

Gedrag van de Belgische bedrijven tegen de achtergrond van de mondialisering: lessen uit het colloquium « International Trade: Threats and Opportunities in a Globalised World »

E. Dhyne
L. Dresse
C. Fuss
Ch. Piette

Inleiding

De buitenlandse handel en de investeringen in het buitenland zijn reeds geruime tijd een belangrijk onderzoeksveld voor economen. De voorbije twintig jaar is de aandacht voor die thema's zelfs aanzienlijk toegenomen, in het kielzog van een ongekennde expansie van het internationaal handelsverkeer en de buitenlandse directe investeringen (BDI), en van het toenemend belang van een aantal opkomende economieën.

Een en ander heeft belangrijke gevolgen voor de industrielanden. De bedrijven kunnen er profijt trekken van nieuwe afzetmarkten, maar ze hebben op dit ogenblik ook te kampen met de concurrentie van producten die worden vervaardigd in landen met aanzienlijk lagere arbeidskosten. Vaak noopt die concurrentie hen ertoe de structuur van hun activiteiten te herbekijken, door geleidelijk af te stappen van de productie van arbeidsintensieve gestandaardiseerde goederen en zich toe te spitsen op producten die meer geavanceerde technologieën bevatten en dus minder onderhevig zijn aan de concurrentie van de lagekostenlanden. Bij wijze van alternatief delen ze hun productieprocessen internationaal op om de kosten van de intermediaire productie te reduceren door gebruik te maken van de voordelen van verschillende

vestigingsplaatsen. Dergelijke strategieën leiden uiteraard tot niet te verwaarlozen verschuivingen in de structuur van de arbeidsmarkt; die verschuivingen kunnen nadelig blijken, vooral voor laaggeschoolde werknemers. Deze wijzigingen in de wereldeconomie en het feit dat de industrielanden zich eraan moeten aanpassen, vergen derhalve afdoende reacties, zowel vanwege bedrijven als vanwege werknemers en beleidsmakers.

Deze problematiek komt zeer sterk tot uiting in België, een land met een zeer hoge openheidsgraad. België's economische ontwikkeling hangt hierdoor nauw samen met de concurrentiekracht van de op zijn grondgebied gevestigde bedrijven en met hun vermogen om zich aan het verloop van de mondiale vraag en concurrentie aan te passen.

Deze verschillende aspecten worden meestal geanalyseerd aan de hand van macro-economische of sectorgegevens. Het concurrentievermogen van de economie wordt bijvoorbeeld vaak beoordeeld op basis van indicatoren voor de prestaties op de uitvoermarkten of van statistische reeksen betreffende het verloop van de loonkosten en de producentenprijzen. Zoals is gebleken uit een in juni 2010 in dit Tijdschrift verschenen artikel over de positie van België in de wereldeconomie, wordt het verloop van

de marktaandeelen niet enkel verklaard door factoren die verband houden met de productiekosten, bijvoorbeeld de relatieve loonkosten⁽¹⁾. Aan de uitvoerresultaten wordt met andere woorden ook bijgedragen door elementen van het niet-prijsconcurrentievermogen. Nog steeds volgens een geaggregeerde benadering worden het innovatiepotentieel en de investeringen in menselijk kapitaal – twee elementen die essentieel zijn voor een aanpassing aan gewijzigde comparatieve voordelen – dan weer gemeten aan de hand van de uitgaven voor R&D of via het aantal werknemers die een permanente opleiding volgen.

Een geaggregeerde analyse verschaft echter een onvolledig beeld van de factoren die bepalend zijn voor het concurrentievermogen van een economie. Aangezien structurele elementen vaak verankerd zijn in bedrijfsspecifieke kenmerken van de bedrijven, tracht de wetenschappelijke literatuur in dit domein vooral inzicht te verwerven in de verschillen tussen bedrijven op het vlak van internationaliseringsstrategieën en resultaten op de buitenlandse markten. Theoretisch onderzoek heeft duidelijk gemaakt dat het gedrag van bedrijven bij de keuze voor internationalisering onder meer afhankelijk is van hun productiviteitsniveau. De in dat kader ontworpen modellen kunnen bijvoorbeeld verklaren waarom binnen eenzelfde bedrijfstak sommige bedrijven exporteren, terwijl andere hun producten enkel op de binnenlandse markt verkopen. Om de geldigheid en de voorspellingen van die theoretische modellen te beoordelen, zijn onderzoekers micro-economische databanken beginnen te gebruiken, die gedetailleerde gegevens op bedrijfsniveau bevatten, maar ook informatie over de landen waarmee deze bedrijven handel drijven en zelfs over de producten die ze op de internationale markten verhandelen.

Aangezien een micro-economische benadering nuttig is om een beter inzicht te verwerven in de oorzaken en de gevolgen van de mondialisering, heeft de Bank het onderzoek ter zake willen bevorderen door er de editie 2010 van haar tweejaarlijks colloquium aan te wijden. Dit colloquium werd op 14 en 15 oktober 2010 in Brussel gehouden onder de titel «International Trade: Threats and Opportunities in a Globalised World».

Dit artikel heeft tot doel de voornaamste empirische bevindingen toe te lichten, en aanbevelingen over de economischbeleidskoers te formuleren die uit de werkzaamheden in dat kader kunnen worden afgeleid. In eerste instantie wordt in het hieronder volgende deel teruggeblikt op de gestileerde feiten die uit eerder empirisch onderzoek naar voren komen.

1. Internationalisering van de bedrijven: enkele gestileerde feiten

De afgelopen vijftien jaar hebben tal van studies het gedrag en de kenmerken van de exportbedrijven in kaart gebracht (bv. voor de Verenigde Staten Bernard en Jensen, 1995, 1999, 2004, Aw en Hwang, 1995, Bernard, Eaton, Jensen en Kortum, 2003, Bernard, Jensen en Schott, 2005; voor Frankrijk Eaton, Kortum en Kramarz, 2004; voor België Muûls en Pisu, 2007, en op Europees niveau Mayer en Ottaviano, 2007). Deze studies berusten op theoretische modellen waarin rekening wordt gehouden met de heterogeniteit binnen de ondernemingspopulatie en waarin wordt afgestapt van de doorgaans in de macro-economische benaderingen gehanteerde, vereenvoudigende hypothese van het bestaan van een typeonderneming waarvan het gedrag representatief wordt geacht voor de hele sector of voor de hele economie. Op basis van empirisch onderzoek naar de internationalisering van bedrijven kunnen een aantal gestileerde feiten worden onderscheiden. Daarvan worden er drie

TABEL 1 KENMERKEN VAN DE INTERNATIONAAL ACTIEVE BEDRIJVEN

(verschillen in % t.o.v. bedrijven die enkel op de binnenlandse markt actief zijn⁽¹⁾)

Internationaliseringsgraad	Werkgelegenheid	Toegevoegde waarde	Arbeidsproductiviteit ⁽²⁾
Bedrijven die enkel actief zijn in de internationale handel			
Exportierend	20	32	13
Importierend	44	57	17
Zowel exportierend als importierend	96	111	25
Belgische multinationals			
Zonder internationale handelsactiviteit	128	149	33
Exportierend	148	181	46
Importierend	172	206	50
Zowel exportierend als importierend	224	260	58
Dochterondernemingen van buitenlandse multinationals			
Zonder internationale handelsactiviteit	133	172	49
Exportierend	153	204	62
Importierend	177	229	66
Zowel exportierend als importierend	229	283	74

Bron: NBB.

(1) Resultaten van regressies over de periode 1995-2005.

(2) Na controle voor verschillen qua grootte.

(1) Zie Baugnet et al. 2010.

toegelicht, voornamelijk aan de hand van gegevens voor België. Deze resultaten stemmen overeen met die voor andere geavanceerde economieën.

Ten eerste wijken de kenmerken van de op de internationale markten actieve bedrijven aanzienlijk af van die van de bedrijven die enkel op de binnenlandse markt opereren. Op grond van een analyse van de micro-economische informatie over de Belgische bedrijven uit de verwerkende nijverheid die hun jaarrekening volgens het volledige schema neerleggen, kunnen bedrijven worden gerangschikt volgens hun graad van internationalisering. Het blijkt meer bepaald dat hoe actiever een onderneming is op de internationale markten, hetzij via het handelsverkeer, hetzij via BDI, hoe groter en productiever ze is. Vergeleken met het gemiddelde personeelsbestand van een uitsluitend op de binnenlandse markt gericht bedrijf, namelijk 35 personen in het onderzochte staal, ligt het aantal werknemers in bedrijven die zowel actief zijn in de export als in de import en in bedrijven die deel uitmaken van een buitenlandse multinational respectievelijk 96 en 133 % hoger. In de veronderstelling dat een multinationale onderneming eveneens in uitvoer en invoer actief is, ligt het personeelsbestand er gemiddeld 229 % hoger dan in binnenlandse bedrijven. Inzake arbeidsproductiviteit belopen de verschillen respectievelijk 25 en 49 %, of 74 % voor een buitenlandse multinational die zowel uitvoert als invoert. Behalve wat

omvang en productiviteit betreft, verschillen de op de internationale markten actieve bedrijven ook nog van de louter binnenlands georiënteerde bedrijven op het vlak van kapitaalintensiteit, loonpeil en inspanningen inzake onderzoek en ontwikkeling.

