in het gastland (productie, diensten, ontginning, ...) , de motieven waarom het Bel-

gisch bedrijf een joint-venture of een filiaal opende in het buitenland en de gevolgen voor de werkgelegenheid in België. Hiermee rekening houdend konden de 1355 gevallen als volgt worden geklasseerd:

	Aantal (1)	In %
geen delocalisatie :	641	47,3%
delocalisatie omwille van expansie :	373	27,5%
delocalisatie in enge zin :	251	18,5%
delocalisatie omwille van diversificatie :	90	6,7%
Totaal:	1355	100,0%

(1) Bij gebrek aan informatie werden 210 gevallen niet geclassificeerd. De 12 geplande maar nog niet uitgevoerde delocalisaties werden eveneens buiten beschouwing gelaten.

Bijna de helft van de buitenlandse inplantingen zijn geen delocalisatie

Bijna de helft van de buitenlandse vestigingen werden niet als een delocalisatie geclassificeerd. De buitenlandse vestiging werd noodzakelijk geacht voor de volgende redenen : aanwezigheid op de markt (3/4 van de gevallen), dure transportkosten, overheidsreglementeringen en nabijheid van grondstoffen.

Meer dan één op zes vestigingen delocaliseert met afbouw in België

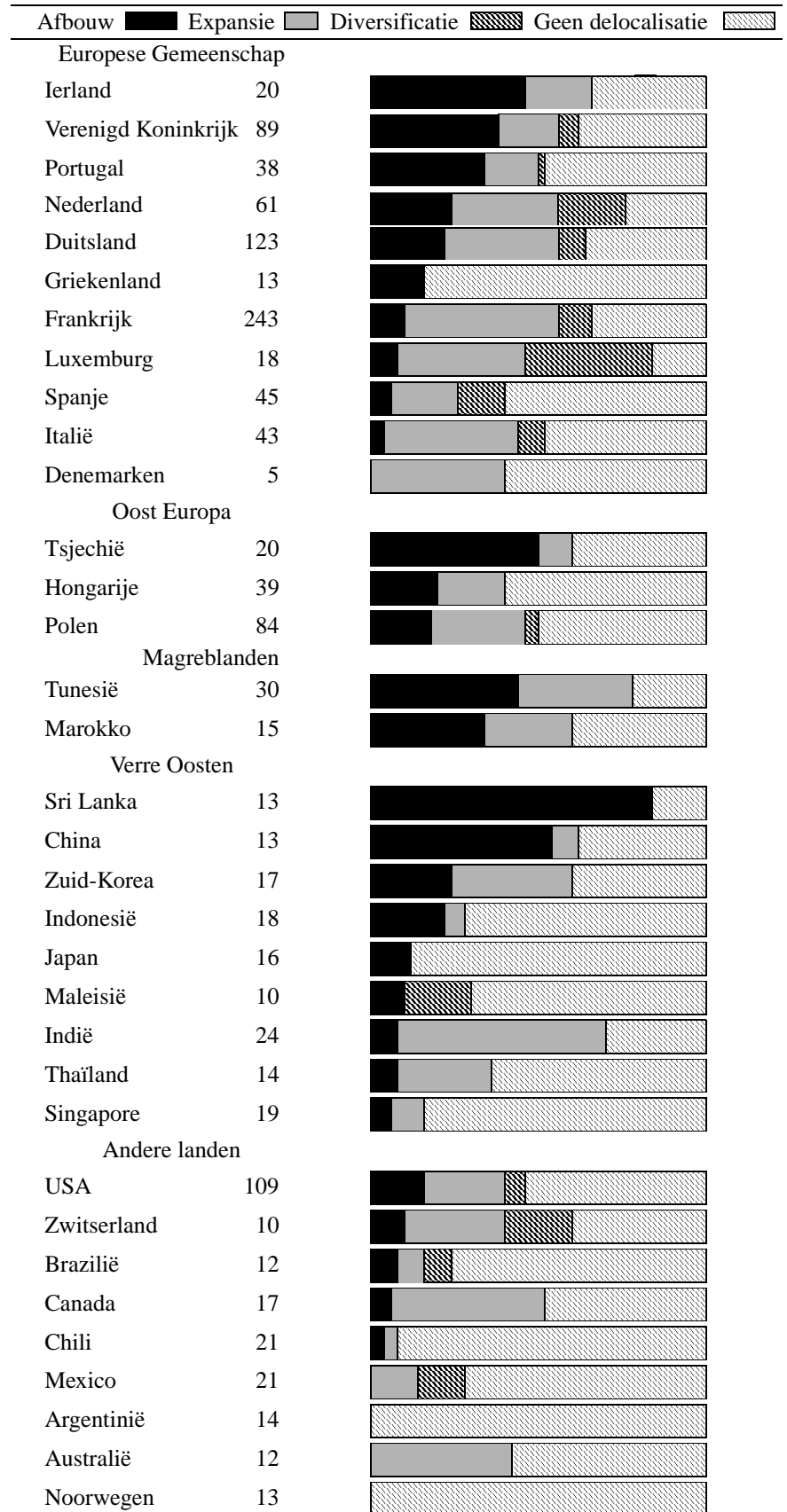
Er zijn 251 buitenlandse vestigingen te bestempelen als delocalisaties van het enge type. Bij 154 gevallen werd vermeld dat de delocalisatie naar het buitenland een vermindering van de activiteit in België tot gevolg heeft. De transfer van activiteiten betreft in de meeste gevallen een gedeelte van het productieproces (een 60-tal) en leidde in een klein aantal gevallen tot de overbrenging van het machinepark of een deel ervan naar het buitenland. Bij 20 Belgische bedrijven leidde de beslissing om in het buitenland te produceren tot de sluiting van het bedrijf in België. In de helft van de gevallen werd vermeld dat de delocalisatie gepaard ging met een verlies van jobs in België. In relatie tot het totaal aantal buitenlandse vestigingen is dit één op tien. Dit is 10% bedrijven die collectief ontsloegen en delocaliseerden (zie enquête vakbonden, hoofdstuk V.B.).

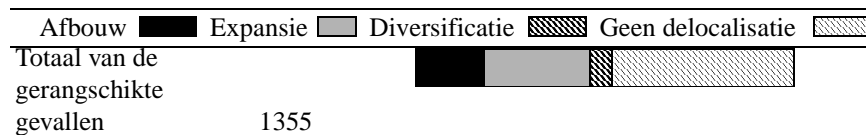
Meer dan één vierde van de overhevelingen naar het buitenland zijn delocalisaties omwille van expansie. In een aantal gevallen werd duidelijk vermeld dat deze buitenlandse vestigingen de productie en werkgelegenheid in België behielden. Delocalisatie naar een andere activiteit in het buitenland komt minder frequent voor. Slechts 7% van de gevallen werd gecatalogeerd als delocalisatie van een gediversifieerde activiteit.

Het volgende schema illustreert voor de 34 voornaamste landen (geklasseerd per werelddeel) de spreiding van de verschillende delocalisatiecategorieën samen.

TABEL 57

Delocalisatiecategorieën voor de belangrijkste landen





3. DELOCALISATIE MET AFBOUW VAN AKTIVITEIT IN BELGIË

De 251 filialen in het buitenland met negatieve gevolgen voor de activiteit in België verdienen in het kader van deze studie een bijzondere aandacht. De gedelocaliseerde bedrijven in het buitenland verschaffen meer werkgelegenheid in het buitenland dan dat zij er hier vernietigen.

Een groot aantal verschuivingen van werkgelegenheid zijn het gevolg van herstructureringen binnen de multinationale ondernemingen. Voorbeelden hiervan zijn OMC Europe, Volvo Belgium, Philips Belgium, Novarode, Samsonite, Ridge Tool en ICL.

De wrevel in België rond de delocalisaties situeert zich voornamelijk bij de KMO-confectiebedrijven (35 vestigingen), de voedingsnijverheid (29 vestigingen) en de leder- en schoennijverheid (14 vestigingen). Het is voornamelijk de lichte industrie die onderhevig is aan transfer van productie-afdelingen of onderaanneming in het buitenland. Bijna de helft van de vestigingen vallen eronder.

Opvallend is dat de helft van de delocalisaties met afbouw van activiteit in België in de landen van de Europese Unie gesitueerd zijn. In dalende volgorde gebeurde de overheveling van Belgische activiteiten naar het Verenigd Koninkrijk (33 gevallen), Duitsland (28 gevallen), Frankrijk (22 gevallen), Nederland (15 gevallen) en Portugal (13 gevallen).

Toch mag men het fenomeen van delocalisatie niet overschatten. Het aandeel van de delocalisaties in enge zin is beperkt tot 5,3% indien zij gerelateerd worden tot het aantal buitenlandse vestigingen waar Belgische bedrijven een deelneming hebben van meer dan 10% (zie hoofdstuk IV.C. Balanscentrale).

Samenvattende statistiek van de Belgische inplantingen in het buitenland met afbouw in België

Aantal vestigingen		251
Landen :	EU	128
	Verre Oosten	39
	Centraal en Oost-Europa	38
	Afrika	21
	NAFTA	18
	EFTA	2
	Rest	5
Sector:	energie :	2%
	industrie waarvan :	91%
	- winning en verwerking van niet-energetische delfstoffen :	11%
	- chemie :	9%
	- metaalverwerkende industrie :	26%
	- andere be- en verwerkende industrie :	45%
	diensten :	7%

Gemiddelde grootte : 351 werknemers

Grootste werkgever : Amylum in Hongarije met 3500 werknemers.

Reden van vestiging : aantal vermeldingen :	
marktaanwezigheid	20
loonkost, arbeidskrachten	59
expansie	16
overheidstegemoetkomingen	32
herstructurering	73
grondstoffen, transport	6

4. LANDENANALYSE

1. De landen van de Europese Unie

i. Frankrijk, de grensstreek is een attractiepool

Frankrijk is het land met veruit de meeste Belgische inplantingen (315 vestigingen). Enkele grote Belgische multinationale ondernemingen die actief zijn in Frankrijk zijn Cockerill Sambre met 39 vestigingen, Solvay met 35 vestigingen, Tractebel met 17 vestigin-

gen, Union Minière met 16 vestigingen, Beaulieu met 15 vestigingen, Eternit en Euromotte, elk met 10 vestigingen. Daarnaast zijn er een groot aantal KMO's die een filiaal oprichten in Frankrijk.

De activiteiten van de Belgische filialen in Frankrijk zijn voor de helft gesitueerd in de lichte industrie (voeding, textiel, plastic en papier) en de chemie.

Voor Frankrijk in zijn geheel kan men stellen dat het belastingstelsel voor de bedrijven en zijn werknemers er gunstiger is dan in België. De uitgaven voor electriciteit zijn er ook lager. Niet zozeer de loonkost maar de marktaanwezigheid, de nabijheid klanten en de toegang tot een groter distributienet zijn de belangrijkste redenen om een Belgisch filiaal in Frankrijk op te richten.

Er wordt vastgesteld dat één vierde van de Belgische vestigingen gelegen zijn in het "département du Nord". In 1991 zijn er 93 Belgische bedrijven actief in de streek Lille-Valenciennes-Maubeuges). Vooreerst is er de grote attractiepool van het dynamische Lille met Euralille, de haveninfrastructuur van Dunkerque en de Chunnel met haar nieuwe verbindingswegen. In de tweede plaats zijn er de Europese steunprogramma's voor de textiel die de noordfranse regio bevoordeligden. Ten derde kan men er beschikken over een gekwalificeerde arbeid en dit tegen een lagere kostprijs dan in de Belgische grensstreek (zie hoofdstuk III, determinanten).

Samenvattende statistiek van de Belgische inplantingen in Frankrijk

Aantal vestigingen	315
Periode :	
vóór 1984	32%
tussen 1985 en 1989	38%
vanaf 1990	30%
Sector :	
industrie waarvan :	76 %
- winning en verwerking van niet-energetische delfstoffen :	17%
- chemie :	20%
- metaalverwerkende industrie :	14%
- andere be- en verwerkende industrie :	25%
bouw :	4%
diensten :	20%
Gemiddelde grootte :	189 werknemers
Grootste werkgever :	Solvay met 9.300 werknemers
Reden van vestiging : aantal vermeldingen :	
marktaanwezigheid	23
loonkost, arbeidskrachten	20
expansie	11
overheidstegemoetkomingen	9
diversificatie	9
herstructurering	8
grondstoffen, transport	2
Delocalisatiecategorieën :	
geen delocalisatie	37%
expansie	45%
diversificatie	9%
delocalisatie met afbouw	9%

ii. Duitsland en de push van de Treuhandanstalt

De investeringssteun en de belastingsvoordelen voor de bedrijven in de nieuwe deelstaten van Duitsland trekken Belgische investeerders aan. Recent werden er 23 bedrijven uit Oost-Duitsland door Belgische ondernemers overgenomen. Het zijn voornamelijk de grote Belgische ondernemingen zoals Vandemoortele, Beaulieu, Cockerill Sambre, Deceuninck en Materne Confilux die een dergelijke opkoop

kunnen realiseren. België zou de 5de plaats innemen in de rangschikking van investeringen in de BRD.

Het grote aandeel van de chemie in het staal van Belgische filialen in Duitsland is te wijten aan de 31 Solvay vestigingen. Vele van deze vestigingen hangen sinds de reorganisatie niet meer rechtstreeks af van Solvay Brussel maar behoren toe aan Solvay Deutschland met vestiging te Hannover. De overname in 1992 van een bedrijf in Oost-Duitsland leidde o.m. tot de sluiting van de vestiging in Couillet en is een typevoorbeeld van delocalisatie in enge zin. Andere vestigingen van Solvay werden niet als delocalisatie beschouwd omdat zij aan de kenmerken van de categorie "geen delocalisatie" beantwoordden. De meeste vestigingen van Beaulieu in Duitsland daarentegen, zijn een duidelijke vorm van delocalisatie omwille van expansie en diversificatie.

Samenvattende statistiek van de Belgische inplantingen in Duitsland

Aantal vestigingen 131

Sector :	industrie waarvan :	80%
	- winning en verwerking van niet-energetische delfstoffen :	14%
	- chemie :	27%
	- metaalverwerkende industrie :	13%
	- andere be- en verwerkende industrie :	26%
	bouw :	41%
	diensten :	19%

Gemiddelde grootte : 303 werknemers

Reden van vestiging : aantal vermeldingen :

marktaanwezigheid	17
loonkost, arbeidskrachten	3
expansie	13
overheidstegemoetkomingen (Treuhandanstalt)	17
diversificatie	8
herstructurering	14
grondstoffen, transport	18

Delocalisatiecategorieën :

geen delocalisatie	36%
expansie	34%
diversificatie	7%
delocalisatie met afbouw	23%

iii. Verenigd Koninkrijk met de meeste delocalisaties van het enge type

Het Verenigd Koninkrijk is het land van de Europese Unie met de meeste gevallen van delocalisatie met afbouw van werkgelegenheid in België. We tellen 33 gevallen waarvan 6 sluitingen van bedrijven in België en een aantal productie-eenheden die naar het Verenigd Koninkrijk verhuisden.

Samenvattende statistiek van de Belgische inplantingen in het Verenigd Koninkrijk

Aantal vestigingen 97

Sector :	energie :	5%
	industrie waarvan :	72%
	- winning en verwerking van niet-energetische delfstoffen :	23%
	- chemie :	20%
	- metaalverwerkende industrie :	16%
	- andere be- en verwerkende industrie :	13%
	bouw :	1%
	diensten :	22%

Gemiddelde grootte : 290 werknemers

Reden van vestiging : aantal vermeldingen :

marktaanwezigheid	11
loonkost, arbeidskrachten	5
expansie	19
overheidstegemoetkoming	1
diversificatie	4
herstructurering	10
grondstoffen, transport	1

Delocalisatiecategorieën :

geen delocalisatie	37%
expansie	18%
diversificatie	8%
delocalisatie met afbouw	37%

iv. Andere landen van de Europese Gemeenschap

Portugal	77 gevallen
Nederland	69 gevallen
Spanje	48 gevallen
Italië	43 gevallen
Ierland	21 gevallen
Luxemburg	19 gevallen
Griekenland	13 gevallen
Denemarken	5 gevallen

De ambassade van Portugal vermeldt twee gevallen van delocalisatie in enge zin m.n. de oprichting 20 jaar geleden door FN Herstal van een fabriek die jachtgeweren produceert voor de Iberische markt en sinds een 5-tal jaren de produktie van golfmateriaal verzekert voor de markten in de Verenigde Staten. Een tweede bedrijf is een confectiebedrijf van uniformen en jeans. De ambassadeur benadrukt het feit dat Portugal in vele opzichten minder competitief is dan Polen, Tsjechië, Hongarije of de landen van Noord Afrika. De vakbonden hebben nog enkele confectiebedrijven gemeld die een deel van hun produktie verplaatsten naar Portugal. Twee bedrijven sloten hun deuren in België. Het geval Snauwaert met de transfer van de produktie van tennisraketten in 1986 is bekend. Ondertussen is ook het Portugees filiaal in faling.

Er zijn evenveel vestigingen met een produktieafdeling als met dienstverlenende activiteiten. De oprichting van verkoopsagent-schappen is gericht op het verzekeren van een aanwezigheid op de Portugese markt. Bij de produktieafdelingen is de enige reden van produktie in Portugal de lage loonkost.

Twee specifieke redenen om zich in Nederland te vestigen

In Nederland bestaat er een uitgebreid netwerk van bilaterale belastingverdragen zodat financiële transakties en repatriëring van winsten aldus soepeler en met minder fiscale lasten kunnen worden uitgevoerd. In de databank zijn er 8 vestigingen in Nederland die omwille van die redenen zouden opgericht zijn.

Een andere specifieke reden om zich in Nederland te vestigen is de toegang tot overheidssubsidies die verbonden zijn met een actief en zeer gericht stimuleringsbeleid voor R & D.

Spanje en Italië

De reden van een vestiging in Spanje of Italië is naast de noodzakelijke marktaanwezigheid, de gevoelige daling van de transportkosten. De loonkost wordt zelden als reden aangehaald. Culturele verschillen en de taal worden als een handicap beschouwd. Solvay heeft veruit de meeste inplantingen, gevolgd door UCB en Bekaert in Spanje en Bekaert en Glaverbel in Italië.

Ierland

Ierland is een ideaal land om een produktie op te starten : overvloedig aanbod aan arbeidskrachten, lage lonen, overheidssubsidies en een belastingvrije zone. Iets minder dan de helft van de inplantingen in Ierland hebben een afbouw (niet noodzakelijk stopzetting) van produktie en/of werkgelegenheid in België tot gevolg. De voornaamste Belgische filialen zijn Eternit, Pauwels, Packo Inox, Agfa Gevaert en Janssen Pharmaceutica.

Buiten Luxemburg, dat echter niet werd bevraagd, zijn de buitenlandse investeringen van Belgische bedrijven in de andere EU-landen gering. Volgens onze ambassade in Griekenland zijn er geen Belgische produktie-eenheden maar een 17-tal verkoopsagentschappen. De Belgische filialen in Denemarken zijn vooral op de lokale markt gericht.

2. Overige landen van Europa

i. Centraal en Oost-Europa

De aantrekkingskracht van de transitie economieën in Centraal en Oost-Europa heeft momenteel vooral de oprichting van agentschappen voor gevolg die in de eerste plaats aan marktverkenning doen en handelsactiviteiten verrichten. De grote opkoop of overname van belangrijke bedrijven is beperkt tot 4 gevallen: Amylum en Interbrew in Hongarije, CBR in Polen en Glaverbel in Tsjechië.

Samenvattende statistiek van de Belgische inplantingen in Centraal en Oost-Europa

Aantal vestigingen	168
Sector :	
landbouw :	2%
energie :	1%
industrie waarvan :	48%
- winning en verwerking van niet-energetische delfstoffen :	5%
- chemie :	6%
- metaalverwerkende industrie :	12%
- andere be- en verwerkende industrie :	25%
bouw :	5%
diensten :	44%
Gemiddelde grootte : 298 werknemers	
Reden van vestiging : aantal vermeldingen :	
marktaanwezigheid	16
loonkost, arbeidskrachten	10
expansie	27
diversificatie	2
herstructurering	5
grondstoffen, transport	3
Delocalisatiecategorieën :	
geen delocalisatie	51%
expansie	22%
diversificatie	2%
delocalisatie met afbouw	24%

Voor de lichte industrie investeert in Hongarije

De economische relaties tussen België en Hongarije zijn lange tijd beperkt gebleven tot de uitvoer van Belgische farmaceutische producten en chemische producten naar Hongarije. In de jaren 80 gebeurde er een eerste grote investering van 5 mld BF door Douwe Egberts uit Grimbergen die een filiaal oprichtte in de verpakkingindustrie voor de voeding. Ongeveer 950 personen werken er.

In 1992 nam het voedingsbedrijf Amylum een groot hongaars bedrijf over. Er werken 3.500 personen. Hetzelfde jaar richt de brilfabrikant Buchmann een joint-venture op met een werkgelegenheid voor 200 personen. Ook Interbrew neemt een meerderheidsparticipatie in Borsodi Sorgyar met een werkgelegenheid van 1.000 personen.

Massive begint in 1993 een nieuwe productie van lampen en verlichtingsapparaten waar 380 personen worden tewerkgesteld. Ondertussen gaan er 79 jobs verloren in de Antwerpse regio. Hetzelfde

de scenario geldt voor Ontex hygiëne-artikelen, Philips Belgium, Samsonite Europe die productiefilialen in Hongarije hebben opgericht ten koste van Belgische werkgelegenheid.

De Belgische inbreng in de Hongaarse economie is belangrijk. In de jaren 90 werd er voor meer dan 3 mld BF door een 20-tal Belgische ondernemers geïnvesteerd. Zij verschaffen werk aan 6.000 Hongaren. De voornaamste reden om er te investeren is expansie en marktaanwezigheid. Loonkost wordt slechts in 2 gevallen als reden vermeld.

Polen

De Poolse ambassade verzamelde gegevens over 150 Belgische bedrijven met vestigingen in Polen. Vele van deze bedrijven worden echter gerund door privé personen, vaak van Poolse afkomst. Wij hebben slechts 86 gevallen in de databank opgenomen. Hiervan behoren slechts 32 vestigingen tot de industrie. Het merendeel van de Belgische investeerders zijn actief in de handel, vervoer en andere dienstverlening. Het totale investeringsbedrag wordt geraamd op 9,7 miljard BF, waarvan 5,8 reeds is gerealiseerd . De grote Belgische investeerders zijn CBR, GIB, Bekaert, Dossche, Fast Lines, Holdes, Mylene en Recticel.

Tsjechië

In Tsjechië is België de vierde investeerder na Duitsland, de Verenigde Staten en Frankrijk. De totale investeringen worden geraamd op 4,5 miljard BF of 7% van de totale buitenlandse investeringen in de Tsjechische republiek. Dit resultaat is het gevolg van de overname van een cementfabriek door CBR, een kalkfabriek door Lhois en de oprichting van Glavunion, een joint-venture met een Glaverbelparticipatie van 67%. Deze joint-venture bezit 10 productie-eenheden met een werkgelegenheid van 3.500 personen.

Rusland

In Rusland heeft Alcatel Bell via het Fonds Nieuw Europa een joint-venture (75%) in St. Petersburg voor de installatie van hun schakel-systemen. Samen met Belgacom hebben ze een minderheidsparticipatie (30% samen) in de telefoonverbindingen per sateliet. Deze contracten zijn een bron van extra toegevoegde waarde voor de Belgische economie . Deze gevallen werden niet als delocalisatie beschouwd. Daarentegen werd de verwerking van ruwe diamant in Russische ateliers wel als een enge vorm van delocalisatie beschouwd.

In Oekraïne werden er enkele joint-ventures opgericht met 2 belgische firma's : een maatkleidingsbedrijf en de firma Schreder die zich richten tot de potentiële markten van Centraal-en Oost-Europa. We hebben deze gevallen niet als een delocalisatie beschouwd.

Ten slotte vermeldde de Belgische ambassade in Bulgarije de aanwezigheid van twee Belgische bedrijven : Samsonite die een onderaanneming heeft met een Bulgaars bedrijf voor de productie

van soepele reistassen en Amylum dat een meerderheidsparticipatie heeft in een joint-venture. De produktietechnologie is afkomstig uit België.

ii. Turkije

Naar Turkije verhuisde Lee Europe met vestigingen in Ieper en Sint Niklaas waar een 300-tal jobs verdwenen in de periode 1988-1992. Hetzelfde scenario gebeurde bij Mopan te Ieper. Maar het verlies bleef hier beperkt tot 100 jobs. Beide bedrijven delocaliseerden hun confectie-afdelingen omwille van de lage loonkost in Turkije.

iii. EFTA

De verhuis van de dochteronderneming Novarode, een papierfabriek in Sint Genesius Rode naar het moederbedrijf Panoval in Zwitserland leidde tot het ontslag van 300 werknemers in België.

Eveneens transfereerde Sibeka Diamont Boart in Zonhoven via een overname door Atlas Copco naar Zweden. Deze laatste twee gevallen delocaliseerden naar landen met een gelijkaardige economische structuur als België. Herstructurering en versterking van de concurrentiekracht zijn de redenen die vooral bij de multinationale ondernemingen worden vermeld.

3. Afrika

i. Maghreblanden

Tunesië en in mindere mate Marokko zijn de twee aantrekkingspolen voor de confectienijverheid. Bijna de helft van de Belgische bedrijven in Tunesië zijn confectie-ateliers en in Marokko is dit één op drie Belgische bedrijven. De lage loonkost is de voornaamste reden om er een produktieketen op te richten. Een gemiddeld maandloon bedraagt er 8.000 BF. In 11 ateliers werken er 2.300 Tunesiers voor de Belgische kledingsnijverheid. Een tweede reden van het grote aantal vestigingen in Tunesië is de fiscale voordelen en subsidies waarvan buitenlandse ondernemers kunnen genieten.

Deze twee landen zijn typische voorbeelden van overheveling van laaggeschoolde arbeid zonder hoge investeringskosten. Daarenboven zijn de transportkosten tussen België en de maghreblanden laag.

ii. Overige landen van Afrika

Volgens de ambassade in Caïro zijn er vier Belgische bedrijven die in Egypte produceren : Magotteaux, Schreder, Janssen Pharmaceuti-

ca en Perlarom. Met uitzondering van Perlarom die haar productie van natuurlijke aroma's naar België exporteert, zijn de andere vestigingen gericht op de lokale markt.

In Zuid-Afrika waar 5 Belgische bedrijven actief zijn is er één typisch geval van delocalisatie. Het KMO-bedrijf Electrotec besloot in 1992 haar productie in België volledig stop te zetten en slechts in Zuid-Afrika te produceren waar het sinds 1988 een dochteronderneming had. Er werken een 100-tal werknemers. Als redenen wordt vermeld : lagere loonkost, nabijheid van een grote afzetmarkt, een meer open marktbeleid en een ruimere beschikbaarheid van kapitaal o.m. door een grotere flexibiliteit van het lokale bankwezen.

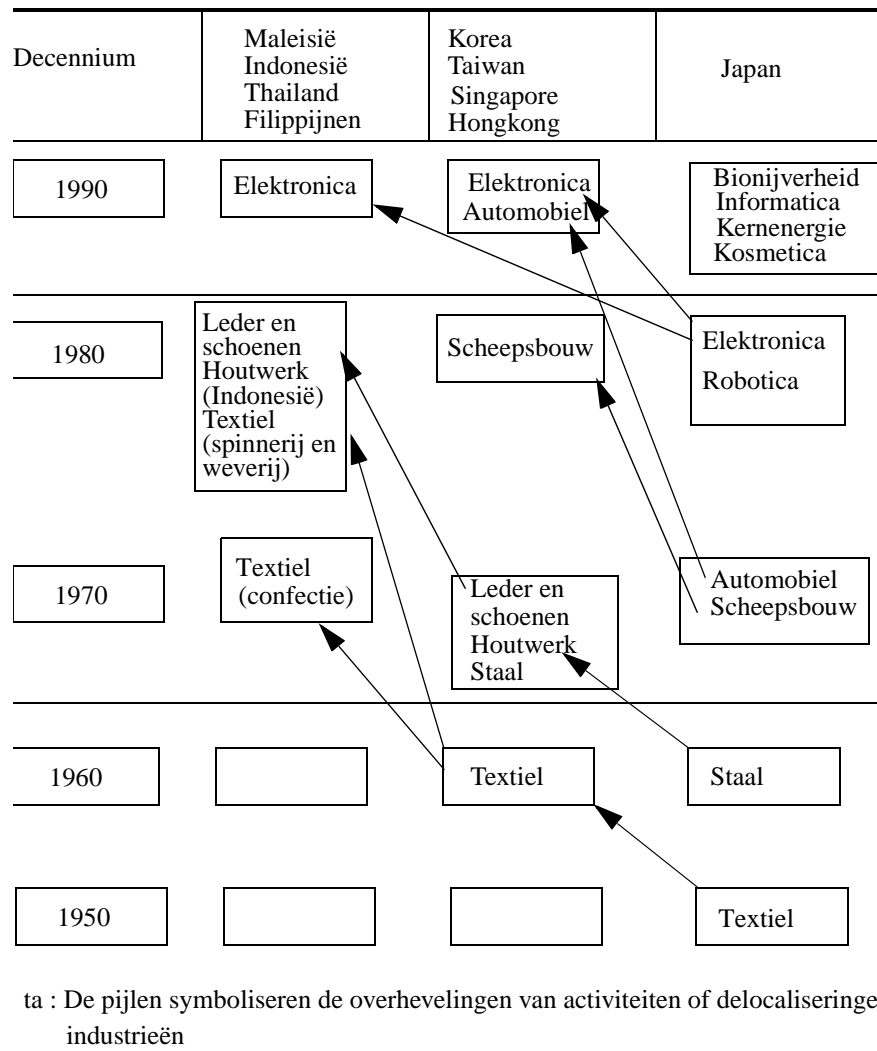
De overige ambassades van Afrika werden niet bevroegd.

4. *Verre Oosten*

i. De EAEC-landen (East Asia Economic Caucus)

In 1992 beslisten de ASEAN-landen (Brunei, Indonesië, Maleisië, Filippijnen, Singapore, Thailand) samen met China, Hongkong, Taiwan, Japan en Zuid-Korea tot de oprichting van de "East Asia Economic Caucus". Deze organisatie heeft de bevordering van de economische samenwerking tot doel. Dat de overheveling van activiteiten binnen deze regio in ruime mate verspreid is, wordt in het volgende schema verduidelijkt. Sinds de jaren vijftig delocaliseerde Japan haar textielindustrie naar de vier draken die vervolgens delocaliseerden naar de vier tijgers. In dit proces werden ondernemers door de overheid gestimuleerd om tot delocalisatie over te gaan. In Singapore bijvoorbeeld wordt de arbeidsintensieve textielindustrie naar Maleisië en Indonesië overgebracht met overheidssubsidies van de stadstaat.

Schema van de Arbeidsverdeling in de Zuidoost-Aziatische regio



Bron : BBL, Financiële Berichten, nr. 2284, juli 1994

Frederic Teulon, La nouvelle économie mondiale, Presses Universitaires de France.

Het aandeel van de EAEC-landen in de databank beperkt zich tot 9% of 142 gevallen. De ambassades hebben informatie verzameld over de volgende landen :

China :	28 gevallen
Filippijnen :	2 gevallen
Hongkong :	7 gevallen
Indonesië :	18 gevallen
Japan :	17 gevallen
Maleisië :	13 gevallen
Singapore :	19 gevallen
Taiwan :	6 gevallen
Thailand :	15 gevallen
Zuid-Korea :	17 gevallen.

In China, met 175.000 joint-ventures, werden twee belangrijke samenwerkingsverbanden gevormd met Belgische partners : Alcatel Bell en Janssen Pharmaceutica. In totaal zijn er een 80-tal Chinees-Belgische joint-ventures. De Belgische ambassade in China verzamelde informatie over een 20-tal joint-ventures. De ambassadeur stelt dat investeren ter plaatse de enige manier is om een blijvend marktaandeel in China te veroveren, ondanks de hoge kosten verbonden aan een gebrekkige wegeninfrastructuur en energievoorziening en ondanks de bureaucratie.

Uit de cijfermatige benadering van het delocalisatiefenomeen (hoofdstuk IV) blijkt dat delocalisatie zich vooral richt naar de geïndustrialiseerde landen. In de Zuidoost-Aziatische regio is dit niet het geval want het enige OESO-land Japan schermt zijn economie af voor buitenlandse investeerders. De Belgische inplantingen in Japan beperken zich tot 17 en slechts 2 gevallen werden als enge delocalisatie geclassificeerd. Voor alle landen van het Verre-Oosten is het aandeel van de Belgische delocalisaties beperkt tot 37% van het totaal aantal Belgische inplantingen in die landen, wat veel minder is dan het gemiddelde percentage delocalisaties in onze databank.

Kenmerken van de Zuidoost-Aziatische inplantingen

Omwille van overheidsreglementeringen is het oprichten van een filiaal eerder uitzonderlijk. De meest voorkomende vorm is het sluiten van een joint-venture met een lokale partner : 60% van de inplantingen gebeurden aldus.

Omwille van de grote internationale concurrentie op de Zuidoost-Aziatische markten, is het noodzakelijk aanwezig te zijn op die markten.

De Taiwanese industrie wordt als een ideale partner gezien voor delocalisatie van industrieën uit andere landen naar China en de omliggende landen.

De rol van de Belgische ondernemers in de Aziatische competitie kan als volgt worden samengevat :

Samenvattende statistiek van de Belgische inplantingen in de landen van het Verre-Oosten

Aantal vestigingen	142
Periode :	
voor 1984	27%
tussen 1985 en 1989	15%
vanaf 1990	58%
Activiteit :	
landbouw :	8%
energie :	3%
industrie waarvan :	62%
- winning en verwerking van niet-energetische delfstoffen :	11%
- chemie :	15%
- metaalverwerkende industrie :	23%
- andere be- en verwerkende industrie :	13%
bouw :	4%
diensten :	23%

Gemiddelde grootte : 145 werknemers

Grootste werkgever : Alcatel Bell met 1.975 werknemers in Shanghai

Reden van vestiging : aantal vermeldingen :

marktaanwezigheid	66
loonkost, arbeidskrachten	19
expansie	4
overheidstegemoetkomingen	10
herstructurering	11
grondstoffen, transport	14

Delocalisatiecategorieën :

geen delocalisatie	63%
expansie	15%
diversificatie	2%
delocalisatie met afbouw	20%

ii. India en rand, een gunstig klimaat voor KMO-bedrijven

Sedert 1991 is er een relance van de buitenlandse investeringen in Indië als gevolg van de liberalisering van de economische politiek. Omwille van de potentiële lokale markt van 850 mln inwoners is het van essentieel belang aanwezig te zijn met lokale productie-eenheden. De ambassade bevestigt dat de investeringen in India een gunstig effect hebben op de Belgische economie omdat investeringsgoederen en basisproducten worden ingevoerd vanuit België.

De jute industrie is sinds de laatste 40 jaar verhuisd naar de plantages van Bangladesh. Een recent voorbeeld hiervan is een jute spinnerij uit Berlaar die werd opgekocht door een Bangladees en waarvan de machines werden overgebracht naar Bangladesh.

Sinds een 10-tal jaren zijn Antwerpse diamantairs verhuisd naar Sri Lanka. Zij verschaffen werk aan 3.000 personen. De redenen zijn de lage loonkosten en de fiscale voordelen. Het merendeel van de machines worden ingevoerd vanuit België. De stenen worden voor 100% uitgevoerd en verhandeld door Belgen.

5. Amerika

i. De Verenigde Staten van Amerika

In de USA is marktexpansie de voornaamste reden om er een filiaal op te richten. In vele gevallen vereist dit een gedeeltelijke overheveling van productie uit België naar de USA. Toch is de grootste Belgische werkgever in de USA een dienstenbedrijf. Delhaize stelt 55.000 personen tewerk in meer dan 1.000 supermarkten van Food Lion en 2.500 personen in de super discount markets.

Samenvattende statistiek van de Belgische inplantingen in de Verenigde Staten

Aantal vestigingen	115
Periode :	
voor 1984	32%
tussen 1985 en 1989	22%
vanaf 1990	46%
Activiteit :	
landbouw :	4%
energie :	4%
industrie waarvan :	62%
- winning en verwerking van niet-energetische delfstoffen :	11%
- chemie :	29%
- metaalverwerkende industrie :	13%
- andere be- en verwerkende industrie :	9%
diensten :	30%

Gemiddelde grootte : 265 werknemers

Grootste werkgever : Delhaize De Leeuw met 57.500 werknemers

Reden van vestiging : aantal vermeldingen :

marktaanwezigheid	41
expansie	16
overheidstegemoetkomingen	1
diversificatie	1
herstructurering	11
grondstoffen, transport	4

Delocalisatiecategorieën :		
geen delocalisatie	53%	
expansie	25%	
diversificatie	6%	
delocalisatie met afbouw	16%	

ii. Ander landen van het Amerikaanse continent

De Canadese ambassade gaf een lijst met 28 bedrijven. De meeste vestigingen zijn uitbreidingen van produktie-afdelingen en werden als delocalisatie omwille van expansie geclassificeerd. Slechts één geval werd als een delocalisatie van het enge type geclassificeerd, met name Puratos waar de expansie van het bedrijf in het buitenland gebeurt met vermindering van de activiteit in België.

Een honderdtal Belgische bedrijven zijn in Zuid-Amerika gevestigd. Slechts 20% van de vestigingen werden als een vorm van delocalisatie geïdentificeerd.

In Mexico waar 24 Belgische bedrijven een vestiging hebben is marktaanwezigheid het belangrijkste motief, een motief dat belangrijk is geworden door de toetreding van Mexico tot de NAFTA. Er zijn meer verkoopsagentschappen dan productiebedrijven. Deze laatste zijn wel grootschalig : Union Minière met 3.150 werknemers, Alcatel Bell met 2.000 werknemers, Eternit en Magotteaux met elk 1.000 werknemers en Bekaert met 500 werknemers.

Volgens de ambassade in Brazilië kaderen de Europese investeringen binnen een expansieve strategie die inspeelt op de potentialiteiten van een groeiende consumentenmarkt. Zij oordeelt dat er van delocalisatie geen sprake is. Nochtans gebeurde er in 1992 een overheveling van een deel van de productie van kwiklampen van Philips Belgium in Turnhout naar San Paolo. De loonkost is er 70 % goedkoper dan in België. In België werden er 200 personen ontslagen.

De ambassade van Argentinië stelt dat er geen gevallen zijn van delocalisatie van productie uit België naar Argentinië, Uruguay of Paraguay. De meeste ondernemingen zoals Eternit, Afga-Gevaert en Diamant Boart zijn reeds in de jaren 50-60 naar Argentinië vertrokken. De aanwezigheid van grondstoffen en de hoge invoerrechten die er vroeger waren, maakte een inplanting noodzakelijk. Recent heeft Solvay twee bedrijven opgekocht en verzekert Tractebel de gasdistributie in de streek Rosario met een investeringbedrag van 1,5 mld BF. Expansie is de meest voorkomende reden om te investeren in Argentinië. Competitieve voordelen zijn er niet gezien de hoge wisselkoers, de hoge loonkost in verhouding tot de productiviteit en de rigiede arbeidswetgeving. Volgens de ambassade wegen de voordelen van milieulaksheid en fiscale tolerantie niet op tegen risicofactoren zoals politieke, juridische en economische onstandvastigheid.

In Chili heeft Eternit 14 vestigingen, Bekaert 4 vestigingen, Magotteaux, Packo Inox en Union Minière elk één vestiging. Door de aard van het produkt werden de meeste vestigingen niet als een vorm van delocalisatie beschouwd.

6. Oceanië

In Australië telt men elf Belgische filialen en in Nieuw-Zeeland één. De reden van vestiging is ofwel marktaanwezigheid en nabijheid van de klant ofwel expansie van het Belgisch bedrijf. De inplantingen gebeurden vooral tussen 1970 en 1990. De voornaamste productiebedrijven zijn Solvay, Alcatel, Janssen Pharmaceutica,

Beaulieu, Bekaert, Magotteaux, Hansen en het studie bureau Hamon Sobelco. De meeste inplantingen zijn kleinschalig; tussen 20 en 150 werknemers.

5. BESLUIT

Dankzij de enquête bij de Belgische Ambassades werd voor het eerst inzicht bekomen in het aantal Belgische vestigingen in het buitenland en in de delocalisaties daarvan in het delocalisatiefenomeen.

De omvang van de overhevelingen van Belgische economische activiteiten naar het buitenland mag niet worden overroepen. De overheveling van activiteiten naar het buitenland met stopzetting van activiteit in België is beperkt : 18% van de gevallen die werden bekomen via diplomatieke posten konden niet worden geklasseerd bij één van de delocalisatiecategorieën. Dat percentage valt terug op 5% van delocalisatiegevallen ten overstaan van het aantal filialen uit de balanscentrale.

Ten tweede, de belangrijkste reden waarom een Belgische ondernemer, een vestiging in het buitenland opricht is niet de loonkost. Marktaanwezigheid in het buitenland wordt als voornaamste motief voorop gesteld. Dit is in tegenstelling tot de wijdverspreide opvatting dat de factor arbeid de oorzaak is van de overhevelingen van activiteiten naar het buitenland. De laatste jaren zijn er veel meer overhevelingen dan vóór 1990.

De Belgische bedrijven dienen zich op de buitenlandse markten te verankeren en vooral op de groei markten van het Verre-Oosten, Centraal- en Oost Europa en Latijns Amerika. Een aantal realisaties in die zin zijn bij de enquête aan het licht gekomen en getuigen van de haalbaarheid van dat beleid. Het resultaat van zulk een internationale expansie kan het verlies aan arbeidskrachten compenseren dat veroorzaakt wordt door ongeveer de helft van de delocalisatie in de enge zin.

B. De binding tussen collectieve ontslagen en delocalisatie : Resultaten van de enquête bij de vakbonden

Aanvragen tot collectief ontslag versus Fonds voor de sluiting van ondernemingen

Delocalisatie in de enge zin betekent dat men in België de activiteit stopzet om ze in een gastland verder te zetten (zie hoofdstuk II.A.). Zulk een stopzetting *kan* voor gevolg hebben dat de betrokken werknemers in groep worden ontslagen.

Dergelijke collectieve ontslagen, zonder faillissement van de onderneming, moeten door de betrokken bedrijven worden gemeld aan de bedrijfsorganen en aan de regionale tewerkstellingsdiensten³.

Het Planbureau heeft gepoogd die informatie te gebruiken en een binding te leggen tussen die meldingen van collectieve ontslagen en eventuele delocalisatie. De bedoeling was na te trekken in welke bedrijfstakken men delocaliseerde, hoeveel arbeidskrachten daarmee verloren gingen, naar welke landen men delocaliseerde en of er al dan niet een stijgende trend in die delocalisatie viel waar te nemen.

Vooraf is het nuttig te vermelden dat er een onderscheid moet worden gemaakt tussen de *procedure voor collectief ontslag* (K.B. van mei 1976)⁴, dat een regionale materie is, en de *procedure voor tussenkomst van het Fonds voor de Sluiting van Ondernemingen*, dat tot de federale bevoegdheid behoort (wetten van juni 1966, juni 67 en juli 68).

De procedure voor collectief ontslag was ingevoerd in de jaren '70 - een periode gekenmerkt door vraag naar arbeidskrachten - met de bedoeling de vrijgekomen werknemers onmiddellijk te benutten.

Het Fonds daarentegen geeft aan de getroffen arbeidskrachten voorschotten op de gelden die ze van het bedrijf zouden moeten krijgen bij sluiting. Een bedrijf dat sluit, en waarvoor het Fonds tussenkomt, zou ook de aangifte moeten doen van collectief ontslag maar dat blijkt in de praktijk niet altijd te gebeuren. Elke samenwerking tussen de federale en de regionale instanties ontbreekt terzake.

Aangezien het fonds voor de sluiting van ondernemingen geen informatie heeft over de reden van de sluiting en bijgevolg niet kan meedelen of delocalisatie aan de basis ligt, kon de bron van het Fonds voor deze studie niet worden gebruikt.

-
3. Voor zover de onderneming meer dan 20 werknemers in dienst heeft en voor zover de ontslagen betrekking hebben op minstens 10% van het personeel.
 4. De Belgische wetgeving houdt rekening met 2 Europese direktieven terzake (75/129/CEE en 92/56/CEE)

Medewerking van de vakbonden

Aan de drie grote vakbonden werd gevraagd om na te gaan of zij, voor het verleden, de redenen van de collectieve ontslagen konden meedelen.

De medewerking van de vakbonden werd bekomen maar het terugvinden van de lijsten voor collectief ontslag was niet zo gemakkelijk als aanvankelijk werd gedacht.

De lijsten komen via de subregionale tewerkstellingsdiensten terecht bij de VDAB, het FOREM en het ORBEM en daarna bij de regionale administratie. Die informatie wordt echter noch op de regionale diensten voor arbeid noch op de administratie nauwgezet en volledig bijgehouden. Een bron van informatie wordt bijgevolg niet gebruikt en zelfs vernietigd.

Het Planbureau kon uiteindelijk, met ingang van 1985 maar zonder inzicht in de volledigheid, lijsten met collectieve ontslagen voor commentaar overmaken aan de drie vakbonden. De vakbonden waren elk afzonderlijk bereid om via hun regionale en sectorale secretarissen de redenen voor de collectieve ontslagen op te zoeken, rekening houdend met de vragenlijst van het Planbureau. In veel gevallen werden door de vakbonden aanvullingen op de gebrekkige lijsten verstrekt.

De globale resultaten

Net zoals het onmogelijk was een volledig evolutief beeld te reconstrueren, was het niet mogelijk, ondanks de bereidwilligheid van de vakbonden om in alle gevallen de redenen van het collectief ontslag te achterhalen. De volgende aantallen collectieve ontslagen per jaar bereikten het Planbureau via de antwoorden :

	Aantal bedrijven die collectief ontsloegen	Aantal ontslagen werknemers	Gemiddeld aantal per bedrijf
1985	26	1180	45
1986	24	1272	53
1987	48	2950	61
1988	36	2590	72
1989	54	4774	88
1990	110	8074	73
1991	147	14550	99
1992	295	21332	72
1993	226	13752	61
Totaal ^a	1007	73109	73

a. Enkele bedrijven waarover informatie bestond voor de periode '80-84 als ook 22 bedrijven waarvan het jaar van collectief ontslag onbekend was, werden niet vermeld maar wel opgenomen in de totalen.

Hier dient opgemerkt te worden dat omwille van de manier waarop de overheid de informatie behandelt, de gegevens onvolledig zijn naarmate men teruggaat in het verleden.

De bekomen cijferreeksen hebben dan ook slechts een indicatieve waarde en met die opmerking moet rekening worden gehouden bij de beoordeling van deze gegevens.

Slechts 10% van de bedrijven ontslaat collectief omwille van delocalisatie

Het geheel van de 1.007 collectieve ontslagen over de ganse periode 80-94 kon, op basis van de bekomen antwoorden, worden ingedeeld in volgende drie groepen :

1	bedrijven die collectief ontsloegen en delocaliseerden	103	10 %
2	bedrijven die collectief ontsloegen maar niet omwille van delocalisatie	332	33 %
3	bedrijven waarover geen enkele informatie werd gegeven	572	57 %
		1.007	100 %

Uit deze cijfers volgt dat *slechts 10% van de gevallen van collectief ontslag gepaard gaat met delocalisatie*. In 33% van de gevallen weten de vakbonden dat het zeker niet omwille van delocalisatie is dat het bedrijf collectief ontslaat.

De redenen zoals die door de vakbonden werden opgegeven voor de collectieve ontslagen en voor de delocalisatie werden in 6 rubrieken ingedeeld :

1. *loonkost*, concurrentie
2. *herstructurering*, overplaatsing in de groep, moderne vestiging
3. *overname*, fusie
4. *verlies*, faling, tekort likwiditeiten, tekort kapitaal
5. *recessie*, te weinig bestellingen, te weinig werk, slechte markt, afbouw, daling zakencijfer, activiteitsvermindering, economische redenen
6. *onbekend*.

Voor de 10 % zuivere gevallen van delocalisatie werden deze oorzaken als volgt verdeeld :

1.	loonkost	31	gevallen of 30 %
2.	herstructurering	34	gevallen of 34 %
3.	overname	5	gevallen
4.	verlies	7	gevallen
5.	recessie	14	gevallen
6.	onbekend	12	gevallen
		103	gevallen

Het effect van de globalisatiestrategie van de ondernemingen en van de mondialisering blijkt dus, zoals te verwachten was, samen met de loonkost de veruit belangrijkste oorzaak te zijn van collectieve ontslagen met delocalisatie.

Deze delocalisaties in de enge zin spreiden zich als volgt over de jaren maar hier moet rekening gehouden worden met de reeds eerder gemaakte opmerking.

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	onbekend	totaal
aantal bedrijven	1	0	4	2	8	18	32	34	4	103

Spreiding over bedrijfstakken De 103 echte delocalisaties hebben betrekking op volgende bedrijfstakken.

	aantal betrokken bedrijven	aantal ontslagen werknemers
Elektrische & elektronische apparatuur	10	2008
Metaal	12	1549
Machines	9	1322
Auto	5	1118
Scheikunde	7	782
Kleding	12	596
Voeding	9	536
Textiel	11	514
Distributie	2	449

	aantal betrokken bedrijven	aantal ontslagen werknemers
Leder	6	305
Bank en Verzekeringen	3	126
Diverse	6	1258
Onbekend	11	810
Totaal	103	11373

Uit bovenstaande tabel blijkt dat de “klassieke” bedrijfstakken : kleding, textiel en metaal de meeste sluitingen kennen. Het aantal getroffen werknemers blijft in de kleding- en textielnijverheid relatief kleiner omdat het vooral KMO's betreft ⁵.

Spreiding over gastlanden

De 103 doorgevoerde delocalisaties gebeurden naar volgende landen.

<i>Buurlanden :</i>	43	waarvan :	Frankrijk	12
			Nederland	12
			Duitsland	10
			Engeland	9
<i>Oost-Europa :</i>	16	waarvan :	Oost-Duitsland	3
			Polen	3
			Tsjechië	3
			Overige	7
<i>Zuid-Oost-Azië :</i>				8
<i>USA :</i>				7
<i>Portugal :</i>				5
<i>Tunesië :</i>				5
<i>Diverse :</i>				7
<i>Onbekend :</i>				12
<i>Totaal :</i>				103

Deze verdeling bevestigt bijgevolg wat in vorig hoofdstuk werd bevonden : een ruime meerderheid van de delocalisatie gaat naar de buurlanden.

