

# Positie van België in de wereldhandel

V. Baugnet  
K. Burggraeve  
L. Dresse  
Ch. Piette  
B. Vuidar

## Inleiding

De centrale rol die het internationale goederen- en dienstenverkeer in de werking van de ontwikkelde economieën speelt, werd door de economische crisis van 2008-2009 duidelijk aan het licht gebracht. Eind 2008 en begin 2009 zorgde de verlamming van een deel van de wereldhandel ervoor dat de zwaarste economische recessie sinds de Tweede Wereldoorlog wereldwijd zeer snel om zich heen greep. In België kromp, tussen medio 2008 en medio 2009, zowel de goederenuitvoer als -invoer met naar volume 20%. Die achteruitgang ging hand in hand met een vergelijkbare daling van de industriële productie. Omgekeerd zal het activiteitsherstel in België pas duurzaam op gang komen op het ogenblik dat de buitenlandse handel in de verschillende economische zones opnieuw zal aantrekken, en op voorwaarde dat de ondernemingen in staat blijken in te spelen op de opleving van de vraag.

In een ruimere context werden de geavanceerde economieën – waaronder België – tijdens de afgelopen twee decennia geconfronteerd met een fundamentele wijziging van de internationale omgeving. Onder de gecombineerde invloed van institutionele, financiële en technologische factoren zijn, op het gebied van internationaal goederen- en dienstenverkeer, maar ook inzake kapitaalverkeer, uitwisseling van technologie en migratiestromen, de economieën onderling veel sterker met elkaar vervlochten geraakt.

De oorzaken en gevolgen van de versnelde mondialisering van de economie tijdens de afgelopen twee decennia werden reeds uitgebreid toegelicht<sup>(1)</sup>. De effecten die twee specifieke factoren uitoefenen op de Belgische economie zijn evenwel de moeite waard om onderzocht te worden: de veranderde mondiale organisatie van de productiemethodes en de zeer snel in belang toenemende nieuwe economische groeipolen.

Enerzijds hebben de in de meeste economische zones opgetekende tendens tot liberalisering van het handels- en kapitaalverkeer, de daling van de transportkosten en de vooruitgang van de informatietechnologieën aanleiding gegeven tot een duidelijke trend naar fragmentatie van de productieketen. Onder meer onder de impuls van de multinationale ondernemingen worden de verschillende productiefases – van de eerste ontwikkeling over de productie tot de uiteindelijke distributie – in toenemende mate verdeeld tussen verschillende vestigingsplaatsen, afhankelijk van de voordelen die iedere vestigingsplaats in termen van efficiëntie te bieden heeft. Deze organisatie van de productie heeft ertoe geleid dat de buitenlandse handel sneller groeit dan het mondiale bbp. Ze bezorgt de productie tevens een hoog invoergehalte, vooral wat de halffabricaten betreft, en ze maakt de interne handel binnen de bedrijfstakken of ondernemingen belangrijker. Over het geheel genomen, leidt deze tendens tot een verhoging van de productiviteit. Doordat de ondernemingen in de geavanceerde economieën dankzij deze organisatie gebruik kunnen maken van goedkopere inputs, kunnen ze hun concurrentievermogen en hun positie verstevigen door zich te concentreren op activiteiten met een hogere toegevoegde waarde, waarvoor ze over een comparatief

(1) Zie bv. OESO (2007).

voordeel beschikken. Enerzijds vergt dit evenwel een reallocatie van middelen binnen de ondernemingen en binnen de economie. Anderzijds dient profijt te worden getrokken van de vraag die zich op de nieuwe markten ontwikkelt.

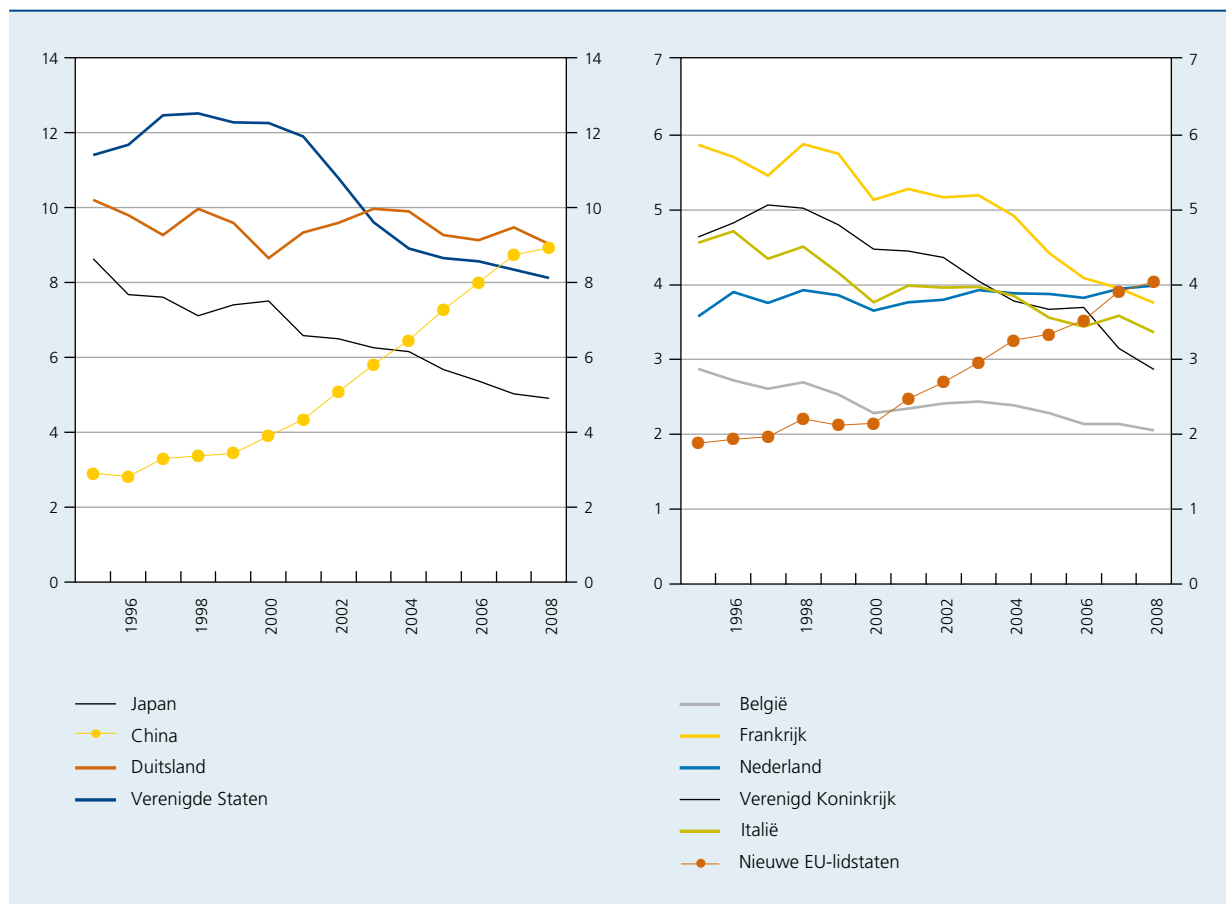
Opvallend voor de huidige fase van mondialisering is immers ook de snelle opkomst van nieuwe economische groeipolen, of het nu gaat om grote landen – de BRIC-landen – of om naburige landen, zoals de economieën van Centraal- en Oost-Europa. Die landen, en vooral China, verwerven een steeds ruimer aandeel in de mondiale productie, en zijn mettertijd essentiële handelspartners geworden voor de meer geavanceerde economieën, in de hoedanigheid van zowel afzetmarkten als leveranciers van consumptiegoederen, halffabricaten en in toenemende mate zelfs uitrustingsgoederen. Hiertoe beschikken de opkomende economieën over een overvloed aan arbeidskrachten, maar ook – naarmate hun economie zich ontwikkelt – over steeds meer

geavanceerde uitrustingen en technologieën. Zo heeft de deelname van deze nieuwe spelers aan het internationale handelsverkeer tot gevolg dat het evenwicht van de comparatieve voordelen gaandeweg verandert. Voor landen die van oudsher actief zijn in de buitenlandse handel – waaronder België – dreigt dit de relatieve positie van de arbeidsintensieve en zelfs kapitaalintensieve producties te verzwakken, terwijl de producties met een ruimere kennisinhoud worden versterkt.

De verschillende economieën dienen derhalve – net als de individuele ondernemingen – blijf te geven van een groot aanpassingsvermogen om hun comparatieve voordelen maximaal te benutten en profijt te trekken van de dynamiek van de mondiale economie.

In dat opzicht moet het begrip concurrentievermogen derhalve worden uitgebreid van de prijs- en kostenaspecten tot een groot geheel van factoren van meer kwalitatieve aard. Uiteraard blijft het prijsconcurrentievermogen,

**GRAFIEK 1** BELANG VAN DE UITVOER IN DE WERELDHANDEL PER LAND OF PER REGIO  
(in procenten van de werelduitvoer van goederen in waarde)



Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

dat samenhangt met de productiekosten – de loonkosten, de vergoeding van het kapitaal, de kosten van de intermediaire inputs – een essentiële factor in de positionering van de economie ten opzichte van de handelspartners die kenmerken vertonen die structureel vergelijkbaar zijn met die van België. Met deze elementen wordt onder meer rekening gehouden bij de keuze van de vestigingsplaats voor de productie-eenheden binnen de multinationale ondernemingen. Daarnaast zijn ook minder tastbare factoren bepalend voor het vermogen van de economie om goederen en diensten aan te bieden die zich bijvoorbeeld onderscheiden door hun kwaliteit of hun innoverend karakter, zodat ze tegemoetkomen aan de veranderingen in de wereldvraag. Deze factoren omvatten de kwaliteit van het fysiek en menselijk kapitaal, de inspanningen inzake innovatie en de werking van de markten.

Om in te schatten hoe België ten aanzien van deze veranderende mondiale omgeving gepositioneerd is, werd dit artikel in vijf hoofdstukken onderverdeeld. In het eerste hoofdstuk worden de sinds 1995 opgetekende algemene resultaten voorgesteld. In de volgende hoofdstukken worden vier aspecten behandeld die het externe concurrentievermogen van de economie bepalen. Het betreft respectievelijk het belang van het prijs- en kostenconcurrentievermogen, de structuur van de uitvoer, de kenmerken en de demografie van exporterende ondernemingen, en innovatie.

## 1. Positie van België in de gemondialiseerde economie

De steeds grotere deelname van de opkomende economieën aan de wereldhandel – als uitvoerders én als invoerders – heeft de groei van die handel stevig geschraagd. Van 1995 tot 2008 groeide het volume van de internationale wereldhandel met 5,8 % per jaar, dat wil zeggen tweemaal zo snel als het bbp. Tegen die achtergrond hebben de geavanceerde economieën over het algemeen marktaandeelen verloren. Dit fenomeen is endogeen van aard en weerspiegelt de inhaalbeweging van de opkomende economieën. Er bestaan echter grote onderlinge verschillen tussen de geavanceerde economieën. Zo is het gecumuleerde aandeel van de Verenigde Staten, Japan en de EU15 in de mondiale goederenhandel tussen 1995 en 2008 in relatieve termen met 25 % gekrompen, namelijk van 61 % van de mondiale goederenhandel in 1995 tot 46 % in 2008. De achteruitgang was bijzonder uitgesproken in Japan, dat zijn aandeel zag afnemen van 8,6 % naar 4,9 %, wat neerkomt op een daling met meer dan

40 %. Voor de Verenigde Staten beliep het verlies nagenoeg 30 % en voor de EU15 20 %. In diezelfde periode verdrievoudigde China zijn aandeel in de wereldhandel tot 8,9 % in 2008, terwijl de nieuwe lidstaten van de EU hun aandeel zagen verdubbelen tot 4 %.

Berekend op basis van de volgens het zogeheten «nationale» concept van de buitenlandse handel opgestelde statistieken, vertegenwoordigde de uitvoer van België in 1995 2,9 % van de wereldhandel. Dat aandeel kromp tot 2,1 % in 2008, een achteruitgang met bijna 30 %. Tal van andere EU15-landen lieten een daling van dezelfde orde van grootte optekenen. Bij de buurlanden was de afname over die periode verhoudingsgewijs echter minder groot in Duitsland, terwijl Nederland zijn aandeel licht zag toenemen, wellicht voor een deel als gevolg van het door de haven van Rotterdam<sup>(1)</sup> uitgeoefende poorteffect.

Het is nuttig de resultaten voor België te vergelijken met die van twaalf andere Europese landen, omdat deze laatste vrij gelijklopende ontwikkelingsniveaus en structuren hebben, deel uitmaken van hetzelfde douanegebied en meestal dezelfde munt hanteren. Ze ondergaan derhalve de effecten van de mondialisering vanaf een gelijk speelveld als België. Uit deze vergelijking blijkt dat de groei van de uitvoer in België tussen 1995 en

**TABEL 1** VERGELIJKING VAN HET VERLOOP VAN DE UITVOER, VAN DE RELEVANTE MARKTEN EN VAN DE MARKTAANDELEN

(in gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, goederen in waarde, tenzij anders vermeld, 1995-2008)

	Uitvoer	Relevante markten <sup>(1)</sup>	Markt-aandelen
<b>België</b> .....	<b>5,4</b>	<b>8,1</b>	<b>-2,5</b>
Referentiegebied <sup>(2)</sup> .....	6,5	8,4	-1,7
Nederland .....	9,1	7,7	1,3
Ierland .....	7,3	7,3	0,0
Spanje .....	7,5	7,8	-0,3
Oostenrijk .....	8,2	8,7	-0,4
Duitsland .....	7,2	8,9	-1,6
Finland .....	5,9	9,3	-3,1
Zweden .....	5,6	8,3	-2,5
Portugal .....	6,2	8,2	-1,9
Griekenland .....	5,6	9,2	-3,2
Italië .....	5,7	8,7	-2,8
Frankrijk .....	4,5	8,3	-3,5
Verenigd Koninkrijk ...	4,3	8,2	-3,6

Bronnen: EC, IMF, INR, OESO, UNCTAD.

(1) Gemiddelde invoergroeipercentages van de handelspartners, gewogen op basis van hun belang in de uitvoer van het desbetreffende land.

(2) Niet-gewogen gemiddelde van de twaalf landen.

(1) Dit poorteffect wordt in de volgens het nationale concept opgestelde statistieken voor België grotendeels gecorrigeerd. Het nationale concept houdt geen rekening met de transacties van niet-ingezetenen.

2008 ten belope van ongeveer 1 procentpunt per jaar achterbleef bij die in het referentiegebied, aangezien de gemiddelde jaarlijkse groei van het nominale bedrag van de goederenuitvoer 5,4% bedroeg, tegen gemiddeld 6,5% in de beschouwde landen. Dit resultaat is weliswaar beter dan dat van Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, maar toch beduidend slechter dan de groei van de export in Nederland, Duitsland, Oostenrijk, Spanje en Ierland.

De verschillen in groeitempo van de uitvoer kunnen het gevolg zijn van ofwel de onderliggende afzetmarkten ofwel het verloop van de marktaandelen. Het verloop van

de zogenoemde relevante markten wordt meer bepaald berekend als de gemiddelde groei van de invoer van de handelspartners, gewogen op basis van hun belang in de uitvoer van het beschouwde land. De verhouding tussen het verloop van de uitvoer en dat van de relevante markten meet de resultaten in termen van marktaandelen. Voor de in waarde uitgedrukte goederenhandel lagen de voor België opgetekende verliezen per jaar 0,7 procentpunt hoger dan het gemiddelde van het referentiegebied. Zoals vermeld in Kader 1, kunnen de marktaandelen worden berekend aan de hand van andere variabelen, maar dat verandert niets aan de positie van België op de resultatenlijst.

