

DWTC-Programma
van Toekomstgericht
Sociaal Economisch
Onderzoek



Diensten voor
Wetenschappelijke,
Technische en Culturele
aangelegenheden

Delokalisatie, een element van industriële dynamiek

de studie over

delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid

is een samenwerking tussen de KUL,
de UCL en het Federaal Planbureau,
dat optrad als promotor.



Federaal
Planbureau

KUL Faculteit Economische en
Toegepaste Economische
Wetenschappen

UCL Institut de recherches économiques et sociales

Federaal Planbureau, december 2000

Dit rapport bevat de besluiten en de
beleidsconclusies van de studie rond
“delokalisatie, innovatie en
werkgelegenheid”

Het volledige onderzoeksrapport kan
geraadpleegd worden op de internet
site van het DWTC of
het Federaal Planbureau

Auteurs

prof. dr . Leo Sleuwaegen(KUL)
dr. Enrico Pennings(KUL)
Gerry Mommaerts(KUL)
dr. Bart Van den Cruyce(FPB)
Herman Van Sebroeck(FPB)

Statistische & Econometrische behandeling en assistentie

Prof. dr. Henri Sneessens (UCL, IRES)
dr. Shadman-Metha Fatemeh (UCL, IRES)
Stephane Rottier (UCL,IRES)
Patrick van Bunnan (UCL,RIDER)

Vorbereiding en encoding enquêtes

Paul Bernard (FPB), Herman Van Sebroeck (FPB)
Hilde Spinnewyn (FPB), Ysabel Nauwelaerts (KUL)
Vincent Lepage (UCL, Rider), Bernard Massuy (UCL, BASS),
Emile Berckmans (UCL,BASS),
Ann Declerck (NIS)

Taalkundige revisie eindrapport

Chantal Vandevoorde (FPB), Christel Castelain (FPB)

Secretariaat en lay-out

Adinda De Saeger, Brenda Breugelmans, Sylvie Daenen,
Marleen Vrancken, Rosa Van Den Bergh, Lisette Van Parys



Inhoudstafel

Voorwoord	1
A. Inleiding	2
B. Delokalisatie in de economische theorie	4
C. De gebruikte gegevens	6
D. De wijze waarop gedelokaliseerd wordt: de rol van investeringen in het buitenland, toelevering vanuit het buitenland en multinationals	8
1. Investeringen in het buitenland	8
2. Uitbestedingen aan het buitenland	11
E. De landen en motieven bij investeringen, toelevering en delokalisaties met collectief ontslag	12
1. Investeringen in het buitenland	12
2. Toelevering vanuit het buitenland	14
3. Delokalisatie met collectief ontslag	15
F. De directe gevolgen van delokalisatie, uitbestedingen aan en investeringen in het buitenland	17
G. De buitenlandse ondernemingen en de industriële dynamiek in België	19
H. De determinanten van de kans op delokalisatie, stopzetting en inkrimping van activiteiten	21
1. De determinanten van Delokalisatie	21
2. De determinanten van Exit	22
3. Een vergelijking tussen drie vormen van rationalisatie: delokalisatie, exit en inkrimping	23
I. De determinanten van de groei van ondernemingen in België	24
1. De levenscyclus van ondernemingen en de impact van innovatie	24
2. De impact van kapitaalsintensiteit	26
3. Een afruil tussen bestuurlijke onafhankelijkheid en groeikansen voor industriële ondernemingen	26
4. De rol van het opleidingsniveau van het personeel	27

J. Beleidsconclusies	28
1. De algemene context en beleidshouding	28
2. Het voorspellen en voorkomen van delokalisaties en stopzettingen	30
3. Innovatie, internationale allianties en het doorgroeien van jonge ondernemingen als motor van de groei	31
4. Enkele concrete suggesties	32



Voorwoord

Een reeks markante bedrijfssluitingen, die dikwijls gepaard gingen met een verplaatsing van activiteiten naar het buitenland en daardoor sociale spanningen teweegbrachten, vormt de aanleiding voor dit onderzoek naar delocalisatie. Het Federaal Planbureau publiceerde reeds in 1994 en in 1997 een boek over delocalisatie. De huidige studie is het voorlopige sluitstuk. Daarmee is België één van de koplopers in de EU inzake onderzoek over dit onderwerp. Het Rapport van de Europese Commissie¹ omtrent de competitiviteit van de Europese industrie, waarin uitvoerig verwezen wordt naar de Belgische studies in verband met delocalisatie, kan hiervan getuige zijn.

Deze studie kwam tot stand door een onderzoeksproject in te dienen in het kader van het programma toekomstgericht sociaal economisch onderzoek van de Diensten voor Wetenschappelijke, Technische en Culturele Aangelegenheden (DWTC). Het voorstel van het Planbureau voor een onderzoek in samenwerking met de KUL en de UCL, droeg de lange titel: “Analyse van de toekomstverwachtingen, vooral inzake werkgelegenheid, tengevolge van mogelijke delocalisaties van bedrijven en analyse van de invloed van de factor innovatie op het ombuigen van het delocalisatieproces.” De woorden “werkgelegenheid, innovatie en toekomstverwachting” staan echter centraal. Een internationale jury aanvaarde het project. Het project behelsde een onderzoek dat stoelt op de jongste theoretische ontwikkelingen en op een enquête bij 3000 ondernemingen. Het begeleidingscomité keurde het wetenschappelijk eindverslag goed in februari 2000.

Bij wijze van introductie kan gesteld worden dat de studie een ruimere visie brengt op het delocalisatieprobleem. Delocalisatie verdient de negatieve connotatie niet die het tot nu toe heeft gekregen. Hoewel er soms negatieve sociale gevolgen mee gepaard gaan, heeft delocalisatie ook positieve effecten en is ze vaak de minst slechte oplossing. Dankzij de studie kon er een onderscheid gemaakt worden tussen delocalisatie, inkrimping en exit. In elk geval toont de studie duidelijk aan dat delocalisatie moet gezien worden als een element van industriële dynamiek.

Deze tekst bevat de synthese en de beleidsconclusies van de DWTC-studie over delocalisatie, innovatie en werkgelegenheid. Het volledige wetenschappelijke rapport kan geraadpleegd worden op de internet-site van het Federaal Planbureau (www.plan.be kijk bij *other publications*)

1. COM (1999), nr. 465

A. Inleiding

Het beslissingsrecht van een private onderneming over haar productiemiddelen en over de locatie waar zij haar activiteit wil ontplooiën, is één van de bouwstenen van een markteconomisch systeem. In een wereld waar informatie gedecentraliseerd is, draagt deze keuzevrijheid in aanzienlijke mate bij tot de efficiëntie van de productie. Dat is althans het uitgangspunt van dit werk, waar deze vrijheid nooit in vraag wordt gesteld.

Dit uitgangspunt impliceert dat de overheid niet direct kan ingrijpen bij een delocalisatie. Een delocalisatie wordt gedefinieerd als een transfer van (een deel van) de activiteiten naar het buitenland georganiseerd door een Belgische onderneming of haar (buitenlandse) moeder. Dat begrip wordt empirisch benaderd met gegevens verkregen via een enquête bij 3000 ondernemingen en op basis van gegevens over ondernemingen met een collectief ontslag. Die eerste benadering omvat transfers die niet noodzakelijk een afbouw van tewerkstelling in België impliceerden. De tweede benadering is beperkt tot delocalisaties met baanverlies in België.

Als de overheid niet kan ingrijpen door delocalisaties te verbieden en het evenmin aangewezen is allerlei barrières op te werpen (zoals beperkingen op de kapitaaluitvoer, importverbod...), dan is het wél belangrijk delocalisaties beter te kunnen voorspellen om onaangename sociale verassingen te vermijden of ten minste beter op te vangen. Dat is wenselijk omdat delocalisaties leiden tot tewerkstellingsverlies, vooral in de industrie. Ongeveer 15 000 banen, d.w.z. 28 percent van het baanverlies door collectief ontslag in de industrie ging gepaard met een delocalisatie in de periode 1990-1995¹. Bij de diensten is dat 2 340 banen of 6 percent van het baanverlies door collectief ontslag. Ook recenter waren er delocalisaties met een grote directe impact op de tewerkstelling.

Delocalisaties zijn bovendien niet evenredig gespreid over sectoren en ondernemingen. Zij komen overal voor, maar bepaalde sectoren worden harder getroffen dan andere waardoor de structuur van de economie wordt gewijzigd. Op het niveau van de onderneming zijn delocalisaties frequenter bij arbeidsintensieve, grote, multinationale én innoverende ondernemingen. Vooral de relatie met innovatie vormt een interessante paradox. Wij tonen aan dat innoverende ondernemingen betere groeiprestaties neerzetten voor de tewerkstellingsgroei en (vooral) de groei van toegevoegde waarde in België. Omdat deze ondernemingen vaker investeren in het buitenland, brengen zij echter ook vaker activiteiten over naar het buitenland via dat kanaal. Investerings door Belgische ondernemingen in het buitenland zijn echter niet de enige wijze waarop gedelocaliseerd wordt. Delocalisaties, zoals die van Renault Vilvoorde, kunnen ook georganiseerd worden door buitenlandse moeders. Ook toeleveringscontracten met het buitenland blijken vaak aanleiding te geven tot het overbrengen van productie.

1. Zie hoofdstuk 3.

Delokalisaties worden nog te eenzijdig gezien als de transfer van activiteiten naar arme landen omwille van de lagere loonkosten. Dat beeld is echter niet representatief voor de realiteit! De meeste verplaatsingen van activiteiten vanuit en naar België gebeuren naar en vanuit andere EU-landen en -in uitbreiding- andere rijke landen. Naast loonkosten spelen ook de toegang tot de lokale markt, fiscale voordelen en knowhow een grote rol.

In dit werk worden delokalisaties expliciet gesitueerd binnen een ruimere context van globalisering. Die globalisering slaat niet alleen op een toenemende marktintegratie en een toename van export en import maar ook op een evolutie waarbij de productie steeds meer georganiseerd wordt op internationale (vooral Europese) schaal. Delokalisaties staan daarbij in nauw verband met de afbouw of stopzetting van activiteiten en vestigingen door multinationals. De bedoeling is kosten te besparen door dublering van vestigingen met een gelijkaardige productie in verschillende landen af te bouwen.

Zo wordt een relevanter beeld aangereikt over de betekenis van delokalisatie. Binnen de groep multinationale ondernemingen actief in de Europese Economische Ruimte is er continu een rationalisatie aan de gang, waarbij steeds minder vestigingen instaan voor de realisatie van de toegevoegde waarde. Daarbij gaan vestigingen verloren in centrumgebieden zoals in België, maar ook in perifere gebieden (zoals Zuid-Italië) en wordt de activiteit in de overige uitgebreid. Naast de sluiting van vestigingen, is er, zeker in de centrumgebieden, echter ook toetreding of uitbreiding van vestigingen van multinationale ondernemingen (al dan niet in nieuwe sectoren).

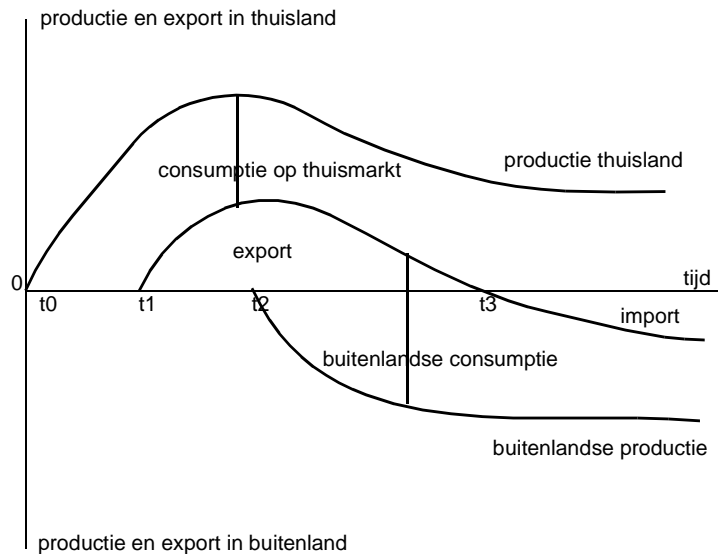
In dit spel kan een land of een regio, zowel winnende als verliezende partij zijn al naargelang de toetreding, of juist de uittreding en afslanking van ondernemingen doorwegen in de tewerkstelling of in de creatie van toegevoegde waarde. In dit werk is er aandacht voor de factoren die delokalisatie afremmen (zoals de vaste kosten, onzekerheid ...). Een beleid dat gericht is op het aantrekken van voldoende nieuwe investeringen door multinationals, is evenwel een volwaardig alternatief. Nieuwe investeringen door multinationals zijn belangrijk omdat zij nieuwe technologieën en andere innovaties met zich meebrengen. Meer in het algemeen geldt dat jonge (ook puur nationale) ondernemingen een hogere groei van de productie en tewerkstelling realiseren. Dat vaak terugkerend empirisch resultaat wordt bevestigd in dit onderzoek.

In deze synthese wordt eerst aandacht besteed aan de benadering van delokalisatie in de economische theorie en de gebruikte gegevensbronnen. Het eerste resultaat betreft de verbanden die empirisch kunnen geconstateerd worden tussen delokalisaties en resp. investeringen in het buitenland, toelevering uit het buitenland en collectief ontslag, zoals dat volgt uit de DWTC-enquête. In deel E worden de landen en motieven bij investeringen, toelevering en delokalisaties gepreciseerd. Daarna worden de sociale gevolgen van delokalisaties en collectieve ontslagen belicht. In deel G wordt ingegaan op de belangrijke rol van buitenlandse ondernemingen in rationalisaties en delocalisaties van en naar België. In deel H wordt ingegaan op de determinanten van de kans op delokalisatie, stopzetting en inkrimping, zoals die blijken uit de econometrische analyse. In deel I gebeurt hetzelfde voor de determinanten van de groei van toegevoegde waarde en tewerkstelling van ondernemingen in België. In deel J formuleren we een besluit.