Dat de geografische nabijheid belangrijk is voor de Belgische ondernemingen blijkt uit het grotere succes van Oost-Europa dan van Zuid-Oost-Azië.

5. Bij de elektrische en elektronische apparaten wegen de sluitingen van Philips zwaar door.

Besluit van dit hoofdstuk

De informatie die uit de aanvragen voor collectief ontslag kan worden gehaald is onvolledig omdat de overheid lichtzinnig omspringt met de gegevens. Dank zij de volledige medewerking van de drie grote vakbonden werd er het maximum uitgehaald voor de delocalisatiestudie. Door de onvolledigheid kan geen analyse worden gemaakt van de toename van het delocalisatiefenomeen.

De enquête bevestigt anderzijds wel de globale trends die elders werden waargenomen :

1. delocalisatie in de enge zin blijft beperkt tot 10% van de gevallen.
2. de 103, omwille van delocalisatie, getelde bedrijfseenheden hebben 11.373 arbeidsplaatsen gekost, hetzij 16% van het totaal aantal dat collectief werd ontslagen.
3. bijna de helft van de delocalisaties gaat naar de buurlanden met een overwicht voor Frankrijk en Nederland.
4. van alle andere zones wordt er veruit het meest gedelocaliseerd naar Oost-Europa wat erop wijst dat de Belgische bedrijven de geografische nabijheid en de potentialiteit van die markt belangrijk vinden.
5. de delocalisaties treffen vooral de “klassieke” bedrijfstakken : kledij, textiel en metaal. Deze conclusie stemt precies overeen met de bevindingen uit de analyse van de buitenlandse handel in hoofdstuk IV. A.

VI

Besluiten van de cijfermatige benaderingen

Dit hoofdstuk bestaat uit twee delen . Het eerste deel is gewijd aan de besluiten die men kan trekken uit de confrontatie van de resultaten van de zes benaderingen van het probleem die werden behandeld in de hoofdstukken IV en V : vier analyses op basis van de bestaande statistische bronnen en de twee enquêtes : een bij de Belgische diplomatieke posten en een bij de drie nationale vakbonden.

In het tweede deel worden de verschillende gebruikte statistieken onderzocht teneinde het belang en de evolutie van het fenomeen na te gaan. De onvolkomenheden of de ontoereikendheid van het statistisch materiaal bemoeilijken vaak de interpretatie van de gegevens.

Het is hierbij niet de bedoeling deze statistische bronnen te bekritisseren; er wordt slechts gewezen op de aspecten die zouden moeten worden verbeterd indien men de realiteit beter wil vatten. Aangezien de gegevens die door de Nationale Bank aan het Planbureau werden medegedeeld de basis hebben gevormd voor de analyse, is het normaal dat de aandacht wordt gevestigd op de wenselijke verbeteringen.

A. Wat kan men besluiten uit de analyses ?

1. ZIJN DELOCALISATIES IN DE ENGE ZIN BELANGRIJK VOOR BELGIË ?

Vooreerst zullen de delocalisaties in de enge zin worden onderzocht, dat wil zeggen degene die gepaard gaan met verminderingen van activiteit en/of tewerkstelling in België (categorie 1).

1. De totale invoer van industrieproducten uit de vier delocalisatie-zones, d.w.z. het Verre Oosten (behalve Japan), Noord-Afrika, Zuid-Europa (Spanje, Portugal en Griekenland) en Oost-Europa (de USSR uitgezonderd maar Turkije inbegrepen) vertegenwoordigen slechts 6% van de invoer van industrieproducten uit de BLEU (behalve diamant) in 1992.

En deze zeer kleine stroom bevat slechts een fractie - die echter moeilijk te bepalen is - van producten van gedelocaliseerde activiteiten! Deze activiteiten kunnen bovendien tot alle delocalisatie-categorieën behoren en niet uitsluitend tot de delocalisaties in enge zin!

De invoer uit de landen van West-Europa daarentegen bedraagt niet minder dan 84%. De invoer uit de rest van de wereld bedraagt slechts 10%.

Nog belangrijker is het feit dat het handelssaldo van de BLEU, voor elk van de vier traditionele delocalisatie-zones, positief is en globaal gezien zelfs toeneemt. Het stijgt voor 2 van de 4 zones : Zuid-Europa en Oost-Europa. Het globale handelssaldo van deze 4 zones stijgt tot 128 miljard frank in '92; het is sinds 1986 met de helft toegenomen.

De buitenlandse handel van de BLEU met de "lage-loon-landen" kent weliswaar een nogal sterke expansie sinds 1980; hij blijft echter relatief onbelangrijk. Men voert uit deze landen vooral verbruiksgoederen in en voor sommige van deze producten zijn de buitenlandse saldi van de BLEU deficitair. Gelukkig werden zij tot nog toe meer dan gecompenseerd door de positieve saldi bij andere sectoren, zoals de uitrustingsgoederen, de chemie, de automobielsector en zelfs sommige voedingswaren. Toch stelt men een daling vast van de globale overschotten van de BLEU met het Verre Oosten en Noord-Afrika.

Met de openstelling van Oost-Europa kan men zich verwachten aan een toenemende concurrentie van andere producten (met name intermediaire). De landen van Oost-Europa hebben het voordeel dichtbij te liggen en op een industriële traditie te kunnen bogen. De invoer uit Oost-Europa (buiten de USSR) blijft evenwel vrij beperkt (30 miljard F in '92) en het handelssaldo van de BLEU wordt ermee steeds beter.

Deze vaststellingen hebben natuurlijk betrekking op de buitenlandse handel en niet op de delocalisaties.

Men zou kunnen denken dat de omvang van de invoerstromen die voortspruiten uit delocalisatie ver beneden deze cijfers moet liggen en dat ze in zekere zin de grenzen van het fenomeen zouden aanduiden. Dit is echter slechts gedeeltelijk juist vermits men weet dat sommige gedelocaliseerde producten (bvb. kleding, lederwaren) worden ingevoerd uit doorvoerlanden, met name via de filialen van de multinationals (handel tussen firma's).

2. Het maakloon dat door de Belgische ingezetenen aan het buitenland wordt betaald bedraagt, volgens de cijfers van de betalingsbalans, slechts 14 miljard in 1992 (uitgezonderd splijtstoffen). Het ging sinds 1991 zelfs nog achteruit. De geografische spreiding van dat maakloon vertoont dezelfde algemene tendens : drie buurlanden van België, nl. Frankrijk, Nederland en Duitsland, nemen drie vierden van dat maakloon voor hun rekening. Voor het overige lijkt alleen Tunesië relatief belangrijk (gemiddeld 5,5 % van het totale maakloonwerk). Enkele landen in het Verre Oosten (Taiwan, Japan, Hongkong) en in Oost-Europa (Polen, Hongarije) nemen slechts een heel klein deel voor hun rekening, ook al zal dat van Polen gaan stijgen.

De onderaanneming die aan ons land wordt toevertrouwd daarentegen bereikt een veel hoger bedrag dan het maakloon dat door de Belgen wordt betaald. Dat alles maakt dat het globale saldo van deze stromen ruimschoots positief is (71 miljard F in 1992).

3. De aannemingscontracten die door Belgische ingezetenen aan het buitenland worden betaald bereiken een hoger bedrag dan het maakloon (25 miljard frank). Maar in dit geval is het saldo ten opzichte van het buitenland negatief (-4 miljard in 1992).

De concentratie op dezelfde drie buurlanden - met Duitsland op kop - is nog sterker (ruim 80 %).

De aannemingscontracten lijken veel minder verband te houden met delocalisatie; er zou nochtans een band kunnen bestaan via bepaalde uitgevoerde producten.

4. De enquête die bij de vakbonden werd verricht op basis van de lijsten van collectieve ontslagen, bevestigt dat delocalisatie, in zijn in enge zin, weinig belangrijk is.

Slechts tien procent (103 gevallen) van duizend aanvragen voor collectief ontslag hadden betrekking op gevallen van delocalisatie in enge zin, dat wil zeggen met verlies van activiteit en/of werkgelegenheid¹. Volgens de enquête zouden deze gevallen het

1. Hieraan dient te worden toegevoegd dat, in iets meer dan de helft van de gevallen, de antwoorden van de vakbonden geen enkele informatie bieden over de reden van het ontslag.

verlies van 11.400 banen voor gevolg hebben, hetzij 16 % van de 73.000 arbeidsplaatsen die verloren gingen door collectieve ontslagen opgetekend tijdens de periode 1985-1993².

Het grootste aantal ontslagen werd in de jaren 1991,1992 en 1993 genoteerd. Dit houdt waarschijnlijk verband met de recessie.

Maar in zijn geheel lijken de mondialisering en de globalisatiestrategie van de ondernemingen de belangrijkste factor te zijn bij aanvragen voor collectief ontslag.

Bijna de helft van de gekende delocalisaties in enge zin had betrekking op de vier buurlanden (Frankrijk en Nederland als eersten, gevolgd door Duitsland en het Verenigd Koninkrijk). De betrokken sectoren zijn met name de metaalsector (verschillende takken), de chemie, de kleding en de textielsector.

5. De enquête bij de diplomatieke posten in zeventig landen, maakte het mogelijk 1.577 gevallen op te tekenen van buitenlandse vestigingen. Het belang van deze gevallen kan natuurlijk erg verschillend zijn.

In een zesde van de vestigingen (251 gevallen) gaat het om delocalisatie in de enge zin (met inbegrip van de 103 gevallen vermeld door de vakbonden).

Onder deze gevallen zijn ruim tachtig delocalisaties waarbij de activiteiten gedeeltelijk werden overgebracht naar het buitenland. In slechts twintig gevallen zou er een sluiting van de onderneming in België zijn geweest.

51 % van deze delocalisaties van categorie 1 hebben betrekking op acht landen van de E.U. Het gaat in hoofdzaak om het Verenigd Koninkrijk (33 gevallen), Duitsland (28 gevallen) en Frankrijk (22 gevallen).

In Midden-Europa telt men er 40 hetzij 16 %. Bij de delocalisatie in enge zin hebben er respectievelijk, zoals blijkt uit de enquête, 15% en 7% betrekking op het Verre Oosten en Noord-Afrika.

6. Welke zijn de betrokken sectoren?

De betalingsbalans geeft helaas geen enkele sectorale uitsplitsing van de directe investeringen in het buitenland. Hiervoor kon men alleen bij andere bronnen terecht.

De invoer uit delocalisatie-zones blijft sterk geconcentreerd op de arbeidsintensieve gebruiksgoederen. Het gaat om een vrij beperkt aantal sectoren : textiel, kleding, leder-schoenen-mar-

-
2. De lijsten van aanvragen waarover men kan beschikken hebben betrekking op de periode 1985-1993; hun aantal is echter onvolledig voor de jaren 1985 tot 1989, met name voor de VDAB.

kijnwaren, elektrische en elektronische installaties, spelen en speelgoed, sportartikelen,...

Voor Midden-Europa is het ingevoerde produktengamma enigszins anders : kleding, textielprodukten en elektronica, maar daarbij komen de produkten van de bedrijfstakken, de scheikunde, de metaalnijverheid, de automobielnijverheid en de verlichting,...

Het gaat meer bepaald om de sectoren of groepen van produkten die het meest te lijden hebben van de concurrentie van de delocalisatielanden.

De invoerratio³ uit de delocalisatielanden bedraagt 20% voor de meeste produktgroepen van de sector textiel-kleding en 10% voor de verbruikerselektronica. Voor de elektriciteitsdraden en -kabels alsook voor de lampen en het verlichtingsmateriaal is dit cijfer hoger.

Voor het maakloon zijn de meest betrokken produkten, uitgezonderd splijtstoffen, kleding-schoenen, chemische produkten, de groothandel, textielprodukten, papier en drukwerk, metaalprodukten, elektro-technische uitrusting en de produkten van de voedingsnijverheid (sterke stijging).

De enquête die bij de vakbonden werd verricht toont aan dat de sectoren die het zwaarst worden getroffen door de delocalisatie in enge zin de sector elektriciteit-elektronica, het metaal en de machines zijn, alsook de kleding en de textiel. Voor deze laatste twee sectoren is het betrokken aantal arbeidsplaatsen evenwel kleiner (het gaat vooral om KMO's). De hier vermelde sectoren stemmen vrij goed overeen met de sectoren die bij de vorige benaderingen werden genoteerd.

Wat betreft de enquête bij de diplomatieke posten, deze geeft een ander beeld van de sectorale uitsplitsing. De delocalisatie in beperkte zin (categorie 1) heeft voor 92% betrekking op de nijverheid en voor 8% op de diensten.

Het geheel textiel-kleding komt op de eerste plaats met 25%. Het wordt gevolgd door de metaal-, mechanische- en elektronische installatie en de elektronica (22%), de voedingsnijverheid, de metaalnijverheid en de niet-metaalhoudende mineralen (elk 11%) en de chemie (8%).

3. De invoerratio is gedefinieerd als de invoer, afkomstig uit de delocalisatiezones t.o.v. de totale invoer van de BLEU en dit voor elk van de produktgroepen.

Belangrijkste besluiten uit de punten 1 tot 6:

- De verschillende bronnen bevestigen dat het fenomeen van de delocalisatie in enge zin tot 1992-1993 slechts een geringe omvang kende, ook al lijkt het toe te nemen, vooral in Oost-Europa.
- De regio's met lage lonen, die traditioneel bekend staan als delocalisatie-zones hebben, wat België betreft, slechts weinig belang; soms is het beperkt tot enkele procenten. Dit is het geval voor het Verre Oosten, Noord-Afrika en Oost-Europa, en dit bij de verschillende enquêtes, behalve die van de ambassades waarbij deze 3 regio's samen bijna een derde van de delocalisatie-gevallen in de enge zin voor hun rekening nemen.
- Omgekeerd vertoont West-Europa, met name de buurlanden van België, een sterk overwicht.
- In drie van de genoemde enquêtes zijn de sectoren of produkt-groepen waarbij sprake is van delocalisatie beperkt in aantal. Het zijn de sectoren die traditioneel, al 10 of 20 jaar, als delocalisatie-sectoren bekend staan : kleding, leder, textiel, elektrische en elektronische installaties,...
- In de landen van Midden-Europa zien we andere sectoren opkomen, met name deze van de industriële basis-producten en de intermediaire producten.

2. DE DELOCALISATIE IN RUIME ZIN

7. Naast de delocalisatie in enge zin is er delocalisatie die beantwoordt aan de behoefte van expansie, van aanwezigheid op de buitenlandse markten en van diversifiëring van activiteiten. Het zijn de twee delocalisatie-categorieën in de ruimere zin.

In de enquête bij de ambassades zijn ze veel talrijker (463 gevallen, hetzij 34 %) dan deze van de eerste categorie.

In 47%⁴ van de gevallen die als geen delocalisaties werden gerangschikt, zijn er bovendien een groot aantal vestigingen die uitbreiding als reden opgeven maar waarvan de aanwezigheid in het gastland vereist is omwille van bepaalde reglementen, omwille van zuiver commerciële redenen of omwille van de nabijheid van grondstoffen.

-
4. Dit cijfer is teruggebracht tot 41 % indien men rekening houdt met het feit dat het in 210 gevallen (13 %) wegens een gebrek aan informatie niet mogelijk was de betrokken vestiging in een van onze categorieën te rangschikken.

8. De geografische indeling van het totaal aantal vestigingen die behoren tot de 3 categorieën van delocalisatie, toont het overwicht aan van de ontwikkelde landen, vooral dan de Europese. Op een totaal van 714 gevallen neemt de EU 427 vestigingen, hetzij 60 %, voor haar rekening en de NAFTA slechts 66 (9%).

De vijf buurlanden van België tellen samen 350 gedelocaliseerde vestigingen, hetzij 49% van het totaal.

Frankrijk is met 154 vestigingen (22%) veruit het meest belangrijk (22%), gevolgd door Duitsland (11%), het Verenigd Koninkrijk (8%), Nederland (6%) en Luxemburg (2%).

De Verenigde Staten komen op de 4e plaats met 7 %.

Wat de eigenlijke delocalisatie-zones betreft, stelt men vast dat het aantal delocalisaties kleiner is maar, toch lang niet te verwaarlozen :

- Verre Oosten (zonder Japan) : 72 gevallen
- Midden- en Oost-Europa : 81 gevallen
- Noord-Afrika : 34 gevallen

hetzij, in het totaal, 26% van de drie categorieën delocalisaties.

Voor het geheel van de vestigingen in het buitenland gebeurt de uitsplitsing over de voornaamste sectoren als volgt : De chemische nijverheid komt op de eerste plaats met ruim 20 %. Ze wordt gevolgd door de metaalnijverheid en de nijverheid van de niet-metaalhoudende mineralen (15%), de metaal-, mechanische en elektrische constructie en de elektronische constructie (14%), en het geheel textiel-kleding-leder (ruim 9%). In de diensten behoren bijna de helft van de vestigingen in het buitenland tot de handelssector (15%).

9. De directe investeringen in het buitenland door Belgische ingezetenen (DIB) dit wil zeggen - participaties, creaties en uitbreidingen-kenden een sterke groei. In bruto-stromen (exclusief desinvesteringen), bereikten ze een maximum van 165 miljard in 1989 en 1990. In 1992 was het bedrag met de helft gedaald maar tussen 1987 en 1989 was het verdubbeld.

Wanneer men de netto emigratie-stroom (investeringen minus desinvesteringen) beschouwt voor de ingezetenen van de BLEU, werd deze tienmaal groter in de periode 1984-1989 met, voor dit laatste jaar, een hoogtepunt van 126 miljard. In 1992 bedroeg het 61 miljard BF.

Het aandeel van de DIB van de Belgische ingezetenen dat naar de delocalisatie-zones gaat, blijft bescheiden : minder dan 5%⁵. In 1992 gaan ze voor 80% naar de landen van de EU en de EVA, hoofdzakelijk naar de vier buurlanden (60% in 1992). Frankrijk bekleedt de eerste plaats met 28% van de totale Belgische DIB in

1992, ver voor de andere landen. Het wordt gevolgd door Nederland (14%), het Verenigd Koninkrijk (12%) en Duitsland (5%). De DIB's naar Spanje zijn in 1992 sterk gestegen en komen op 9%. De DIB's naar Ierland zijn sinds 1991 duidelijk gedaald; hun aandeel bedraagt niettemin 4,1% in 1992.

Ondanks een daling ten opzichte van de jaren 1988-1990 krijgt de NAFTA toch nog 12% van de Belgische investeringen.

Een niet te verwaarlozen stroom (gemiddeld 9,5%) van Belgische investeringen gaat naar de fiscale paradisijs in de Caraïben.

Het saldo van de financiële leningen is in 1992 van dezelfde grootte-orde als dat van de participaties, creaties en uitbreidingen van de BLEU maar met het tegenovergestelde teken (kapitaaluitvoer)⁶.

10. Participaties in het buitenland (filialen) volgens de balanscentrale van de N.B.B.

In 1992 telde men 5.100 participaties, in 4.700 filialen in het buitenland, toebehorend aan 2.400 moedermaatschappijen⁷. In de meeste gevallen zijn zij de voornaamste aandeelhouder.

De sterkste stijging van het aantal participaties werd waargenomen in 1990 (+ 400) en in 1991 (+ 700). Een zelfde tendens wordt waargenomen bij het aantal Belgische moedermaatschappijen die deze participaties bezitten.

85% van de participaties gaan naar de landen van de OESO en 73% naar de landen van de Europese Unie. Tijdens de periode 1987-1992 bleven deze aandelen stabiel. Slechts enkele procenten hebben betrekking op de zogenaamde delocalisatie-zones. Het aandeel van de 3 landen van Midden-Europa wordt groter (2,3% in 1992).

Voor de periode 1987-1992 gaat 60% van de "stock" aan Belgische participaties naar de diensten en 36% naar de nijverheid. Deze percentages verschillen weinig van de aandelen die beantwoorden aan de opsplitsing van deze sectoren in België zelf.

-
5. Het Verre Oosten (Japan inbegrepen) en Oost-Europa nemen in 1992 elk 2% voor hun rekening. Het aandeel van Noord- Afrika is onbeduidend.
 6. In bruto-stromen - toegestane leningen - naar en van de B.L.E.U., zijn de financiële leningen tussen met elkaar verbonden maatschappijen uiterst belangrijk. Dit is te wijten aan de doorvoer, via de coördinatie-centra, van aanzienlijke hoeveelheden kapitaal. Meestal gaat het evenwel slechts om zuiver boekhoudkundige inschrijvingen. In termen van saldi met betrekking tot de ingezetenen gaan deze stromen voornamelijk naar de landen van de EG-10, vooral naar Duitsland.
 7. Het aantal Franse filialen in de wereld, opgetekend tijdens de enquête van de DREE (Ministerie van Economische Zaken) bedroeg in 1992 12.300, wat het belang van het Belgisch cijfer goed doet uitkomen.

Volgens het bestand der participaties van de balanscentrale heeft de basisnijverheid - waaronder de scheikunde - geen overwicht meer. Op de eerste plaats voor de nijverheid komen de andere verwerkende nijverheden, gevolgd door de metaalnijverheid. Het aandeel van de handel zou volgens deze bron veel belangrijker zijn (23%).

3. IS OOK DE IMMIGRERENDE "DELOCALISATIE" BELANGRIJK ?

Het is juist te spreken van buitenlandse inplantingen in België dan van "immigrerende delocalisatie" vermits, wij niet hebben kunnen nagaan of deze buitenlandse inplantingen al dan niet delocalisaties waren.

11. De in België gerealiseerde DIB's door buitenlandse residenten.

In 1992 waren die DIB's⁸ in België vier maal belangrijker dan de emigrerende stroom en die multiplicator is bijna verdubbeld tussen 1988 en 1992.

De bruto inkomende DIB-stroom bereikte een maximum van 303 miljard BEF in 1992, hetzij bijna het dubbele van het gemiddeld jaarlijks bedrag in de periode 1987-1991. Het globaal bruto saldo - invoer min uitvoer van kapitaal - concretiseerde zich op een maximaal overschot van 228 miljard BEF in 1992.

Eens te meer nemen vier buurlanden - dezelfde als voor de emigrerende DIB's - het leeuwedeel voor hun rekening : 83% in 1992. De volgorde is dezelfde.

Frankrijk domineert ruimschoots met 32% van de bruto DIB's, in 1992 (bijna 100 miljard BEF hetzij een verhoging met 38 miljard!), vervolgens komen Nederland (20%), Duitsland (19%) en het Verenigd Koninkrijk (11%).

De V.S.A. bezetten de 5de plaats met 5,5%.

België blijft derhalve een onthaalland voor buitenlandse investeringen.

12. Aangezien de betalingsbalans geen sectoriële analyse van de buitenlandse investeringen in België mogelijk maakt heeft men getracht deze lacune gedeeltelijk aan te vullen met sectorale gegevens omtrent buitenlandse bedrijven in België. De vijf GOM's (voor Vlaanderen) en de IWERF (voor Wallonië en Brussel-hoofdstad) hebben gegevens bezorgd van die buitenlandse vestigingen in ons land. Op basis van de bekomen maar heterogene lijsten, heeft het Planbureau een telling gemaakt tot 1992 van de buitenlandse vestigingen die minstens 100 personen tewerkstellen.

8. Het betreft participaties, creaties en uitbreidingen.

In dit bestand werden 542 buitenlandse filialen geteld; zij stellen ongeveer 295.000 personen tewerk.

Wat de landen van oorsprong betreft, bekleedt de U.S.A. de eerste plaats met 124 filialen (hetzij 23 %, met inbegrip van de werkgelegenheid), wat erop wijst dat het niet om een stroom maar om een stock gaat. Daarna volgen Nederland (18 %; 21 % van de werkgelegenheid) Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk (voor de drie samen : 178 filialen). Verder kunnen nog : Zweden, Zwitserland en Japan worden vermeld.

De best vertegenwoordigde sectoren zijn de chemie (87 filialen, hetzij 16% van de getelde vestigingen; 35.000 banen), de voedingsnijverheid (49 filialen, hetzij 9%; 19.000 banen), de elektronica (8%; 42.000 banen), de metaalproducten, de groothandel, ...

De sectoren die, wat betreft de buitenlandse investeringen in België, de eerste plaatsen bekleden, zijn dus niet dezelfde als de Belgische sectoren die het sterkst aanwezig zijn in de delocalisatie van ondernemingen naar het buitenland. Men vindt in deze twee sectoren de elektronische sector terug, maar bij de delocalisatie gaat het vooral om elektronische producten voor een groot publiek, terwijl de filialen in België meer actief zijn in de gespecialiseerde elektronica en de telecommunicatie.

4. WELKE ZIJN DE GEVOLGEN VOOR DE TEWERKSTELLING?

13. Het is zeer moeilijk de weerslag van de delocalisatie in enge zin op de tewerkstelling te schatten. Meestal kan men slechts de netto verschillen op de tewerkstelling waarnemen.

In de 103 gevallen (hetzij 10 %) van de aanvragen voor collectief ontslag die door de vakbonden als delocalisatie werden geïdentificeerd, het ging hier om 11.400 werknemers (hetzij 16 %) van de 73.100 banen waarop het geheel van de aanvragen betrekking hebben had.

Anderzijds hebben we kunnen vaststellen (in hoofdstuk IV.A) dat de sectoren die worden beschouwd als bijzonder gevoelig voor concurrentie vanwege de lage-loon-landen de textiel- kleding- leder-schoenen en de elektronische constructie zijn (met inbegrip van de kantoormachines).

In deze sectoren zouden er netto voor de periode 1980-1992, voor de eerstgenoemde sectoren 38.000 arbeidsplaatsen verloren gaan en 20.000 voor de tweede, wat gelijkstaat met de vernietiging van, in het totaal, 60.000 arbeidsplaatsen, hetzij 38% van de achteruitgang van de werkgelegenheid in het geheel van de verwerkende nijverheid (-157.000 banen) tussen '80 en '92.

Deze verliezen zijn natuurlijk niet allemaal te wijten aan delocalisatie. Er zijn nog heel wat andere factoren die meespelen : de

stijging van de produktiviteit als gevolg van de vooruitgang op het vlak van technologie en organisatie, de concentratie-operaties, het beleid inzake structurele aanpassing (bijvoorbeeld in de staal- en de textielnijverheid), de competitieve devaluaties, ...

14. In dit opzicht is het nuttig eraan te herinneren dat de sectoren die blootstaan aan de concurrentie vanwege de delocalisatie-landen zeer arbeidsintensief zijn en behoren tot de groep sectoren die sinds 1980 op het vlak van de toegevoegde waarde de kleinste groei hebben gekend, met uitzondering van de textiel, die zich tijdens de tweede helft van de jaren '80 hersteld heeft.

Deze evolutie is in hoofdzaak te wijten aan een betrekkelijk geringe groei van de produktie maar toch ook aan een zekere vermindering van het aandeel van de toegevoegde waarde in de produktie. Dit zou erop kunnen wijzen dat er meer en meer een beroep wordt gedaan op diensten buiten het bedrijf (fenomeen van externalisatie) of dat men in toenemende mate ingevoerde onderafdelingen incorporeert die gedeeltelijk kunnen afkomstig zijn uit de lage loonlanden. Anderzijds kan men vaststellen dat de kapitaalsintensiteit van de onderzochte sectoren tijdens de geanalyseerde periode gevoelig is gestegen.

In hun geheel beschouwd zijn de meest gevoelige sectoren bijzonder arbeidsintensief en hebben zij bijgevolg erg te lijden onder de concurrentie van de lage loonlanden. Men heeft de indruk dat, om het hoofd te bieden aan deze concurrentie, de sectoren gereageerd hebben door enerzijds een deel van hun produktie te "externalizeren" en anderzijds door te investeren in rationalisatie. Beide factoren samen vormen een gedeeltelijke verklaring voor de grote verliezen van arbeidsplaatsen -vooral van de minder gekwalificeerde arbeid - die men in de jaren '80 heeft gekend.

Belangrijkste besluiten van de punten 7 tot 14

- Volgens de enquête bij de Ambassades zijn de delocalisaties tengevolge van expansie en diversificatie heel wat belangrijker in aantal dan de delocalisaties in enge zin (categorie 1). Een groot gedeelte van de gevallen die niet als delocalisatie worden gerangschikt komen overeen met vestigingen in het buitenland die meestal gebeurden om redenen van expansie. Er wordt voor 49% gedelocaliseerd (de drie categorieën samen), naar onze vijf buurlanden. Frankrijk is nog steeds de leider met 154 vestigingen (22%). De traditionele delocalisatiezones herbergen een kwart van de delocalisaties.
- De Belgische bruto D.I.B.'s in het buitenland - die de vier categorieën omvatten - zijn aanzienlijk en ze nemen toe, behalve in 1991 en 1992. Ze bereikten een maximum in 1989 en 1990. De D.I.B.'s naar de zones die bekend staan als delocalisatiezones zijn minder belangrijk : maximum 5%. In 1992 werden 80% van de D.I.B.'s geïnvesteerd in de landen van de E.U. en, in veel beperkter mate, van de EFTA. Ze gaan voornamelijk naar onze vier buurlanden (60%). Frankrijk leidt met 28%.
De bruto immigrerende D.I.B.'s zijn heel wat belangrijker dan de Belgische investeringen in het buitenland : viermaal groter in 1992; die multiplicator neemt toe. Die D.I.B.'s kennen een sterke stijging, vooral in 1991 en 1992.
Dezelfde vier buurlanden nemen een nog groter deel van die immigratiestroom voor hun rekening : 83%. Frankrijk neemt een nog ruimere leiderspositie in : 32%. De Verenigde Staten komen op de 5de plaats. De saldi van de immigrerende en emigrerende investeringen zijn voor België positief sedert 1987 (1ste gecontroleerde jaar; uitgezonderd 1989). Ze stegen fel in 1991 en 1992 om, dit laatste jaar, op te lopen tot 228 miljard BF (brutostroom).
- De reële invloed op de tewerkstelling is nagenoeg onmogelijk te berekenen. De delocalisatie is geenszins de enige factor die verantwoordelijk is voor het verdwijnen van arbeidsplaatsen; ook de herstructurering, de produktiviteit, de technologische evolutiespelen een rol. Het nettoverlies aan arbeidsplaatsen is evenwel het belangrijkste in de traditionele arbeidsintensieve delocalisatiesectoren.

Dat de groei van de produktiviteit en de technische vooruitgang, een antwoord zijn op de mededinging van de lage loonlanden valt niet uit te sluiten.

B. De tekortkomingen van de statistieken

1. DE DOUANESTATISTIEK

Niet opgenomen feiten

De statistiek van de in- en uitvoer van goederen van de B.L.E.U. biedt tot 1992, naast sommige gekende onvolmaaktigheden, niet de mogelijkheid het gedeelte van elke bilaterale handelsstroom van produkten te identificeren dat voortspuit uit gedelocaliseerde bedrijven.

Evenmin kunnen de produkten geïdentificeerd worden die afkomstig zijn uit delocalisatielanden, maar transfereren via derde landen. Het kan in het bijzonder gaan om produkten in een tussenstadium van de fabricage, die meerdere dochtermaatschappijen in verschillende landen van multinationals doorlopen. Dit intra-firmaverkeer betreft een groeiend deel van de internationale handel. Daarbij komt dat de Belgische economie sterk is geïnternationaliseerd.

Specifieke enquêtes

Slechts legrondige enquêtes zouden het mogelijk maken die aspecten van de handelstransacties te benaderen. Een dergelijke enquête werd uitgevoerd in de herfst 1993 bij de economische posten van de Franse Ambassades en consulaten op verzoek van het Ministerie van Economie.

Tijdelijke uitvoer

In sommige gevallen⁹ blijken de gegevens inzake tijdelijke uitvoer met wederinvoer van de douanestatistiek en die van de produktiestatistiek nogal sterk te verschillen met de cijfers die in de betalingsbalans voorkomen (maakloonwerk).

2. HET MAAKLOONWERK

Enkel de saldi zijn geregistreerd

De N.B.B. registreert in de betalingsbalans het maakloonwerk onder de lopende verrichtingen voorkomen.

Slechts het saldo van de verrichting wordt vermeld, namelijk de waarde toegevoegd door de buitenlandse onderneming. De Bank kan bovendien enkel de nationaliteit van de laatste medecontracterende partij identificeren, wat niet noodzakelijk overeenstemt met het land waar de goederen werden bewerkt. Tenslotte speelt alleen de financiële transactie een rol; ze wordt geregistreerd op het ogenblik dat de werkzaamheden worden betaald.

Die kenmerken kunnen voor een stuk het verschil verklaren met de douane- of produktiestatistieken.

9. Bij voorbeeld met Tunesië voor textiel, kleding en leder.

3. DE INVESTERINGEN VAN EN IN HET BUITENLAND (KAPITAALVER- RICHTINGEN)

Zoals de D.I.B.'s gedefinieerd en opgenomen zijn in de handelsbalans van de B.L.E.U., is het niet steeds mogelijk ze te vergelijken met de gegevens afkomstig van andere bronnen. Ook de internationale vergelijkingen worden erdoor bemoeilijkt.

De belangrijkste kenmerken zijn :

Die voornaamste kenmerken zijn :

- Het ontbreken van een sectorale opsplitsing van de bilaterale stromen van de D.I.B.'s vormt een belangrijke tekortkoming. De interpretatie van de totale stromen wordt erdoor bemoeilijkt.
- De financiële leningen tussen verwante ondernemingen die over de coördinatiecentra lopen, begrepen in de D.I.B.'s en worden niet afzonderlijk vermeld.
Het gaat echter om belangrijke stromen, die de laatste jaren enorm toenemen. Ze worden bovendien gekenmerkt door zeer snelle verplaatsingen.
Vóór 1990 kreeg slechts een vijfde van de centra (maar vooral de belangrijkste) het statuut van niet-resident. Sedert maart 1990 (afschaffing van de wisselkoersreglementering) dienen alle verrichtingen van de hoofdzetels en dochtermaatschappijen in het buitenland te worden geregistreerd. Sedert augustus 1991 worden alle coördinatiecentra beschouwd als resident.
Die definitieveranderingen hebben zowel de binnenkomende als de uitgaande stromen opgedrevent. De betrokken bedragen zijn door dit alles slechts boekingen zonder economische realiteit voor ons land.
- Rekening houdend met die elementen werd onze analyse vooral gericht op de investeringen in participaties, oprichtingen en uitbreidingen, die trouwens het dichtst aanleunen bij de delocalisaties.

De betalingsbalans registreert op basis van de betalingen, jaarstromen - dikwijls zeer uiteenlopend - en geen stocks. De berekening van dergelijke stocks is delicaat en werd niet in deze studie gepland.

De investeringen waarvan sprake worden geregistreerd op het ogenblik van de overdracht van de fondsen via een Belgische of Luxemburgse bank; de overdrachten via buitenlandse banken zijn niet noodzakelijkerwijze gekend.

- De N.B.B. kan de resident(en) enkel identificeren voor zeer grote verrichtingen.

Nochtans zou de Bank, volgens haar verklaringen, vanaf 1994 de bewegingen moeten kunnen identificeren in functie van de afhanke-

lijkheidsgraad tussen hoofdzetels en dochtermaatschappijen in het buitenland (op basis van enquêtes).

- Er is geen enkele informatie beschikbaar over de inkomsten die niet worden gerepatriëerd (opnieuw geïnvesteerd in het buitenland, b.v.).
- Voor de inkomsten die worden overgedragen naar de hoofdzetels in België maakt de Bank geen onderscheid tussen de inkomsten uit leningen en uit dividenden.
- Voor de berekening van de nettogegevens dient rekening te worden gehouden met de compensaties, waardoor de volgorde van grootte van de stromen gevoelig kan veranderen (vooral voor de leningen). Maar die compensaties zijn slechts sedert 1987 gekend.
- Tenslotte kan er voor sommige jaren een gedeelte overblijven, (soms niet te verwaarlozen), waarvoor het land van bestemming of van herkomst onbekend is.

Door die verschillende beperkingen en eigenaardigheden is de analyse van de D.I.B.'s delicaat en dienen de cijfers met voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd. Men dient in de eerste plaats rekening te houden met de tendensen en met de orde van grootte. Het is moeilijk om sommige cijfers in verband te brengen met delocalisaties.

Het is een feit dat het verschil tussen de werkelijkheid en hetgeen de betalingsbalans vermeldt, in sommige gevallen aanzienlijk kan zijn.

4. DE PARTICIPATIES IN HET BUITENLAND (DOCHTERMAATSCHAPPIJEN) VAN DE BELGISCHE ONDERNEMINGEN (BESTAND AFKOMSTIG VAN DE BALANSCENTRALE)

Het bestand dat de N.B.B. aan het Planbureau overmaakte vormde een interessante aanvulling van de betalingsbalansgegevens. Het leidt ook toe het onderzoekswerk bij de Belgische diplomatieke posten te vergemakkelijken. De beperkingen zijn evenwel talrijk :

- De subdochtermaatschappijen van Belgische dochtermaatschappijen in het buitenland zijn niet geteld; hetzelfde geldt voor de subdochtermaatschappijen die gevestigd zijn in een ander vreemd land dan dat waar de Belgische dochtermaatschappij gevestigd is (b.v. een Belgische dochtermaatschappij in Luxemburg, waarvan de subdochtermaatschappij in een ander land gevestigd is).
- De dochtermaatschappijen van de kredietinstellingen, de verzekeringsmaatschappijen en de verenigingen van natuurlijke personen zijn niet vermeld in de balanscentrale (geen wettelijke verplichting).

- De opgave van de participaties van minder dan 10% is niet verplicht. Sommige zijn in het bestand vermeld, maar hun gedetailleerde inventarisatie is zeker zeer onvolledig. Wij hebben ze dan ook uit de analyse geweerd.
- Het gecumuleerde percentage van de directe en de indirecte participaties kan soms meer dan 100% bedragen. In andere gevallen is de informatie over de participatiegraad onvolledig.
- Er zijn verschillende soorten identificatievervalsingen (dubbele telling, ontbrekende jaren, verkeerd land van vestiging, ...).
- De identificatie van de bedrijfstak via de gebruikte codes (er zijn er dikwijls verschillende voor dezelfde hoofdzetel) is moeilijk. De identificatie van de bedrijvigheid van de dochtermaatschappijen is onmogelijk; andere kenmerken van de dochtermaatschappijen zouden moeten worden aangehaald (investeringen, betrekkingen, bedrijvigheid, ...), zo nodig aan de hand van enquêtes¹⁰.

*Betere opneming en
betere controle*

Een sectorale analyse is bijgevolg zeer moeilijk.

De leemten in het bestand zijn belangrijk. Waarschijnlijk spruiten ze gedeeltelijk voort uit de manier van collectie van de gegevens en de controle ervan.

5. DE ENQUÊTE BIJ DE VAKBONDEN

Lijsten met aanvragen voor collectief ontslag werden gebruikt om de drie nationale vakbonden te bevragen.

Het bleek dat die lijsten niet systematisch werden bewaard door de overheidsbesturen; het opnieuw samenstellen ervan is niet steeds mogelijk geweest voor de periode 1985-1989. Die lijsten blijven dus onvolledig en geven geen juist beeld van de evolutie.

6. DE ENQUÊTE BIJ DE DIPLOMATIEKE POSTEN

Het materiaal kon in drie fasen worden verzameld. De antwoorden van de posten werden progressief vollediger vanaf het ogenblik dat lijsten van de participaties in het buitenland, opgemaakt op grond van de balanscentrale, konden worden overgemaakt.

10. In navolging van de twee enquêtes van de D.R.E.E., uitgevoerd in Frankrijk (Direction des relations économiques extérieures; Ministère de l'Economie, Ministère de l'Industrie) bij de Franse diplomatieke posten. De tweede werd uitgevoerd in 1992.

De gegevens die voor 70 landen werden verzameld blijven onvermijdelijk heterogeen. Daardoor kon men niet overgaan tot strikte vergelijkingen van land tot land. Het belang van zulk een werk staat echter vast vandaar dat een dergelijke inspanning in de toekomst zou moeten worden voortgezet.

VII Bedrijfstakken

A. Bedrijfstakken die reeds delocaliseerden

1. Diamant (zie hoofdstuk I)
2. Ledernijverheid
 - A. Schoen- en pantoffelnijverheid
 - B. Marokijnijverheid
 - C. Leerlooierijen
3. Kleding- en Confectienijverheid
4. Textielnijverheid

1. DE DIAMANTNIJVERHEID (ZIE HOOFDSTUK I)

2. DE LEDERNIJVERHEID

De ledernijverheid groepeert de volgende drie bedrijfstakken en produkten :

1. Schoenen en pantoffels
 - met bovendee van leder
 - met bovendee van textiel.
 2. Marokijnartikelen
-

- aktentassen, valiezen, reis- en sportzakken
- handtassen en diversen

3. Leerlooierijen

- zwaar leder (= zoollleder en leder voor technisch gebruik)
- licht leder waaronder zeemvellen

1. De schoen - en pantoffelnijverheid

Een sector die delocaliseert

De schoeiselnijverheid is een bedrijfstak die, omwille van enkele multinationals als *Adidas*, *Nike* en *Reebok*¹, vaak vernoemd wordt inzake delocalisatie. Hun voorbeeld toont immers aan hoever delocalisatie kan gaan. Het zijn ondernemingen die zelf niet meer produceren maar zich alleen nog bezighouden met de verkoop. Door zich toe te leggen op een bepaald marktsegment kunnen zij met intensieve reclame, grote handelsmarges maken op een produkt dat volgens een lastenboek in de lage-loonlanden wordt gemaakt.

Het rapport Arthuis

Het rapport Arthuis van de Franse Senaat² is alarmerend voor de sector :

1. De tewerkstelling in Frankrijk is er in 17 jaar gehalveerd :
van 68.000 in 1975
tot 34.500 in 1992.
2. Het grote Franse bedrijf *NOEL* stelt evenveel personen tewerk in Frankrijk als in het buitenland :
600 in Frankrijk
400 in Tunesië
200 in het verre Oosten door toelevering.
3. Elke 10 miljoen paar schoenen die bijkomend worden ingevoerd zouden het verlies van 2.500 arbeidsplaatsen betekenen.

De situatie in België

Op de 264 bedrijven die ons land in 1969 nog telde werden er op 6 jaar tijd 53 gesloten en gingen 3.218 arbeidsplaatsen verloren. In Izegem alleen al (hét Belgische centrum van de schoennijverheid) moesten in die periode 1969-1975, 9 ondernemingen met 1.079 arbeidsplaatsen hun deuren sluiten³.

Telde men in 1975 nog 211 firma's dan blijven er vandaag nog slechts 57 over met 1.324 arbeidsplaatsen.

-
1. U.N.O., World investment report 1993, O.C., p. 120 en andere
 2. M.J. Arthuis, O.C. p. 51
 3. De meeste cijferinformatie komt uit de conjunctuuranalyses van de Bijzondere Raadgevende Commissie Leder van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven.

De degradatie is bijgevolg nog slechter dan die in Frankrijk. Het aantal bedrijven lijkt zich nu evenwel te stabiliseren. Slechts 1/4e van de 57 bestaande produktiebedrijven maakt 90 % van de produktie. De kleinere bedrijven fabriceren nog kleine hoeveelheden inspelend op de snelle modewisseling (de creatie gebeurt in België en niet in Italië, Italië heeft terzake zijn monopolie trouwens verloren).

De Belgische schoeiselbedrijven zijn vrijwel uitsluitend geconcentreerd in Oost- en West-Vlaanderen en in Brabant en bestaan voor 70 % uit K.M.O.'s met minder dan 20 arbeiders.

Concurrentie

België verloor op 8 jaar tijd (van 1984 tot 1992) bijna de helft van zijn *produktie* van schoenen en pantoffels :

TABEL 58

Produktie (miljoen paar)

	schoenen	pantoffels	totaal
1984	3.1	2.7	5.8
1992	1.6	1.6	3.2
	(-48%)	(-41%)	(-44%)

De *invoer* nam over dezelfde periode in iets mindere mate toe, maar men noteert een uitzonderlijk sterke stijging bij de invoer van pantoffels.

TABEL 59

Invoer (miljoen paar)

	schoenen	pantoffels	totaal
1984	32.2	5.8	38.0
1992	41.1	11.4	52.5
	(+28%)	(+97%)	(+38%)

Kwam in het midden van de jaren '70 de concurrentie nog uit Italië en Frankrijk omwille van de lagere lonen dan treedt er nu een verschuiving op naar de Aziatische landen.

Er werden in 1992 voor een bedrag van 24 miljard BEF 41.1 miljoen paar schoenen ingevoerd. Daarvan komt nog steeds het grootste deel (66%) uit de E.G. In volgorde van belangrijkheid zijn dit vooral : Italië, Frankrijk, Nederland en Portugal.

De overige 34 %, en dat zijn voor het overgrote deel schoenen met een bovendeel van textiel, komt uitsluitend uit Azië, waarvan

bijna de helft uit China en Hongkong (in feite komen produkten uit Hongkong van China). De Chinese produktie van aantallen schoenen is in 10 jaar tijd (van 1981 tot 1991) verdrievoudigd. Vandaag is één op vijf van de in Europa gedragen schoenen van Chinese oorsprong⁴. De Belgische invoer uit Taiwan is sinds 1985 meer dan gehalveerd omdat Taiwan zelf zijn produktie gedelocaliseerd heeft naar China en Indonesië.

België was sinds lang een bekende producent van *pantoffels* en heeft lang weerstand kunnen bieden aan de goedkope invoer. De helft van onze pantoffelinvoer⁵ komt uit China. China stak in 1985 Frankrijk als voornaamste leverancier van pantoffels voorbij.

De *uitvoer* is veel sterker toegenomen dan de produktie en de invoer. Men mag daarbij niet uit het oog verliezen dat die uitvoer voor een deel uit wederuitvoer bestaat. Het gaat zover dat Belgen in China kopen en in Oost-Europa verkopen.

TABEL 60

Uitvoer (miljoen paar)

	schoenen	pantoffels	totaal
1984	4.3	1.3	5.6
1992	10.9	3.8	14.7
	(+153%)	(+192%)	(+163%)

Specialisatie

In België (en ook in andere kleine landen zoals Denemarken en Nederland) passen de producenten zich aan en richten zich op de lederen kwaliteitsschoenen in de midden- en hogere prijsklasse.

België is bijvoorbeeld wereldwijd bekend voor zijn dansschoenen en voor de schoenen ontworpen door *Bikenberg*. Belgische bedrijven zijn bovendien gespecialiseerd in en bekend voor lederen luxe-pantoffels.

Anderzijds hebben onze familiale bedrijven, net zoals in de kledingsector, niet tijdig ingezien dat ze controle moesten verwerven over de distributiekkanalen (*Shoe Post* vormt daarop een uitzondering). Langs de andere kant beschikt België toch ook over discounts (*Brantano*, *Siësta*) die zelf niet produceren maar zich specialiseren

4. Table ronde sur l'emploi dans le secteur de la chaussure (3.11.93). Confédération Européenne de l'Industrie de la Chaussure.

5. Men moet er rekening mee houden dat "pantoffel" een verzamelnaam is waaronder bijvoorbeeld ook "espadrilles" en "teenslippers" vallen die buiten worden gedragen.

in de verkoop van produkten die gekocht worden waar ze het goedkoopst zijn.

Delocalisatie

De produktiekost van schoenen in België bestaat ruwweg voor 50 % uit lonen, 40% uit materiaal en 10% uit diversen. Vermits in de loonkost het stikken de duurste schakel is, werd dit uitbesteed aan lage-loonlanden voor zover de series groot genoeg waren. De grootste bedrijven hebben dan ook geïnvesteerd in Afrika of Portugal en denken aan Oost-Europa. Andere bedrijven hebben toeleveranciers gezocht in die landen.

Niettegenstaande de structurele verschuivingen in de sector reeds hebben plaatsgevonden, bestaat met de hoge loonkosten in België, toch nog het reële gevaar dat men hier en daar nog de volledige produkties overbrengt. In een groot Belgisch bedrijf denkt men er momenteel aan om de produktie van damesschoenen te delocaliseren. Een ander modern bedrijf van kinderschoenen, dat reeds een vestiging heeft in Portugal voor de produktie in een goedkoper gamma en onder een andere merknaam, wil nu ook een produktie starten in Polen. Een pantoffelbedrijf heeft een Oostduits bedrijf overgenomen. De gevolgen voor de Belgische produktie zijn niet gekend.

Kwetsbaarheid van stroomopwaartse produkties

Omwille van de delocalisaties die zich in de schoennijverheid reeds hebben voorgedaan hebben er ook structurele veranderingen plaatsgegrepen in de stroomopwaartse bedrijfstakken. Meer bepaald de fabricage van leesten en van binnenzolen is uit België verdwenen omdat er niet genoeg schoenfabrikanten meer zijn. Ook de machinebouw heeft hieronder geleden.

Kritieken

Uit gesprekken met vertegenwoordigers van de sector blijken volgende reglementeringen als onrechtvaardig of destabiliserend over te komen :

1. De B.T.W. op kinderschoenen en reparaties zou verschillend zijn in Europa (lager in Luxemburg en in het U.K.). Het ontmoedigt de aankoop van kwaliteitsschoenen.
2. De veiligheidsnormen ten aanzien van de in schoenen verwerkte produkten (bijvoorbeeld het bewaarmiddel pentachloorfenol) zou sterk verschillend zijn.
3. De selectiviteitsclausule waaronder vrijwaringsmaatregelen mogen getroffen worden als een plotse stijging van de invoer de eigen industrie schaadt, zou niet altijd toegepast worden.
4. Het Algemeen Preferentiesysteem wordt gebrek aan transparantie en gebrek aan informatie verweten en zou selectiever moeten toegepast worden. Men kent nu nog preferenties toe aan landen die het ontwikkelingsstadium al voorbij zijn. Het Algemeen Preferentiesysteem maakt dat men bijvoorbeeld niets kan uitvoeren

naar Indonesië maar dat Indonesië tot 80% mag uitvoeren tegen 0-tarief.

5. De quota voor Oost-Europa zouden gewijzigd zijn zonder de minste tegenprestatie (boven een quota wordt een douanetarief geheven).
6. De Delcredere zou minder soepel werken dan in andere landen (te late uitbetaling).

Conclusies voor de schoennijverheid

De delocalisatie is grotendeels gebeurd en heeft enkele stroomopwaartse produkties meegesleurd. Men mag stellen dat er in feite weinig echte delocalisaties zijn geweest omdat de Belgische bedrijven te kleine K.M.O.'s waren om in het buitenland te gaan investeren. Wat wél gebeurd is, is dat men de loonintensieve stikactiviteit heeft vervangen door toelevering vanuit lage-loonlanden. Hoe groot die toelevering is, en welk het effect daarvan is op de Belgische werkgelegenheid, is moeilijk in te schatten.