## Kader 1 – Verschillende indicatoren van de relevante markten en marktaandelen

De indicatoren van de relevante markten worden vrij algemeen gebruikt in de analyse van de uitvoerresultaten. Dit is onder meer het geval voor de internationale instellingen (OESO, EC), maar ook – in België zelf – voor het Federaal Planbureau, de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven of de Bank, in het kader van de voorspellingsoefeningen of de analyse van de marktaandelen. Deze indicatoren worden steeds volgens hetzelfde principe becijferd. Er wordt een index berekend die het gewogen verloop van de invoer van de handelspartners weergeeft; dat gebeurt aan de hand van gewichten die de uitvoerstructuur van de beschouwde landen weergeven. Het verloop van de marktaandelen van ieder land wordt dan verkregen door het verloop van de uitvoer te relateren aan de vraag die uitgaat van de relevante markten.

Statistisch zijn er evenwel verschillende metingen mogelijk. Het handelsverkeer kan worden beschouwd in nominale termen of naar volume, uitsluitend rekening houdend met de goederen of met zowel de goederen als de diensten. Er kan ook worden geopteerd de geografische handelspartners en/of de verhandelde producten in aanmerking te nemen om de groei van de markten te bepalen. Vanuit een zuiver methodologisch oogpunt kan ook het in acht nemen van vaste of in de tijd variërende gewichten of van een meer of minder volledige geografische dekking (of dekking per product) van de handelspartners, verschillen tussen de marktmetingen opleveren.

In het kader van een internationale vergelijking wordt het verloop van de marktaandelen meestal gemeten aan de hand van de goederen en diensten naar volume. Doordat in de nationale rekeningen internationaal en regelmatig bijgewerkte statistieken beschikbaar zijn en de prijseffecten geneutraliseerd worden, kan deze maatstaf immers eenvoudig toegepast en geïnterpreteerd worden. Het resultaat van deze maatstaf naar volume is evenwel gevoelig voor de manier waarop de prijseffecten in de statistieken worden opgesteld. Daardoor kunnen die maatstaven te lijden hebben van een gebrek aan harmonisatie tussen de verschillende landen. Behalve een klassieke, algemene macro-economische studie van de uitvoerresultaten, is het ook interessant over een indicator te beschikken die voldoende gedetailleerd is om een fijne analyse van de resultaten te kunnen uitvoeren. Dat is onder meer het geval wanneer moet worden bepaald of producten of productcategorieën de verschillen in resultaten kunnen verklaren tussen vergelijkbare landen die met dezelfde veranderingsprocessen te maken hebben. In deze context moeten absoluut waarde-indicatoren worden gehanteerd die de resultaten op de goederenmarkten meten, zodat op basis van de statistieken van de buitenlandse handel een fijn detailniveau kan worden bereikt.

In de tabel zijn de resultaten van de marktaandelen voorgesteld naargelang de goederen of de goederen en diensten in aanmerking worden genomen, en zowel in nominale termen als naar volume. Ook al kan onder meer

het prijsverloop af en toe een significante invloed hebben op de berekende resultaten, uit deze vaststelling blijkt toch dat de conclusies voor de verschillende indicatoren blijven gelden. Gemiddeld beschouwd over de periode van 1995 tot 2008:

- lagen de externe resultaten van België in termen van marktaandelen onder het gemiddelde van het referentiegebied;
- hebben Nederland, Ierland, Spanje en Oostenrijk marktaandelen gewonnen of toch op zijn minst resultaten neergezet die boven het gemiddelde van het referentiegebied uitkwamen;
- hebben Portugal, Italië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk – net als België – over de beschouwde periode gemengde resultaten laten optekenen;
- hebben Duitsland, Finland, Zweden en Griekenland afhankelijk van de gekozen indicator meer uiteenlopende resultaten neergezet, die algemeen beschouwd evenwel in overeenstemming waren met die van het referentiegebied.

#### VERGELIJKING VAN DE UITVOERRESULTATEN

(gemiddeld veranderingspercentage op jaarbasis, 1995-2008)

	Goederen		Goederen en diensten		
	Waarde	Volume	Waarde	Volume	Volume volgens OESO <sup>(2)</sup>
<b>België</b> .....	<b>-2,5</b>	<b>-2,6</b>	<b>-1,7</b>	<b>-1,4</b>	<b>-1,7</b>
Referentiegebied <sup>(1)</sup> .....	-1,7	1,0	-1,1	-0,3	-0,6
Nederland .....	1,3	2,1	-0,6	-0,2	-0,3
Ierland .....	0,0	2,0	3,7	3,4	3,4
Spanje .....	-0,3	0,2	0,8	0,2	-0,1
Oostenrijk .....	-0,4	1,4	-0,6	0,2	0,0
Duitsland .....	-1,6	-0,7	-0,9	1,0	0,7
Finland .....	-3,1	-2,0	-1,9	1,1	0,3
Zweden .....	-2,5	-1,7	-1,4	0,0	-0,2
Griekenland .....	-3,2	-2,7	0,2	-0,2	-0,4
Portugal .....	-1,9	-0,6	-1,4	-1,7	-1,9
Italië .....	-2,8	-3,2	-2,5	-4,1	-4,5
Frankrijk .....	-3,5	-2,5	-2,8	-1,7	-2,0
Verenigd Koninkrijk .....	-3,6	-5,1	-2,0	-1,7	-2,0

Bronnen: EC, IMF, INR, OESO, UNCTAD.

(1) Niet-gewogen gemiddelde van de twaalf landen.

(2) Indicatoren van de uitvoerresultaten, volgens de economische vooruitzichten van de OESO van november 2009.

## 2. Prijs- en kostenconcurrentievermogen

In dit deel wordt nagegaan welke rol de prijzen- en kosteneffecten spelen bij het verklaren van België's uitvoerresultaten. Vervolgens wordt een vergelijking gemaakt met de situatie in andere Europese landen. Eerst wordt bepaald in welke mate het verloop van de marktaandelen naar volume voor de goederen en diensten wordt verklaard door de relatieve bewegingen van de uitvoerprijzen

in het bewuste land ten opzichte van de prijzen van de concurrenten of, eerder, door andere factoren die zouden berusten op structurele elementen van het concurrentievermogen, die geen verband houden met de prijzen. Ten tweede wordt het uitvoerprijzemechanisme grondiger onderzocht.

Een en ander gebeurt aan de hand van een economische analyse van de kwartaalgegevens van 1995 tot

2008, waarin eenvoudige specificaties worden toegepast op België en op een geheel van Europese landen. Het gaat zoveel mogelijk om dezelfde landen als die welke deel uitmaken van het referentiegebied in de hoofdstukken 1 en 3 van dit artikel. Als gevolg van enkele beperkingen met betrekking tot de beschikbaarheid van gegevens is de lijst van de beschouwde landen echter ingekort. De gegevens zijn afkomstig van de statistieken van de nationale rekeningen en betreffen dus het goederen- en dienstenverkeer. Ze zijn afkomstig uit de databanken van de Economic Outlook van de OESO, met uitzondering van die voor België, die rechtstreeks worden overgenomen van het INR.

Om de exportresultaten te ramen, wordt de hieronder volgende vergelijking gehanteerd<sup>(1)</sup>. Daarin is voor elk land het verloop naar volume van de marktaandeelen, dat wil zeggen de verhouding tussen de uitvoerbewegingen en het verloop van de afzetmarkten, zowel afhankelijk van het verloop van de relatieve prijzen, dat is de verhouding tussen de uitvoerprijzen en het gewogen gemiddelde van de prijzen van de concurrenten, als van een structurele variabele, «tendens» genoemd. Aangezien we voornamelijk in de structurele kenmerken van deze relatie geïnteresseerd zijn, werd in deze studie enkel een evenwichtsvergelijking geschat, zonder aandacht te besteden aan de dynamische aspecten op korte termijn.

$$\ln(XTR_i / WDR_i) = \alpha_1 \cdot \ln(RP_i) + \alpha_2 \cdot \text{tendens} + \text{constante} + \varepsilon$$

waarbij:  $XTR_i$ : uitvoer naar volume van het land<sub>i</sub>;

$WDR_i$ : indicator van de voor de uitvoer van het land relevante afzetmarkten<sub>i</sub>;

$RP_i$ : indicator van de relatieve uitvoerprijzen van het land<sub>i</sub>, gerelateerd aan de prijzen van de concurrenten.

In theorie weegt een snellere groei van de uitvoerprijzen van een land ten opzichte van die van de concurrenten doorgaans op het verloop van de uitvoer en verkleint hij dus de marktaandeelen, zodat de coëfficiënt  $\alpha_1$  van de variabele van de relatieve prijzen negatief zou moeten zijn. Mocht het verloop van de marktaandeelen enkel afhankelijk zijn van de relatieve prijzen, dan zou, bij een neutraal prijsverloop, de uitvoer naar volume exact de bewegingen van de afzetmarkten volgen. Dat is echter zelden het geval, zodat potentiële structurele verliezen of verbeteringen van marktaandeelen in de analyse worden ingevoerd door middel van een trendmatige variabele. Deze laatste vat de informatie samen van niet-prijsgerelateerde elementen die

(1) De vergelijkingen werden geraamd op basis van logaritmen, zodat de op de relatieve prijzen toegepaste coëfficiënt kan worden beschouwd als de prijselasticiteit.

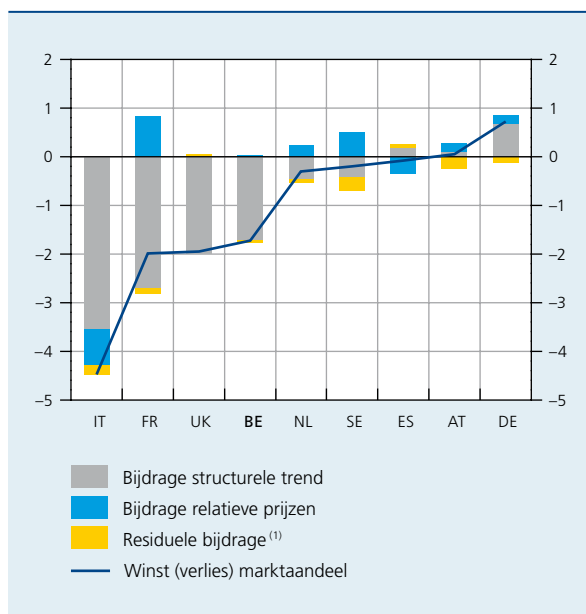
de relatie tussen het verloop van de uitvoer en dat van de afzetmarkten eveneens zouden beïnvloeden.

Volgens de verkregen resultaten lijken de relatieve uitvoerprijzen doorgaans een vrij beperkte bijdrage te leveren. België neemt ter zake een neutrale plaats in. Het totale gemiddelde verlies aan marktaandeel van zowat 1,7% per jaar tijdens de periode gaande van het eerste kwartaal van 1995 tot het vierde kwartaal van 2008 was dan ook bijna volledig toe te schrijven aan de trendmatige variabele. De buurlanden (Duitsland, Frankrijk en Nederland) tonen een licht positieve bijdrage van het verloop van de relatieve prijzen.

Meestal is de bijdrage van de trendmatige variabele dan weer duidelijk negatief. Van de onderzochte landen vertoonden enkel Nederland en Oostenrijk, waar de bijdragen gematigd positief zijn, en Duitsland, met een positieve bijdrage van gemiddeld 0,7 procentpunt per jaar, gedurende de periode 1995-2008 een verbetering van hun structurele ontwikkelingen in termen van marktaandeelen. Alle andere landen kampten met structurele verliezen aan marktaandeel. Dat verlies was het meest uitgesproken in Italië, terwijl België (met een structureel verlies van gemiddeld 1,7 procentpunt per jaar) samen met Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk deel uitmaakt

**GRAFIEK 2** DETERMINANTEN VAN HET VERLOOP VAN DE MARKTAANDELEN

(gemiddelde bijdragen op jaarbasis, in procentpunten, goederen en diensten naar volume)



Bron: berekeningen NBB, op basis van de gegevens van de OESO en het INR.

(1) Afgezien van de bijdrage van de relatieve prijzen en de structurele tendens blijft er een kleine residuele bijdrage die omgekeerd afhankelijk is van de stabiliteit van de vergelijking.

**TABEL 2** RESULTATEN VAN DE RAMING VAN DE DETERMINANTEN VAN DE MARKTAANDELEN NAAR VOLUME

(ramingen voor de periode van het eerste kwartaal van 1995 tot het vierde kwartaal van 2008)

	Coëfficiënt van de relatieve uitvoerprijzen	<i>p.m.</i> Gemiddelde jaarlijkse verandering van de relatieve uitvoerprijzen <sup>(1)</sup> (veranderingspercentages)	Structurele jaarlijkse tendens <sup>(2)</sup> (bijdrage in procentpunten)	<i>p.m.</i> Gemiddeld jaarlijks verloop van de marktaandeelen (veranderingspercentages)
IT .....	-0,44 (***)	+1,6	-3,6 (***)	-4,5
FR .....	-0,83 (***)	-1,0	-2,7 (***)	-2,0
UK .....	-0,02 ( )	-0,2	-2,0 (***)	-2,0
BE .....	-0,09 (*)	-0,4	-1,7 (***)	-1,7
NL .....	-0,41 (***)	-0,6	-0,5 (***)	-0,3
SE .....	-0,26 (***)	-1,1	-0,4 (***)	-0,2
ES .....	-0,50 (***)	+0,7	+0,2 ( )	-0,1
AT .....	-0,29 (***)	-0,6	+0,1 ( )	0,0
DE .....	-0,10 (*)	-1,8	+0,7 (***)	0,7

Bron: berekeningen NBB, op basis van gegevens van de OESO en het INR.

(1) Verschil tussen de gemiddelde twaalfmaands groei van de eigen uitvoerprijzen en die van de concurrenten.

(2) De componenten zijn niet optelbaar door de aanwezigheid van een kleine bijdrage van de equatie-residuen.

(\*\*\*) / (\*\*) / (\*): respectievelijk significant verschillend van nul op het 1%-niveau, 5%-niveau, 10%-niveau en ( ): niet significant verschillend van nul.

van een groep waarvan het gemiddelde jaarlijkse verlies aan marktaandeel dat geen verband houdt met de relatieve prijzen, zich binnen een marge van -1,5 tot -2,5 procentpunt bevindt.

De tabel die alle resultaten van de raming bevat, toont aan dat de vrij geringe bijdrage van de aan de relatieve prijzen gerelateerde variabelen kan worden verklaard door hetzij een geringe correlatie tussen het verloop van de relatieve prijzen en dat van de marktaandeelen – in dat geval tendeert de waarde van de coëfficiënt van de relatieve prijzen naar nul, zoals in het Verenigd Koninkrijk, België en Duitsland – hetzij een geringe gemiddelde afwijking tussen het verloop van de eigen prijzen en dat van de concurrenten (Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten en België). Die beide redenen kunnen optelbaar zijn. Van de buurlanden vertonen Frankrijk (-0,83) en, in mindere mate, Nederland (-0,41) een relatief grote prijselasticiteit, wat betekent dat ze hun exportresultaten significant kunnen verbeteren door hun relatieve prijzen te verlagen. Tijdens de hier bestudeerde periode liet Duitsland een verschil van -1,8 procentpunt optekenen tussen het verloop van zijn uitvoerprijzen en dat van de prijzen in de concurrerende landen. Dat land liet aldus, ondanks een geringe prijselasticiteit, een positieve bijdrage van de prijzen optekenen.

Het verloop van de relatieve uitvoerprijzen verklaart blijkbaar al met al maar een beperkt gedeelte van de totale resultaten op de buitenlandse markten. Dat zou

erop kunnen wijzen dat de op de internationale markten gehanteerde prijzen grotendeels vaststaan voor de exporteurs en dat ze er moeilijk kunnen van afwijken, op gevaar af van die markten te moeten verdwijnen. Terzelfder tijd kunnen de exporteurs, in het licht van grotendeels vaststaande prijzen, de bewegingen van de productiekosten slechts gedeeltelijk doorberekenen. In dat geval zouden de winstmarges als buffer dienen om de verschillen tussen het verloop van de prijzen en dat van de kosten te compenseren. Een structureel ongunstig kostenverloop zou de rentabiliteit drukken en op termijn de uitvoeractiviteit als dusdanig bedreigen.