B. Delokalisatie in de economische theorie

Traditioneel wordt de ruimtelijke spreiding van activiteiten verklaard aan de hand van het product levenscyclusmodel. Volgens dat model worden activiteiten verplaatst naar landen met lagere loonkosten in die fase van de levenscyclus waarbij standaardisatie optreedt. Onderstaande figuur toont een klassieke productcyclus van een onderneming. De cyclus start bij het ontwerpen van het product, dan is er het op de markt brengen (t_0), de expansie, uitvoer (t_1) en ten slotte buitenlandse investeringen die kunnen gepaard gaan met delokalisatie (t_2). De productie in het buitenland is eerst marktgericht, maar naarmate het productieproces gestandaardiseerd raakt spelen de productiekosten (waaronder de loonkosten) een steeds grotere rol.

FIGUUR 1 - De product levenscyclus



Bron: Aangepast op basis van Neil Hood en Stephen Young (1979), "The Economics of Multinational Enterprise", Longman, London, p 61

Door telkens nieuwe producten op de markt te brengen kunnen ondernemingen uit rijke landen vermijden dat hun totale activiteiten in het thuisland de uiteindelijk dalende trend van de productie in het thuisland van één gegeven product volgen. De resultaten van het onderzoek bevestigen het belang van radicale productinnovaties voor de groei van de toegevoegde waarde (zie verder).

De mondialisering van de laatste decenia heeft echter, met het toegenomen belang van schaalvoordelen en de grotere ruimtelijke flexibiliteit geleid tot een meer ingewikkeld patroon van ruimtelijke spreiding van activiteiten dan voorgesteld in de bovenstaande figuur. Ondernemingen denken in toenemende mate in multinationale netwerken, waarbij activiteiten niet langer gedupliceerd worden in verschillende landen, maar geïntegreerd worden over meerdere landen. Daardoor kan in de huidige globale economie zowel de research als een stuk van de productie via bijvoorbeeld uitbesteding, deels of geheel in andere landen gebeuren. Delocalisatie is onvermijdelijk om tot een globale aanbodketen te komen. Vooral multinationale ondernemingen (MNO's) spelen hierop in door hun activiteiten te bundelen in een beperkt aantal vestigingen.

Die nieuwe verklaring is belangrijk voor de delocalisatie vanuit België. Dat blijkt uit het feit dat de meeste delocalisaties gepaard gaan met een verplaatsing van activiteiten naar onze buurlanden, en uit het belang van het motief "herstructurering, mondialiseringsstrategie" voor een delocalisatie. Die nieuwe verklaring impliceert tegelijk dat delocalisatie in toenemende mate een tweerichtingsverkeer tussen ontwikkelde landen geworden is. Vroeger leek het hoofdzakelijk een eenrichtingsverkeer van de ontwikkelde markten naar minder ontwikkelde landen op zoek naar goedkope productiefactoren.

De ruimtelijke integratie van netwerken houdt dus ook belangrijke mogelijkheden in voor België omwille van zijn centrale ligging en infrastructuur. België zou in die optiek als productie- en exportplatform gebruikt kunnen worden om de ruimere Europese of wereldmarkt te bestrijken. Uitgaande delocalisatie, inkrimping en exit zijn "negatieve" herstructureringen. Anderzijds zijn inkomende delocalisatie, groei en entry "positieve" aanpassingsprocessen.

In de volgende tabel wordt rekening gehouden met de competitieve voordelen eigen aan de onderneming en tevens met de locatiegebonden voordelen van België. De tabel toont aan dat indien de onderneming wel beschikt over sterke competitieve voordelen maar België als vestigingsplaats een competitief nadeel heeft, dit bedrijf een kandidaat is om te delocaliseren. Heeft de onderneming daarentegen geen competitief voordeel dan is het allicht gedoemd te verdwijnen. Als België voor bepaalde activiteiten echter een sterk vestigingsvoordeel oplevert, dan zal het buitenlandse investeerders aantrekken.

TABEL 1 - Industriële dynamiek en internationale concurrentievoordelen

		Transfereerbare concurrentiële voordelen van Belgische ondernemingen (technologie, marketing, organisatie, ...)	
		Zwak	Sterk
Locatiegebonden voordelen eigen aan België	Sterk	Toetreding door buitenlandse ondernemingen	Creatie en groei van Belgische ondernemingen
	Zwak	Stopzetting	Delocalisatie van (deel)activiteiten

C. De gebruikte gegevens

Er werden gegevens verzameld over delocalisaties vanuit verschillende invalshoeken. Wij rapporteren hier over de belangrijkste.

De eerste invalshoek is een schriftelijke enquête die in januari 1997 werd gehouden bij 3000 Belgische ondernemingen (de "DWTC-enquête"). De steekproef bestaat voor 50% uit multinationale ondernemingen. Dat zijn ondernemingen met een buitenlandse moeder of dochter. Per cel gedefinieerd door een grootteklasse en een sector werden telkens evenveel MNO's als niet-MNO's toegelaten in de steekproef. Dat garandeert een maximale vergelijkbaarheid tussen MNO's en niet-MNO's. Omdat er in werkelijkheid veel minder MNO's dan andere ondernemingen zijn, en MNO's vaak grote en industriële ondernemingen zijn, bevatte de steekproef een oververtegenwoordiging van MNO's en van grote en industriële ondernemingen in verhouding tot de totale populatie.

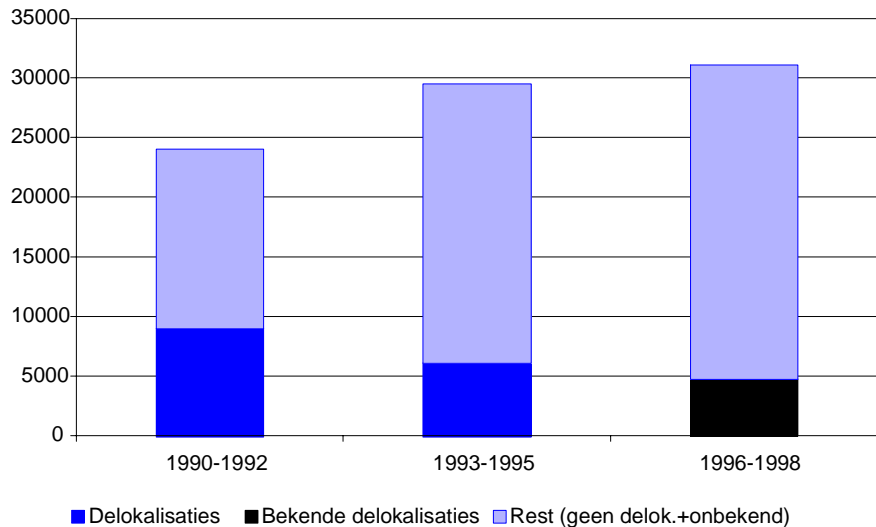
In de enquête werden vragen gesteld over investeringen in en uitbestedingen aan het buitenland, over de delocalisatie van recente (in de voorbije 10 jaar) product- en procesinnovaties en over de vervanging van productie door invoer. Er werd ook ingegaan op het belang en de aard van de innovaties gerealiseerd door een onderneming in de periode 1990-1996 en over de impact van innovaties en investeringen in het buitenland op de tewerkstelling. Wij verkregen antwoorden van 466 Belgische ondernemingen, goed voor een responsgraad van 16%.

De verplaatsingen van activiteiten gerapporteerd via die enquête houden niet automatisch in dat de onderneming een tewerkstellingsverlies geleden heeft in België. Belangrijk is ook dat alle respondenten noodzakelijkerwijze ondernemingen waren die overleefden tot eind 1996. Door haar opzet, geeft deze enquête enkel informatie over *partiële* delocalisaties, d.w.z. delocalisaties door ondernemingen die nog een gedeelte van hun activiteiten in België behouden.

Om ook stopzettingen van activiteiten, al dan niet als gevolg van delocalisaties, bij de analyse te betrekken, werd gebruik gemaakt van gegevens over collectief ontslag. Alle ondernemingen met minstens 20 werknemers zijn verplicht een ontslag van minstens 10% van het personeel te melden aan de gewestelijke diensten voor arbeidsbemiddeling VDAB, FOREM, BDAB, die deze informatie doorgaven aan het Federaal Planbureau. In de periode 1990-1998 hebben in totaal 712 Belgische industriële werkgevers een collectief ontslag doorgevoerd, met een globaal tewerkstellingsverlies van ongeveer 84600 banen. Figuur 2 geeft weer hoe deze ontslagen gespreid zijn over de tijd.

De cijfers tonen aan dat de Belgische industrie een belangrijke herstructurering doormaakte. In de periode 1990-1998 voerde 15% van de industriële werkgevers met minstens 20 personeelsleden één of meerdere collectieve ontslagen door. Die troffen gezamenlijk 15% van de arbeidsplaatsen in deze groep ondernemingen.

FIGUUR 2 - Tewerkstellingsverlies door collectief ontslag in de industrie¹⁻²



Bron: gegevens over collectief ontslag en enquête syndicaten

Belangrijke bijkomende informatie over de oorzaken van het collectief ontslag en de band met delocalisatie werd verkregen via een enquête bij de vakbondsvertegenwoordigers in ondernemingen met een collectief ontslag van 1990 tot 1995. Op basis van de enquête bij de vakbonden kon bepaald worden dat 28% van het tewerkstellingsverlies door collectief ontslag in de industrie in de periode 1990-1995 toe te schrijven is aan delocalisatie. In de dienstensectoren is delocalisatie verantwoordelijk voor minder dan 10% van de collectieve ontslagen³.

17% van de collectieve ontslagen in de industrie was toe te schrijven aan delocalisatie in de periode 1990-1995. Die collectieve ontslagen met delocalisatie hadden wel een aandeel van 28% in het tewerkstellingsverlies. Dat is hoger dan 17% omdat delocalisaties frequenter zijn in grote en multinationale ondernemingen.

1. Over de periode 1996-1998 bestaan geen enquêtegegevens zodat het tewerkstellingsverlies door delocalisaties er wellicht onderschat is. In de tabel is er enkel rekening gehouden met een aantal bekende gevallen (zoals Renault Vilvoorde, Levi Strauss en Boston Scientific).
2. Met industrie wordt verwerkende nijverheid bedoeld: het zijn de NACE-Bel sectoren 15 tot 37.
3. Een uitzondering is wel de groothandel en handelsbemiddeling, waar delocalisaties instaan voor 25% van het tewerkstellingsverlies door collectief ontslag.

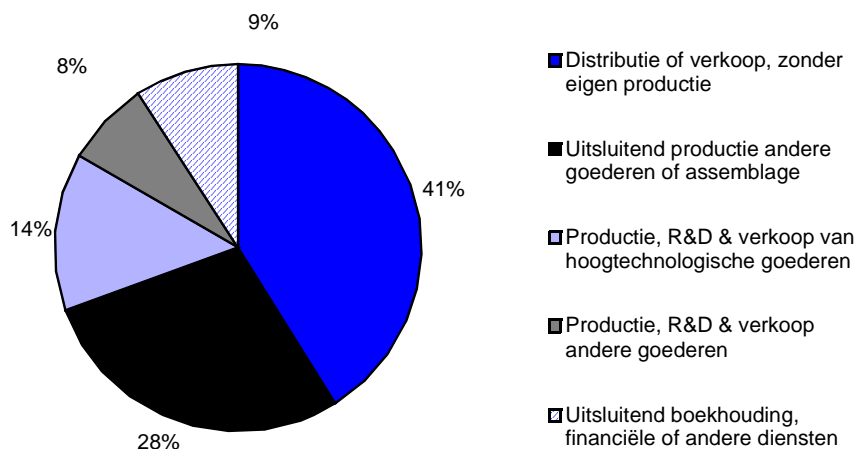
D. De wijze waarop gedelokaliseerd wordt: de rol van investeringen in het buitenland, toelevering vanuit het buitenland en multinationals

Dankzij de DWTC-enquête kon worden nagegaan hoe activiteiten vanuit België naar het buitenland vertrekken. Daarbij ging speciale aandacht naar de rol van directe investeringen door Belgische ondernemingen in het buitenland, de invloed van toelevering vanuit het buitenland en het behoren tot een multinationale groep.

1. Investeringen in het buitenland

Wij spreken van een investering in het buitenland, zodra een Belgische onderneming voor meer dan 10% van het kapitaal participeert in de oprichting van een dochteronderneming of een significante investering doet in reeds bestaande buitenlandse dochters of filialen. Hieronder vallen ook de overname van een onderneming, of een joint venture in het buitenland. De buitenlandse investeringen van de respondenten op de DWTC-enquête omvatten zowel diensten als industriële activiteiten. De volgende figuur geeft de samenstelling van die investeringen weer volgens de aard van de activiteiten waarin geïnvesteerd werd.

FIGUUR 3 - Aard van de activiteiten waarin werd geïnvesteerd in het buitenland
(samenstelling 198 investeringen door 75 ondernemingen in 1990-1996)



Bron: DWTC-enquête

In de figuur valt op dat een aanzienlijk deel (41%) van de investeringen enkel slaat op distributie of verkoopsactiviteiten. 28%+8% slaat op de productie van niet hoogtechnologische goederen, 14% op de productie, R&D en verkoop van hoogtechnologische goederen.

