

2016-12-16

PERSMEDEDELING

Drie gewesten, drie economieën?

(Artikel voor het Economisch Tijdschrift van december 2016)

Zijn de productiestructuren in Vlaanderen, Wallonië en Brussel onderling verbonden of werken ze daarentegen doorgaans onafhankelijk van elkaar? In dit artikel wordt ingegaan op het handelsverkeer tussen de drie gewesten en wordt nagegaan hoe groot de gewestelijke barrières in België zijn. Een handelsrelatie aanknopen met een in een ander gewest gelegen bedrijf brengt inderdaad extra kosten met zich. Volgens de ramingen komt zulks neer op een extra impliciete afstand tussen het 'klant'- en het 'leveranciers'-bedrijf die kan oplopen tot 30 kilometer.

Die intergewestelijke barrières spelen voornamelijk voor het dienstenverkeer. De reglementaire, taal- en culturele componenten oefenen er ook een meer uitgesproken invloed uit. De handel in industriële goederen, daarentegen, die universeler van aard is, heeft niet af te rekenen met enige significante belemmering.

De omvang van de gewestelijke handelsbetrekkingen varieert van gewest tot gewest. Uit de ramingen blijkt dat een Vlaamse onderneming te kampen heeft met een impliciete barrière van 10 kilometer wanneer ze iets aan een Waalse onderneming wil verkopen. Een Waalse leverancier die een professionele klant wil vinden in Vlaanderen heeft dan weer af te rekenen met een impliciete belemmering van 30 kilometer. Voor zijn consumptie of voor zijn exportgerichte productie is Vlaanderen dus minder dan Wallonië en Brussel aangewezen op de waarde gecreëerd in de twee andere gewesten. Het geval Brussel is enigszins bijzonder, want zijn ondernemingen spelen vaak de rol van intermediair in de diverse economische subnetwerken.

De ligging in een gewest is uiteraard niet de enige factor die de economische relaties tussen een 'leveranciers'- en een 'klant'-bedrijf beïnvloedt. Die betrekkingen worden in de eerste plaats bepaald door hun geografische afstand, los van hun respectievelijke gewesten. Economische factoren, zoals hun grootte, hun bedrijfstak, hun eventuele financiële banden of het behoren tot hetzelfde economisch subnetwerk spelen eveneens een cruciale rol. In dat opzicht wijst een cartografie van de subnetwerken op het bestaan van een aantal gebieden waarin het handelsverkeer intenser is.

Het is echter zeker dat intergewestelijke barrières het handelsverkeer tussen de diverse gewesten niet verhinderen. Een bedrijf op twee in België verkoopt aan professionele klanten uit ander gewesten. Algemeen maakt elk gewest deel uit van de uitvoerproductieketens van de twee andere gewesten. Bovendien wordt 7 % van de Vlaamse toegevoegde waarde geïnvesteerd of geconsumeerd door de huishoudens of de overheid van de twee andere gewesten. Voor Vlaanderen is het gewicht van de Waalse markt trouwens vergelijkbaar met dat van de Duitsland of Frankrijk en het komt uit boven dat van de Nederlandse markt. Voor Wallonië en Brussel tekent de intergewestelijke markt respectievelijk voor 9 % en 40 % van de gecreëerde toegevoegde waarde. Het gewicht ervan overschrijdt er het belang van de Duitse en Franse markt samen. In dat verband dient vermeld te worden dat Vlaanderen op bijna alle buitenlandse afzetmarkten meer toegevoegde waarde uitvoert dan Wallonië. Het contrast tussen de geografische verdelingen van de uitvoer van die twee gewesten is echter opmerkelijk.