Indien de delocalisatie en vooral de toelevering nog zou toenemen dan zal er uiteindelijk niet veel meer van de sector overblijven dan invoerbedrijven, veredelingsbedrijven en distributeurs. Er zijn indicaties dat nog enkele grotere bedrijven investeringen in lage-loonlanden op het oog hebben.

Een gunstige ontwikkeling mag anderzijds verwacht worden van het feit dat er een groeiende vraag is naar gespecialiseerde kwaliteitsprodukten en naar produkten die modegebonden zijn. Daarbij komt dat de klant meer en meer frekwente modelwijzigingen vraagt met vaak specifieke eisen. Dit noodzaakt een soepele produktiecapaciteit die "just-in-time" een beperkte reeks kan leveren met een uitstekende kwaliteit. Op dit marktsegment is er voor de Belgische schoennijverheid blijkbaar nog een toekomst weggelegd.

Er blijken concurrentievervalsende reglementeringen te bestaan (zie hiervoor) die moeten onderzocht worden en eventueel worden rechtgetrokken.

2. Marokijnijverheid

Situering van de sector

De bedrijfstak telt twee grote fabrikanten (*Delvaux* en *Samsonite*) naast een reeks kleinere bedrijven en vooral talrijke ambachtlui. In totaal biedt de sector in 1992 ongeveer 600 arbeidsplaatsen; een cijfer dat de helft bedraagt van de schoennijverheid.

Er wordt iets meer ingevoerd dan uitgevoerd (in 1992 : invoer 8.8 mia en uitvoer 7.3 mia).

De uitvoer bestaat voor 75% uit reistassen. De invoer voor 39% uit reistassen en voor 20% uit handtassen. Belangrijk is dat 49% van de

invoer in '92 afkomstig is uit Hongkong, 16% uit Taiwan en 9% uit China (dat echter de sterkste groeier is vermits op 3 jaar tijd de invoer uit China bijna verdubbeld is).

Delocalisatie

De grote-seriefabrikanten verdwijnen en verplaatsen zich naar de lage-loonlanden. Het geval van Samsonite is daarvan een voorbeeld.

In tegenstelling tot de reeksproductie biedt de sector nog mooie perspectieven in sterk gespecialiseerde kwaliteitsprodukten met een modegerichte productie die kleine aantallen "just-in-time" levert.

Conclusie voor de marokijnwaren

De twee grootste bedrijven in deze sector hebben al deels gedelocaliseerd.

Het Belgische kwaliteitsprodukt wordt overal in de wereld gewaardeerd en heeft nog toekomstperspectieven in het luxe modeartikel dat in kleine reeksen snel kan geleverd worden.

Investeren in opleiding en technologie (snijden met waterstraal) lijkt aangewezen.

3. Leerlooierijen

Het betreft een kleine sector waar de productie en de tewerkstelling de laatste 20 jaren sterk is verminderd. Momenteel blijven nog slechts een 7-tal leerlooierijen over met ongeveer 500 arbeiders.

De sector wordt hier zeer bondig vermeld omdat het een toeleverancier is van de schoennijverheid.

Wat volgt is de essentie van een gesprek met een vertegenwoordiger van de sector in de schoot van de Bedrijfsraad Leder.

De sector moet, omwille van kwaliteitsredenen en omwille van de kleine omvang van de binnenlandse loten, zijn grondstof invoeren. Na bewerking wordt het leder dan verkocht in België en uitgevoerd. Door de vermindering van de schoenproductie in België en door het feit dat de uitvoerende landen zelf beginnen te produceren (de groei van de leerlooierijen in Taiwan zou opmerkelijk zijn), gaat de sector in België achteruit.

Door de hoge loonkost en door de stijgende milieukost zijn de overblijvende bedrijven verplicht een deel van het looien uit te besteden.

Vellen (vooral runder- en schaapsvellen) dienen ongeveer 20 behandelingen te ondergaan. De eerste ruwe behandelingen worden uitbesteed aan Oosteuropese landen.

Conclusie voor de leerlooierijen

De sterk gereduceerde sector besteedt de ruwe bewerkingen uit bij Oosteuropese landen via loonwerk met bestaande bedrijven. Er worden geen joint-ventures gesloten.

Het gevaar is reëel dat de leverende landen en de Oosteuropese landen zelf in de toekomst de totale verwerkingen gaan verzorgen.

3. DE KLEDING- EN CONFECTIENIJVERHEID

Situatieschets

Tussen 1975 en 1990 werden in België in de kledingnijverheid 898 bedrijven gesloten ⁶. De tewerkstelling is in die 15 jaar méér dan gehalveerd en de trend zet zich door :

1975 :	75.910
1980 :	49.785
1985 :	40.263
1990 :	35.853
1992 :	32.542

Het grootste deel van die arbeidskrachten (40%) is tewerkgesteld in de deelsector “Bovenkleding voor dames en kinderen”.

85% van de werkgelegenheid bevindt zich in Vlaanderen; 15% in Brussel en Wallonië en ongeveer gelijk verdeeld over beide regio's ⁷.

Niettegenstaande die tewerkstellingsvermindering is de Belgische produktie in volume toegenomen. België, Nederland en Portugal zijn trouwens de enige landen van de E.G. waar de kledingproduktie t.o.v. 1985 is toegenomen ⁸.

De Belgische kledingproduktie bestaat voor het grootste deel uit pantalons en jeans voor dames en heren maar de produktie daarvan is tussen 1978 en 1992 gehalveerd. De produktie van alle artikelen is

-
6. De meeste cijfers zijn afkomstig van de Bijzondere Raadgevende Commissie voor Textiel en Kleding van de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (Statistieken 1973-91 van dec. 92; Rapport over de Economische Evolutie 92-93 (van mei 93) en uit de Jaarverslagen van de Kledingfederatie.
 7. Bijzondere Raadgevende Commissie voor Textiel en Kleding : Forumverslag. Internationale Concurrentie en delocalisatie 14.12.93, p. 5.
 8. Produktiestatistieken zijn gebaseerd op leveringen en die omvatten tevens produkten die een bewerking hebben ondergaan. “Tenzij het niet anders mogelijk is, wordt de waarde van de verkoop van goederen die de vestiging hebben verlaten zonder er een bewerking te hebben ondergaan (handel) niet meegerekend in de leveringen”.

verminderd in die periode behalve voor dameskleding (jurken uitgezonderd) en voor bed-, tafel- en toiletlinnen, spreien en gordijnen.

Uit een Europese studie ⁹ blijkt dat in 1992 in de E.G. 40% van de omzet van de kledingproducenten wordt gerealiseerd buiten de E.G., in hoofdzaak via onderaanneming. Dit cijfer is gebaseerd op een enquête bij 165 kledingproducenten en is daarom misschien niet representatief, maar wat belangrijk is, is de vaststelling dat dit cijfer in 1983 slechts 28 % bedroeg. Er is dus duidelijk een tendens tot meer produktie buiten de E.G. Deze cijfers worden hierna bevestigd door de gegevens omtrent het passief veredelingsverkeer.

Buitenlandse Handel

Er wordt in de Belgische kledingsector altijd meer ingevoerd dan uitgevoerd. In 1992 werd voor 83 mia ingevoerd en voor 58 mia uitgevoerd, hetzij een netto-invoer van 25 mia.

Zowel bij de invoer als bij de uitvoer zijn dezelfde drie produktgroepen belangrijk, zij het met verschillende rangschikking naargelang ze worden ingevoerd of uitgevoerd.

Bij *invoer* komt op de eerste plaats de damesbovenkleding met 20 mia in 1992 gevolgd door jeans (14 mia) en herenbovenkleding (11.5 mia).

Bij *uitvoer* komt jeans op de eerste plaats met 21 mia gevolgd door damesbovenkleding (10 mia) en herenbovenkleding (6 mia).

De uitvoer van jeans is in 4 jaar tijd tussen 1988 en 1992 jaarlijks gemiddeld met 25.7% in waarde toegenomen en de invoer met 25.9%. Die stijging is in hoofdzaak te wijten aan het feit dat een paar multinationals een centrum in België hebben.

Uit de volgende statistiek, met de belangrijkste wereldleveranciers van kleding, blijkt dat vooral China (en in mindere mate Portugal en Turkije) een opmerkelijke groei kennen.

9. Dr. M. Scheffer : Internationalisation of Production by EC Textile and Clothing Manufacturers Summary in Textile Outlook International, jan. 94.

TABEL 61

Aandeel in % in de wereldinvoer van de belangrijkste leveranciers van kleding *

	1980	1985	1991
Hongkong	13.5	10.0	9.2
Italië	13.1	11.3	10.4
Korea	8.1	7.4	6.8
Duitsland	7.1	5.9	5.4
Taiwan	6.3	4.3	3.9
China	2.7	12.9	11.8
Indië	2.0	2.6	2.4
Portugal	1.9	3.9	3.6
Thailand	0.6	2.1	1.9
Turkije	0.3	3.6	3.3

* GATT Le commerce International 1991-92, p. 59

De BLEU voert desalniettemin nog steeds het grootste deel van zijn kleding in uit West-Europa (76%). Toch is de toenemende invoer uit Noord-Afrika en het Verre Oosten opmerkelijk.

TABEL 62

Aandeel van de landengroepen in de BLEU-invoer van kleding (exclusief breigoed) ¹⁰

	1986	1992
West-Europa	85	76
Oost-Europa	3	4
Verre Oosten	3	5
Noord-Afrika	7	10
Rest	2	5
	100	100

Binnen de landen van de Middelandse Zee is Tunesië onze grootste leverancier en in minder mate Marokko en Turkije. Beide laatste landen voeren toch nog veel meer uit naar de BLEU dan de afzonderlijke landen van het Verre Oosten. Daarvan is Hongkong de grootste leverancier, met een uitvoer naar België die ongeveer even

10. Planbureau op basis van Douanestatistiek NIS (zie hoofdstuk III)

groot is als die van Turkije in 1992, gevolgd door China en Pakistan¹¹.

Toelevering

De belangrijkheid van invoer uit Noord-Afrika heeft te maken met het zogenaamde *Passief Veredelingsverkeer* (PVV).

Het PVV, dat in de E.G. werd gereguleerd in 1982, laat de Europese industriële toe half-afgewerkte produkten uit te voeren om ze buiten de E.G. te laten “veredelen” en ze nadien weer in te voeren met gedeeltelijke of volledige vrijstelling van douanerechten. De bedoeling van dit systeem is de kledingindustrie in de E.G. te behouden en met een “mixed price” de concurrentiepositie ervan te verbeteren¹².

De belangrijkheid van de PVV-trafiek voor kleding wordt door onderstaande tabel geïllustreerd.

TABEL 63

Aandeel van PVV-invoer uit de belangrijkste leverende landen* in % van de totale kledingimport¹³.

	1980	1990
BLEU	38	39
Frankrijk	17	20
Duitsland	36	39
Italië	2	4
Denemarken	48	71
E.G.	30	32

(*) De landen zijn : Joegoslavië, Polen, Tsjechië, Hongarije, Roemenië, Bulgarije, Marokko, Algerije, Tunesië, Egypte, Turkije

De verschillen tussen de vermelde landen zijn vrij groot. De BLEU zit alleszins boven het E.G.-gemiddelde wat erop wijst dat er toch in belangrijke mate gedelocaliseerd is. Uit een enquête omtrent “delocalisatie” die de Kledingfederatie onder haar leden hield in 1993 - en hierop wordt verder in een afzonderlijke paragraaf teruggekomen - is gebleken dat de meerderheid (64 %) van diegenen die delocaliseren dit doen onder vorm van passief veredelingsverkeer. Het opmerkelij-

11. Kledingfederatie. Jaarverslag 92 p. 22.

12. Meer en meer wordt afgestapt van het principe van “mixed price” en wil men gewoon de goedkoopste prijs (Dr. M. Scheffer o.c. p. 110)

13. L’observatoire européen du textile et de l’habillement : L’industrie des textiles et de l’habillement de la CEE 90/91 - Rapport préparé par l’OETH à la demande de la DG III de la Commission Européenne Bruxelles, juin 1992.

ke hoge cijfer voor Denemarken wijst erop dat een deel van de kledingimport transiteert via dat land.

De toelating tot PVV wordt in de verschillende lidstaten anders opgevat bij gebrek aan expliciete gemeenschappelijke criteria. "In Nederland, Duitsland en Griekenland wordt de toegang zeer soepel gereguleerd. In België, Frankrijk, Italië en Spanje zijn er veel striktere regels van toepassing." ¹⁴ In België stoelt het PVV op de twee volgende voorwaarden :

1. het PVV mag max. 35 % van de door het bedrijf in België gerealiseerde toegevoegde waarde bedragen;
2. de toekenning van de vergunning hangt af van het behoud van de werkgelegenheid ten belope van 95%.

De dienst "Multilaterale en Tarifaire Vraagstukken" van de Administratie van Economische Zaken vraagt aan de bedrijven hun aanvraag te motiveren, maar geeft toe dat het moeilijk is die motieven in de praktijk te controleren.

Maakloon

De belangrijkheid van het PVV komt ook tot uiting in de cijfers omtrent het maakloon. Op basis van gegevens uit de produktiestatistieken van het NIS, komt de kledingfederatie in haar jaarverslagen tot gegevens omtrent het maakloon die sterk afwijken van de data uit de betalingsbalans (zie hoofdstuk IV. B.). Onderstaande tabel vergelijkt beide cijfergegevens.

	NIS en Kledingfederatie (Kleding en Textiel)	NBB (Schoenen en Kleding)
	(in miljarden)	
1987	2.2	2.3
1988	2.0	2.1
1989	2.4	2.7
1990	4.2	3.5
1991	6.9	2.1
1992	9.2	2.9
1993	12.0	-

De verklaring voor die enorme verschillen, die maken dat ook de ontwikkeling verschillend is, vindt zijn oorsprong in het feit dat een grote kledingmultinational sinds een paar jaar borg staat voor 3/4 van het maakloon. Hoewel een verschil van 6 miljard in 1992 toch heel

14. Kledingfederatie : Jaarverslag 92, p. 49

veel is. Omdat het om een multinational gaat, is die waarschijnlijk bij de NBB als groothandelaar of financiële holding gecatalogeerd op basis van zijn BTW-nummer en worden de transacties daarvan niet bij de kledingsector gerekend. Dit is een probleem dat zich ook voordoeft bij de balanscentrale en bij de GOM's waar het ook moeilijk lijkt de bedrijven een juiste NACE-code mee te geven.

Dit feit brengt mee dat niet alleen de sectorale indeling van het loonwerk op basis van de gegevens van de NBB vanaf 1990 met de nodige voorzichtigheid moet benaderd worden maar ook de spreiding van dat loonwerk over de landen. Waarschijnlijk zal het aandeel van Tunesië groter zijn dan men kan opmaken uit de gegevens van de betalingsbalans.

Eens te meer is daarmee de zwakte van ons statistisch apparaat aangetoond.

Loonkost

Uit het voorgaande blijkt dat het Passief Veredelingsverkeer erop gericht is een competitieve "mixed price" te bekomen. De lagere lonen in de andere landen staan daar borg voor.

Wat is er nu precies waar van het verhaal omtrent de lage-loonlanden? Het is zeer moeilijk precieze en vergelijkbare gegevens te bekomen niettegenstaande vanuit het Planbureau meerdere pogingen in die zin werden ondernomen. Vast staat alleszins dat de kledingsector arbeidsintensief is : het aandeel van de loonkosten in de toegevoegde waarde bedraagt 76% en kan bij K.M.O.'s zelfs oplopen tot 83%¹⁵.

De volgende losstaande elementen uit verschillende bronnen werpen toch een licht op de inderdaad grote loonverschillen met andere landen.

15. Bijzondere raadgevende Commissie voor Textiel en Kleding : Forum-verslag o.c. , p. 5.

*Iste Bron**Comitextil***TABEL 64**Loonkost in de confectieindustrie (*) in dollar in 1991
(index België = 100)

België	100.0
West-Duitsland	117.8
Frankrijk	98.7
Engeland	63.6
Ierland	57.6
Spanje	56.6
Griekenland	33.8
Portugal	17.1
Turkije	18.3
Tunesië	11.6
Marokko	7.5
Taiwan	29.7
Hongkong	27.0
Zuid-Korea	21.9
Singapore	15.7
Thailand	5.5
Maleisië	4.9
Philippijnen	3.6
Indië	2.0
Pakistan	1.9
Indonesië	1.5
Hongarije	9.5
Tsjechië	5.1
Polen	4.3
Roemenië	2.2

(*) *Comitextil : Le textile : une industrie pour l'Europe 22.10.1993, Tabel 22,*
Bron : Robbin september 1992.

2de Bron

Getuigenis van de h. M. Staels, Gedelegeerd Bestuurder van Staels Borco op het forum over Internationale Concurrentie en delocalisatie op 14.12.93

TABEL 65

Loonkost per uur van een stikster in BF

	1974	1991
België	145	495
Tunesië	25	39
% van België	17%	8% ^a

a. de ontwaarding van de Dinar speelt een rol

3de Bron

De h. H. Santens, Voorzitter van de Belgische kledingfederatie en Voorzitter van de International Apparel Federation in het dossier Confectie in Trends van 3.6.93.

TABEL 66Loonkost per maand van een confectiearbeidster ¹⁶

België	79.000 BEF
Duncerque	- 20.0 %
Engeland	- 50.0 %
China	48 arbeiders voor het Belgisch loon
Rusland	90 arbeiders voor het Belgisch loon
Viëtnam	92 arbeiders voor het Belgisch loon

Er blijken bijgevolg grote verschillen te bestaan tussen de loonkost in België en die in de lage-loonlanden. Die verschillen zijn zo groot dat een verlaging van de Belgische loonkost alleen voor gevolg zou kunnen hebben dat we competitiever worden t.o.v. onze buurlanden - wat op zichzelf al een positief effect zou hebben vermits er ook daarmee verschillen blijken te zijn - maar het kan de delocalisatie van goedkope massaproductie die niet op zeer korte termijn hoeft geleverd te worden duidelijk niet verhinderen.

Distributie

Eén van de belangrijke factoren in het delocalisatieproces in de kledingsector blijkt het feit te zijn dat grote distributieondernemingen zich bevoorraden in lage-loonlanden of op basis van eigen ontwerpen in die landen producten laten maken.

16. Deze cijfers komen ongeveer overeen met een gelijkaardige vergelijking in het *rapport Arthuis* p. 49.

Door hun machtspositie en het zoeken naar de laagste prijzen vinden grote distributeurs toeleveranciers in lage-loonlanden. Het Duitse *Quelle* zou 2/3e van zijn produkten buiten Europa kopen tegen de laagst mogelijke prijs; het beschikt daarvoor over 25 kantoren om die toeleveranciers te zoeken¹⁷. Ook het kledingbedrijf *Boss* beschikt over 15 mensen die permanent instaan voor het zoeken naar de meest geëigende toeleveranciers. De firma *Benetton* zou beschikken over een netwerk van 450 onderaannemers die 25.000 ambachtstui tewerkstellen¹ waaraan 80 % van de produktie wordt uitbesteed¹⁸.

Dit systeem van onderaanneming heeft het voordeel dat men geen investeringen nodig heeft, dat men geen personeel moet aanwerven of ontslaan, dat als de stijl verandert men gewoon een meer geschikte onderaannemer kiest. De OESO voegt daar aan toe “The application of modern telecommunication networks has facilitated a separation of pre-assembly and assembly activities without sacrificing quality and process efficiency”¹⁹.

België is vertrouwd met het systeem van de grote distributie in de kledingsector. Toen in de jaren 70 de textiel- en kledingnijverheid in moeilijkheden kwam, heeft België met zijn textielplan van 1980 en de daaraan gekoppelde overheidssteun, geopteerd voor het concurrentieel maken van onze industrie via technologische vernieuwing en een merkenbeleid. Nederland daarentegen heeft, in de geest van de uitspraak van Jan Tinbergen “Textiel behoort tot de derde wereld”, minder overheidsgeld geboden voor industriële vernieuwing. De Nederlandse Kleding en Confectienijverheid is gaan delocaliseren en de distributeurs hebben zich ontwikkeld. Het gevolg was dat België werd en wordt overspoeld door een rits²⁰ van grote distributeurs die zich bevoorraden en of laten toeleveren door lage-loonlanden en hun leveranciers door hun machtspositie dwingen lage-loonlanden op te zoeken.

Momenteel proberen Zweedse, Franse en Spaanse distributeurs een plaats op de markt te veroveren. De daaruit voortvloeiende prijzenkonkurrentie dwingt de producenten eens te meer tot delocalisatie.

Vandaar dat de Sectoriële Commissie Textiel en Confectie van de SERV duidelijk durft te stellen :

“De grote distributieconcerns, die steeds meer en meer voor eigen re-

17. Bijzondere Raadgevende Commissie voor Textiel en Kleding, o.c., p.18

18. Laurent Carroué. Le naufrage des industries textiles européennes. Le monde Diplomatique 18.12.93.

19. Trends 13.6.94.

20. C & A, P & C, Zeeman, Hey, McIntosh, Marca, Superconfex, M & S, Mac & Maggie, Hunkemöller, Apolody, Oki-Doki, Claudia Sträter ...

kening laten produceren in de lage-loonlanden zijn mede oorzaak van de teloorgang van de eigen industrie”²¹.

De problematiek van de distributie in verband met delocalisatie wordt uitvoerig behandeld in een afzonderlijk hoofdstuk van dit rapport.

Delocalisatie

Naar aanleiding van vragen van het Planbureau omtrent de delocalisatie in de sector heeft de Kledingfederatie in september 1993 een enquête gehouden bij haar ±500 leden. Bijna 40% van de aangeschrevenen, zijnde 200 ondernemingen, hebben meegewerkt aan de enquête²².

Wat hiervoor reeds vermeld werd, wordt door de enquête bevestigd: 47% van de ondernemingen produceert in het buitenland of laat via toelevering in het buitenland produceren. Dit laatste is via het passief veredelingsverkeer, voor 64% van de gevallen de meest voorkomende vorm van delocalisatie. De directe investeringen komen in 16% van de bedrijven voor en 20% van de respondenten gebruikte zowel de directe investering als het passief verdelingsverkeer als vorm van delocalisatie.

Bijna de helft (48%) van de delocaliserende bedrijven produceert op dit ogenblik reeds meer dan de helft van zijn omzet in het buitenland en 80% daarvan denkt dat dit aandeel in de toekomst zal toenemen.

21. Renaat Soenens namens de Sectoriële Commissie Textiel en Konfektie SERV-Snelbericht, okt. '93, p. 15.

22. Bijzondere Raadgevende Cie textiel en Kleding : Forumverslag O.C. pag.6-7.

De delocaliserende bedrijven uit de enquête produceren of laten produceren in de volgende landen :

29%	van de bedrijven produceert in Afrika (vooral Tunesië (2/3) en in veel mindere mate Marokko (1/5))
26%	van de bedrijven produceert in Oost-Europa (vooral Polen (12%) en Hongarije (5%) maar ook in Tsjechië, Slowakije, Roemenië, Bulgarije en Oekraïne)
20%	van de bedrijven produceert in de E.G. (Portugal (1/3) en Italië (1/5))
15%	van de bedrijven produceert in Zuid-Oost Azië (vooral in China (50%) en verder in Hongkong, Taiwan, Pakistan, Thailand en Vietnam)
10%	van de bedrijven produceert in Turkije, Malta en in Slovenië, Kroatië en Macedonië.
<hr/>	
100%	

Uit de enquête is ook gebleken dat de delocalisatie in de jaren 80 en vooral na de val van de Berlijnse muur, in een stroomversnelling is terechtgekomen. Niet minder dan 48% van de delocalisatiebeslissingen werden de jongste drie jaren genomen, met een piek in 1992.

Een lichtpunt

Net zoals bij de schoennijverheid stelt men bij de kledingnijverheid vast dat er minder ineens en minder lang op voorhand wordt besteld. Producenten moeten snel en met kleine hoeveelheden kunnen leveren. Mode en kwaliteit spelen een grotere rol. Waar er vroeger twee kollekties nodig waren, evolueert men nu naar 4 tot 6 kollekties per jaar. Dat alles maakt dat een kollektie waar vroeger 3 maand aan gewerkt kon worden, nu in drie weken moet klaar zijn. Om die steeds kleinere reeksen zo snel mogelijk te kunnen leveren moeten de bestellingen uitbesteed worden bij verschillende lokale loonwerkers die kwaliteitsprodukten kunnen afleveren. In dit kleinere marktsegment van het hogere gamma waar op korte termijn moet geleverd worden, dreigt dan ook geen delocalisatie. Op dit vlak is er, net als bij de schoenindustrie, nog een toekomst weggelegd. Hoewel ... vermits Oost-Europa nu al goede kwaliteitsprodukten levert, blijft de vraag of de lagere lonen geen aantrekkelijke perspectieven zullen bieden om ook de produkten van het hogere gamma daar te gaan produceren.

Kritieken

Het is niet de bedoeling hier in te gaan op alle details en scheeftrekkingen van het Passief Veredelingsverkeer. Evenmin wordt in detail ingegaan op het Multivezelakkoord en de Uruguayronde. Enige informatie omtrent die laatste onderwerpen zal men vinden bij het hoofdstuk over de Textielnijverheid.

Volledigheidshalve geven we een zeer bondig inzicht in de belangrijkste kritieken die door de Kleding- en Confectienijverheid worden geuit omtrent de verschillende internationale reglementeringen en concurrentievervalsende situaties :

1. Verschillende toepassing in de lidstaten van het Passief Veredelingsverkeer.
2. Geen wederkerigheid in de openstelling van markten. De Kledingfederatie geeft volgend sprekend voorbeeld : “een jurk die geproduceerd wordt in een lidstaat van de GATT kan in de Gemeenschap ingevoerd worden tegen 14 % invoerrechten. Al te vaak gebeurt dit zelfs zonder invoerrechten. Anderzijds, wil men een jurk uitvoeren naar bv. Pakistan, dan worden hiervoor 150 % invoerrechten aangerekend !”²³ Korea heeft vanaf 1.1.1994 zijn douanerechten voor badstofartikelen opgetrokken van 9 % naar 50 %²⁴.
Bovenop deze douanerechten komen dikwijls nog supplementaire taksen hetgeen er in feite op neer komt dat deze markten volledig worden afgesloten voor Europese produkten.
3. Overschrijding van invoerquota's.
4. Concurrentievervalsende praktijken (uitvoersubsidies, investeringstoelagen, merkendiefstal, fraude op oorsprong ...). Aan deze bezwaren wordt evenwel tegemoetgekomen in het nieuwe GATT-akkoord (zie textielnijverheid).
5. Ongelijke milieuwetgeving.
6. Ongelijke behandeling binnen de EG bij overheidsbestellingen.
7. Concurrentievervalsende steun aan Portugal door uitzonderlijke compensaties via het Retex-Programma van de EG en op 16.3.94 nog via een uitzonderlijke dotatie van de Europese commissie van 400 mio ECU voor steun aan de Portugese kleding- en textielnijverheid.
8. Traagheid in de reacties op inbreuken op reglementeringen vanwege de Europese Instanties.
9. Kinderarbeid en mensonterende arbeid in sommige lage-loonlanden.
10. Illegale tewerkstelling in Nederland en Frankrijk.

Zwartwerk

De Bijzondere Raadgevende Commissie voor Textiel en Kleding van de Belgische Centrale Raad voor het Bedrijfsleven wijst erop dat er zich in België, net zoals in Nederland en Frankrijk, “kernen van ille-

23. Kledingfederatie : Jaarverslag 1992, p. 43.

24. Febeltex Info-flash, febr. 94.

gale activiteiten ontwikkelen in meerdere grootstedelijke agglomeraties”.

Uit een Nederlandse studie ²⁵ blijkt dat de illegale tewerkstelling in de confectie vrij omvangrijk is. Er werd berekend dat in Nederland reeds 8.000 personen in dat zwarte circuit werken en men verwacht dat hun aantal in 1993 zou zijn opgelopen tot 12.500, hetzij méér dan de legale tewerkstelling !

Belangrijk daarbij is dat wordt vastgesteld dat de illegale ateliers gespecialiseerd zijn in kort-cyclische-mode-artikelen die op bestelling worden gemaakt, terwijl de legale ateliers de grotere zijn die zich toelekken op niet-kort-cyclische confectie zoals kostuums en jassen en op bedrijfskleding.

25. Bureau voor Economische Argumentatie : Illegale confectieateliers, een geïntegreerde bestrijding. Studie gemaakt in opdracht van de Vakraad voor de Confectie-industrie, 1992, 45 p.

*Conclusies voor de
Kledingnijverheid*

Vermits toelevering als een vorm van delocalisatie moet worden beschouwd (zie hoofdstuk II), mag men stellen dat de kledingsector reeds bijna voor de helft is gedelocaliseerd.

Onder druk van de grote loonverschillen mag men verwachten dat de minder tijdsgebonden produktie zich in de toekomst nog verder zal delocaliseren. De konkurrentieslag tussen de internationale kledingdistributeurs zal daarbij een doorslaggevende rol spelen. De distributieslag, de lage lonen en de nabijheid van Oost-Europa maken dat men in de toekomst een verdere delocalisatie naar Oost-Europa mag verwachten.

De reeds eerder genoemde studie van Dr. Scheffer stelt dat meer in het bijzonder in Frankrijk, Italië en België een herstructurering van de kledingnijverheid mag worden verwacht omdat de distributiesector er de macht krijgt die het in Duitsland en Nederland al heeft veroverd ^a.

De sector verwacht heil van maatregelen die erop gericht zijn om te verhelpen aan de hiervoor genoemde hindernissen in de internationale reglementeringen en concurrentie. Toch kan de vraag gesteld worden of zulks fundamenteel naar de toekomst toe de echte oplossing is en of niet veeleer moet gezocht worden naar specifieke marktniches. Eén daarvan is ongetwijfeld het modegerichte kwaliteitsprodukt in het hogere gamma met specifieke kleurpatronen en met kleine produktiereeksen die just-in-time moeten geleverd worden. Hier dient dan wel opgemerkt te worden dat precies in die marktniches het zwartwerk welig tiert wat betekent dat het competitief voordeel van lage lonen zich, illegaal maar reëel, in eigen land begint te nestelen.

a. Dr. Scheffer : o.c., p. 120.

4. DE TEXTIELNIJVERHEID

Situatieschets

Tussen 1975 en 1990 werden in België 471 bedrijven gesloten²⁶. De tewerkstelling is in die 15 jaar bijna gehalveerd. De vermindering van de tewerkstelling, die opmerkelijk was tussen 1975 en 1980, blijft, maar minder uitgesproken, aanhouden tot op de dag van vandaag.

1975 :	94.685
1980 :	66.470
1985 :	60.929
1990 :	54.189
1992 :	49.066

De activiteit situeert zich voor 85% in Vlaanderen en voor 15% in Wallonië. In Brussel is er nauwelijks enige textielactiviteit.

Die ± 50.000 werknemers die de sector momenteel telt, zijn verdeeld over 5 produktiestadia :

1. het fabriceren van vezels;
2. het spinnen;
3. het weven, breien en tuften;
4. het veredelen (verven e.d.);
5. de afwerking en de confectie.

Alle grote textiellanden waaronder België maar ook ontwikkelingslanden zoals China, Zuid-Korea en Turkije hebben zulk een totale “textielketting” die de vijf produktiestadia omvat.

De ontwikkelingslanden hebben zich in eerste instantie toegelegd op de kledingnijverheid maar zijn gaandeweg aan “stroomopwaartse integratie” gaan doen om de invoer van de basisprodukten te vermijden. Dit wil zeggen dat ze meer en meer ook zijn gaan weven en zelfs vezels zijn gaan maken²⁷.

De textielproducenten leveren 3 groepen van produkten :

1. textiel voor kleding;
2. interieurtextiel : huishoudlinnen, meubileringsstoffen en tapijten²⁸ (stelt 15.000 (30%) van de 50.000 werknemers tewerk);

26. De meeste cijfers komen van de Bijzondere Raadgevende Commissie Textiel en Kleding, o.c.

27. Dr. M. Scheffer, o.c. p. 105.

3. textiel voor technische en industriële toepassingen.

Het grootste deel ($\pm 23\%$) van de 50.000 werknemers is in België tewerkgesteld in de tapijtnijverheid. De tapijtsector is een belangrijke specialiteit voor ons land. Het is trouwens de enige deelsector waar de werkgelegenheid over de periode 1973-92 niet is gedaald.

Niettegenstaande de globale daling van de werkgelegenheid in de textielnijverheid is de produktie toegenomen wat wijst op een toegenomen produktiviteit. Vooral de produktie van tapijten in synthetische vezels noteert een sterke groei (+ 272 % in volume tussen '78 en '92) maar ook de produktie van kunstmatige viscosegarens en van weefsels van kunstmatige en synthetische continugarens kent een opmerkelijke groei.

Door die evolutie houdt de Belgische produktie beter stand dan in de meeste andere Europese landen, met uitzondering evenwel van Ierland en Italië die een sterkere produktietoename dan België realiseren.

Buitenlandse Handel

Zowel de invoer als de uitvoer van textiel situeert zich rond de 5 % van de totale BLEU-goederen in- en uitvoer. De invoer bedraagt, om precies te zijn, 4.5 % (180 mia) van de totale invoer en de uitvoer 5.8 % (232 mia) van de totale uitvoer in 1992. Daarmee is tegelijk aangegeven dat, in tegenstelling met de kledingnijverheid, de handelsbalans voor textiel steeds positief is (+ 51 mia in 1992).

De drie belangrijkste uitvoerprodukten zijn :

1. tapijten met 75 mia in 1992;
2. weefsels met 42 mia in 1992;
3. technische artikelen met 32 mia in 1992.

De drie belangrijkste invoerprodukten zijn :

1. breigoed met 51 mia in 1992;
2. garens met 40 mia in 1992;
3. weefsels met 30 mia in 1992.

Uit de volgende statistiek, met de belangrijkste wereldleveranciers van textiel, blijkt dat :

1. Duitsland veruit het belangrijkste uitvoerland blijft maar dat het zijn positie stabiliseert.

-
28. Vlaamse tapijten vormen 35 % van de Europese Produktie met 4 grote bedrijfsgroepen : Associated Weavers, Balta, Beaulieu en Depoortere. In totaal zijn er ongeveer 70 producenten.
-

2. De BLEU een belangrijker plaats inneemt dan zijn burens Frankrijk, Nederland en Engeland.
3. Hongkong, Taiwan, Korea, Indonesië, Pakistan en China de grote groeiers zijn.

TABEL 67

Aandeel in de wereldinvoer van de belangrijkste leveranciers van textiel²⁹

	1980	1991	1992
Duitsland	11.3	11.3	11.9
Hongkong	3.2	8.4	
Italië	7.4	8.0	8.7
China	4.5	6.9	7.3
Taiwan	3.2	6.3	6.5
Korea	4.0	6.2	7.0
Pakistan	1.6		3.1
Indonesië	0.1	1.5	2.4
BLEU	6.4	5.4	5.5
Frankrijk	6.1	5.0	5.4
Engeland	5.6	3.6	3.7
Nederland	4.0	2.5	2.5

Als men, in onderstaande tabel, de spreiding van de textielinvoer van de BLEU bekijkt, dan stelt men alleszins vast dat het overgrote deel van de invoer uit West-Europa komt (84%). Uit deze statistiek komt evenwel eens te meer duidelijk de opkomst van het Verre-Oosten naar voor maar de procentuele toename is kleiner dan men zou verwachten. Zowel het hoge percentage voor West-Europa als het lage percentage voor het Verre-Oosten bevestigen het feit dat ons land veel textielprodukten betreft uit andere landen van de EU die het label van EU-oorsprong kregen omdat zij er meerdere bewerkingen hebben ondergaan maar in feite van elders komen, zoals bijvoorbeeld Turks garen dat in Duitsland tot doek werd geweven en daar werd bedrukt alvorens het geïmporteerd werd in België. Die onrechtstreekse invoer is moeilijk te kwantificeren.

29. GATT. Le Commerce International 1991-92, p. 56 en 1993, p. 66.

TABEL 68

Aandeel van de landengroepen in de BLEU-invoer van textiel³⁰

	1986	1992
West-Europa	85.2	84.1
Oost-Europa	2.6	2.1
Verre-Oosten	6.2	8.0
Noord-Afrika	1.2	1.1
Rest	4.8	4.7
Totaal	100.0	100.0

Wat de rechtstreekse invoer uit het Verre-Oosten betreft, blijkt het dat die invoer vooral is toegenomen bij de bewerkte textielvezels en spinnerijprodukten. Het Verre-Oosten voert zijn aandeel in de BLEU-invoer over de landengroepen van die produkten op van 10 % in 1986 naar 20,5 % in 1992. Dit betekent dat reeds 1/5 van de invoer van textielvezels en spinnerijprodukten van de BLEU afkomstig is uit het Verre-Oosten.

De scherpe internationale concurrentie voor garens en stoffen is niet alleen in de BLEU voelbaar maar in de ganse E.G. "L'Inde, la Chine, le Pakistan et l'Indonésie se trouvent désormais parmi les plus importants fournisseurs de fils et de tissus de la Communauté"³¹.

Het Multivezelakkoord en de Uruguayronde

De wereldhandel in textiel- en kledingprodukten wordt geregeld door het *Multivezelakkoord (MVA)*. Het MVA is een uitzonderingsregime op de regels van de GATT en dateert van januari 1974. Het MVA is een tijdelijk uitzonderingsregime maar het werd sinds 1974 reeds 3 maal verlengd. Het werd ondertekend door 44 landen³².

Het MVA is er gekomen omdat de internationale handel in textiel- en kledingprodukten volledig ontregeld dreigde te geraken. De opkomst van nieuwe producenten in de ontwikkelingslanden, voor dewelke textiel en kleding tot de belangrijkste uitvoerprodukten behoren,

30. Planbureau op basis van douanestatistiek (zie hoofdstuk III), (onder textiel valt hier : bewerkte textielvezels, spinnerijprodukten, garens, weefsels, tapijten, breigoed, vilt, wasdoek, overige textielprodukten).

31. C.E. (DG III-E-4) Rapport sur la compétitivité de l'industrie européenne des textiles et de l'habillement 21.10.1993, p. 17.

32. Argentine, Autriche, Bangladesh, Brésil, Canada, CEE, Chine, Colombie, Corée, Costa Rica, Egypte, El Salvador, Etats-Unis, Fidji, Finlande, Guatemala, Hongkong, Honduras, Hongrie, Inde, Indonésie, Jamaïque, Japon, Lesotho, Macao, Malaisie, Mexique, Norvège, Pakistan, Panama, Paraguay, Pérou, Philippines, Pologne, République dominicaine, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Singapour, Sri Lanka, Suisse, Thaïlande, Turquie et Uruguay.
(GATT - Press release - 9.12.93)

zorgde voor een ontwrichting van de markt in het Westen. Om niet voor elk artikel, dat marktverstoring werkte, de vrijwaringsclausule van artikel 19 van de GATT in te roepen, werd besloten tot een regulerende aanpak van de internationale handel in textiel en kleding. Vandaar het Multivezelakkoord.

Het MVA vertrekt van een aantal quota die de uitvoerende landen (meestal lage-loonlanden) moeten respecteren. Aan deze quota zijn groeipercentages verbonden en bovendien werd bij elke verlenging van het Multivezelakkoord (1978, 1981 en 1986) een grotere liberalisering ingebouwd. Tevens werd voor de Oosteuropese landen de quota van 1991 en 1992 opgetrokken en zullen ze vanaf 1993 gra-
dueel volledig verdwijnen (met uitzondering van Bulgarije)³³. Dit alles heeft voor gevolg gehad dat de quota vaak niet meer regulerend werken, omdat zij voor de meeste produkten niet meer worden opgevuld. Uit een studie van Comitextil³⁴ blijkt dat de gemiddelde benutting van de aan de ontwikkelingslanden toegestane quota (buiten PVV) amper 69 % bedraagt voor de gehele EG. Dit betekent dat de ontwikkelingslanden veel meer ruimte hadden om te verkopen dan ze effectief hebben benut.

“ Ondanks het Multivezelakkoord is de druk van de lage-loonlanden tussen 1986 en 1991 toegenomen. Tijdens deze periode is de Multivezelakkoord-invoer van textiel en kleding in de BLEU sterker toegenomen dan in de gezamenlijke Europese Gemeenschap. In die periode werd ook een verschuiving in leverancierslanden vastgesteld. De invoer uit de traditionele leverancierslanden zoals Hongkong, Zuid-Korea en Taiwan is stabiel gebleven en gaat in een aantal gevallen zelfs achteruit. Zij werden voorbijgestoken door de nieuwkomers Turkije, China, India, Indonesië en Pakistan. Deze ver-
ruimde waaier van landen maar ook van de produkten verklaart de invoerexplosie vanaf 1986.

De grote verscheidenheid in produkten en leveranciers beperkt de regulerende werking van het Multivezelakkoord. Het Multivezelakkoord dekt nog slechts de helft van de handel. Uit een onderzoek naar de invoerontwikkeling in 1990 en 1991 blijkt dat de aan quota onderhevige invoer langzamer is toegenomen dan de invoer van produkten die buiten de quota vallen (de korf).

Om het hoofd te kunnen bieden aan de moeilijkheden van de textiel- en kledingindustrie heeft de EG, op vraag van de Europese beroepsfederatie ECLA, er eind 1992 mee ingestemd voor een aantal

33. Commission Européenne (DG III) Rapport sur la “compétitivité de l’industrie européenne des textiles et de l’habillement; 21.10.93, p. 48.

34. Comitextil. Evolution de l’accès au marché et des importations provenant des pays AMF en 1991, 22.06.1992, tab. 3.

koppels produkt/land opnieuw quota in te voeren (systeem van “uit de korf lichteing”)³⁵.

In het raam van de Uruguayronde werd overeengekomen dat de bilaterale besprekingen voor Textiel en Kleding van het MVA, zouden worden opgenomen in de GATT. Hierdoor zouden de kwantitatieve restricties verdwijnen en zouden alleen de douanerechten overblijven als protectie-instrument en verlaagd worden.

Op 9 december 1993 werd door het Textielcomité van de GATT evenwel beslist dat het MVA alleszins wordt verlengd tot 31.12.1994 en dat alle restricties van het MVA die op 31.12.94 nog van kracht zouden zijn, dat ook zouden blijven tot ze worden opgeheven of zouden opgenomen worden in de GATT³⁶. Voor die opname in de GATT is een overgangperiode voorzien die begint in 1995 en eindigt in 2005.

Door het GATT-akkoord zal de wereldhandel in textiel- en kledingproducten versneld worden vrijgemaakt. “In feite zal reeds na 7 jaar meer dan 50% van de vandaag nog onder de quota geplaatste textielproducten (45% van de totale invoer) volledig vrij zijn. De produkten die vrij zullen worden gemaakt, zullen worden gekozen door de invoerende landen. De invoer van de meest gevoelige textielproducten kan hiermee nog enige tijd aan banden worden gelegd”³⁷.

Dit alles neemt niet weg dat de afschaffing van de quota's op termijn de invoer zal doen toenemen en dat de textiel- en ook de kledingindustrie marktaandeelen zullen verliezen en bijgevolg ook arbeidsplaatsen.

Delocalisatie

In tegenstelling tot de kledingnijverheid, die arbeidsintensief is, is de textielnijverheid kapitaalintensief. De loonkost is dan ook niet zulk een doorslaggevende delocalisatiefactor als bij de kledingnijverheid.

Toch moet een onderscheid gemaakt worden naargelang het type van textielprodukt. Aan de ene kant stelt men vast dat standaardgarens en basisdoek al massaal worden ingevoerd in Europa omdat de spinnerijen en weverijen van de grondstofproducerende landen de garens en het basisdoek goedkoper kunnen maken.

Gaandeweg zullen meer en meer ontwikkelingslanden de ganse textielketting gaan beheersen en ook de laatste schakels, de veredeling en de afwerking toevoegen aan hun produktiepakket. De eerder genoemde sterke toename van de Belgische invoer van bewerkte

35. Kledingfederatie : Jaarverslag 1992, p. 46.

36. GATT : Nouvelles de l'Uruguay-round, 14.12.93, p. 13.

37. Febeltex Info-flash dec. 93 en jan. 94.

textielvezels en van spinnerijproducten uit het Verre-Oosten, wijst in die richting. Welke bedrijven van kledingtextiel, van interieurtextiel, van technisch textiel en van de veredeling bedreigd kunnen worden, is moeilijk in te schatten.

Een speciale opmerking dient gemaakt omtrent de Belgische tapijtsector. Die heeft al talrijke vestigingen in het buitenland (cfr. hoofdstuk III). Een combinatie van factoren heeft daarin een rol gespeeld: marktpenetratie is daarbij zeker belangrijk maar de talrijke delocalisaties naar Noord-Frankrijk wijzen op het bestaan van andere gunstige vestigingsfactoren zoals goedkope bedrijfsterreinen en lagere loonkosten.

Loonkost

Hoewel de loonkost algemeen genomen voor de textielnijverheid een minder determinerende rol speelt om te delocaliseren, neemt dit niet weg dat de loonverschillen met de buurlanden toch de concurrentiepositie aantasten. Samen met andere factoren kunnen de loonverschillen dan wel een invloed uitoefenen om te delocaliseren naar buurlanden. Vandaar dat men Belgische bedrijven noteert in Noord-Frankrijk.

De onderstaande tabel spreekt voor zich. In vergelijking met de uurloonkost in de textielsector in onze voornaamste buurlanden is de positie van de Belgische textielindustrie er sterk op achteruitgegaan in vergelijking met Italië en met het Verenigd Koninkrijk tussen 1992 en 1993. Frankrijk wordt competitiever, terwijl Nederland zich ongeveer op dezelfde plaats als België situeert voor wat de looncompetitiviteit betreft. De Duitse Bondsrepubliek is het enige land dat een hogere loonkost kent dan België.

De voornaamste verklaring voor deze evolutie is voornamelijk te vinden in de belangrijke wijzigingen die zich in september 1992 in de muntpariteiten voorgedaan hebben. Inderdaad, de devaluatie van de Italiaanse en Britse munt, maar ook van de Spaanse munt heeft in die landen een grotere loonkostcompetitiviteit teweeggebracht ³⁸.

38. Febeltex : Commentaar en Statistieken.

TABEL 69

Uurloonkost in ECU - Textielarbeiders - België = 100 (*)

	Duitsland	Frankrijk	Italië	Nederland	Verenigd Koninkrijk
1.1.1982	92	80	85	95	76
1.1.1983	104	83	101	105	81
1.1.1984	103	87	106	101	81
1.1.1985	99	87	105	96	75
1.1.1986	103	87	98	95	71
1.1.1987	104	82	101	97	59
1.1.1988	106	81	101	100	64
1.1.1989	106	79	103	97	71
1.1.1990	104	78	107	96	62
1.1.1991	104	76	108	100	66
1.1.1992	103	74	110	98	65
1.1.1993	104	73	92	98	56

(*) Bron : Comitextil

Kwetsbaarheid

In België dient 50% van de textielproductie voor de kledingnijverheid. Indien de kledingsector in de toekomst nog verder zou delocaliseren, of indien de invoer ervan zou toenemen, dan zou ook de textielsector, met weverijen, spinnerijen en vooral verdelingsbedrijven, bedreigd zijn.

Uit een studie van FEBELTEX³⁹ blijkt evenwel dat voor de textielproducenten de cliënten in Oost-Europa en Noord-Afrika binnen geografisch bereik liggen. Indien de kledingnijverheid zijn delocalisatie tot die regio beperkt, dan vormt dat geen bedreiging van onze textielproducenten. Die bedreiging wordt echter reëel indien de kledingindustrie zich meer zou verplaatsen naar het Verre-Oosten.

Het gevaar voor een meesleepeffect van de kledingsector is dus niet zo groot als men op het eerste zicht mag verwachten omdat de kledingproductie zich eerder via toelevering richt naar Noord-Afrika en misschien in de toekomst naar Oost-Europa (zie in dat verband het hoofdstuk over de kledingnijverheid in dit rapport).

39. Febeltext: Het belang van het behoud van de gehele textielketting., Info Economische Studies, nr. 3, dd.1993

Een lichtpunt

Net zoals bij de kledingnijverheid en bij de schoennijverheid zal er in ons land ongetwijfeld een plaats blijven voor de textielprodukten van het hogere gamma. Dat kan gaan van bepaalde garens en weefsels met speciale kleurpatronen over brandvertragende weefsels tot textiel met specifieke industriële toepassingen. Kortom produkten die slechts via R&D kunnen gerealiseerd worden. In die marktniches is het gevaar voor delocalisatie voorsnog onbestaande ⁴⁰.

Het blijkt dat de consumptie in Europa van technisch textiel achterop loopt in vergelijking met de consumptie in de USA en Japan. In Europa bereikt de consumptie van technisch textiel 18 % van de totale textielconsumptie terwijl de USA 22 % haalt en Japan zelfs 39 %. Ter illustratie van de belangrijkheid van industrieel textiel kan vermeld worden dat in de autonijverheid ongeveer 20 kg. textiel per voertuig wordt gebruikt ⁴¹. Er zijn bijgevolg nog mogelijkheden tot expansie.

Kritieken

De belangrijkste kritieken op reglementeringen en concurrentieverstorende praktijken die genoemd werden in verband met de kledingnijverheid (zie het hoofdstuk hiervoor) gelden eveneens voor de textielsector.

Meer specifiek werden volgende bijkomende bezwaren geuit :

- Er valt, zelfs officiële, kritiek te noteren op het MVA :
 - Het controlesysteem op de quota zou traag werken en daardoor onvoldoende efficiënt zijn. Een ontwikkelingsland dat begint te produceren heeft nog geen quota en kan bijgevolg vrij exporteren. Als die produktie zo groot wordt dat de ontwikkelde landen reageren door de vrijwaringsclausule in te roepen, dan duurt de procedure bij de Europese commissie soms meer dan een jaar ⁴².
 - Er worden misbruiken genoteerd. China zou geen textielinvoer toelaten en Indië en Pakistan zouden douanetarieven heffen van 60 % tot 90 %.
 - Er zou door de Verenigde Arabische Emiraten, Zuid-Afrika, Hongkong, Macao, Malta en Oost-Europa op een dubieuze manier worden omgesprongen met het label “land van oorsprong” ⁴³

40. Een interessant overzicht van de talrijke onderzoeksdomeinen en nieuwsoortige textielprodukten en -technieken kan men vinden in Comitextil : Le textile : une industrie pour l'Europe 20.10.93 annexe IV “Research Areas and Projects”.

41. Comitextil : Le textile : une industrie pour l'Europe. 20.10.93, p. 3 en 4.

42. Assemblée Nationale Française : Délocalisations économiques à l'étranger : Tome II Auditions, o.c., p. 217.
idem p. 216.