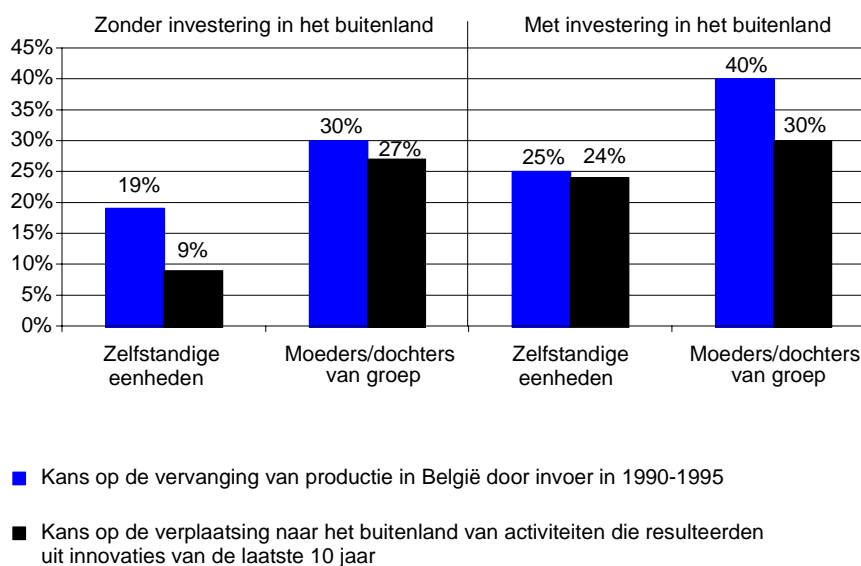
Een investering in het buitenland is niet hetzelfde als een delokalisatie. Uit eerder onderzoek van het Federaal Planbureau (1997) bleek dat er delokalisatie voorkwam in 25% van de filialen of dochters van Belgische ondernemingen met een industriële activiteit in het buitenland. In de overige 75% ging het hoofdzakelijk om expansies of een aanwezigheid in het buitenland die onvermijdelijk was omwille van de lokale markt of grondstoffen.

Delokalisatie werd in de DWTC-enquête benaderd via een vraag over “de vervanging van productie door invoer” en een vraag over de “transfer van innovaties van de laatste 10 jaar”. Figuur 4 geeft aan dat zowel de kans op de vervanging van productie door invoer als de kans op de transfer van innovaties positief gecorreleerd is met het bestaan van eigen investeringen in het buitenland, maar ook met het feit dat een onderneming deel uitmaakt van een groep.

Bij ondernemingen die geen deel uitmaken van een groep is het belangrijk of de onderneming investeerde in het buitenland. De kans op de transfer van innovaties stijgt dan van 9% tot 24%. Ook bij ondernemingen die deel uitmaken van een groep en zelf de bevoegdheid hebben om in het buitenland te investeren, (niet getoond in de grafiek) zorgt een dergelijke investering ervoor dat de kans op de transfer van innovaties naar het buitenland stijgt van 12% tot 30%.

Een Belgische onderneming moet echter niet noodzakelijk zelf in het buitenland investeren om een delokalisatie te kunnen doorvoeren. Die investering kan even goed gebeurd zijn door haar Belgische of buitenlandse moeder. De figuur geeft aan dat van de Belgische dochters van industriële groepen zonder een eigen investering in het buitenland 27% de productie gekoppeld aan eigen innovaties overbracht naar het buitenland. 30% verving de eigen productie in België door invoer vanuit het buitenland in de periode 1990-1995.

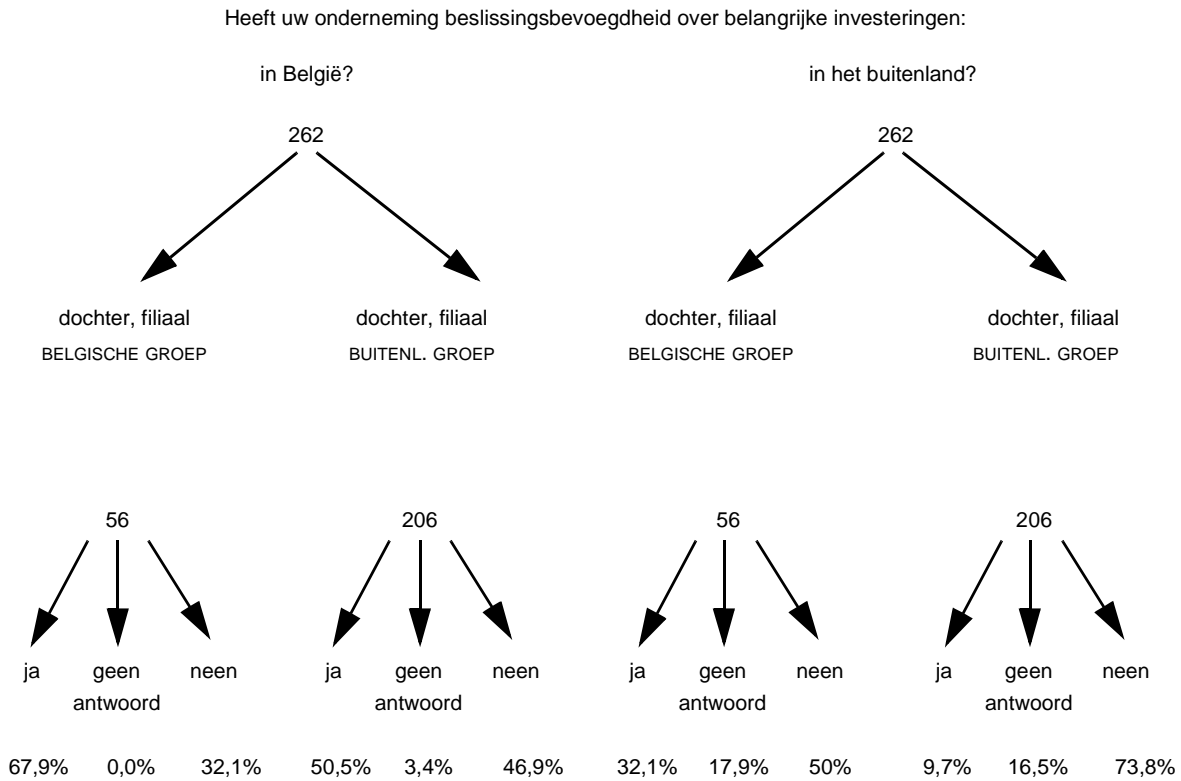
FIGUUR 4 - Invloed van groepslidmaatschap en investeringen in het buitenland in 1990-1996 op de verplaatsing van activiteiten naar het buitenland



Bron: DWTC-enquête

Belangrijk is dat 74% van de Belgische dochters van buitenlandse multinationals verklaarde geen bevoegdheid te hebben over belangrijke investeringen in het buitenland. Uit de enquête blijkt verder dat slechts 50,5% van die dochters de bevoegdheid heeft over belangrijke investeringen in België. Dat is belangrijk in de context van het verankeringsdebat. Daar staat wel tegenover dat industriële ondernemingen die deel uitmaken van een multinationale groep sneller groeiden in toegevoegde waarde en tewerkstelling én innovatiever waren (zie ook verder).

FIGUUR 5 - Beslissingsbevoegdheid van dochters en filialen over belangrijke investeringen (management)



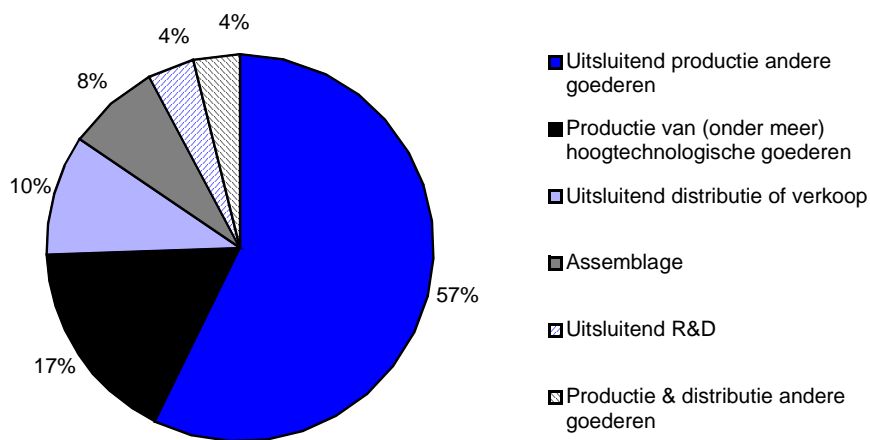
Bron: DWTC-enquête

De filialen en dochters van groepen zijn, met 262 op 466, sterk vertegenwoordigd onder de respondenten van de DWTC-enquête. 15% verklaarde in het buitenland geïnvesteerd te hebben in 1990-1996. Bij de ondernemingen die geen deel uitmaken van een groep is dat 21% en bij de moeders van groepen is dat 86%.

2. Uitbestedingen aan het buitenland

De respondenten lieten eerder toeleveren vanuit het buitenland (35%) dan dat ze er zelf in investeerden (27%). Laten toeleveren vanuit het buitenland was in de DWTC-enquête hetzelfde als activiteiten uitbesteden aan een buitenlandse onderneming, zowel voor maakloonwerk als voor onderdelen. Uitbestedingen hadden in de periode 1990-1996 vooral betrekking op de productie van goederen, zowel hoogtechnologische als andere.

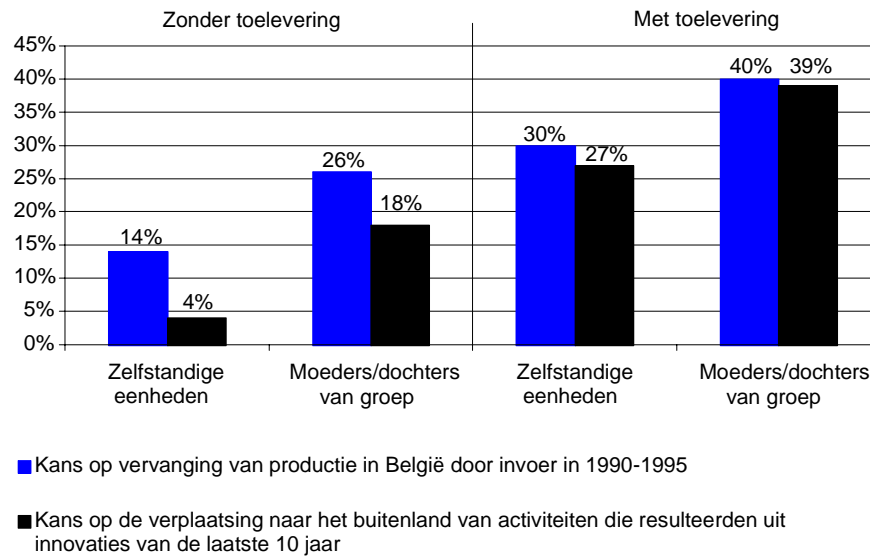
FIGUUR 6 - Aard van de activiteiten die uitbesteed werden in de periode 1990-1996
(339 uitbestedingen door 116 Belgische ondernemingen -
respons deelvraag=70%)



Onder ondernemingen met toelevering vanuit het buitenland zijn er meer met partiële delocalisaties¹. Bij zelfstandige eenheden in de industrie zorgt toelevering ervoor dat de kans op vervanging van de productie door invoer in de periode 1990-1995 stijgt van 14% naar 30%. Bij dochters of moeders van groepen doet het bestaan van toelevering die kans stijgen van 26% naar 40%. Een gelijkaardig resultaat geldt voor de transfer van innovaties naar het buitenland van de laatste 10 jaar voor 1996. Die kans neemt toe van 4% bij zelfstandige eenheden zonder toelevering tot 39% bij de leden van groepen met toelevering.

1. Volledige delocalisaties werden niet opgenomen in de enquête bij de 3000 ondernemingen, gezien enkel nog actieve ondernemingen in België werden bevraagd.