De tweede stap in de analyse bestaat er precies in te onderzoeken in welke mate er bij de uitvoerprijszetting rekening wordt gehouden met het verloop van de componenten van de productiekosten of, veeleer, met de prijzen van de concurrenten. De voornaamste componenten van de door de exporteur gedragen kosten zijn de invoerprijzen van de grondstoffen (meer bepaald aardolie) en van de intermediaire inputs alsook de loonkosten. Door een evenwichtsuitvoerprijs te berekenen, tracht men te ramen in welke mate de componenten van de kosten kunnen worden doorberekend in de uitvoerprijzen. In de gehanteerde vergelijking is de uitvoerprijs afhankelijk van de loonkosten per eenheid product in de verwerkende nijverheid, van de invoerdeflator en van de aardolieprijzen. Ook hier wordt enkel een evenwichtsrelatie geschat, zonder aandacht te besteden aan de kortetermijndynamiek.



$$\ln(XTD_i) = \alpha_1 \cdot \ln(ULC_{mf_i}) + \alpha_2 \cdot \ln(MTD_i) + (1 - \alpha_1 - \alpha_2) \cdot \ln(brent_i) + constante + \varepsilon$$

waarbij voor elk land j:

- $XTD_i$ : uitvoerdeflator;
- $MTD_i$ : invoerdeflator;
- $ULC_{mf_i}$ : loonkosten per eenheid product in de verwerkende nijverheid;
- $brent_i$ : prijs van ruwe aardolie, in nationale valuta-eenheid

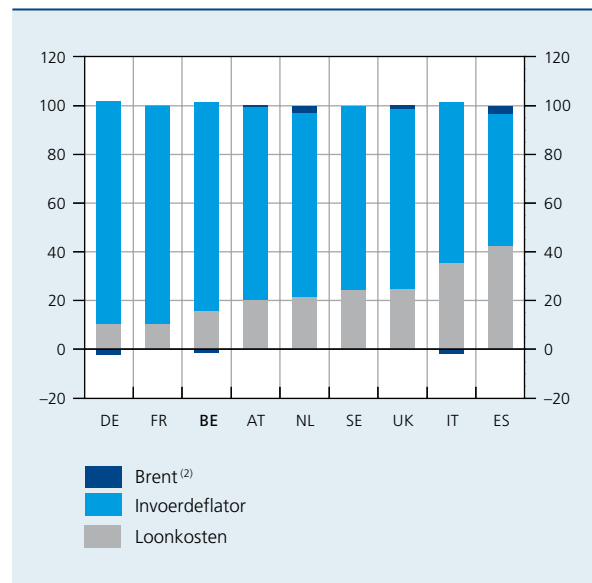
Ondanks het feit dat de prijs van de ruwe aardolie reeds deel uitmaakt van de invoerdeflator, werd deze variabele toch als afzonderlijke kostencomponent in de vergelijking opgenomen, teneinde er rekening mee te houden dat het gewicht van de energie in de uitvoerdeflator niet noodzakelijk hetzelfde is als dat in de invoerdeflator. Daardoor is het geraamde totale gewicht van aardolie in de uitvoerprijzen gelijk aan het impliciete gewicht ervan in de invoerdeflator (MTD), vermeerderd met de geschatte correctie  $(1 - \alpha_1 - \alpha_2)$ . Voor de prijsvergelijkingen werd prijs-homogeniteit opgelegd, zodat de som van de te ramen prijscoëfficiënten gelijk moet zijn aan 1.

De in de analyse gehanteerde loonkosten per eenheid product hebben betrekking op de verwerkende nijverheid vermits die sector het best beantwoordt aan het profiel van de doorsnee-uitvoerder. Door gebruik te maken van het concept loonkosten per eenheid product, wordt rekening gehouden met de efficiëntievoordelen van de arbeidskrachten waardoor de kosten en, eventueel, de uitvoerprijzen verlaagd worden. De invoerprijzen weerspiegelen tegelijkertijd het verloop van de kostprijs van de ingevoerde inputs die nodig zijn voor de productie van de uitvoer, maar ook het effect van de internationale concurrentie. Hierdoor geven ze de mate aan waarin de prijzen worden bepaald door de concurrentie op de internationale markten (de verhouding van het aantal prijsnemers of in het Engels *price-takers*). Hoe minder de exporteurs in staat zijn zelf hun prijzen te zetten en verplicht zijn ze af te stemmen op de mondiale prijzen, hoe hoger de aan die variabele gerelateerde coëfficiënt zal zijn. Daardoor verschillen de in dit kader geraamde coëfficiënten vrij sterk van die welke worden verkregen in de statistische opsplitsing van het gewicht van de diverse kostencomponenten via de input-outputtabellen.

De aldus geraamde coëfficiënten tonen aan dat de internationale prijzen de voornaamste verklarende factor zijn van het verloop van de uitvoerprijzen. Ongeacht of dat te maken heeft met het belang van de ingevoerde intermediaire inputs, of met het feit dat de invoerdeflator in hoge mate de door de concurrenten gehanteerde prijzen

**GRAFIEK 3** BELANG VAN DE DETERMINANTEN<sup>(1)</sup> VAN DE UITVOERPRIJZEN

(in procenten, raming over de periode 1995kw1-2008kw4)



Bron: berekeningen NBB, op basis van de gegevens van de OESO en het INR.

(1) Het relatieve aandeel van de determinanten is dus gelijk aan de coëfficiënten in de vergelijking van de uitvoerprijzen.

(2) De determinant « Brent » is een correctiefactor, die het verschil raamt tussen het belang van aardolie in de invoer en de uitvoer.

weerspiegelt, de invoerdeflator krijgt hoe dan ook een veel groter gewicht toegekend dan de loonkosten per eenheid product. Naargelang het land, vertegenwoordigt de coëfficiënt  $\alpha_2$  in de regressievergelijking een waarde van 0,6 tot 0,9. In de landen die in deze studie worden onderzocht, had het verloop van de loonkosten van 1995 tot 2008 de geringste weerslag op de uitvoerprijzen in Duitsland, Frankrijk en België, terwijl de invloed van de loonkosten in Italië en Spanje dubben zo groot was.

Hoe weinig de Belgische exporteurs de veranderingen van de loonkosten kunnen doorberekenen, wordt bevestigd in de resultaten van de enquêtes bij de bedrijven<sup>(1)</sup>. Dat verschijnsel is nog meer uitgesproken voor de gestandaardiseerde goederen, waarvoor de differentiëring tussen de producenten gering en de prijsconcurrentie groot is. In die context is een beheerst verloop van de productiekosten noodzakelijk ter vrijwaring van de rentabiliteit. Vanwege de rol die de loonkosten in de operationele beslissingen van de onderneming spelen als kosten van de productiefactor arbeid, blijven zij doorslaggevend bij de beslissing omtrent de ingezette hoeveelheid arbeid. Een boven de productiviteitswinsten uitstijgende vermeerdering van de

(1) Aucremanne L. en M. Druant (2005).



loonkosten zal de vraag naar arbeidskrachten drukken, in de mate dat deze gesubstitueerd kunnen worden door andere productiefactoren (voornamelijk door kapitaal).

Tot slot moeten de verschillen inzake relatieve prijzen op macro-economisch niveau omzichtig worden geïnterpreteerd. Die interpretatie heeft immers enkel zin als de internationale referentieprijz betrekking heeft op een mandje van in termen van kwaliteit en specialisatie vergelijkbare producten. Dat is echter niet altijd het geval: in de praktijk zijn de productenmarkten veeleer heterogeen; de landen specialiseren zich immers meestal in een bedrijfstak of een product. Dit statistisch verschijnsel kan maken dat het belang van het prijsconcurrentievermogen, als dit gebaseerd is op al te geaggregeerde gegevens, enigszins wordt onderschat. Additionele analyses op het niveau van de bedrijfstak of de onderneming zijn allicht noodzakelijk. Op die niveaus zijn de relevante prijsgegevens evenwel niet altijd beschikbaar en onderling minder vergelijkbaar. Dergelijke berekeningen gaan het onderzoeksterrein van de studie, die enkel betrekking heeft op de algemene voorwaarden van het concurrentievermogen, te buiten.

### 3. Structuur van de uitvoer

#### 3.1 Structuur en resultaten van de uitvoer

Aangezien het prijsconcurrentievermogen op geaggregeerd niveau geen afdoende verklaring biedt voor het verloop van het marktaandeel, kan de analyse worden

vervolledigd door rekening te houden met elementen van structurele aard. In dit hoofdstuk wordt nagegaan hoe de aan de uitvoerstructuur verbonden elementen, zoals de geografische oriëntatie of de productspecialisatie, de deelname van België aan het internationale goederenverkeer beïnvloeden en, omgekeerd, hoe de ontwikkelingen in verband met de mondialisering doorwerken in de uitvoerstructuur.

Er zij aan herinnerd dat tijdens de periode 1995-2008 de groei van de Belgische goederenuitvoer – in nominale termen met gemiddeld 5,4% op jaarbasis – 1 procentpunt onder het gemiddelde resultaat van de beschouwde landen in het referentiegebied lag. Wordt in die ontwikkeling een onderscheid gemaakt tussen de dynamiek van de afzetmarkten en de effecten van de aandelen in die markten, dan blijkt dat de traditionele markten het minder goed doen dan gemiddeld beschouwd in het referentiegebied, en dit zowel voor de geografische oriëntatie als voor de productspecialisatie. Die markteffecten verklaren echter maar een deel van de minder krachtige exportgroei in België; ook het verlies aan marktaandelen was er zwaarder dan in het referentiegebied.

Het tragere groeipercentage van de uitvoer vloeit ten belope van 0,3 procentpunt voort uit een ongunstige geografische structuur. De gemiddelde jaarlijkse groei van de voor België relevante markten, die werd berekend door het verloop van de invoervraag van de verschillende landen te wegen ten opzichte van het aandeel van die landen in de Belgische uitvoer, viel immers geringer uit (+8,1%) dan die van de relevante markten voor het

**TABEL 3** VERGELIJKING VAN HET VERLOOP VAN DE UITVOER, DE UITVOERMARKTEN EN DE MARKTAANDELEN  
(goederen, naar waarde, gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, tenzij anders vermeld)

	1995-2008			1995-2000			2000-2008		
	België	Referentiegebied <sup>(1)</sup>	Verskil <sup>(2)</sup>	België	Referentiegebied <sup>(1)</sup>	Verskil <sup>(2)</sup>	België	Referentiegebied <sup>(1)</sup>	Verskil <sup>(2)</sup>
Uitvoer .....	5,4	6,5	-1,0	7,0	10,6	-3,3	4,4	4,0	0,4
Geografisch gewogen wereldmarkten .....	8,1	8,4	-0,3	11,7	11,9	-0,1	5,8	6,3	-0,4
<i>p.m. Winst (+) / verlies (-) aan marktaandelen .....</i>	-2,5	-1,7	-0,7	-4,3	-1,2	-3,0	-1,3	-2,1	0,8
Naar product gewogen wereldmarkten .....	8,2	8,4	-0,2	11,7	12,8	-1,0	6,1	5,7	0,4
<i>p.m. Winst (+) / verlies (-) aan marktaandelen .....</i>	-2,6	-1,7	-0,9	-4,2	-1,9	-2,3	-1,6	-1,6	0,0

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) Niet-gewogen gemiddelde van twaalf landen: FR, DE, NL, UK, IT, ES, SE, AT, IE, PT, EL, FI.

(2) Verhouding tussen de groei voor België en die voor het referentiegebied, in procenten.

referentiegebied (+8,4%). Rekening houdend met dat effect van de geografische oriëntatie van de markten, bleven de externe resultaten van België inzake marktaandeel tussen 1995 en 2008 0,7 procentpunt per jaar lager dan die van het referentiegebied.

Dezelfde conclusie geldt wanneer de relevante markten worden berekend volgens de opsplitsing naar product. Het structureffect is ten belope van 0,2 procentpunt ongunstig, aangezien de afzetmarkten voor België met 8,2% groeien en die voor het referentiegebied met 8,4%. De weinig dynamische uitvoer in vergelijking met het referentiegebied is echter de essentiële factor die verklaart waarom de externe resultaten van België zwakker zijn dan die van het referentiegebied, met een verlies aan marktaandeel van 2,6% per jaar voor België en 1,7% voor het referentiegebied, of een verschil van -0,9 procentpunt per jaar tussen 1995 en 2008.

Het negatieve groeiverschil voor de uitvoer en de structurele achterstand in het verloop van de marktaandelen bleken niet constant in de tijd. In vergelijking met het referentiegebied had België van 1995 tot 2000 te kampen met een bijzonder ongunstig verloop van de uitvoer en een relatief groot verlies aan marktaandelen. Op dat ogenblik was België het zwakst presterende land van het hele gebied, met een verschil in uitvoergroei van 3,3 procentpunt per jaar. Voor het verloop van de marktaandelen bedroeg het ecart -3 procentpunt per jaar als enkel de geografische oriëntatie wordt beschouwd en -2,3 procentpunt per jaar als alleen de productstructuur in aanmerking wordt genomen.

Daarentegen is de uitvoer van België, met een gemiddelde nominale groei op jaarbasis van 4,4% tijdens de periode 2000-2008, 0,4 procentpunt sneller gestegen dan gemiddeld in het referentiegebied. Die betere resultaten zijn voor een deel toe te schrijven aan de krachtige vraag van de opkomende landen naar halffabricaten rond het midden van de jaren 2000, tegen de achtergrond van een wereldwijde hoogconjunctuur. Onder de relatief belangrijke bedrijfstakken in België trokken onder meer de ijzeren staalnijverheid en de kunststoffen in primaire vorm profijt van hoge prijzen en volumes. Dit verklaart waarom marktaandelen werden veroverd als, bij de berekening voor de relevante markten, de specialisatie naar producttype niet in aanmerking werd genomen en, derhalve, waarom de productstructuur tijdens die periode gunstig was. Bovendien viel het door België opgetekende verlies aan marktaandelen tussen 2000 en 2008 geringer uit dan in de tweede helft van de jaren negentig. Dat heeft voor een deel te maken met de wegvoertuigen, de geneesmiddelen en de organische chemische producten. Hun bijdrage tot het verlies aan marktaandelen beliep van 2000

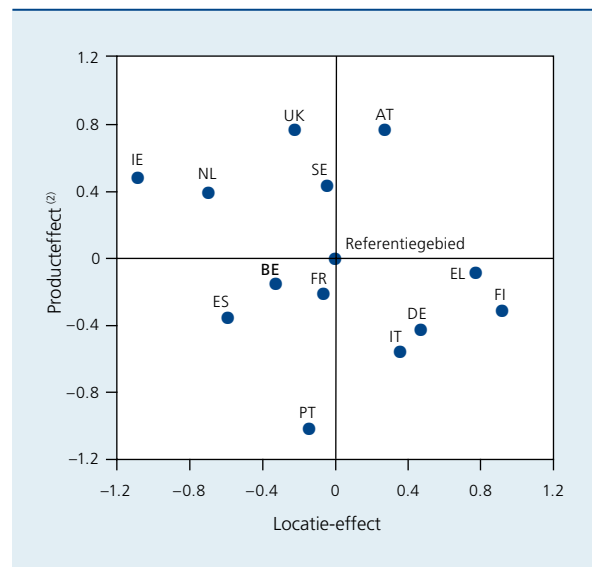
tot 2008 0,1 procentpunt, tegen meer dan 1 punt van 1995 tot 2000. Wat de wegvoertuigen betreft, was de verbetering echter uitsluitend het resultaat van één enkel jaar (2001) en gaf zij dus niet een fundamentele tendens weer. Integendeel, tijdens de laatste beschouwde jaren zijn de resultaten in die branche duidelijk verslechterd.