Ten tweede neemt een beperkt aantal exportbedrijven een aanzienlijk gedeelte van de uitvoer voor zijn rekening. De zogenoemde «superstars» zijn heel groot, erg productief en voeren heel wat verschillende producten uit naar tal van bestemmingen. Dat is gebleken uit onder meer het onderzoek van Bernard, Van Beveren en Vandenbussche (2010). Deze studie telde, voor het jaar 2005, 25 248 exportbedrijven op 710 252 btw-plichtige bedrijven. De exportactiviteiten zijn dus voor rekening van 3,6 % van de bedrijven. Een meer verfijnde analyse wijst op een zeer sterke concentratie van die activiteiten binnen de exportbedrijven zelf. Een uitsplitsing van deze laatste volgens het aantal uitgevoerde producten toont immers aan dat 1 094 bedrijven die ruim 50 verschillende producten uitvoeren naar meer dan 23 verschillende bestemmingen, goed zijn voor 33,2 % van de totale uitvoer. Bij de firma's die meer dan 20 producten exporteren, vertegenwoordigt 12,1 % van de exporteurs 61 % van de uitvoer. Omgekeerd dragen de firma's die slechts één product uitvoeren, en dit naar gemiddeld 1,6 bestemming, slechts voor 2 % bij tot de totale uitvoer, hoewel ze 34 % van het aantal exporterende bedrijven uitmaken.

TABEL 2 CONCENTRATIE VAN HET AANTAL EXPORTEURS EN HET BEDRAG VAN DE UITVOER
(gegevens voor 2005)

Aantal uitgevoerde producten ⁽¹⁾	Exportbedrijven		Waarde van de uitvoer		Gemiddeld aantal bestemmingen
	Aantal	In % van het totale aantal exporteurs	Waarde in € miljoen	In % van de totale uitvoer	
1	8 596	34,1	4 487	2,08	1,6
2	3 401	13,5	4 157	1,93	3,1
3	2 026	8,0	3 952	1,83	4,4
4	1 392	5,5	4 032	1,87	5,4
5	1 102	4,4	6 764	3,13	6,7
6-10	3 187	12,6	21 947	10,17	9,6
11-20	2 483	9,8	38 655	17,92	12,9
21-30	1 068	4,2	31 483	14,59	15,9
31-50	899	3,6	28 693	13,30	18,7
> 50	1 094	4,3	71 591	33,18	23,6
Totaal	25 248	3,6 ⁽²⁾	215 761	100,0	6,7

Bron: Bernard, Van Beveren, Vandenbussche (2010).

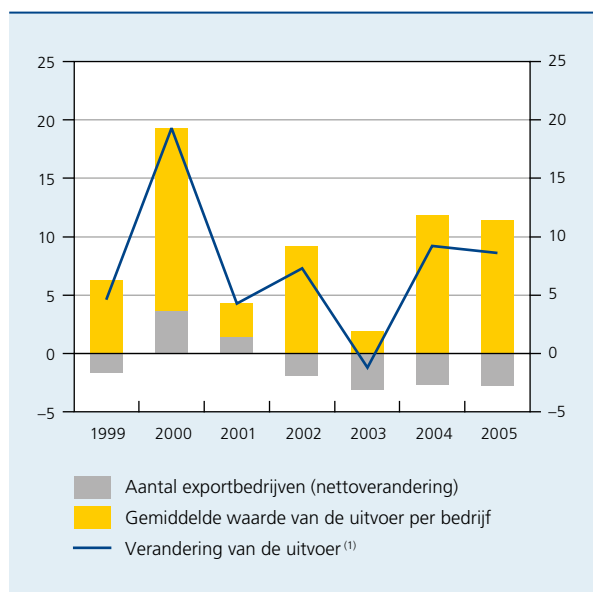
(1) Op grond van de gecombineerde nomenclatuur met acht cijfers. Deze telt ongeveer 10 000 posities.

(2) In % van het aantal btw-plichtige bedrijven in 2005.

Het derde gestileerde feit heeft betrekking op de bronnen van de uitvoergroei. Aangezien het totale uitvoervolume kan worden gedefinieerd als de waarde van de uitvoer van het geheel van de exportbedrijven, kan de stijging van de totale uitvoer worden uitgesplitst in de extensieve marge, dat is de uitvoergroei die toe te schrijven is aan de toename van het aantal exportbedrijven, en de intensieve marge, of de uitvoergroei die het gevolg is van de stijging van de gemiddelde waarde van de uitvoer per onderneming. De respectieve rollen van de extensieve en de intensieve marge verschillen naargelang van de beschouwde periode. Over de periode 1998-2005⁽¹⁾ was de jaar-op-jaar groei van het totale uitvoerbedrag immers in hoofdzaak toe te schrijven aan de stijging van het gemiddelde bedrag van de uitvoer door de exportbedrijven. De veranderingen in het aantal exportbedrijven hadden dan weer weinig invloed op de groei van de uitvoer op jaarbasis. De extensieve marge verklaart evenwel in hoge mate de langetermijndynamiek van de uitvoer, aangezien de populatie van exportbedrijven tussen 1998 en 2005 aanzienlijk veranderde. Van de bedrijven die in 1998 exporteerden, waren er in 2005 immers 55 % die dat niet langer deden, terwijl 51 % van de bedrijven die in 2005 uitvoerden, in 1998 nog geen exporteur was.

(1) Er werd gekozen voor deze periode, waarin de aangiftedrempels met betrekking tot de gegevens over de internationale handel constant bleven.

GRAFIEK 1 UITSPLITSING VAN HET UITVOERVERLOOP VAN BELGIË
(bijdrage tot de verandering van de uitvoer naar waarde; in procentpunt, tenzij anders vermeld)

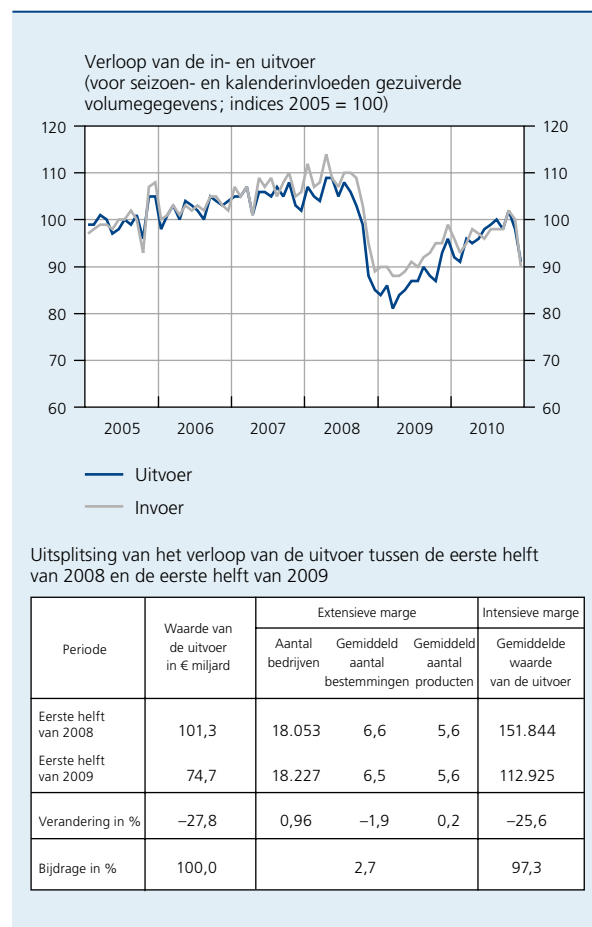


Bronnen : INR, NBB.

(1) Veranderingspercentages.

De crisis van de internationale handel in 2008-2009 is een treffende illustratie van het belang van de intensieve marge als verklarende factor voor de kortetermijnveranderingen in de Belgische uitvoer. Samen met het abrupt stilvallen van een gedeelte van de wereldhandel eind 2008 en begin 2009, liep België's uitvoer tijdens de eerste helft van 2009 naar volume met 21 % terug ten opzichte van de overeenstemmende periode van het voorgaande jaar. In nominale termen slook de uitvoer met zowat 27 %. Aan de hand van gegevens per onderneming voor België hebben Behrens, Corcos en Mion (2010) aangetoond dat deze daling vrijwel uitsluitend toe te schrijven was aan de intensieve marge. Tussen 2008 en 2009 leek het aantal exportbedrijven zelfs licht toe te nemen, en ze bleven actief op dezelfde markten en exporteerden hetzelfde aantal producten als vóór de crisis het geval was. Doordat de bedrijven nog steeds op deze markten aanwezig waren, konden ze dus gemakkelijker profijt trekken van het herstel van de buitenlandse vraag.

GRAFIEK 2 BUITENLANDSE GOEDERENHANDEL VAN BELGIË TIJDENS DE CRISIS



Bronnen : Behrens, Corcos, Mion (2010), INR, NBB.