- Er zou aan frauduleuze produktindeling (categorieën zonder quota) worden gedaan.
- Het bestaan van dumpingpraktijken. Bijvoorbeeld voor acrylgarens uit Turkije. Het Franse rapport van de Assemblée Nationale citeert andere voorbeelden van dumping (denim, bouclé, katoendraad, polyesterdraad) en hekelt de lange proceduretijd⁴⁴. (Het nieuwe GATT-akkoord voorziet evenwel in een versnelde procedure.)

*Conclusies voor de
textielnijverheid*

De sector blijft nog een tijd beschermd door het MVA en door de overgangsmaatregelen voorzien in het kader van de GATT.

De kans bestaat dat de productie van het basisgaren en het basistextiel zich in de toekomst verder zal delocaliseren naar het Verre-Oosten en in mindere mate naar Oost-Europa. Alles hangt ervan af in hoeverre die landen hun textielketting zullen uitbouwen.

Bij de tapijtsector, die zo belangrijk is voor ons land, zijn de loonkosten niet belangrijk en bestaat er bijgevolg geen direct gevaar voor delocalisatie.

Aangezien 50% van de Belgische textielproductie dient voor de kledingnijverheid is de houding van die laatste sector t.o.v. delocalisatie van groot belang. Een meeslepende delocalisatie naar het Verre-Oosten lijkt dan ook minder reëel dan een delocalisatie naar Oost-Europa al dient gezegd dat zelfs Oost-Europa binnen de geografische bereikbaarheid van onze textielnijverheid blijft.

De gevolgen van de GATT-akkoorden zijn niet precies gekend. Wat men met zekerheid weet, is dat de invoer uit de ontwikkelingslanden zal toenemen en dat dit verlies van marktaandeelen arbeidsplaatsen zal kosten.

Maar er zijn ook hoopvolle tendensen. Eens te meer bieden enerzijds een groeiende noodzaak aan just-in-time leveringen en anderzijds een toenemende behoefte aan hoogwaardig en gespecialiseerd textiel potentiële perspectieven. In zoverre zelfs dat "Cette mutation technologique aurait même provoqué, selon certains, un retournement de tendance dans la localisation des avantages comparatifs en faveur des entreprises situées dans les pays plus industrialisés. Celles-ci pourraient bénéficier en effet d'un accès direct aux innovations technologiques (notamment en raison de leur intégration dans des

43. Textielfederatie : Jaarverslag 1992, p. 24.

44. Assemblée Nationale Française, o.c., Tome II, p. 217.

“clusters” groupant les secteurs produisant des équipement et des matériaux) et d’un stock de ressources humaines plus qualifiées”⁴⁵.

Vandaar dat Febeltex terecht stelt: “Onderzoek en Ontwikkeling van de textielsector moeten als een strategische factor voor de toekomst van de textielactiviteit in ons land worden beschouwd”⁴⁶.

Het is zeer moeilijk om te bepalen in welke mate de delocalisatietrend de Belgische textielnijverheid zal treffen. Er zijn teveel determinanten en factoren die daarbij een rol spelen. Toch kan men stellen dat de textielsector, voornamelijk als gevolg van de grotere kapitaalsintensiteit, minder gevaar op delocalisatie vertoont dan bijvoorbeeld de kleding- of confectienijverheid. Anderzijds stelt men vast dat heel wat textielbedrijven, vooral in Vlaanderen, het industrieel klimaat ongunstig vinden, en hun expansieplannen elders wensen te realiseren, maar daarom niet ver van het moederbedrijf. Zo blijken Wallonië, maar vooral Noord-Frankrijk meer aantrekkelijke investeringsplaatsen te worden.

Het blijkt tenslotte dat ook de wijzigende milieureglementeringen een determinerende rol beginnen te spelen bij het bepalen van een produktielocalisatie temeer daar vooral bij de toekomstgerichte en beloftevolle technische textielprodukten milieutechnische problemen rijzen.

45. CE (DG III - E - 4) O.C. p. 31

46. Febeltex : o.c.

TABEL 70

Samenvatting - Bedrijfstakken die reeds delocaliseerden

	Belangrijkste redenen	Vorm	Aantal bedrijven die delocaliseerden	In hoofdzaak naar	Mogelijke bestemmingen in de toekomst	Mogelijke meesleep van andere sectoren	Vermindering van tewerkstelling ^a	Effekt op buitenlandse handel	Onrechtstreeks effect op werkgelegenheid
DIAMANT	- concurrentie van Indië - lonen - arbeidsreglement	delocalisatie	± 20	Thailand 8 in Sri Lanka	Viëtnam	- machines - RD - certificaten	'75-'92: -66% '80-'92: -59%	toename (Antwerpen blijft handelscentrum)	meer dan compensatie in de diensten-sectoren
SCHOENEN	- concurrentie - lonen	delocalisatie en toelevering	?	Noord-Afrika Portugal	Oost-Europa	- machinebouw - fabrikage van leesten en zolen reeds getroffen	'75-'92: -77% '80-'92: -52%	toename	?
LEERLOOIERIJEN	- lonen - milieukost	toelevering	?	Oost-Europa	-	-	34 % minder in 10 jaar	toename	?
MAROKIJNARTIKELEN	- lonen	delocalisatie	de 2 grote bedrijven van de sector	Oost-Europa	-	-	'75-'92: -69% '80-'92: -53%	?	?
KLEDING	- lonen - invloed van distributie	delocalisatie (36 %) en toelevering (64 %)	47 % van de bedrijven	29 % Afrika 26 % Oost-Europa 20 % Europa (Portugal-Italië) 15 % Zuid-Azië 10 % Turkije e.d.	Oost-Europa	Textiel	'75-'92: -57% '80-'92: -35%	toename	?
TEXTIEL	- lonen - in de toekomst milieukost	toelevering en delocalisatie maar in mindere mate want kapitaalintensief	?	?	Oost-Europa	Veredeling	'75-'92: -48% '80-'92: -26%	reeds 1/5 van invoer vezels en spinnerijproducten uit Verre-Oosten	?

a. niet alleen tengevolge van delocalisatie

B. Bedrijfstakken die recentelijk of deels delocaliseerden

1. Distributie
2. Glasnijverheid
3. De sectoren van Fabrimetal
4. De automobielsector
5. De elektrische en elektronische industrie, de informatica
6. Voedingsnijverheid

1. DE DISTRIBUTIE

1. *De diagnose in Frankrijk : een levendige polemiek*

i. Verslag van de Franse Senaatscommissie (4 juni 1993)

Was, om met de woorden van verslaggever Jean ARTHUIS te spreken, de "grande distribution" een "accélérateur" van het fenomeen of gewoon een "courroie de transmission" ? Het verband laat zich niet gemakkelijk analyseren.

Welke sector zou verantwoordelijk zijn?

"Pour les uns, la responsabilité des "hyper"(hypermarchés) dans le mouvement de délocalisation ne fait aucun doute, et l'argument est même spontanément et fréquemment évoqué... Pour les autres, les industriels eux-mêmes seraient les premiers coupables par une série de comportements suicidaires ne laissant pas d'autre choix que celui des délocalisations."⁴⁷

Een tussenschakel

De verslaggever is geneigd te denken dat "Les grandes surfaces ont été sans doute *une courroie de transmission privilégiée des délocalisations*."⁴⁸

Er zou evenwel geen rechtstreeks oorzakelijk verband bestaan tussen grootdistributie en delocalisatie, meer bepaald omdat de *rechtstreekse* invoer van de supermarkten gering en zelfs marginaal blijft (max. 3%).

47. Rapport au Sénat français, op.cit. , p. 103

48. Ibid, p. 104; door ons in vetjes gedrukt

Niettemin zouden de delocalisaties door *twee aparte mechanismen* in de hand zijn gewerkt :

- door haar beleid van tot het minimum beperkte winstmarges, oefent de grootdistributie rechtstreeks druk uit op de producenten (verkoopsvoorwaarden; omloopsnelheid en betaling van de voorraden;...)
- door het voeren van een lage prijzenbeleid heeft ze zich tegenover de verbruiker verdedigend opgesteld. Maar vermits de prijzenslag verloopt via een kostenslag, dient te worden gezocht naar de beste producten tegen de beste prijs, in Frankrijk, in Europa en in de wereld (D. Bernard, Carrefour).

Grootdistributie, de natuurlijke "partner" van de delocalisatie

"Tout le processus de délocalisation conduit à renforcer la fonction commerciale au détriment de la fonction d'industrialisation". De netwerken van tussenpersonen speelden een sleutelrol.

Maar er speelt nog een bijkomende factor. "Dès lors que le fabricant ne fabrique plus rien mais sous-traite simplement à l'étranger,... la grande distribution peut aussi bien sous-traiter que n'importe quel intermédiaire..."⁴⁹. Des te meer daar ze op financieel en commercieel gebied een zeer belangrijke plaats bekleedt.

Vooruitzichten

Nog steeds volgens het Franse verslag, is het zelfs *waarschijnlijk* dat de bij de grootdistributie *op gang gekomen* delocalisaties in de komende jaren nog zouden gaan toenemen, meer bepaald *als gevolg van de verscherpte internationale concurrentie*.

De penetratie van de grote internationale ketens - door het aangaan van internationale verbintenissen, inzonderheid met Duitse groepen - zou kunnen leiden tot de oprichting van "*mégacentrales d'achat*". Die internationale ketens zouden opnieuw druk op de prijzen gaan uitoefenen en met hun dikwijls van buiten de Gemeenschap afkomstige leveranciers naar Frankrijk komen, waardoor het aandeel van de ingevoerde producten en het belang van de delocalisaties zou toenemen.

Een pessimistisch besluit

Het verslag van de Senaatscommissie eindigt op een kritische en *ronduit pessimistische* toon.

"Après avoir joué un rôle plus ou moins neutre, de courroie de transmission des délocalisations, la *grande distribution*, pourrait en devenir l'un des principaux accélérateurs dans les prochaines années."

49. op.cit., pp. 107 en 108. Alleen al de vier grootste Franse groepen vertegenwoordigen een omzet van bij de 500 miljard FF.

ii. Wat zegt het verslag van de Kamercommissie zes maanden later (ingediend op 1 december 1993) ?

*Een heel wat
voorzichtiger houding*

Zijn de vaststellingen en besluiten van de commissie dezelfde als die van het rapport Arthuis? Het verslag van volksvertegenwoordiger G. CHAVANES is serener.

De commissie heeft - net als de Senaat - onder ede de 34 topverantwoordelijken van het economische leven in Frankrijk gehoord. Onder hen, medevoorzitter Leclerc van de "Association des Centres de distribution" en de voorzitter van de directie van Carrefour.

Deze topmannen van twee van Frankrijks grootste ketens van hypermarkten hebben fel geprotesteerd tegen het feit, dat de grootdistributie wordt afgeschilderd als de "boulevard des délocalisations". Beiden hebben willen aantonen dat de tegen hen geuite beschuldigingen ongegrond zijn en wijzen daarbij graag op het zeer geringe aandeel van hun *rechtstreekse* invoer⁵⁰.

*De grootdistributie,
steunpilaar van de
industrie*

In tegenstelling met de tot dusver geopperde meningen, verdedigden zij *de stelling*, dat de grootdistributie in Frankrijk *heeft bijgedragen tot het behoud van de industriële bedrijvigheid*. "Les industriels français qui ont choisi de livrer à la grande distribution, ainsi que les filiales de sociétés multinationales qui se sont implantées en France avec cet objectif, ont réalisé grâce à la distribution moderne des gains de productivité qui leur ont permis de continuer à produire en France..."

Nog volgens de h. E. Leclerc, "...beaucoup d'industriels français ont délocalisé parce qu'ils sont restés sur des mauvais segments du marché, parce qu'ils ont méprisé la révolution commerciale et n'ont pas su s'adapter à l'évolution de la consommation, parce qu'ils n'ont pas su chercher de nouvelles valeurs ajoutées dans la distribution en repositionnant leurs produits sur des créneaux moins vulnérables à la guerre des prix."

*Gebrek aan
samenwerking*

Hij gaat zelfs verder. Heel wat bedrijfstakken, die zwaar door de delocalisatie werden getroffen (*horloges, speelgoed, textiel, huisinrichting, kleinmeubel*) zijn volgens hem sectoren, *die dikwijls hebben geweigerd om aan de supermarkten te leveren*⁵¹.

50. -3,26% van de omzet, of ongeveer 800 miljoen FF, bij Leclerc. -1,4% van de aankopen van Carrefour; 7,5% als men rekening houdt met de aankopen bij de invoerders. Het beleid van Carrefour - een groep met vestigingen in tal van continenten, waaronder Latijns-Amerika en het Verre Oosten - wil "privilégier les fournisseurs locaux dans tous ses pays d'implantation". Volgens de h. Leclerc is zelfs de textielsector - toch een baanbreker op het gebied van delocalisatie - maar goed voor 90 miljoen FF invoer, of minder dan 2 % van de textielverkoop van de groep. Rapport aan de Assemblée nationale, Tome 1, pp. 133 en 134.

De voorzitter van de directieraad van Adidas heeft tijdens zijn getuigenis toegegeven dat zijn firma niet aan grootdistributeurs leverde en liever handel dreef met kleine sportwinkels. Maar, indruisend tegen de opvatting van de twee bestuurders van hypermarkten, beweerde hij dat ook *de concurrenten-leveranciers van de grootwarenhuizen het grootste deel van hun produktiebedrijvigheid hebben gedelocaliseerd.*

Geen cijfers

Welke besluiten trekt de verslaggever van de Kamercommissie?

Het is moeilijk vast te stellen hoe groot het aandeel van de grootdistributie in het fenomeen delocalisatie is.

- Het feit alleen, dat de rechtstreeks ingevoerde hoeveelheden gering zijn, volstaat niet om de eventuele betrokkenheid van de grootdistributie te meten, vermits die cijfers *geen rekening houden met de ingevoerde componenten* van in Frankrijk vervaardigde of geassembleerde produkten.
- De cijfers houden geen rekening met het effect, dat de commerciële strategie om systematisch naar de laagste prijs te streven, heeft op de consumptiegewoonten.
- Het is vandaag van belang, het verband tussen handel en nijverheid te *relativeren*. De concurrentie dient horizontaal te spelen, enerzijds tussen de verkooppunten en anderzijds tussen de leveranciers. De acties tot *samenwerking* tussen handelaars en industriëlen dienen te worden uitgebreid.
- De besluiten eindigen met een uittreksel uit het verhoor van de h. Leclerc, die van oordeel is dat de huidige toestand tot een impasse leidt en in volgende bewoordingen pleit *voor het openbreken van de kringloop industrie- distributie*: "...il faut rétablir en France un réflexe de filière associant producteurs, transformateurs et distributeurs."⁵²

Men moet wel vaststellen dat *het verslag van de Assemblée nationale sterk afwijkt* van dat van de Senaat, waar het gaat over de mogelijke rol van de grootdistributie in de delocalisaties, en dat het zeer voorzichtig is in het weergeven van de feiten.

De in Frankrijk op gang gekomen polemiek brengt een deel van de in't geding zijnde mechanismen aan het licht en toont aan hoe moeilijk het is om de juiste verantwoordelijkheden af te bakenen.

Zijn die vaststellingen en vraagstellingen ook van toepassing op de toestand in België?

51. op.cit., p. 134. Door ons in vetjes gezet.

52. op.cit., p. 135.

Het is nog moeilijker om op de vele vragen een antwoord te geven dan in het geval van Frankrijk. Het is zeer waarschijnlijk, dat er gelijksoortige tendensen bestaan, maar nog waarschijnlijker lijkt het, dat die mechanismen in de Belgische distributie, *omwille van het specifieke karakter ervan, minder intens spelen.*

Daarom lijkt het ons noodzakelijk, even terug te komen op de voornaamste kenmerken van de kleinhandel in België.

2. *Voornaamste kenmerken, waardoor de toestand van de kleinhandel in België zich onderscheidt van die in onze buurlanden*

Grote structurele verschillen

Zowel wat de huidige toestand, als wat de verdere ontwikkeling van de distributie betreft, bestaan er zeer grote verschillen tussen België en Frankrijk. In vergelijking met andere buurlanden (Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Nederland,...) zijn die verschillen nog groter.

1. Het *marktaandeel*, in de totale handel, van de grootdistributie (d.w.z. de *geïntegreerde* handel: grootwarenhuizen en hypermarkten) is *heel wat kleiner in België* (22,5% in 1991) dan in Frankrijk (40% in 1990), een land waar de concentratie verder doorgedreven is en de internationalisatie wordt bevorderd.⁵³

De *zelfstandigen* (al dan niet gegroepeerd) behouden in België dus een veel belangrijker plaats (77,5%).

2. De *grootste* Belgische distributiebedrijven zijn *kleiner van omvang*.

GIB, de grootste groep op de Belgische binnenlandse markt, met een verkoopcijfer (OC) van 228 miljard BF in 1992, bekleedt op de Europese ranglijst slechts de *28e plaats*.

De Franse groepen Leclerc, Carrefour en Intermarché hebben elk een OC van tussen de 100 en 115 miljard *Franse F*. De grootste Duitse en Engelse groepen hebben een nog grotere omzet.

Tragere ontwikkeling

3. In België *ontwikkelt* de grootdistributie zich *trager* dan in Frankrijk, Duitsland, Nederland en Groot-Brittannië.

In Frankrijk is het marktaandeel van de geïntegreerde groothandel gestegen van 27% in 1980 tot 40% in 1990. In België groeide dat aandeel slechts van 19,2% in 1980 tot 22,5% in 1991. Het aandeel van de zelfstandige handelszaken (franchisehandel en

53. Wat de hypermarkten (met een oppervlakte van meer dan 2.500 m²) betreft, zijn de verschillen aanzienlijk. Begin 1991 telde men ongeveer 1000 hypermarkten in Duitsland, 850 in Frankrijk en 770 in Groot-Brittannië, tegenover 89 in België.

Over't algemeen gaat het om verkooppunten van overwegend voeding. EUROSTAT, Diensten en Vervoer 1992 - "Le commerce dans l'Union européenne au début des années 90".

andere vormen van samenwerking inbegrepen) ging dus maar met 3 punten achteruit.

Megacentrales

4. In België zijn er *geen* zeer grote centrale inkooporganisaties ("*megacentrales*"); de Belgische centrales zijn heel wat kleiner dan in onze buurlanden.⁵⁴
5. In de vier belangrijkste landen van de Gemeenschap zijn er tussen 1990 en 1992 evenveel winkels, die aan buitenlandse groepen toebehoren, opengegaan als in de tien jaar ervoor. Voor de hele Gemeenschap bedraagt de groei *50% in drie jaar* tijd. In België lag die groei heel wat lager (+20% of +29 eenheden).

3. *De expansie in het buitenland*

Een sterke aanwezigheid in het buitenland

- i. De grootste Belgische distributiegroepen zijn zeer sterk vertegenwoordigd in het buitenland

GIB Group

- a. De Groep *GIB* (GB-Inno-BM) voert al meer dan twintig jaar een geslaagde strategie om internationaal uit te breiden, vooral dan in de niet-voedingssector. Het gaat vooral om vestigingen in de doe-het-zelf sector, een gebied waarop *GIB* in Spanje marktleider is. De groep is ook aanwezig in Portugal, Frankrijk, Groot-Brittannië en Polen. In de USA bezit de groep verschillende verkooppunten; hij steunde zich daarbij altijd op een bestaande vennootschap of een bestaand management (b.v. Handy Andy) en opteerde voor een regionale strategie. Tenslotte slaagde de groep er bovendien in de enige Europese fast-foodketen op te richten (Quick in Frankrijk, Duitsland en België).

De in het buitenland gerealiseerde omzet vertegenwoordigt bijna 20% van de totale verkoop van de groep (zijn geconsolideerd OC bedroeg in 1992 228 miljard BF zonder BTW). De verkooppunten, zowel in België als in het buitenland, zijn talrijk. In 1992 stelde de groep in België rechtstreeks 31.500 personen tewerk.⁵⁵

- b. De internationale expansie van de groep *Delhaize "De Leeuw"* is evenwel nog indrukwekkender, inzonderheid *in de Verenigde Staten*, waar hij eind 1992 onder de merknaam "*Food Lion*" 1.012 supermarkten van 2.500 en 3.300 m² telde. *Food Lion* is in

54. Voor Frankrijk raamt het rapport Arthuis, dat internationale samenwerkingsverbanden zouden kunnen leiden tot de oprichting van megacentrales met een aankoopcapaciteit van 150 tot 200 miljard FF. Hun aankopen kunnen evenwel over vijf of zes sectoren gespreid worden (op.cit., p.111).

55. De groep heeft in België ook nog 11.700 franchisenemers. Alles bijeen telt de *GIB Group* (het buitenland inbegrepen) iets meer dan zeventigduizend werknemers (franchisenemers inbegrepen). In 1992 liep de bedrijfswinst op tot bijna 5 miljard F.

de USA de 7e supermarktketen, met vestigingen in 14 Staten in het Z.O. en het Zuiden.

Het omzetcijfer van Food Lion steeg van 1,2 miljard dollar in 1983 tot 7,2 miljard dollar in 1992 (of 231 miljard BF), wat neerkomt op 71% van de totale omzet en een netto winst van 5,7 miljard BF, m.a.w. het grootste deel van de winst van de groep.⁵⁶ In de regio Atlanta exploiteert de groep onder de naam "Super Discount Markets" ook nog negen reuzensupermarkten (meer dan 6.500 m²).

In de Verenigde Staten stelde de groep in 1992 ongeveer 60.000 personen tewerk (27.314 voltijds en 32.407 deeltijds).

Het totale personeelsbestand bedroeg 76.000 eenheden, of 9,4% meer dan in 1991; dat van de Belgische n.v. Delhaize De Leeuw, 12.480 personen (+4,5% in vergelijking met 1991).

Gebruik makend van nieuwe mogelijkheden, zette de groep Delhaize zijn internationale expansie verder met vestigingen in twee Europese landen. In Tsjechië, waar de groep, via een hoofdzakelijk in 1992 gerealiseerde overname, in Praag zeven supermarkten exploiteert onder de naam "Delvita". In Griekenland, waar de groep, na in 1992 51% van de aandelen van de vennootschap "Alfa-Beta Vassilopoulos" te hebben verworven, vijftien, voornamelijk in Athene gelegen supermarkten exploiteert (OC van ongeveer 6 miljard BF).

Van die strategie zou niet worden afgeweken, vermits de groep voor 1993 de opening aankondigde van 110 nieuwe supermarkten Food Lion, 2 Super Discount Markets, een achtste verkooppunt Delvita, de modernisering van een aantal winkels en de opening, in België, van 2 nieuwe supermarkten.

Een internationale visie c. De groep *Louis Delhaize* omvat de *verkooppunten* Cora, Profi, Match, Bricoman, Louis Delhaize en de restaurantketen Le Chesnoy.

Aldus bestrijkt de groep meerdere segmenten van de grootdistributie: hypermarkten, supermarkten, discounts, buurtwinkels (convenience store), bricocenters. De verkooppunten bevinden zich voornamelijk in België, maar de groep zet zijn beleid van internationale expansie onveranderlijk voort.

56. In 1992 bedroeg de verkoop van Delhaize De Leeuw in België 84 miljard BF (zonder BTW) en de winst, zonder meerwaarde, 1.126 miljoen BF; als men de 14.376 miljoen BF meerwaarde meerekent, die werd gerealiseerd door de overdracht, in januari 1992, van 18 miljoen aandelen Food Lion van het type B aan Delhaize The Lion America (100% dochtermaatschappij), dan komt men tot een netto winst van 15.502 miljoen BF. Het totale OC van de groep liep in 1992 op tot 327 miljard BF (zonder BTW).

"Zonder internationale visie sluit de groep zich van de buitenwereld af en verdwijnt hij" (Pierre Delhaize, ex-PDG van de groep, 1991). Dit is inderdaad de strategie, die de directeur van dit familiebedrijf voert, vooral dan sedert het einde van de jaren '80.

Vandaag bedraagt de totale omzet van de groep ongeveer 78 miljard BF; Iets meer dan 20 percent van de totale omzet wordt gerealiseerd in het buitenland: in Luxemburg (26 vestigingen), in Hongarije (4 discounts Profi), in Spanje (39 supermarkten Match) en in Frankrijk (2 discounts). Hypermarkten (6 van ca 12.000 m² per winkel) en Bricoman (4 van ca 8.000 m²) zijn enkel in België te vinden, dat in totaal 220 verkooppunten telt tegenover 71 in het buitenland. De groep stelt 8.900 mensen tewerk.

Een voorbeeld van diversificatie in het buitenland

- d. De groep Colruyt, een van de drie Belgische distributiegroepen, die op de beurs genoteerd staan, bestaat uit het moederbedrijf, de Ets. Fr. Colruyt n.v., dat samen met zijn dochtermaatschappijen de sector "Colruyt Distributie" uitmaakt, en de sector "Dolmen Engineering n.v.", die niets met grootdistributie te maken heeft.

Colruyt Distributie is enkel bedrijvig in België.

Op het gebied van *computertoepassingen* daarentegen, heeft de groep *diverse activiteiten* ontplooid in het buitenland, vooral dan in Frankrijk en Nederland.

In 1992 zijn verschillende vennootschappen samengevoegd tot één vennootschap, de "Dolmen Computer Applications n.v.". In het boekjaar 1992-93 bedroeg het OC 2,4 miljard BF. Het OC, door Dolmen gerealiseerd buiten de groep Colruyt, bedroeg 63% van het totale OC.

Het waarom van zo'n internationale expansie

- ii. Hoe komt het, dat drie van de vier grootste Belgische distributiegroepen in het buitenland zo'n grote expansie kennen?

In België wordt de kleinhandel al minstens twintig jaar in zijn opgang afgeremd door allerlei factoren:

- Een *kleine* markt.
- De vrij geringe *toename* van de koopkracht.
- Het *aandeel* van de detailverkoop in het particulier verbruik liep bestendig terug: van 59,6% in 1980 tot 54,1% in 1992.
- Het *omzetcijfer* van de kleinhandel is van 1985 tot 1990 slechts met 17% toegenomen. Door de heersende crisis is het groeipercentage van de activiteit tegen vaste prijzen van de detailverkoop teruggelopen van 4,3% in 1990 tot 2,4% in 1991 en tot 0,6% in 1992. In volume is het groeipercentage van de omzet van de grootwarenhuizen en hypermarkten geslonken tot 0,2% in 1991 en tot 0,6% in 1992.⁵⁷

- Een hele reeks *wettelijke en reglementaire maatregelen* hebben de ontwikkeling van de grootdistributie in België *afgeremd*. De belangrijkste was uiteraard *de wet op de handelsvestigingen van 29 juni 1975*, die voornamelijk tot doel had, de vestiging van grote distributiebedrijven te beperken.⁵⁸
- De *zeer grote dichtheid* van de kleinhandel.
Per eenheid oppervlakte heeft België het grootste aantal verkooppunten (alle types) van de twaalf E.U.-landen: 4,6 per km², tegenover 2,9 in Nederland, 1,7 in het G.-H. Luxemburg, 1,5 in Duitsland en 1,0 in Frankrijk.
Het aantal winkels per duizend inwoners bevestigt de zeer grote dichtheid in België: 14,1 tegenover 11,6 in het G.-H. Luxemburg, 9,7 in Frankrijk, 8,0 in Nederland en 6,8 in Duitsland; op dat vlak wordt ons land echter voorbijgestoken door Italië (17,1), Griekenland (18,4) en Portugal (19,2). (Bron: FEDIS).

iii. Besluit

1. Gelet op die verschillende factoren, die de ontwikkeling van de grootdistributie in België hebben afgeremd, zagen de belangrijkste en meest dynamische ondernemingen geen andere mogelijkheid dan voor hun expansie naar het soms verre buitenland te trekken.

Er kan dus geen sprake van zijn, deze veelvuldige vestigingen buiten onze grenzen als delocalisaties in enge zin te gaan beschouwen. We hebben ze gerangschikt in de categorie delocalisaties voor expansie; ze blijken volkomen gerechtvaardigd en lijken voor de Belgische economie alleen maar positieve gevolgen te hebben gehad.

De werkgelegenheid is blijven stijgen

2. Zelfs op *het vlak van de werkgelegenheid* hebben ze over 't geheel genomen geen negatieve gevolgen gehad. De totale werkgelegenheid (loon-trekkenden en zelfstandigen) is stabiel gebleven - 317.000 personen - van 1980 tot 1986. Van 1986 tot 1990, een periode waarin de internationale expansie een forse groei kende, is ze gestegen met 18.368 eenheden (335,5 personen). In 1991 constateert men een verlies van 2.100 banen, wat vooral op rekening van de economische crisis dient te worden geschreven. Van 1980 tot 1991 is het aantal werknemers met 17.600 eenheden toegenomen (vooral vanaf 1987-88). Van 1980 tot 1988 zijn er nog 5.100 *zelfstandigen* bijgekomen; van 1988 tot 1991, en vooral dan in dat laatste jaar, zijn er evenwel 6.400 verdwenen.⁵⁹

57. FEDIS, "De distributie in 1992", Jaarverslag, pp. 7 en 9.

58. Voor het openen van een nieuwe verkoopsruimte (van max. 1.500 m² in steden en max. 750 m² op het platteland) is een dubbele voorafgaande vergunning nodig.

4. De gevaren liggen elders

Versnippering van de handel

We hebben reeds de aandacht gevestigd op een aantal structurele factoren, die niet bevorderlijk waren voor de distributie in België, noch voor de moderne vormen van distributie, noch voor de dynamische invloed die kan uitgaan van de internationale concurrentie.

Door de grote densiteit van de kleinhandel gaat ons land meer aanleunen bij de "mediterrane" dan bij de "continentale en noordelijke" familie.

Het OC *per bedrijf* ligt dan ook ver beneden dat in onze buurlanden: de helft ten opzichte van Frankrijk, slechts een derde ten opzichte van Duitsland, Groot-Brittannië en zelfs Luxemburg. Het OC *per tewerkgestelde* ligt lager dan in Frankrijk, Duitsland en Luxemburg.

Terwijl er een algemene tendens tot concentratie bestaat

Nu is de tendens tot concentratie *in alle landen aanwezig*. Over 't algemeen is dat meer het geval in de voedingssector dan in de andere sectoren en meer in Noord-Europa dan in Zuid-Europa. Zo realiseert in Duitsland 1% van de bedrijven 70% van de omzet in de voedingssector. De concentratie is nog verder doorgedreven in Engeland, waar de tien grootste groepen uit de voedingssector meer dan 60% van de omzet realiseren.⁶⁰

Het belangrijkste middel tot concentratie blijft het grootwinkelbedrijf (hypermarkt in Frankrijk). Nu hebben we gezien dat ook op dat vlak België achterop hinkt.

Een steeds grotere achterstand...

Door een aantal *structurele* factoren, die ervoor zorgen dat de organisatie en de doeltreffendheid van de detailhandel in België achterop zijn geraakt ten opzichte van onze directe burens, is de Belgische distributiemarkt aantrekkelijk geworden voor de buitenlandse ondernemingen, die door hun internationale netwerken van mega-aankoopcentrales heel wat machtiger zijn. En die aantrekkelijkheid is niet alleen toe te schrijven aan de totstandkoming, op 1 januari 1993, van de eenheidsmarkt.

... tegenover het expansionisme van de grote buitenlandse groepen

De penetratiepogingen van Intermarché (Frankrijk), bijvoorbeeld, dat in België reeds een twaalftal verkooppunten bezit - en van plan zou zijn er een groot aantal supermarkten op te richten - zijn daar het bewijs van. Het gevaar dat de Belgische bedrijven daardoor van hun concurrentiekracht verliezen - met als gevolg *delocalisatie* van sommige activiteiten of outsourcing - is reëel want *de lage prijzen*

59. Bestand Werkgelegenheid van het Planbureau (bron: M.T.A.). In 1992 bedroeg de totale werkgelegenheid 334.181 personen, wat dus bevestigt dat de werkgelegenheid vrij stabiel blijft.

60. Eurostat, op.cit.

waartegen een bedrijf als Intermarché zich kan bevoorraden, meestal rechtstreeks vanuit Frankrijk, *zijn voor de grote Belgische distributeurs niet haalbaar* wegens internationaal te gesegmenteerde markten, waardoor rechtstreekse bevoorrading vanuit het buitenland wordt afgeremd.

De marktpenetratie, die al meer dan tien jaar geleden werd ingezet (b.v. de zo'n 250 verkooppunten van het Duitse ALDI; "hard discounts") kwam tot stand, rekening houdend met de bij de wet van 1975 op de handelsvestigingen vastgelegde verkoopsoppervlakten.

Immigrerende delocalisatie

Zou een grotere marktpenetratie door buitenlandse groepen die bevoordeligd zijn door hun omvang en de toepassing van *moderne formules en geavanceerde technologieën*, de groei van de Belgische bedrijven niet kunnen versnellen?

De kleine en middelgrote ondernemingen zouden ook verplicht zijn beter weerstand te bieden en hun marktaandeel te verdedigen door zich nog meer te verenigen in associaties en coöperaties.

Twee voorbeelden die tot nadenken stemmen

GB, een groot Belgisch bedrijf en een belangrijke werkgever in de distributiesector, heeft in 1993 bekend gemaakt dat het zijn werknemersbestand met een vierde wil inkrimpen. Ook al gaat het hier ongetwijfeld om een succesrijke warenhuisketen, de huidige malaise lijkt toch te moeten worden toegeschreven aan een technologische achterstand die in de loop van de voorbije jaren almaar is toegenomen *als gevolg van te geringe druk* van de concurrentie en ongetwijfeld ook van bepaalde strategische fouten.

Bovendien moet men toegeven dat de groep GB delicate problemen moest oplossen wat de fusies van GB met Inno en met BM betreft. Die opslorping werd gevolgd door de afkoop van Sarma nadat het Amerikaanse Penney zich had teruggetrokken; die afkoop waardoor Sarma kon worden gered, heeft voor problemen gezorgd inzake de duplicatie tussen de warenhuisnetten van de twee ketens.

Het tweede voorbeeld betreft tegelijk de industrie en de handelssector.

Het plan inzake herstructurering en redding van *de textielsector* waarmee begin 1980 werd van start gegaan voor een periode van vijf jaar, gaf de voorrang aan de industriële doelstelling, overeenkomstig de besluiten van een grondige analyse door drie belangrijke studie bureau's.

Onze industrie moest evolueren in de richting van hoogwaardige produkten aangezien de laagwaardige produkten reeds grote concurrentie ondervonden van de invoer uit de lage loonlanden.

In de textiel- en confectienijverheid is dit beleid, tenminste op Belgisch grondgebied (zie de aan die sectoren gewijde afdeling) geen succes gebleken. Wat *de handel* betreft, heeft men bovendien een groot deel van de mogelijke kansen verspeeld. De Nederlanders hebben die kansen wel gegrepen, zoals blijkt uit de grote greep die zij momenteel hebben op onze textielhandel.⁶¹

Ondanks de gezamenlijke inspanningen van de privésector en de overheidssector die met grote financiële middelen over de brug zijn gekomen, om de druk van buitenaf te kunnen weerstaan, toont dit voorbeeld dat zowel de industriële sector als de handelssector hebben gefaald. Wat de groothandel in textiel en kleding betreft, hebben de Nederlanders inderdaad in ons land distributievormen gevestigd die *moderner* zijn dan de Belgische.

5. Hoe kan de zelfstandige handel zich verdedigen?

Hoe moet de verdediging worden georganiseerd?

Kunnen de kleine en middelgrote zelfstandige handelszaken die vaak geïsoleerd en te ongeorganiseerd werken, weerstand bieden aan de grote groepen en hun internationale strategieën? Dat kunnen zij inderdaad, wanneer zij zich meer organiseren in associaties en coöperaties.

De associatie en coöperatie

De klassieke verkoopcoöperatieën hebben overal terrein verloren; in België zijn zij bijna volledig verdwenen. *Andere vormen van associatie*, met name de "*vrijwillige ketens*", de "*aankoopgroepen*" en de "*franchise*" zijn voor de geïntegreerde groothandel doeltreffende alternatieven geworden.

Laten we één enkel voorbeeld nemen. In Duitsland controleert de geassocieerde handel bijna 22% van de markt en zijn aandeel neemt geleidelijk toe. In de Duitse voedingssector gebeurt meer dan 80% van de bevoorrading via een aankoopcentrale. Voor de elektrische huishoudapparatuur, de meubelen en het schoeisel is dit 70%.⁶²

De *franchiseformule*⁶³ verdient onze bijzondere aandacht. Zij vormt een van de troeven van de moderne zelfstandige handel want *associatie en specialisatie* zijn twee factoren die kansen op slagen bieden.

De situatie in België

De *franchise* neemt in België minder toe dan in het centrum en het noorden van de EU, met tien keer minder franchisenemers dan in Frankrijk maar toch een zesde van de Franse omzet. Ten opzichte

61. Eenzelfde fenomeen doet zich min of meer voor wat de groothandel in meubelen betreft

62. Eurostat, op.cit.

63. De franchisegever levert aan de franchisenemer de goederen en de know-how (magazijnbeheer, verkooppromotie, ...) via retributie en het eventueel betalen van een verkoopssom aan de franchisegever.

van Duitsland en Nederland bedraagt de omzet de helft. De Belgische *franchisegevers* (van de geïntegreerde handel en de gespecialiseerde handel) realiseerden in 1991 5% van de totale verkoop aan de detailhandel.

Het aandeel van de *geassocieerde* zelfstandige handel dat nog geen 10% vertegenwoordigt, is toch twee keer sneller toegenomen dan dit van de grote distributie (+ 38% tegenover + 17%). Het aandeel van de niet geassocieerde zelfstandige handel daarentegen daalde met 8%.

Voorbeelden van geassocieerde handel

In België kunnen we als voorbeelden van associaties en partnership in de voedingsector onder andere aanhalen: Unic en Nopri, twee ketens van franchisenemers. In de non foodsector zijn er onder andere Gamma, Heytens, Electrocash.

In de textielnijverheid is E5 Mode, dat enkel Belgische producenten (een vijftigtal) groepeert, een van de zeldzame voorbeelden van associatie die weerstand kan bieden aan de Nederlandse marktpenetratie. Kenmerkend is dat E5 Mode de goederen in consignatie neemt terwijl de producenten de stock financieren.

De aankoopcentrales

In ons land is er ook een zekere toename vast te stellen van de meestal kleine of middelgrote *aankoopcentrales* voor zowel de klein- als de groothandel en de ketens van franchisenemers. De mogelijke juridische vormen zijn legio.

We citeren de volgende voorbeelden: in de voedingnijverheid is er Unidis dat gekoppeld is aan een Nederlandse groep. In de sector van de elektrische huishoudapparatuur is er de aankoopgroep Expert die actief is op Europees en zelfs op wereldvlak.

Wat de textielproducten betreft, groepeert de aankoopgroep Hobo-Faam zelfstandige franchisenemers. Pantashop dat deel uitmaakt van een Duitse groep die gespecialiseerd is in pantalons, doet aankopen in de hele wereld.

De *mega-aankoopcentrales* zoals Aldi, Carrefour, Alberstein ... zijn *uitsluitend buitenlandse bedrijven*. Zij beschikken over een grote aankoopkracht, zelfs al is hun omzet gespreid over 5 of 6 verschillende sectoren.

In België lijken de centrales niet erg geneigd tot *internationalisatie*; er zijn inderdaad problemen wat de complementariteit betreft. Bovendien kan men stellen dat de "Europese" verbruiker nog niet bestaat en dat er grote dispariteiten blijven bestaan in de aankoopgewoonten van de verschillende nationale markten. Er zijn weinig Europese merknamen.

Kunnen de megacentrales geen producent worden?

Worden de aankoopcentrales ook geen "producenten"? Het feit dat de distributeurs produkten onder hun eigen merknaam (bv. de witte produkten) laten fabriceren is vrij courant; het gaat echter meestal slechts om een klein deel van hun aankopen. In de voedingssector zijn het produkten van vooral Belgische oorsprong. In de non food-sector, gebeurt het veel minder vaak dat er produkten worden verkocht onder de merknaam van de distributeur of onder andere benamingen. In sommige gevallen kunnen die produkten afkomstig zijn uit delocalisatielanden, de zogenaamde lage loonlanden. Die gevallen zijn evenwel moeilijk op te sporen.

Wat België betreft is het belangrijk dat de distributeurs of hun aankoopcentrales geen eigenlijke "producenten" geworden zijn. Toch oefenen de distributeurs, door het feit dat zij onder hun merknaam laten produceren, druk uit op de fabrikanten en hun verkoopprijzen.

Besluit

De verschillende soorten groepsvorming door zelfstandigen zouden sterker moeten worden, om in staat te zijn efficiënt weerstand te bieden aan de toenemende pogingen tot marktpenetratie van de buitenlandse groepen. De grote en kleine kleding- en schoenzaken bevinden zich reeds grotendeels in handen van buitenlandse distributeurs; Ook in de meubelsector is de marktpenetratie reeds duidelijk merkbaar.

6. *Hoever staat het met delocalisatietrend in de distributiesector?*

En de delocalisatie in strikte zin?

1. We hebben gezien dat, vooral als gevolg van de beperkte en zwakke groei van de Belgische markt, de "grote" Belgische distributiegroepen hun inplantingen in het buitenland hebben uitgebreid, in sommige gevallen zelfs op indrukwekkende wijze. Het betreft hier delocalisatie *om redenen van expansie* - en soms van diversificatie - op buitenlandse markten.
2. Bestaan er andere soorten van delocalisatie, met name *delocalisatie in de meest strikte zin*, d.w.z. overheveling naar het buitenland met verlies van activiteiten en arbeidsplaatsen in België ?

We kennen *geen* dergelijke gevallen.

Heel wat KMO's van de detailhandel kunnen niet tot delocalisatie overgaan.

Toch zouden er gevallen bestaan van delocalisatie in de strikte zin voor sommige *kleine schakels* in de distributieketen, d.w.z. gevallen van *outsourcing*. Het lijkt om een beperkt aantal gevallen te gaan, zoals het drukken in het buitenland van publiciteitsfolders en catalogi, de inplanting van bijkomende opslagplaatsen,...

Zijn er toch geen risico's?

Het *risico* dat er op korte en middellange termijn gedeeltelijke delocalisaties plaatsvinden is veel groter, alhoewel men zich niet de minste idee kan vormen over de omvang daarvan.

We vermelden onder andere:

- Het afschaffen van opslagplaatsen en hun overheveling naar buurlanden (een afstand tot 200 km lijkt aanvaardbaar).
 - De delocalisatie van boekhoudkundige en administratieve diensten.
 - De delocalisatie van een deel van het wegvervoer en zelfs de omschakeling naar andere vormen van vervoer.
 - De aankoopcentrales zouden, door toenemende internationalisatie, meer kunnen *laten produceren* in het buitenland.
 - De delocalisaties om *financiële en fiscale redenen* zouden veel ernstiger zijn. Zo bijvoorbeeld de ontbinding van groepen en de overheveling van moederbedrijven naar het buitenland om twee gewichtige redenen:
 - België kent het principe van *de fiscale integratie* (globalisatie) *niet*, in tegenstelling tot heel wat andere landen (Luxemburg, Frankrijk, USA,...)
 - *de juridische en fiscale onstabieleit* in ons land zou te groot geworden zijn.
3. Er zij nog vermeld dat de delocalisatie *onrechtstreeks* is doorgedrongen in de distributie, meer bepaald voor sommige produkten (bijvoorbeeld elektronica, textiel, speelgoed, fietsen,...) die vaak worden geproduceerd in gastlanden. De Belgische distributie lijkt echter nauwelijks *rechtstreeks* deel te nemen aan het delocalisatiemechanisme waarvan sprake.

De productie van fietsen in China zou meer een randgeval kunnen vormen. Zowel in de grootwarenhuizen als bij sommige detailhandelaars lijken vrij veel Chinese fietsen te worden verkocht. Dit zou in verband kunnen worden gebracht met de moeilijkheden waarmee de fietsenproductie in België te kampen heeft.

In mindere mate zou er een begin van marktpenetratie worden vastgesteld van produkten die behoren tot de voedingsmiddelenindustrie. Dit zou het geval zijn voor produkten uit de landen van centraal en oost-Europa maar gezien de, volgens onze normen, mindere kwaliteit van die produkten en onze consumptiegewoonten, zou die trend zich nog niet sterk hebben ontwikkeld, maar in de toekomst eventueel kunnen toenemen.

4. De sector van *de verkoop op afstand* (26 miljard omzet in 1991) kent een gunstige ontwikkeling en de vooruitzichten voor de periode 1990-95 waren zeer gunstig. Door het gedeeltelijk

transnationaal karakter ervan zou dit kunnen zorgen voor de verspreiding van delocalisatieproducten, temeer omdat de lancering in België van de televerkoop (via televisie en telefoon) evenveel succes zou kunnen krijgen als in de meeste buurlanden. In de Verenigde Staten bestaan er reeds televisieketens die volledig gericht zijn op televerkoop.

Welke factoren kunnen die trends versterken?

5. *Welke factoren* leiden tot een toename van die trends? We vermelden er slechts enkele:

- de beperkende wetten en reglementen;
- de juridische en fiscale onstabieleit;
- de forse daling van de vervoerkosten per ton;
- de snel toenemende concentraties in Frankrijk en Duitsland;
- de verschillen in loonkosten (zie volgende punt);
- in deze crisistijd, het verschil tussen de bij C.A.O. vastgelegde stijging van de lonen (met +5,5% lopende frank) en het groeipercentage van de markt (ongeveer + 1%);
- het feit dat sommige vormen van associaties van zelfstandigen momenteel nog steeds niet onder de bevoegdheid vallen van het paritair Comité nr. 202;⁶⁴
- voor diezelfde associaties, het feit dat zij kunnen genieten van de in het globaal plan voorziene maatregelen inzake het jongerenbanenplan, wat niet het geval zou zijn voor de andere vormen van de geïntegreerde handel.

6. *Vergelijking van de loonkosten*

Voor de distributiesector beschikt men over *zeer schaarse en weinig precieze gegevens* om de loonkosten te kunnen vergelijken.

Van de heer P. Delhaize kregen we enkele schaarse maar vrij precieze vergelijkings-elementen tussen de loonkosten in Luxemburg, Spanje, Hongarije en België.

a) *Vergelijking Groothertogdom Luxemburg - België*

64. "Paritair comité voor de bedienden van de kleinhandel in voedingswaren" (nieuwe benaming). Die situatie veroorzaakt momenteel verschillen in de totale loonkost voor de werkgever (jaarlijks brutoloon plus werkgeversbijdrage) van tenminste 25% en zelfs veel meer indien men rekening houdt met de diverse verminderingen in het kader van het jongerenbanenplan en de aanwerving van langdurig werklozen.

TABEL 71

Geval van een kassierster in een super- of hypermarkt (gezin met 2 kinderen)

Land	Bruto maandloon (1)	Bruto jaarloon (2)	Sociale werkgeversbijdragen (3)	Belastingen (4)	Netto/brutoloon (5)
Luxemburg	45.000 F	(x13)585.000	+ 26%	10% (défini-tief)	90%
België	48.000 F	(x13,85)665.000	+ 75%	30%	70%

	Bruto loon + sociale werkgeversbijdragen (6)	Nettoloon (7)	Netto loon in % van de totale werkgeverskost (8)	(8) in index Lux = 100 (9)
Luxemburg	737.100	526.000	71,4%	100
België	1.163.400	465.400	40%	56
Verskil België/Luxemburg	+ 426.300	- 61.100	- 31,4%	- 44 punten

De verhouding tussen het netto-loon van de kassierster in België en het totale bedrag dat door de werkgever wordt betaald, bedraagt 56 tot 100 in het Groothertogdom Luxemburg. In België is dit dus 44% lager.

Alles inbegrepen, zou de werknemer aldus 58% meer kosten aan de Belgische werkgever (+ 426.000F) maar hij zou 11,6% minder verdienen (- 61.000F) dan in het Groothertogdom (op basis van de voorheffing in België).

b) Vergelijking Spanje/België

TABEL 72

Geval van een arbeider.

	Bruto maand- laan (1)	Sociale werk- geversbijdra- gen (3)	Belasting (4)	Netto/bruto loon (5)	Netto loon in % van de totale werkgevers- kost (8)	(8) in index Spanje = 100 (9)
Spanje	100	26%	16,5%	83,5%	66%	100
België	100	75%	30%	70%	40%	61
of verschil België/Spanje van						-39 punten

Voor het Belgische geval van de eerste tabel, hetzij voor (8) 40%, zou men als grootte-orde een verschil verkrijgen in index (9) van -39 punten t.o.v. Spanje. In het geval van een kaderlid, zouden de sociale werkgeversbijdragen (3) 35% bedragen.

De *totale* kost voor de werkgever zou *46% lager liggen* dan in België.

c) Vergelijking Hongarije/België

	Bruto maand- loon	Sociale werk- geversbijdra- gen	Belasting	Netto/bruto loon	Netto loon in % van de totale werkgevers- kost	(8) in index Spanje = 100
	(1)	(3)	(4)	(5)	(8)	(9)
Hongarije	100	53%	18%	72% (inclusief -12% werkne- mersbijdragen)	47%	100 verschil België/Honga- rije ongeveer - 15 punten

De *totale* werkgeverskost zou een zesde bedragen van die in België.

Vergelijking van de Fedis kregen we eveneens een vergelijking tussen België, Nederland en Frankrijk, op basis van het door het paritair comité vastgestelde minimumloon van een aanvuller en een vrachtwagenbestuurder. Het resultaat van die vergelijking is samengevat in de volgende tabel⁶⁵.

TABEL 73

Vergelijking van de totale loonkost voor de werkgever. Verschillen in % t.o.v. België (1992)

	Nederland	Frankrijk
Aanvuller:	-5%	-20%
Vrachtwagenbestuurder:	0%	-17%

Grote verschillen

Als besluit van die schaarse voorbeelden kan men stellen dat, zowel voor de totale loonkost ten laste van de werkgever als voor het beschikbaar netto inkomen van de werknemer, *de verschillen zeer groot zouden zijn, zelfs t.o.v. de buurlanden.*

7. Besluiten

1. Buiten het geval van de delocalisaties naar het buitenland om redenen van expansie en marktpenetratie, lijkt het uitermate moeilijk in de Belgische distributiesector vormen te onderscheiden van delocalisatie in de enge zin. Er lijken weinig dergelijke gevallen te bestaan. Een exacte opsporing en, a fortiori, *een becijfering lijken onmogelijk.*
2. Tussen de evolutie van de situatie in de Belgische sector en de toestand - met name de structurele kenmerken - op de verschil-

65. Volgens de eigen berekeningen van het Fedis

lende markten van noord-west Europa was er een wisselwerking die zal blijven bestaan.