Structureffecten moeten dus omzichtig worden onderzocht, aangezien ze kunnen worden beïnvloed door bijzondere omstandigheden, die onder meer samenhangen met de conjunctuurcyclus. In dat opzicht mag er worden van uitgegaan dat een even gunstige situatie als die tussen 2000 en 2008 zich niet meer zal voordoen omdat de opkomende landen voor de producten in kwestie hun eigen productiecapaciteit aan het ontwikkelen zijn.

Tijdens de periode 1995-2008 liepen de structureffecten van de verschillende landen blijkbaar uiteen:

- het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Zweden en Nederland haalden voordeel uit een relatief gunstig producteffect. De structuur van hun uitvoer ten opzichte van die van het referentiegebied was gericht op producten waar wereldwijd een sterkere vraag naar bestaat. Daarentegen is de vraag ten aanzien van de markten waarnaar ze uitvoeren, minder dynamisch dan het gemiddelde van de afzetmarkten van het referentiegebied;

**GRAFIEK 4** PRODUCT- EN LOCATIE-EFFECTEN<sup>(1)</sup> IN DE MARKTEN VOOR BELGIË EN DE LANDEN VAN HET REFERENTIEGEBIED  
(gemiddelde percentages op jaarbasis, 1995-2008)



Bron: berekeningen NBB.

(1) Verschil tussen de groei in de markten van het land i en die voor het gemiddelde van het referentiegebied.

(2) Berekend op basis van de naar product gewogen markten op het detailniveau met 3 cijfers van de TCIIH-classificatie.

- wat Griekenland, Finland, Duitsland en Italië betreft, is de uitvoer geografisch beter gericht maar steunt hij op producten waar wereldwijd relatief weinig vraag naar is;
- Oostenrijk haalt voordeel uit beide gunstige effecten;
- Frankrijk, Spanje en Portugal lijken evenmin als België op een producteffect of een positief locatie-effect te kunnen rekenen.

In Kader 2 worden die product- en locatie-effecten voor België en de referentielanden diepgaander geanalyseerd. Hoewel die analyse duidelijke conclusies oplevert, bijvoorbeeld dat het gewicht van de hoogtechnologische apparatuur in de uitvoer van België gering is en dat die uitvoer grotendeels bestaat uit producten waarnaar de vraag weinig dynamisch is, dient men er om verschillende redenen voor op te passen de resultaten van de analyse per product niet al te simplistisch voor te stellen.

In de eerste plaats kan, zoals reeds vermeld, het progressieve of regressieve karakter van de vraag naar een product variëren in de tijd. Vervolgens kunnen de in deze analyse in aanmerking genomen categorieën, hoewel ze relatief verfijnd zijn – met een opsplitsing in 300 producttypes – een zekere onderlinge heterogeniteit verhullen, onder meer inzake kwaliteit of technische specificaties. Ten slotte kunnen sommige producten kwantitatief belangrijke markten blijven vormen, zonder dat de vraag bijzonder dynamisch is.

Al met al vloeien de oriëntatie en de specialisatie van de uitvoer voort uit een structurele ontwikkeling die verband houdt met factoren zoals locatie, economische structuur en oprichting van specifieke activiteitscentra. Ze kunnen derhalve slechts geleidelijk evolueren, maar het zou wenselijk zijn die aanpassing te ondersteunen door België's comparatieve voordelen beter te benutten.

## Kader 2 – Het product- en het locatie-effect, verklaring van de verschillen in dynamiek

Aangezien de markten een gewogen maatstaf zijn van de tot een land gerichte invoervraag, is het mogelijk de partner(s) of producten vast te stellen die de verschillen in dynamiek tussen België en de landen van het referentiegebied verklaren.

### LOCATIE-EFFECT

Vanwege de afremmende effecten die samenhangen met transportkosten en met culturele of institutionele banden blijft de geografische nabijheid, zelfs in het tijdperk van de mondialisering, een belangrijke sturende factor voor het handelsverkeer. Algemeen beschouwd, is de uitvoer van België en van de referentielanden hoofdzakelijk bestemd voor de Europese landen. Niettemin zijn er tussen hun geografische structuur verschillen die ten grondslag liggen aan het locatie-effect.

Over de periode 1995-2008 resulteerde, voor België, de ongunstige geografische oriëntatie ten opzichte van het referentiegebied uit het grotere aandeel van Europa in de uitvoer, meer bepaald die naar de EU15, en uit een ondervetegenwoordiging van de sterker groeiende landen, zoals de nieuwe lidstaten van de EU, China en de landen uit het Midden-Oosten. Zo nam de EU15 gemiddeld bijna driekwart van de Belgische uitvoer voor haar rekening, maar de invoer nam er met slechts 7,3% toe, tegen een stijging met 9,1% per jaar voor de wereldhandel.

Landen met een positief locatie-effect, namelijk Duitsland, Italië, Oostenrijk, Griekenland en Finland, voeren meer uit naar nieuwe lidstaten van de Europese Unie, vooral de Oost-Europese landen, waar de invoervraag tweemaal krachtiger was dan in de oudere lidstaten van de EU15. Die landen staan ook meer in contact met de dynamische Aziatische economieën.

Voor de landen met een negatief locatie-effect is de situatie uiteenlopend:

- hoewel Zweden relatief meer dan gemiddeld exporteert naar Azië, droeg het gewicht van de oude industrielanden, zoals de Verenigde Staten en Japan, bij tot het licht negatieve locatie-effect;



- net als België exporteren Nederland, Portugal en Spanje voor meer dan 70 % naar de landen van de EU15, aangezien ze elk relatief nauwere contacten onderhouden met hun eigen buurlanden;
- Frankrijk is dan weer relatief sterker gericht op de mediterrane landen en op Afrikaanse landen zoals Algerije, Marokko of Ivoorkust, waar de invoervraag trager groeide dan de wereldvraag;
- in het Verenigd Koninkrijk en Ierland is de uitvoerstructuur relatief sterker toegespitst op de Angelsaksische landen, waar de vraag naar de invoer van goederen meestal lager was dan de wereldvraag.

**TABEL 1** GROEI VAN DE WERELDINVOER EN GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE UITVOER  
(1995-2008, goederenmarkten, naar waarde)

	<i>p.m.</i> <i>Verloop van</i> <i>de invoer</i> <sup>(1)</sup>	FI	EL	DE	IT	AT	Ge- bied <sup>(2)</sup>	SE	FR	PT	UK	BE	ES	NL	IE
Locatie-effect <sup>(3)</sup> . . . . .		0,9	0,8	0,5	0,4	0,3	0,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,6	-0,7	-1,1
		(bestemming van de uitvoer, in procenten van het totaal)													
Europa . . . . .	8,7	72,6	79,4	72,9	69,9	85,2	75,6	71,9	71,1	83,3	63,7	80,3	81,2	85,1	70,8
waarvan:															
EU15 . . . . .	7,9	52,7	48,8	55,8	54,7	60,6	61,6	55,0	62,4	79,3	56,8	74,1	69,7	77,6	65,3
12 nieuwe EU-lidstaten . . . . .	15,8	6,9	16,0	8,8	6,9	14,5	6,0	4,4	3,3	1,5	2,6	3,0	3,1	3,3	1,3
Amerika . . . . .	8,6	10,4	6,8	12,2	12,6	6,5	11,1	12,9	12,2	7,5	17,3	6,4	10,6	5,8	17,8
waarvan:															
Verenigde Staten . . . . .	8,3	7,4	4,8	9,0	8,2	4,7	7,9	9,4	7,3	5,2	14,0	4,7	4,3	4,1	16,1
Azië . . . . .	9,6	14,2	11,9	12,8	13,5	7,3	10,6	12,1	11,8	4,1	14,9	10,1	7,5	7,2	9,4
waarvan:															
Midden- Oosten . . . . .	13,1	3,9	8,1	3,5	5,5	2,2	3,7	3,0	3,9	1,4	5,0	3,6	3,5	2,4	1,6
China . . . . .	19,0	2,7	0,4	2,1	1,3	1,1	1,2	1,9	1,2	0,3	1,0	0,9	0,8	0,6	0,6
Japan . . . . .	6,5	1,9	0,6	1,9	1,7	1,2	1,5	2,3	1,6	0,5	2,0	1,0	0,9	0,9	2,8
Afrika . . . . .	10,8	1,9	3,6	1,9	3,8	1,1	3,0	1,9	6,2	5,0	2,8	2,5	4,6	1,7	1,2
Oceanië . . . . .	9,4	1,1	0,6	0,7	0,9	0,6	0,8	1,3	0,6	0,4	1,5	0,5	0,5	0,4	0,9
<b>Totaal . . . . .</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) Gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, invoer in VS-dollar.

(2) Referentiegebied: niet-gewogen gemiddelde van de twaalf onderzochte landen (ongerekend België).

(3) Verschil tussen de groei van de voor het beschouwde land relevante markten en de gemiddelde groei van de voor het referentiegebied relevante markten.

## PRODUCTEFFECT

Zo kan of kunnen in de uitvoerstructuur van België en de referentielanden ook het product of de producten worden vastgesteld die gedurende de hele periode op het verloop van de markten hebben gewogen.

Aan de hand van de stijging van de invoer naar product in verhouding tot de totale invoer kan het progressieve of regressieve karakter van een product worden berekend, of kan met andere woorden worden bepaald of de vraag op wereldvlak voor de bestudeerde producten sneller of minder snel is gestegen dan de totale wereldinvoer.



Een relatief sterkere specialisatie in progressieve producten, of een onderspecialisatie in regressieve producten geeft aanleiding tot een gunstig producteffect, en omgekeerd.

**TABEL 2** GROEI VAN DE WERELDINVOER EN STRUCTUUR NAAR PRODUCTCATEGORIE<sup>(1)</sup> VAN DE UITVOER  
(1995-2008, goederenmarkten, naar waarde)

	Progressiviteits- graad in de wereldinvoer <sup>(2)</sup>	UK	AT	IE	SE	NL	Ge- bied <sup>(3)</sup>	EL	BE	FR	FI	ES	DE	IT	PT
Producteffect <sup>(4)</sup> . . .		0,8	0,8	0,5	0,4	0,4	<b>0,0</b>	-0,1	<b>-0,2</b>	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4	-0,6	-1,0
		(uitvoerpercentages per product)													
<b>Selectie van progressieve producten</b>															
Energiedragers . . .	7,5	5,6	1,9	0,3	2,7	5,6	<b>4,7</b>	16,1	<b>5,8</b>	2,6	2,7	6,6	1,1	3,3	8,0
Geneesmiddelen . .	5,0	5,5	4,7	10,4	5,1	3,9	<b>3,9</b>	1,1	<b>3,8</b>	5,0	1,1	2,8	3,4	2,6	1,8
Metaalproducten	1,5	4,5	5,7	0,6	6,2	3,7	<b>4,5</b>	9,8	<b>8,0</b>	3,3	4,7	5,2	4,5	4,1	1,9
Verskillende machines en werktuigen . . . . .	1,5	11,8	5,5	17,5	5,5	12,0	<b>7,5</b>	1,8	<b>3,6</b>	7,7	7,8	3,5	6,6	5,6	4,1
Telecommunicatie	1,1	4,4	3,3	2,7	14,8	3,0	<b>4,9</b>	2,2	<b>2,1</b>	3,4	17,3	2,1	2,7	1,3	2,0
<b>Selectie van regressieve producten</b>															
Wegvoertuigen . . .	-1,0	7,5	8,1	0,1	12,3	3,8	<b>6,8</b>	1,2	<b>13,7</b>	7,0	3,7	11,6	17,2	5,3	4,2
Verskillende fabricaten . . . . .	-1,3	6,6	4,9	6,1	3,3	3,1	<b>4,0</b>	3,8	<b>3,0</b>	3,6	2,0	3,7	3,1	5,4	2,3
Diamant . . . . .	-2,0	3,3	3,0	0,6	0,8	0,5	<b>2,3</b>	3,9	<b>7,6</b>	1,5	0,9	4,5	1,3	3,4	4,3
Chemische producten . . . . .	-2,2	3,6	1,8	22,7	1,0	4,4	<b>3,9</b>	0,7	<b>5,7</b>	3,1	1,0	2,7	3,0	1,7	1,2
Voeding . . . . .	-3,8	4,7	4,3	7,3	2,6	12,4	<b>7,0</b>	17,3	<b>9,6</b>	8,0	2,6	9,7	2,6	4,4	8,1
Textiel . . . . .	-4,2	4,4	3,6	0,5	2,3	3,2	<b>4,7</b>	2,5	<b>5,2</b>	16,4	5,6	6,7	3,3	3,7	3,6
Overige basisproducten . . .	-6,8	1,0	1,0	0,2	1,3	2,8	<b>1,3</b>	1,6	<b>5,4</b>	1,4	0,9	1,7	1,7	1,2	0,9

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) De productcategorieën worden gedetailleerd weergegeven in bijlage 1.

(2) Verschil tussen de groei van de invoer voor het beschouwde product en de totale groei van de wereldinvoer.

(3) Referentiegebied: niet-gewogen gemiddelde van de twaalf onderzochte landen (ongerekend België).

(4) Verschil tussen de groei van de naar product gewogen markten voor het land in kwestie en de gemiddelde groei van de naar product gewogen markten voor het referentiegebied.

De overspecialisatie van België in regressieve producten zoals wegvoertuigen, chemische producten, diamant en overige basisproducten<sup>(1)</sup> en de onderspecialisatie in diverse machines en werktuigen<sup>(2)</sup> en in telecommunicatie verklaren grotendeels het ongunstige producteffect. Die effecten werden deels gecompenseerd door de overspecialisatie in metaalproducten, die van 1995 tot 2008 op jaarbasis een snellere gemiddelde groei vertoonden dan alle producten samen, alsook door de onderspecialisatie in verschillende fabricaten<sup>(3)</sup>, die over dezelfde periode als regressief werden bestempeld.

(1) Categorie bestaande uit rubber en kunststof.

(2) Categorie die onder meer industriële apparatuur en gegevensverwerkende machines omvat.

(3) Categorie die onder meer wapens, munitie, drukwerk, juwelen en muziekinstrumenten omvat.

De landen met een gunstig producteffect trokken onder meer profijt van hun sterkere specialisatie in verschillende progressieve producten :

- Ierland en in mindere mate Oostenrijk haalden voordeel uit hun overspecialisatie in verschillende machines en werktuigen en in geneesmiddelen alsook, wat Oostenrijk betreft, in metaalproducten ;
- het Verenigd Koninkrijk en Zweden trokken eveneens voordeel uit hun overspecialisatie in geneesmiddelen en metaalproducten alsook, wat Zweden betreft, in telecommunicatie ;
- het gunstige producteffect voor Nederland is deels te danken aan een overspecialisatie in verschillende machines en werktuigen.

Die specialisaties compenseerden grotendeels de op regressieve producten gerichte specialisaties voor Ierland, waar het aandeel van de chemische producten zeer groot is, of voor Zweden, dat qua specialisatie in wegvoertuigen vergelijkbaar is met België.

De landen met een negatief producteffect zijn daarentegen overgespecialiseerd in regressieve producten en/of ondergespecialiseerd in progressieve producten :

- Griekenland, Portugal, Frankrijk en Spanje hadden te kampen met een minder dynamische vraag op de markt van de levensmiddelen alsook, voor de twee laatstgenoemde landen, op de textielmarkt ;
- net als België had Duitsland te lijden van een overspecialisatie in wegvoertuigen, waarnaar de vraag verminderd is, alsook onder een te geringe specialisatie in machines en werktuigen en in telecommunicatie.

### 3.2 Specialisatie volgens het gehalte aan productiefactoren

In het kader van de macro-economische analyse van de uitvoerresultaten, is het interessant de verhandelde producten te groeperen volgens de aard van de onderliggende productie, namelijk op basis van hun intensiteit inzake productiefactoren. De relatieve beschikbaarheid van de verschillende factoren bepaalt immers de comparatieve voordelen van de economieën.

