
Delokalisatie, een element van industriële dynamiek

Mommaerts, G.; Pennings, E.; Sleuwaegen, L.; Van Den Cruyce, B.; Van Sebroeck, H. (2000), Syntheserapport: Delokalisatie, een element van industriële dynamiek, Federaal Planbureau, Brussel, 40 blz.

De studie over "delokalisatie, innovatie en werkgelegenheid" is een samenwerking tussen de KUL, het UCL en het Federaal Planbureau, gefinancierd door de Diensten voor Wetenschappelijke, Technische en Culturele Aangelegenheden. Zij biedt een economische analyse van de determinanten en gevolgen van delokalisaties in de periode 1990-1996 en zij ging na wat de impact is van innovatie op de groei van ondernemingen en wat de relatie is tussen innovatie en delokalisatie.¹

Een delokalisatie is een transfer van activiteiten naar het buitenland georganiseerd door een Belgische onderneming of haar moeder. Deze delokalisaties werden empirisch benaderd via een enquête bij 3 000 ondernemingen en op basis van gegevens over collectieve ontslagen.

De industriële dynamiek achter delokalisaties

De ruimtelijke spreiding van activiteiten wordt traditioneel verklaard met het product-levenscyclusmodel. Volgens dat model worden activiteiten verplaatst naar landen met lagere loonkosten in die fase van de levenscyclus waarbij standaardisatie optreedt. De productie in het buitenland is eerst marktgericht, maar naarmate de standaardisatie toeneemt spelen de productiekosten (dus ook de loonkosten) een steeds grotere rol.

Door nieuwe producten op de markt te brengen kunnen ondernemingen uit rijke landen vermijden dat hun totale activiteiten in het thuisland de uitein-

delijk dalende trend van de productie in het thuisland van één gegeven product volgen. De resultaten van het dwtc-onderzoek bevestigen het belang van radicale productinnovaties voor de groei van de toegevoegde waarde (zie verder).

De mondialisering van de laatste decennia heeft echter, met het toegenomen belang van schaalvoordelen en de grotere ruimtelijke flexibiliteit geleid tot een meer ingewikkeld patroon van ruimtelijke spreiding van activiteiten. Ondernemingen denken in toenemende mate in multinationale netwerken, waarbij activiteiten niet langer gedupliceerd worden in verschillen-

de landen, maar geïntegreerd worden over meerdere landen. Daardoor kan in de huidige globale economie zowel de research als een stuk van de productie via bijvoorbeeld uitbesteding, deels of geheel in andere landen gebeuren. Delokalisatie is onvermijdelijk om tot een globale aanbodketen te komen. Vooral multinationale ondernemingen (MNO's) spelen hierop in door hun activiteiten te bundelen in een beperkt aantal vestigingen.

Delokalisatie en collectief ontslag

Via een enquête georganiseerd bij de vakbonden werd een band gelegd tussen de afbouw van werk-

gelegenheid in België en delocalisatie voor de periode 1990-1995. In het totaal werden in die periode 92480 werknemers getroffen door collectief ontslag. Delocalisatie naar het buitenland heeft geleid tot het collectief ontslag van minstens 17279 werknemers. Daarmee is één op vijf collectieve ontslagen verbonden met delocalisatie naar het buitenland. Binnen de industrie is dat 27%.