Daaruit volgt dat de emigrerende delocalisatie en de marktpenetratie door buitenlandse distributiegroepen twee in *elkaar vervlochten* fenomenen vormen die niet afzonderlijk kunnen worden onderzocht.

3. De structuur van de Belgische distributiesector, die vrij goed beschermd was door de wet van 1975, wat de inplanting van handelszaken betreft en allerlei institutionele en reglementaire beperkingen, heeft slechts *een vrij trage groei gekend* en heel wat ondernemingen hebben zowel op technologisch en waarschijnlijk ook op strategisch vlak een achterstand opgelopen.
4. Nochtans is België vrij vroeg na de oorlog geëvolueerd van de louter "fysische" distributie naar meer moderne vormen, dank zij het dynamisme van echte "distributeurs". Men kan zelfs stellen dat de ervaring van de Belgische groepen later moeilijk kon worden gevaloriseerd *binnen* onze eigen landsgrenzen.

Die druk, samen met het ontbreken van vooruitzichten voor de Belgische markt, verklaart gedeeltelijk de grote expansie van onze belangrijkste groepen naar het buitenland, zelfs naar de Verenigde Staten.

Daarbij komt dat in drie vierden van alle landen de distributie nog in het "fysische" stadium is gebleven; die landen vormen dus een vast expansiepotentieel dat bijzonder aantrekkelijk is voor de grote distributiegroepen.

5. Het volgende besluit van de *Eurostat-studie* is volledig van toepassing op België, dat op basis van de structuur van zijn versnipperde detailhandel, gerangschikt staat bij de "middellandse zee"-familie en niet bij de "continentale en noordelijke" familie,

"De grote groepen van de detailhandel die in de Noordepese landen sommige vormen van verkoop op grote schaal konden uitproberen, zijn gedwongen hun moderne formules uit te voeren naar Zuid-Europa dat een meer fragmentarische handel kent".

6. De Belgische *distributiesector* is inderdaad *kwetsbaar* maar tot dusver is dit niet het gevolg van de delocalisatie!

Emigrerende delocalisatie in de meest strikte betekenis, d.w.z. met verlies van activiteiten en arbeidsplaatsen, lijkt momenteel niet voor te komen. In de nabije toekomst zouden sommige schakels van de distributieketen daar echter het slachtoffer van kunnen worden.

Industriële producenten die leveren aan de distributiesector zouden eveneens getroffen kunnen worden door de grotere concurrentie van de zeer grote distributeurs in de buurlanden en hun megacentrales die grote aankopen doen in bijvoorbeeld de landen van centraal en oost-Europa. In welke mate neemt België met zijn aankoopcentrales of zijn kleine "supercentrales" deel aan die trend? Bij gebrek aan cijfergegevens is het momenteel moeilijk die verschillende trends te omschrijven.

De ongeveer twintig jaar geleden begonnen inplantingen in het buitenland beantwoorden aan een sterke *expansiedrang* die zijn *oorsprong vindt in de Belgische context*. Tot op heden lijken die delocalisaties geen verlies van activiteiten of arbeidsplaatsen te veroorzaken.

Wat de gezamenlijke detailhandel in ons land nodig heeft, is een *inhaalbeweging* waardoor de ondernemingen, *ten gunste van de verbruiker*, kunnen uitbreiden en zich aldus efficiënter integreren in de meest moderne handelsformules en daarvoor zijn meer geavanceerde technologieën en succesvolle beheersmethoden nodig. Wat de zelfstandige handel betreft, moet een grotere doeltreffendheid worden nagestreefd via meer associaties en coöperaties.

2. DE GLASSECTOR.

1. *Historisch overzicht*

De glasindustrie heeft in de jaren zestig en zeventig te kampen gehad met een fundamentele structurele crisis. Een grondige en pijnlijke herstructurering nam bijna tien jaar in beslag, hoofdzakelijk van 1975 tot 1984; de tewerkstelling werd gehalveerd in twintig jaar.

De glasnijverheid ontwikkelde zich in België aanvankelijk, vooral in het Waalse industriebekken. De crisis heeft de sector echter grondig dooreengeschud en slechts een beperkt aantal ondernemingen overgelaten. Sommige ervan hebben een *internationale* omvang bereikt en zijn uitgegroeid tot industriële multinationals, die niettemin het belangrijkste deel van hun bedrijvigheid hebben behouden in de glassector.

2. *Uitbreiding van Glaverbel*

Dit is vooral het geval met de *Groep Glaverbel* die, na de oprichting van de N.V. Glaverbel in 1961 en de aanvankelijk (1961-1964) opeenvolgende fusies tussen verschillende Belgische glasproducenten, in 1972 onder de controle kwam van *BSN*, een Franse groep en nadien in 1981 overgenomen werd door *Asahi Glass*, de belangrijkste

Japanse glasgroep (die 75% van de aandelen in handen heeft). Die laatste werd aldus de 4de wereldproducent van plaatglas. Asahi maakt deel uit van het reuzeconglomeraat *Mitsubishi*, de belangrijkste Japanse groep.

De oprichting van de Groep Glaverbel in Europa, in 1983, betekent het begin van een ruime *geografische expansie* en een *diversificatie* vertrekkende van de produktie van floatglass tot een zeer uitgebreid *gamma* van verwerkte produkten - gaande tot de meest gesofistikeerde produkten - die voortdurend evolueren.

Die strategie van internationale uitbreiding uitte zich vooral sterk vanaf 1988-1989. Deze zorgde ervoor dat Glaverbel, in 1992- 1993, 3de producent werd van plaatglas in *West-Europa* (een markt die momenteel zeer getroffen wordt door de recessie), 1ste in *Centraal-Europa* sedert de overname in 1991 van tien *Glavunionfabrieken* en 2de in *Noord-Amerika* met een participatie in *Clarity Holdings* (49%), in 1992, door *Glas International*. *Clarity Holdings* is voor 100% eigenaar van de *AFG Industries Groep*, die sterk gespecialiseerd is in plaatglas. Die participatie - bestemd om een meerderheidsparticipatie te worden - wordt aangevuld met de ondertekening van een partnerschapsovereenkomst voor drie jaar met *AFG Industries*. De maatschappij *Glas International* werd opgericht in 1991 door *Asahi Glass* en door de *Groep Glaverbel*, die beide 50% van de aandelen bezitten.

De kans bestaat dat de Groep Glaverbel, met de Japanse moedermaatschappij *Asahi*, de eerste rangen kan vervoegen van de producenten van plaatglas op internationaal vlak, door hoofdzakelijk actief te zijn op drie grote wereldmarkten: Noord- Amerika, Europa en het Verre Oosten. Noteren we nog dat de Groep Glaverbel, alhoewel ze concurrenten zijn, in het Verre Oosten zijn marktaandeel heeft behouden ten opzichte van de moedermaatschappij *Asahi*⁶⁶.

De *Groep Glaverbel* was eind 1992 op industrieel vlak aanwezig in 14 landen, onder meer met 40 *produktiezetels* in 11 Europese landen. In Noord-Amerika is de Groep, door zijn participatie in *AFG Industries*, aanwezig in 30 produktievestigingen in de Verenigde Staten en 10 in Canada (waaronder Glaverbec dat voortaan geïntegreerd is in *AFG*). De Groep beschikt bovendien over een internationaal verkoopsnet met een zestigtal geïntegreerde of onafhankelijke bijkantoren⁶⁷.

66. Verklaring van de heer L. Willame, afgevaardigd bestuurder van de Groep, tijdens het onderhoud dat hij ons heeft toegestaan. Andere verduidelijkingen in onderhavige tekst hebben dezelfde bron.

Industriële investeringen

Sedert 1988 heeft de gehele groep belangrijke *industriële* investeringen doorgevoerd: gemiddeld 4,65 miljard/jaar van 1988 tot 1992 met een maximum van 7,6 miljard in 1990; 76% van de totale investering in vijf jaar gebeurde echter in de landen van West-Europa.

België - met 18 produktiezetels - wordt niet verwaarloosd, daar de investeringen van *de laatste drie jaar* er opliepen tot een totaal van 8.444 miljoen BEF (3.846 in 1990, 2.442 in 1991 en 2.156 in 1992, dit is een gemiddelde van 2.815 miljoen per jaar).

Een investeringsprogramma van drie jaar, dat startte in 1991 en betrekking heeft op meer dan 4 miljard BEF, is bestemd om de Glavunionfabrieken, in *Tsjechië*, opnieuw uit te rusten en te moderniseren. In 1994 zou de groep de vruchten moeten plukken van de inbreng van de 4 nieuwe installaties die verleden jaar werden gebouwd en van de heropleving van de Oosteuropese markt, de markt met het grootste uitbreidingsvermogen.

AFG Industries heeft, in *Noord-Amerika*, in 1992 een totaal netto verlies geboekt van 42 miljoen dollar (ingevolge de prijsdaling en de erfenis uit het verleden); een financiële herstructurering en een belangrijk vernieuwings-programma zouden het moeten mogelijk maken om, vanaf midden 1994, voordeel te halen uit een markt met een veelbelovende expansie.

Cumulatief effect van de conjunctuur en de financiële lasten

Het volledig effect van die investeringen en de inspanningen die in 1993 werden voortgezet, wordt echter niet voor midden 1994 verwacht. Rekening houdend met de zeer slechte conjunctuur in 1993, hoofdzakelijk in West-Europa en met name in de automobielsector en in de bouw, heeft de directie voor de Groep Glaverbel in februari een verlies van 1.900 miljoen BEF aangekondigd in 1993, tegenover een nettowinst van 700 miljoen in 1992. Dit zware verlies, het eerste sedert 1980, zou volgens Glaverbel voor 1,8 miljard te wijten zijn aan *uitzonderlijke* kosten: 485 miljoen voor sociale herstructureringsprogramma's (vermindering van de personeelssterkte) en 1,3 miljard als aandeel van de Groep in het resultaat van AFG Industries, voor de eerste maal geconsolideerd. Het verlies werd niettemin bijna volledig geregistreerd in het 1ste semester 1993. De installaties zijn vandaag vernieuwd en de balansen zijn aangezuiverd; het evenwicht zou in 1994 moeten worden bereikt.

67. Volgens de balanscentrale telt men, voor de periode 1987- 1992, 27 dochtermaatschappijen van Glaverbel in het buitenland; 6 ervan zijn financiële maatschappijen of holdings. Bij twintig dochtermaatschappijen gaat het om een meederheidsparticipatie. Tien zijn recente participaties (1991 en 1992). Glaverbel heeft trouwens onlangs de Franse producent *Vertal* overgenomen (*omzet 1,1 miljard BEF; 4 vestigingen in Frankrijk*).

Delocalisatie?

Hebben die uitzonderlijke geografische expansie van de Groep Glaverbel evenals de aanzienlijke inspanning voor ontwikkeling en diversificatie van de verdere verwerkingsstadia van het productieproces, *geleid tot delocalisaties van type 1, (i.e. sensu stricto)* van een deel van de Belgische productie?

Aanvankelijk bleek dit niet de bedoeling van de groep te zijn.

Maar in *ruimere zin* (zie onze definities) kan men zeggen dat wij te maken hebben met delocalisaties voor expansie (type 2), ten minste in Centraal-Europa. De productie in Noord-Amerika dient eerder te worden beschouwd als een niet-delocalisatie.

Onstaat hierdoor het gevaar dat in de nabije toekomst het groeivermogen van de uitvoer van de B.L.E.U. wordt verminderd ?

Onstaat hierdoor het gevaar dat op korte of middellange termijn activiteiten zullen verplaatst worden?

Dit blijkt niet het geval te zijn geweest, ten minste tot eind 1992. Indien er een invloed is geweest, zou het eerder gaan om een verscherping van de neerwaartse prijzending ingevolge de invoer uit Centraal-Europa naar de Westeuropese markt. Maar hoe zal het morgen zijn?

Stabiliteit van de werkgelegenheid

De Groep Glaverbel stelde eind december 1992, net als eind 1991, in België 4.524 personen tewerk⁶⁸.

Op *internationaal vlak* zou de Groep de tewerkstelling nauwelijks hebben verminderd: van 10.124 personen eind 1991 tot 9.901 eind 1992⁶⁹.

Nochtans kondigde de afgevaardigd bestuurder tijdens een persconferentie op 17 september 1993 aan dat het aantal personen dat voor de *Groep in België* werkt, zou moeten worden verminderd tot 4.056 personen, eind 1993 ("L"Echo de la Bourse" en "Le Soir" 18 en 19 september 1993).

68. Dit cijfer vertegenwoordigt een verlies van 109 betrekkingen ten opzichte van 1989, maar een verhoging met 337 personen ten opzichte van eind 1985. In België stelde de *N.V. Glaverbel* eind december 1992, 3.329 personen tewerk tegenover 3.416 eind 1991, in de fabrieken van haar vijf vestigingen, haar R&D-centrum van Jumet en haar administratieve zetel te Brussel.

69. De werknemers van AFG Industries - 4.011 personen eind 1992 - zijn evenwel niet in dit totaal begrepen. De tewerkstelling in de Benelux vertegenwoordigt 52% van dit totaal.

Gaat het enkel om een gevolg van de zeer slechte conjunctuur of eveneens om een rationalisatie en een hergroepering van bepaalde producties, ten minste op Europees niveau ?

Voorrang aan de groei

De aanzienlijke inspanningen, die de Groep Glaverbel sedert verschillende jaren heeft geleverd, blijken inderdaad duidelijk te beantwoorden aan een zuivere expansiestrategie en een verovering van nieuwe markten met belangrijker groeiperspectieven dan de Westeuropese. De groep heeft gebruik willen maken van de mogelijkheden geboden door de historische gebeurtenissen zoals in Centraal-Europa of ingevolge andere oorzaken (Noord-Amerika).

De afgevaardigd beheerder heeft ons verklaard dat er *geen eenheden werden gesloten om te starten* met de concurrerende productie van *eenzelfde produkt op een andere markt die gemakkelijk toegankelijk is* vanuit te Benelux. Vele glasprodukten stellen transportproblemen en de producent zou proberen zich dicht bij de markten te vestigen. Zelfs de Glavunionfabrieken, van Tsjechië, die efficiënt zijn gaan werken, zouden geen concurrentie betekenen voor de Westeuropese producenten. Hun produkten zouden geheel en al bestemd zijn voor de Centraaleuropese markten (en Oosteuropese markten van morgen), met inbegrip van de automobielsector (b.v. uitbreiding van Volkswagen-Skoda)⁷⁰.

De strategie van de Groep zou er niettemin in bestaan te streven naar een *sterke complementariteit* tussen de producties van haar verschillende vestigingszones (in elk geval in Europa). Dit zal waarschijnlijk gepaard gaan met een zekere herverdeling van de productie tussen de huidige vestigingsplaatsen. Zal de uiterst vlugge concentratiebeweging, die men waarneemt in de toeleveringssector die afhangt van de automobielsector, die herschikkingen niet versnellen?

De toekomst?

Een belangrijk gevolg van de internationale expansiestrategie van de laatste jaren zou er, volgens de afgevaardigd bestuurder, *voor België* in bestaan dat *de groep er niet meer op belangrijke wijze zou investeren in de verwerking*, maar dit in Centraal-Europa zou doen. Tussenprodukten en bepaald produktiemateriaal zouden er kunnen worden uitgevoerd. In België zou de productie van bepaalde halfafgewerkte produkten enig gevaar kunnen lopen.

Het risico blijkt vooral reëel in het geval de conjunctuur zich niet zou herstellen, wat, in combinatie met te hoge rentevoeten - die gelukkiger dalend gericht zijn -, Glaverbel de kans zou ontnemen een beroep te doen op de kapitaalmarkt. Dit noodzakelijk beroep werd reeds uitgesteld; het greep plaats eind 1993.

70. Het blijkt niettemin dat bepaalde uitvoer naar Duitsland zou kunnen gebeurd zijn.

De directie klaagt vooral de dure BEF en de competitieve devaluaties aan, die de kostenverschillen hebben verscherpt.

Het probleem van de gevoelige *verschillen* in de *totale loonkosten* komt uiteraard ter sprake, vooral ten opzichte van *de onmiddellijke buurlanden* die de voornaamste concurrenten zijn, in het bijzonder het Verenigd Koninkrijk en Italië (zie op het einde van deze sectie de vergelijking met verschillende landen gemaakt door het Verbond van de Glasindustrie)⁷¹. De verschillen met Tsjechië zijn heel wat belangrijker; en hoewel de produktiviteit er lager blijft, gaat ze er niettemin snel op vooruit door de uitgevoerde investeringen.

De Groep gaat eveneens door om, met name via investeringen, de produktiviteit van zijn fabrieken in België te verbeteren. De Groep behoudt in België, in Jumet, zijn *enig onderzoekscentrum*, wat essentieel is voor de technologische vooruitgang en de nieuwe produkten. De Groep besteedt ongeveer 1,5% van zijn omzet aan R&D (528 miljoen BEF in 1992). Glavunion beschikte over een onderzoekscentrum in Tsjechoslovakije; de bedrijvigheid ervan werd volledig stilgelegd. Bovendien *is de enige dienst* voor de herstelling van ovens in België gevestigd. Deze afdeling heeft een niet onbelangrijke omzet.

Er zou nagenoeg geen delocalisatie van verwante nevenactiviteiten worden vastgesteld (verpakking, drukkerij, boekhouding,...).

Besluit

Indien de aanzienlijke geografische uitbreiding van de *Groep Glaverbel* tot op heden geen delocalisaties van de bedrijvigheid van type 1 blijkt te hebben meegebracht, in de meest enge zin van het woord, mag men toch aannemen dat men in Centraal-Europa te maken heeft met delocalisaties om redenen van uitbreiding en van verovering van nieuwe markten (type 2). Het is niet bewezen dat die tweede categorie op termijn een verlies aan arbeidsplaatsen zou meebrengen in België; dit zal, naar onze mening, in sterkere mate afhangen van de conjuncturele en algemeen economische context dan van de rationalisatie- en integratie-inspanningen die worden en zullen worden ondernomen door de Europese tak van de Groep.

Dit belet niet dat de onderneming in 1989, 1992 en 1993, drie aanvragen om collectieve ontslagen heeft ingediend betreffende 198 betrekkingen.

De investeringen in Noord-Amerika kunnen worden beschouwd als *niet-delocalisaties*, rekening houdend met de moeilijkheden van het

71. Het *gewogen gemiddelde* van de totale loonkosten per uur (arbeiders en bedienden) berekend door het VGI voor tien Westeuropese landen en de V.S., zou 11% lager liggen dan in België. Het verschil zou heel wat groter zijn ten opzichte van drie Europese landen: Spanje, het Verenigd Koninkrijk en Italië en ten opzichte van de Verenigde Staten.

transport van glasprodukten over lange afstanden (behalve voor de produkten met een hoge toegevoegde waarde).

3. De glassector in zijn geheel

De glasproducerende en -verwerkende sector telt vandaag 20 ondernemingen waarvan er 16 aangesloten zijn bij het Verbond van de Glasindustrie. Zes ondernemingen maken deel uit van de Groep Glaverbel.

De totale *werkgelegenheid* in de drie subsectoren (plaatglas, holglas en technisch glas) liep in 1992 op tot 13.600 personen. De *omzet* bedroeg 70 miljard BEF, dit is 87% meer dan in 1980 (de verwerking van plaatglas is in m² met 120% gestegen in tien jaar). De glasindustrie *voert drie vierden van haar produktie uit* en draagt *zeer positief* bij (voor 28 miljard in 1992) tot de handelsbalans van het land.

Het glas bekleedt in de Belgische uitvoer een plaats die driemaal belangrijker is (1.34%) dan het aandeel (0.5%) dat het voor zijn rekening neemt in de tewerkstelling of de toegevoegde waarde van het land. De *bruto investeringen* die in 1990 en 1991 werden doorgevoerd, waren bijzonder belangrijk: respectievelijk 7.8 en 6.3 miljard BEF.

De internationalisatie

De tendens tot internationalisatie heeft zich eveneens ontwikkeld in twee ondernemingen die *niet* met de Groep Glaverbel verbonden zijn.

De belangrijkste uitbreiding naar het buitenland toe is die van de "*Glacieries de St.-Roch*", derde onderneming van de sector⁷², verbonden met de Franse groep St.-Gobain. Voor de periode 1987- 1992 telde men 18 participaties in dochtermaatschappijen van 5 vreemde landen. Men stelt niettemin een nogal belangrijke wisselvalligheid vast, evenals het verlies van 6 participaties vanaf 1991. Daarentegen heeft de groep in 1990 de controle verworven over twee dochterondernemingen in het Verenigd Koninkrijk, waarvan ten minste één met St.-Gobain, met name de maatschappij *Solaglas Ltd*, gespecialiseerd in de verwerking en de verdeling van glas. De Engelsen blijven immers de eersten voor "floatglass" en de besten voor het vervaardigen van uitrustingen voor de produktie van plaatglas. Die troeven alsmede een belangrijk verschil in de loonkosten zouden aan de basis liggen van het feit dat St.-Roch zich naar het Verenigd Koninkrijk richtte. De maatschappij zou in dit land ongeveer 3.000 personen tewerkstellen.

72. Omzet : 5,9 miljard BEF in 1992 tegenover 6,3 in 1991 en 10,2 in 1990 - *Nettoverlies van 1,9 miljard in 1992 tegenover een nettowinst van 844 miljoen in 1991 en 1.360 miljoen in 1990!* (*Trends, Top 5000*).

Men noteert tevens een participatie van 100% genomen in 1990 in Nederland (Isover BV) en, in 1992, een minderheidsparticipatie in Duitsland.

De onderneming kende ernstige moeilijkheden tijdens de glascrisis. Zij diende drie verzoeken om collectieve ontslagen, betreffende 869 betrekkingen, achtereenvolgens in 1983, 1984 en 1985. Een andere aanvraag, in 1992, had betrekking op 76 betrekkingen.

Het blijkt dat St.-Roch een zekere wisselvalligheid koppelt aan een volhardende wil tot uitbreiding in het buitenland. De daling van de omzet sedert 1991 en het zwaar verlies genoteerd in 1992 (bijna 2 miljard) zijn niet van aard om de werknemers, die de firma nog in België tewerkstelt, gerust te stellen⁷³.

De N.V. *Durobor*⁷⁴ heeft begin 1993 haar concurrent *Ravenhead* overgenomen nadat wegens verlieslatend, het aantal arbeidsplaatsen gehalveerd was. *Ravenhead* was gericht op de Britse markt en voerde weinig uit, in tegenstelling tot *Durobor*, dat 80% van zijn productie uitvoert. Aldus steeg de tewerkstelling van de groep *Durobor* van 800 tot 1200 personen. Ingevolge investeringen inzake mechanisering en automatisering had *Durobor-Soignies* sedert 1989 haar tewerkstelling met ongeveer 10% moeten verminderen.

De maatschappij controleert voor 100% vier dochtermaatschappijen in onze buurlanden. Zij heeft haar dochtermaatschappij in de Verenigde Staten in 1991 laten overnemen.

De 2de onderneming van de sector is Amerikaans

Met een omzet van 9,2 miljard in 1992 stelt de, sedert vele jaren in België gevestigde, dochtermaatschappij van de Amerikaanse groep *Owens-Corning*, meer dan 1.100 personen tewerk in haar twee vestigingsplaatsen te Battice en Visé. Gespecialiseerd in glasvezel (textielvezel en versterkingsvezel, glaswol) is zij sterk geïntegreerd in het belangrijke Europese net van de groep. Zij voert meer dan 90% van haar productie uit⁷⁵.

De Belgische maatschappij controleert zelf voor 100% twee dochtermaatschappijen in Duitsland en een in Frankrijk.

Een van die drie glasbedrijven is een reeds oud voorbeeld van D.I.B. in België (*Owens*), terwijl de andere twee, sinds 1990, naar een nieuwe uitbreiding van hun activiteit hebben gestreefd buiten onze

73. De groep stelde in 1992 in België 1.225 personen tewerk.

74. Voor 90% onder controle van het Waalse Gewest, via de SRIW en de holding Sadetam. De overblijvende 10% zijn nog steeds in handen van de maatschappij US, Owens Illinois. Omzet in 1992 : 2 miljard.

75. De maatschappij noteerde een netto verlies in 1992 (-239 miljoen), dat er niettemin op vooruitging (-681 miljoen in 1991).

grenzen, door de overname van ondernemingen, hoofdzakelijk in het Verenigd Koninkrijk.

Wat deze twee groepen betreft, blijkt men te maken te hebben met delocalisaties van type 2, voor expansie en markt, maar waar de overwegingen inzake kosten een niet te verwaarlozen rol hebben gespeeld. Men zou kunnen vrezen voor een ongunstige invloed op de tewerkstelling en men zou die gevallen kunnen rangschikken in *categorie nr. 4*.

De gehele sector werd uiteraard nogal zwaar getroffen door de economische crisis⁷⁶ en een verlies aan competitiviteit, dat in belangrijke mate te wijten was aan de competitieve devaluaties van verschillende landen, die juist grote concurrenten zijn voor de Belgische glasproductie. Die devaluaties hebben de reeds gevoelige verschillen in de loonkosten verscherpt⁷⁷.

Invloed op de buitenlandse handel

Van 1988 tot 1992 zou het aandeel van de totale loonkosten in de TW gestegen zijn van 55% tot 76% (V.G.I.). Op basis van die cijfers en rekening houdend met de daling van de TW kan men niettemin vaststellen dat het aandeel van de loonlasten in de omzet slechts met 9,9% zou gestegen zijn.

Tussen 1988 en 1992 zou er voor de BLEU een gevoelige daling geweest zijn wat betreft de invoer van glas van haar belangrijkste partnerlanden⁷⁸ en een achteruitgang van de totale uitvoer van glas van 4% in het 1ste semester 1993.

Anderzijds noteert men tijdens de laatste jaren een sterke stijging van de invoer afkomstig uit enkele landen:

- uit Tsjechoslovakije : +170% tussen 1990 en 1992⁷⁹;
- uit Spanje en Portugal : +40% tussen 1990 en 1992 en, respectievelijk +160%⁸⁰ en 330% van 1985 tot 1990;
- uit Japan : +35% tussen 1990 en 1992⁸¹;

76. Voor de sector noteerde men de volgende dalingen, van 1988 tot 1992 (volgens het V.G.I.):

- TW: van 44% tot 35% van de omzet;
- bedrijfsresultaat : van 11 tot 2%;
- lopend resultaat : van +10 tot -1%

77. Zie op het eind van deze sectie, de vergelijkende tabel van de loonkosten opgemaakt door het V.G.I.

78. Vijf buurlanden : Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk, Nederland, Italië (V.G.I.).

79. Invoer voor ongeveer 0,5 miljard BEF in 1992.

80. Ongeveer 0,63 miljard in 1992.

81. Ongeveer 0,5 miljard in 1992.

terwijl de B.L.E.U. van 1990 tot 1992 haar totale invoer van glas verhoogde met 10%, namelijk 2,2 miljard BEF.

De "traditionele" delocalisatielanden zijn echter niet de belangrijkste verantwoordelijken voor die stijging van de invoer (slechts voor 1/7; zie de analyse van hoofdstuk III, sectie A). Het gaat vooral om de *Europese landen*, zowel wat de stijging van de invoer als wat de daling van de verkoop in het buitenland betreft. De uitvoer is met 3,7 miljard (-6,7%) gedaald; het positief handelssaldo is aldus met 5,9 miljard BEF teruggelopen in 2 jaar.

Besluit

Alhoewel voornamelijk beschrijvend, toont deze analyse, van de glassector niettemin aan dat het niet gemakkelijk is een vaststaand causaal verband te leggen tussen een sterke internationale expansie door industriële investeringen en dalende verkoops- en financiële resultaten. Een mogelijk minstens even belangrijke factor was de zwakke conjunctuur, die de reeds bestaande structurele en competitieve handicaps nog sterker beklemtoont.

Terzelfdertijd *onderstreept* die crisis zeer goed de *delocalisatierisico's*, in de nauwe zin van het begrip, die de glassector in België loopt wanneer een neergedrukte economische context zou blijven voortduren. Gelukkig blijkt dat dit niet het geval hoeft te zijn.

Uit het onderzoek van de buitenlandse handel met de zogenaamde "delocalisatielanden" blijkt dat de glashandel met die landen duidelijk gestegen is, maar dat de invoer bescheiden blijft en dat het *positief* saldo nog blijkt te verbeteren.

De oorzaak van de achteruitgang van de resultaten inzake buitenlandse handel dient men dus te zoeken in de concurrentie vanwege de *naburige glasproducerende landen* en, zij het nog marginaal, door Centraal-Europa, waar België sterk aanwezig is via delocalisaties.

4. Zware minerale producten

In de sector van de zware en relatief goedkope bouwmaterialen zijn de D.I.B. zeer belangrijk; vermelden we b.v. de *cementfabrikanten* en een fabrikant van asbestcementproducten, *Eternit*. Hun vestigingen in het buitenland zijn talrijk; Eternit alleen telt er ten minste een zestigtal in dertig landen, verspreid over de hele wereld.

Voor die ondernemingen werd er geen bijzondere analyse gemaakt; niettemin blijkt dat het beeld van hun internationale expansie niet veel verschilt van dat van de glassector.

Ze kunnen worden beschouwd als *niet-delocalisaties* (categorie "o"), met uitzondering van de gevallen van grote geografische nabijheid,

daar de factor "transportkosten" hier niet als hindernis kan worden beschouwd. En hoewel er geen overeenstemmend verlies aan arbeidsplaatsen in België werd genoteerd, werden de groeimogelijkheden van de tewerkstelling in ons land zeker geremd⁸².

TABEL 74

Vergelijking van de loonkosten in de glasindustrie (Bron : V.G.I.).
Uurkosten (vergeleken maandgemiddelden arbeiders en bedienden)

	BEF			Index		
	1982	1992	1993 (1ste sem.)	1982	1992	1993 (1ste sem.)
Duitsland	548	963	998	103	108	110
België	531	891	906	100	100	100
Nederland	565	791	812	106	88	89
Frankrijk	484	778	797	91	87	88
Italië	384	753	646	72	84	71
Verenigd Koninkrijk	368	566	520	69	63	57
Spanje	286	532	494	54	59	54
Verenigde Staten	585	591	624	110	66	69
Gewogen gemiddelde	501	805	810	94	90	89

Weging door het aandeel van elk land in de glasuitvoer van de B.L.E.U.
De beschouwde landen vertegenwoordigen samen 81% in 1982 en 86% in 1992 in de totale waarde van de glasuitvoer van de B.L.E.U.
Bronnen : EEG : CNPF; USA : Bureau of Labor.

3. DE SECTOREN VAN FABRIMETAL

Deze afdeling onderzoekt op bondige wijze enkele belangrijke kenmerken van *het geheel* der metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie.

82. In 1992 stelde de N.V. Eternit in België 1.303 personen tewerk, dit vertegenwoordigt 7,9% van de tewerkstelling van de Eternit Group in de wereld (16.444 personen). De omzet in België bedroeg 6 miljard tegenover een geconsolideerde wereldomzet van 42 miljard BEF. De nettowinst van de Belgische N.V. bedroeg 161 miljoen in 1992 en 81 miljoen BEF in 1991.

1. Een uitzonderlijke buitenlandse invloed en een gevoelige expansie buiten onze grenzen.

Een industrie die in zeer ruime mate open staat voor het internationale

De volgende tekst geeft slechts een eerste bondig overzicht van *de internationalisatie* in het geheel van de metaalindustrie, de mechanische, elektrische en elektronische industrie en de informatica. Men kent het belang van die sector voor de Belgische verwerkende nijverheid en vooral voor *de tewerkstelling*⁸³ en men weet dat het aandeel van de buitenlandse ondernemingen er uitzonderlijk hoog is (69% van de tewerkstelling en 88% van de leveringen van de metaal-, mechanische en elektrische industrie).

De expansie *in het buitenland* is er niet te verwaarlozen daar de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie in 1992 in het buitenland 310 dochtermaatschappijen telde die ongeveer 29.000 personen tewerkstelden. De 202 Belgische dochtermaatschappijen die gevestigd zijn *in de E.G.-landen* hebben hetzelfde jaar leveringen gerealiseerd voor een totaal bedrag van 97 miljard BEF, een cijfer dat men kan stellen tegenover de totale leveringen van de bedrijven uit de metaal-, mechanische, elektrische, en informatica industrie in België in 1993, namelijk 1.042 miljard⁸⁴.

Daar de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie een zeer gevarieerd industrieel geheel vertegenwoordigt en de vormen die de internationalisatie er aanneemt talrijk zijn, kon er geen sprake zijn van een onderzoek van de situatie zoals die geldt voor alle sectoren van die nijverheid.

Er werd hoofdzakelijk aandacht besteed aan *de automobielsector en de elektrische, elektronische en informatica-industrie* en dit vooral wat betreft de delocalisatie naar het buitenland en de D.I.B.'s in België⁸⁵. Er zal tevens aandacht worden geschonken aan de *recente tendensen inzake toelevering* en aan de evolutie van de delocalisaties, voornamelijk *naar het Verre Oosten en Centraal-Europa* en de *risico's* die hiermede gepaard gaan.

83. Op 30 juni 1992 (M.T.A.) waren er in de sector van de uitrustingsgoederen 248 duizend loontrekkenden en 10,5 duizend niet-loontrekkenden tewerkgesteld, namelijk 34,4% van de tewerkstelling in de verwerkende sector. De ondernemingen die lid zijn van Fabrimetal stellen in 1993 nog 200,9 duizend personen tewerk tegenover 212,4 duizend in 1989 en 252 duizend in 1980.

84. Fabrimetal, in " Etudes Economiques, Importance des sociétés étrangères dans l'IFME belge ", 1993.
Wij danken de heer de Buck van Overstraeten, afgevaardigd bestuurder en de heer J.P. Smit voor het onderhoud dat ze ons hebben toegestaan en voor de aanvullende cijfers die ze ons hebben medegedeeld.

85. Die sectoren worden besproken in de afdelingen 4 en 5 hierna.

Reeds oude buitenlandse investeringen (D.I.B.'s) in België

De D.I.B.'s zijn een reeds oud gegeven in de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie. Onmiddellijk na de oorlog hadden enkele belangrijke US-ondernemingen zich gevestigd in het noorden van het land; het ging om transplants. Deze beweging ontloopte zich vooral tijdens de jaren 60 en 70 onder deze vorm zodat de Belgische nijverheid met ernstige herstructureringsproblemen kampte. Op het einde van de jaren 80 kwam er een vernieuwde belangstelling voor België, hoofdzakelijk dank zij de impuls van "Europa 1992".

Een belangrijke evolutie van de penetratievormen

De oprichting van buitenlandse dochtermaatschappijen was toen niet meer de verkozen vorm voor die penetraties. "Nadien hadden de investeerders vooral oog voor de stijging van hun marktaandeelen op internationale markten door het inkopen van de Belgische ondernemingen"⁸⁶. Ook andere vormen kwamen aan de beurt, de joint-ventures, de verkoop van vergunningen en, tenslotte, nog meer recent, de "outsourcing"⁸⁷ die meer en meer de vorm aanneemt van toeleverings- of maakloonwerkakkoorden.

Vestiging van activiteiten in het buitenland...

De oprichting van *dochtermaatschappijen* in het buitenland van Belgische ondernemingen van de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie stegen in de periode 1961-1975 en, meer nog, sedert 1985.

...hoofdzakelijk in de (buur)landen van de E.U.

In 1992 telden volgens Fabrimetal 106 moedermaatschappijen van de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie 310 dochtermaatschappijen in het buitenland waarvan 202 in de andere E.G.-landen, 37 in de rest van Europa en 32 in de Verenigde Staten. De toename van de vestiging van dochtermaatschappijen na 1985 is het grootst *in de E.G.*: van 18 in 1960 stijgt hun aantal met 66 eenheden tussen 1961 en 1985 en met 118 eenheden na 1985⁸⁸. In Frankrijk telt men het grootste aantal dochtermaatschappijen (1/3) en de belangrijkste groei na 1985.

Voor een globale analyse van de D.I.B.'s en de participaties in het buitenland, zie hoofdstuk III, afdelingen B en C. Noteren we hier nog dat het belangrijkste gedeelte van de dochtermaatschappijen ernaar streeft geconcentreerd te zijn in de handen van een beperkt aantal moedermaatschappijen of groepen.

Het feit dat de Belgische ondernemingen van de sector in de loop der laatste jaren marktaandeelen verloren ingevolge de recessie en de druk

86. Op. cit., blz. 2.

87. Herinneren we eraan dat deze laatste bestaat uit het overbrengen naar het buitenland van een of meer schakels van de keten van de toegevoegde waarde waaruit een productieproces bestaat.

88. Fabrimetal, "Filiales d'entreprises belges de l'IFME à l'étranger", 1993.

op de prijzen, verklaart deze versnelling en het beroep op joint-ventures en outsourcing.

Op grond van informatie verzameld in 1993 door Fabrimetal bij een zeer beperkt - en dus niet representatief - aantal van haar leden, blijkt dat de subsectoren die er de laatste jaren naar streven toeleveringsakkoorden te sluiten in het buitenland hoofdzakelijk de volgende zijn: de mechanica⁸⁹, het gereedschap, het profielstaal, de bewerking, het gietwerk, de gedrukte schakeling.

De stijging zou zeer groot zijn voor elektronische componenten.

2. Invoer, uitvoer en handelssaldi.

Een versnelling van de groei van de invoer en een achteruitgang van de buitenlandse saldi kunnen in bepaalde gevallen een teken zijn van een neiging om bepaalde produkties te delocaliseren naar het buitenland. Maar het is slechts een aanwijzing die het enkel mogelijk maakt een besluit te trekken wanneer andere informatie die overtuiging komt bekrachtigen.

Belangrijkste produktengroepen die in aanmerking kunnen komen

Tijdens de *laatste jaren* werden toenamen die *de tendens* van de periode 1980-1986 *overtroffen*, vastgesteld voor de *invoer van* bepaalde produktengroepen van de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie afkomstig uit verschillende landen:

- elektronica voor het grote publiek, lampen en verlichtingstoestellen: uit Hongkong, Singapore, Zuid-Korea, China, Taiwan, Hongarije en Polen;
- compact disc (Philips) : uit Taiwan en Hongarije;
- telecommunicatiemateriaal (sterke stijging van de invoer uit de zogenaamde "delocalisatielanden" en duidelijke achteruitgang van het saldo): uit het Verre Oosten (Hongkong, Singapore, Zuid-Korea) en Oost-Europa;
- bureaumachines (verdubbeling van de totale invoer van de "delocalisatielanden" en achteruitgang van het reeds negatief saldo) : uit het Verre Oosten (Hongkong, Zuid-Korea, Singapore);
- automobiel : uit Zuid-Korea, Tsjechoslovakije, het Verenigd Koninkrijk;
- rijwielen : uit het Verre Oosten (China en Taiwan);
- uitrustingsmateriaal, machines voor de industrie : het Verre Oosten en Centraal-Europa;

89. Caterpillar zou zich op die manier hebben verbonden door, bij wijze van proef, toeleveringscontracten te plaatsen voor een totaal bedrag van 1,5 miljard in de landen van Centraal-Europa (vooral Hongarije).

- elektrische draden en kabels;
- gereedschap en afgewerkte produkten in metaal : het Verre Oosten en Centraal-Europa;
- stalen buizen : Oost-Europa;
- E.G.K.S.-produkten : staaldraad, draadtrekkerij, walsprodukten: Centraal-Europa;
- produkten uit de gieterij, de ketelmakerij en de metaalbouw : Centraal-Europa (Tsjechoslovakije, Polen); ...

Die enkele voorbeelden zijn *helemaal niet afdoend* en ze bewijzen niet dat die invoer gebeurde in gedelocaliseerde vestigingen. Niettemin zijn *Belgische* maatschappijen van die sectoren overgegaan tot vestigingen in die landen, dikwijls na 1985, al zijn sommige delocalisaties dit slechts in de enge zin van het woord.

Een oorzakelijk verband waarvan de invloed geenszins werd bewezen

Men dient er tevens aan te herinneren dat de vermelde invoer voor een gedeelte uitsluitend het resultaat is van het normale handelsverkeer; er is dus een min of meer grote overwaardering. Bovendien zijn er elementen van zekere onderwaardering; vermelden we maar het feit dat een belangrijk gedeelte van de produkten van de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie van herkomst uit de M.O.E.-landen wordt ingevoerd door Duitsland en door dit land wordt doorgevoerd en dus niet voorkomt in de douanestatistiek van de B.L.E.U. met vermelding van zijn werkelijke herkomst.

Nuttige informatie op basis van grondiger analyse van de invoer en de handelssaldi, vooral met de landen van het Verre Oosten en Centraal-Europa, vindt men terug in hoofdstuk III, afdeling A.

Te relativieren stromen tegenover de totale resultaten van de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie

Het is belangrijk eraan te herinneren dat de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie haar *totale* invoer zag stijgen met 30% in waarde (+334 miljard BEF) van 1988 tot 1991 (om het niveau van 1.452 miljard BEF te bereiken) en daarna verminderen met 2,3% in 1992. Gedurende diezelfde periode, tot in 1991, ging haar uitvoer er slechts met 23% op vooruit (niveau van 1.240 miljard), doch ging er maar met 0,5% op achteruit in 1992⁹⁰. Het *negatief totaal* handelsaldo, dat -112 miljard bedroeg in 1988, is opgelopen tot -211,5 in 1991 om opnieuw te dalen tot -184 miljard in 1992, ingevolge de sterkere daling van de invoer (-34 miljard) dan van de uitvoer (-6 miljard).

90. In 1992 vertegenwoordigde de uitvoer van de metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie 31,1% van de totale uitvoer van goederen van de B.L.E.U. en haar invoer 35,2 van de totale invoer. (Bron : N.I.S., Douanestatistiek). De achteruitgang van het buitenlands saldo is grotendeels verbonden met de stijging van de invoer van uitrustingsgoederen ingevolge de druk van de investeringen die sterk gebleven is tot in 1991.

Om die cijfers te beoordelen, dient men uiteraard *rekening te houden* met het feit dat de *automobiel* een heel bijzondere plaats inneemt en 40% bedraagt van de invoer en 46% van de uitvoer (in 1992). Het *saldo* is daarentegen praktisch altijd zo goed als in evenwicht (in termen van douanestatistiek).

Rekening houdend met het belang van de automobielsector in de Belgische metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie en met de ernstige crisis van de sector, in Europa zowel structureel als op gebied van competitiviteit, zal afdeling 3, hierna, daar volledig worden aan gewijd.

3. Creëren en afbouw van tewerkstelling

Het zou zeer interessant zijn de vergelijking te kunnen maken tussen de *bruto-creatie* van tewerkstelling en de evolutie van het *saldo* van de buitenlandse handel, per sector of per industrietak, en er een correlatie van op te zoeken⁹¹.

De statistiek van de tewerkstelling in België biedt evenwel niet de mogelijkheid de bruto-creatie er uit af te leiden.

Op onze vraag heeft Fabrimetal ons benaderende cijfers bezorgd.

Op basis van een ruime steekproef van 600 ondernemingen - dit is ongeveer de helft van haar leden waaronder ook de grootste firma's - heeft de Federatie de *bruto-creatie* en de *bruto-afbouw* van betrekkingen kunnen berekenen voor twee perioden: van december 1985 tot december 1990 en van december 1990 tot juni 1993.

Deze berekening slaat echter op het geheel van de steekproef, nl. *op het geheel van de industrie van Fabrimetal*, en niet op de verschillende sectoren. De steekproef omvat 70 à 80% van de tewerkstelling van de ondernemingen die lid zijn van de Federatie (zie tabel 75)

De *nettowijziging* van betrekkingen werd evenwel berekend op het niveau van *de zes grote sectoren* welke die industrie telt, enkel voor de periode 1985-1993 (zie tabel 76).

91. De mogelijkheden van een dergelijke analyse vinden wij terug in bijgaand voorbeeld : Amerikaanse onderzoekers (J. Davis van de Universiteit van Chicago, J. Haltinwanger van de Universiteit van Maryland en S. Schuh van de Réserve fédérale) hebben kunnen aantonen dat voor de Verenigde Staten, in tegenstelling tot de ruim verspreide mening, de grote ondernemingen (meer dan 500 betrekkingen) verantwoordelijk zijn, tussen 1973 en 1988, voor meer dan de helft van de netto-creatie van tewerkstelling in de verwerkende industrie. Het bruto-oprichtingspercentage is hoger in de kleine firma's, maar het afbouwpercentage is er ook veel belangrijker (studie vermeld door "The Economist" van 11 september 1993).

Keren we terug naar de brutowijzigingen voor het geheel. In *vijf jaar*, van eind 1985 tot eind 1990 en voor een steekproef die 195.000 betrekkingen omvat in 1985, bedraagt de bruto- creatie om en bij de 20.000 *betrekkingen*, de bruto-afbouw ongeveer -36.000 en de netto-variantie -16.000 betrekkingen.

Op basis van de statistieken van buitenlandse handel van Fabrimetal is van 1985 tot 1990, de uitvoer gestegen met 48%, de invoer met 59% en is het saldo er in belangrijke mate op achteruitgegaan en overgegaan van een licht overschot naar een buitenlands tekort van 100 miljard F⁹².

Ondanks de uitstekende resultaten van de uitvoer, is het de nog sterkere groei van de invoer, vooral van uitrustingsgoederen (maar ook b.v. van de elektrische huishoudtoestellen en de elektronica voor het grote publiek) die de achteruitgang heeft in de hand gewerkt.

Er kunnen verschillende redenen worden aangehaald. Naast bepaalde structurele zwakheden moet ongetwijfeld de aandacht worden gevestigd op een noodzakelijke verhoging van de productiviteit en ook op de gevolgen van een verhoogde penetratie van produkten afkomstig van delocalisaties, om te verklaren dat de bruto- afbouw van tewerkstelling bijna dubbel zo groot was als de bruto-creatie ervan⁹³.

92. Uitvoer (bron : Fabrimetal) : van 878,5 miljard in 1985 tot 1.296,7 in 1990, dit is +418 miljard F of +47,6%.

Invoer : van 876,3 miljard F tot 1.396,3 of +520 miljard F of +59,3%.

Handelssaldo : +2,2 miljard in 1985 en -99,4 miljard in 1990 - dit is een achteruitgang van 101,6 miljard F.

Men dient er niettemin aan toe te voegen dat, in 1985, het buitenlands saldo buitengewoon gunstig was geweest door de gunstige invloed van de devaluatie van 1982 op de uitvoer en door de economische crisis die de groei van de invoer had afgeremd.

93. In het raam van onderhavige studie was het uitgesloten dieper in te gaan op die analyse, zij blijft dan ook summier.

TABEL 75

Geheel van de industrie die deel uitmaakt van Fabrimetal :
Bruto- en netto-creatie en afbouw van de totale tewerkstelling.

A. Periode : van december 1985 tot december 1990

Evolutie van de ondernemingen	Aantal firma's	Tewerk- stelling : A. 1985 B. 1990	Wijziging van tewerkstelling					
			Afbouw		Creaties		Netto wijzigin- gen	
			Eenh	%	Eenh	%	Eenh	% (3)
Behouden ondernemingen	512	190.399	-31.479	-27,2 ^a	+19.362	+26,3 ^b	-	-6,2
							12.117	
Verdwenen ondernemingen	59	4.188	-4.188	-2,2 ^c			-4.188	-2,2
Nieuwe ondernemingen	5				+294		+294	+0,2
Tewerkstelling :								
Brutoafbouw			-35.667	-18,3 ³				
Brutocreaties					+19.656	+10,1 ³		
Netto wijziging							-	-8,2 ³
							16.011	

B. Periode : van december 1990 tot juni 1993

Behouden ondernemingen	549	177.592	-25.612	-17,1 ^d	+3.239	+12,6 ^e	-	-12,3 ^f
							22.373	
Verdwenen ondernemingen	43	3.963	-3.963	-2,2 ⁶			-3.963	-2,2 ⁶
Nieuwe ondernemingen	1				+8		+8	
Tewerkstel-ling :								
Bruto-afbouw			-29.575	-16,3 ⁶				
Bruto creaties					+3.247	1,8 ⁶		
Netto wijziging							-	-14,5 ⁶
							26.328	

a. In % van de tewerkstelling in 1985 in de 216 ondernemingen waarvan de tewerkstelling verminderd is.

b. In % van de tewerkstelling in 1985 in de 272 ondernemingen waarvan de tewerkstelling gestegen is.

c. In % van de totale tewerkstelling in 1985

d. In % van de tewerkstelling in 1990 in de 355 ondernemingen waarvan de tewerkstelling verminderd is.

e. In % van de tewerkstelling in 1990 in de 149 ondernemingen waarvan de tewerkstelling gestegen is.

f. In % van de totale tewerkstelling in 1990.

Bron van de gegevens : Fabrimetal (op basis van een steekproef van bijna 600 ondernemingen; de samenstelling van die steekproef verandert onvermijdelijk in de tijd).

Voor de periode van december 1990 tot juni 1993 is de evolutie anders.

In twee en een half jaar bereikt de bruto-afbouw bijna 30.000 betrekkingen, dit is bijna evenveel als gedurende de vorige vijf jaar en de bruto-creaties vallen terug op 3.250, dit is slechts een zesde van de creaties gedurende de voorgaande periode.

Resultaat: een netto-afbouw van 26.000 betrekkingen, namelijk 10.000 betrekkingen meer dan tijdens de periode 1985- 1990⁹⁴.

Hoe evolueerde de buitenlandse handel van 1990 tot 1992?

De uitvoer kende praktisch een nul-groei gedurende die twee jaar; de invoer bleef bijna onveranderd (+0,7%); hij steeg nochtans met 2,9% in 1991, namelijk +40 miljard. Het negatief saldo is nog met 8,3 miljard toegenomen en bereikt -108 miljard in 1992 (-129 in 1991).

In twee jaar wijzen de stagnatie van de uitvoer en de geringe groei van de invoer (behalve in 1991 door, vooral, de invoer van profiels-taal - perswerk - smederij, mechanische en elektrische produkten en elektronica voor het grote publiek - hier zou er een correlatie kunnen bestaan met delocalisaties) op de grote gevoeligheid van die industrie voor de resultaten van de buitenlandse handel en blijken zij de rol van de hierboven vermelde oorzaken aangaande de evolutie 1985-1990 te bevestigen.

De volgende tabel toont het voordeel aan van de indeling van de industrie in zes grote sectoren maar ze geeft daarentegen enkel de nettovariatiën weer voor de gehele periode van december 1985 tot juni 1993, die interpretatie ervan bemoeilijkt.