Op basis van de werkzaamheden van de ECB<sup>(1)</sup> worden de producten van de driecijferige TCIH verdeeld volgens de bedrijfstakken waarin ze worden geproduceerd. Iedere bedrijfstak krijgt een overwegende productiefactor toegekend, alsook één of meerdere producten. Zo worden vijf productgroepen omschreven, elk aangeduid met een afkorting op basis van de Engelse benamingen :

- LI: arbeidsintensieve (*Labour Intensive*) producten, met als belangrijkste diamanten (verwerking van edelstenen), papier, textiel en kledij ;
- CI: kapitaalintensieve (*Capital Intensive*) producten, bijvoorbeeld voertuigen voor personenvervoer, toebehoren voor deze voertuigen en staal ;
- DRI: moeilijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie (*Difficult-to-imitate Research Intensive*), zoals elektrische apparaten ;
- ERI: makkelijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie (*Easy-to-imitate*

*Research Intensive*), zoals geneesmiddelen, farmaceutische producten en kunststoffen in primaire vormen ;

- RMI: producten die rechtstreeks afgeleid zijn van grondstoffen (*Raw Materials Intensive*), zoals energiedragers, fruit en metalen.

Vergeleken met het referentiegebied, was België in 1995 gespecialiseerd in de uitvoer van overwegend kapitaalintensieve (CI) goederen. Deze groep vertegenwoordigde iets minder dan een derde van de uitvoer, tegen een vijfde in het referentiegebied. Ook producten op basis van een technologie die als gemakkelijk na te bootsen wordt beschouwd (ERI), waren in België oververtegenwoordigd en maakten zowat 19 % van de nationale uitvoer uit.

Moeilijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek (DRI) vertegenwoordigden daarentegen slechts 10 % van de Belgische uitvoer, tegen het dubbele in het referentiegebied en zelfs drie keer zoveel in Duitsland en Frankrijk. Omgekeerd is er een vrij groot verschil met de buurlanden voor de goederen waarvoor grondstoffen (RMI) en arbeid (LI) de overwegende productiefactoren zijn, hoewel de specialisatie van België in deze productiecategorieën vergelijkbaar is met die van het referentiegebied.

(1) Zie Baumann U. en F. di Mauro (2007).

**TABEL 4** VERLOOP VAN DE UITVOER EN DE VRAAG IN DE VERSCHILLENDE GROEPEN

(gemiddelde veranderingspercentages op jaarbasis, 1995-2008 tenzij anders vermeld, in waarde)

	LI <sup>(1)</sup>	CJ <sup>(2)</sup>	DRI <sup>(3)</sup>	ERI <sup>(4)</sup>	RMI <sup>(5)</sup>	1995-2000 CJ <sup>(2)</sup>
<b>I. Structuur van de uitvoer</b>						
(1995, in procenten van de totale uitvoer)						
België .....	25,5	29,4	10,0	19,0	19,0	
Referentiegebied .....	26,4	19,9	19,9	16,9	16,9	
waarvan:						
Duitsland .....	19,0	27,4	30,2	15,5	7,9	
Frankrijk .....	17,0	24,1	28,0	15,4	15,5	
Nederland .....	15,2	15,5	14,4	24,8	30,1	
<b>II. Externe vraag</b>						
Markten van België <sup>(6)</sup> .....	5,2	8,1	8,0	9,5	10,7	11,1
Markten van het referentiegebied <sup>(6)</sup> .....	3,4	8,2	6,1	9,0	10,2	11,2
<b>III. Uitvoer</b>						
België .....	4,1	5,6	8,1	10,4	9,3	5,7
Referentiegebied .....	3,9	7,9	6,7	8,2	7,7	10,7
waarvan:						
Duitsland .....	6,2	7,1	7,1	7,6	8,8	9,0
Frankrijk .....	3,7	4,7	3,8	5,0	5,0	8,0
Nederland .....	6,5	7,6	8,2	8,7	8,9	7,6
<b>IV. Marktaandeel</b>						
België .....	-1,1	-2,3	0,0	0,8	-1,3	-5,4
Referentiegebied .....	0,5	-0,2	0,5	-0,8	-2,3	0,0
waarvan:						
Duitsland .....	1,8	-0,7	1,3	-1,1	-0,5	-2,6
Frankrijk .....	0,1	-3,0	-0,8	-4,1	-3,5	-2,8
Nederland .....	3,0	-0,5	1,7	0,4	-2,4	-2,3

Bronnen: EC, INR, UNCTAD.

(1) Overwegend arbeidsintensieve producten.

(2) Overwegend kapitaalintensieve producten.

(3) Moelijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

(4) Eenvoudig na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

(5) Rechtstreeks van grondstoffen afgeleide producten.

(6) Indicatoren van de buitenlandse afzetmarkten.

In vergelijking met het referentiegebied, maar vooral met de belangrijkste buurlanden, vertoonde België in 1995, algemeen beschouwd, een aanzienlijk tekort aan producten op basis van onderzoek en innovatie. Tegenover de goedkoper geproduceerde goederen in de opkomende economieën en de hoogtechnologische producten van de geavanceerde landen, leek België op de wereldmarkten enigszins achter te blijven met de aanpassing van zijn uitvoerstructuur om concurrerend te kunnen blijven.

De vraag naar arbeidsintensieve producten, waarin België gespecialiseerd was, bleek immers minder levendig dan

die naar andere producten. Bovendien is de concurrentie van de opkomende landen het grootst voor deze producten, maar ook voor de kapitaalintensieve producten. Zo liet het marktaandeel voor overwegend kapitaalintensieve producten de sterkste achteruitgang optekenen. Het verlies beliep 2,3 % per jaar tussen 1995 en 2008 en zelfs 5,4 % per jaar tijdens de eerste vijf jaar van die periode.

Voor producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie, daarentegen, is het marktaandeel van België tijdens diezelfde periode toegenomen. De toename was



sterker dan die in het referentiegebied voor de eenvoudig na te maken producten en iets minder sterk voor de moeilijk na te maken goederen.

Het verlies aan marktaandeel voor de grondstofintensieve producten was geringer dan dat van het referentiegebied: tussen 1995 en 2008 beliep het 1,3% per jaar.

Over diezelfde periode bleek de uitvoer van Nederland voor alle categorieën relatief dynamisch ten opzichte van de vraag en ten opzichte van de uitvoer van het referentiegebied. Voor Duitsland waren de uitvoerresultaten, gemeten aan de hand van de indicator van het marktaandeel, beter dan of even goed als die van het referentiegebied. In Frankrijk vertoonde de export dan weer in alle categorieën een gebrek aan dynamiek, vooral voor wegvoertuigen en staal, waar de verliezen vergelijkbaar waren met die van het referentiegebied.

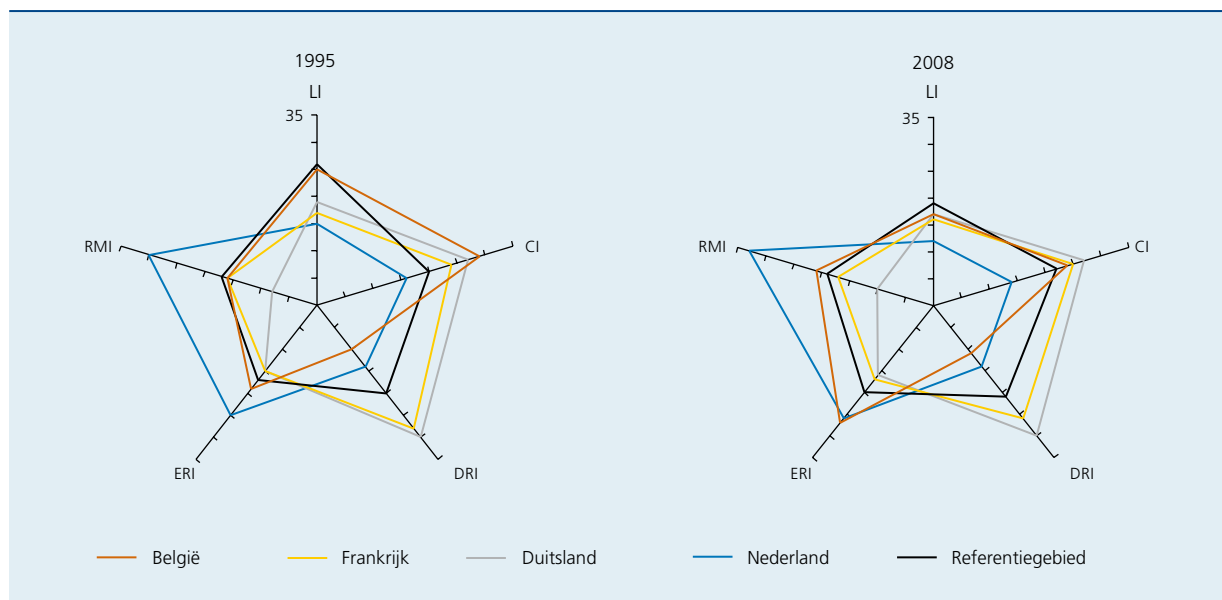
### 3.3 Aanpassing van de structuur

De aanzienlijke verslechtering van de uitvoerresultaten voor België tussen 1995 en 2000 was in de eerste plaats toe te schrijven aan een uitvoerstructuur die naar verhouding minder op de sterke groeilanden was

gericht. Die structuur wordt ook gekenmerkt door een oververtegenwoordiging van voornamelijk kapitaal- en arbeidsintensieve producten en een ondervertegenwoordiging van sterk onderzoeks- en innovatiegerichte producten. Deze structuur is tussen 1995 en 2008 evenwel gewijzigd, zowel wat de specialisatie als wat de geografische oriëntatie betreft.

De herstructurering inzake productspecialisatie kwam sterker tot uiting dan in het referentiegebied en het verschil met de drie belangrijkste buurlanden was nog groter. Zo is het aandeel van producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie fors gestegen, van 29% tot 38% in de totale uitvoer. Die tendens is evenwel vooral toe te schrijven aan eenvoudig na te maken producten, meer bepaald farmaceutische producten. Het aandeel van de moeilijk na te maken producten is immers over de hele periode met slechts 1 procentpunt toegenomen, wat te vergelijken is met de toename in het referentiegebied, maar ontoereikend blijft in het licht van het relatief grote verschil inzake de specialisatie voor dit type product. België is er weliswaar in geslaagd de externe vraag naar dergelijke producten te volgen, maar heeft zijn positie niet kunnen verstevigen. Het gewicht van de groepen CI en LI is dan weer sterk teruggelopen, met respectievelijk 5,6 procentpunt voor de kapitaalintensieve producten

**GRAFIEK 5** VERLOOP VAN DE STRUCTUUR VAN DE UITVOER VOLGENS HET GEHALTE AAN PRODUCTIEFACTOREN  
(in procenten van de totale uitvoer)



Bronnen: EC, INR.

LI: overwegend arbeidsintensieve producten.

CI: overwegend kapitaalintensieve producten.

DRI: moeilijk na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

ERI: eenvoudig na te maken producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie.

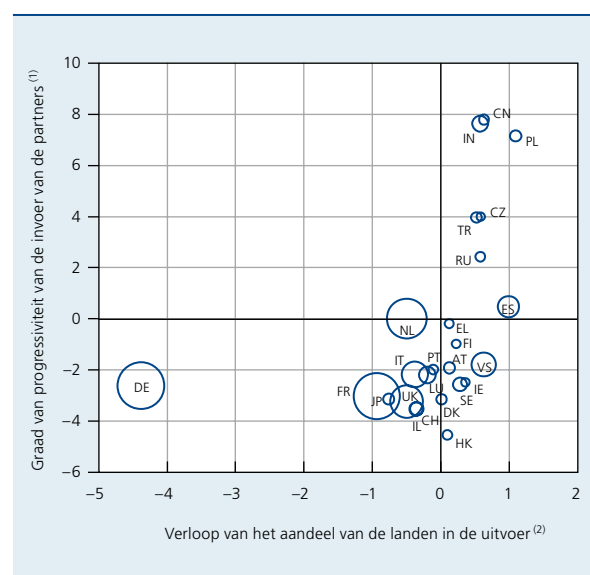
RMI: rechtstreeks van grondstoffen afgeleide producten.

en 8,3 procentpunt voor de arbeidsintensieve producten. Dat is het gevolg van de relatief zwakke vraag naar deze producten en het aanzienlijk verlies van marktaandeel. Deze laatste tendens lijkt derhalve te zijn ondergaan, veeleer dan dat er een duidelijke wil tot heroriëntering werd opgetekend.

Wat de aanpassing van de geografische structuur betreft, blijft de Belgische uitvoer grotendeels op Europa gericht en vooral op de oude lidstaten van de Europese Unie, die tijdens de beschouwde periode een minder krachtige vraag lieten optekenen dan andere regio's zoals Azië of Amerika. Het belang van de drie voornaamste buurlanden in de Belgische uitvoerstructuur is evenwel teruggelopen ten voordele van meer dynamische Oost-Europese landen zoals Polen en Tsjecho. De uitvoer van België was eveneens gericht op gunstiger markten zoals China, India, Turkije of Rusland. In 1995 was meer dan 50 % van de uitvoer bestemd voor de drie belangrijkste buurlanden. Zowat twaalf jaar later was dit aandeel met bijna 6 procentpunt gekrompen, hoofdzakelijk als gevolg van de daling van het voor Duitsland bestemde uitvoeraandeel.

Dit afnemende gewicht van de traditionele markten in de uitvoer houdt hoofdzakelijk verband met een heroriëntering van de vraag vanuit deze landen ten voordele van meer kostenconcurrerende landen, veeleer dan met een zwakke invoervraag. Zo is de inkrimping van het aandeel van Duitsland (-4,4 procentpunt van 1995 tot 2007) en Frankrijk (-0,9 procentpunt) in de Belgische uitvoer grotendeels terug te voeren op twee producten:

**GRAFIEK 6** VERLOOP VAN DE GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE BELGISCHE UITVOER (1995-2007)



Bronnen: INR, UNCTAD.

- (1) Verschil in procentpunten tussen de gemiddelde groei op jaarbasis van het beschouwde land en de groei van de wereldhandel.
- (2) Verschil in procentpunten van het aandeel van ieder land in de uitvoer van België tussen 2007 en 1995. De grootte van de landen stemt overeen met hun gemiddelde belang in de Belgische uitvoer tijdens de periode 1995-2007.

wegvoertuigen en textiel. De stijging van de invoervraag van Frankrijk en Duitsland naar die producten, die weliswaar iets minder krachtig was dan de stijging van de invoervraag naar andere producten, was veel sterker dan

**TABEL 5** VERLOOP VAN DE BELGISCHE GOEDERENUITVOER NAAR DUITSLAND EN FRANKRIJK (1995-2007, tenzij anders vermeld, in waarde)

	Overwegende productiefactor	Belgische uitvoer naar Duitsland			Invoervraag van Duitsland		Belgische uitvoer naar Frankrijk			Invoervraag van Frankrijk	
		Gewicht 2007	Verloop van het gewicht	Groei	Groei	Groei extra, EU15	Gewicht 2007	Verloop van het gewicht	Groei	Groei	Groei extra, EU15
Energiedragers	RMI	0,9	0,3	9,0	13,5	14,3	1,7	1,3	18,1	14,3	14,2
Geneesmiddelen	ERI	0,5	0,2	10,5	15,3	11,4	0,4	0,1	7,4	11,4	10,7
IJzer en staal	CI	1,5	0,1	6,6	7,6	8,3	1,9	0,4	8,3	6,7	7,3
Wegvoertuigen	CI	2,7	-2,1	1,0	4,9	10,9	1,2	-0,8	1,6	6,4	13,6
Papier	LI	0,3	-0,1	3,3	3,2	5,6	0,4	-0,2	3,0	2,7	4,6
Textiel	LI	0,3	-0,7	-3,2	0,2	2,5	0,4	-0,5	-1,3	0,3	3,5
<b>Totaal</b>		<b>16,5</b>	<b>-4,4</b>	<b>3,9</b>	<b>6,5</b>	<b>8,1</b>	<b>17,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>5,5</b>	<b>6,1</b>	<b>7,4</b>

Bronnen: EC, INR.

de toename van de Belgische uitvoer naar deze twee landen. Meer algemeen kregen alle landen van de EU15, net zoals België, af te rekenen met een heroriëntatie van de Duitse en Franse invoervraag naar dergelijke producten ten voordele van andere leveranciers.