De resultaten van een onderzoek van Eaton, Kortum, Neiman en Romalis (2010) met betrekking tot de meeste industrielanden bevestigen de resultaten voor België. Deze onderzoekers stelden vast dat de crisis in de internationale handel in alle industrielanden gepaard ging met een scherpe daling van de verhouding « internationale handel/bbp » en ze vroegen zich af of deze vermindering al dan niet fricties of belemmeringen weergaf die specifiek waren voor de internationale handel. Ze maakten daarbij gebruik van een multisectoraal algemeen evenwichtsmodel dat gekalibreerd is aan de hand van de gegevens van 22 landen die 75 % van de wereldhandel voor hun rekening nemen. Ze kwamen tot de conclusie dat de inkrimping van de handel te wijten was aan een aanzienlijke daling van de mondiale vraag, met name naar fabricaten en vooral naar duurzame consumptiegoederen (onder meer auto's). Ze stelden daarentegen geen significante effecten vast van weer opduikende protectionistische maatregelen, noch van algemene problemen in verband met de beperking van exportkrediet.

2. Resultaten van de tijdens het colloquium 2010 van de Bank toegelichte onderzoeken

Voor het colloquium 2010, dat gewijd was aan de analyse van het internationaliseringsgedrag van de bedrijven, stemde de Bank in met het gebruik van de gegevens per onderneming die ze zelf verzamelt – namelijk de jaarrekeningen, de resultaten van de enquête over de directe investeringen en de gegevens inzake het buitenlandse goederen- en dienstenverkeer – of waarover ze beschikt in het kader van haar opdracht om statistieken op te maken, zoals de gegevens uit de Kruispuntbank van Ondernemingen en de antwoorden op de enquête van de FOD Economie naar de industriële productie. Daarbij zij evenwel beklemtoond dat, teneinde geen afbreuk te doen aan de wetgeving inzake de vertrouwelijkheid van de individuele statistische gegevens, al deze gegevens in de Bank zelf werden verwerkt door haar eigen personeel, en dat aan de hand van eventueel door externe onderzoekers verstrekte instructies en computerprogramma's.

Zes externe onderzoeksprojecten en twee projecten van de Bank werden geselecteerd voor een presentatie tijdens het colloquium. De Bank inviteerde tevens vier internationaal erkende pioniers op het gebied van de theoretische ontwikkeling en de empirische toepassing van modellen van internationale economie op micro-economische schaal, namelijk Andrew Bernard, Jonathan Eaton, Marc Melitz en Gianmarco Ottaviano. Dankzij hun toelichtingen konden de voor België verkregen resultaten in een bredere context worden geplaatst. De verschillende

bijdragen hadden betrekking op zeer diverse aspecten. De belangrijkste resultaten worden hieronder samengevat. De lessen, die nuttig zijn voor analysedoeleinden en voor het economisch beleid, werden duidelijkheidshalve in vijf aparte thematische categorieën ingedeeld.

2.1 Determinanten van en strategieën voor de toetreding tot de internationale markten

Een eerste onderzoeksthema dat in sommige bijdragen aan de orde kwam, was de analyse van de factoren die bepalend waren voor de beslissing om tot de internationale markten toe te treden, hetzij via de uitvoer, hetzij via de directe investeringen in het buitenland, alsook de identificatie van de door de Belgische bedrijven gevolgde strategieën om op duurzame wijze op buitenlandse markten door te dringen.

In de economische literatuur is de beslissing om tot een buitenlandse markt toe te treden, gebaseerd op de vergelijking tussen, enerzijds, de door de onderneming op die markt verwachte rentabiliteit, die vaak empirisch gemeten wordt aan de productiviteit van die onderneming en, anderzijds, de kosten voor toetreding tot die markt.

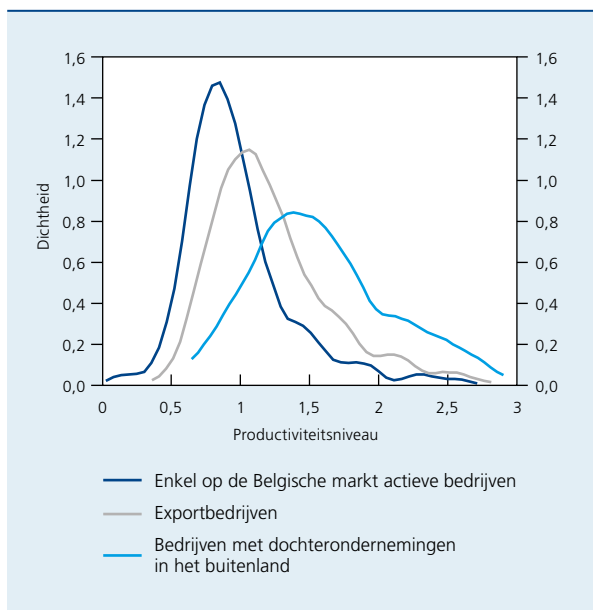
Een onderneming wordt geconfronteerd met toetredingskosten van verschillende aard, naargelang ze op een buitenlandse markt wil doordringen via de uitvoer of via directe investeringen. Indien ze ervoor kiest haar producten uit te voeren, zal ze vaste toetredingskosten moeten dragen, alsook variabele kosten gerelateerd aan het volume producten dat ze zal uitvoeren. Tot de vaste kosten behoren onder meer de kosten die verband houden met het zoeken naar een plaatselijke partner, met de op de buitenlandse markt geldende regelgeving en met het bestaan van niet-tarifaire belemmeringen. Tot de variabele kosten worden traditioneel de kosten voor het transport en de tarifaire belemmeringen gerekend.

Indien de Belgische onderneming er daarentegen voor kiest een productie-eenheid in de buitenlandse markt te vestigen, zal ze enkel vaste toetredingskosten moeten dragen, die onder meer verband houden met het verwerven of de bouw van een productie-eenheid. Die kosten liggen over het algemeen hoger dan de vaste kosten verbonden aan de uitvoer.

Die verschillende kosten segmenteren de ondernemingspopulatie van een land in drie groepen.

De minst productieve bedrijven, die noch de toetredingskosten van de uitvoer noch de kosten van directe investeringen in het buitenland kunnen dragen, blijven louter

GRAFIEK 3 TOTALE FACTORPRODUCTIVITEIT VOLGENS DE GRAAD VAN BETROKKENHEID OP DE BUITENLANDSE MARKTEN
(gegevens voor 2005)



Bron: NBB.

Toelichting: De in deze grafiek weergegeven productiviteitsniveaus zijn berekend aan de hand van de zogeheten indexmethode. Voor meer informatie over de berekeningswijze, zie Dumont et al. (2010).

binnenlandse bedrijven of zullen uiteindelijk verdwijnen indien hun productiviteit dermate gering is dat ze op de binnenlandse markt niet-rendabel worden. De meest productieve bedrijven, van hun kant, zijn in staat de kosten van directe investeringen in het buitenland te dragen en zullen multinationals worden.

De bedrijven die de kosten voor toetreding via de uitvoer kunnen dragen maar waarvan de verwachte rentabiliteit (de productiviteit) het niet mogelijk maakt de kosten van directe investeringen te dragen, zullen exportbedrijven worden.

Die rangschikking is ex post zichtbaar in de populatie van de Belgische bedrijven omdat de verdeling van de productiviteitsniveaus van de bij directe-investeringsrelaties met het buitenland betrokken bedrijven die van de exporterende actieve bedrijven domineert. Evenzo overheerst deze laatste de verdeling van de uitsluitend op de Belgische markt gerichte bedrijven.

Hoewel een model van de internationaliseringsbeslissing van bedrijven een vorm van heterogeniteit in het gedrag van de bedrijven kan introduceren, zoals die in de praktijk wordt opgetekend, blijft deze aanpak een vereenvoudiging van de realiteit. Door ervan uit te gaan dat de

kosten en winsten in verband met de aanwezigheid op buitenlandse markten, hetzij via uitvoer, hetzij via investeringen, a priori bekend zijn, veronderstelt deze aanpak immers dat, vanwege het bestaan van vaste kosten, de betrokkenheid op buitenlandse markten aanzienlijk en duurzaam zal zijn wanneer ze winstgevend is. Een onderneming die ervoor kiest naar een markt uit te voeren, zou er immers niet voor een klein bedrag mogen naar exporteren en moet vooral, zodra ze de vaste toetredingskosten heeft gedragen, op die markt actief blijven. Uit micro-economische gegevens blijkt evenwel dat sommige bedrijven aanvankelijk voor zeer kleine bedragen naar een buitenlandse markt exporteren, voordat ze op die markt aanzienlijk groeien of eruit stappen.

Dat type van gedrag is dus in de recente theoretische literatuur opgenomen. Die dynamiek kan worden verklaard door met name de onzekerheid over de winstgevendheid van de onderneming op de buitenlandse markt. Conconi, Sapir en Zanardi (2010) hebben die onzekerheidsfactor in aanmerking genomen in een model dat de beslissingen om te exporteren of directe investeringen te verrichten, op geïntegreerde wijze verklaart. In dat kader kan een onderneming de uitvoer gebruiken als een middel om haar rentabiliteit op de internationale markten in te schatten. Ze zou dus een specifieke markt uittesten via de uitvoer en vervolgens besluiten ofwel uit die markt te stappen ofwel erop door te groeien via uitvoer of directe investeringen.