FIGUUR 7 - Samenhang tussen groepslidmaatschap en toelevering vanuit het buitenland en de verplaatsing van deelactiviteiten naar het buitenland



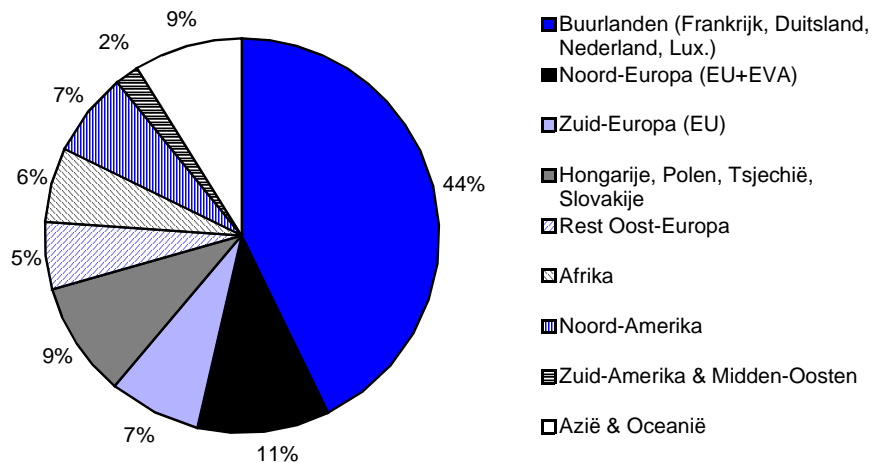
Bron: DWTC-enquête

E. De landen en motieven bij investeringen, toelevering en delocalisaties met collectief ontslag

1. Investeringen in het buitenland

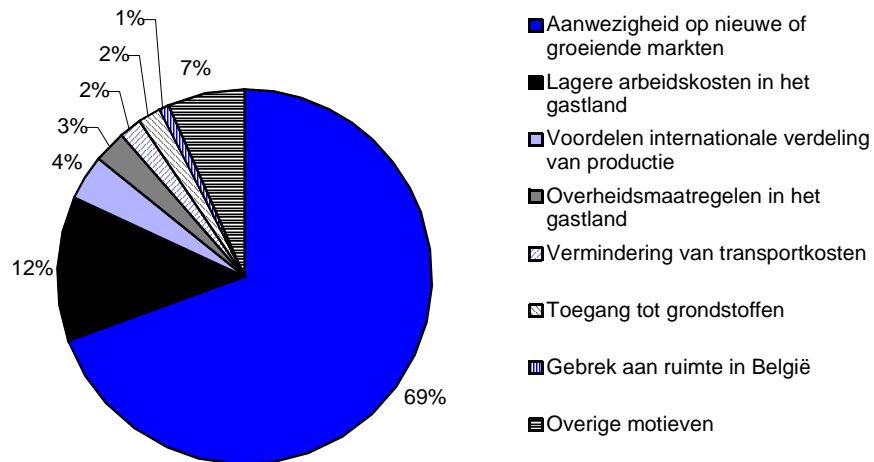
Belgische ondernemingen investeren vaak in Europa (voor 44% in onze directe buurlanden). Die investeringen zijn hoofdzakelijk gericht op een betere toegang tot de lokale markt. Dat is het hoofdmotief in 70% van de gevallen. Loonkosten komen op de tweede plaats. Slechts 12% van de respondenten met investeringen in het buitenland vermeldt loonkosten als hoofdmotief.

FIGUUR 8 - Landen waarin geïnvesteerd werd in de periode 1990-1996



Bron: DWTC-enquête

FIGUUR 9 - Hoofdmotieven om te investeren in het buitenland voor 105 Belgische ondernemingen

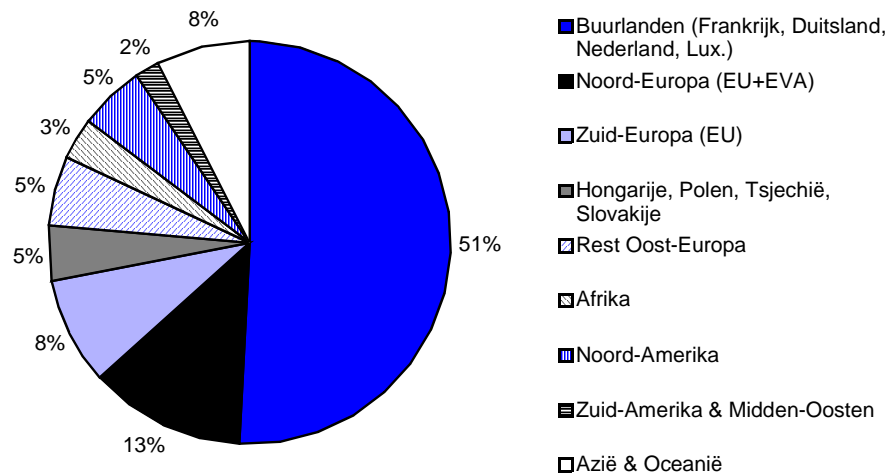


Bron: DWTC-enquête

2. Toelevering vanuit het buitenland

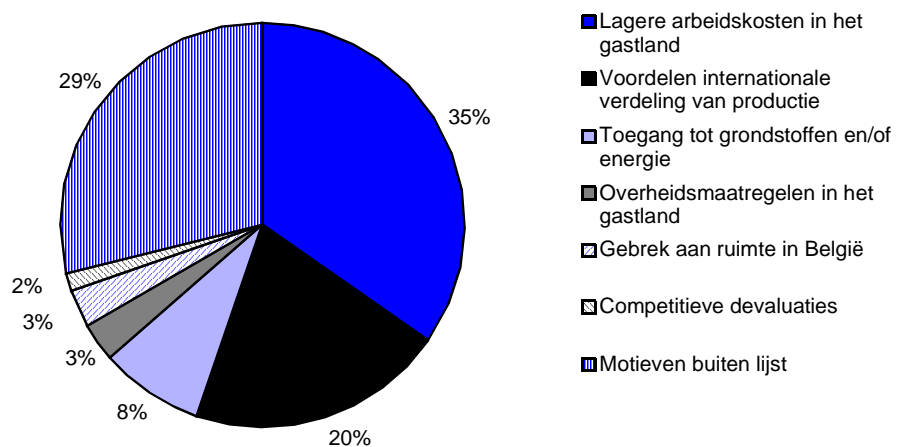
De nabijheid tot België is belangrijker voor toeleveringen dan voor investeringen. 51% van de toeleveringen komt uit de buurlanden. Toch zijn loonkosten het belangrijkste motief voor uitbesteding aan het buitenland. Het is het hoofdmotief bij 35% van de respondenten met dergelijke toeleveringen. 21% vermeldt als hoofdmotief de “voordelen van de internationale verdeling van de productie”. Dat bevestigt de theorie dat er sprake is van een globalisering (of Europeanisering) van de organisatie van de productie.

FIGUUR 10 - Landen waaraan activiteiten werden uitbesteed, periode 1990-1996
(461 toeleveringscontracten bij 159 Belgische ondernemingen -
respons deelvraag=96%)



Bron: DWTC-enquête

FIGUUR 11 - Hoofdmotieven voor toelevering vanuit het buitenland



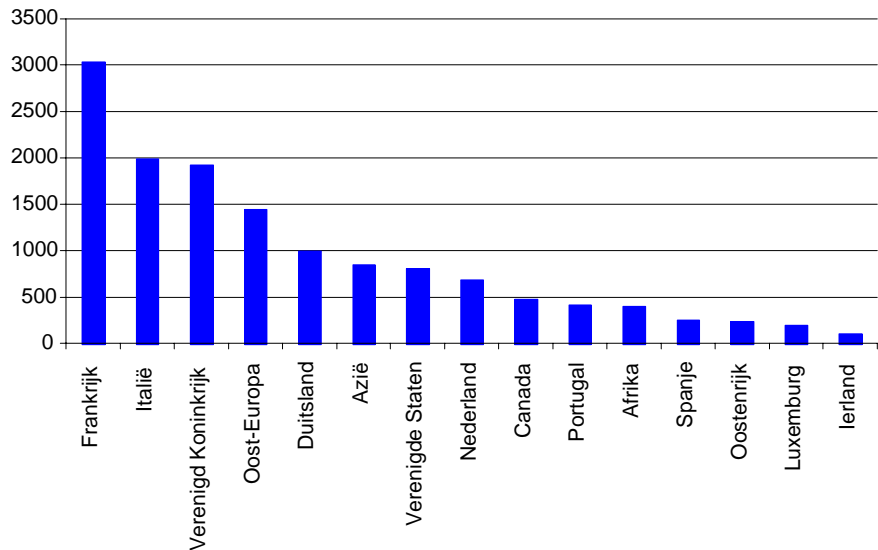
Bron: DWTC-enquête

3. Delokalisatie met collectief ontslag

Wij onderzochten ook de bestemming van de delokalisaties die geleid hebben tot collectief ontslag in België. Voor delokalisaties met collectief ontslag in de industrie in de periode 1990-1995 waren de belangrijkste landen (in volgorde): Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk. Die drie landen werden gevolgd door de Oost-Europese landen.

Dat geeft aan dat delokalisaties passen binnen een reorganisatie van de productie op Europese schaal. Daarbij spelen loonkosten een rol, maar tevens andere argumenten zoals schaalvoordelen, markttoegang, subsidies en belastingvoordelen. Het belang van onze buurlanden als bestemming van delokalisaties is het meest overtuigende argument voor de stelling dat de delokalisaties vanuit België veelal passen binnen een herschikking van de productie (door MNO's) binnen de Europese Unie.

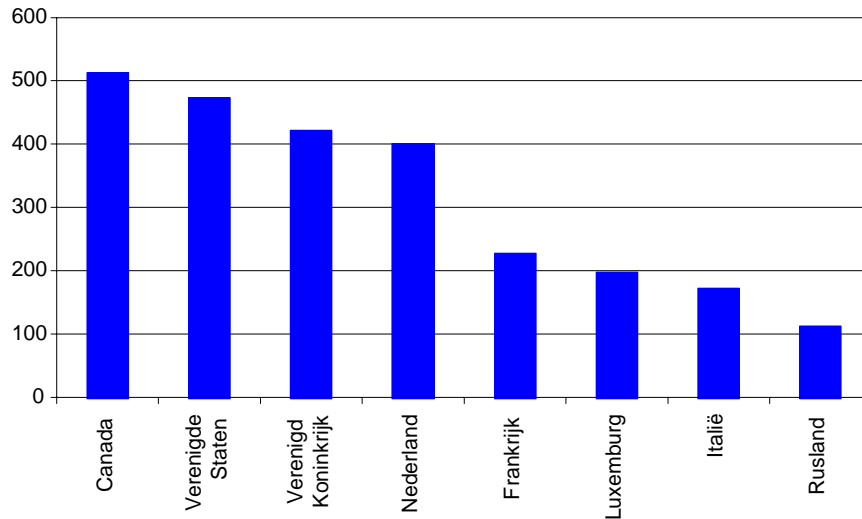
FIGUUR 12 - Landen van bestemming van delokalisaties met collectief ontslag in de industrie (volgens aantal getroffen banen) 1990-1995



Bron: enquête bij de vakbondsvertegenwoordigers

Voor de delokalisatie in de diensten en handel blijken andere landen belangrijker. Engelstalige landen en Nederland, landen die sterk aan deregulering gedaan hebben zijn relatief belangrijker bij de delokalisatie van diensten. Dat wijst enerzijds op een verschil in specialisatie tussen landen en anderzijds op een minder groot belang van de nabijheid tot België voor de delokalisatie van diensten. Het aantal werkgevers in de diensten en handel (28) dat delokalisaties met collectief ontslag doorvoerde, bleef echter in 1990-1995 beperkt.

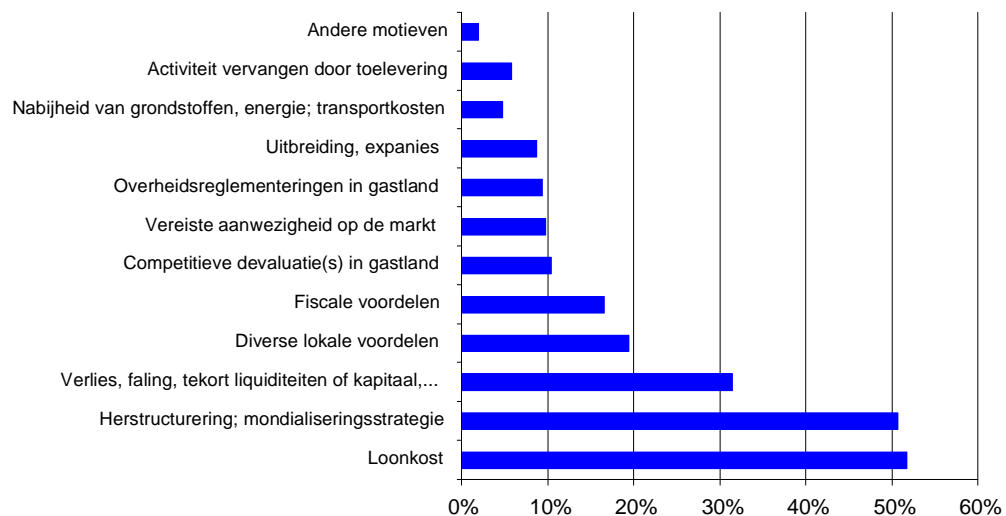
FIGUUR 13 - Landen van bestemming van delokalisaties met collectief ontslag in de handel en diensten (volgens aantal getroffen banen) 1990-1995



Bron: enquête bij de vakbondsvertegenwoordigers

De onderstaande figuur geeft de belangrijkste motieven weer van delokalisaties met collectief ontslag in de ogen van de vakbondsvertegenwoordigers. De hoge loonkost in België is in 52% van de gevallen aanwezig in de top drie van de motieven. Het motief “herstructurering; mondialiseringsstrategie” speelt evenwel een bijna even grote rol als de loonkosten.