Voor zwaardere producten, waar hogere transportkosten aan verbonden zijn, zoals papier, ijzer en staal, is de stijging van de Belgische uitvoer vergelijkbaar met de toename van de aan de buitenlandse markten gerichte Duitse en Franse vraag<sup>(1)</sup>. Voor geneesmiddelen, daarentegen, het prototype van producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie, blijft de aan de landen van de EU15 gerichte vraag van Duitsland en Frankrijk krachtig.

Al met al bevestigen deze voorbeelden van reallocatie van de invoervraag die uitgaat van België's traditionele handelspartners de theoretische voorspellingen: gelet op de verscherpte concurrentie voor standaardproducten, die vooral arbeids- of uitrustingsintensief worden geproduceerd, zullen de geavanceerde economieën hoofdzakelijk profijt kunnen trekken van de groei van de wereldhandel door op basis van innovatie en onderzoek goederen met een hoge toegevoegde waarde te produceren.

#### 4. Populatie van exportbedrijven

Los van de algemene cijfers over de buitenlandse handel, beslissen de ondernemingen zelf of ze al dan niet internationale activiteiten ontplooiën. Zelfs binnen relatief fijn omschreven bedrijfstakken blijken sommige ondernemingen de stap naar de internationale markten te zetten, terwijl andere beslissen enkel op de binnenlandse markt actief te zijn. Kennis van de eigenschappen en de demografie van exportbedrijven is dan ook nuttig om de herstructurering van de uitvoer te bevorderen.

De in het vorige hoofdstuk beschreven ontwikkelingen hebben hoofdzakelijk betrekking op een relatief beperkte ondernemingspopulatie. Op 24.072 ondernemingen uit de verwerkende nijverheid die hun jaarrekeningen voor 2007 hadden neergelegd, waren er immers slechts 2.762, of 11,5 %, voldoende actief op

**GRAFIEK 7** CONCENTRATIE VAN DE UITVOER IN DE INDUSTRIËLE ONDERNEMINGEN  
(gegevens voor 2007; gedeelten uitgedrukt in procenten)



Bron: NBB.

(1) Als exporteurs worden die ondernemingen beschouwd waarvan het totale uitvoerbedrag, uitgedrukt in prijzen van 2006, gelijk is aan of hoger dan € 1 miljoen. In 2007 beantwoordde 11,5 % van de industriële ondernemingen aan dit criterium.

(1) Wat de resultaten van België op de Franse markt betreft, werd het effect van het verlies aan marktaandeel in de branches wegvoertuigen en textiel afgezwakt door de uitvoer van energiedragers, meer bepaald gas.

de uitvoermarkten<sup>(1)</sup>. Dat cijfer moet echter enigszins worden genuanceerd, aangezien het geen rekening houdt met de verkoop van goederen aan tussenhandelaars, die ze op hun beurt aan het buitenland kunnen doorverkopen.

Deze concentratie van de uitvoer komt tot uiting op drie vlakken. Om te beginnen, is de uitvoer vooral een zaak van grote ondernemingen. De concentratie van een groot gedeelte van de economische activiteit binnen een relatief gering aantal ondernemingen beperkt zich uiteraard niet tot de buitenlandse handel. Ze komt ook tot uiting in de verdeling van de toegevoegde waarde over de industriële ondernemingen. Zoals blijkt uit een van de Lorenzcurven in het eerste gedeelte van grafiek 7, concentreren de ondernemingen van de verwerkende nijverheid die behoren tot het laatste deciel van de rangschikking volgens de toegevoegde waarde, 86 % van de totale toegevoegde waarde van de industrie. Het effect van deze concentratie is evenwel groter voor het bedrag van de uitvoer, dat

zich bijna volledig in het laatste deciel bevindt. Voorts kunnen de uitgevoerde bedragen voor het overgrote deel worden toegeschreven aan een beperkte groep van exportbedrijven. De ondernemingen uit het laatste deciel van de rangschikking op basis van het uitvoerbedrag zijn immers goed voor bijna drie vierde van het totaal. Tot slot zijn de meeste exportbedrijven slechts op een relatief beperkt aantal buitenlandse markten actief: 58 %, goed voor 15 % van het totale exportbedrag, exporteert naar minder dan 20 bestemmingen. Aan de andere kant van het spectrum bevinden zich de grotere ondernemingen die uitvoeren naar een veel groter aantal markten. Zij zijn evenwel veel minder talrijk: slechts 10 % van de exportbedrijven richt zich op meer dan 50 verschillende landen. Aangezien ze evenwel zowat 58 % van de totale industriële uitvoer concentreren, vormen ze in zekere zin de «harde kern» van de exportbedrijven en bepalen ze grotendeels de ontwikkelingen op het vlak van de buitenlandse handelsstromen van België.

Theoretisch kan deze concentratie van de uitvoer worden verklaard door het heterogene karakter van de ondernemingspopulatie en door de aanzienlijke toetredingskosten op de buitenlandse markten. Deze kosten nemen verschillende vormen aan: ze kunnen bijvoorbeeld voortvloeien uit de aanpassing van de producten aan de buitenlandse voorkeuren en normen, uit reclamekosten of uit de zoektocht naar handelspartners. Ze worden eveneens *sunk costs* genoemd, aangezien ze pas moeten worden betaald op het ogenblik van de toetreding tot een bepaalde markt en niet terugvorderbaar zijn. Het gevolg hiervan is dat voornamelijk de sterkste ondernemingen actief zijn in de

(1) Met «ondernemingen die voldoende actief zijn op de uitvoermarkten» worden de ondernemingen bedoeld waarvan de totale uitvoerwaarde, uitgedrukt in prijzen van 2006, meer dan één miljoen euro belooft. De keuze voor deze definitie hangt samen met de veranderingen in de organisatie van de Intrastat-enquête. In deze enquête, die gericht is op de verzameling van gegevens over de intracommunautaire goederenhandel, dienen de ondernemingen hun uitvoer naar andere landen van de Europese Unie te rapporteren zodra het totaalbedrag van de uitvoer een bepaalde drempelwaarde overschrijft. In 2006 steeg deze drempelwaarde van € 250.000 tot € 1 miljoen, wat de in aanmerking genomen populatie van exportbedrijven aanzienlijk heeft verkleind, doordat vooral de kleine occasionele exporteurs werden geweerd, terwijl de dekking van het bedrag van de uitvoer slechts licht werd beïnvloed. Om de vergelijkbaarheid in de tijd te waarborgen van de voor dit artikel gebruikte micro-economische gegevens, werd een onderneming alleen als exportonderneming beschouwd als haar totale uitvoer groter is dan of gelijk aan € 1 miljoen in prijzen van 2006. De drempelwaarde werd aangepast op basis van het indexcijfer van de eenheidswaarde van de uitvoer, zoals dat gepubliceerd wordt door het INR, teneinde het effect teniet te doen dat het prijsverloop zou kunnen uitoefenen op de geraamde veranderingen van het aantal exporteurs.

**TABEL 6** KENMERKEN VAN DE EXPORTBEDRIJVEN  
(gemiddelden over de periode 2000-2007, tenzij anders vermeld)

	Geheel van de exporteurs	Gevestigde exporteurs	Nieuwe exporteurs	Gewezen exporteurs
Procentuele verschillen ten opzichte van niet-exporterende bedrijven van dezelfde omvang <sup>(1)</sup> :				
toegevoegde waarde .....	+48	+50	+43	+24
kapitaalintensiteit .....	+57	+58	+59	+19
totale factorproductiviteit .....	+7	+8	+4	n.s. <sup>(2)</sup>
loonkosten per werknemer .....	+12	+13	+12	+19
Percentage buitenlandse ondernemingen in 2007 .....	18	22	9,4	0
Mediaanleeftijd in 2007 (jaar) .....	22	26	15	24

Bron: NBB.

(1) Deze indicatoren, berekend op basis van regressies aan de hand van gewone kleinste kwadraten over de volledige periode 2000-2007, geven de procentuele verschillen weer ten opzichte van de zuiver lokale ondernemingen met een identiek aantal werknemers. De verklarende variabelen van de regressies op basis waarvan de indicatoren werden berekend, omvatten eveneens de werkgelegenheid van elke onderneming en een reeks binaire variabelen om rekening te houden met de specifieke effecten voor elk jaar en voor de verschillende bedrijfstakken (gedefinieerd aan de hand van de viercijferige NACE-code).

(2) Niet-significant effect.

uitvoer, aangezien zij over de nodige middelen beschikken om deze kosten te dragen.

Het feit dat een zeker resultatenniveau moet worden behaald om toe te treden tot de uitvoermarkten komt tot uiting in de kenmerken van de exportbedrijven. Zoals blijkt uit tabel 6, onderscheiden die bedrijven zich immers in meer dan één opzicht van ondernemingen die enkel lokaal actief zijn. Bij een gelijk aantal werknemers, maken ze intensiever gebruik van de factor kapitaal en produceren ze meer toegevoegde waarde. Deze betere resultaten worden eveneens weerspiegeld in de aan de hand van de methode van Levinshon en Petrin (2003) geraamde maatstaf van de totale factorproductiviteit. Dit productiviteitssurplus werkt overigens door in de bezoldiging van de werknemers. De verschillen tussen exportbedrijven en ondernemingen die zich enkel op de binnenlandse markt richten, zijn niet typisch Belgisch. Het is een gestileerd feit dat reeds werd vastgesteld op grond van specifieke micro-economische gegevens voor verschillende andere landen.

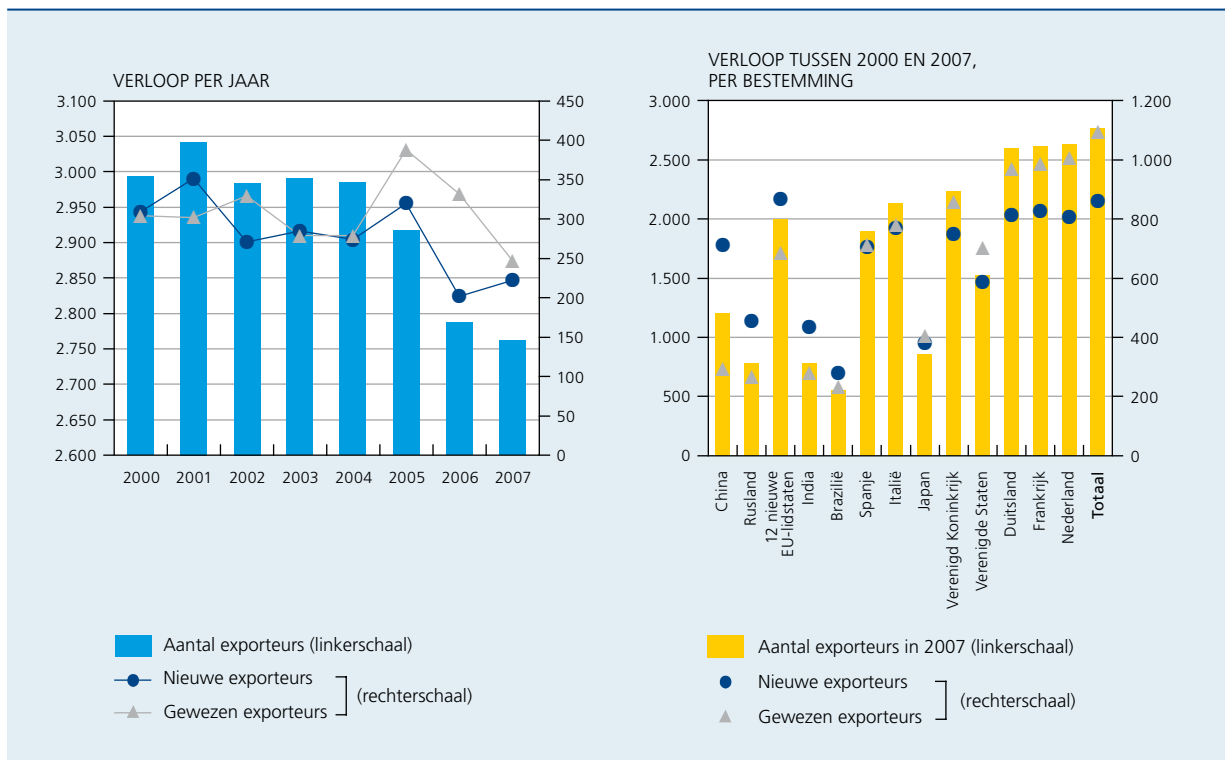
In tabel 6 wordt bovendien een onderscheid gemaakt tussen gevestigde exporteurs (dat zijn de exporteurs die gedurende twee opeenvolgende jaren actief zijn op buitenlandse markten), nieuwe exporteurs en ondernemingen die zich op een

bepaald ogenblik terugtrekken uit de buitenlandse markten. De specifieke indicatoren voor de nieuwe exporteurs bevestigen dat een onderneming voldoende productief moet zijn vooraleer ze haar activiteiten naar buitenlandse markten kan uitbreiden. Meestal wordt dit productiviteitsniveau niet meteen bij de oprichting van de ondernemingen bereikt, maar pas na een jarenlange ontwikkeling. In 2007 bedroeg de mediaanleeftijd van de nieuwe exporteurs 15 jaar. De toetreding tot de exportmarkten vergt met andere woorden een zekere voorbereidingstijd.

De gegevens met betrekking tot de gewezen exporteurs geven dan weer aan dat de ondernemingen ook voldoende performant moeten zijn om internationaal actief te kunnen blijven. Ondernemingen die zich terugtrekken uit de buitenlandse markten hebben blijkbaar te kampen met een handicap, zowel ten opzichte van de ondernemingen die kunnen toetreden tot de buitenlandse markten als van de gevestigde exporteurs. Vooral hun productiviteitsniveau verschilt gemiddeld beschouwd niet aanzienlijk van dat van de niet-exportbedrijven.

Voorts lijken ondernemingen die deel uitmaken van buitenlandse groepen gemakkelijker toegang te krijgen tot buitenlandse markten, wat te maken heeft met het feit

**GRAFIEK 8** VERLOOP VAN HET AANTAL EXPORTEURS



Bron: NBB.

dat ze over het algemeen performanter zijn en de buitenlandse afzetmarkten beter kennen. Een relatief groot gedeelte van de exportbedrijven blijkt immers in handen te zijn van buitenlandse aandeelhouders, terwijl de ondernemingen die zich in 2007 terugtrokken uit de buitenlandse markten volledig eigendom zijn van Belgische aandeelhouders.

Het verloop van de toe- en uittredingen van bedrijven op de exportmarkten kan een van de elementen zijn die de relatief zwakke uitvoergroei van de afgelopen jaren verklaren. Het verloop van de uitvoer werd immers negatief beïnvloed door het feit dat er op de buitenlandse markten meer uit- dan toetreders waren. Dat heeft tijdens de recente periode geleid tot een daling van het aantal exporteurs in de industrie: hun aantal liep terug van 2.993 in 2000 tot 2.762 in 2007. Daarbij zij evenwel opgemerkt dat de meeste ondernemingen die zich terugtrekken uit de uitvoermarkten, tijdens de daaropvolgende jaren nog actief blijven op de binnenlandse markt.