Dit schema van sequentiële toetreding tot de internationale markten lijkt vrij goed te stroken met de feiten. Op basis van gegevens inzake uitvoer en buitenlandse directe investeringen van Belgische bedrijven naar land van bestemming tijdens de periode 1997-2008, merken de auteurs immers op dat directe investeringen in het buitenland vrijwel systematisch worden voorafgegaan door een periode van uitvoer naar dat land.

Op basis van dit model kunnen ook de gevolgen worden bestudeerd van een verandering van de aan de uitvoer en de directe investeringen verbonden kosten. Conconi, Sapir en Zanardi (2010) stellen dat minder uitvoerbelemmeringen in een onzekere omgeving niet enkel een positief effect sorteren op het aandeel van de exportbedrijven (aanvankelijk op de binnenlandse markt gerichte bedrijven die beginnen te exporteren), maar ook op bedrijven die multinationals worden via het leerproces van de uitvoer.

Hoewel de vermindering van de uitvoerkosten voornamelijk het resultaat is van multilaterale akkoorden, lijken bedrijven zelf strategieën te volgen om de kosten voor toetreding tot de internationale markten te reduceren. In dat opzicht lijken twee tijdens het colloquium van de Bank

toegelichte bijdragen erop te wijzen dat bedrijven waarvan het productiviteitsniveau te laag is om hun producten rechtstreeks uit te voeren, indirect op de internationale markten kunnen doordringen via twee kanalen.

Het eerste kanaal bestaat erin een beroep te doen op tussenpersonen (groot- en detailhandel) die, door hun kennis van de buitenlandse markten of door schaalvoordelen in het goederenverkeer, tegen geringere kosten tot de buitenlandse markten kunnen toetreden. In de Verenigde Staten verloopt 10 % van de uitvoer en 23 % van de invoer via commerciële tussenpersonen. Voor Italië gelden vergelijkbare percentages.

Het tweede kanaal is wat Bernard, Van Beveren en Vandebussche (2010) *carry-along trade* noemen. Op basis van uitvoer- en productiegegevens per product van de bedrijven uit de Belgische verwerkende nijverheid in 2005, stelden die auteurs immers vast dat een aanzienlijk deel van de uitvoer van een onderneming betrekking had op producten die ze niet zelf produceerde. In 2005 voerde 90 % van de exportbedrijven ten minste één niet zelf vervaardigd product uit en was 30 % van het uitvoervolume gerelateerd aan die producten.

Hoe kan het bestaan van de *carry-along trade* worden verklaard? Bernard, Van Beveren en Vandebussche (2010) wijzen onder meer op het feit dat een onderneming producten van andere bedrijven zou kunnen uitvoeren indien die producten noodzakelijk zijn voor de consumptie of voor het gebruik van haar eigen producten (complementaire producten). Via de *carry-along trade* of tussenhandelaars, kunnen de producten van een binnenlandse onderneming dus toegang krijgen tot de buitenlandse markten zonder dat de bewuste onderneming rechtstreeks de toetredingskosten draagt.

Naast de typering van de verschillende wijzen van toetreding tot de buitenlandse markten, werd in een bijdrage

een poging ondernomen om de voornaamste strategieën of ontwikkelingslijnen voor toetreding tot de buitenlandse markten van kmo's te verduidelijken.

Zelfs indien uitvoeractiviteiten geconcentreerd zijn in een beperkt aantal grote bedrijven, blijkt immers uit de analyse van micro-economische gegevens dat de extensieve marge (met andere woorden de toetreding van nieuwe exporteurs) op lange termijn een belangrijk element is van de groei van onze uitvoer. Volgens Onkelinx en Sleuwaegen (2010) bestaat bijna 70 % van die nieuwe exporteurs evenwel uit kmo's. Het is dus belangrijk te bepalen wat hun strategieën zijn inzake toetreding tot de internationale markten.

Onkelinx en Sleuwaegen (2010) stellen twee belangrijke toetredingsmethoden vast: de zogeheten «getrapte» toetreding, dat wil zeggen de toetreding tot één markt tegelijk, en de gelijktijdige toetreding tot verschillende markten. Door deze twee toetredingsmethoden en de leeftijd van de betrokken kmo's met elkaar te combineren, onderscheiden de auteurs vier types van exporterende kmo's:

- nagenoeg de helft (48 %) bestaat uit kmo's die de auteurs *traditional internationalizers* noemen, dat zijn bedrijven die na een groeiperiode van ruim vijf jaar op basis van slechts één op de binnenlandse markt gerichte activiteit besluiten door te dringen op een beperkt aantal (minder dan vijf) buitenlandse markten;
- 31 % van de exporterende kmo's wordt *born international* genoemd. Het betreft jonge bedrijven (minder dan vijf jaar oud) die actief zijn op een gering aantal buitenlandse markten;
- 21 % van de exporterende kmo's maakt deel uit van de groep *born global*. Het gaat om jonge bedrijven die snel actief worden op tal van markten;
- de laatste groep, ten slotte, die marginaler is omdat ze minder dan 1 % van de exporterende kmo's vertegenwoordigt, is de groep van de *born-again global*,

TABEL 3 DE VOORNAAMSTE STRATEGIEËN VAN DE KMO'S INZAKE INTERNATIONALISERING

Aantal internationale markten	Leeftijd van het bedrijf wanneer het een aanvang maakt met zijn internationale ontwikkeling	
	5 jaar en minder	Meer dan 5 jaar
Ten minste 5 markten	<i>Born global</i> (21 % van de bedrijven)	<i>Born-again global</i> (minder dan 1 % van de bedrijven)
Minder dan 5 markten	<i>Born international</i> (31 % van de bedrijven)	<i>Traditional internationalizers</i> (48 % van de bedrijven)

Bron: Onkelinx en Sleuwaegen (2010).

dat wil zeggen bedrijven die na een lange periode van binnenlandse groei een internationalisering naar meer dan vijf buitenlandse markten hebben laten optekenen.

De *born global* zijn zeer belangrijk voor de ontwikkeling van de exportactiviteiten op lange termijn; ze vertonen immers de kenmerken van toekomstige *superstars*, wat betekent dat ze productiever zijn en sneller groeien dan de overige kmo's. De resultaten van Onkelinx en Sleuwaegen (2010) duiden er evenwel op dat die strategie meer risico's inhoudt dan de twee andere: hoewel ze hogere rendementen oplevert, mislukt ze ook vaker. Gezien hun belang voor het economisch potentieel, vergen die bedrijven dan ook een specifieke begeleiding door de overheid.

2.2 De handel in diensten

Gewoonlijk komt de handel in diensten slechts weinig aan de orde bij het bestuderen van de mondialisering en van de prestaties in het buitenland. De diensten nemen evenwel een doorslaggevende 70 % van de bedrijvigheid in de geavanceerde economieën voor hun rekening. Bovendien werd hun graad van verhandelbaarheid versterkt door de ontwikkeling van nieuwe informatietechnologieën. Naast traditionele diensten zoals vervoer en reisverkeer, verloopt ook de grensoverschrijdende verlening van sommige andere diensten thans vlotter.

Door de Belgische gegevens betreffende het dienstenverkeer gedurende de periode van 1995-2005 te combineren met Duitse gegevens over het type van taken die voor de productie van verschillende diensten worden verricht, besluiten Ariu en Mion (2010) het volgende.

TABEL 4 VERLOOP VAN HET AANTAL DIENSTENEXPORTERENDE BEDRIJVEN TUSSEN 1995 EN 2005

Aantal exporterende bedrijven in 1995	5 346
Verloop 1995-2005	
Nieuwe exportbedrijven	6 360
Bestaande bedrijven die beginnen te exporteren	4 808
Bestaande bedrijven die stoppen met exporteren	-1 852
Verdwijning van exportbedrijven	-1 633
Aantal exportbedrijven in 2005	13 029

Bron: Ariu en Mion (2010).

Allereerst begon een groot aantal bedrijven tussen 1995 en 2005 diensten te exporteren. Het aantal bedrijven die grensoverschrijdende diensten leveren, steeg van 5 346 tot 13 029, dat is een nettostijging met meer dan 140 %. Die inbreng van de extensieve marge (het aantal exporteurs) heeft in aanzienlijke mate bijgedragen tot de toename van de ontvangsten uit de export van diensten.

Over het algemeen lijkt het intensief gebruik van informatietechnologieën het internationaal dienstenverkeer te hebben bevorderd. Het resultaat is echter niet homogeen, maar varieert volgens de aard van de verstrekte diensten. Op grond van gedetailleerde gegevens over het type van de in de verschillende bedrijfstakken verrichte taken, lijkt de intensivering van het informaticagebruik immers tot de toename van zowel de onderzoekstaken als de interactieve taken te hebben geleid, ten koste van de manuele of cognitieve routinematige werkzaamheden (bv. eenvoudige administratieve taken).