FIGUUR 14 - Motieven voor delokalisatie met collectief ontslag



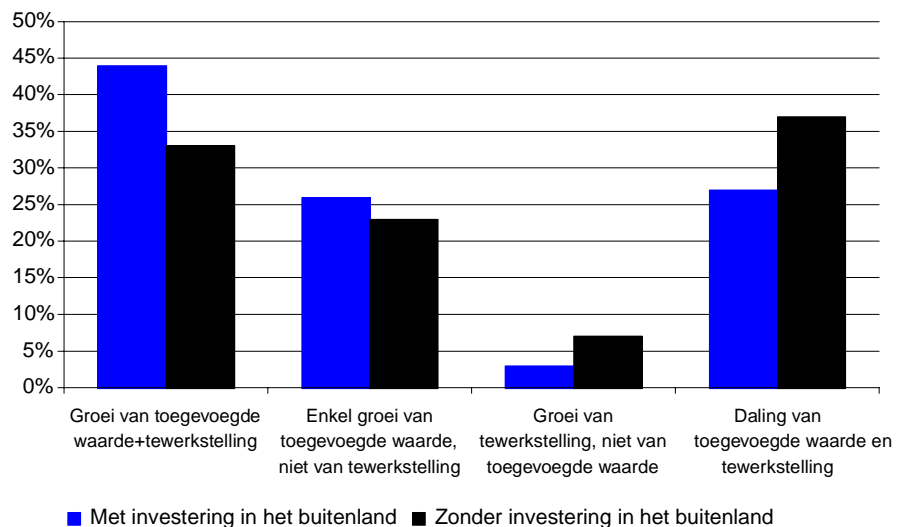
Bron: enquête bij de vakbondsvertegenwoordigers

F. De directe gevolgen van delocalisatie, uitbestedingen aan en investeringen in het buitenland

De positieve relatie tussen toelieferingen vanuit het buitenland, investeringen in het buitenland en delocalisatie mag niet verkeerd begrepen worden. Onder de respondenten van de DWTC-enquête hadden noch ondernemingen met toelevering vanuit het buitenland, noch ondernemingen die activiteiten delocaliseerden, een geringere groei van de omzet, de toegevoegde waarde of de tewerkstelling in België. Dat bleek zowel uit de inschattingen van de respondenten als uit de correlatieanalyses die uitgevoerd werden op basis van de feitelijke variabelen.

Belgische ondernemingen met investeringen in het buitenland hadden een significant *grotere* groei van omzet, toegevoegde waarde en tewerkstelling in België (zie bijgevoegde figuur) en hebben ook met een grotere waarschijnlijkheid investeringen uitgevoerd in België. Investeringen in het buitenland leiden volgens de respondenten zowel tot meer uitvoer uit België als tot meer invoer.

FIGUUR 15 - Klassificatie volgens groei van toegevoegde waarde en tewerkstelling in de periode 1991-1995 van ondernemingen met en zonder investeringen in het buitenland



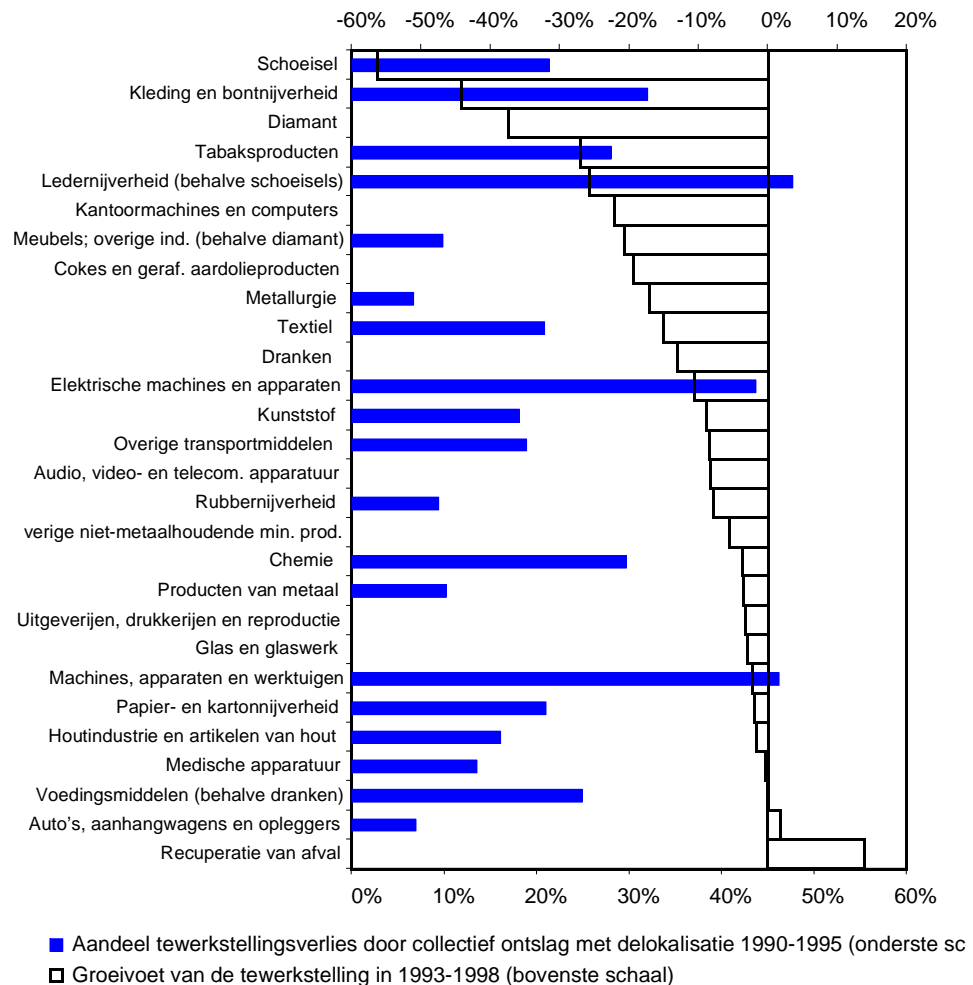
Bron: DWTC enquête

Er zijn heel wat ondernemingen waar verplaatsingen van activiteiten naar het buitenland niet leiden tot een nettotewerkstellingsverlies in België¹, of althans niet meer dan in vergelijkbare ondernemingen waar geen delocalisaties doorgevoerd werden². Investeringen in het buitenland hebben, via meer export, zelfs een gunstig netto-effect op de productie in België³ en passen in elk geval binnen de strategie van een aantal succesvolle Belgische ondernemingen.

1. Het is wel mogelijk dat de ondernemingen tewerkstelling van laaggeschoolden vervingen door die van hogergeschoolden.
2. Vrijwel alle industriële bedrijfstakken kenden een daling van de tewerkstelling in de jaren 90.
3. Dat was althans de inschatting van de respondenten op de DWTC-enquête

Dit neemt niet weg dat een aantal delokalisaties in de jaren 90, vooral in industriële ondernemingen, wél geleid hebben tot tewerkstellingsverlies in België (in de handel en de diensten is dit veel minder het geval). Een beperkt aantal bedrijfstakken binnen de verwerkende nijverheid heeft in de periode 1993-1998 een relatief groot tewerkstellingsverlies gekend door delokalisaties en collectieve ontslagen (zie onderstaande figuur). Dat geldt voor de ledernijverheid, de tabaksproducten, de kleding- en bontnijverheid en de schoennijverheid.

FIGUUR 16 - Groei tewerkstelling in de periode 1993-1999 versus belang delocalisatie in de periode 1990-1995 in ondernemingen met minstens 20 werknemers

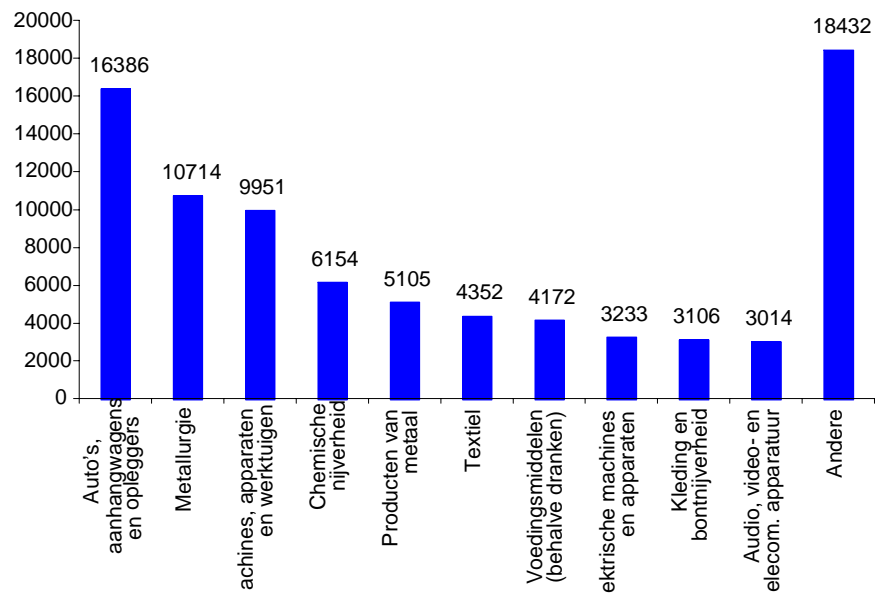


Bron: enquête bij de vakbondsvertegenwoordigers en RSZ-gegevens over ondernemingen met minstens 20 werknemers

In andere industriële bedrijfstakken is de nettodaling van de tewerkstelling gering, ondanks relatief belangrijke collectieve ontslagen al dan niet met delocalisatie. Voorbeelden zijn de vervaardiging en assemblage van auto's en de vervaardiging van machines, apparaten en werktuigen. Die twee bedrijfstakken nemen binnen de industrie een aanzienlijk deel van het tewerkstellingsverlies door collectief ontslag voor hun rekening (zie volgende figuur). Zij kennen echter een minder ongunstig tewerkstellingsverloop dan andere bedrijfstakken.

Op het niveau van de onderneming is er geen verschil in de tewerkstellingsimpact van collectieve ontslagen mét en zonder delokalisatie. Gemiddeld leidt een collectief ontslag tot een vermindering van het aantal werknemers met één derde in de getroffen onderneming. Dat gemiddelde omvat de gevallen waar collectief ontslag rechtstreeks leidt tot de stopzetting van alle activiteiten. Collectieve ontslagen zijn minder frequent bij kleine ondernemingen, maar als zij voorkomen is hun tewerkstellingsimpact groter.

FIGUUR 17 - Tewerkstellingsverlies door collectief ontslag in industriële bedrijfstakken in de periode 1990-1998 (totaal 84 619)



Bron: Gegevens over collectief ontslag VDAB, FOREM, ORBEM

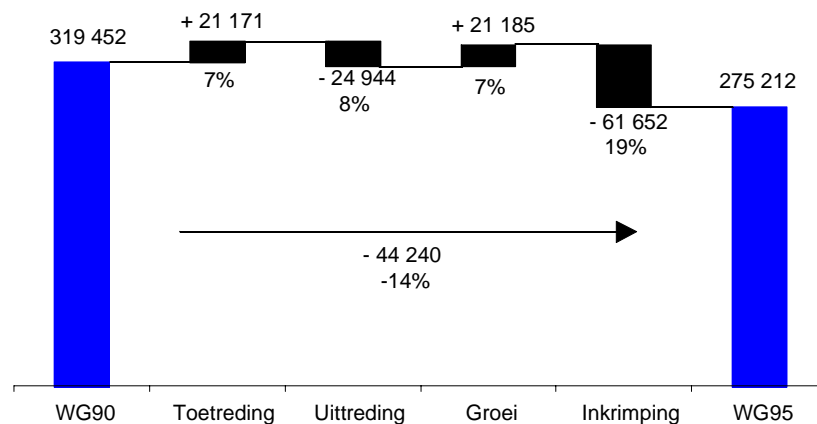
G. De buitenlandse ondernemingen en de industriële dynamiek in België

In België is sinds decennia een groot aantal filialen van buitenlandse ondernemingen gevestigd. De meeste ondernemingen komen uit de Verenigde Staten, Duitsland, Frankrijk en Nederland. Terwijl in de jaren 60 vooral Amerikaanse ondernemingen nieuwe fabrieken oprichtten (Greenfield-investeringen), hebben Frankrijk en Nederland recentelijk vooral Belgische ondernemingen overgenomen. De Belgische industrie onderging in de periode 1990-1996 een belangrijke herstructurering. Delokalisatie, toe- en uittreding, groei en inkringing van ondernemingen namen hierbij een belangrijke plaats in.

De buitenlandse invloed in de Belgische industrie is nog steeds aanzienlijk. Buitenlandse ondernemingen zorgen voor 36% van de werkgelegenheid en voor 49% van de toegevoegde waarde (in 1995). Niettemin hebben buitenlandse multinationals in de periode 1990-1995 een groot aantal jobs vernietigd: netto 44 240 banen. Naast het feit dat een aantal buitenlandse ondernemingen België heeft verlaten, is de inkrimping van de overgebleven buitenlandse multinationals hier een verklaring voor. Om competitief te blijven op wereldvlak moeten die ondernemingen de productiviteit opdrijven. Grootschalige automatisatie en delokalisatie naar en toelevering uit het buitenland van activiteiten stellen ondernemingen in staat de hoge arbeidskosten in België te compenseren.

De geringe toetreding van buitenlandse MNO's die schematisch wordt voorgesteld in onderstaande figuur, suggereert een dalende aantrekkingskracht van België als vestigingsplaats. Dat verlies aan werkgelegenheid bij buitenlandse MNO's in België ondersteunt de bevinding dat België niet ten volle profiteert van het ontstaan en de verdere groei van globale aanbodketens.

FIGUUR 18 - Bijdrage van toetreding, uittreding, groei en inkrimping tot de werkgelegenheidsevolutie van buitenlandse MNO's in België, 1990-1995



Bron: Berekening op basis van balanscentrale en bestand buitenlandse MNO's FPB en KUL

Ondanks de verderschrijdende desindustrialisatie zijn industriële ondernemingen die geen deel uitmaken van een buitenlandse groep erin geslaagd tussen 1990 en 1995 netto 1980 jobs te creëren. Die bescheiden creatie vergeleken met de vernietiging van 44 240 banen door buitenlandse MNO's in België, ondersteunt de hypothese dat de groei van de binnenlandse ondernemingen komt. Toch is het meteen duidelijk dat de positieve groei van de Belgische ondernemingen lang niet voldoende is om het verlies aan activiteiten door buitenlandse ondernemingen te compenseren. De sterke toetreding en de weerbaarheid van Belgische ondernemingen, vooral specifiek in R&D-intensieve sectoren, suggereren wel een sterkere groei op korte termijn.