94. Aangezien de samenstelling van de steekproef verschilt van periode tot periode, zou het verkeerd zijn voor het totaal van de twee periodes, gewoon de som te maken van de creaties en de afbouw van tewerkstelling. Hetzelfde voorbehoud geldt voor de vergelijking van de cijfers van de tabellen 1 en 2

TABEL 76

Fabrimetal - Evolutie van de totale tewerkstelling - Uitsplitsing naar bedrijfsgroep - December 1985 - Juni 1993

Bedrijfsgroepen	Aantal firmas			Tewerkstelling		Netto Wijzig	
	D/V	N	C	1985	1993	Eenh.	%
Producten van 1ste verwerking	13	0	67	15 226	13 015	-2 211	-14,52
Metaalproducten	18	1	99	9 572	9 374	-198	-2,07
Metaalbouw, scheepsbouw en spoorwegmaterieel	9	1	55	14 737	10 602	-4 135	-28,06
Machinebouw, wapens en vliegtuigbouw	32	2	167	44 868	32 492	-12 376	-27,58
Elektrotechniek	11	1	93	48 759	38 177	-10 582	-21,70
Totaal -8	83	5	481	133 162	103 660	-29 502	-22,15
Automobiel	7	-	31	44 951	48 218	+3 267	+7,27
Algemeen totaal	90	5	512	178 113	151 878	-26 235	-14,73

D/V = verdwenen

N = nieuw

C = standvastig

De automobielsector is de enige van de zes sectoren die een *netto-creatie* van tewerkstelling noteert (+3.267); de andere vijf sectoren hebben te maken gehad met *een netto-afbouw van 29.500 betrekkingen*⁹⁵; die berekeningen worden steeds uitgevoerd op basis van een steekproef van ongeveer 600 ondernemingen die samen 178.000 personen tewerkstelden in 1985.

Twee sectoren zijn verantwoordelijk voor 78% van die afschaffing van 29.500 betrekkingen; die 78% worden onderverdeeld in 42% in de mechanische producten, wapens en munitie (iets meer dan een vierde van de personeelssterkte van 45.000 personen in 1985) en 36% in de sector van de elektrische constructie (iets minder dan een vierde van de personeelssterkte van 49.000 personen in 1985). De metaal-, scheeps- en spoorwegindustrie heeft 4.100 betrekkingen verloren, dit is 28% van haar personeelssterkte en 14% van het totaal verlies; tenslotte is de tewerkstelling er met 2.200 eenheden op achteruitgegaan bij de producten van eerste verwerking, namelijk 7,5% van het totaal van de afbouw.

95. Volgens de cijfers van het N.I.S. (enigszins aangepast door Fabrimetal om een betere continuïteit te waarborgen) zou de vermindering van de tewerkstelling in de gehele metaal-, mechanische, elektrische en informatica industrie, van 1985 tot 1993, ongeveer -45.000 bedragen.

Het negatief handelssaldo is er van 1985 tot 1992 *zwaar op achteruitgegaan*: in de sector van de mechanische industrie met bijna 100 miljard F en met 36 miljard in de elektrische industrie⁹⁶. De verslechtering van het buitenlands tekort bereikt 6,7 miljard voor metalen onderdelen voor de bouw en 0,9 miljard voor de scheepsbouw. Voor de sector der produkten van eerste verwerking is het saldo positief maar verminderd met 4,3 miljard. In 1992 was het positief saldo voor de automobielen met +14 miljard op vooruitgegaan.

Wanneer er, tot besluit, in een zo snelle analyse, geen enkel invloedrijk oorzakelijk verband kan worden aangetoond, blijkt toch dat de belangrijke verliezen inzake tewerkstelling worden vastgesteld in de sectoren en takken waar er een delocalisatietendens bestaat. Dit geldt waarschijnlijk niet voor de sector van de mechanische industrie - die het zwaarste nettoverlies lijdt - en waar de oorzaak dient gezocht in de structurele zwakheid van de sector.

96. De verslechtering van het negatief handelssaldo van de elektrische industrie in 1992 in vergelijking met 1985 kan als volgt gesplitst worden : -11,8 miljard in het elektrisch uitrustingsmaterieel; -11,8 miljard eveneens in de telecommunicatie en de elektronica; -13,4 miljard in de elektrische huishoudtoestellen - radio - TV, terwijl de achteruitgang in 1991 slechts 6,1 mia bedroeg.

4. DE AUTOMOBIELSECTOR

Belang van de assembleurs

De sector van de automobielmontage is voor de Belgische economie zeer belangrijk:

1991	Verwerkende nijverheid	IFME(1)	5 autoassembleurs	Aandeel van de 5 assembleurs in de IFME
Tewerkstelling	785.000	242.058	37.254	15,4%
Leveringen voor uitvoer (2)	3.202 (3)	910	370	40,7%
Investerings (2)	310	64	24	37,2%
Toegevoegde waarde (2)	1.407	380	63	21,9%

Bron : Fabrimetal

(1) IFME : metaalprodukten, machinebouw, elektrische en elektronische constructie, productie van plastics.

(2) In miljarden BF.

(3) Uitvoer van de verwerkende nijverheid : douanestatistieken; de uitvoer van de IFME bedraagt 1.300 miljard maar de uitvoer- leveringen van deze nijverheid bereiken slechts 910 miljard.

Een extreme internationalisering

De automobielnijverheid is de meest geïnternationaliseerde sector van de IFME. De vijf assembleurs zijn alle filialen van multinationals. De tewerkstelling in het dertigtal *buitenlandse* ondernemingen bedraagt 48.000 personen in 1993, hetzij 93% van de tewerkstelling in deze sector⁹⁷. In deze ondernemingen is de tewerkstelling tussen 1989 en 1993 nog toegenomen, wat afsteekt tegen de achteruitgang in de rest van de IFME.

In het totaal hangen ongeveer 120.000 banen rechtstreeks af van de productie van wagens, hetzij 15% van de tewerkstelling in de verwerkende sector. Een groot aantal ondernemers werken samen met de assemblage-firma's; het gaat meestal om KMO's die tot diverse sectoren behoren: de metaalnijverheid en de metaalverwerkende nijverheid (hetzij drie vierden), de chemie, het glas, de textiel en de elektronica.

De competitiviteit van Europa opnieuw in vraag gesteld

Na een vijftien jaar geleden, een eerste crisis te hebben doorgemaakt en diepgaande herstructurerings, te hebben ondergaan, wordt de automobielnijverheid in *West-Europa* geconfronteerd met een nieuwe crisis van de produktiviteit en de competitiviteit. De oorzaak van deze betrekkelijk ongunstige situatie van Europa is vooral structureel.

97. Fabrimetal, "de automobielconstructeurs in België: er komen moeilijke tijden!", oktober 1992.

De produktie van West-Europa bedroeg in 1992 13,7 miljoen eenheden, hetzij 38% van het wereld-totaal; in 1993 verminderde ze met 2 miljoen wagens, wat neerkomt op een daling met 15,1%⁹⁸. In België was de produktie, die in 1990 1.189 duizend privé-voertuigen bedroeg, teruggevallen op 1.073 duizend in 1991; de produktie bedroeg 1.094 duizend wagens in 1992 op een niveau dat zich stabiliseerde in 1993.

In 1992 vertegenwoordigde West-Europa nog 40,6% van de *wereldmarkt*, die overal daalde ten opzichte van 1991. Het jaar 1993 was veel slechter, vooral in West-Europa; in de EEG daalde het aantal inschrijvingen van nieuwe wagens met 15,4%. Welnu, de automobielsector in de EEG vertegenwoordigt 1,8 miljoen *rechtstreekse* banen, inbegrepen de onderdelen-nijverheid, die de helft van deze jobs vertegenwoordigt⁹⁹.

*Een internationaal
gevecht*

"De groeiende mondialisering van de markten, de produkties en de handel heeft als gevolg dat de twintig voornaamste constructeurs verweekeld zijn in een strijd op wereldschaal... West-Europa wordt tijdens dit decennium het belangrijkste slagveld tussen Europese, Japanse en Amerikaanse groepen..."¹⁰⁰.

De tegenstrevers strijden echter niet met gelijke wapens en dit om twee belangrijke redenen.

De Europese constructeurs zijn nog maar multinationals, fundamenteel op de Europese markt, met een beperkt marktaantal, dat nog afneemt op de twee andere markten van de triade en in de rest van de wereld. Het zijn dus nog geen "geglobaliseerde" firma's op wereldschaal, in tegenstelling tot de Japanse en Amerikaanse constructeurs.

Op het vlak van de produktiviteit is de achterstand aanzienlijk. Bijna alle groepen willen nu Japanse organisatie- en produktie- technieken toepassen ("lean production concept"). De Amerikaanse constructeurs lijken hierop het snelst aan te passen. De Europese ondernemingen ondervonden moeilijkheden om zich aan te passen, omdat zij te klein zijn en tevens afgeremd worden op gebied van fusies en overnamen¹⁰¹.

98. E.E.G., Mededeling van de Commissie aan de Raad, "De automobielenijverheid. Huidige situatie, Uitdagingen, Strategieën voor de toekomst en Voorstellen tot actie", 1994.

De lichte utilitaire voertuigen inbegrepen bedroeg de achteruitgang 15,9%.

99. EEG, Commissie, op. cit.

100. L. CARROUE, "L'industrie automobile européenne peut-elle survivre à la mondialisation?" - Le Monde diplomatique, september 1993, blz. 6 en 7.

101. J. SAVARY, "Strategies of the European Automobile Manufacturers : from international Agreements to international Mergers", Lerep, Toulouse, dec. 1993.

De Japanse druk in Europa

De offensieve strategieën van de Japanse producenten maken dat zij hun aandeel in de Europese markt langzaam vergroten: van 9% in 1990 naar 11,4% in 1993 (plus 2,9% van de verkoop komt voor uit Japanse overplantingen)¹⁰².

Volgens Fabrimetal zou dit aandeel in het jaar 2000 20% bedragen, wat de afzetmogelijkheden voor de Europese producenten zou verminderen met ongeveer een miljoen voertuigen per jaar¹⁰³. Al deze elementen zullen leiden tot een grondige rationalisering. Volgens de Federatie "zouden de productiecentra die zich bevinden in landen waarvan de binnenlandse markt vermindert is en geen moeder-ondernemingen hebben - dit is het geval in België - de eerste slachtoffers van deze rationalisering kunnen zijn".

In Europa zou de produktiviteit ongeveer 30% lager zijn dan in Japan

Het structureel aspect van de huidige crisis heeft bijgevolg te maken met de *produktiviteit* van deze nijverheid in Europa en, meer fundamenteel, met de mogelijkheid zich te herstructureren en haar produktiviteit met 8 tot 10% per jaar te vermeerderen.

De situatie in België lijkt a priori niet te verschillen van de Europese. Ze kan zelfs nog kwetsbaarder zijn (grootte, afhankelijkheid van het buitenland). De produktiviteit in de Belgische automobielsector zou echter reeds vrij hoog liggen¹⁰⁴.

De Belgische produktiviteit heeft een behoorlijk peil

In een recente studie werden de (Japanse) organisatie-methodes en de produktiviteit van drie ultramoderne fabrieken in de Verenigde Staten vergeleken met deze van de vijf Belgische assembleurs¹⁰⁵. Zelfs als de bruto cijfers bij het bekijken van de prestatie-verschillen belangrijk lijken dan toont een grondig onderzoek aan dat men deze vergelijkingen sterk moet nuanceren en dat op heel wat punten de methodes die in de Belgische fabrieken worden toegepast en de resultaten die er worden behaald dicht aanleunen bij deze van de drie Amerikaans-Japanse fabrieken.

De arbeiders zijn zeer vakbekwaam. Maar de kwaliteit van de organisatie en de doelmatigheid van de technologische uitrusting - in bijzonder van het informatica-systeem - spelen ongetwijfeld een nog

102. Commission, op. cit.

103. Geciteerde studie, blz. 4.

104. Volgens de voorzitter van het Belgisch filiaal van GM te Antwerpen behoudt België inzake produktiviteit niet alleen zijn eerste plaats binnen de groep GM-Europa maar zou het zijn produktiviteit in tweeënhalf jaar tijd met 30% verhoogd hebben; in 1994 en 1995 zijn in Antwerpen nog investeringen voorzien voor een bedrag van 5,9 miljard. (L'Echo, 10 nov. 1993).

105. Het gaat om de fabrieken GM (Saturn) in Tennessee, Toyota (Nummi) in Californië en Ford in Atlanta. G. Van Hoordegem en F. Janssens, "Moraal van een reisverhaal. Vraagtekens bij 'lean' en andere productieconcepten.", in Steunpunt WAV, Dossier 5, 1993.

grotere rol. De vooruitgang in dit domein hangt af van de inspanningen op het vlak van de investeringen.

Een uitzonderlijke inspanning op het vlak van de investeringen

In België is deze inspanning uitzonderlijk geweest want gedurende de periode 1990-1993 werden meer dan 90 miljard BEF geïnvesteerd. Maar 1993 zou weleens het einde van de grote investeringsprogramma's kunnen betekenen¹⁰⁶.

Ineenstorting van de markt, prijsdaling, overtewerkstelling en werkloosheid

De sterke daling van de verkoop scherpt de concurrentie aan die dan weer een enorme weeslag heeft op de prijzen. Daardoor worden de producenten ertoe gedwongen hun kosten te drukken en te investeren teneinde de productiviteit te verhogen.

De gevolgen zijn van tweeërlei aard:

- de "overtollige arbeidsplaatsen" worden geschrappt langsom gedeeltelijke werkloosheid en plannen voor massale afdankingen.

In 1993 werden in de Europese Unie ongeveer 70.000 banen geschrappt in de produktie. Voor 1994 hebben de constructeurs al plannen aangekondigd voor 40.000 bijkomende afdankingen¹⁰⁷. Duitsland, dat in deze nijverheid de meeste arbeidsplaatsen telt, zou het eerst getroffen worden.

- grote constructeurs (VW, Ford, Audi, Seat, Volvo,...) eisen van hun toeleveranciers en van hun onderaannemers prijsverlagingen, vaak variërend van 10 tot 20%, een eis die de onderaannemers weleens helemaal kan destabiliseren.

In Duitsland wil een grote assembleur *het aantal* van zijn onderaannemers *verminderen* van 500 tot minder dan 100 en hen tegelijkertijd *de prijs opleggen* (-15%). In sommige gevallen citeert men prijsverminderingen van 30 tot 35%, geëist van de toeleveranciers.

Zware offers voor de onderaannemers

Deze druk wordt nog groter omdat de assembleurs eisen dat de leveringen meer "just-in-time" zouden gebeuren en voor *volledig afgewerkte onderdelen* (bvb.: de dash-boards, het volledige remmen-systeem, de zetels), enkel geleverd zouden worden door leidinggevende bedrijven, binnen de onderaannemers.

Deze grondige reorganisatie zal van de onderaannemers enorme offers vragen. Om te overleven zullen de leidinggevende firma's voor sommige produktiedelen, beroep moeten doen op de gedelocaliseerde onderaanneming in niet ver afgelegen landen - van *Midden-*

106. De investeringen van de Belgische automobielsector waren in 1992 opmerkelijk groot en bedroegen toen ongeveer 34 miljard BF (tegen 24 in 1991, reeds een uitzonderlijk cijfer) en dit ondanks de sterke daling van de verkoop.

107. EEG, Commissie, op. cit.

Europa omdat de prijzen daar lager liggen. Deze "outsourcing" zal het eerste middel zijn om de globale competitiviteit op te voeren.

En wat in België?

Een gelijkaardige druk zal zeker ook worden uitgeoefend op de talrijke onderaannemers in België, die grotendeels aan het buitenland leveren.

Bij de vijf grote Belgische assembleurs daarentegen lijkt de overheersende trend er veeleer in te bestaan te trachten zich dichterbij te bevoorraden om zich aldus te kunnen aanpassen aan de verhoogde dwang van de "net-op-tijd" levering¹⁰⁸.

Dit zou de indruk kunnen verwekken dat de auto-assemblage in België niet al te erg bedreigd zou zijn. De belangrijke investeringen zijn reeds gerealiseerd en de nog voorziene investeringen lijken dit te bevestigen. Anderzijds toont de grotere rol die Ford-Genk speelt in de strategie van de productie van de Mondeo, de eerste "wereldauto", een strategie die geleid wordt door Ford-Keulen, aan, dat Genk een waardevol steunpunt is.

Verliezen wij niet uit het oog, dat indien de productiviteit in België goed lijkt, de loonkosten er relatief hoog zijn. Volgens Fabrimetal zouden de uurloonkosten alleen in Duitsland nog hoger zijn dan in België. Ze zijn in ons land meer dan 30% hoger dan in Frankrijk en Groot-Brittannië, 40% hoger dan in Spanje en meer dan twee derden hoger dan in Portugal¹⁰⁹.

De aantrekkingskracht van België blijft echter belangrijk. Zonder in ons land te assembleren, investeren Japanse constructeurs in België op dit ogenblik toch voor ongeveer 15 miljard BF. Toyota, Honda, Mazda en Nissan planten hier immers technische- en design-centra, vormingscentra, centra voor onderdelen... in, alsook een en andere centrale zetel; hun bevoegdheidsgebied strekt zich vaak uit over geheel Europa.

Aantrekkingskracht van oost-Europa

Maar als grote constructeurs heel moderne fabrieken inplanten in Midden- en Oost-Europa, zullen België en zijn buurlanden dan geen deel van de uitvoermarkt verliezen?

De "Drang nach Osten" lijkt wel het devies te zijn geworden van de reuzen van de automobielnijverheid, vermits ze in Midden-Europa al

108. Onderhoud met M. de Buck, afgevaardigd-beheerder van Fabrimetal. Wat geen druk op de geheergroepeerde onderaannemers uitsluit en later eventueel ook niet op de delocalisering.

109. Volgens de recente studie van de Europese Commissie zouden evenwel de arbeidskosten in de E.U. in november 1993 even hoog zijn (sociale lasten inbegrepen) als in de Verenigde Staten, terwijl ze in Japan 13% hoger zouden zijn.

sterk aanwezig zijn¹¹⁰. Naar verluidt werd daar op anderhalf jaar tijd een fabriek neergezet die het exacte evenbeeld is van de GM-fabriek te Antwerpen!

De produktiviteit in deze nieuwe eenheden zal hoog zijn want zij zullen tenminste gedurende enkele jaren de meest innoverende technieken bezitten en tegelijkertijd voordelen bieden op het vlak van de loonkosten.

In de sector auto's, vrachtwagens en bussen zou Duitsland voor de periode 1990-1995 op het vlak van de voorziene investeringen in Oost-Europa het leeuwendeel voor zijn rekening nemen: minstens 72%! Gecumuleerd van 1990 tot 1993 zouden ze al meer dan 600 miljard BF bedragen¹¹¹.

De risico's

Wij kunnen hieruit besluiten dat, zelfs indien de eerste zorg is snel aanwezig te zijn op de potentieel veelbelovende markt van Oost-Europa, de *concurrentie* die zal ontstaan door de uitvoer vanuit de autofabrieken uit de MOE-landen *een zeer reëel gevaar* zal zijn voor de constructeurs en de assembleurs van West-Europa. Dit gevaar zal nog groter zijn voor de talrijke firma's die uitrustingsgoederen leveren, want de constructeurs zullen op hen een maximale druk uitoefenen. Sommigen zullen slechts ten koste van delocalisering kunnen overleven.

Deze tendensen, zullen meer en meer het zwaartepunt van de automobielnijverheid samen met nog andere sectoren naar Duitsland verplaatsen, zodat Duitsland het belangrijkste knooppunt van de interconnexie (van de onderlinge binding) tussen de transnationale firma's zal worden, als toegangspoort naar het Oosten^a.

a. Le Monde diplomatique, ibid.

110. GM :Wartburg, Hongarije
VW :Skoda, Trabant in Tsjechië en in het voormalige Oost-Duitsland
Fiat :Polen, Rusland
Ford :Hongarije
Suzuki :Hongarije; Suzuki is in Hongarije de *4de grootste* investeerder geworden, *na GM en VW-Audi; het zou de grootste DIB in Midden-Europa zijn.*

111. Le monde diplomatique, sept. 93.
Globaal genomen bedragen de westerse investeringen in de automobielnijverheid tussen 1990 en 1993 75 miljard Franse Frank, 138 miljard FF wanneer men er de vrachtwagens en de bussen aan toevoegt.

5. DE ELEKTRISCHE EN ELEKTRONISCHE INDUSTRIE , DE INFORMATICA

*Talrijke
gedelocaliseerde
activiteiten maar
weinig filialen*

Voor de bedrijven van de elektrische, elektronische en informatica sectoren, is *het Verre Oosten*, sinds jaar en dag, zeer aantrekkelijk; heel wat activiteiten worden ook naar ginds overgeplaatst. Alle denkbare vormen kwamen in aanmerking, maar de Belgische bedrijven hadden voornamelijk oog voor de onderaanneming.

Volgens de gegevens van de NBB (hfdst. III.C), vinden wij slechts 21 Belgische vestigingen uit de MEEI-productie in het Verre Oosten terug, op een totaal voor alle sectoren, van 214 Belgische vestigingen in deze regio. Deze cijfers zijn erg zwakjes ten opzichte van de ongeveer 7 200 vestigingen over de hele wereld voor gans de periode 1987-1992¹¹² Deze zeer beperkte deelneming doet geen afbreuk aan het feit dat de Belgische aanwezigheid er zeer belangrijk is.

Voor de twee meest betrokken sectoren, de electronica en de kantoor machines, telt men op wereldvlak ongeveer 181 vestigingen; ongeveer gelijk verdeeld over deze twee sectoren.

Sinds enige jaren, oefent *Oost-Europa* een sterke aantrekkingskracht uit, ook al kan het op dit ogenblik de rol van Oost-Azië nog niet overnemen. Factoren, die voor Belgische ondernemingen de belangstelling opwekken, zijn de jarenlange aanwezigheid van bedrijven uit de elektrische industrie en de mogelijkheden die deze markten bieden.

Zulks neemt niet weg dat de industrie van metalen, elektrische producten en informatica, tot in 1992, in deze regio weinig aanwezig was (slechts 11 op een totaal voor alle vestigingen van 179, een cijfer dat reeds in 1992 het totaal van deelnemingen in Oost-Azië zeer dicht benaderde). Voor 1993 steeg het aantal nog in belangrijke mate.

*Achteruitgang in de
elektrische industrie*

Op Belgisch vlak, kenden de sectoren elektrische industrie, inbegrepen elektronica en informatica een ontegensprekelijke achteruitgang. Nochtans gaat het om belangrijke sectoren, in het bijzonder voor de toepassing van spits technologieën. In 1992 werkten er nog 50 000 personen. Volgens de steekproef in VI.3, zouden er netto 10 600 banen verdwenen zijn van eind 1985 tot midden 1993.

Deze bedrijfstakken zijn sterk geïnternationaliseerd.

Alcatel Bell

De buitenlandse penetratie is er bijzonder sterk (89% van de tewerkstelling) en bestaat er soms al zeer lang. *Bell Telephone* is een oud

112. We herinneren eraan dat het om participaties van meer dan 10% gaat, in de filialen - de subfilialen uitgezonderd - van de Belgische bedrijven in het buitenland.

schoolvoorbeeld van een transplantaat naar België door een Amerikaans bedrijf.

Dit *filiaal*, dat nu beheerd wordt door het Franse bedrijf Alcatel, het nummer 1 op de wereldranglijst van de telecommunicatie, heeft op zijn beurt bijkantoren geopend in een ganse reeks, min of meer afgelegen landen. De bedoeling was aanwezig te zijn op specifieke markten waar de overheid vragende partij is. Daarom rangschikken wij dit filiaal niet in één van de delocalisatiegroepen. Over het algemeen is de Belgische moedermaatschappij bovendien verplicht know-how door te geven. Aan de andere kant, blijft zij aan haar filialen halffabrikaten en samenstellende gehelen leveren; zo bestaat de Belgische uitvoer naar Mexico bij voorbeeld voor de helft uit Bell-producten.

Alcatel Bell heeft haar export ook kunnen opdrijven, vooral in 1993 toen 70% van haar leveringen bestemd waren voor de export. Dat betekent een record: Geen enkel ander filiaal van Alcatel voerde meer dan 50% van haar productie uit¹¹³.

In 1993 konden de Belgische bedrijven van de groep hun werkgelegenheid zelfs licht opvoeren tot 7 743 eenheden.

Schreder

Schreder, een Belgisch bedrijf dat gespecialiseerd is in grote verlichtingsapparatuur, is een opmerkelijk voorbeeld van expansie op wereldvlak die zowat vijftig jaar geleden begon. De groep heeft filialen in tientallen landen. Eén van zijn jongste verwezenlijkingen is de volledige verlichting van de Kanaaltunnel.

Vallen nog juist binnen de grens van delocalisatie voor expansie

Net als voor een aantal andere bedrijven, kan men er moeilijk van uitgaan dat het geval Schreder niets met delocalisatie te maken zou hebben. Waarom zou dit bedrijf "verplicht" geweest zijn om overal ter wereld een veel groter aantal filialen te openen dan Alcatel Bell? Het vervoer van zijn produkten kon immers geen problemen doen rijzen, en daarenboven zouden zij nog beter in België zelf vervaardigd geworden zijn. Zijn andere factoren, zoals de (zeer) lage loonkosten, de schommelingen van de wisselkoers..., niet even bepalend geweest als de noodzaak naar expansie ?

Daarom zijn wij geneigd Schreder onder te brengen in de tweede groep: delocalisatie voor expansie. Desnoods kan men aanvaarden dat bepaalde zetels in het buitenland bijna beschouwd zouden kunnen worden als een vorm van delocalisatie in enge betekenis (groep

113. Het geconsolideerd zakencijfer bedroeg meer dan 41 miljard BF. Met de niet-geconsolideerde bedrijven waarin de groep belangrijke belangen heeft (zoals Indetel, Teletas en Shanghai Bell), bereikt het gecombineerde zakencijfer 85 miljard. (Financieel-Economische Tijd, 4 mei 1994).

1), zonder dat banen zouden verloren gaan in België, maar dat er ook geen nieuwe zouden bijkomen.

Wij stelden reeds vast dat de BLEU haar invoer van "lampen en verlichtingsmaterieel" uit de zogenaamde "delocalisatie-landen" zelden zo heeft zien toenemen als van 1986 tot 1992¹¹⁴. Deze vaststelling heeft nochtans eerder betrekking op bepaalde andere bedrijven van deze sector.

*De "Higd-fidelity" van Philips bestemd voor de delocalisatie*¹¹⁵

Sedert jaren reeds, kan de Nederlandse groep *Philips* zonder meer beschouwd worden als *de Europese specialist in delocalisatie*, wat de verlichtingsapparatuur, de elektronica voor het grote publiek en de informatica betreft; bestemd voor het *Verre Oosten*. Philips zou vandaag de dag *in diverse landen van Zuid-Oost-Azië* over een goed georganiseerd netwerk beschikken gesteund op een systeem van onderaanneming op grote schaal en op een sterke versnippering van de produktieketen.

Verlies van banen

Dit uitgebreide netwerk omvat nochtans alle te *doorlopen etappes*. Het zou geleid worden door een beperkte kern van enige honderden personen afhankelijk van de moedermaatschappij¹¹⁶. Meestal gaat het wat deze groep betreft over delocalisatie *in enge zin*. Deze localisatie kan *alle vormen aannemen*: filialen, overnamen, joint ventures, het verlenen van vergunningen, samenwerkingsakkoorden en, wat vaker voorkomt, netwerken van onderaanneming.

De factor arbeidskosten heeft hierin vanzelfsprekend een belangrijke rol gespeeld, te meer daar de kwaliteit van de produkten die in het gastland gefabriceerd zijn geen kritiek dulden.

De meest recente stap naar delocalisatie richt zich naar *Midden-Europa*; Philips heeft er zich in diverse landen van Midden-Europa gevestigd (Hongarije, Polen,...) zoals zij ook reeds gevestigd was in het voormalige Oost-Duitsland (DDR).

Van 1986 tot 1991¹¹⁷, heeft Philips 7 300 banen geschrapt, d.i. 40% van zijn arbeidsplaatsen in België. En deze toestand ontwikkelt zich

114. We dienen er eveneens aan te herinneren dat de douane- statistieken onvoldoende rekening houden met het verschijnsel delocalisatie. Toch vermelden wij dat de elektrische produkten 20,5% vormen van onze totale industriële invoer uit het Verre Oosten (zonder Japan) en 6% van de invoer uit Midden-Europa (zonder de GOS).

115. *Le Soir*, 16 april 1993

116. Het vertoont meer gelijkenis met de gevallen van het rapport- Arthuis (op cit.); zo is er het Amerikaanse bedrijf *NIKE*, het nummer 1 op de wereldranglijst van sportartikelen en grote specialist in de onderaanneming (op. cit. pag 51).

117. G. Nelissen, " Metaalindustrie:drama in steeds meer bedrijven" - *De Gids* op maatschappelijk gebied, 1993, nummer 3.

van kwaad tot erger. De groep heeft ook een hele waaier van activiteiten, meer bepaald zijn afdeling informatica, ontmanteld of doorverkocht.

Uitrafelen van de productiviteit ...

"Uiteindelijk lijkt Philips in België enkel nog geïnteresseerd in onderzoek en ontwikkeling. Productie zal er enkel nog zijn in de eerste levenscyclus van een bepaald produkt. En éénmaal de kinderziekten overwonnen, wordt het hele productieproces naar het zoveel goedkopere Oost-Europa of Verre Oosten overgeplaatst."¹¹⁸

... gaande tot het R & D

Men kan zich afvragen of het in werkelijkheid niet nog erger is, daar Philips op 30 juni 1991 *zijn onderzoekslaboratorium* te Louvain-la-Neuve gesloten heeft; waar er ongeveer 60 personen werken.¹¹⁹

Bij de introductie van *CD'S* eind 1992 op de Noordamerikaanse markt, werd de productie uitsluitend verzekerd door de fabriek te Hasselt; er zou daar reeds een begin zijn gemaakt met de eerste transferten naar het Verre Oosten.

Philips heeft baanbrekend technologisch werk verricht, maar schijnt er niet in geslaagd te zijn commerciële munt te slaan uit een aantal verwezenlijkingen. Hieruit volgt ongetwijfeld het logge bedrijfsbeleid van deze reuzemultinational en ook een aantal ongelukkige strategische opties. Zij kan slechts overleven door op grote schaal haar toevlucht te nemen tot delocalisaties.

De voorwaarden voor het succes

Andere voorbeelden van Belgische bedrijven tonen aan dat de resultaten van een geslaagde internationale expansie zeer relatief kunnen zijn en een voortdurende en snelle aanpassing aan gewijzigde toestanden vereisen.

Dank zij ver doorgedreven specialisering en de keuze van *zeer specifieke terreinen*, slaagde *Barco*, op tien jaar tijd erin, een twintigtal volwaardige filialen te vestigen in acht landen, van Noord-Amerika tot het Verre Oosten en Oost-Europa. Vier hiervan leggen zich, zoals de 5 Belgische vestigingen, toe op productie en montage. Deze zuiver Belgische groep, die gespecialiseerd is in spitstechnologische elektronica, is in feite commercieel aanwezig in 95 landen. Hij past dus duidelijk een strategie toe van wereldwijde spreiding en hij streeft leadership na op een aantal zeer specifieke terreinen, met uiterst beroepsbekwame teams die kunnen inspelen op de specifieke behoeften van elk van hun cliënten. Deze cliënten zijn dikwijls in-

118. Nelissen, op. cit.

119. Het laboratorium dat pas ondergebracht was in de nieuwe en ruime gebouwen die door de maatschappij waren opgetrokken. Nochtans zou er geen enkele R&D-bedrijvigheid (waaronder spitstechnologie in verband bij voorbeeld met de nieuwe interactieve CD) naar het buitenland overgeplaatst zijn; alle activiteiten zouden zijn stopgezet.

dustriële bedrijven waarvoor Barco automatiserings- en controlesystemen ontwerpt. Er zijn er ook heel wat die behoren tot de wereld van de communicatiemiddelen en de audiovisuele sector.

Hiervoor steunt Barco essentieel op twee pijlers: een intensieve R & D (10,5% van de omzet) en een zeer hoge beroepsbekwaamheid van zijn personeel (50% hebben een diploma van hoger onderwijs; 80% van de verkopers zijn ingenieurs)¹²⁰.

Barco en zijn filialen zijn bedrijvig op vier terreinen: beeldscherm (54%), automatisering, grafische systemen en gespecialiseerde onderaanneming (interconnection technologies, special components)¹²¹.

De produkten zijn dan ook zeer verscheiden en steunen steeds op spitstechnologie in de elektronica en informatica (hardware en software), ontworpen en ontwikkeld met het oog op een zeer specifieke vraag.

Om volledig op de hoogte te blijven van de behoeften van zijn cliënten, om deze kennis te bekomen en aan de top te blijven op het vlak van de research, heeft Barco ook bijkomende R & D-afdelingen opgericht in de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland.

Een essentieel punt: de *levensduur* van een volledige generatie nieuwe produkten bedraagt vier jaar. *Creativiteit* is bijgevolg het trefwoord.

Er is geen delocalisatie,

Daar Barco werkelijk volgens maat gesneden produkten aflevert voor het productieproces van de meest diverse cliënten, vinden wij dat *er geen delocalisatie is*, ook al zijn er R&D-afdelingen gevestigd in het buitenland.

maar het zou er kunnen van komen

Naar de toekomst toe, kan het gevaar van echte delocalisatie niet uitgesloten worden, en wel om drie redenen: de verschillen in loonkosten bij voorbeeld tussen Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk daar waar het gaat om zeer hoog geschoolde arbeidskrachten, het feit dat men bij overname in het buitenland hoog geschoolde specialisten vindt en de schommelingen van de wisselkoers.

120. Tewerkstelling: 2.300 personen; zakencijfer ongeveer 10 miljard BEF.

121. Onder de filialen vermelden wij in dezelfde orde Barco Video and Communications, Barco Chromatics, Barco Graphics (prepress Systems) Barco Automation (meer bepaald in de sectoren textiel, plastic en rubber), Barco-Sedo, Barco-Dextralog,...

High-tech informatica

In de *sector van de informatica*, kunnen we nog een sprekend voorbeeld aanhalen van de perspectieven die geboden worden door specialisatie in spits technologie:

Lernout & Hauspie Speech Products, een klein bedrijf dat, dank zij een zeer creatieve R&D-afdeling, een vocale taal heeft ontwikkeld waarvan de superioriteit op wereldvlak is erkend. De sterkte van deze techniek bestaat hierin dat die op alle talen, ook op het Chinees en het Japans, toegepast kan worden. De mogelijkheden, bij voorbeeld voor de markt van de "multimedia-PC", zijn enorm en wekken belangstelling zowel in het Verre Oosten, (waar L&H een filiaal geopend heeft in joint-venture op Taiwan), als bij de machtigste Amerikaanse bedrijven, zoals AT&T. De Belgische holding is dus ook gevestigd in de Verenigde Staten.

Deze vestigingen in het buitenland kunnen niet beschouwd worden als vormen van delocalisatie.

De sector van de informatica

De *sector van de informatica* in België staat er evenwel veel minder schitterend voor, meer bepaald wat de produktie van *hardware* betreft.

De produktie van *materieel* is altijd zeer beperkt gebleven in België. Een van de weinige fabrieken was die van Unisys te Herstal, die vóór enige jaren haar deuren heeft moeten sluiten ingevolge moeilijkheden bij het Amerikaanse bedrijf en door de reorganisatie tot dewelke zij is moeten overgaan. In hoofde van Unisys gaat het dus om een vorm van redelocalisatie of van volledige sluiting.

IBM, het nummer één op de wereldranglijst, is sinds lang aanwezig op de Belgische markt. IBM Belgium is evenwel nooit meer geweest dan een verkoopcentrum, maar de maatschappij is goed geïntegreerd in het netwerk van het Europa van het Noord-Westen van "Big Blue" en in de zone Europa-Afrika- Midden- Oosten.

Door de moeilijkheden waarin de informatica is terechtgekomen na 1986, kreeg IBM zware klappen en moest zij haar personeelsaantal drastisch inkrimpen¹²².

122. Op wereldvlak daalde het personeelsbestand van de groep van 407 000 in 1986 tot 300 000 in 1992; tegen eind 1994, moet het nog verder afnemen tot maximaal 225 000 personen. Het zakencijfer, dat 60 miljard dollar beliep vóór de crisis, stagneerde; het verlies van de groep liep in de miljarden dollar per jaar en bereikte zelfs 8 miljard dollar in 1993. Ondanks de teruggang, bedroeg het zakencijfer van het Belgische bedrijf nog 25 miljard BEF in 1993. Het verlies werd sterk teruggeschroefd en het filiaal hoopt binnen drie jaar zijn concurrentievermogen te herwinnen. De aangekondigde stimulans om het bedrijf te verlaten zou slaan op zowat 300 personen in vijf jaar.

Het Belgische filiaal werd minder getroffen en het is pas sinds enige maanden dat de directie een plan heeft opgesteld om werknemers boven de vijftig tot vrijwillig vertrek aan te moedigen. Men wil de *dienstverlening* opvoeren, daar deze sector nog steeds aanzienlijk groeit.

De *sector van de software* is veel beter vertegenwoordigd dan die van de hardware; hier is er namelijk een vrij groot aantal bedrijven, meestal kleine.

Informatica en delocalisatie

De informatica-reuzen passen reeds sinds geruime tijd de methode van de delocalisatie toe, zowel voor de produktie en de montage van de hardware als voor de vervaardiging van de software.

Voor haar groep, schat IBM dat delocalisatie 30 tot 35% bedraagt van haar wereld zakencijfer.

Het beleid van de drie wereldzone's die de groep bestrijkt is vrij ge-centraliseerd. Elke zone moest min of meer de behoeften van de markt dekken, die overeenstemt met haar eigen geografisch gebied.¹²³

Kan men controle uitoefenen op de delocalisatie van de produktie van software?

Wat de software betreft, kan de delocalisatie praktisch niet worden vastgelegd.

In de grote firma's, zijn sedert lang de programma's en de software gemondialiseerd. Zo heeft IBM, bij voorbeeld, zowat overal ter wereld "software houses"; hoewel die centra vrij gespecialiseerd zijn, zijn zij noodzakelijkerwijze in verbinding per elektronisch bureau. Het is namelijk onmogelijk software op geïsoleerde wijze te ontwerpen.

Een produkt ontstaat in een laboratorium en ondergaat vervolgens een aantal verbeteringen in andere onderzoekscentra van dezelfde firma of in aangesloten laboratoria die over de vier windstreken zijn verspreid. Een verschijnsel dat zich overigens ook op heel wat terreinen van het wetenschappelijk onderzoek voordoet.

Men kan dus onmogelijk bepalen in welk land een software "geproduceerd" werd. Er zijn talrijke laboratoria bij betrokken en het is dus onmogelijk de toegevoegde waarde van het "eindprodukt" op te splitsen tussen de diverse landen die eraan meewerkten.

Bijgevolg, en in tegenstelling tot wat sommigen voorstelden, lijkt het dan ook vrijwel uitgesloten een heffing in te voeren die aan de gren-

123. De maatschappij had in Europa talrijke gespecialiseerde en gekoppelde fabrieken gevestigd, die zich vooral op montage toelieden; zij steunde op een netwerk van drieduizend toeleveranciers allerhande.

zen van de Europese Unie de software zou belasten op basis van het erin verwerkte wetenschappelijk onderzoek.

Welke informatica-diensten kunnen overgeplaatst worden (of de toegevoegde waarde)?

1. Het beslag leggen op gegevens.

Sinds enige jaren reeds laten grote Europese ondernemingen uit de financiële en industriële sector beslag leggen op gegevens in de landen van het Verre Oosten (Indië, Filippijnen, Indonesië, Thailand, Singapore,...) door transmissie per satelliet. In Frankrijk zouden enige overheidsdiensten op dezelfde wijze tewerkgaan.

Het geval van Swiss-Air is voldoende gekend. Die firma heeft in 1993 zijn reservaties en deel van zijn boekhouding aan hun Indiëse verwerker toevertrouwd. (de overdracht gebeurt per glasvezel-kabel)

In België zou dat ook gebeuren. Wij konden de bedrijven niet met zekerheid identificeren, één belangrijke Belgische bank uitgezonderd.

2. Het advies voor organisatie en bedrijfsvoering.

Na het beslag leggen op de gegevens, bieden sommige bedrijven-vooral uit Zuid-Oost- Azië- andere diensten aan. Bij voorbeeld, de optimalisering van het computerpark, wat over het algemeen de produktie van aangepaste software impliceert. Een volgende stap zou kunnen bestaan in het advies over het beleid van gans of een gedeelte van de activiteit van de onderneming.

3. Steeds meer gespecialiseerde bedrijven uit diverse landen van het Verre Oosten bieden hun diensten aan op het gebied van informatica en software- pakketten.

Indië is hier, naar het schijnt, koploper, omdat zijn informaticadien in Amerika gevormd zijn- bijzonder bekwaam zouden zijn. De kwaliteit van de software zou ten minste zo goed zijn als die van gelijkaardige produkten uit West-Europa. Hun prijs zou nochtans vijfmaal lager liggen...

Naar het schijnt zouden ook in bepaalde landen van Midden-Europa identieke activiteiten ontstaan.

4. Daar de informatica de kern is gaan vormen van elke ontwikkelde organisatie, kan de informatica-hulp stilaan binnendringen in een reeks activiteiten van de spits technologie. Wij denken hier aan R &D-centra, aan laboratoria voor de controle op de kwaliteit van produkten (farmaceutische bv.) aan de goedkeuring van produkten, enz..(Er zouden reeds plannen bestaan naar de landen van Zuid- Oost-Azië toe.)

Welke conclusie voor België?

De risico's van delocalisatie hebben uitsluitend betrekking op dienstverlening op het stuk van informatica, ongeacht of het om gewone activiteiten (het opnemen van gegevens) dan wel om meer ontwikkelde technologieën gaat (software). Zulks is niet het geval voor zeer gespecialiseerde informatica (bv. van LRD, een Belgisch bedrijf dat zich toelegt op de studie van de resonantie in de bouw, in voertuigen, enz...).

Wat de Belgische bedrijven betreft, schijnen deze vormen van delocalisatie -in verre landen en meestal door onderaanneming - nog niet erg in trek te zijn. Gelet op de kwaliteit van de dienstverlening en op de prijsverschillen, is het risico dat deze praktijk zich uitbreidt reëel.

Het aanbod van zo'n diensten door landen van Midden- en Oost-Europa zou snel kunnen toenemen.

Europa en de sector van de informatica

Nu *Philips* gedwongen is geweest de informatica op te geven, blijven er nog slechts *drie* Europese constructeurs over: *Bull* in Frankrijk, gesubsidieerd en zeer verlieslatend, *Olivetti* in Italië die pas een moeilijke periode achter de rug heeft, en *Siemens-Nixdorf* in Duitsland. Alle drie kennen zij moeilijke tijden: "Les pertes s'accumulent, les augmentations de capital se succèdent mais leur situation ne s'améliore guère. Pour beaucoup, l'Europe informatique a peu de chances de survie à long terme. En tout cas, elle devra se restructurer et trouver des partenaires pour tenir le coup..."¹²⁴

Om vastere voet te kunnen krijgen op de Europese markt, voornamelijk op gebied van overheidstewerkstellingen, besloten deze drie bedrijven, twee jaar geleden, hun krachten te bundelen en één permanente structuur in het leven te roepen, TEIS (Trans European Information Systems), een Europese economische belangengroep. Zij stellen zich op om in te schrijven in het Europees IDA-programma¹²⁵.

De "task force", die was aangekondigd in het Witboek, werd in februari 1994 geïnstalleerd rond de Europese Commissaris *Bangemann*. Zij bestaat uit de grote patroons van de Europese industrie, de presidenten van de Britse maatschappij ICL (waarvan het

124. D. Grogna, L'Echo, 31/12/93.

125. Programma van vijf jaar dat in juli 1993 gestart werd en waarvoor 340 miljoen ecu (13,5 miljard BEF) werd uitgetrokken. Het is bestemd voor de financiering van proefprojecten die moeten uitlopen op investeringen in de diverse lidstaten (voor koppeling van de administraties).

kapitaal, sinds 1990, voor 80% in handen is van Fujitsu) en van IBM Europe.

Overleven of uitstel ?

De goede wil en de bewustwording zijn in Europa reëel, maar zij steunen enkel op beperkte middelen vergeleken bij de troeven waarover de twee andere polen van het 3-tal beschikken en de kapitalen die zij eraan besteden.

Op dit ogenblik bevindt de informatica van de grootsten zich op een keerpunt en begint zij op te staan uit een enorme crisis. Dit keerpunt is onvermijdelijk in gevolge de voortdurende prijsdaling opgelegd door de opkomst van zeer dynamische concurrenten zoals Compaq, Apple, Dell,...

Het jaar 1993 wordt beheerst door de personal computers, de PC'S; hun succes steunt op het alsmaar stijgende mogelijkheden van de micro-processoren. Het monopolie berust nu bij de constructeurs van micro-processoren.¹²⁶

Maar daar houdt de ontwikkeling niet op. Dank zij de miniaturisatie van de hardware wordt en de compatibiliteit van de programma's, wordt het mogelijk beeld, klank en gegevens in één micro-computer, of zelfs in een kleine draagbare PC, te verwerken.

De komst van de nieuwe toestellen, persoonlijke communicaties is niet meer te vermijden (PDA). Zij zullen kunnen aangesloten worden op netwerken van radioverbinding en hebben toegang tot satellietverbindingen;" ils permettront de contacter n'importe qui, à n'importe quel moment et n'importe où." ¹²⁷

Het tijdperk der netwerken is werkelijk nakend

Deze zeer snelle technologische ontwikkeling heeft het belang doen toenemen van de bedrijven die zich toeleggen op software en componenten en heeft ook de opkomst versneld van de "kleinere", soepelere en dynamischer firma's.

Europa is zeer goed vertegenwoordigd door zulke software-bedrijven en het telt heel wat dynamische ondernemingen; maar het zijn vooral kleinere bedrijven. De grootsten zijn de drie constructeurs van hardware die er jammer genoeg niet goed voorstaan.

Op het Europese continent, zou de verkoop van software in 1993 nochtans met 74% gestegen zijn. Maar het zijn de Amerikanen-IBM voorop -, die het leeuwendeel¹²⁸ voor hun rekening nemen.

126. Intel nr. 1 op wereldvlak met 80% van de markt, gevolgd door Microsoft. In 1993 werden er zowat 36 miljoen PC'S verkocht in de wereld tegen 30,4 miljoen in 1992(+18%).

127. L'Echo, 31/12/93.

De reeds relatief zwakke positie van Europa wordt nog bedreigd door de concurrentie van de software bedrijven, en meer algemeen de informatica dienstverlening aan lage prijzen vanuit delocalisatielanden.

Hierbij komt nog dat Europa slechts *zeer discreet* deelneemt aan twee aanverwante en fundamentele ontwikkelingen: de integratie van de netwerken en de samenwerking van de grote industrieën, i.v.m. het opstarten van elektronische autowegen.

Conclusie

De *elektrische-elektronische sector* ondergaat de crisis net als de rest van de verwerkende nijverheid, maar het intensieve karakter van de delocalisatie, in haar drie gedefinieerde vormen, toont tegelijkertijd haar dynamisme en *de wil tot expansie op wereldvlak aan*, ook bij middelgrote bedrijven, *maar wijst tevens op zware structurele problemen* en moeilijkheden op het stuk van het concurrentievermogen.

De mate waarin sommige bedrijven naar lage-loonlanden trekken, schijnt wel degelijk te wijzen op een laatste hoop op overleven. Een vlucht waarbij firma's *verstrikt geraken in een om zich heen grijpende delocalisatie*. En jammer genoeg schijnt de overleving niet altijd gewaarborgd te zijn.

Andere gevallen van internationale expansie moeten niet altijd beschouwd worden als vormen van delocalisatie. Zij tonen aan dat het mogelijk is *een greep te hebben op de wereldmarkt*, dank zij een doorgedreven specialisatie in beperkte domeinen en een intensieve creativiteit.

128. De verkoop van software zou in Europa bijna 500 miljard BEF bedragen; meer dan de helft van deze reusachtige markt zou nog steeds in handen zijn van de Amerikaanse maatschappijen. De vier grote Europese constructeurs, met inbegrip van de "Brit" ICL(80% Fujitsu), zouden in totaal slechts 15% uit de brand slepen(Le Soir, 15.04.94).

6. DE VOEDINGSNIJVERHEID

Situering

De Belgische voedingsnijverheid (inklusief drankenbereiding en tabaksindustrie) situeert zich reeds decennia lang op de industriële scene als:

1. Een zeer *gediversifieerde* sector, uiteenvallend in wel een twintigtal subsectoren, gaande van de vleesnijverheid en de zuivelindustrie over de bereiding van samengestelde veevoeders;
2. Een *stabiele* sector, zonder extreme uitschieters noch in de positieve noch in de negatieve zin, de gemiddelde groeicijfers van de globale economie worden veelal benaderd en de gevolgen van hoog- en laagconjunctuur afgevlakt;
3. Een economisch *zeer belangrijke* sector; dit wordt hieronder aan de hand van enkele macro-economische parameters summier aangetoond.

Kerncijfers

Het aandeel van het *verbruik* van voedingsmiddelen en dranken in de totale consumptie schommelt rond de 20%. De *produktie* stijgt gestaag en nam tijdens het decennium 80-90 toe met gemiddeld 3% per jaar tegenover 2% voor de gehele Belgische industrie. De *omzet* bedroeg in 1992 811 miljard BF, wat van de voedingsnijverheid de derde belangrijkste industrietak maakte. Qua *bruto toegevoegde waarde* wordt circa 1/7e van de totale industriële toegevoegde waarde door de sektor gerealiseerd (2e belangrijkste industrietak). De *investeringen* bedroegen in 1992 44,3 miljard; volgens dit criterium is de voedingsnijverheid de derde belangrijkste industrietak. Qua *buitenlandse handel* bedroeg de uitvoer in 1992 259 miljard BF, de invoer 238 miljard, hetzij een positief handelsbalanssaldo van circa 21 miljard BF.

De *exportgerichtheid* neemt toe (28,8% in 1990, 31,9% in 1992) en benadert dus één derde van de omzet. De *tewerkstelling* tenslotte biedt goed weerstand tegen de economische crisis en blijft relatief stabiel (89.482 werknemers in 1992 tegenover 90.572 in 1990). Ook volgens dit criterium is de voedingsnijverheid de tweede belangrijkste industrietak.