Hoewel de analysetaken op afstand kunnen worden uitgevoerd en dus internationaal dienstenverkeer mogelijk maken, vereisen de interactieve taken vaker dat de dienstverlener en de afnemer van de dienst op dezelfde plaats aanwezig zijn. De empirische analyse bevestigt dat het eerste type van taak het verloop van het grensoverschrijdend dienstenverkeer positief beïnvloedt, terwijl het tweede type dit verkeer afremt. Deze verschillen verklaren dat er onder de nieuwe Belgische dienstenexporteurs een

TABEL 5 VERLOOP VAN DE UITVOER VAN DIENSTEN, PER BEDRIJFSTAK

(verandering van het aantal exportbedrijven tussen 1995 en 2005)

Bedrijfstak	Verandering van het aantal bedrijven
Professionele, technische en wetenschappelijke activiteiten	3 539
Informatie, kunst en communicatie	766
Bouwnijverheid	660
Transportdiensten	639
Groot- en kleinhandel	620
Overige diensten	572
Hotels en restaurants	257
Verzekeringen, herverzekering en pensioenfondsen	158
Gezondheidszorg	144

Bron: Ariu en Mion (2010).

Toelichting: Een bedrijf kan in verschillende bedrijfstakken actief zijn.

groot aantal bedrijven zijn die opereren in de sector van de professionele diensten of de adviserende diensten, alsook bedrijven op het terrein van informatica en communicatie. De bedrijfstakken horeca en gezondheidszorg, daarentegen, blijven achterop. Voor deze laatste activiteiten zou de internationalisering veeleer neerkomen op het vestigen van dochterondernemingen in het buitenland, of op de verplaatsing van de dienstverlener, wat hogere transactiekosten impliceert. Deze ontwikkelingen worden gestaafd door de geaggregeerde resultaten voor de economie in haar geheel. Zo steeg, volgens de betalingsbalansgegevens voor België, het belang van de uitvoer van diensten van 10,4 % bbp in 1995 tot 14,9 % in 2005. Die toename was niet enkel toe te schrijven aan de ontvangsten uit reizen, maar ook aan de professionele diensten (consultancy, marketing, R&D) en communicatie.

2.3 Strategieën tegen de toegenomen concurrentie van de opkomende landen

Wanneer bedrijven besluiten geïnternationaliseerde activiteiten op te starten, hetzij via goederenverkeer hetzij via buitenlandse directe investeringen, moeten ze rekening houden met de omvang van de buitenlandse concurrentie. Deze laatste, die zowel op de binnenlandse als op de buitenlandse markten speelt, beïnvloedt immers hun rentabiliteit. Een van de resultaten van de micro-economische analyse is dat de openstelling voor buitenlandse concurrentie de gemiddelde productiviteit van een bedrijfstak via verschillende kanalen beïnvloedt.

Om te beginnen, oefent ze op de minst productieve bedrijven een verdringingseffect uit. De meest productieve bedrijven verruimen hun marktaandeel, zowel op de binnenlandse markt als op de buitenlandse markten, terwijl de minst productieve bedrijven sluiten. Een en ander verhoogt de gemiddelde productiviteit van de sector.

Ten tweede wordt de productiviteit van de bedrijven die actief blijven, door de buitenlandse concurrentie meestal gestimuleerd. Teneinde het hoofd te bieden aan nieuwe concurrenten, kunnen die bedrijven immers strategieën ontwikkelen om de kwaliteit van hun producten te verbeteren of om zich toe te spitsen op niches van producten waarvoor ze concurrerender zijn.

Dit blijkt uit verschillende studies. Zo leert de analyse van Pavcnik (2002) inzake de liberalisering van de handel in Chili dat ongeveer een derde van de productiestijging in de verwerkende nijverheid kan worden verklaard door de verbeterde productiviteit van de actief gebleven bedrijven en dat de resterende twee derde het gevolg is van de

stopzetting van de activiteiten van de minst renderende bedrijven en de verruiming van de marktaandelen van de meest productieve bedrijven. Wat de Verenigde Staten betreft, stellen Bernard, Jensen en Schott (2006) vast dat de kans dat bedrijven uit de verwerkende nijverheid verdwijnen, stijgt als gevolg van een verlaging van de douanerechten, zij het in mindere mate voor de bedrijven met een relatief hoge productiviteit ten opzichte van het gemiddelde van de sector. Bloom, Draca en Van Reenen (2011) concluderen uit een steekproef van bedrijven uit twaalf Europese landen dat de verscherpte concurrentie van de uit China afkomstige producten gepaard is gegaan met stopzettingen van activiteiten, met name voor relatief laagtechnologische bedrijven, terwijl de actief gebleven bedrijven productiever en innoverender zijn geworden.

Uit de in het colloquium voorgestelde studie van Mayer, Melitz en Ottaviano (2010) blijkt dat de bedrijven het gamma en de kwaliteit van hun producten aanpassen aan de voor iedere markt specifieke omstandigheden⁽¹⁾. Voor de uitvoer naar verre markten en naar markten waar de concurrentie scherper is, spitsen ze zich doorgaans toe op hun hoofdproducten. Een verscherping van de concurrentie verhoogt gewoonlijk de productiviteit van de bedrijven omdat deze laatste zich toelagen op de producten waarvoor ze productiever zijn en die ze in grotere hoeveelheden uitvoeren.

Wat België betreft, tonen Abraham en Van Hove (2010) voor de producten van de verwerkende nijverheid aan dat de concurrentie van de Aziatische landen zich doet gevoelen op de voornaamste uitvoermarkten van de Belgische bedrijven. Over het algemeen is de uitvoer van de Belgische bedrijven gericht op de grotere en dichterbij gelegen landen en op de buurlanden. Bovendien exporteren de Belgische bedrijven een ruimer gamma van producten naar naburige landen, zoals de buurlanden en de landen van de Europese Unie, en naar de rijke landen, de landen dus met een hoger bbp per inwoner. Er zijn echter enkele verschillen tussen de Aziatische landen naargelang van de markten van bestemming. Naast die van de Chinese producten, is de concurrentie van Korea op de Europese en Aziatische markten vrij scherp; Singapore concurreert met de Belgische uitvoer in Europa en Noord-Amerika, terwijl de concurrentie van Taiwan slechts op sommige specifieke markten significant is.

(1) Als ze exporteren naar andere markten en naar markten waar de concurrentie scherper is (doorgaans grotere landen die meer openstaan voor het internationaal handelsverkeer), herpositioneren de ondernemingen zich op hun hoofdproducten, waarvoor ze in principe het meest productief zijn. Die resultaten werden gecontroleerd voor de Franse verwerkende nijverheid. De uitvoer van het voornaamste product van een bedrijf in vergelijking met de uitvoer van zijn tweede product, is des te hoger naarmate het land van bestemming groter is en de handel er meer geliberaliseerd is.

TABEL 6 EFFECT VAN DE AANWEZIGHEID VAN DE AZIATISCHE LANDEN OP DE UITVOERMARKTEN VAN BELGIË

(invloed van de verruiming, met 1 procentpunt, van het marktaandeel van de Aziatische landen per product en per markt van bestemming)

	Waarde op jaarbasis van de uitvoer per Belgische exporteur, per product en per land van bestemming	Aantal jaarlijks uitgevoerde producten per Belgische exporteur naar land van bestemming
China	-0,69 (***)	-0,20 (***)
Zuid-Korea	0,52	-0,42
Taiwan	-1,07 (***)	0,29 (***)
Singapore	0,32	0,15
Hongkong	-1,00 (***)	-0,34 (***)

Bron: Abraham en Van Hove (2010).

De resultaten houden rekening met de kenmerken van het land van bestemming (bbp, bbp per inwoner, afstand, bestaan van een gemeenschappelijke grens, lidmaatschap van de EU15 en van de EU27) en de kenmerken van de bedrijven (aantal werknemers, gemiddelde bezoldiging, toegevoegde waarde per persoon, kapitaalvoorraad per persoon, immateriële vaste activa per persoon). De producten worden gedefinieerd op basis van de gecombineerde nomenclatuur met acht cijfers. (***) : geeft een significantieniveau aan van 1 %.

De groeiende concurrentie van de – met name Aziatische – opkomende landen, die aanvankelijk beperkt bleef tot producten met een hoge intensiteit aan laaggeschoolde arbeid, heeft inmiddels betrekking op een ruimer gamma producten en sectoren, met inbegrip van die met een hogere toegevoegde waarde. Sommige sectoren, zoals de chemische nijverheid en de kunststofnijverheid, de lederindustrie en de voedingsnijverheid, lijken echter de concurrentie van de Aziatische landen al met al goed te hebben doorstaan.

Die aanwezigheid blijft niet zonder gevolgen voor de resultaten en bijgevolg voor de strategieën van de Belgische bedrijven. De omvang van de concurrentie van de Aziatische landen, gemeten in termen van aandelen op de markten van bestemming, weegt op de waarde van de uitvoer en op het productengamma van de Belgische bedrijven. Dat is met name het geval voor de concurrentie van China, eventueel via Hongkong, en van Taiwan. Bovendien krimpen de Belgische bedrijven hun productengamma in waar de concurrentie van China en Zuid-Korea scherper is. Een verruiming van het marktaandeel van Hongkong met 1 procentpunt in een bepaald land vermindert de waarde van de Belgische uitvoer in dat land met 1 % en het aantal naar die markt uitgevoerde producten met 0,34 %.