H. De determinanten van de kans op delokalisatie, stopzetting en inkrimping van activiteiten

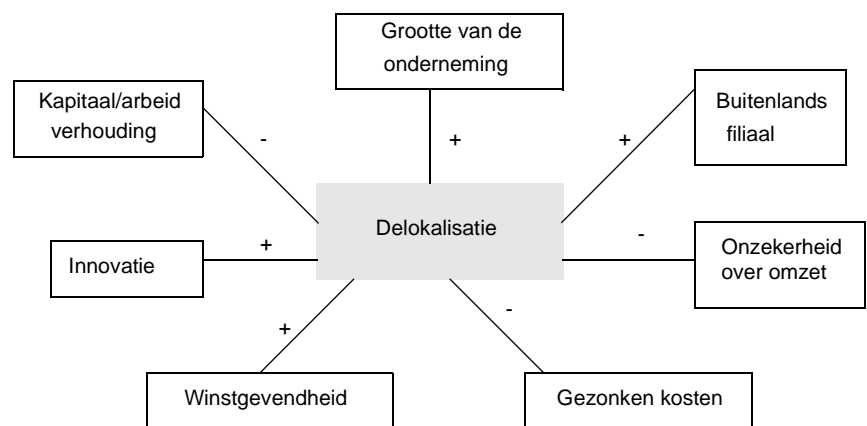
1. De determinanten van Delokalisatie

Econometrisch onderzoek toont aan dat de volgende factoren de kans dat een onderneming haar activiteiten geheel of gedeeltelijk delokaliseert vergroten:

- De grootte van ondernemingen en het feit of zij (als dochter of moeder) deel uitmaken van een multinationale groep.
- Gecombineerde product- en procesinnovaties (dat zijn innovaties die de implementatie van nieuwe processen vereisen. Het is een radicalere vorm van innoveren dan het doorvoeren van enkel proces- of productinnovatie). De grotere frequentie van (partiële) delokalisaties bij sterk innoverende ondernemingen belet niet dat industriële ondernemingen met deze radicale innovaties betere groeiprestaties neerzetten (zie verder).
- Arbeidsintensieve ondernemingen. Kapitaalsintensieve ondernemingen gaan minder vlug over tot delokalisatie¹.
- Grotere variabiliteit van de omzet. Hoe meer schommelingen in de omzet, hoe groter de (optie)waarde van het wachten met een delokalisatie. Een daling van de verkoop kan dan altijd toegeschreven worden aan een tijdelijke inzinking, waarbij het beter is nog even te wachten.
- Winstgevende ondernemingen blijken vaker over te gaan tot delokalisaties via investeringen in het buitenland. Als zij een collectief ontslag doorvoeren dan is dat vaker omwille van delokalisatie.
- Sectoren met lage "sunk costs" (dat zijn vaste, niet-recupereerbare kosten) maken meer kans op delokalisatie.

Onderstaande figuur brengt die factoren schematisch in beeld.

FIGUUR 19 - Empirische determinanten van delokalisatie



1. De kapitaalsintensiviteit van een onderneming werd gemeten door de verhouding van de stock aan materiële vaste activa over de tewerkstelling.

2. De determinanten van Exit

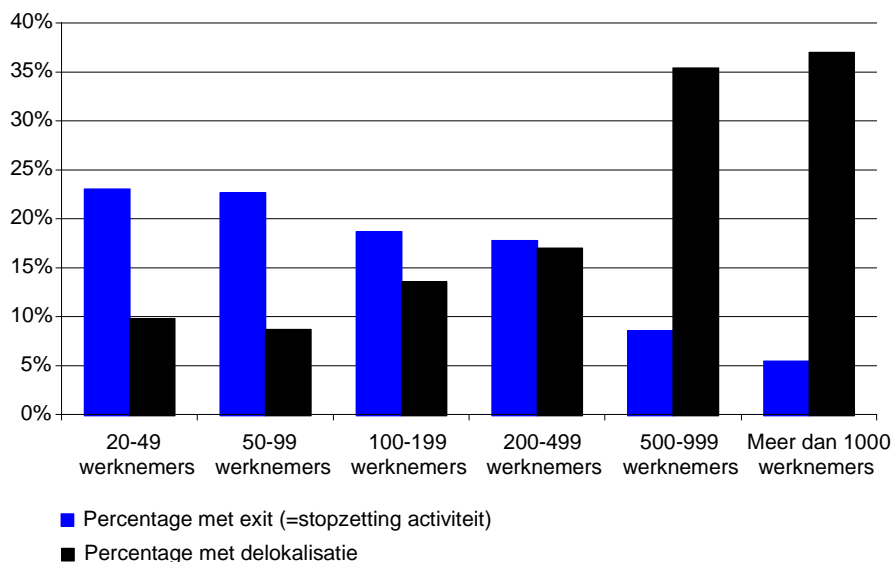
Naast de determinanten van delocalisatie werd ook ingegaan op de factoren die de kans beïnvloeden dat een onderneming haar activiteiten volledig stopzet in België. Wij spreken in dat geval ook van uittreding of exit.

Er werd vastgesteld dat importcompetitie een positieve invloed heeft op de uittreding in open industriële bedrijfstakken¹, maar dat zij vooral in gesloten bedrijfstakken de kans op uittreding verhoogt. Een toename van de import met 10% doet de kans op exit in de open sectoren toenemen met 12,4% en in de gesloten sectoren met 20,6%. Een verhoging van de export maakt de kans op uittreding kleiner in gesloten bedrijfstakken. Het onderzoek toonde aan dat kapitaalsinvesteringen en strategische niches de uittredingen in open sectoren verminderen.

De schattingen voor industriële ondernemingen met collectief ontslag tonen aan dat hoe groter en ouder een onderneming is, hoe kleiner de kans is dat zij haar activiteiten volledig stopzet. Het is niet omdat een onderneming delocalisaties doorvoerde in de periode 1990-1995, dat er meer kans op sluiting is. Ook binnen de groep met een collectief ontslag hebben kapitaalsintensieve ondernemingen een grotere overlevingskans in België.

De onderstaande figuur illustreert één van de cruciale resultaten van dit onderzoek. Terwijl een collectief ontslag vaker gepaard gaat met delocalisatie bij grote ondernemingen, leidt een collectief ontslag vaker tot de stopzetting van de activiteiten in België bij kleine ondernemingen.

FIGUUR 20 - De kans op stopzetting en delocalisatie bij industriële ondernemingen met een collectief ontslag tussen 1990 en 1996, volgens grootteklasse



Bron: Gegevens over collectief ontslag, enquête bij de vakbondsvertegenwoordigers en balanscentrale

1. Dat zijn sectoren met relatief veel in- en uitvoer.

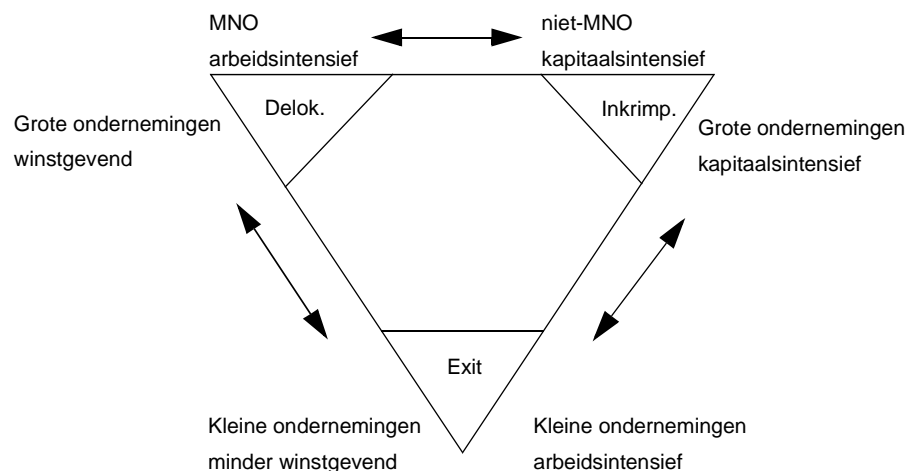
Zoals elders aangetoond in de studie, kan ook de uittrekking van KMO's veroorzaakt worden door de verplaatsing van activiteiten naar het buitenland (waarbij nationale productie vervangen wordt door invoer). In deze studie wordt enkel gesproken van een delokalisatie indien de verplaatsing van activiteiten naar het buitenland georganiseerd wordt door de onderneming zélf of haar groep. KMO's die niet behoren tot een multinationale groep zijn dikwijls niet in staat zelf dergelijke delokalisaties te organiseren.

3. Een vergelijking tussen drie vormen van rationalisatie: delokalisatie, exit en inkrimping

De onderstaande figuur is een synthese van de resultaten van het econometrisch onderzoek naar de determinanten van collectieve ontslagen met delokalisatie, stopzetting (of exit) en de overige collectieve ontslagen, die inkrimpingen genoemd werden. De drie mogelijke soorten collectief ontslag "delokalisatie", "exit" en "inkrimping" werden behandeld als elkaar uitsluitende alternatieven, wat een paarsgewijze vergelijking van de determinanten toelaat.

Delokalisaties en stopzettingen vinden, in vergelijking tot eenvoudige inkrimpingen vooral plaats in minder kapitaalsintensieve ondernemingen. In vergelijking tot zowel (partiële) delokalisaties als inkrimpingen zijn stopzettingen frequenter in kleine ondernemingen. Vooral multinationale ondernemingen gaan over tot collectieve ontslagen met delokalisatie. Hun netwerk van vestigingen geeft MNO's een strategische en ruimtelijke flexibiliteit om tot een integratie van hun netwerk te komen en zo schaalvoordelen te realiseren. De resultaten tonen ook aan dat winstgevende ondernemingen sneller overgaan tot delokalisatie. Een collectief ontslag gaat bij winstgevende ondernemingen echter zelden gepaard met een stopzetting van de activiteiten in België.

FIGUUR 21 - Kenmerken van ondernemingen met collectief ontslag met delokalisatie, inkrimping of exit



Delokalisatie is niet het belangrijkste herstructureringsproces. Delokalisatie komt immers slechts voor in 21% van de ondernemingen die één of meerdere collectieve ontslagen aangevraagd hebben. De meerderheid (79%) is overgegaan op een afbouw van de werkgelegenheid (al dan niet met stopzetting) zonder delokalisatie. De hoge loonkost heeft bedrijven tot vergaande substitutie van arbeid door kapitaal gedwongen door o.a. grootschalige automatiseringsprojecten.

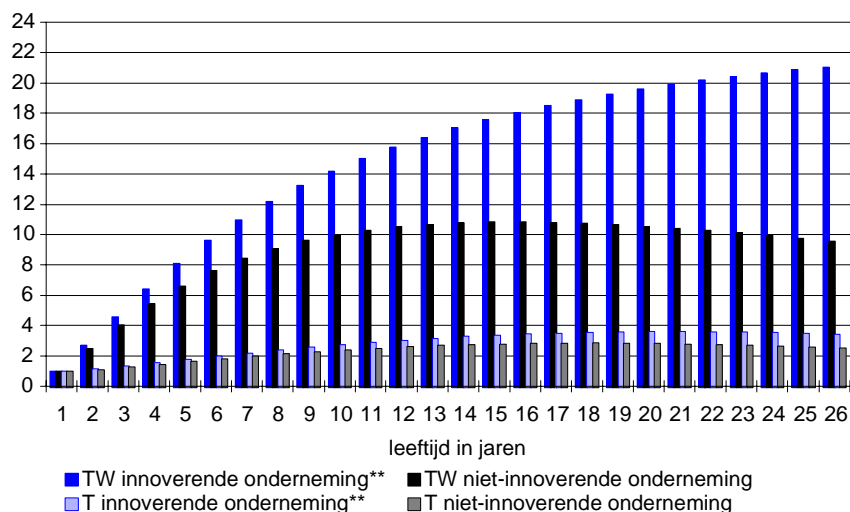
Tegenover de rationalisatie die hierboven in beeld gebracht zijn staan er echter ook belangrijke positieve aanpassingsprocessen zoals toetreding en groei van bestaande ondernemingen. Toetreding vond in de periode 1990-1995 vooral plaats door kleine uninationale ondernemingen. Opvallend is wel dat deze toetreding nu meer plaatsvindt in R&D-intensieve sectoren. De determinanten van de groei worden behandeld in de volgende sectie.