Dit verloop, dat betrekking heeft op de buitenlandse markten in hun geheel, verhult evenwel aanzienlijke verschillen tussen de markten onderling. Het weerspiegelt vooral de ontwikkeling van het aantal ondernemingen dat uitvoert naar de andere industrielanden, vooral de buurlanden. Bij de ondernemingen die uitvoeren naar opkomende markten, zoals Brazilië, Rusland, India en China (hierna de BRIC's genoemd) of ook de twaalf landen die het laatst tot de Europese Unie zijn toegetreden, is het aantal exportbedrijven daarentegen

toegenomen. Het grootste aantal toetredingen van Belgische exporteurs, in nettoterminen, werd opgetekend op de Chinese markt.

Over het algemeen geven de micro-economische gegevens derhalve een meer uiteenlopend beeld te zien dan de geaggregeerde gegevens. De indicatoren op basis van de eerstgenoemde gegevens maken vooral duidelijk dat sommige ondernemingen beter gewapend zijn dan andere om hun activiteiten uit te breiden tot buiten de Belgische landsgrenzen. Ondernemingen die kunnen doordringen tot buitenlandse markten zijn, zoals eerder vermeld, vaak productiever dan die welke er niet in slagen zich duurzaam in het buitenland te positioneren. Ook andere factoren kunnen uiteraard de slaagkansen op buitenlandse markten beïnvloeden. Eén daarvan is ongetwijfeld het innoverend karakter van de door de exporteurs aangeboden producten, zoals blijkt uit tabel 7. In deze tabel wordt de populatie van exportbedrijven, ingedeeld op basis van dezelfde productgroepen als in de vorige paragraaf, opgesplitst volgens de factoren die voornamelijk worden gebruikt voor de productie van de geëxporteerde goederen. Ook hier wordt een onderscheid gemaakt tussen nieuwe, gewezen en gevestigde exporteurs.

Op het eerste gezicht lijken de verschillen tussen deze drie groepen relatief klein te zijn. Iedere groep omvat immers zowel ondernemingen die onderzoeksintensieve producten exporteren als ondernemingen die zich specialiseren in die categorieën van goederen waarvan de

**TABEL 7** TYPES VAN GEËXPORTEERDE GOEDEREN NAAR DE EU15 EN DE BRIC'S

(gegevens voor 2007, tenzij anders vermeld)

	Ondernemingen die uitvoeren naar de EU15			Ondernemingen die uitvoeren naar de BRIC's		
	Gevestigde exporteurs	Nieuwe exporteurs	Gewezen exporteurs <sup>(1)</sup>	Gevestigde exporteurs	Nieuwe exporteurs	Gewezen exporteurs <sup>(1)</sup>
Percentage van ondernemingen die voornamelijk een van deze types van goederen uitvoeren:						
arbeidsintensief (LI) .....	42,0	38,0	49,9	35,8	31,5	43,3
kapitaalintensief (CI) .....	13,1	12,4	9,3	13,4	14,3	6,5
moeilijk na te maken intensief aan onderzoek (DRI) .....	13,6	15,6	11,7	19,3	23,2	18,6
eenvoudig na te maken intensief aan onderzoek (ERI) .....	11,7	11,9	10,2	14,8	16,4	11,7
grondstofintensief (RMI) .....	19,6	22,1	18,8	16,8	14,5	19,9
<i>p.m. Aantal ondernemingen</i> .....	<i>1.884</i>	<i>849</i>	<i>1.045</i>	<i>834</i>	<i>758</i>	<i>506</i>

Bron: NBB.

(1) De in deze kolom weergegeven verhoudingen stemmen overeen met de situatie in 2000.

Toelichting: de hier als gevestigd beschouwde exporteurs zijn de ondernemingen die in 2000 en in 2007 naar een bepaalde bestemming uitvoerden. De nieuwe exporteurs zijn diegenen die in 2000 niet op diezelfde markt aanwezig waren en wél in 2007, terwijl de gewezen exporteurs er wél bij waren in 2000, maar niet meer in 2007.

fabricatie in ruimere mate steunt op fysiek kapitaal of arbeid. Ondernemingen die voornamelijk innoverende producten uitvoeren, zijn evenwel beter vertegenwoordigd in de groep van nieuwe exporteurs, en in het bijzonder bij de bedrijven die toetreden tot de opkomende markten. Van de nieuwe exporteurs voert immers 39,6% vooral onderzoeksintensieve, al dan niet eenvoudig na te maken goederen uit, terwijl die verhouding 34% belooft voor gevestigde exporteurs en 30,3% voor gewezen exporteurs. Omgekeerd lijkt deze laatste groep vaker gespecialiseerd te zijn in meer arbeidsintensieve producten.

Al met al blijkt dus uit de micro-economische gegevens dat het innoverende karakter van de door de ondernemingen aangeboden producten bijdraagt tot hun slaagkansen op de exportmarkten, vooral op de opkomende markten. Dit geeft aan dat de heroriëntatie van de exportactiviteiten naar deze landen in de hand wordt gewerkt door een toegenomen specialisatie in de productie van niet-gestandaardiseerde goederen.

## 5. Innovatie en uitvoer

De uitvoer van producten met een hoog gehalte aan onderzoek en innovatie was in de periode 1995-2008 een ondersteunende factor voor de hele Belgische uitvoer. De vrijwaring of zelfs verbetering van België's positie in de wereldeconomie hangt ongetwijfeld samen met een toegenomen specialisatie in deze producten en vooral in de moeilijk na te maken producten, waarin België achterblijft bij de referentielanden. Het is in dat verband nuttig na te gaan of de Belgische ondernemingen voldoende blijken te geven van innovatie. In wat volgt, worden de omvang en de verspreiding van innovatie bij de ondernemingen geanalyseerd, alsook de tastbare resultaten ervan met betrekking tot de commercialisering van nieuwe goederen en diensten voor de markt en de aanwezigheid op de uitvoermarkten.

Het innovatiegedrag van de ondernemingen kan worden nagegaan aan de hand van de communautaire innovatie-enquête (CIS). Deze enquête, die voortaan om de twee jaar wordt georganiseerd op initiatief van de EC, be vraagt een representatief staal van ondernemingen (met ten minste tien werknemers) in de Europese landen over hun innovatieactiviteiten en over de verschillende aspecten van dat proces (bronnen, samenwerking, effecten, belemmeringen, enz.). Een voordeel van dergelijke kwalitatieve enquêtes is dat ze de ondernemingen bij de bron ondervragen en dat ze het mogelijk maken het gedrag van de kmo's wat innovatie betreft, beter te beoordelen. Omdat het beantwoorden van de vragen niet verplicht

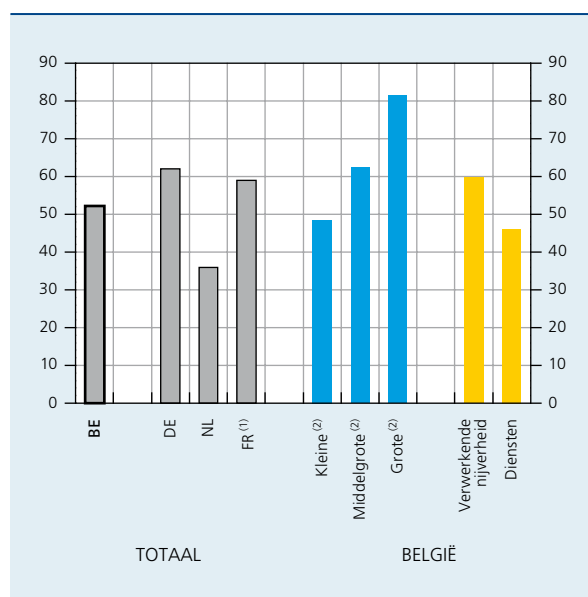
en inherent subjectief is, moeten de resultaten evenwel omzichtig worden geïnterpreteerd, vooral wat de rangschikking tussen de landen betreft.

Het algemene beeld dat uit deze enquêtes naar voren komt, is dat de innoverende ondernemingspopulatie vrij groot is. Zo wordt, volgens de laatste beschikbare enquête met betrekking tot de periode 2004-2006, 52% van de Belgische ondernemingen als innoverend beschouwd, in die zin dat ze verklaarden tijdens de drie jaren die aan de enquête voorafgingen een voor zichzelf nieuw of significant verbeterd product of productieproces te hebben geïntroduceerd. Wat de innovatie in het geheel van de sectoren betreft, komt België aldus op de tweede plaats van 29 bestudeerde Europese landen, enkel voorafgegaan door Duitsland, dat met 63% een aanzienlijk hoger cijfer laat optekenen. In Nederland belooft het aantal innoverende ondernemingen daarentegen slechts 36%. In Frankrijk, waar de enquête beperkt blijft tot de industrie, bedraagt het percentage innoverende ondernemingen 59%, een resultaat dat vergelijkbaar is met dat van de Belgische industrie.

Innovatiegedrag is positief gecorreleerd met de ondernemingsgrootte: in België onderneemt 81% van de bedrijven die meer dan 250 werknemers in dienst hebben

**GRAFIEK 9** INNOVATIEGRAAD VAN DE ONDERNEMINGEN IN BELGIË

(percentage van de ondernemingen die verklaren in elke categorie innovatieactiviteiten te hebben ondernomen, 2004-2006)



Bron: EC (CIS-enquête 2006).

(1) Enkel de verwerkende nijverheid.

(2) Kleine ondernemingen hebben maximaal 49 werknemers in dienst, middelgrote ondernemingen 50 tot 249 en grote ondernemingen 250 werknemers of meer.



innovatieactiviteiten, tegen 62 % bij de middelgrote ondernemingen (van 50 tot 249 werknemers) en 49 % bij de kleinste ondernemingen (maximaal 49 werknemers). In vergelijking met de buurlanden (m.u.v. Duitsland), is innovatie in de werking van de Belgische kmo's meer ingeburgerd: vergeleken met elders zijn er meer kmo's die zichzelf innoverend noemen, vooral wat de invoering van nieuwe producten of processen betreft, maar eveneens op het vlak van nieuwe commerciële of organisatorische modellen. De verwerkende nijverheid is op gebied van innovatie actiever (60 %) dan de dienstensector (46 %).

Innovatie is voor de ondernemingen een cruciale factor om te kunnen doordringen tot buitenlandse markten. Via de CIS-enquête kan worden nagegaan welk aandeel van de ondernemingen die al dan niet innovatieactiviteiten hebben ondernomen, actief is op een bepaalde geografische markt.

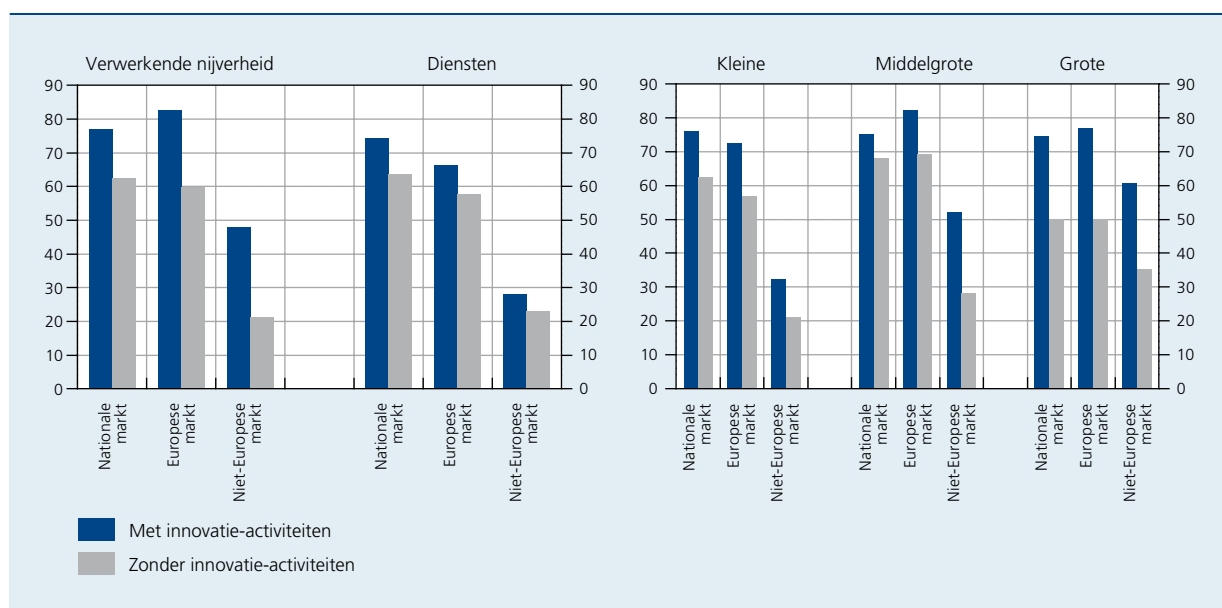
Ten eerste kan worden vastgesteld dat het aantal ondernemingen dat op een markt actief is, afneemt met de afstand tot deze markt, behalve voor de innoverende ondernemingen van de verwerkende nijverheid, die vaker pan-Europese dan louter nationale afmetingen aannemen. Dat geldt ook voor middelgrote en grote ondernemingen die vaker op andere Europese markten dan alleen maar op de binnenlandse Belgische markt opereren.

Ongeacht of een onderneming innoverend is of niet, haar kans dat ze internationaal actief is, stijgt met de grootte ervan. Naar verhouding zijn innoverende ondernemingen altijd meer op buitenlandse markten aanwezig dan hun niet-innoverende tegenhangers. Het voordeel van innovatie inzake aanwezigheid op andere markten dan de lokale of regionale markt, is groter in de verwerkende nijverheid dan in de dienstensector. In de verwerkende nijverheid is de innovatie van cruciaal belang om op verafgelegen markten door te dringen. Het voordeel van innovatie is proportioneel groter voor grote ondernemingen en voor middelgrote ondernemingen die willen uitvoeren naar niet-Europese markten.

Innovatie moet uiteindelijk leiden tot het op de markt brengen van innoverende goederen en diensten, waaronder meestal wordt verstaan dat ze een vernieuwend element bevatten. De term « radicale » innovatie wordt gebruikt voor goederen en diensten die nieuw zijn voor de onderneming alsook voor de hele markt. Het vrij hoge aantal innoverende ondernemingen in België betekent niet dat de resultaten inzake radicale innovatie even goed zijn. Nog steeds volgens de CIS-enquête zou slechts 6 % van de omzet van de Belgische ondernemingen uit de verwerkende nijverheid worden gecreëerd door de commercialisering van radicaal nieuwe goederen, terwijl dat percentage respectievelijk 9 %, 12 % en zelfs 14 % belooft

#### GRAFIEK 10 EFFECT VAN INNOVATIE OP DE INTERNATIONALISERING VAN DE ONDERNEMINGEN IN BELGIË

(ondernemingen die actief zijn op verschillende markten<sup>(1)</sup>, in procenten van de ondernemingen die verklaren al dan niet innovatie-activiteiten te hebben ondernomen, opsplitsing naar bedrijfstak en naar ondernemingsgrootte<sup>(2)</sup>; 2004-2006)



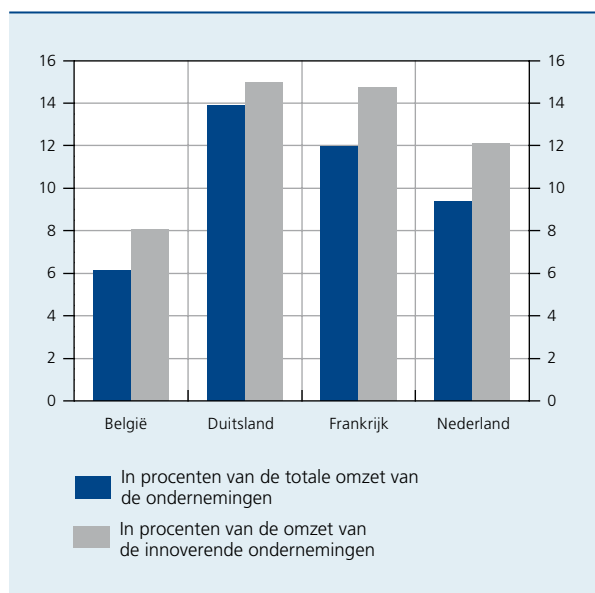
Bron: EC (CIS-enquête 2006).