Dankzij de strategieën die bedoeld waren om de kwaliteit en/of de verscheidenheid van de uitgevoerde producten te intensiveren, konden voorts de verliezen in

termen van uitvoer als gevolg van de concurrentie van de Aziatische landen op z'n minst deels worden gecompenseerd. Worden enkel de bedrijven beschouwd die de kwaliteit van hun producten hebben verbeterd, dan blijkt immers dat de groei van de uitvoer tussen 1998-2001 en 2002-2006 des te krachtiger is naarmate de bedrijven de kwaliteit en/of de verscheidenheid van de uitgevoerde producten fors hebben verhoogd.

2.4 Gevolgen van de internationalisering voor de binnenlandse bedrijven

Tot dusver ging dit artikel vooral over internationaal actieve bedrijven. De openstelling voor de buitenlandse markten heeft evenwel niet alleen een impact op die bedrijven, maar kan ook een positieve invloed hebben op de rest van de economie.

Die invloed omvat onder meer de meesleepeffecten (*spillover effects*) die de op de uitvoermarkten reeds aanwezige bedrijven uitoefenen op de productiviteit en op de ontwikkeling van de internationale activiteiten van andere bedrijven. In hun bijdrage trachten Dumont, Merlevede, Piette en Rayp (2010) te achterhalen of dergelijke effecten zich ook in de Belgische bedrijven hebben voorgedaan. Ze gingen daartoe allereerst na of de geografische of economische nabijheid – via relaties tussen leveranciers en klanten of via concurrentie-effecten – de productiviteit van de andere bedrijven beïnvloedt. Vervolgens onderzochten zij het mogelijke effect op de perceptie van de kosten voor toetreding tot de buitenlandse markten.

Uit de in deze studie gemaakte econometrische analyse blijkt dat dergelijke meesleepeffecten inderdaad op verschillende niveaus in de Belgische bedrijven voorkomen. Wat de productiviteit betreft, stellen de auteurs vast dat:

- de levering van intermediaire inputs aan multinationale ondernemingen positieve meesleepeffecten heeft op de productiviteit. Het kan bijvoorbeeld gaan over de knowhow die een ondernemer verwerft door zijn productieprocessen aan te passen, omdat multinationals de neiging hebben een hogere kwaliteit van hun leveranciers te eisen;
- de geografische nabijheid van internationaal actieve bedrijven gunstige effecten kan hebben op de productiviteit. Uit de analyse blijkt immers dat het aantal exporteurs in een arrondissement een positieve invloed heeft op de productiviteit van de andere bedrijven uit hetzelfde arrondissement. Dit kan te maken hebben met onder meer de positieve weerslag van de mobiliteit van de werknemers, dankzij welke de bedrijven profijt kunnen trekken van de knowhow die sommige

werknemers bij hun vorige werkgevers hebben verworven. Deze geografische dimensie kan ook tot op zekere hoogte de relaties tussen klanten en leveranciers weerspiegelen, indien ze zich dicht bij elkaar bevinden; – bepaalde resultaten er daarentegen op wijzen dat de multinationale ondernemingen die in dezelfde bedrijfstak actief zijn, een belangrijke concurrentiedruk uitoefenen op de niet-exporterende bedrijven. Deze druk heeft een negatieve invloed op de productiviteit van deze laatste bedrijven. Dit kan onder meer worden toegeschreven aan het feit dat de internationale bedrijven beslag leggen op de beste productie-inputs, ten nadele van de concurrenten.

De nabijheid van internationaal actieve bedrijven heeft niet alleen een rechtstreekse invloed op de productiviteit van de op de binnenlandse markt gerichte bedrijven; ze sorteert tevens afgeleide effecten op de openstelling van die bedrijven voor de buitenlandse markten. Positieve effecten op het productiviteitsniveau van de lokale bedrijven verhogen voor deze laatste de kans om de vaste kosten die verbonden zijn aan de toetreding tot de exportmarkten op een winstgevende manier te dragen. Daarnaast heeft de nabijheid van exporterende bedrijven ook tot gevolg dat die kosten rechtstreeks worden verlaagd. Een onderneming die zich bij een exporterend bedrijf bevoorraadt, kan bijvoorbeeld nuttige informatie verkrijgen over de afzetmarkten van dat bedrijf. Voorts kunnen de kosten voor toetreding tot diezelfde markten worden verlaagd als de in eenzelfde regio actieve bedrijfsleiders gegevens zouden uitwisselen over de buitenlandse markten, bijvoorbeeld via bedrijfsfederaties.

2.5 Gevolgen van de mondialisering voor de arbeidsmarkt

Doordat bedrijven hun strategie aanpassen teneinde hun productiviteit te verhogen, heeft de mondialisering tevens niet te verwaarlozen gevolgen voor de werkgelegenheid in de ontwikkelde economieën. In deze paragraaf wordt het effect besproken van de concurrentie uit de lageloonlanden en van offshoring op de vraag naar geschoolde en niet-geschoolde arbeid, alsook de rol die multinationale ondernemingen spelen in de aanpassing van de werkgelegenheid in België.

Volgens tal van macro-economische studies bestaat er een negatief verband tussen de concurrentie uit de lageloonlanden en de vraag naar laaggeschoolde arbeid in de industrielanden; de effecten verschillen daarbij naar gelang van de technologische graad van de verschillende bedrijfstakken. Ter aanvulling kan aan de hand van de micro-economische analyse worden nagegaan of deze herschikkingen van de arbeidskrachten ten gunste van de geschoolde werkgelegenheid ook binnen de bedrijven zelf worden vastgesteld.

Voor België hadden Mion en Zhu (2011) zich reeds eerder verdiept in de weerslag van de invoer uit de lage-inkomenslanden op de vraag naar arbeid en op de samenstelling van de arbeidskrachten. Uit die studie blijkt dat China in dit verband een specifieke rol speelt. De groei van de invoer uit dat land heeft immers een zware invloed, zowel op de groei van de werkgelegenheid in de Belgische bedrijven als op de samenstelling van hun arbeidskrachten, terwijl de groei van de invoer uit de andere lage-inkomenslanden deze twee variabelen niet noemenswaardig lijkt te beïnvloeden. Zo waren de Belgische bedrijven – als reactie op de toegenomen

TABEL 7 EFFECT VAN DE INTERNATIONALISERINGSSTRATEGIEËN VAN DE BEDRIJVEN OP HUN PERSONEELSBESTAND

(resultaten per type van partnerland, uitsluitend verwerkende nijverheid⁽¹⁾)

	Toename van het aandeel van de ingevoerde inputs		Toename van het aandeel van de uitvoer in de omzet		Toename van het aantal directe-investeringsrelaties met het buitenland	
	Geschoolde arbeid	Laaggeschoolde arbeid	Geschoolde arbeid	Laaggeschoolde arbeid	Geschoolde arbeid	Laaggeschoolde arbeid
Hoge-inkomenslanden	0,048	-0,032	-0,168 (**)	0,114 (**)	0,021 (**)	-0,014 (**)
Lage-inkomenslanden	0,546 (**)	-0,374 (**)	0,663 (**)	-0,448 (**)	-0,018	0,012

Bron: Cuyvers, Dhyne en Soeng (2011).

(1) Groeipercentage van de geschoolde of niet-geschoolde arbeid als gevolg van een verandering met één procentpunt in het aandeel van de ingevoerde inputs of in het aandeel van de uitvoer in de omzet, of als gevolg van de toename met één eenheid van het aantal directe-investeringsrelaties met het buitenland. Deze elasticiteiten worden gecorrigeerd voor de invloed van de loonschommelingen per werkgelegenheidstype, van de kapitaalvoorraad en van de toegevoegde waarde. (**): significant bij 5%, (***): significant bij 1%. De auteurs hebben de werkgelegenheid onderverdeeld in geschoolde en niet-geschoolde arbeid op basis van het onderscheid tussen bedienden en arbeiders.

invoer uit China – geneigd hun vraag naar arbeid terug te schroeven, een ontwikkeling die bijzonder ongunstig was voor laaggeschoolde werknemers. Volgens hun ramingen verklaarden de veranderingen als gevolg van de Chinese invoer een aanzienlijk aandeel van het verloop, tussen 1998 en 2007, van het aantal geschoolde arbeidskrachten in de totale werkgelegenheid.

Eerder dan uit te gaan van de rechtstreekse weerslag van de nieuwe concurrentie van de opkomende landen, hebben Cuyvers, Dhyne en Soeng (2011) in het kader van het colloquium de gevolgen trachten te onderzoeken van de internationaliseringsstrategieën van de Belgische bedrijven voor de vraag naar arbeid. Zij maakten daarbij een onderscheid tussen hun drie belangrijkste werkwijzen: de invoer van intermediaire inputs, de uitvoer van productie of het aanknopen van directe-investeringsrelaties met het buitenland.

Uit deze analyse blijkt dat de invoer van inputs uit landen met lagere inkomens en lage productiekosten, net als de uitvoer naar die landen, in België gunstiger is voor de geschoolde werkgelegenheid dan voor de niet-geschoolde werkgelegenheid, wat de hierboven besproken resultaten bevestigt.