I. De determinanten van de groei van ondernemingen in België

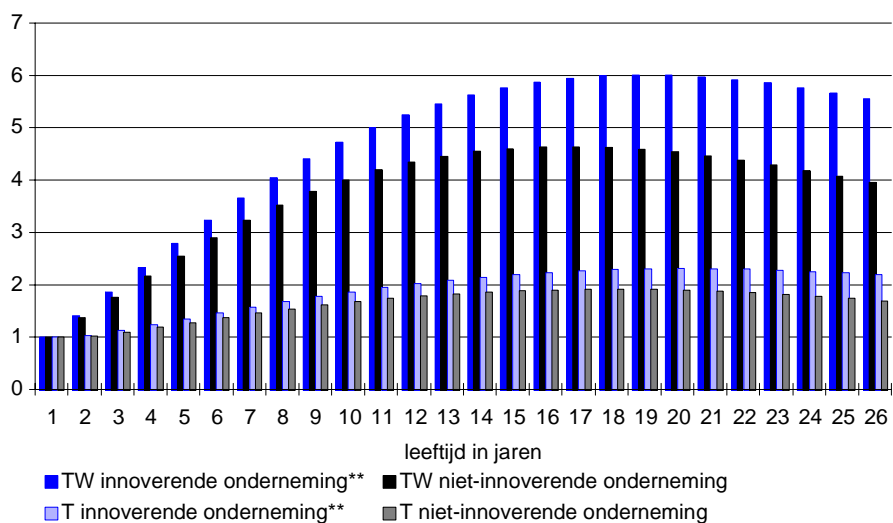
1. De levenscyclus van ondernemingen en de impact van innovatie

Op basis van de coëfficiënten van een groeiregressie voor de toegevoegde waarde en de tewerkstelling kon het activiteitenverloop van ondernemingen in België worden gesimuleerd. De activiteiten van ondernemingen uit de handel en de industrie kennen het vertraagde stijgende patroon dat kan worden verwacht vanuit de modellen van lerende ondernemingen. Daarbij kennen jonge en kleine ondernemingen, zowel in de verwerkende nijverheid als in de handel, een merkelijk grotere groei van toegevoegde waarde en productiviteit. Factoren zoals innovatie, kapitaalsintensiteit en exportgedrag werden daarbij constant gehouden. De volgende figuren tonen de resultaten van een dergelijke simulatie van de levenscyclus

FIGUUR 22 - Tijdspad van toegevoegde waarde (TW) en tewerkstelling (T) bij intensief exporterende industriële ondernemingen
(Beginjaar: $T=50$ personen, $TW=32$ miljoen)



FIGUUR 23 - Tijdsfad van toegevoegde waarde (TW) en tewerkstelling (T) bij hoofdzakelijk op de binnenlandse markt gerichte industriële ondernemingen (Beginjaar: T=50 personen, TW=32 miljoen)



Bron: simulaties op basis van een regressie van de groei (cijfers balanscentrale+DWTC-enquête)

** Enkel die ondernemingen die in de periode 1990-1996 *gecombineerde product- en procesinnovaties* realiseerden worden beschouwd als innoverende ondernemingen. 47,3% van de industriële ondernemingen in de DWTC-enquête voerden dergelijke innovaties (nieuw voor België) door.

Bij niet-innoverende industriële ondernemingen is er ook een *afname* van de activiteit (in België) vanaf een zekere leeftijd. De toegevoegde waarde bereikt een hoogtepunt tussen het 14de en het 18de levensjaar bij industriële ondernemingen zonder gecombineerde product- en procesinnovaties. Bij industriële ondernemingen die wél dergelijke innovaties doorvoerden, wordt dat hoogtepunt niet voor het 20ste jaar bereikt. Bij innoverende ondernemingen die meer dan 50% van hun omzet exporteren, ligt het hoogtepunt heel wat verder dan de leeftijd tot waar wij ons kunnen uitspreken: 26 jaar.

In de periode 1990-1996 realiseerde naar eigen zeggen 58,5% van de respondenten in de verwerkende nijverheid pure productinnovaties (nieuw voor België), 53,1% realiseerde pure procesinnovaties, terwijl 47,3% gecombineerde product- en procesinnovaties (nieuw voor België) realiseerde. Gecombineerde product- en procesinnovaties zijn productinnovaties die gepaard gaan met een technologische of organisatorische verandering. Om het nieuwe product te kunnen maken is het nodig om de productiemethode te veranderen. Dergelijke innovaties zijn radicaler dan pure productinnovaties, waarbij het productieproces hetzelfde blijft. Daarom worden in de figuur enkel industriële ondernemingen met gecombineerde product en procesinnovaties als innoverende ondernemingen beschouwd.

Vergeleken met niet-innoverende industriële ondernemingen, kenden industriële ondernemingen met gecombineerde product- en procesinnovaties jaarlijks een extra groei van 5,1% (met standaardfout 1,5%) voor de toegevoegde waarde en 2% (met standaardfout 0,8%) voor de tewerkstelling in de periode 1990-1996. Het jaarlijkse groei-effect op de toegevoegde waarde van die radicale vorm van innoveren was, met 7,5% (met standaardfout 1,7%) tegenover 3% (met standaardfout 1,7%), merkelijk groter bij ondernemingen die hoofdzakelijk op export zijn gericht dan bij ondernemingen die hoofdzakelijk op de binnenlandse markt zijn gericht.

Ondernemingen met enkel productinnovaties waarvoor geen nieuwe processen nodig zijn, onderscheidden zich niet van niet-innoverende ondernemingen in groeiprestaties. Pure procesinnovaties hebben een positief effect op de groei van de handel. Bij de intensief exporterende industriële ondernemingen, leidden zij tot een extra jaarlijkse groei van de tewerkstelling van 3,2%.

2. De impact van kapitaalsintensiteit

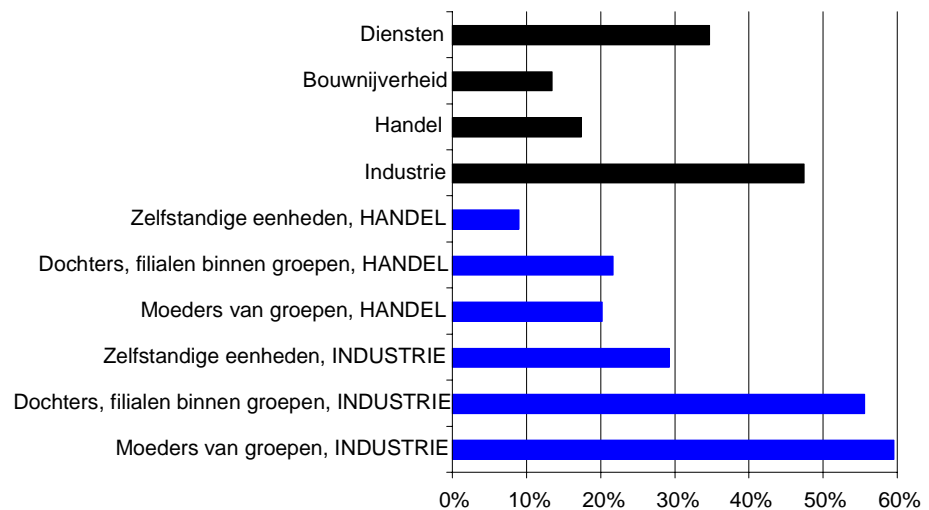
In overeenstemming met het remmend effect van een hoge kapitaalsintensiteit en hoge sunk costs op delocalisaties, werd aangetoond dat kapitaalsintensieve ondernemingen significant betere groeiprestaties neerzetten in België. Wanneer uitsluitend gewerkt wordt met ondernemingen die een collectief ontslag kenden, dan groeien kapitaalsintensieve ondernemingen niet sneller. Dat wijst erop dat kapitaalsintensieve ondernemingen een lagere kans op collectief ontslag hebben.

Binnen dezelfde onderneming heeft een verhoging van de kapitaalsintensiteit steeds een gunstig effect op de groei en overlevingskansen. Een dergelijke verhoging van de kapitaalsintensiteit wijst ofwel op nieuwe investeringen in materiële vaste activa of op ontslagen waarbij de verhouding kapitaal - arbeid terug verbetert.

3. Een afruil tussen bestuurlijke onafhankelijkheid en groeikansen voor industriële ondernemingen

Uit verschillende resultaten blijkt het bestaan van een afruil tussen bestuurlijke onafhankelijkheid en groeikansen voor industriële ondernemingen. Zelfstandige eenheden zijn minder kapitaalsintensief, minder exportintensief en zijn minder geneigd om te innoveren (met uitzondering van procesinnovaties). Voor een industriële onderneming betekent groepslidmaatschap, (in België betekent dat bijna altijd deel uitmaken van een internationaal netwerk van ondernemingen), waarschijnlijk een eenvoudiger toegang tot kapitaal, innovatie en exportmarkten. Ook binnen de groep industriële ondernemingen met een collectief ontslag hebben multinationale ondernemingen een significant grotere tewerkstellingsgroei dan puur Belgische ondernemingen. Dergelijke verbanden werden niet teruggevonden voor handelsondernemingen.

FIGUUR 24 - De frequentie van gecombineerde product- en procesinnovaties bij de respondenten van de DWTC-enquête volgens sector en groepslidmaatschap



Bron: DWTC-enquête

4. De rol van het opleidingsniveau van het personeel

Er werd een positieve correlatie gevonden tussen het opleidingsniveau van het personeel en de kans dat een onderneming gecombineerde product- en procesinnovaties doorvoerde. Het aandeel hoger geschoolden is positief gecorreleerd met de kans op gecombineerde product- en procesinnovaties, terwijl het aandeel van het personeel dat maximaal lager secundair geschoold is negatief gecorreleerd is met de kans op dergelijke innovaties in de periode 1990-1996.

Een andere indicatie voor het belang van opleiding van het personeel in de industrie wordt gegeven door de snelle opmars van het aandeel hoger geschoolden in de industriële tewerkstelling, zelfs in verhouding tot de andere sectoren. Het aandeel van de industrie in de totale tewerkstelling van lager of lager secundair geschoolden is in de periode 1993-1998 gedaald van 65% naar 57% bij mannen en van 38% tot 32% bij vrouwen¹. Daarentegen is het aandeel van de industrie in de totale tewerkstelling van hoger geschoolden in dezelfde periode *gestegen* van 13% tot 16% bij vrouwen en constant gebleven op 36% bij mannen.

Het algemeen beeld dat vaak geschetst wordt over desindustrialisering moet dus gerelativeerd worden. De industrie is relatief belangrijker geworden voor de tewerkstelling van hoger geschoolden. De tertiaarisering lijkt in de periode 1993-1998 in België vooral te slaan op de lager geschoolden. De industrie heeft ongetwijfeld meer en meer nood aan hoger geschoolden, zowel om de complexer wordende processen te kunnen beheersen als om innovaties door te voeren². De

1. Deze cijfers zijn afkomstig van de steekproefenquête naar de beroepsbevolking (NIS)

2. Een stuk van de verklaring ligt ook in het uitbesteden van activiteiten zoals (industriële) reiniging e.d. aan gespecialiseerde dienstenondernemingen.

groter wordende behoefte van de industriële ondernemingen in België aan hoog geschoold personeel is een nieuw gegeven, dat zowel wijst op de vitaliteit van een aantal industriële ondernemingen als op hun behoefte aan innovatie en de beheersing van complexe processen.

J. Beleidsconclusies

Met de resultaten van het onderzoek kunnen een aantal algemene conclusies geformuleerd worden over de context, de voorspelbaarheid en de gevolgen van delokalisaties en over de determinanten van de dynamiek van ondernemingen (toetreding, groei, uittreding). Tot slot worden enkele beleidsuggesties geformuleerd op basis van dit onderzoek.

1. De algemene context en beleidshouding

De transfer van activiteiten naar het buitenland gebeurt in het kader van een toenemende organisatie van de productie op Europese schaal. De creatie van de eenheidsmarkt, de afbouw van de handelsbelemmeringen met Oost-Europa en de verlaging van de transportkosten hebben heel wat multinationals in het voorbije decennium ertoe aangezet hun productiewijze te herzien. Centraal daarin staan de realisatie van schaalvoordelen in de kerntaken van de onderneming en de afbouw van de doublering in de productie in meerdere landen.

In plaats van alle schakels in de productie te herhalen in verschillende landen van de Europese Unie, wordt het aantal vestigingen drastisch teruggebracht en specialiseren de overblijvende vestigingen zich in één onderdeel van de productie. Niet-kerntaken worden uitbesteed aan andere Europese ondernemingen. Daarbij wordt de totale productie gehandhaafd of zelfs verhoogd, maar het aantal werknemers daalt en de productiviteit stijgt.

Dat proces is ook zichtbaar in België. In de periode 1990-1996 is het aantal industriële vestigingen van buitenlandse multinationals in België gedaald. Ook hun tewerkstelling is gedaald, terwijl er bij de Belgische ondernemingen een nettogroei van de industriële tewerkstelling gerealiseerd werd. Toch is het aandeel van buitenlandse multinationals in de totale toegevoegde waarde gestegen. Het aantal vestigingen van multinationals neemt dus af, maar hun belang voor de creatie van toegevoegde waarde neemt toe. Er kon worden aangetoond dat delokalisaties, zowel met een collectief ontslag als zonder, waarschijnlijker zijn binnen multinationale groepen. Binnen zo'n groep bestaat al een netwerk van buitenlandse ondernemingen en contacten, wat het overbrengen van productie (en innovaties) vergemakkelijkt.

Op beleidsniveau moet er bijgevolg voldoende aandacht besteed worden aan de reeds gevestigde multinationale ondernemingen in België. Door het belang van die ondernemingen voor de industriële werkgelegenheid en toegevoegde waardecreatie, is het in stand houden van de activiteit van buitenlandse MNO's een even belangrijke prioriteit als het aantrekken van nieuwe buitenlandse ondernemingen.

De landen waarnaar industriële activiteiten verhuizen, zijn meestal geen verre landen met erg lage loonkosten. In de periode 1990-1995 gingen delokalisaties met een collectief ontslag in België vooral richting Frankrijk, Italië, Groot-Brittannië en het nabije Oost-Europa. Dienstenactiviteiten verhuizen vooral naar Nederland en de Angelsaksische landen.