Evolutie

In een nog niet zo ver verleden werd de Belgische voedingsnijverheid gemeenzaam getypeerd als een amalgaam van talrijke K.M.O.'s - vaak van familiale oorsprong - gedomineerd door enkele locomotiefbedrijven (Tiense Suikerraffinaderij, Artois, Vandemoortele, enz.). Maar de tijd dat de producenten tevreden waren met de lokale markten is lang voorbij. Gekonfronteerd met de geringe omvang van onze lokale markt gingen ze meer en meer mikken op het buitenland.

Daartoe moesten ze eerst hun structuren aanpassen en zich hergroeperen. Aanvankelijk gebeurde dit door fusies op Belgisch vlak (bv.

Parein-De Beukelaer en Continental Foods) maar al snel werd de schaal Europees en zelfs mondiaal.

In de loop van de laatste decennia ontstonden alzo in de meeste subsectoren van de Belgische voedingsnijverheid grote groepen die ieder een min of meer zware stempel drukken op hun bedrijfstak. Naast nog Belgische groepen als Vandemoortele (olie) en Interbrew (brouwerijen) kwamen nieuwe namen zich melden, zoals het Franse Bonduelle in de groentekonserven (Marie Thumas en Talpe), het Nederlandse Campina-Melkunie in de zuivelsector (Comelco), het Franse Danone zowel in de brouwerij (Alken - Maes) als de zuivelsektor (Lacsoons) en de koekjesnijverheid (General Biscuits), het Duitse Süddeutsche Zucker (Tiense suikerraffinaderij), het Britse tabaksconcern BAT Industries, enz. De evolutie gaat overigens onverminderd voort zoals bv. in het geval van chocoladefabrikant Côte d'Or dat evenals de chocolade-afdeling van General Biscuits eerst overgenomen werd door het Zwitserse Jacobs-Suchard dat nadien zelf opging in het Amerikaanse Philip Morris. Verwerving van een ruimer produktgamma is kenmerkend in de huidige evolutie van de voedingssector.

De totstandkoming van Europese en wereldgroepen is op zich niet verkeerd - ze is trouwens niet tegen te houden - maar het feit dat de beslissingsmacht vaak naar het buitenland verschuift kan zware gevolgen hebben. Dat ondervonden in een recent verleden nog de werknemers van de sigarettenfabriek van Philip Morris in Elsene en van Marie Thumas (Bonduelle) in Mechelen ! Voor de firma Kraft in Namen (ook al van Philip Morris) bestaat de dreiging van delocalisatie. Deze gevallen wijzen dus op een onmiskenbare band tussen de plaats van het beslissingscentrum en eventuele delocalisatiebeslissingen.

Balanscentrale

In de gegevens van de balanscentrale vonden we 356 participatiemingen door Belgische voedingsbedrijven in het buitenland terug. Zoals te verwachten viel, situeren deze participaties zich vooral in onze *buurlanden*, nl. voor 28,1 in Frankrijk, voor 14,3% in Nederland, voor 8,4% in Duitsland en voor 6,7% in het Verenigd Koninkrijk. Buiten Europa scoren de USA het best met 4,5%.

Wat de directe *participatiegraad* betreft, deze blijkt in de meeste gevallen zeer hoog te liggen: in net één derde van de gevallen (119) zelfs op 100% en ook net in een kwart van de gevallen (89) tussen 90 en 99,99%. Slechts in 21,9% van de gevallen (78) bedroeg de rechtstreekse participatiegraad minder dan 50%.

Wat de *individuele firma's* aangaat, springen meest in het oog de talrijke participaties van Interbrew (30 x), Chimay, Corman (zuivel) en Tabacofina met telkens 15 vermeldingen, vervolgens Versele-Laga

(veevoeders) en Danone met 14 participaties en tenslotte Continental Foods (azijn, mosterd en specerijen) met 10 vermeldingen.

Enquête diplomatieke posten

Op een staal van 1.577 inplantingen in het buitenland gemeld door onze diplomatieke posten evenals uit andere bronnen, blijken er 100 gevallen betrekking te hebben op de voedingsnijverheid.

Regionaal gesplitst komen Frankrijk (26x), Duitsland (14 x), Portugal (7x), Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Hongarije (allen 6x) het meest aan bod. Twee tot vijf buitenlandse vestigingen blijken er telkens te zijn in Italië, Tunesië, Luxemburg, Polen, Griekenland, Indonesië, Thailand, China, Mexico en de USA.

Qua *bedrijfstak* komen het meest aan bod: zetmeel en glucose (5 x), veevoeders en voedsel voor aquacultuur (4 x), brouwerijen (eveneens 4 x) en de verzamelgroep koffie, eipoeders en industriële voeding (3 x).

Bij de *individuele firma's* springt naast de verwachte Vandemoortele (10 x), Amylum (8 x), Versele Laga (5x), Interbrew (5 x) en Nestle (5x), vooral de producent van voedsel voor aquacultuur (INVE) met 4 vermeldingen (in China, Thailand, de USA en een verkooppunt in Portugal) in het oog. Andere eerder onverwachte - want relatief kleine maar erg gespecialiseerde - firma's die vermeld worden zijn Puratos (4x) (producent van zelfrijzend bakmeel, bak- en puddingpoeder) en verder Perlarom (2x) (producent van diverse vruchten- en groenteconserven), Pidy (banketbakkerij), Pinguin (diepvriesinrichtingen voor groenten en fruit), Ovobel (eipoeders), Neos (2x) (sigaren), Belovo (industriële voeding) en Qualipro (vleesvoeding).

In 24 gevallen werd de buitenlandse vestiging overgenomen. De *ondernemingsvorm* is in 52 gevallen de oprichting van een filiaal, in 22 gevallen de joint venture en in de andere gevallen niet gespecificeerd.

Qua *delocalisatiegraad* gaat het in 30 gevallen om delocalisatietype 2 (dit is delocalisatie met expansie), in 30 gevallen om delocalisatietype 1 (dit is delocalisatie met afbouw), in 7 gevallen om delocalisatietype 3 (dit is delocalisatie omwille van diversificatie), terwijl in 15 gevallen het type van delocalisatie onduidelijk blijft. Er werden 18 inplantingen als geen vorm van delocalisatie beschouwd.

Eigen enquête

Volgens het criterium omzet hoger dan 2 miljard BF in 1992 werden de 80 belangrijkste ondernemingen uit de voedingsnijverheid, de drankbereiding en de tabaksindustrie geselecteerd. Na hergroepering van die firma's die tot éénzelfde groep behoren, bleven nog 64 ondernemingen over. Aan deze bedrijven werd een enquêteformulier gezonden om hun standpunt t.o.v. het delocalisatiefenomeen te vernemen. Na talloze - zowel schriftelijke als telefonische rappels -

werden niet minder dan 53 formulieren ingevuld teruggezonden, hetzij 83% van de ondervraagden.

De enquête leverde volgende algemene resultaten op.

Aantal delocalisaties

- 40% van de respondenten *delocaliseerde* reeds. Dit wil zeggen dat het delocalisaties betreft die in de eerste plaats alle vormen van delocalisatie omvat en niet alleen als delocalisatie in de enge zin mag worden beschouwd. Bovendien hebben die delocalisaties vaak betrekking op een onderdeel van de productie- of dienstenactiviteit. Van die 40% delocaliseerde 1/3 met overeenkomstige stopzetting van activiteit in België;
- 53% van de respondenten delocaliseerde niet;
- 7% van de respondenten overweegt een delocalisatie in de toekomst.

Het aantal bedrijven dat delocaliseert (in de ruimste zin) of de mogelijkheid daarvan overweegt, is bijgevolg bijna even groot (47%) dan de bedrijven die in België blijven (53%). Er dient weliswaar aan toegevoegd te worden dat slechts 13% van de bedrijven delocaliseerden in de enge zin, dit wil zeggen met overeenstemmende stopzetting van activiteit. Toch geeft 20% - of de helft van diegenen die delocaliseerden - toe dat de delocalisatie aanleiding heeft gegeven tot een vermindering van activiteit in België.

Belangrijk is bovendien dat 2/3 van de delocalisaties (meer dan 25% van de ondervraagden) aanleiding geeft tot invoer in België vanuit de overgehevelde activiteit.

Redenen van delocalisatie

De meest aangeduide reden voor de delocalisatie is de noodzaak om aanwezig te zijn op de markt. Daarnaast worden, in volgorde van belangrijkheid, vernoemd: de transportkosten, de know-how in het gastland, de nabijheid van grondstoffen, milieuredenen, wisselkoers, lage lonen en toegekende subsidies. Opvallend in die opsomming is dat de lage lonen en de subsidies op de laatste plaats komen en dat de milieukosten hier duidelijk als een delocalisatiedeterminant naar voor komen.

Maar hiertegenover staat dat als men alle antwoorden beschouwt, en bijgevolg niet alleen rekening houdt met de gedelocaliseerde bedrijven, dat op de vraag, welke maatregelen België zou kunnen treffen om de delocalisatietendens te beperken, een overgrote meerderheid de verlaging van de loonkost als middel naar voor schoof. De verklaring voor dit verschil is waarschijnlijk dat de bedrijven in België de loonkost als een concurrentienadeel ervaren en hopen dat de overheid dit verhelpt. De delocalisatie wordt daarbij wel eens meer als een verbale dreiging gebruikt. Bedrijven die in de voedingssector daarentegen de zaak bestuderen en echt overgaan tot delocalisatie,

blijken dat daarentegen niet in de eerste plaats omwille van de lage lonen te doen maar om andere redenen.

Vormen van delocalisatie

De delocalisaties gebeurden in 30% van de gevallen door de oprichting van een nieuwe produktie-eenheid en eveneens in 30% van de gevallen door de overname van een buitenlands bedrijf. Joint-ventures werden in 18% van de delocalisaties aangegaan. Ook in de voedingsnijverheid blijkt toelevering een niet onbelangrijke vorm van delocalisatie te zijn vermits 22% van de delocalisaties gerealiseerd werden via dergelijke akkoorden.

Vermeldenswaard is verder dat gemiddeld 76% van de winst gerealiseerd in het gastland ter plaatse wordt geïnvesteerd.

Hinderpalen

Als belangrijkste hinderpalen bij delocalisatie worden de cultuurverschillen en de bureaucratie genoemd.

Algemeen besluit

Over de vraag of de delocalisatie al dan niet een bedreiging vormt voor de voedingsnijverheid zijn de meningen verdeeld.

De sector zelf schrijft in zijn jaarreperetorium onder de titel "Angst is de slechtste raadgever" het volgende : "De groeimogelijkheden achter het opgeheven Oost-Europese gordijn zijn enorm: miljoenen gezinnen staan er klaar om zich een groter levenscomfort eigen te maken. Ook dit proces zal niet zonder groeipijnen kunnen doorgevoerd worden. Maar de positieve mogelijkheden zijn voor de bedrijven in het Westen enorm: een toevoer van grondstoffen vanuit de ontsloten landen wordt mogelijk; de exportmogelijkheden vanuit onze landen worden groter, want er is minder ongetwijfeld een koopkracht aanwezig; ook de oprichting van joint ventures is een mogelijke piste die de slagkracht van de bedrijven kan vergroten".

De *pessimisten* vinden dan weer steun bij het alarmerende Franse delocalisatierapport van ARTHUIS dat als bedreigde subsectoren van de voedingsnijverheid vermeldt: de suiker, de traditionele konserveren, de bereide produkten en maaltijden, de diepvriesgroenten, de voorgebakken produkten.

Onze eigen enquête brengt geen uitsluitsel omtrent de toekomstige kwetsbaarheid van de voedingindustrie. Wat daaruit blijkt is dat 40% van de respondenten reeds delocaliseerden waarvan 22% onder vorm van toelevering. Mag men daaruit afleiden, rekening houdend met de nabijheid van de Oostbloklanden, dat dit fenomeen zal toenemen ? Het is moeilijk daarop te antwoorden omdat veel afhangt van de aard van de subsector van de voedingsnijverheid en van de grootte van de bedrijven.

Daarnaast moet men oog hebben voor de volgende twee problemen :

1. Zoals gesteld ligt het beslissingscentrum van talrijke grote (groe-

pen van) bedrijven buiten ons land. De gevolgen daarvan voor bv. Delacre, Philip Morris, Kraft en Marie Thumas werden reeds aangehaald.

2. Daarnaast moet men attent blijven voor veranderde verbruiksgevoonten. Zo wijt Bonduelle de sluiting van Marie Thumas-Mechelen aan de achteruitgang die zich sedert 1991 manifesteert op de conservenmarkt. De verklaring daarvan zou drieërlei zijn :
 - a. Produkten die traditioneel in landen van Noord-Europa worden gefabriceerd - zoals doperwten en wortelen - boeten aan belang in tegenover produkten uit het zuiden, zoals maïs en pepers;
 - b. Bovendien moeten basisprodukten zoals erwten, selder, spinazie en bonen - waarin Mechelen gespecialiseerd was - het afleggen tegen meer gesofisticeerde conserven;
 - c. Een derde factor is de opmars van de diepvriesprodukten.

Het samenspel van alle hogergenoemde factoren doet besluiten dat geen paniek nodig is maar dat de evolutie nauwgezet dient gevolgd.

VIII Beleidslijnen

A. Belangrijkste besluiten uit het geheel van de analyses

Welke besluiten kunnen, met het oog op beleidsaanbevelingen, getrokken worden zowel uit de resultaten van de zes cijfermatige benaderingen (zie hoofdstuk VI) als uit het onderzoek van een twaalfstal sectoren wat betreft hun betrokkenheid bij het fenomeen van de delocalisatie (hoofdstuk VII)?

1. ONDANKS DE LACUNES IN HET GEBRUIKTE MATERIAAL ZIJN ER CONVERGERENDE VASTSTELLINGEN

Vaststellingen

De wezenlijke vaststellingen zijn :

- De hoge graad van internationalisering van de Belgische economie en, in het bijzonder, de *veel belangrijker stroom* van rechtstreekse buitenlandse investeringen in ons land in vergelijking met de Belgische investeringen in het buitenland.
- Het bescheiden *aandeel* van de delocalisaties *in enge zin*, d.w.z. met verlies van activiteiten en/of arbeidsplaatsen (103 gevallen volgens de enquête bij de vakbonden); 251 gevallen van delocalisatie in enge zin werden opgetekend in de enquête bij de Ambassades, hetzij 5% van het aantal filialen in het buitenland waarin de Belgische ondernemingen één of meer participaties van meer dan 10% bezitten (balanscentrale)¹.

- Het feit dat deze delocalisaties naar gastlanden gaan die hoofdzakelijk *rechtstreekse burenen* zijn - ook al zijn de delocalisaties in enge zin naar Midden-Europa (16%) en het Verre Oosten (15%) niet te verwaarlozen².
- Het feit dat de delocalisaties omwille van expansie *en diversifiëring* veel talrijker zijn dan de delocalisaties in enge zin.
- Het feit, tenslotte, dat de delocalisaties in enge zin het *gevolg* en niet de eerste oorzaak zijn van onze moeilijkheden (werkloosheid, verlies van competitiviteit, te kleine vooruitgang op sommige markten,...).

Wanneer men bovendien rekening houdt met de zeer hoge graad van openheid van België t.o.v. het buitenland, is ons *eerste* besluit dat men elke vorm van protectionisme moet vermijden. Dit besluit geldt zowel voor ons land als voor de Europese Unie.

2. DE ECHTE OORZAKEN VAN DELOCALISATIE MOETEN WORDEN AANGEPAKT.

Deze eerste oorzaken zijn - *vóór de loonkost*, die lang niet de eerste plaats bekleedt - de te trage structurele evolutie van het nationaal productie-apparaat, zijn onvoldoende specialisatie, het gebrek aan kwalificaties van een deel van zijn arbeidskrachten³, het gebrek aan agressiviteit van de Belgische penetratie in de veraf gelegen groeimarkten,...

Deze oorzaken vloeien zelf voort uit de snel veranderende wereld-economie, kortom, uit de mondialisering van de economie en de globalisering van de strategie der groepen.

De grotere concurrentie die hieruit volgt veroorzaakt overal ter wereld economische en sociale veranderingen die op hun beurt de oorzaak zijn van de problemen waarmee de economie van de Europese landen nu te kampen heeft. De delocalisaties vormen slechts één aspect van deze moeilijkheden.

-
1. Wat Frankrijk betreft, blijkt uit een recente studie dat op dit ogenblik minder dan 5% van de voorraad rechtstreekse investeringen in het buitenland door Franse ondernemingen overeenstemt met delocalisaties in enge zin (B. Madeuf, 1994).
 2. Op basis van de 251 gevallen van dezelfde enquête. In de enquête van de vakbonden intervenueert Oost-Europa, voor de 91 gevallen waarbij het ont-haalland werd geïdentificeerd, naar rato van 18%, maar het aandeel van het Verre Oosten valt terug op 9%.
 3. Maar, paradoxaal genoeg, in sommige gevallen ook een onvolledig gebruik van hun kwalificaties.

De delocalisaties maken het sommige ondernemingen mogelijk, en zullen het hen waarschijnlijk blijven mogelijk maken, door de zwakste schakels van de produktieketen naar het buitenland te verplaatsen, hun activiteit opnieuw toe te spitsen op de meest specifieke, meest gespecialiseerde onderdelen van hun produktie-apparaat, namelijk deze waarbij zij de meeste comparatieve en competitieve voordelen hebben.

Investeren

De ondernemingen moeten zich dus, door hun investeringen te intensifiëren, indien nodig zelfs door de - minder gekwalificeerde - arbeid te vervangen door kapitaal, meer richten op technologisch geavanceerde produkties, en kleine, zelfs zeer kleine marktsegmenten exploiteren, waardoor zij de toegevoegde waarde die zij op het nationale grondgebied creëren, kunnen vergroten, hoger gekwalificeerde arbeidsplaatsen scheppen en, tenslotte, hun niet-loongebonden competitiviteit verbeteren. Zij moeten meer producten aanbieden die hen in staat zullen stellen aandelen op de wereldmarkt te veroveren, onder meer op de markten die een sterke expansie kennen.

Het is vooral in deze richtingen dat de oplossing moet worden gezocht voor de verschillende problemen waarmee de ondernemingen - en heel de sociale wereld- vandaag geconfronteerd worden, en, in het bijzonder, voor de delocalisaties in de beperkte betekenis van het woord.

Deze delocalisatie in enge zin is geen vals probleem maar ook geen fataliteit.

Het echte probleem is dat men de oplossing niet zal vinden door op het strikte terrein te blijven van de op korte termijn nadelige delocalisaties, maar door zijn aandacht te richten op de fundamenteel structurele en kwalitatieve problemen die een handicap vormen voor de economie van ons land en zijn concurrentiekracht op wereldvlak.

Men moet alle vormen van expansie in het buitenland aanmoedigen, zo nodig ook de gedeeltelijke delocalisaties, die het sommige ondernemingen mogelijk maken hun activiteit opnieuw toe te spitsen op hun meest geavanceerde produkties, die hun sterk punt zijn of zouden moeten zijn, en zo aldus op korte termijn werkgelegenheid te scheppen en deze te waarborgen op lange termijn.

Dit is ons tweede besluit.

De verantwoordelijkheid voor het aanmoedigen van deze veranderingen ligt bij de leiding van de ondernemingen en de groepen.

De overheid moet alles in het werk stellen om alle ondernemingen, ongeacht hun omvang, bewust te maken van die noodzakelijke evo-

lutie. Zij moet hen daartoe aanmoedigen en alle voorwaarden scheppen die een evolutie in die zin vergemakkelijken.

3. GEEN DUALE MAATSCHAPPIJ

Het risico van het ontstaan van een duale maatschappij kan niet onderschat noch passief aanvaard worden.

Afwijzing van een duale maatschappij

De grotere internationale competitiviteit, die de ondernemingen ertoe dwingt te rationaliseren en soms te delocaliseren, veroorzaakt structurele werkloosheid, hoofdzakelijk onder de ongeschoolde arbeiders.

Er wordt een duidelijke trend vastgesteld: de sectoren die onderworpen zijn aan de internationale concurrentie maken meer en meer gebruik van gekwalificeerde arbeidskrachten. De minder gekwalificeerde arbeidskrachten - of die niet de vereiste kwalificaties bezitten - hebben dan ook de neiging zich te verschuilen in de beschermde sectoren, zoals sommige soorten diensten⁴, of worden werkloos.

Er moeten formules worden gevonden die een behoorlijk inkomen verzekeren voor de personen die, omwille van hun geringere productiviteit, uit een onbeschermde sector werden afgestoten en voor hen die er nog slechter aan toe zijn. Er moet een actieve inkomensherverdeling worden georganiseerd.

Voor de organisatie van nieuwe dienstenmarkten is een omkadering vanwege de overheid nodig (reglementeringen, infrastructuren enz.).

4. DOELSTELLINGEN VOOR DE OVERHIED

De overheid moet zich ook op internationaal vlak inzetten voor de noodzakelijke afbouw van de ongelijkheden in de arbeidsvoorwaarden, voor de eerbiediging van de rechten van de mens en voor de harmonisering van het milieubeleid

Sociale rechten en milieu

Volgens de voorgestelde strategie moet onze economie zich niet terugplooiën op zichzelf, maar aan expansie doen door haar productie-apparaat aan te passen aan de mondialisering van de economie. Er moet dus bijzondere aandacht worden besteed aan de sociale rechten in de lageloonlanden, de milieubescherming en, meer algemeen, de eerbiediging van de rechten van de mens.

4. Met inbegrip van de diensten waarvoor de noden bestaan maar die op dit ogenblik niet altijd voorhanden zijn (bijvoorbeeld sociale noden, diensten waarbij de nabijheid een rol speelt,...)

Het eventueel opnemen van "sociale clausules" in bi- of multilaterale akkoorden staat tijdens de debatten vaak centraal.

In de volgende afdeling zullen wij de voornaamste thesissen in herinnering brengen om de ingewikkeldheid van het probleem te illustreren.

B. Het controversiële probleem van de sociale clause

Op de Internationale Arbeidsconferentie van juni 1994 herinnerde de Directeur-Generaal van het IAB in zijn antwoord op de bespreking van zijn verslag onder meer aan een verklaring van de afgevaardigde van de Finse arbeiders.

Bij wijze van inleiding op dit probleem citeren wij die verklaring : "...er bestaat geen kant-en-klaar produkt dat de naam "sociale clause" draagt en al dan niet zou moeten worden geïntegreerd in het beleid en de maatregelen betreffende de handel. Men vindt vele, vaak gewild verkeerde verklaringen en ideeën over wat men daaronder verstaat. *Waarover wij moeten beraadslagen is in feite het belang en de modaliteiten van een eventuele sociale omkadering van de internationale handel.*"

Sociale dumping

In Westerse syndicale en patronale kringen wordt de sociale dumping van ontwikkelingslanden of van nieuwe industrielanden aangeklaagd. Wat daaronder wordt verstaan, is dat in die landen tegen lage lonen wordt geproduceerd (door lokale- of door gedelocaliseerde ondernemingen) om dan in het Westen te worden ingevoerd. Wat precies als "dumping" moet beschouwd worden, is niet zo duidelijk omdat twee begrippen daaromtrent met elkaar worden gemengd. Sommigen richten zich naar de toepassing van mensenrechten en willen vermijden dat lagere lonen bereikt worden met kinderarbeid, dwangarbeid of mensenwaardige arbeidsvoorwaarden. Anderen daarentegen gaan verder en willen een eerlijke concurrentie bij internationale handel waarbij arbeidsvoorwaarden en zelfs loonvorming zouden gekoppeld worden aan internationale handelsakkoorden.

Om die "dumping" te verhinderen wordt gepleit voor :

1. de invoering van een *sociale clause* in de handelsakkoorden met de lageloonlanden. Die clausules moeten erop gericht zijn de misstanden te voorkomen;
2. de heffing van een *compenserende invoerheffing* in geval van sociale (of ecologische) dumping.

Sociale clausule

De *sociale clausule* is geëvolueerd tot een gemakkelijke maar onpreciese toverformule die niet alleen het probleem van de goedkope invoer uit de lageloonlanden zou moeten oplossen door alle arbeiders in de ontwikkelingslanden sociale protectie en een normaal loon te garanderen, maar het zou bovendien de delocalisaties van bedrijven uit de ontwikkelde landen moeten verhinderen. Zó eenvoudig zal de formule in werkelijkheid nooit zijn. Zelfs indien men het begrip sociale clausule zou willen beperken tot het integreren in handelsakkoorden van fundamentele mensenrechten (geen kinderarbeid, geen dwangarbeid, syndicale vrijheid) dan nog moeten hindernissen worden overwonnen.

Aan de ene kant zijn reeds maatregelen inzake kinderarbeid, dwangarbeid en syndicale vrijheid opgenomen in de internationale conventies van de IAO (Internationale Arbeidsorganisatie) en werden die conventies door een grote meerderheid van landen geratificeerd. Aan de andere kant voorziet artikel XX van de GATT reeds in de link tussen bepaalde arbeidsnormen en internationale handel, maar die normen omvatten niet die drie eerder genoemde maatregelen. Het zou er bijgevolg op aankomen artikel XX van de GATT uit te breiden met de bestaande conventies van de IAO. Het Europees Parlement pleit hiervoor in een resolutie van februari 1994.⁵

Koppeling met de handelsakkoorden

Dat de koppeling van sociale eisen met handelsakkoorden mogelijk is, bewijzen de Verenigde Staten die in bepaalde handelsakkoorden, en recent in NAFTA⁶, reeds sociale clausules opnemen. Een aantal multinationals hebben zelf een gedragscode uitgewerkt om te verhinderen dat hun product zou geassocieerd worden met kindereexploitatie. Tenslotte staat in bestaande handelsakkoorden voor basisproducten als cacao, suiker en rubber reeds de clausule dat men de levensstandaard en de arbeidsvoorwaarden van de arbeiders zal verbeteren.

Maar J.M. Servais merkt daarbij op “On peut néanmoins s’interroger sur les effets pratiques de telles dispositions qui paraissent tenir davantage de la déclaration d’intentions que d’un véritable engagement juridique”⁷.

Ter illustratie van die moeilijkheidsgraad kan de reglementering op de kinderarbeid worden vermeld. In ontwikkelingslanden is artisaan werk dikwijls een familiezaak waar onvermijdelijk kinderen

-
5. Resolutie over de invoering van sociale bepalingen in het unilaterale en multilaterale handelstelsel (A3-0007/94) punt 7.
 6. Revue Internationale du Travail: Doté d’une amorce de clause sociale, l’ALENA entre en vigueur, Vol 133, 1994, nr. 1 p. 124.
 7. J.M. SERVAIS : La clause sociale dans les traités de commerce : prétention irréaliste ou instrument de progrès social. Revue internationale du Travail, Vol 128, 1989, no 4, page/. 467.

worden ingezet. Daar komt nog bovenop dat kinderarbeid verbieden als keerzijde kan hebben dat de situatie van die kinderen, bij gebrek aan scholingsmogelijkheden, nog slechter zou kunnen worden dan ze al was⁸.

Maar gesteld dat men een sociale clause invoert, dan nog blijft de vraag wie de toepassing ervan zal controleren. De IAO lijkt daarvoor aangewezen, maar de IAO oefent druk uit en verleent bijstand, maar gebruikt geen sancties⁹. Bovendien lijken sommige pleitbezorgers voor een sociale clause niet geneigd zich tevreden te stellen met maatregelen inzake mensenrechten, maar willen zij veeleer in een sociale clause ook eisen inzake minimumlonen en sociale bescherming opnemen. Met een dergelijke eis opent men dan “un débat sur l’autre dimension de la question qui est la dimension du droit au développement”¹⁰. Als men immers, via een sociale clause, de lonen van de ontwikkelde landen zou willen overplanten naar de ontwikkelingslanden, dan ontnemt men die landen precies hun comparatieve voordelen en hun kansen op ontwikkeling.

ASEAN-verzet

Vanuit die optiek moet ook het belangrijke standpunt worden beschouwd dat onlangs, in mei 1994, in Singapore werd ingenomen door de ministers van arbeid van de ASEAN-landen. Zij keerden zich met klem tegen een opgelegde koppeling van sociale clauses en arbeidsvoorwaarden met handelsovereenkomsten. “The Ministers are of the view that given their differing levels of economic development, developing countries should not be pressured into complying with standards based mainly on those in developed countries”¹¹.

Men kan niet omheen de vaststelling dat de lonen in de bedoelde landen veel lager liggen dan in het Westen. Hier kan bijgevolg tenvolle de theorie in de praktijk worden gebracht. De lageloonlanden kunnen zich specialiseren in assemblage- of in massaproductie. Dat is hun recht en hun garantie op ontwikkeling in een groeiend proces van mondialisering van de economie. Het antwoord van het Westen moet er geen zijn van protectionisme maar één van aanpassing en structurele wijziging¹². De productie moet verlegd worden naar onze comparatieve voordelen : kennisintensieve producten, kwaliteitsproducten en luxe-producten met just-in-time leveringen.

8. M. Hansenne, Directeur Général du BIT : Transcription de son exposé au séminaire sur “Les échanges internationaux et la clause sociale : quels enjeux?” Bruxelles, 17.9.1993, page 7.

9. idem p.1

10. idem p.5

11. The Jakarta Post : Asean resists labor rights link to trade. 18.5.1994.

12. Zie hoofdstuk IIB en ook P. Romer “New goods, old theory and the welfare cost of trade restrictions”, National Bureau of Economic Research, 1994.

De uit die mondiale specialisatie voortvloeiende handelsstroom “devrait procurer des avantages mutuels, puisque chaque partie peut, par ces échanges, acquérir de l’autre des produits qu’il serait plus cher de fabriquer sur place. Il ne convient donc pas de s’opposer systématiquement dans le Nord à une concurrence du Sud fondée sur l’existence et la permanence de conditions d’emplois moins favorables”¹³.

Compenserende invoerrechten

De cruciale vraag die hierbij volgens de Directeur Generaal van IAO moet worden gesteld is of de arbeiders ook de vruchten plukken van de comparatieve voordelen.

Een oplossing die door sommigen gesuggereerd wordt om daarin te voorzien, is de heffing van *compenserende invoerrechten* die een Fonds zouden voeden dat de exporterende landen moet toelaten om sociale programma’s te helpen financieren.

In feite reikt gans deze problematiek van compenserende invoerheffingen verder dan een compensatie voor de gebrekkige werkvoorwaarden en riskeert het ook de loonverschillen te willen corrigeren, wat ons terugvoert naar het reeds eerder genoemde thema van de “droit au développement”.

Marrakech

Op de GATT-Ministerconferentie in Marrakech werd er door de VSA en - genuanceerder - door de Europese Commissie op aangedrongen dat er uitdrukkelijk zou verwezen worden naar sociale vraagstukken¹⁴. Dit werd door de ontwikkelingslanden afgewezen, vooral door Maleisië (“strongly opposed to the inclusion of this subject in WTO”) en Indië (“express categorically that there is no merit in forcing linkages with trade where they do not exist”).

Door gans de controverse over de sociale clausule werd in Marrakech op 14.4.94 terzake slechts beslist dat het “Comité Préparatoire de l’OMC” moet discussiëren over de suggesties betreffende het toevoegen van bijkomende punten in het werkprogramma van het OMC.

Besluit omtrent de sociale clausule

De Hr. De Meyer van het Nationaal Centrum voor Ontwikkelingssamenwerking formuleert kernachtig als volgt wat als besluit kan dienen :

“In de media en ook in vakbondskringen wordt de sociale clausule vaak voorgesteld als een instrument waarmee men twee vliegen in één klap kan vangen. Aan de ene kant zou men door sociale clausules de delocalisatie kunnen tegengaan en op korte termijn hier tewerk-

13. J.M. Servais : o.c. p. 469

14. Secrétariat général du Conseil : Vers la réalisation de l’OMC (note à l’attention du comité 113) Annexe III-C (questions sociales). Bruxelles 5.5.1994.

stelling redden. Aan de andere kant wil men door de sociale clausule de sociale omstandigheden in derdewereldlanden verbeteren. Persoonlijk denk ik dat beide doeleinden moeilijk combineerbaar zijn”¹⁵.

Dat sociale clausules in handelsakkoorden zin hebben en lovenswaardige pogingen zijn die navolging verdienen, bewijzen niet alleen de gedragscodes die multinationale maatschappijen terzake inbouwen in hun handelsrelaties maar ook de sociale clausules die de VSA inlassen in hun handelsakkoorden.

Daar tegenover staat evenwel dat dergelijke unilaterale clausules geen duurzame oplossing kunnen zijn voor de internationale gemeenschap omdat het elk land het eigen inzicht zou laten in de toepassing van die clausules.

De sociale clausules van bepaalde grondstofakkoorden doen trouwens de vraag rijzen of dergelijke unilaterale juridische en officiële formuleringen in de praktijk veel aarde aan de dijk brengen. Zelfs hooggeplaatsten van de IAO blijken over de praktische realisatie met controles en sancties hun twijfels te hebben.

Maar afgezien daarvan mag men bovenal niet uit het oog verliezen dat de verantwoordelijke Ministers van de ASEAN-landen zulke clausules uitdrukkelijk verwerpen. Vermits hieruit duidelijk blijkt dat de contractanten van die kant van de tafel niet akkoord zullen gaan, lijken sociale clausules zeker niet voor morgen.

Als men er dan nog rekening mee houdt dat het onderwerp in de GATT al werd doorgeschoven naar de WHO, en dan nog slechts onder vorm van “suggesties voor toevoeging aan het werkprogramma”, dan is er alle reden om te twijfelen aan een snelle praktische realiseerbaarheid van een opgelegde sociale clausule.

De Directeur-generaal van de IAO laat daarover geen twijfel bestaan: “on a pu constater que si l’intégration du social dans le cadre OMC/GATT avait évidemment l’avantage d’offrir des moyens d’action plus contraignants à travers des clauses sociales, cette action ne saurait être autonome. Elle devra nécessairement se référer à des normes et sans doute aussi à des procédures externes que l’OIT, grâce à sa structure tripartite et à son expérience, est la mieux placée pour lui fournir. Il y a tout lieu de penser aussi que, pour parvenir au consensus indispensable, il faudra encore beaucoup de temps et se limiter d’abord aux principes dont l’ensemble des parties contractantes son prêtes à s’imposer le respect mutuel”.¹⁶

15. Bijzondere raadgevende Commissie voor Textiel en Kleding : Forum Internationale Concurrentie en Delocalisatie.Brussel, 14.12.1993. p.16

Pragmatische oplossingen

De Directeur-generaal van de IAO pleit daarom voor volgende pragmatische oplossing : “pour éviter ces difficultés et tenter d’aborder le problème de manière plus globale, j’ai proposé moi-même, dans mon rapport à la Conférence internationale du Travail, une forme différente et plus systématique de méthodes de promotion. Il s’agirait de *créer un mécanisme multilatéral* permettant de passer systématiquement en revue les efforts déployés par les Etats Membres pour associer les travailleurs aux bénéfices économiques résultant de l’ouverture des marchés extérieurs. Ces progrès seraient évalués par rapport aux principes fondamentaux précédemment évoqués ainsi que par rapport à d’autres conventions pertinentes de l’OIT. Pour ne pas substituer une volonté extérieure, fût-elle internationale, à la volonté des partenaires sociaux du pays et tenir compte des particularités propres à chaque pays, *cette évaluation prendrait appui sur un système de consultation tripartite au niveau national* qui devrait périodiquement examiner quelles sortes de mesures ou d’améliorations pourraient être envisagées, compte tenu des gains réalisés par l’ouverture des marchés”.¹⁷

In een verklaring afgelegd tegenover de pers oordeelt Minister R. Urbain eveneens dat men er beter aan zou doen de ontwikkelingslanden vaker ertoe aan te moedigen de sociale bescherming van hun arbeiders te verbeteren. Als positieve maatregel stelt hij bijvoorbeeld voor, aan de landen die een inspanning in die richting leveren het statuut van meest begunstigde handelspartner toe te kennen¹⁸.

C. Actieniveaus en -domeinen

1. OP WERELDVLAKE

1. Internationale handel

Ingevolge de Akkoorden ondertekend in april 1994 te Marrakech, die de onderhandelingen van de Uruguay Round hebben afgerond, worden de verantwoordelijkheden inzake de liberalisering van de internationale handel en de controle van de loyauteit terzake toevertrouwd aan de GATT en vooral aan de nieuwe Wereldhandelsorganisatie (WHO). Zij zal in 1995 worden geïnstalleerd en zal heel wat belangrijker bevoegdheden en middelen krijgen dan die - welke beperkt waren - waarover de GATT beschikte.

16. M. Hansenne - allocution à l’audition publique sur “La clause sociale et le commerce international : quels enjeux ?” Parlement Européen, Bruxelles, 29.3.94.

17. M. Hansenne. o.c. ; door ons onderlijnd.

18. De Morgen, 16.04.94.

De belangrijkste veranderingen ingevoerd door die Akkoorden¹⁹ worden hier niet aangehaald.

Laten we enkel de volgende aspecten vermelden:

Exclusief beroep op het multilateralisme

- Alle ondertekenende landen hebben er zich toe verbonden uitsluitend een beroep te doen op de *multilaterale* - en niet langer unilaterale of zelfs bilaterale - procedures om hun geschillen te regelen.
- Daartoe zal de Algemene Raad, die samen met de WHO zal worden geïnstalleerd, *zelf* fungeren als "Instelling voor de regeling van de geschillen" en "Mechanisme voor het onderzoek van de verschillende soorten handelsbeleid" met bevoegdheid voor alle handelsproblemen waarop de WHO zich richt. Een veel nauwkeurigere en gedetailleerdere procedure (in 27 artikelen) voor de regeling van de geschillen werd opgemaakt.
- Het Akkoord tot oprichting van de WHO voorziet in een *gemeenschappelijke institutioneel kader* met inbegrip van het Algemeen Akkoord zoals het werd gewijzigd door de Uruguay Round (GATT-Akkoord van 1994), alle akkoorden en regelingen gesloten onder toezicht van de GATT en de volledige resultaten van de onderhandelingen van de Uruguay Round.
- De Akkoorden ondertekend in Marrakech betekenen een stap vooruit en omvatten nieuwe sectoren: de landbouw, de diensten, de intellectuele eigendom, het textiel (MVA).

De vraag is uiteraard binnen welke termijn de WHO effectief zal worden geïnstalleerd, wanneer ze operationeel zal zijn en welke graad van doeltreffendheid zij zal bereiken in de verschillende actiedomeinen.

2. *Verstorings van de arbeidsvoorwaarden en van de bescherming van het leefmilieu*

Leefmilieu en duurzame ontwikkeling

De WHO zal eveneens bevoegd zijn voor *milieuzaken*; die bevoegdheid zal worden gedeeld met andere internationale organisaties ad hoc (U.N.O., New York : Commission du Développement durable). Een speciaal comité zal worden geïnstalleerd om de relatie tussen handel en milieu te bestuderen.

Het is uiteraard belangrijk dat er voor de toekomst een band wordt geschapen tussen bescherming van het leefmilieu, duurzame ontwikkeling en internationale handel.

19. Zij dienen nog te worden bekrachtigd door een groot gedeelte van de 122 ondertekenende landen; op 15 augustus 1994 hadden 24 landen de Akkoorden van Marrakech bekrachtigd.

Sociale materie

Uiteindelijk werd er geen enkel akkoord bereikt aangaande een eventuele band tussen de internationale handel en *de sociale materie*.

Het principe van de sociale clausule komt dus niet voor in de slotverklaring van de Conferentie²⁰.

Men dient zich dus logischerwijze te richten tot de IAO en het B.I.T. voor de toepassing van de normen en het uitvaardigen van nieuwe normen aangepast aan de nieuwe internationale economische context evenals voor het versterken van de controle en het optreden via bijstand en promotie.

Het *B.I.T.* wordt door de Internationale Arbeidsconferentie van juni 1994 (171 landen) verzocht de IAO nieuw leven in te blazen, haar actiemiddelen aan te passen rekening houdend met de evolutie van de toestand in de wereld en haar doeltreffendheid te verhogen. Met andere woorden, te zorgen voor een nieuwe wedergeboorte van de IAO, 75 jaar na de oprichting ervan en 50 jaar na een eerste wedergeboorte, in 1944, op het einde van de oorlog. Het *B.I.T.* dient bovendien een eersterangsrol te spelen bij de voorbereiding en de leiding van de Wereldtop voor de sociale ontwikkeling van de Verenigde Naties, die plaatsvindt in 1995.

In zijn Rapport aan de Conferentie van juni heeft de *Directeur-Generaal van het B.I.T. een voorstel* geformuleerd (zie op het einde van sectie VIII.B. hiervoor), dat op ruime internationale bijval zou kunnen rekenen omdat het steunt op de grondbeginselen van de IAO, voornamelijk het driepartijenstelsel.

Om dit punt te besluiten, dient men te noteren dat de sociale dumping zelfs bestaat tussen de Lidstaten van de Unie, zoals trouwens tussen de grote blokken van geïndustrialiseerde landen.

De E.U. zal dus snel interne oplossingen moeten vinden voor haar probleem van sociale harmonisatie wanneer ze met gezag en doeltreffendheid wil kunnen deelnemen aan de werelddialoog over dit probleem.

3. *Internationale expansie van de productie-activiteiten*

Op wereldvlak zou de kennis over de *internationale overhevelingen* van productie-activiteiten en hun determinanten permanent moeten worden geactualiseerd. Dit geldt zeker voor de overhevelingen door de multinationals, die trouwens sterk in aantal stijgen²¹.

20. Er zou gezegd zijn dat het voorbereidingscomité van de WHO zou onderzoeken of het opportuun was de sociale zaken op te nemen in de dossiers die het zal voorgelegd krijgen.

De betrokken instellingen zijn de UNCTAD en de OESO

Acties op wereldvlak zijn onontbeerlijk. Hun handicap : de trage uitvoering. Zij zullen ongetwijfeld pas na vele jaren volkomen doeltreffend zijn.

2. OP HET VLAK VAN DE EUROPESE UNIE

De E.U. zou tijdens de overgangperiode een *stuwende en bemiddelende* rol moeten spelen.

1. Internationale handel

De aangepaste verbintenissen impliceren dat de E.U. en de Lidstaten zich inzetten opdat de WHO zo vlug mogelijk zou worden geïnstalleerd en opdat haar controletechnieken en actiemiddelen doeltreffend zouden zijn.

De Commissie is bevoegd voor het toezicht op de oneerlijke handelspraktijken. Het blijkt echter dat dit toezicht zou kunnen worden verbeterd.

2. Internationale expansie van de produktie-activiteiten : toezicht op de evolutie

Het zou wenselijk zijn dat de E.U. *een cel* installeert die toezicht houdt op de internationale overhevelingen van produktie-activiteiten op basis van een verbeterde informatie; ook de evolutie van de factoren waardoor die verplaatsingen worden bepaald, zou moeten worden gevolgd.

De Unie zou moeten waken over *de doeltreffendheid* van de operaties inzake hergroepering, terugkoop en controleneming en gekruiste participaties van de ondernemingen. Dergelijke operaties zijn onontbeerlijk voor de herstructurering van de Europese produktiestructuur, maar ze mogen niet leiden tot monopolies of machtsmisbruik.

21. Volgens het zeer recente Rapport van de UNCTAD over de internationale investeringen 1994 noteren de transnationale vennootschappen momenteel een totale verkoop van 4.800 miljard dollar, een veel belangrijker volume dan dit van de internationale uitvoer van goederen en diensten (4.000 miljard dollar in 1992). Het aantal transnationale vennootschappen liep op tot 37.000 in het begin van de jaren negentig (tegenover nauwelijks 7.000 twintig jaar geleden). Zij controleren vandaag meer dan 200.000 dochtermaatschappijen over de wereld. De eerste 100 transnationale vennootschappen (die van de banksector en de financiële sector niet inbegrepen) hadden in 1992 een totaal van 3.400 miljard dollar in handen, waarvan ongeveer 40% gelocaliseerd was buiten hun landen van oorsprong.

3. *Multinationals: recht van de werknemers op overleg*

In juni 1994 hebben de Ministers van Sociale Zaken van de E.U. een principiële akkoord bereikt over *het Europese ondernemingscomité*.

Een dergelijk akkoord is nodig gezien de toenemende greep van de multinationals op de wereldhandel. Het zou de vertegenwoordigers van de werknemers kunnen informeren over de toestand van de groep en over de waarschijnlijke evolutie van de activiteiten, de tewerkstelling en de investeringen. Het zou eveneens de dialoog op gang moeten brengen over bepaalde delocalisatieprojecten, ten minste tussen de Lidstaten.

Dit principiële akkoord is gericht op de groepen en de ondernemingen met meer dan duizend werknemers binnen de Europese Unie en, in tenminste twee verschillende Lidstaten, ten minste 150 personen in elk ervan.

Het blijkt dat momenteel slechts een dertigtal ondernemingen van de E.U. over een structuur zouden beschikken die in de buurt van het Europese Comité ligt. De Belgische voorbeelden zouden zeer zeldzaam zijn.

4. *Interne harmonisatie*

Op intern vlak blijken de volgende acties noodzakelijk:

- Streven naar een minimale koppeling tussen de valuta om tot een monetaire stabiliteit te komen in de schoot van de E.U., waarbij de competitieve devaluaties uitgesloten zijn.

Met andere woorden, institutionele hervormingen doorvoeren om het E.M.S. minder bloot te stellen aan speculaties, door het eventueel aan te passen aan de verschillende situaties in de landen van de Unie.

- Een ambitieuzer beleid voeren om de evolutie van de productiestructuur te versnellen en de produktiviteit te verhogen. Een specifiek beleid beogen ten opzichte van de KMO's (specialisatie, internationale expansie).
- Erop toezien dat de overheidsbestellingen op gelijke voet worden behandeld, dat ze op middellange termijn worden gepland en dat de publicatie ervan verzekerd is.
- De R&D meer richten op geavanceerde technologieën in domeinen waarbij de Europese ondernemingen betrokken zijn.
- Investeren in de grote infrastructuren, vooral van vervoer en communicatie. Wat betreft dit laatste blijkt de Top van Korfoe (juni 1994) geen beslissende bijdrage te hebben geleverd ondanks het feit dat Europa vertraging opgelopen heeft tegenover de Verenigde Staten terwijl, zoals men heeft gezien, de telecom-

municatie een zeer bepalende factor is.

- Vooruitgaan op het vlak van de fiscale harmonisatie.
- De sociale heffingen harmoniseren.
- Het beleid inzake hulp voor investeringen en de toepassing ervan controleren.

5. *Handicap: de institutionele en politieke zwakheden van de E.U.*

Zal de Buitengewone Raad die in 1996 dient samen te komen, erin slagen de noodzakelijke vernieuwingen, vooral op het niveau van het Europees Parlement, voort te brengen?

3. OP HET VLAK VAN BELGIË: FEDERALE STAAT, GEWESTEN EN GEMEENSCHAPPEN

Gelet op de handicaps m.b.t. de invoering van het beleid op de vorige twee niveaus, behoren veel acties waarmee op korte en middellange termijn kan worden begonnen tot de bevoegdheid van *de Staat, van de Gewesten en van de Gemeenschappen*.

Het probleem van de delocalisaties met verlies aan activiteiten en/of arbeidsplaatsen bestaat. Tussen 1980 en 1982 gingen ongeveer 60.000 banen verloren in de sectoren die het meest getroffen werden door de delocalisaties. Die verliezen zijn echter niet allemaal veroorzaakt door delocalisaties.

Zou het mogelijk zijn geweest de verloren arbeidsplaatsen te behouden? Zouden de verliezen niet ten minste even groot geweest zijn als de ondernemingen de minst competitieve schakels (die de meeste arbeidskrachten tegen "lage" lonen gebruiken in zeer gestandaardiseerde produkties) van hun produktieketens niet naar het buitenland hadden kunnen overbrengen? In een bepaald aantal gevallen hebben die ondernemingen, dank zij die overhevelingen, zich opnieuw kunnen concentreren op hun meest specifieke activiteiten of handels- of dienstenactiviteiten kunnen ontwikkelen (cfr. de diamantsector).

Het onderzoek terzake heeft vooral aangetoond dat die delocalisaties slechts een gevolg waren van het algemener probleem van een relatieve onaangepastheid van het Belgisch productieapparaat, van onvoldoende specialisaties, rekening houdend met de snelle veranderingen in de wereldeconomie.

Het *te voeren beleid* dient in de *eerste plaats gericht te zijn op het wegwerken van die structurele en kwalitatieve tekortkomingen* door de factoren aan te pakken die de evolutie ervan bepalen en, daardoor, de concurrentiepositie van het land te verbeteren en de creatie van nieuwe en meer geschoolde arbeidsplaatsen mogelijk te maken.

Het doel van de ondernemingen dient erin te bestaan markten te veroveren en een betere positie te verwerven op wereldniveau en in hun eigen sector, door min of meer kleine marktsegmenten te exploiteren, of het nu gaat om zeer grote ondernemingen of om KMO's, zelfs van geringe omvang. Er bestaan overtuigende voorbeelden in ons land.

Tenslotte mag België de noodzakelijke constructieve samenwerking niet verwaarlozen met de landen van Oost-Europa en de economische betrekkingen met de streken die het natuurlijk hinterland van Europa vormen, het Midden-Oosten en Afrika, niet uit het oog verliezen.

Zoals reeds vermeld, mag het gewenste beleid niet gericht zijn op het fenomeen van de delocalisaties, los van zijn economische context, maar zou het de internationale expansie als doel dienen te hebben.

De risico's zijn :

- Dat *de werkloosheid* op korte en zelfs middellange termijn nog zou stijgen; er is dus een beleid nodig dat het inkomen garandeert van de meestal lager geschoolde werknemers, die de grootste risicogroep vormen, dat in de herscholing voorziet van de werknemers en banen creeërt in de sectoren die minder blootgesteld zijn aan de internationale concurrentie.
- Dat, door meer te evolueren naar een handels- en dienstenmaatschappij, de *kwetsbaarheid* van ons land verhoogt; het behoud van een sterke geïndustrialiseerde basis dient te worden verzekerd - dit is een dikwijls verdedigde mening - zelfs wanneer de tewerkstelling in de nijverheid tot iets onder de 20% zou dalen.

Investerings in spitstechnologieën moeten voor nieuwe banen zorgen. Zonder een stevige industriële grondslag zou geen vooruitgang kunnen worden geboekt op het gebied van de research.

Welke actiepistes kunnen worden voorgesteld om het risico van een grotere kwetsbaarheid tegen te gaan en de uitdaging aan te kunnen?