(1) De referentiemarkt is de regionale of lokale markt; het nationale niveau stemt overeen met de ondernemingen die actief zijn in een andere dan hun eigen regio, maar nog steeds op nationaal niveau; de Europese markt omvat de landen van de EU en van de EVA alsook de kandidaat-lidstaten van de EU.

(2) Kleine ondernemingen hebben maximaal 49 werknemers in dienst, middelgrote ondernemingen 50 tot 249 en grote ondernemingen 250 werknemers of meer.

**GRAFIEK 11 RADICALE INNOVATIE**

(omzet met betrekking tot de commercialisering van producten die nieuw zijn voor de markt, verwerkende nijverheid, 2004-2006)



Bron: EC (CIS-enquête 2006).

in Nederland, Frankrijk en Duitsland. Dit zou enerzijds het gedrag van de Belgische ondernemingen inzake innovatie kunnen weerspiegelen: ze zouden veeleer «volgers» zijn dan «veroveraars», zowel wat producten als wat markten betreft. De voorgaande CIS-enquête, met betrekking tot de periode 2002-2004, wees in dat verband uit dat Belgische ondernemingen met innovatieactiviteiten vooral de nadruk leggen op de kwaliteitsverbetering van de aangeboden producten en diensten, terwijl in de buurlanden de uitbreiding van het gamma en de verovering van marktaandeel een naar verhouding veel belangrijker rol spelen. Een dergelijke strategie van de Belgische ondernemingen kan worden verklaard door hun intermediaire positie in de internationale productieketen en de ambitie om die positie te bestendigen door hoogstaande producten en diensten af te leveren.

Anderzijds zou de zwakte van de radicale innovatie er, ondanks de vrij hoge innovatie-uitgaven in België, kunnen op wijzen dat de innovatie – en meer bepaald de R&D-activiteit – onvoldoende in het economische weefsel is doorgedrongen. Net als de uitvoer, blijken immers ook de R&D-uitgaven geconcentreerd te zijn bij de grote ondernemingen. Zo kwam – tijdens de periode 2003-2007 – 61 % van het bedrag van de uitgaven inzake industriële R&D in België voor rekening van de ondernemingen met meer dan 250 werknemers, 23 % voor rekening van de ondernemingen met 50 tot 249 werknemers, en

slechts 16 % voor rekening van de ondernemingen met minder dan 49 werknemers. Overigens is het aantal bij deze uitgaven betrokken ondernemingen zeer beperkt. Volgens de EU Industrial R&D Investment Scoreboard van de EC, die jaarlijks de 1000 ondernemingen van de EU registreert die het meest actief zijn in R&D, gaven een kleine veertig Belgische ondernemingen – waarvan de meeste meer dan 250 werknemers tellen – in 2007 circa € 2,6 miljard aan R&D uit. Ter indicatie, de bruto binnenlandse R&D-uitgaven van de ondernemingen in België – dat wil zeggen de Belgische ondernemingen en de Belgische dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen – beliepen in 2007 € 3,9 miljard.

Net als het productieproces – dat wordt gekenmerkt door een toenemende geografische fragmentatie – is ook de R&D-activiteit in toenemende mate geïnternationaliseerd,

**TABEL 8 OPSPLITSING VAN DE INTRAMURALE R&D-UITGAVEN IN DE ONDERNEMINGSSECTOR NAAR BEDRIJFSTAK EN R&D-INTENSITEIT VAN DE VERSCHILLENDE BEDRIJFSTAKKEN IN BELGIË**

(in procenten, 2007)

	Opsplitsing van de R&D-uitgaven van de ondernemingen	R&D-intensiteit (R&D-uitgaven van de ondernemingen / toegevoegde waarde)
<b>Verwerkende nijverheid</b> . . . . .	<b>68</b>	<b>6,2</b>
Chemie . . . . .	32	15,2
<i>Farmaceutische producten</i> . . . . .	25	–
<i>Chemische producten</i> . . . . .	7	–
Vervaardiging van producten van metaal, machines en apparaten . . . . .	12	5,6
Audio-, video- en communicatie-uitrustingen en apparatuur . . . . .	8	33,4
Transportmiddelen . . . . .	4	5,3
Medische apparatuur en precisie- en optische instrumenten en horloges . . . . .	2	19,0
Overige fabricaten . . . . .	10	1,8
<b>Diensten</b> . . . . .	<b>30</b>	<b>0,6</b>
Onderzoek en ontwikkeling . . . . .	10	55,9
Activiteiten i.v.m. computers en aanverwante activiteiten . . . . .	5	4,5
Telecommunicatie . . . . .	4	2,1
Overige dienstverlening . . . . .	12	0,2
<b>Overige</b> . . . . .	<b>2</b>	<b>0,4</b>

Bronnen: Federaal Wetenschapsbeleid, NBB.

onder meer onder de impuls van de multinationale ondernemingen. Dit proces komt vooral tot uiting in België, waar Belgische dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen steeds een belangrijk deel uitmaken van het economische weefsel. Zo waren de ondernemingen die in buitenlandse handen waren in 2007 goed voor ongeveer 60 % van de in België verrichte R&D. De buitenlandse middelen nemen het leeuwendeel voor hun rekening – aangezien ze meer dan twee derde van de totale R&D-uitgaven van de bedrijfstak vertegenwoordigen – in de chemie, de farmaceutische nijverheid en de audio-, video- en telecommunicatieapparatuur, die tot de meest R&D-intensieve bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid behoren.

De concentratie van de R&D-activiteit vindt men ook terug op het niveau van de bedrijfstakken. Om te beginnen, blijkt R&D grotendeels gericht op de verwerkende nijverheid, die in 2007 goed was voor 68 % van alle uitgaven. De chemie, en in de eerste plaats de farmaceutische nijverheid, neemt 32 % van de uitgaven voor haar rekening, gevolgd door de vervaardiging van producten van metaal, machines en apparaten (12 %), de audio-, video- en telecommunicatieapparatuur (8 %), de transportmiddelen (4 %) en de medische apparatuur en precisie- en optische instrumenten en horloges (2 %). De diensten waren in 2007 goed voor 30 % van de in België verrichte industriële R&D, zodat hun R&D-intensiteit – in verhouding tot hun gewicht in de toegevoegde waarde van de economie – ongeveer tien keer lager uitviel dan die in de verwerkende nijverheid.

Alles samengenomen, is innovatie een factor die de aanwezigheid van de ondernemingen op de buitenlandse markten kan versterken. De innovatie- en exportactiviteiten vertonen overigens gemeenschappelijke kenmerken, namelijk dat ze sterk geconcentreerd zijn bij een beperkt aantal grote ondernemingen vooral uit de verwerkende nijverheid en dat ze bijgevolg te weinig ingang vinden bij de kmo's en bij de dienstensector. De Belgische ondernemingen ondervinden blijkbaar problemen om hun innovatie-inspanningen tot een goed einde te brengen, wat onder meer tot uiting komt in de ondermaatse resultaten op het vlak van de commercialisering van nieuwe producten en de uitvoer van hoogtechnologische producten. Het is derhalve in deze domeinen dat het economisch beleid inspanningen zal moeten leveren.

## 6. Conclusie

Het exportverloop is een van de belangrijke indicatoren die het mogelijk maken te beoordelen hoe de economie zich inpast in de structurele beweging van de mondialisering. De nieuwe internationale verdeling van de productieketen

die kenmerkend is voor deze beweging, alsook de opkomst van nieuwe economische groeipolen hebben geleid tot een verveelvoudiging van het internationale handelsverkeer, waaraan men beslist dient deel te nemen.

In dit verband blijkt uit de analyse over de periode 1995-2008 dat de resultaten van België achtergebleven zijn bij het gemiddelde van een grote groep Europese landen. Sommige onder hen – waaronder Duitsland, Nederland en Oostenrijk – zijn erin geslaagd hun positie in het internationale handelsverkeer te handhaven. Deze conclusie behoeft evenwel enige nuancering. De snelle ontwikkeling van nieuwe concurrenten die beschikken over een overvloed aan momenteel nog goedkope arbeidskrachten, enerzijds, en over een steeds grotere toegang tot uitrustingen en geavanceerde technologie, anderzijds, vormt een grote uitdaging voor een aantal activiteiten, die in België nog relatief belangrijk zijn. Daartegenover staat evenwel dat de cijfers ook aantonen dat de activiteiten die stoelen op een hoge kennis- en innovatie-inhoud, erin slagen profijt te trekken van de groei van de wereldvraag, onder meer op de opkomende markten. De reallocatie van activiteiten binnen de bedrijven en tussen de bedrijfstakken naar activiteiten met een hoog gehalte aan factoren op basis waarvan de Belgische economie zich kan differentiëren – en dan voornamelijk door menselijk kapitaal en kennis – moet bijgevolg voortgezet en verder uitgediept worden.

Meer nog dan specifieke productcategorieën, is het de aard van de productie die van doorslaggevend belang is. Rekening houdend met het gewicht van de factoren nabijheid en productiestructuur, zullen de traditionele markten belangrijk blijven voor de uitvoer van België. Maar zelfs op die markten komt het erop aan producten aan te bieden die zich onderscheiden van die van de concurrenten.

Uit de toetsing van verschillende soorten van gegevens is echter gebleken dat de regeneratie van de populatie van internationaal actieve ondernemingen moeizaam verloopt doordat de uitvoer en de innovatie-activiteiten sterk geconcentreerd zijn bij de grote ondernemingen. Er moet aan verschillende voorwaarden worden voldaan om een groter aantal ondernemingen in staat te stellen op een winstgevende manier exportactiviteiten te verrichten:

- toezien op een redelijk verloop van de productiekosten – onder meer de loonkosten, waarop de Belgische economische subjecten meer rechtstreeks vat hebben – zodat de ondernemingen voldoende rentabiliteit kunnen genereren om hun ontwikkeling te ondersteunen;
- ruimere overloopeffecten van de innovaties doen ontstaan tussen de grote, op dat gebied actieve

ondernemingen en het weefsel van de kmo's. Bovendien leiden de innovatie-inspanningen onvoldoende tot de commercialisering van nieuwe producten;

- de groei van de ondernemingen en hun internationale openstelling ondersteunen, onder meer door het reduceren van de vaste kosten die gepaard gaan met de verkenning van de soms afgelegen buitenlandse markten, of door contactopportunities met buitenlandse handelspartners te creëren, zowel om nieuwe afzetmarkten te vinden als om profijt te trekken van hulpbronnen die interessant zijn als inputs of qua technologie.

Verschuillende aspecten met betrekking tot het concurrentievermogen van de economie overschrijden echter het onderzoeksveld van deze studie. De goederentransacties die in dit artikel voornamelijk ter sprake zijn gekomen, blijven meer dan 80% van het internationale goederen- en dienstenverkeer voor hun rekening nemen, een percentage dat de afgelopen jaren stabiel is gebleven. Bepaalde dienstencategorieën zijn vandaag de dag evenwel ook in ruime mate uitwisselbaar op afstand, met inbegrip van diensten met een hoge toegevoegde waarde. Bovendien is zelfs op lokaal vlak de beschikbaarheid van

een aantal diensten – waaronder de logistieke en transportdiensten, de financiële dienstverlening, de administratieve ondersteuningsdiensten, inclusief op het niveau van de overheid – van essentieel belang om de internationale goederenhandel efficiënt te kunnen organiseren.

Meer algemeen bieden ook andere factoren dan het goederenverkeer de mogelijkheid om op een positieve manier aansluiting te vinden bij de mondiale economische groei-beweging, zoals de buitenlandse directe investeringen, die het onder meer mogelijk maken moeilijk te vervoeren activiteiten aan te bieden, met name op het gebied van bouw en infrastructuur (inclusief op het vlak van energie of duurzame ontwikkeling), waarvoor de Belgische ondernemingen eveneens over troeven beschikken op de internationale markten.

Voorts zijn de grondslagen waarop het buitenlandse concurrentievermogen zou moeten berusten, grotendeels dezelfde als de grondslagen die onontbeerlijk zijn om de algemene ontwikkeling van de economie op een structurele en duurzame manier te garanderen en om de welvaart van de bevolking te handhaven en te verhogen.

## Bijlage

Categorieën	TCIH-producten
Energiedragers	32 – Steenkool, cokes en briketten 33 – Aardolie, derivaten van aardolie en soortgelijke producten 34 – Aardgas en fabrieksgas 35 – Elektrische energie
Geneesmiddelen	54 – Geneeskundige en farmaceutische producten
Metaalproducten	28 – Metaalertsen 67 – IJzer en staal 68 – Non-ferrometalen
Diverse uitrustingen	714 – Niet-elektrische motoren en aandrijfmachines 718 – Motoren en aandrijfmachines 723 – Apparaten en materieel voor de burgerlijke bouwkunde 747 – Kranen en fittings 752 – Gegevensverwerkende automatische machines 771 – Machines en apparaten voor de productie en omzetting van elektriciteit 776 – Elektronische lampen, buizen en kleppen
Telecommunicatie	76 – Telecommunicatie
Voertuigen voor vervoer over land	78 – Voertuigen voor vervoer over land
Diverse fabricaten, nergens anders vermeld	89 – Diverse fabricaten, nergens anders vermeld
Diamanten	66 – Diamanten
Chemische producten	51 – Organische chemische producten 52 – Anorganische chemische producten
Voedingswaren	0 – Voedingswaren en levende dieren 1 – Dranken en tabak
Textielwaren	65 – Textielwaren 84 – Kleding
Overige basisproducten	23 – Rubber 57 – Kunststof in primaire vormen

## Bibliografie

Baumann U. en F. di Mauro (2007), *Globalisation and euro area trade. Interactions and challenges*, Occasional Paper 55, March 2007.

Biatour B. en Ch. Kegels (2008), *Determinants of innovation in a small open economy: The case of Belgium*, Federaal Planbureau, Working Paper 11-08.

Coe-rexecode (2007), *La compétitivité française en 2007*, Document de travail n° 3, décembre.

Debacker K. en L. Sleuwaegen (2002), *Foreign ownership and productivity dynamics*, Vlerick Working Papers 2002/13.

di Mauro F. en K. Foster (2008), *Globalisation and the competitiveness of the euro area*, ECB, Occasional Paper 97, September.

European Commission (2006), *Community Innovation Survey 2006*.

European Commission (2009), *European Competitiveness Report 2009*.

European Commission (2009), *Science, technology and innovation in Europe*.

European Commission (2009), *The 2009 EU Industrial R&D investment scoreboard*.

Federaal Wetenschapsbeleid (2008), *Innovatie in België: resultaten van de Europese enquête CIS2006*, Brussel.

Federaal Wetenschapsbeleid (2009), *Hoe innoveren Belgische bedrijven? Een interregionale en internationale vergelijking*, Brussel.

The International Study Group on Exports and Productivity (2008), *Exports and productivity – comparable evidence for 14 countries*, NBB, Working Paper Research 128.

Levinsohn J. en A. Petrin (2003), « Estimating production functions using inputs to control for unobservables », *Review of Economic Studies*, 70, 317-341.

Mayer Th. en G.I.P. Ottaviano (2007), *The happy few: The internationalisation of European firms*, Bruegel, Blueprint 3.

OECD (2007), *Moving up the value chain: Staying competitive in the global economy*.

Robert B. (2008), « Innovatie en ondernemerschap: structurele determinanten van het concurrentievermogen », NBB, *Economisch Tijdschrift*, december, 65-88.

Teirlinck P. (2009), « Foreign direct investment in business R&D in Belgium in comparison with other EU member states: Statistical overview and policy making », Belgium Science Policy Research publications.