Aangezien het onwaarschijnlijk is dat dit proces op korte tijd stilvalt, kunnen nog delokalisaties verwacht worden. Daarbij kunnen steeds grotere industriële eenheden getroffen worden. Delokalisatie is echter geen eenrichtingsverkeer. Het zullen niet altijd de Belgische vestigingen zijn die het onderspit delven. Onze buurlanden worden net zo goed getroffen door dat fenomeen. Die situatie gaf al aanleiding tot concurrentie tussen de landen van de Europese Unie via subsidies en fiscale voordelen.

Subsidies en fiscale voordelen aanbieden om vestigingen van multinationals te behouden of aan te trekken, vertekent de concurrentie en is een weinig loyale houding op Europees niveau. Als de Europese Unie er niet in slaagt om concurrentievervalsende subsidies en fiscale regelingen af te bouwen blijft het natuurlijk een "second best" instrument op nationaal of gewestelijk niveau. Toch is een algemene loonkostdaling te verkiezen boven bedrijfsspecifieke subsidies of fiscale regelingen. Dat is zeker zo voor de vele KMO's, waarvan de doorgroeimogelijkheden erg belangrijk zijn voor de Belgische tewerkstellingsgroei.

Hoge loonkosten zijn een belangrijk motief voor delokalisaties met collectief ontslag. In 51% van alle collectieve ontslagen met delokalisatie, die in het totaal iets meer dan 17000 banen kostten in de periode 1990-1995, zijn de loonkosten in België één van de drie hoofdmotieven. Naast de loonkosten kan ook verwezen worden naar het belang van het verder uitbouwen van een duurzame infrastructuur (havens, spoorwegen, goedkope elektriciteit en communicatie...), goede kadervoorwaarden en een stabiele en proactieve¹ regelgeving. Ook dat zijn vestigingsfactoren die de overheid kan beïnvloeden.

Alhoewel de loonkosten, naast herstructurering van de productie, het belangrijkste motief vormen voor delokalisatie met collectief ontslag en voor uitbestedingen van activiteiten aan buitenlandse ondernemingen, is het niet het belangrijkste motief voor investeringen van Belgische ondernemingen in het buitenland. Deze investeringen blijven hoofdzakelijk gericht op de toegang tot nieuwe markten voor de ondernemingen. Gezien de gunstige groeiprestaties in België van ondernemingen met investeringen in het buitenland maken deze investeringen zeker deel uit hun optimale groeistrategie. Ondernemingen met investeringen in het buitenland brengen vaker innovaties over naar het buitenland. Dit weerspiegelt echter enkel dat zij ook meer innoveren dan andere ondernemingen, wat, zoals aangetoond in de studie, in hoge mate bevorderlijk is voor de groei van hun activiteiten in België.

1. Bij een proactieve regelgeving geeft de overheid aan onder welke randvoorwaarden kan gewerkt worden (inzake sociale en fiscale regelgeving, vrijwaring van de vrije concurrentie, faire toegang tot netwerken, energie en infrastructuur, te respecteren milieu- en geluidsnormen, ...) maar hebben de ondernemingen de ruimte om zelf daarvoor de instrumenten te bepalen.

2. Het voorspellen en voorkomen van delokalisaties en stopzettingen

Op het niveau van een onderneming is de kans op een delokalisatie (niet het exacte moment) vrij goed bepaalbaar. De eerste kandidaten voor de delokalisaties met een collectief ontslag (al dan niet met de sluiting van een aantal vestigingen) zijn ondernemingen die deel uitmaken van een multinationale groep en een arbeidsintensief productieproces hebben om een sterk gestandaardiseerd goed te produceren. Factoren die de kans op delokalisaties of stopzetting van activiteiten verlagen, zijn investeringen in materiële vaste activa en een grote variabiliteit van de omzet¹.

Er komen echter ook frequent delokalisaties voor die niet leiden tot een daling van de totale tewerkstelling in de onderneming in België. Dergelijke (zachtere) delokalisaties zijn waarschijnlijker in ondernemingen met hoge winsten, met innovaties in België en met investeringen in het buitenland.

In kleinere ondernemingen, ondernemingen met een kleine winstgevendheid en ondernemingen die geen deel uitmaken van een internationale groep, is een delokalisatie minder waarschijnlijk. Daar staat echter tegenover dat dergelijke ondernemingen meer kans hebben op stopzetting van de activiteiten zonder delokalisatie. Dit onderzoek geeft aan dat stopzettingen ook vaak te situeren zijn binnen de context van toegenomen internationale concurrentie. Zo leidt een toename van de invoer tot een groter aantal stopzettingen in de overeenstemmende sector.

Het onderzoek naar de factoren die de kans op delokalisatie of stopzetting bepalen, mag niet verward worden met het onderzoek naar de instrumenten om tewerkstellingsverlies te vermijden. Lidmaatschap van een multinationale groep of directe investeringen in het buitenland, vergroten weliswaar de kans op delokalisatie, maar mogen niet zomaar afgeraden worden. Wel in tegendeel. Ondernemingen met investeringen in het buitenland kenden een grotere tewerkstellingsgroei in België. Deel uitmaken van een multinationale groep heeft een stimulerend effect op de innovatie, de kapitaalsintensiteit, exportgerichtheid en productiviteitsgroei van industriële ondernemingen in België.

Het is de vraag of het proberen voorkomen van delokalisaties een goede strategie is. Dat is niet het geval als er geen allianties worden aangegaan met buitenlandse ondernemingen of als er niet geïnnoveerd wordt. Zo'n strategie leidt op termijn enkel tot de afbouw van de productie en de stopzetting van de activiteiten. Een delokalisatie kan wel vermeden worden met instrumenten op ondernemingsniveau. Wij denken hierbij aan het verhogen van de kapitaalsintensiteit van de productie (investeringen in machines en andere activa) en het overschakelen naar innovatieve producten waarvan het productieproces nog niet volledig gestandaardiseerd is.

1. Hoe groter de variabiliteit van de omzet, hoe groter namelijk de optiewaarde van het uitstellen van delokalisaties, die immers vaak investeringen in nieuwe productie-eenheden vereisen.

3. Innovatie, internationale allianties en het doorgroeien van jonge ondernemingen als motor van de groei

Industriële ondernemingen die gecombineerde product- en procesinnovaties¹ realiseerden, kenden in de periode 1990-1996 een gemiddelde jaarlijkse groei van de toegevoegde waarde die 5% hoger lag dan bij niet-innoverende ondernemingen. Dergelijke innovaties zijn vooral belangrijk voor de groei in industriële ondernemingen die meer dan 50% van hun omzet exporteren. Zij leidden er tot een extra groei van 7,5% in toegevoegde waarde.

Dat wijst op het grote belang van innovatie voor de groei van Belgische ondernemingen. De kans dat een onderneming gecombineerde product- en procesinnovaties doorvoert, is positief verbonden met het opleidingsniveau van haar personeel en de mate waarin zij exporteert. Ondernemingen die deel uitmaken van een (buitenlandse of Belgische) groep voeren vaker gecombineerde product- en procesinnovaties door in België.

Opmerkelijk is ook dat de groei van de toegevoegde waarde (niet van de tewerkstelling) bij industriële ondernemingen die deel uitmaken van een groep groter is dan bij zelfstandige eenheden van gelijke grootte en leeftijd. Dat is een extra voordeel, naast de reeds gunstige effecten van meer innovatie, een hogere kapitaalsintensiteit en exportgerichtheid. Deel uitmaken van een groep (in de context van de Belgische industrie bijna altijd een internationale groep) zorgt voor een gunstig groei-effect ondanks de grotere kans op delocalisaties.

De resultaten van de DWTC-enquête gaven ook aan dat dochters van buitenlandse groepen zeer vaak geen bevoegdheid hebben over investeringen in het buitenland of in België. Daardoor kan gesteld worden dat er voor industriële ondernemingen in België die niet in staat zijn zelf een internationaal netwerk van vestigingen op te zetten, vaak een afruil bestaat tussen groeien, wat aansluiting bij een internationale groep impliceert, en het behouden van de bestuurlijke onafhankelijkheid. Een grote afstand tussen het buitenlandse topmanagement en het Belgisch personeel kan ertoe leiden dat delocalisaties en rationalisaties sneller plaatsvinden. Dat is goed voor de gemiddelde productiviteit van investeringen en productie in de betreffende ondernemingen, maar het totale volume aan investeringen in België kan daardoor suboptimaal zijn.

Het onderzoek naar de determinanten van de groei van ondernemingen bracht naar voor dat kleine en jonge ondernemingen in de industrie en de handel een grotere gemiddelde groei van toegevoegde waarde en tewerkstelling realiseerden. Tegelijkertijd is er evenwel bij kleine en jonge ondernemingen een grotere kans op stopzetting. Die effecten passen binnen de theorie over lerende ondernemingen. Volgens die theorie groeien jonge ondernemingen meer omdat zij meer productiviteitswinsten kunnen realiseren.

1. Dat zijn productinnovaties die de implementatie van nieuwe processen vereisen. De innovaties waarover wij het hebben zijn "nieuw voor België".

De bijdrage tot de totale tewerkstellingsgroei van nieuwe ondernemingen komt daardoor niet alleen van de creaties zelf, een effect dat voor een groot deel teniet gedaan wordt door evenveel stopzettingen. De hogere tewerkstelling komt vooral van die nieuwe ondernemingen die erin slagen door te groeien. Zowel het aantal nieuwe starters, en hun overlevingskansen als de factoren die de doorgroei van potentiëel succesvolle kleine ondernemingen belemmeren, zijn dus van belang voor de globale groei.

4. Enkele concrete suggesties

Als België zijn grootschalige industriële vestigingen wil behouden, dan zijn de mogelijkheden tot ruimtelijke expansie belangrijk. Vestigingen die niet meer kunnen uitbreiden, maken meer kans op een delokalisatie naar een andere vestiging in het Europees netwerk van multinationals. Ook de fysieke kosten voor vervoer van grondstoffen, halffabrikaten en eindproducten blijven belangrijk, omdat de productie wellicht nog sterker internationaal georganiseerd zal worden. Dat vereist een goede infrastructuur van havens, water- en (spoor)wegen.

Voor diensten en minder grootschalige industriële activiteiten, waar stopzettingen en inkrimping vaak nijpender zijn dan georganiseerde delokalisaties, zijn vestigingsfactoren zoals de loonkosten en een stabiele, duidelijke en proactieve regelgeving veel belangrijker.

Een vestigingsfactor die altijd belangrijk is, is het vermogen van ondernemingen om innovaties in producten en processen door te voeren. Het belang van *gecombineerde product- en procesinnovaties* voor de groei van industriële ondernemingen werd duidelijk aangetoond. Uit de studie blijkt ook dat het opleidingsniveau van het personeel een positieve invloed heeft op de kans op dergelijke innovaties. Als een onderneming met een hoog aandeel laaggeschoolden en/of arbeiders er echter toch in slaagt te innoveren en intensief te exporteren, dan heeft ook zij grotere groeikansen. Dat impliceert dat niet alleen het opleidingsniveau van het personeel op zich, maar ook het klimaat binnen ondernemingen, de openheid en de permanente vorming van het hele personeel (dus ook de laaggeschoolden) van belang is.

Eén van de belangrijkste redenen om geïnteresseerd te zijn in de aanwezigheid van multinationals is juist dat Belgische ondernemingen die, als moeder of dochter opereren binnen dergelijke multinationale groepen meer aan innovatie (nieuw voor België) doen dan zelfstandig opererende Belgische ondernemingen. In die ondernemingen is er ook een hogere productiviteitsgroei dan in de niet multinationale ondernemingen.

Dat leidt tot een belangrijke paradox. Om haar groeikansen op termijn te behouden is een industriële onderneming in België wel verplicht aansluiting te zoeken bij een internationale groep of zelf een internationale groep uit te bouwen. Zij profiteert zo van een internationaal netwerk dat zowel innovatie, export als de financiering van investeringen vergemakkelijkt. Tegelijk toonde de studie echter aan dat Belgische ondernemingen die deel uitmaken van buitenlandse multinationale groepen vaak geen bevoegdheid meer hebben over belangrijke investeringen in het buitenland en in België.

Een uitweg uit dat dilemma is de Belgische kaderleden en werknemers aanzetten tot een grote betrokkenheid bij het bestuur van hun onderneming en dat van hun buitenlandse moeders. Dat kan door de participatie van werknemers in het kapitaal van hun onderneming te stimuleren¹.

Een andere uitweg is de (internationale) doorgroei van de meestal puur Belgische KMO's te bevorderen. Zij zouden kunnen aangemoedigd worden zich meer te richten naar het buitenland voor verkoop en investeringen, en zich voor de financiering van hun expansie sneller te wenden tot de beurs.

Om de huidige vestigingen van MNO's in België te behouden, alsook om nieuwe internationale investeringen aan te trekken, kan gesteld worden dat de volgende factoren belangrijk zijn:

- Het creëren van kadervoorwaarden en loonkosten die de vergelijking met onze Europese handelspartners kunnen doorstaan.
- Een uitgebreide en efficiënte infrastructuur ter beschikking stellen aan het bedrijfsleven.
- Een goede opleiding en continue bijscholing van werknemers bevorderen om meer innovaties binnen ondernemingen aan te moedigen.
- Een stabiele, efficiënte en duidelijke regelgeving bereiken en behouden.
- Werknemers bij het bestuur van de onderneming betrekken door o.m. participatie in het kapitaal of aandelenopties.

1. De werknemersparticipatie, waarbij werknemers participaties in de winst kunnen laten uitbetalen in de vorm van aandelen, is daarbij minder risicovol en daardoor meer algemeen toepasbaar dan het geven van aandelenopties. Bovendien geven aandelen stemrecht in de algemene vergadering, opties niet.