- Een *grotere internationale expansie* van België bevorderen : buitenlandse handel, directe investeringen en participaties in het buitenland, grotere geografische diversificatie, inzonderheid naar de groeimarkten, bij voorbeeld het Verre Oosten.
- De leiders van de ondernemingen, ongeacht hun grootte, sensibiliseren en een beroep doen op hun *verantwoordelijkheid*, zodat ze op wereldvlak vooruitgang zouden boeken en hun investeringen verhogen.
- Een *specifiek "industriële" beleid* invoeren, dat zich tot alle KMO's richt, met de volgende doelstellingen :
 - hun produkten doen evolueren naar een hoge gammakwaliteit;

- begrijpen dat hun produkten voortdurend moeten worden vernieuwd;
- de creativiteit aanwakkeren;
- zo nodig beperkte reeksen produceren, die just-in-time worden geleverd om de troef van de geografische nabijheid uit te spelen;
- de produktiviteit verhogen door meer een beroep te doen op de informatica (b.v. het systeem CAD-CAM);
- bij de uitvoer naar verre markten worden bijgestaan door grote ondernemingen.
- De *institutionele stabiliteit* verzekeren; streven naar de vereenvoudiging en de stabilisatie van de wetten en reglementen; dit is vooral noodzakelijk voor de fiscale en de milieuwetgeving.
- Zowel in de particuliere sector als bij de overheid, een grotere *R&D-inspanning leveren die gericht is op hoog technologische activiteiten en een ruimere verspreiding van de bekomen resultaten*; bijdragen tot de toepassing ervan.
- Op algemene wijze de aanpassing van de werkkrachten aan de economische en sociale veranderingen verbeteren door het onderwijs te mobiliseren en te investeren in vorming en bijscholing.
- De *creativiteit* bevorderen: op alle produktieniveaus, maar ook wat betreft de sociale en artistieke activiteiten en alle andere soorten activiteiten.
- De *infrastructuren* verbeteren (met de financiële hulp van de Europese instellingen).
- De *aantrekkingskracht* van België versterken voor buitenlandse investeerders en voor gespecialiseerde produktie-eenheden van multinationals.
- De *arbeidskost* meer verminderen door een hervorming van de verplichte heffingen die gunstig is voor de tewerkstelling en past in het perspectief van het Witboek van de Europese Commissie.
- Een *minimaal toezicht* op de overhevelingen van de produktie-activiteiten verzekeren (emigrerende en immigrerende) door :
 - de installatie van een observatiecel;
 - de versterking van de economische bevoegdheid van de Belgische diplomatieke posten in het buitenland; hun bijdrage tot regelmatige enquêtes;
 - de verbetering van het statistisch apparaat: betalingsbalans (D.I.B.'s te sectoraliseren), balanscentrale (kwaliteit en controle), collectief ontslag en herstructureringsplannen, enz.

Vele voorgestelde actiepistes behoren inderdaad tot de bevoegdheid van de Gewesten en de Gemeenschappen, of het nu gaat om infra-structuren, onderwijs, R&D,...

Sommige ervan zouden in ruimere mate op die institutionele niveaus gericht kunnen worden. Men kan als voorbeeld alle acties vermelden, die gericht zijn op de ondernemingen en o.m. de KMO's. De Gewesten kennen de ondernemingen en kunnen dus beter hun evolutie volgen, de overheveling van activiteiten gadeslaan, (zowel emigrerende als immigrerende) en proberen toekomstige verplaatsingen te voorzien.

A. Vaststellingen en besluiten

Bij de analyse van de delocalisatie van de bedrijven, werden zowat alle bronnen en middelen gebruikt die oorspronkelijk materiaal leken op te leveren.

Het spreekt vanzelf dat deze studie, die gewijd is aan het verschijnsel zoals het zich in België voordoet, geen aanspraak maakt op volledigheid. Heel wat aspecten hadden nader bekeken moeten worden. Het materiaal, waarop men geleidelijk aan de hand kon leggen, werd niet altijd volledig benut, omdat het enerzijds veel inspanning kostte om de gewenste gegevens te verzamelen en omdat anderzijds een gedeelte ervan laattijdig ter beschikking kwam.

Hoewel de bronnen ontoereikend zijn, kunnen toch enige relevante conclusies worden getrokken.

Vooraleer te herinneren aan de fundamentele resultaten van het onderzoek, dienen twee aspecten van de studie belicht te worden. Eén daarvan betreft de conceptuele benadering van het verschijnsel en de theoretische grondslagen waarop men zich gebaseerd heeft, het tweede illustreert de problemen die verband houden met de gebruikte statistische bronnen.

Het ontbreken van een duidelijke en eensluidende definitie van de delocalisatie, zowel in de wetenschappelijke literatuur als in de documenten van de internationale instellingen, vormde een eerste

hindernis. De delocalisaties zijn een veelvormig en veranderend verschijnsel. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat de term in zeer verschillende betekenissen wordt gebruikt.

Het was dan ook noodzakelijk meer duidelijke concepten op te zetten. Uiteindelijk is men erin geslaagd een geheel van definities uit te werken waarin de belangrijkste aspecten van het verschijnsel passen. De aldus opgestelde categorieën nemen niet alle grijze zones weg maar laten toe de diverse aspecten van het verschijnsel beter te omlijnen.

Er werd een onderscheid gemaakt tussen de volgende categorieën:

1. delocalisatie in enge zin d.w.z. met opheffing of inkrimping van bedrijvigheid en/of tewerkstelling in het land van oorsprong;
2. delocalisatie om redenen van expansie;
3. delocalisatie voor diversifiëring en, ten slotte;
4. alle gevallen die niet als vormen van delocalisatie werden beschouwd omdat men om allerlei redenen gedwongen was zich in het buitenland te vestigen.(cfr. Hfst. II, deel A).

Gelijktijdig werd onderzoek verricht naar de theoretische grondslagen van delocalisatie. De belangrijkste theorieën, die inzicht verschaffen in bepaalde aspecten van het verschijnsel zijn die van Ricardo, Heckscher-Ohlin, Samuelson, Leontief, Vernon en, vooral, Porter. Deze theoretische analyse heeft tot belangrijke conclusies geleid (cfr. hfst. II,B). Enkele hiervan zullen op de volgende bladzijden in herinnering worden gebracht.

Toch moet gewezen worden op het vaak onvolledige en heterogene karakter van het materiaal waarop elk van de geëxploreerde benaderingswijzen stoelt. Hierdoor kunnen die benaderingen, *elk afzonderlijk*, onmogelijk een juist beeld geven van de actuele omvang en ontwikkeling van de verschillende vormen van delocalisatie (in enge en ruimere zin).

Wij geven slechts één voorbeeld om deze moeilijkheden te illustreren.

De analyse van de invoer (en van de uitvoer) van produkten afkomstig uit landen van *Oost-Europa* waarin zich gedelocaliseerde vestigingen bevinden, had deels voor doel een gedeelte van de stromen uit deze vestigingen apart te kunnen beschouwen. Omdat de handel van de BLEU met deze landen zo intensief is en het handelsverkeer vrijwel de gehele waaier van afgewerkte produkten bestrijkt, zou het een onbegonnen werk zijn elk produkt afzonderlijk te bestuderen. Bovendien slaan de intra-Europese handelsstromen, behalve op het gewone handelsverkeer en op de invoer en uitvoer van produk-

ten afkomstig van gedelocaliseerde ondernemingen, eveneens op gedelocaliseerde produkten die afkomstig zijn uit landen die langs andere Europese landen doorgevoerd worden.

De studie van deze complexe aspecten zou gepaard moeten gaan met diepgaand onderzoek naar de wegen die gedelocaliseerde produkten volgen; meer bepaald tussen dochtermaatschappijen van door multinationals opgebouwde¹ netwerken. Dit zou ons te ver hebben gevoerd.

Een essentieel luik over het mechanisme van delocalisatie heeft men dus niet onder de loep kunnen nemen. Dit zou in de toekomst moeten kunnen. Het is trouwens niet het enige aspect dat onduidelijk bleef! In de hoofdstukken IV, V en vooral VI, bleek het statistisch materiaal op tal van andere punten eveneens tekort te schieten.

Deze enkele vaststellingen volstaan reeds voor *conclusies van methodologische aard* :

- Het verzamelen van informatie en het analytisch werk moeten in elk geval worden voortgezet en opgevoerd. Er moet gestreefd worden naar volledigheid en verbetering van de informatie.
- De databanken met de traditionele statistieken moeten eveneens verbeterd worden: douanestatistieken, betalingsbalans (rechtstreekse investeringen uit en in het buitenland, maakloon, ...), participaties in het buitenland uit de balanscentrale, lijsten van aanvragen om collectief ontslag, de kosten daarvan en ook de kosten voor de diverse begeleidende maatregelen zowel in de particuliere sector als bij de overheid enz... De leemten moeten opgevuld worden - bijvoorbeeld de niet-sectorialisering van de directe investeringen (DIB)² - en de kwaliteit en de betrouwbaarheid van de databanken moet erop vooruitgaan (het bestand over de participaties bijvoorbeeld).

De *besluiten* omtrent de delocalisaties zijn gewettigd door de *gelijklopende vaststellingen* die via de zes algemene benaderingswijzen en de sectoranalyses werden gedaan.

Die besluiten kunnen als volgt worden samengevat:

1. De *totale invoer van afgewerkte produkten* (uitgenomen diamant) uit landen die als delocalisatielanden bekend staan - het Verre

-
1. In dit verband, werd in de herfst 1993 een diepgaand onderzoek verricht bij de Franse gezantschappen, zulks op verzoek van het "Ministère de l'Economie".
 2. Op grond van het materiaal waarover het Planbureau beschikt, kan men onmogelijk een onderscheid maken tussen de internationale leningen die transiteren via coördinatiecentra en de leningen die werkelijk bestemd zijn voor produktieve activiteiten.

Oosten (zonder Japan), Noord-Afrika, Zuid-Europa (3 landen) en, meer recent, Oost-Europa - vertegenwoordigt slechts 6 percent van de invoer van nijverheidsprodukten van de BLEU (in 1992, 190 miljard op 3 160 miljard BEF)³

Deze kleine invoerstroom bestaat slechts voor een deel - dat onmogelijk te bepalen is - uit gedelocaliseerde activiteiten!

Het is bekend dat sommige gedelocaliseerde produkten zoals kleding en lederwaren via buurlanden worden doorgevoerd. Hun precies aandeel kan echter al evenmin worden bepaald!

De ingevoerde produkten komen uit een vrij beperkt aantal sectoren: textiel, kleding, leder- schoenen - marokijnwaren, elektrische en elektronische constructie, spellen en speelgoed,... Meestal zijn het verbruiksgoederen met een sterk arbeidsintensief karakter.

Het is opmerkelijk dat het *handelssaldo* van de BLEU, t.o.v. de traditionele delocalisatiezones, *positief is en in stijgende lijn gaat*. Het totale handelssaldo met deze zones bereikt in '92 128 miljard frank en is met de helft toegenomen sinds 1986, dank zij het feit dat de BLEU zeer veel kapitaalgoederen, scheikundige produkten en zelfs auto's naar deze zones uitvoert.

2. *Het maakloon* dat door Belgische ingezetenen aan het buitenland wordt toevertrouwd is weinig belangrijk : in 1992, slechts 14 miljard BEF (zonder de splijtstoffen). De geografische spreiding ervan vertoont weinig verschil met de algemene vaststelling: de drie buurlanden van België krijgen drie vierde van dit werk. Voor het overige, wordt vrijwel alleen in Tunesië maakloon uitbesteed.

Het saldo van de in- en uitgaande maakloonstromen is positief (71 miljard BEF, volgens de betalingsbalans).

3. De *directe investeringen (DIB)*, van Belgische ingezetenen in bedrijven in het buitenland, kunnen onderverdeeld worden in twee grote componenten.

De eerste component bestaat uit *participaties, creaties en uitbreidingen*, die een hoge vlucht hebben genomen. In bruto-stromen (d.w.z. zonder desinvesteringen), bereikten zij in 1989 en 1990 een maximum van 165 miljard. Dit bedrag verminderde met de helft in 1992. De DIB's van hetzelfde type, die in België verricht werden door buitenlandse ingezetenen, lagen in 1992 nochtans viermaal hoger. Deze coëfficiënt verdubbelde bijna van 1988 tot 1992. De binnenkomende brutostroom van de DIB's bereikte in '92 een maximum van 303 miljard BEF.

-
3. Dit aandeel vertoont evenwel een stijgende trend en de invoer neemt sneller toe in volume dan de waarde.

Het DIB-aandeel van de Belgische ingezetenen, dat naar de zones gaat die om delocalisatie bekend zijn, blijft *bescheiden*: minder dan 5%. In 1992 zijn zij voor meer dan 80% gericht op de landen van de EU en de EVA en voornamelijk op de vier ons omringende landen. Datzelfde jaar waren 83% van de DIB's, die in België plaatsvonden door niet-ingezetenen, afkomstig uit diezelfde vier landen. Frankrijk staat ver aan de leiding met 32% van het totaal van de binnenkomende DIB's.

Opmerkelijk tot slot is dat een niet onbelangrijke bruto-stroom van de Belgische investeringen (gemiddeld 3,7%) naar de belastingparadijzen van de Caraïben gaat.

De tweede component van de DIB's betreft de *financiële leningen*.

Als het saldo van de investeringen (1ste component) positief en dus gunstig is voor België, dan is het anders gesteld met het saldo van de financiële leningen⁴. In 1992, is het BLEU-saldo van dezelfde orde van grootte als het saldo van de participaties, creaties en uitbreidingen maar is het dit keer negatief, wat neerkomt op een netto-kapitaaluitvoer.

4. *Participaties in het buitenland(filialen)* volgens de balanscentrale van de NBB.

In 1992 telde men, voor 2 400 moedermaatschappijen, 5 100 participaties in 4 700 *filialen in het buitenland*.⁵ In de meeste gevallen zijn het meerderheidsaandeelhouders.

Het aantal participaties neemt het sterkst toe in '90(+40) en '91(+700). De stijging van het aantal Belgische moedermaatschappijen die deze participaties bezitten, vertoont dezelfde trend.

85% van de participaties zijn geplaatst in de landen van de OESO en 73% bevinden zich in de lid-staten van de Unie. Deze verhouding is ongewijzigd gebleven tijdens de periode '87-'92. *Slechts enige percentages van de DIB's* gaan in de richting van de zogenaamde delocalisatiezones. Het aandeel van 3 landen van Midden-Europa gaat omhoog(2,3% in '92).

5. *De enquête, die bij de vakbonden gehouden werd aan de hand van de lijsten van collectieve ontslagen*, bevestigt dat delocalisa-

4. Volgens de in- en uitgaande brutostromen (d.w.z. toegestane leningen), zijn de *financiële leningen* tussen dochterondernemingen bijzonder belangrijk. De oorzaak ligt bij de doorvoer van aanzienlijke kapitalen via de coördinatiecentra. Meestal zijn het slechts boekingen. Voor de saldi die betrekking hebben op de ingezetenen, richten de stromen zich voornamelijk naar de landen van de EG-10 en dan vooral naar Duitsland.

5. Uit een enquête van de DREE (Ministère de l'Economie) is gebleken dat er in 1992 over de hele wereld 12 300 Franse filialen waren, wat het belang onderstreept van het Belgische cijfer.

tie in enge zin *weinig te betekenen heeft*. Tien percent (103 gevallen) van de duizend aanvragen om collectief ontslag zouden verband houden met vormen van delocalisatie in enge zin, d.w.z. met het verdwijnen van de bedrijvigheid en/of de tewerkstelling⁶. Volgens de enquête zouden die gevallen het verlies van 11.400 banen tot gevolg gehad hebben d.i. 16% van de 73.000 die door collectieve ontslagen verloren gingen.

In bijna de helft van de bekende gevallen, ging de delocalisatie naar de vier buurlanden (Frankrijk en Nederland vooraan). De sectoren waar het om gaat zijn vooral de metaalsector (verscheidene branches), scheikunde, kleding en textiel.

6. *De belangrijke enquête*, in drie fasen, bij de *Belgische diplomatieke gezantschappen* van zeventig landen, inventariseert momenteel 1 577 gevallen van in het buitenland gevestigde activiteiten.

Eén zesde daarvan (251 vestigingen) zouden vormen van delocalisatie in de enge zin kunnen zijn (en hierin zijn de 103 door de bonden genoemde gevallen begrepen). In België zou daarvan slechts in twintig gevallen sprake geweest zijn van bedrijfssluiting.

Al deze bronnen bevestigen dat het verschijnsel van delocalisatie in de enge zin, tot in 1992-93, slechts een beperkte omvang heeft, ook al vertoont het de neiging om sterker te worden, vooral in Oost-Europa.

In de diverse benaderingen, zijn het meestal dezelfde sectoren waarin delocalisatie plaatsvindt; het zijn de reeds genoemde, om delocalisatie bekende, sectoren.

Uit de enquêtes blijkt dat *tal van factoren bepalend zijn voor delocalisatie*. Het volledig onderzoek daaromtrent staat in hoofdstuk V.A. Wij vermelden hier, in afnemende orde van belangrijkheid de factoren zoals die vermeld worden in de enquêtes van de Ambassades: aanwezigheid op de buitenlandse markten, uitbreiding en expansie, arbeidskrachten, reglementeringen, herstructurering, aanwezigheid van grondstoffen, transportkosten en diversifiëring. Voor een stuk zijn deze factoren de randverschijnselen van de mondialisering van de economie en de globalisatiestrategie van de ondernemingen (expansie, herstructurering, specialisatie).

Wij stellen vast dat de loonkosten lang niet op de eerste plaats komen. Een snelle enquête, die in de sector van de voedingsnijverheid werd gehouden, toont aan dat de loonkosten slechts op

-
6. We moeten hier aan toevoegen dat, in iets meer dan de helft van de gevallen, de bonden in hun antwoord niet ingaan op de oorzaak van het ontslag. De lijsten van aanvragen waarover men kon beschikken, slaan op de periode 1985-1993; voor de jaren 1985 tot 1989 was het aantal onvoldoende, meer bepaald wat de VDAB betreft.

de zevende plaats komen. Volgens de enquête van de bonden, zijn slechts 30% van de collectieve ontslagen tengevolge van delocalisatie, te wijten aan de loonkosten.

7. Behalve delocalisatie in enge zin, zijn er vormen van delocalisatie die te maken hebben met *expansie*, aanwezigheid op de buitenlandse markten en *diversifiëring* van activiteiten. Het zijn twee categorieën van delocalisatie *in ruimste zin*. Meestal gaan er hierdoor geen banen verloren, maar worden de Belgische bedrijven er integendeel door versterkt. Ze zijn talrijker (34%) dan deze van de eerste categorie.

Bovendien bevinden zich onder de 47% vestigingen die als “geen delocalisatie” werden gerangschikt volgens de lijst van de Ambassades, vrijwel uitsluitend vestigingen die wel ontstaan zijn uit expansiedrang maar waarvan de aanwezigheid in het gastland verplicht is, ofwel krachtens de vigerende reglementeringen, ofwel om zuiver commerciële redenen, ofwel omwille van de nabijheid van grondstoffen.

8. *De weerslag op de tewerkstelling* is moeilijk te berekenen, vooral in bruto-cijfers.

In hoofdstuk IV.A heeft men, voor de periode 1980 - 1992 en voor de meest aan delocalisatie blootgestelde branches (textiel, kleding, leder, elektriciteit - elektronica) berekend dat *60 000 banen verloren waren gegaan*.⁷ Zulks is natuurlijk niet uitsluitend aan het delocalisatieverschijnsel te wijten; tal van andere factoren hebben een rol gespeeld.

In vijf van die sectoren die het delocalisatieverschijnsel reeds lang kennen en die in hoofdstuk VII.A onder de loep werden genomen, daalde de totale tewerkstelling, van 1980 tot 1992, met 42000 eenheden, d.i. 32% van de tewerkstelling van 1980⁸.

In de metaalsector werd, voor de periode van eind 1985 tot midden 1993, berekend hoeveel banen er bruto bijkwamen, hoeveel er verdwenen en ook hoeveel de netto-schommeling van de totale werkgelegenheid bedroeg (zie hfst. VII.B.3). Voor de gehele sector, beliep het netto-verlies 26 000 banen, dit is -15%.⁹

Zo'n banenverlies komt pijnlijk aan, hoewel het delocalisatieverschijnsel daar slechts in beperkte mate aansprakelijk voor is. De problemen van herstructurering, van produktiviteit, van technologische ontwikkeling,... en de crisis hebben een overheersende

-
7. In de verwerkende industrie, zouden er tijdens dezelfde periode 157 000 banen verdwenen zijn. Van 1986 tot 1992, gingen in dezelfde branches 30.000 banen verloren, terwijl de tewerkstelling zich vrijwel gestabiliseerd had in de rest van de verwerkende industrie.
 8. Van 1975 tot 1980 zouden er 60 000 banen verloren zijn gegaan.
 9. Dankzij de medewerking van Fabrimetal, werden deze cijfers verkregen.
-

invloed uitgeoefend. Men kan zich afvragen of de overgrote meerderheid van de banen ook niet vanzelf, zonder delocalisatie, zou verloren gegaan zijn.

Had men deze banen kunnen redden?

Zouden de verliezen niet groter geweest zijn, indien de bedrijven niet de kans hadden gezien om de zwakste schakels van hun productieketen naar het buitenland over te hevelen om er zoveel mogelijk arbeidskrachten tegen lage lonen in te zetten in de standaardproducties?

In sommige gevallen zijn bedrijven er dank zij een gedeeltelijke delocalisatie in geslaagd zich weer te richten op hun meest specifieke bedrijvigheid en kwamen zij ertoe, met de vervanging van arbeid door kapitaal, hun productievermogen op te voeren en hun handel en dienstverlening uit te bouwen.

9. Hoe kwetsbaar zijn de sectoren in de toekomst?

Er bestaat geen globaal antwoord op deze vraag. De risico's verschillen sterk van de ene sector tot de andere. Het is dus beter zich te steunen op de analyses van de twaalf sectoren, waarover hoofdstuk VII handelt.

Laten wij drie constrasterende voorbeelden vermelden. In de kledingsector, die reeds sterk is getroffen, blijven de risico's groot (zie het onderzoek van de Federatie). In de glassector lijkt de kwetsbaarheid, op korte en middellange termijn zwak omdat men rekening moet houden met de aanzienlijke investeringen die de laatste jaren in België werden gedaan.

Omwille van de herstructureringen om de concurrentiepositie te verbeteren komt de autonijverheid in de E.U., en zeker de talrijke toeleveranciers ervan, onder druk te staan.

Uit de conclusies van de *theoretische analyse* en uit de gelijklopende vaststellingen van de statistische benaderingen kan de volgende synthese worden gehaald :

- de delocalisaties in enge zin zijn vrij bescheiden;
- de negatieve weerslag op de werkgelegenheid lijkt beperkt, maar het is niet mogelijk na te gaan hoeveel jobs verloren zijn gegaan door de delocalisaties;
- de Europese landen trekken de meeste vestigingen aan, vooral de vier rechtstreekse buurlanden: Frankrijk, Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk;
- het is vaak zo dat de landen die een "reputatie" hebben inzake delocalisatie ook de landen zijn waar de buitenlandse handel het meest vooruitgaat en van waaruit de mededingingsdruk het grootst is;

- de Belgische aanwezigheid, onder de verschillende mogelijke vormen, is te klein in de regio's van de wereld die het meest veelbelovend zijn.

Omwille van die redenen moeten *protectionistische maatregelen, zowel door ons land als door de Europese Unie, worden vermeden*.

Die conclusie impliceert dat de Unie, net als de landen die er deel van uitmaken, krachtig meewerken aan het tot stand brengen van de nieuwe Wereldhandelsorganisatie (WHO). Tevens moeten zij meewerken aan het opstellen van maatregelen die moeten zorgen voor de groei van een meer geregelde wereldhandel, waarbij oneerlijke (unfaire) praktijken zullen worden gecontroleerd en geweerd.

Dat zou ook moeten gelden, in samenwerking met andere wereldorganisaties, voor de naleving van de sociale rechten, de bescherming van het leefmilieu en de vrijwaring van de mensenrechten.

De internationale expansie van de directe buitenlandse investeringen, van welke aard ook, zou met meer aandacht moeten worden gevolgd door de wereldinstellingen, door de Europese Unie en door ons land.

België blijft aantrekkelijk aangezien de *immigrerende delocalisaties*, of het nu buitenlandse investeringen betreft of maakloonwerk, *veel groter zijn dan de emigrerende stromen*. En zulks niettegenstaande verschillende tekenen erop wijzen dat bepaalde aantrekkingspunten in ons land sedert enkele jaren aan kracht hebben ingeboet.

België is op de eerste plaats aantrekkelijk voor de Europese landen en vooral voor zijn rechtstreekse burenen. Maar België zelf is nog meer gericht op die buurlanden en dat kader zou moeten doorbroken worden.

Een meer internationaal getinte expansie moet gezocht worden, vooral in de regio's van de wereld waar de economische groei sterk is, vooral in het Verre Oosten, maar ook in de NAVA-zone (zone van de Noordamerikaanse Vrijhandelsassociatie), en in Latijns-Amerika,... Die expansie moet niet alleen gerealiseerd worden via de uitvoer maar ook via de directe investeringen.

Alhoewel het belang van de Belgische vestigingen en participaties in het buitenland aantoont dat onze ondernemingen een rol spelen in de mondialisering, kunnen wij ons afvragen of dat in voldoende mate gebeurt.

De ondernemingsstrategie moet gericht zijn op het veroveren van markten en het exploiteren van min of meer kleine marktniches. Heel wat voorbeelden uit de studie tonen aan dat dit één van de belangrijkste wegen is naar het succes.

Door zich nog meer te specialiseren, door activiteiten te ontwikkelen die technologisch verder staan, door het zoeken naar creativiteit en door het ontwikkelen van activiteiten inzake handel en diensten (zie diamant), zullen de ondernemingen werkgelegenheid *kunnen redden* en - op *middellange en lange termijn* - zelfs creëren.

Met een steeds scherpere mededinging op wereldvlak moeten de ondernemingen, kleine en grote, proberen hun activiteiten zo snel als mogelijk toe te spitsen op hun sterkste activiteiten en proberen profijt te trekken uit schaalvoordelen.

De overheid moet bijdragen om die evolutie aan te moedigen en te vergemakkelijken.

Ten gevolge van de mondialisering van de economie en van de groei van de delocalisaties zal de werkloosheid waarschijnlijk nog toenemen op korte- en zelfs op middellange termijn. Er moet dus gezorgd worden voor een beleid van steun ten gunste van de werknemers, die vaak minder gekwalificeerd zijn en die daar het slachtoffer van zouden zijn. Dit impliceert dat ook moet gezorgd worden voor een beleid dat de werknemers herkwalificeert en dat jobs creëert in minder blootgestelde sectoren. De flexibiliteit van de werknemers moet gestimuleerd worden temeer daar volgens de demografische vooruitzichten het aanbod van werkkrachten kleiner zal worden.

De economie van ons land evolueert meer en meer in de richting van de handel en de diensten. Die evolutie houdt het risico in dat de kwetsbaarheid van onze economie vergroot. Het handhaven van een sterke industriële basis is dan ook noodzakelijk, temeer daar de werkgelegenheid in de verwerkende industrie nog een beetje onder de 20% zal dalen omwille van de toename van de produktiviteit onder impuls van de technologische vernieuwing.

B. Beleidslijnen

Om mee te kunnen in de mondiale concurrentiewedloop en om de kwetsbaarheid van sommige Belgische ondernemingen te beperken, kunnen volgende beleidslijnen helpen :

- Meer aandacht en middelen voor Onderzoek en Ontwikkeling gericht op spijstechnologie vanwege de overheid en de privé-sector.
- Het onderwijs en de opleiding verbeteren. De creativiteit stimuleren.
- De investeringen in eigen land opvoeren. De spaarquote is hoog genoeg en het kapitaal is voorradig.
- De investeringen in het buitenland aanmoedigen. Daartoe kan een beroep worden gedaan op bestaande instellingen (BMI, SIMV, SRIW, Delcredere, ...). Vooral op de groeiemarkten van het Verre-Oosten, Amerika en Midden- en Oost-Europa moet de Belgische aanwezigheid geactiveerd worden. Op de markten van Afrika en West-Azië, Europa's natuurlijke handelspartners, moeten opportuniteiten worden gezocht.
- De aantrekkingskracht van België groter maken voor buitenlandse investeerders.
- Ongelijkheden en onwettelijke, oneerlijke of onmenselijke praktijken bestrijden. Daartoe moet een beroep worden gedaan op de internationale organisaties.

Die acties moeten beslist en toegepast worden op verschillende beleidsniveaus. Die verschillende mogelijkheden worden in detail onderzocht in hoofdstuk VIII. Onderstaand volgt een samenvatting :

1. OP WERELDVLAKE

- *Internationale handel*: organisatie; controle en actiemiddelen ter bestrijding van misbruiken en oneerlijke praktijken; wederkerigheid in de opening van de markten.
- *Internationale expansie van produktieve activiteiten*: het opvolgen van de verschuivingen op het wereldbord van de produktieve investeringen en van de factoren die er aan de basis van liggen.
- *Scheeftrekkingen op het vlak van de arbeidsvoorwaarden*: regels en normen, controlemodaliteiten door een multilateraal mechanisme.
- *Ongelijkheden in de reglementeringen ter bescherming van het leefmilieu*: de ongelijkheden verminderen, de geografische ruimte en het toepassingsgebied uitbreiden.

Die acties op wereldvlak zijn onontbeerlijk maar zij zullen waarschijnlijk traag worden toegepast.

2. OP HET VLAK VAN DE EUROPESE UNIE

De Europese Unie zou, tijdens de overgangperiode, een rol moeten spelen *als motor en als bemiddelaar*.

- Toezicht houden op de oneerlijke handelspraktijken, zowel op internationaal vlak als in de schoot van de Europese Unie; de klachten sneller behandelen.
- *Een cel oprichten om toe te zien op de internationale verschuivingen van de produktie*. De procedure finaliseren voor de oprichting van de Europese ondernemingscomités.
- Een Europese Delcrederedienst oprichten.
- *Interne harmonisatie* (oriëntaties, zie hoofdstuk VIII).

Men heeft gezien dat de drie categorieën delocalisaties in de eerste plaats gericht zijn naar de meest ontwikkelde landen en in het bijzonder naar de meest nabije *Europese landen*.

De Europese Unie is goed geplaatst om die dingen aan te pakken en om de meer algemene problemen die verband houden met delocalisatie zoals concurrentievermogen in ruime zin; structurele problemen en problemen i.v.m. het verlies van activiteiten en jobs op te lossen.

Spijtig genoeg is de Europese Unie en haar instellingen vrij zwak. De gemeenschappelijke markt is met vertraging en met leemten, zoals bijvoorbeeld de fiscale harmonisatie, gerealiseerd maar er is nog geen vooruitgang geboekt inzake de EMU, het sociale Europa, het Europa van het leefmilieu, het politieke Europa.

3. OP HET VLAK VAN BELGIË: FEDERALE STAAT, GEWESTEN EN GEMEENSCHAPPEN

Vermits er heel wat hindernissen zijn voor het beleid op de hiervoor genoemde niveaus, is er een taak weggelegd voor de Staat, de Gewesten en de Gemeenschappen.

Onderstaand worden een aantal mogelijkheden vermeld:

- De *internationale expansie* van België bevorderen : buitenlandse handel, investeringen en participaties in het buitenland, een grotere geografische markt, enz...

- Het *aanscherpen* van de verantwoordelijkheid van de bedrijfsleiders, ongeacht de grootte van hun ondernemingen, inzake expansie en investeringen.
- Het tot stand brengen van een *industriële beleid dat specifiek is afgestemd op de expansie van de KMO's* (zie hoofdstuk VIII).
- Het zorgen voor *institutionele stabiliteit*. Er moet gestreefd worden naar eenvoudige en vooral stabiele wetten en reglementen, vooral inzake fiscaliteit en leefmilieu..
- Meer financiële inspanningen inzake Onderzoek & Ontwikkeling (met de klemtoon op de spits technologieën).
- Verhoging van de kwaliteit van het onderwijs en investeren in opleiding en bijscholing. Het bevorderen van de flexibiliteit van de werknemers en van de gemeenschap.
- Het stimuleren van *de creativiteit*, op economisch, sociaal, artistiek en cultureel vlak.
- Het versterken van de *aantrekkingskracht* van België voor buitenlandse investeerders, voor hoofdzetels en coördinatiecentra van multinationale ondernemingen, voor distributiecentra van firma's, enz. ...
- Het verbeteren van de *infrastructuur* (met de financiële steun van de Europese instellingen) en vooral het aanzwengelen van de telecommunicatie-evolutie.
- Het verminderen van *de arbeidskost* via een wijziging in de heffingen. Die hervorming moet gunstig zijn voor de werkgelegenheid en moet passen in het kader van het Witboek van de Europese Commissie.
- Het zorgen voor een minimale *controle van de verschuivingen van de produkties* (emigrerende en immigrerende) door:
 - het oprichten van een waarnemingscel;
 - het versterken van de economische bevoegdheid van de Belgische diplomatieke posten in het buitenland;
 - het verbeteren van de statistieken : betalingsbalans (directe investeringen in het buitenland, op te splitsen in sectoren), balanscentrale (kwaliteit en controle), collectieve ontslagen,...

De meeste van die beleidsvoorstellen zijn niet duur. Maar zelfs indien dit niet altijd het geval moest zijn, is dan het probleem van de werkloosheid in België en in Europa niet groot genoeg om extra inspanningen te doen ? Delocalisatie en werkloosheid zijn een uitdaging waarvoor oplossingen moeten worden gevonden. Industriële ondernemingen kunnen slechts hoge wedden betalen op voorwaarde dat zij producten leveren met de hoogst mogelijke toegevoegde waarde die hoge kwalificaties vereisen.

Daartoe moeten de produktspecialisatie en de structuur van de sector worden aangepast. Dat pleidooi voor aanpassing is niet nieuw maar wordt meer en meer acuut omwille van de hervormingen die zich in de wereldeconomie voordoen.

Het opnieuw creëren van arbeidsplaatsen is een topprioriteit boven elke andere doelstelling van het economische beleid.

Daarbij moet de werkgelegenheid van de minder gekwalificeerden centraal staan. Schijnbaar paradoxaal, stelt men echter vast dat onze economie niet bij machte is, werk te verschaffen aan een groeiend aantal hooggeschoolde specialisten.

Gans die problematiek en zeker die van de werkloosheid die blijkbaar hoog zal blijven, ondanks de economische heropleving, moet op Europees niveau aangepakt worden. De Europese Unie moet zijn economische mutaties versneld richten naar de wereldeconomie van de 21ste eeuw, zonder daarbij haar sociale en culturele verworvenheden op te geven.

Dankzij de gezamenlijke inspanning daarbij van bedrijven, werknemers, vakbonden en regeringen zal Europa opnieuw haar plaats kunnen innemen in de Triade.

Bijlagen

Slechts de bijlagen 1.1, 1.2 en 2 werden in dit boek opgenomen (zie hierna).

De andere hierna vermelde bijlagen zijn op vraag op diskette op het Planbureau te verkrijgen. Gelieve daartoe de bijgevoegde kaart op te sturen.

1. Buitenlandse handel

1.1. Indeling naar geografische zones

1.2. Indeling naar sectoren en produktgroepen

1.3. BLEU Statistieken

- invoer per produkt en per land van oorsprong, 1992
- uitvoer per produkt en per land van bestemming, 1992
- invoer en uitvoer van de BLEU, per produkt en per land, 1992
- sectoren en produkten onderhevig aan delocalisatie, 1980, 86 en 92
- invoer per produkt en per land uit het Verre-Oosten, 1992
- invoer per produkt en per land uit Oost-Europa, 1992

2. Betalingsbalans

Samenstelling van de landgroepen

3. Resultaten van de enquête bij de Belgische diplomatieke posten

4. Immigrerende delocalisatie

Filialen met meer dan 100 werknemers van buitenlandse ondernemingen in België

4.1. gerangschikt volgens land van het moederbedrijf

4.2. gerangschikt volgens NACE-code

Bijlage 1. Buitenlandse handel

1.1. INDELING VOOR DE GEOGRAFISCHE ZONES

1. *West-Europa:*

Frankrijk, Nederland, Duitsland (DBR + DDR), Italië, Verenigd Koninkrijk, Ierland, Denemarken, Oostenrijk, Finland, Noorwegen, Zweden, Zwitserland

2. *Zuid-Europa:*

Griekenland, Spanje, Portugal

3. *Centraal-Europa :*

Polen, Tsjechoslowakije, Hongarije, Roemenië, Bulgarije en Turkije

4. *Midden Oosten:*

Libië, Syrië, Irak, Israël, Jordanië, Koeweit, Bahrein, Qatar, Arabische Emiraten, Iran, Saoedie-Arabië

5. *Verre Oosten:*

Pakistan, Indië, Bangladesh, Thailand, Indonesië, Maleisië, China, Noord Korea, Zuid Korea, Singapore, Hongkong, Taiwan, Macao, Vietnam, Filippijnen

6. *NAFTA :*

Verenigde Staten, Canada, Mexico

7. *Noord Afrika:*

Marokko, Tunesië, Algerije, Egypte

1.2. INDELING NAAR SECTOREN EN PRODUKTGROEPEN

1. *Hoge R & D intensiteit*

i. VLIEGTUIGEN

VLIEGTUIGEN, HELICOPTERS, HOOVERCRAFT, RAKETTEN, RUIMTEVAARTUIGEN EN OVERIGE LUCHTVAARTUIGEN

ii. COMPUTERS

BUREAUMACHINES EN MACHINES VOOR INFORMATIEVERWERKING

iii. ELEKTRISCHE EN TELECOMMUNICATIE-APPARATEN

TELECOMMUNICATIE- EN SIGNAALAPPARATEN, MEET- EN REGELAPPARATUUR, ELEKTRO-MEDISCHE APPARATEN
ELEKTRONISCHE, RADIO-, TELEVISIE-, ELEKTRO-AKOESTISCHE APPARATEN, GRAMMOFOONPLATEN, MAGNETOFOONBANDEN

FARMACEUTISCHE PRODUCTEN

FARMACEUTISCHE PRODUCTEN

2. *Gemiddelde en hoge R & D intensiteit*

i. INSTRUMENTEN

PRECISIE-INSTRUMENTEN, MEET- EN REGELAPPARATEN
CHIRURGISCHE EN ORTHOPEDISCHE APPARATEN
OPTISCHE INSTRUMENTEN, FOTO-APPARATUUR, KLOKKEN, HORLOGES

ii. MOTORRIJTUIGEN EN MOTOREN

CARROSSERIEN, OPLEGGERS EN AANHANGWAGENS

TOEBEHOREN EN ONDERDELEN VOOR MOTORRIJTUIGEN

iii. CHEMIE

PETRO- EN CARBOCHEMIE
ANDERE CHEMISCHE BASISPRODUCTEN
LAKKEN, VERF, VERNIS EN DRUKINKTEN
ANDERE CHEMISCHE PRODUCTEN MET VOORNAMELIJK INDUSTRIELE EN AGRARISCHE BESTEMMING
ZEEP, WAS- EN REINIGINGSMIDDELEN, KOSMETISCHE ARTIKELEN
OVERIGE CHEMISCHE PRODUCTEN VOORNAMELIJK BESTEMD VOOR HUISHOUELIJK GEBRUIK EN VOOR KANTOREND
KUNSTMATIGE EN SYNTHETISCHE VEZELS

iv. ELEKTRISCH MATERIAAL

DRAAD EN ELEKTRICITEITSKABELS
SCHAKEL- EN INSTALLATIEMATERIAAL
ELEKTRISCHE APPARATEN, BATTERIJEN EN ACCUMULATOREN

Huishoudelijke elektrische apparaten
Lampen, verlichtingsartikelen

3. Gemiddelde en lage R&D Intensiteit

i. MACHINES

LANDBOUWMACHINES EN TRACTOREN

METAALBEWERKINGSMACHINES, MACHINEGEREEDSCHAP EN
GEREEDSCHAPSWERKTUIGEN

TEXTIELMACHINES, ONDERDELEN HIERVOOR, NAAIMACHINES
MACHINES EN APPARATEN VOOR DE VOEDINGSMIDDELEN- EN DE
CHEMISCHE INDUSTRIE, PLASTIEK, RUBBER, VERPAKKING
MACHINES VOOR DE MIJNBOW, METALLURGISCHE INDUSTRIE,
BOUWMATERIALEN EN BOUW, HIJS- EN HEFWERKTUIGEN
TANDWIELEN EN ANDERE OVERBRENGINGSMECHANISMEN,
KOGELLAGERS

MACHINES VOOR BEWERKING VAN HOUT, PAPIER, LEDER,
SCHOEISEL, VOOR CHEMISCHE- EN WITWASSERIJEN
OVERIGE MACHINES EN INSTALLATIES

ii. ANDERE VERVOERMIDDELEN

LOCOMOTIEVEN, TREINSTELLEN, MOTORWAGENS, TRAMS, AAN-
HANGWAGENS EN GELIJKSOORTIG MATERIAAL
RIJWIELEN, MOTORRIJWIELEN, INVALIDEWAGENS
KINDERWAGENS, ZIEKENWAGENS, KARREN, RIJTUIGEN

iii. SCHEEPSBOUW

SCHEPEN, BINNENVAARTUIGEN, OORLOGSSCHEPEN, SLEEPBO-
TEN, DRIJVENDE INSTALLATIES, SLOOP VAN SCHEPEN

iv. GLAS...

BAKSTENEN EN DAKPANNEN

CEMENT, KALK, GIPS

BOUWMATERIALEN UIT BETON, KALK EN GIPS

ASBEST (MET UITZONDERING VAN ASBESTCEMENT)

NATUURSTEEN, OVERIGE NIET-METAALHOUDENDE MINERALEN

SLIJPSTENEN EN ANDERE TOEGEPASTE SLIJPMIDDELEN

GLAS (VLAK, HOL, TECHNISCH GLASWERK, GLASVEZELS)

AARDEWERKPRODUCTEN? VUURVASTE PRODUCTEN

v. RUBBER EN PLASTIEK

RUBBERARTIKELEN

LOOPVLAKVERNIEUWING

ARTIKELEN VAN PLASTIEK

vi. NON FERRO

NON FERRO-METALEN

vii. DIVERSEN (SPELLEN, SPORTARTIKELEN)

MUZIEKINSTRUMENTEN
PRODUKTEN VAN KOPIEERINRICHTINGEN VAN FILMS EN FOTO'S
SPELLEN, SPEELGOED, SPORTARTIKELEN
VULPENNEN, BALLPOINTS, STEMPELS, OVERIGE PRODUKTEN
n.e.g.

4. Lage R&D Intensiteit

i. IJZER EN STAAL

RUWIJZER, RUW STAAL, WARM- EN KOUDGEWALST PLAATIJZER,
BEKLEED PLAATSTAAL (EGKS-PRODUKTEN)
STALEN BUIZEN
DRAADPRODUKTEN, WALSPRODUKTEN VAN BANDSTAAL, KOUD-
GEWALSTE PROFIELEN

ii. METAAL PRODUKTEN

GIETWERK
PRODUKTEN UIT METAAL, GESMEED, GESTAMPT, GEPERST, GES-
TANST, GETROKKEN
PRODUKTEN VERKREGEN DOOR VERDERE BEWERKING VAN
METALEN
PRODUKTEN VOOR METAALCONSTRUCTIES
STOOMKETELS, RESERVOIRS
GEREEDSCHAP EN ANDERE EINDPRODUKTEN VAN METAAL
(BEHALVE ELEKTRISCH MATERIAAL))

iii. VOEDINGSWAREN EN DRANKEN

VLEES, VLEESWAREN EN CONSERVEN, OVERIGE SLACHTPRO-
DUKTEN
MELK EN MELKPRODUKTEN
PLANTAARDIGE EN DIERLIJKE OLIEN EN VETTEN
GROENTEN- EN FRUITCONSERVEN, VRUCHTEN- EN GROEN-
TENSAPPEN
VISCONSERVEN, ANDERE VISPRODUKTEN VOOR MENSELIJKE
VOEDING
MEEL, GRUTTEN, GRIESMEEL, GRAANVLOKKEN
DEEGWAREN
ZETMEELPRODUKTEN
BROOD, BESCHUIT, BISCUIT, GEBAK
SUIKER
CACAOPRODUKTEN, SUIKERWERK, CONSUMPTIE-IJS
VEEVOEDER
OVERIGE VOEDINGSMIDDELEN
GIST, SPIRITUS, GEDISTILLEERDE DRANKEN DOOR FERMENTATIE
VAN LANDBOUWPRODUKTEN
CHAMPAGNE, MOUSSERENDE WIJNEN, APERITIEVEN OP BASIS
VAN WIJN
CIDER EN ANDERE VRUCHTENWIJNEN
MOUT, BIER
MINERAALWATER, LIMONADES
TABAKSPRODUKTEN

iv. PAPIERWAREN

HOUTSLIJP, CELLULOSE, PAPIER, KARTON
PAPIERWAREN, KARTONNAGE
KRANTEN, DRUKWERK

v. TEXTIEL EN KLEDING

GARENS, HANDBREIGARENS
WEEFSELS
PRODUKTEN VAN BREIWERK- EN KOUSENINDUSTRIE
TAPIJTEN, VILT, VLOERZEIL, WASDOEK
OVERIGE TEXTIELPRODUKTEN
KLEDING EN KLEDINGTOEBEHOREN
HUISHOUDTEXTIEL, GESTIKTE DEKENS EN SPREIEN, WONING-
TEXTIEL, TENTEN, DEKZEILEN, VLAGGEN, ZAKKEN
BONTWERK
LEDER, HUIDEN, PELTERIJPRODUKTEN
LEDERWAREN
SCHOEISELS, PANTOFFELS, GEHEEL OF GEDEELTELIJK VAN
LEDER

vi. HOUTWAREN EN MEUBELEN

GEZAAGD, GESCHAAFD, GEDROOGD, GESTOOMD HOUT
FINEER, TRIPLEX, HOUTVEZEL- EN SPAANDERPLATEN, VERE-
DELD HOUT, BEHANDELD HOUT
HOUTEN BOUWELEMENTEN, CONSTRUCTIES VAN HOUT, PARKET
VERPAKKINGEN IN HOUT
HOUTWAREN (ANDERE DAN MEUBELEN), HOUTMEEL, HOUTWOL
EN LOMPEN
KURKWAREN, STRO- EN RIETWAREN (GEEN MEUBELEN), BOR-
STELS, BEZEMS, KWASTEN
HOUTEN EN RIETEN MEUBELEN, MATRASSEN

5. Grondstoffen en energie

i. DIERLIJKE PRODUCTEN, FRUIT, GROENTEN

PLANTAARDIGE PRODUCTEN
WIJN
NIET-GERAFFINEERDE OLIJFOLIE
DIERLIJKE PRODUCTEN
LANDBOUWPRODUCTEN DIE UITSLUITEND INGEVOERD WORDEN
BOSBOUWPRODUCTEN
VISSERIJPRODUKTEN

ii. AARDOLIE

AAROLIE

iii. AARDOLIERAFFINAGE

PRODUKTEN VAN DE AARDOLIERAFFINAGE

iv. ANDERE ENERGIEVORMEN

STEENKOOL EN STEENKOOLBRIKETTEN
BRUINKOOL EN BRUINKOOLBRIKETTEN
ELEKTRICITEIT
GEDISTRIBUEERD GAS
STOOM, WARM WATER, PERSLUCHT
WATER (WINNING, ZUIVERING, DISTRIBUTIE)

v. ERTSEN, OUDE METALEN

IJZERERTSEN
NON-FERROMETAALERTSEN
BOUWSTOFFEN, VUURVASTE EN KERAMISCHE KLEI
KALIZOUTEN EN NATUURLIJK CALCIUM-FOSFAAT
STEENZOUT, ZEEZOUT
ANDERE MINERALEN, TURF
SCHROOT, AFVALMETAAL, OUD PAPIER, LOMPEN, ANDERE PRO-
DUKTEN VAN RECYCLAGE EN AFBRAAK

6. *Diamant*

SIERADEN, GOUD- EN ZILVERSMEEDEWERK, EDELSTENEN,
BEWERKTE DIAMANT, MUNTEN, MEDAILLES

7. *Subtotaal fabrieksprodukten*

8. *Algemeen totaal*

Bijlage 2. Betalingsbalans

EG10: Duitsland (+ DDR vanaf 1991), Denemarken, Frankrijk, Griekenland, Ierland, Italië, Nederland, Portugal, Spanje, Verenigd Koninkrijk

EFTA: Finland, IJsland, Liechtenstein, Noorwegen, Oostenrijk, Zweden, Zwitserland.

NAFTA: Verenigde Staten van Amerika, Canada, Mexico

Oost-Europa: Tsjechoslowakije (Tsjechië + Slowakije), Hongarije, Polen, Roemenië, DDR (tot 1990), USSR (Rusland + Oekraïne + Wit-Rusland vanaf 1992), Bulgarije, Joegoslavië (Slovenië + Kroatië + Servië), Albanië

Midden-Oosten: Turkije, Libanon, Syrië, Irak, Iran, Israël, Saoedi Arabië, Jordanië, Verenigde Arabische Emiraten, Jemen, Koeweit, Bahrein, Katar

Noord-Afrika: Marokko, Algerije, Tunesië, Libië, Egypte

Afrika (rest): Alle landen van het Afrikaanse continent die niet bij Noord-Afrika voorkomen

Zuid-Amerika: Colombia, Venezuela, Peru, Brazilië, Chili, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Argentinië, Ecuador, Suriname, Frans Guyana, Brits Guyana

Midden-Amerika + Caraïben: Alle landen van het Amerikaanse continent die niet bij Zuid-Amerika of de NAFTA voorkomen

India (+ rand): India, Pakistan, Sri Lanka, Nepal, Boethan, Bangladesh

Verre Oosten: China, Japan, Noord-Korea, Zuid-Korea, Filippijnen, Vietnam, Cambodja, Laos, Hongkong, Macao, Thailand, Myanmar (Birma), Maleisië, Indonesië, Singapore, Taïwan, Brunei, Mongolië

Oceanië: Australië, Nieuw-Zeeland, Britse overzeese gebieden, Frans Polynesië, Nieuwe Hebrieden, Nieuw-Caledonië, Papoea-Nieuw-Guinea + alle eilanden in de stille oceaan die niet tot een andere zone behoren

Rest: Monaco, Andorra, Gibraltar, Malta, Canarische eilanden, Ceuta en Mellila, Cyprus, Vaticaan, San Marino, Internationale instellingen die hun zetel buiten de BLEU hebben, Europese instellingen gevestigd in de BLEU, NAVO, SHAPE en ondergeschikte organismen en diensten, landen met onbepaalde bestemming.