Daarentegen lijkt de groei van de uitvoer naar de hoge-inkomenslanden de relatieve vraag naar laaggeschoolde arbeid positief te beïnvloeden, terwijl een toename van de invoer van intermediaire inputs uit de hoge-inkomenslanden slechts lijkt te leiden tot een substitutie van binnenlandse door buitenlandse inputs, zonder de vraag naar arbeid van het importerend bedrijf te beïnvloeden. Deze substitutie van binnenlandse door buitenlandse inputs is voor de werkgelegenheid in België echter niet neutraal, aangezien ze bij de bedrijven die deze binnenlandse inputs produceren, een vermindering van de vraag naar arbeid teweegbrengt.

Inzake het aanknopen van nieuwe directe-investeringsrelaties met het buitenland door dochterondernemingen of wat andere vormen van participatieneming betreft, zou, volgens de studie, de uitbreiding in een lagekostenland geen significante weerslag hebben op de vraag naar arbeid van de bedrijven. Daarentegen lijken nieuwe investeringen in hoge-inkomenslanden de vraag naar geschoolde arbeid te stimuleren, wellicht als gevolg van het grotere aantal controle- en coördinatiefuncties, ten nadele van de laaggeschoolde arbeid.

Zoals blijkt uit de twee bovenvermelde studies, heeft de invoer van halffabricaten uit de lageloonlanden, of offshoring, een rechtstreeks negatief effect op de werkgelegenheid. Dit is het geval ongeacht of de offshoring een substituut is voor lokaal door een leverancier

geproduceerde intermediaire inputs of betrekking heeft op een gedeelte van de productie dat aanvankelijk binnen de betrokken onderneming plaatshad. Dit rechtstreeks negatief effect kan echter worden gecompenseerd door een verlaging van de productiekosten, die een winst aan marktaandeelen en derhalve ook een verhoging van de productie en van de werkgelegenheid genereert.

Uit een studie van Ottaviano, Peri en Wright (2010) over de verwerkende nijverheid in de Verenigde Staten blijkt immers dat offshoring een positief effect heeft op de werkgelegenheid voor laag- en hooggeschoolden, maar leidt tot banenverlies voor zeer laaggeschoolden. De auteurs stellen vast dat, tussen de meer manuele en routinematige taken die doorgaans aan de zeer laaggeschoolde werknemers worden toevertrouwd en de meer cognitieve en niet-routinematige taken die gewoonlijk door geschoolde werknemers worden uitgevoerd, meestal de middelmatig complexe taken door offshoring worden getroffen. Uit hun resultaten blijkt dat offshoring niet ten koste gaat van de werkgelegenheid van geschoolde werknemers. Daarentegen drijft het toegenomen beroep op offshoring de laaggeschoolde werknemers naar meer manuele en routinematige taken, waaruit ze de zeer laaggeschoolde werknemers verdringen. Omgekeerd is de overgang naar complexere taken beperkt. Al met al vindt de toename van de offshoreproductie dus plaats ten nadele van de werkgelegenheid van zeer laaggeschoolde werknemers.

Offshoring hangt samen met delocalisatie van een deel van de productie en wordt dus per definitie uitgevoerd door de multinationals. De weerslag van multinationals op de werkgelegenheid is echter ruimer. Uit de analyse van Dhyne, Fuss en Mathieu (2011) blijkt dat de buitenlandse multinationals in België tijdens de periode 1998-2005 een niet te verwaarlozen rol hebben gespeeld in de werkgelegenheidscreatie. In de beschouwde steekproef hebben de louter binnenlandse bedrijven netto weliswaar het grootste aantal banen gecreëerd, namelijk ongeveer 57 600, maar dat resultaat weerspiegelt het ruime aandeel van deze bedrijven. De bedrijven zonder directe-investeringsrelaties met het buitenland hebben gemiddeld 0,74 banen gecreëerd.

De dochterondernemingen van buitenlandse multinationals – dat wil zeggen ondernemingen die voor ten minste 50 % in handen zijn van een buitenlandse investeerder – hebben zeker niet op de werkgelegenheid gewogen, maar creëerden ongeveer 5 900 banen. De Belgische multinationals daarentegen (ten belope van minder dan 50 % in handen van een buitenlandse investeerder, maar met participaties in het buitenland) hebben hun werkgelegenheid over de beschouwde periode met circa 16 500 eenheden teruggeschoefd.

TABEL 8 VERGELIJKING VAN HET WERKGELEGENHEIDSVERLOOP IN BELGIË VOLGENS HET STATUUT VAN DE BEDRIJVEN
INZAKE DIRECTE INVESTERINGEN IN HET BUITENLAND

(steekproef van bedrijven die een volledige jaarrekening hebben neergelegd)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Totaal	Gemiddelde
Niet-multinationale Belgische ondernemingen										
Totale nettocreatie (in duizenden)	16,7	15,4	19,7	3,1	0,4	-1,0	6,1	-2,8	57,6	
Bestaande bedrijven	20,0	22,3	25,0	8,5	4,2	5,6	8,6	5,5	99,7	
Uittredende bedrijven	-6,8	-10,2	-8,5	-8,6	-8,0	-7,3	-4,0	-8,6	-62,0	
Gemiddelde nettocreatie (eenheden) . . .	1,7	1,6	2,0	0,3	0,0	-0,1	0,7	-0,3		0,74
Belgische multinationals										
Totale nettocreatie (in duizenden)	0,3	-2,3	-7,6	-2,9	-4,1	3,7	-2,4	-1,2	-16,5	
Bestaande bedrijven	0,6	-2,1	2,2	-1,3	-4,0	3,7	-1,7	-0,7	-3,3	
Uittredende bedrijven	-0,3	-0,2	-9,8	-1,6	-0,1	0,0	-0,7	-0,5	-13,2	
Gemiddelde nettocreatie (eenheden) . . .	0,9	-6,6	-22,3	-6,7	-9,5	8,9	-5,9	-3,5		-5,59
Dochterondernemingen van buitenlandse multinationals										
Totale nettocreatie (in duizenden)	6,1	0,7	9,3	0,7	-9,9	-3,8	4,0	-1,2	5,9	
Bestaande bedrijven	7,1	1,6	10,0	1,8	-9,4	-0,2	5,5	0,7	17,1	
Uittredende bedrijven	-1,1	-0,9	-0,7	-1,1	-0,5	-4,0	-1,5	-2,1	-11,9	
Gemiddelde nettocreatie (eenheden) . . .	6,2	0,8	8,8	0,5	-7,1	-2,6	2,9	-0,9		1,08

Bron: Dhyne, Fuss en Mathieu (2011).

Splitst men deze veranderingen in de werkgelegenheid uit naar, enerzijds, het effect van stopzettingen van bedrijfsactiviteiten, via sluitingen of overnames van bedrijven en, anderzijds, het effect van personeelsmutaties binnen de bestaande bedrijven, dan stelt men vast dat in het geval van multinationals dit tweede kanaal over het algemeen overheerst, ongeacht of ze Belgisch of buitenlands zijn. Slechts twee gebeurtenissen deden als gevolg van het verdwijnen van bedrijven de werkgelegenheid fors inkrimpen. In 2003 verdwenen verschillende buitenlandse multinationals, maar sommige ervan werden overgenomen door andere buitenlandse multinationals, wat verklaart waarom het effect op de werkgelegenheid beperkt bleef. In 2000, daarentegen, droeg het faillissement van een belangrijk bedrijf bij tot het verlies van ongeveer 9 800 banen bij de Belgische multinationals.

Behalve op deze bedrijfssluitingen of -overnames, wijzen Dhyne, Fuss en Mathieu (2011) in hun studie ook op het feit dat de actieve multinationals een soepeler personeelsbeleid voeren dan de louter binnenlandse bedrijven. De ramingen van de aanpassingskosten, opgesteld op basis van de op ondernemingsniveau opgetekende

nettowerkgelegenheidsstromen, wijzen, wat de bedienden betreft, op een zeer groot verschil tussen de multinationale ondernemingen en de louter binnenlandse bedrijven. De aanpassingskosten van de werkgelegenheid voor arbeiders liggen in de multinationale ondernemingen circa 30 % lager dan in de binnenlandse bedrijven. Voor de bedienden maken de aanpassingskosten van de multinationale ondernemingen minder dan 45 % uit van die van de binnenlandse bedrijven.

Om deze verschillen te verklaren, werden aanvullende econometrische analyses verricht. Daaruit is gebleken dat de Belgische multinationals inzake aanpassingskosten niet aanmerkelijk verschillen van de buitenlandse multinationals. Daarentegen kunnen de aanpassingskosten van de werkgelegenheid voor arbeiders worden verlaagd door een beroep te doen op arbeidsovereenkomsten voor bepaalde duur en op vervroegd pensioen. Dit verklaart de verschillen in aanpassingskosten tussen multinationals en binnenlandse bedrijven voor de arbeiders. Worden bedrijven met een personeelsverloop inzake banen van bepaalde duur gelijk aan het gemiddelde beschouwd, dan bedraagt het verschil tussen de aanpassingskosten van de multinationals en die van de binnenlandse bedrijven

immers nog slechts 3% voor de arbeiders. Het verschil voor de bedienden blijft daarentegen van dezelfde orde van grootte als wanneer er geen gebruik wordt gemaakt van dergelijke arbeidsovereenkomsten. Een soortgelijke conclusie kan worden afgeleid uit een vergelijking van de bedrijven die tijdens de analyseperiode een beroep deden op het brugpensioen.

Verschillen in productieschaal zouden de uiteenlopende aanpassingskosten voor de bedienden in de multinationals en in de louter binnenlandse bedrijven deels kunnen verklaren. Beschouwt men echter de bedrijven met 200 werknemers, dan maken de aanpassingskosten voor de bedienden van de multinationale ondernemingen nog slechts 55% uit van die van de binnenlandse bedrijven.

Conclusie

Of een economie zich positief kan aanpassen aan de mondialiseringstendens en aan het ontstaan van nieuwe groeien concurrentiepolen hangt tegelijkertijd af van macro-economische omstandigheden en van micro-economische kenmerken van de bedrijven. Op macro-economisch vlak worden de prijzen beïnvloed door het verloop van de productiekosten, met name die van arbeid of energie, en door het wisselkoersverloop. Op micro-economisch vlak zijn de algemene efficiëntie van de bedrijven of het type van producten dat ze aanbieden, bepalend voor hun kansen op succes en voor hun resultaten op de buitenlandse markten. De twee soorten analyses vullen elkaar dus grotendeels aan en moeten samen worden verricht om de verschillende facetten van het concurrentievermogen van de economie te begrijpen.

De voornaamste inbreng van de micro-economische benadering is dat de gegevens per bedrijf zaken aan het licht kunnen brengen die in de geaggregeerde statistieken niet tot uiting komen. Het in aanmerking nemen van de heterogeniteit van de bedrijven levert een zeer reële toegevoegde waarde op voor het inzicht in de dynamiek van de buitenlandse handel en, ruimer beschouwd, voor het begrijpen van de werking van de economie.

Een van de duidelijkste voorbeelden is dat in iedere bedrijfstak bedrijven met een uiteenlopende omvang en prestatieniveau naast elkaar functioneren. Op basis van een analyse van de specifieke kenmerken van ieder bedrijf kunnen de factoren worden geïsoleerd die maken dat sommige bedrijven beter dan andere in staat zijn een plaats te veroveren op de buitenlandse markten. Voorts kunnen nuttige lessen worden getrokken over de strategieën die op diezelfde markten succes kunnen

waarborgen, door de strategieën te onderzoeken van de bedrijven die er vaste voet aan de grond hebben gekregen, en deze te toetsen aan die van de exporteurs die daar hebben van afgezien.

Een andere les die enkel uit een analyse op bedrijfsniveau kan worden getrokken, is dat de internationalisering van een gedeelte van de bedrijven uit een gebied of een sector een weerslag kan hebben op de overige bedrijven uit diezelfde regio of sector. Lokale leveranciers moeten hun productiviteit verhogen wanneer de klanten hogere eisen stellen om een antwoord te bieden op de concurrentie die op de internationale markten heerst. De nabijheid (technologisch of geografisch) van de bedrijven kan ook bevorderlijk zijn voor de uitwisseling van technologische kennis en informatie over de buitenlandse markten.

De micro-economische analyse geeft bovendien de omvang aan van de verschuivingen van de productiefactoren van de minst renderende bedrijven naar die waarvan de activiteiten sneller groeien. Dat levert onder meer een beter inzicht op in de gevolgen van de mondialisering op de arbeidsmarkt.

Hoewel die vaststellingen soms vanzelfsprekend lijken, boden de werkzaamheden in het kader van het colloquium van de Bank de kans om na te gaan welke effecten significant bleken voor de Belgische bedrijven. Door een kwantitatieve beoordeling op basis van statistische methoden kunnen immers af en toe tegenstrijdige indrukken worden geobjectiveerd die in een of andere casestudy zouden worden gewekt, en kunnen de belangrijkste elementen van het structureel concurrentievermogen van de economie, ongerekend kosten, worden aangetoond.

Op basis van het inzicht in en de kwantificering van de determinanten en van de weerslag van de internationalisering kunnen een aantal aanbevelingen voor het economisch beleid worden geformuleerd en kunnen, gelet op de beperkte overheidsmiddelen, prioriteiten worden gesteld.

Er kan op verschillende niveaus worden ingegrepen. Ten eerste werd steun bij het verkennen van buitenlandse markten erkend als een van de elementen die de internationalisering van de bedrijven in de hand werkt. Die bijstand kan bijzonder nuttig blijken voor de kleinere bedrijven die hun eerste stappen zetten in internationale activiteiten. Het bestaan van *superstars* mag immers niet verhullen hoe belangrijk kmo's zijn voor de mondialisering en voor de werkgelegenheidscreatie. Hoewel de intensieve marge bepalend is voor de veranderingen in de internationale handel op korte termijn, is de extensieve

marge doorslaggevend op langere termijn. De eerder besproken analyses bewijzen tevens dat er behoefte is aan een gericht beleid. De strategieën moeten worden aangepast aan de sector en aan de markt.

De productiviteit is een bepalende factor voor de toetreding tot de internationale markten. Maatregelen om deze laatste te versterken, zijn dus van essentieel belang. Dat geldt voor beleidsmaatregelen die de ontwikkeling bevorderen van producten die aangepast zijn aan elk markttype en die van voldoende hoge kwaliteit zijn om het hoofd te bieden aan de toenemende concurrentie van de opkomende landen. Aangezien de concurrentie

van de lageloonlanden bovendien hoofdzakelijk de banen voor laaggeschoolden beïnvloedt, is het voor de vrijwaring van de werkgelegenheid cruciaal dat het scholingsniveau wordt ontwikkeld door voor de arbeidskrachten een opleidingsbeleid uit te werken.

Ook de overheid moet een rol spelen door ons land aantrekkelijker te maken voor buitenlandse investeerders. Voorts tonen de bovengenoemde resultaten ten slotte aan dat hoewel de multinationals hun werkgelegenheidspeil gemakkelijker aanpassen dan de binnenlandse bedrijven, de buitenlandse multinationals toch aanzienlijk hebben bijgedragen tot de nettowerkgelegenheidscreatie in België.

Bibliografie

Studies die werden toegelicht op het colloquium van de Bank « International Trade: Threats and Opportunities in a Globalised World »

Abraham F. en J. Van Hove (2010), *Can Belgian firms cope with the Chinese dragon and the Asian tigers? The export performance of multi-product firms on foreign markets*, NBB, Working Paper 204.

Ariu A. en G. Mion (2010), *Trade in services : IT and task content*, NBB, Working Paper 200.

Bernard A., M. Grazzi en C. Tomasi (2010), *Intermediaries in international trade: Direct versus indirect modes of export*, NBB, Working Paper 199.

Bernard A., I. Van Beveren en H. Vandenbussche (2010), *Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade*, NBB, Working Paper 203.

Conconi P., A. Sapir en M. Zanardi (2010), *The internationalization process of firms: From exports to FDI?*, NBB, Working Paper 198.

Cuyvers L., E. Dhyne en R. Soeng (2011), *The effects of internationalization on domestic labour demand by skills: Firm-level evidence for Belgium*, Mineo.

Dhyne, E., C. Fuss en C. Mathieu (2011), *Labour demand adjustment: Does foreign ownership matter?*, Micro-Dyn, Working Paper 40/10.

Dumont M., B. Merlevede, C. Piette en G. Rayp (2010), *The productivity and export spillovers of the internationalization behaviour of Belgian firms*, NBB, Working Paper 201.

Eaton J., S. Kortum, B. Neiman en J. Romalis (2010), *Trade and the global recession*, NBB, Working Paper 196.

Mayer T., M. Melitz en G. Ottaviano (2010), *Market size, competition and the product mix of exporters*, NBB, Working Paper 202.

Onkelinx J. en L. Sleuwaegen (2010), *Internationalization strategy and performance of small and medium sized enterprises*, NBB, Working Paper 197.

Ottaviano G., G. Peri en C. Wright (2010), *Immigration, offshoring and American jobs*, NBB, Working Paper 205.

Andere studies van de Bank

Baugnet V., K. Burggraeve, L. Dresse, C. Piette en B. Vuidar (2010), « Positie van België in de wereldhandel », NBB, *Economisch Tijdschrift*, juni, 29–56.

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

Mion G. en L. Zhu (2011), *Import competition from and outsourcing to China: A curse or blessing for firms?*, CEPR, Discussion Paper 8188.

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

Andere referenties

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

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

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

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

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

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

Bernard A., J. B. Jensen en P. Schott (2006), « Trade costs, firms and productivity », *Journal of Monetary Economics*, 53, 917–937.

Bloom, N., M. Draca en J. Van Reenen (2011), *Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity*, NBER Working Paper 16717.

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

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

Pavcnik, N. (2002), « Trade liberalisation, exit and productivity improvements: Evidence from Chilean plants », *Review of Economic Studies*, 69, 246–276.