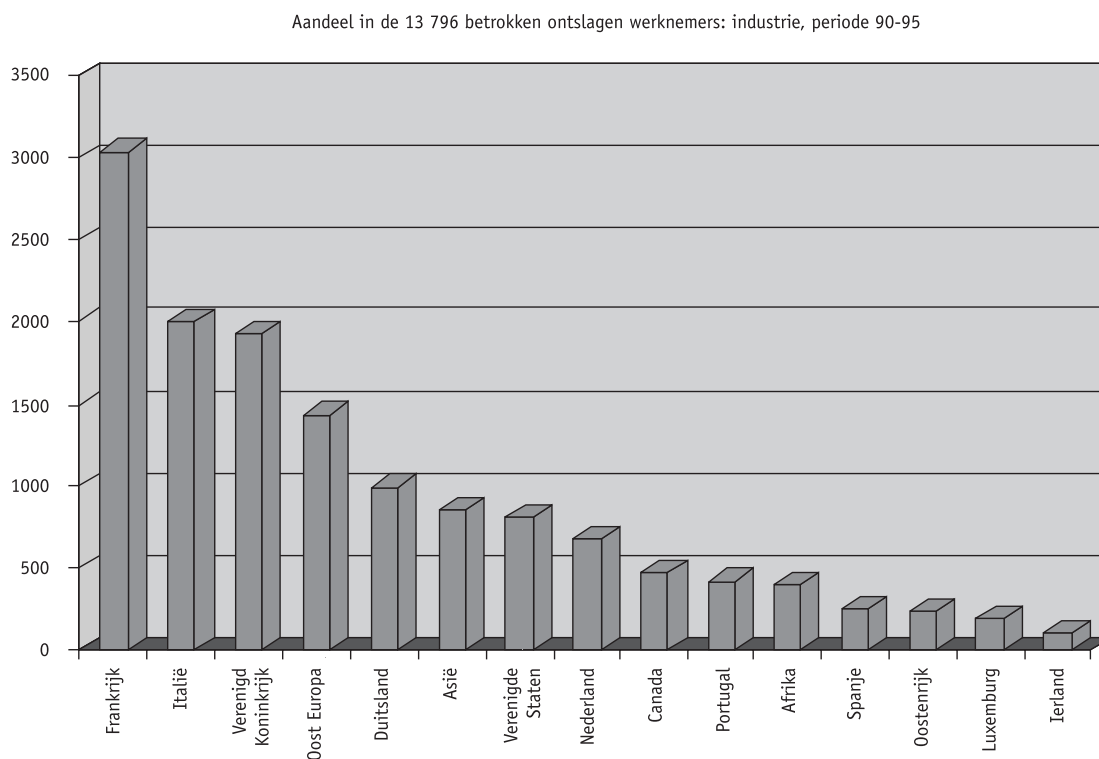
De sectoren waar het grootste aantal banen verloren ging als gevolg van delocalisatie zijn de machinebouw, de elektrische en elektronische apparatuur, de chemie, de confection en de voeding. Met 24% van de vermelde redenen zijn loonkosten het belangrijkste motief voor de collectieve ontslagen die gepaard gaan met de delocalisatie. 23% van de vermeldingen binnen die groep betreffen echter herstructureringen en de mondialisering, 16% van de vermeldingen slaan op fiscale en andere voordelen in het gastland.

Het belang van het motief herstructurering en mondialisering ondersteunt de stelling dat heel wat delocalisaties passen binnen een strategie van multinationals waarbij de productie op Europese schaal georganiseerd wordt. Dat leidt tot schaalvergroting en toenemende specialisatie van de verschillende vestigingen van een multinational binnen Europa. Uit de enquête blijkt dat bij bedrijven onder buitenlandse controle 35% van de collectieve ontslagen gelieerd waren met delocalisatie, tegenover slechts 13% bij Belgische ondernemingen.

De sterkste evidentie voor het belang van een herstructurering van de productie op Europese schaal wordt gegeven door de landen waarnaar gedelocaliseerde activiteiten gaan (zie figuur 1). Met uitzondering van het nabije Oost-Europa (vooral Hongarije, Polen, Tsjechië en Turkije) wordt de top 5 binnen de industrie volledig gedomineerd door de kernlanden van de Europese Unie.

Figuur 1.

Land van bestemming van delocalisaties die geleid hebben tot collectief ontslag in de verwerkende nijverheid



Determinanten van stopzetting, inkrimping en delokalisatie

Het econometrisch onderzoek toonde aan dat een collectief ontslag mét delokalisatie frequenter is bij arbeidsintensieve activiteiten en bij ondernemingen met lage 'sunk costs'² en een geringe variabiliteit van de omzet.³ Dat is in overeenstemming met de theoretische voorspellingen hierover. Delokalisatie met collectief ontslag is ook frequenter bij grote en multinationale ondernemingen dan bij Belgische KMO's. Ook dit resultaat spreekt voor zichzelf omdat, om te kunnen spreken van een delokalisatie, het noodzakelijk is dat de onderneming zélf de verplaatsing van de activiteit naar het buitenland organiseert. KMO's die niet behoren tot een multinationale groep zijn hier dikwijls niet toe in staat. Bij kleine en puur nationale ondernemingen gaat een collectief ontslag vaker gepaard met een volledige stopzetting van de activiteit dan bij grote en multinationale ondernemingen.

Importcompetitie heeft een positieve invloed op de uittreding in open industriële bedrijfstakken,⁴ maar verhoogt vooral in gesloten bedrijfstakken de kans op uittreding. Een toename van de import met 10% doet de kans op exit in de open sectoren toenemen met 12,4% en in de gesloten sectoren met 20,6%. Een verhoging van de export maakt de kans op uittreding kleiner in gesloten bedrijfstakken. Kapitaalinvesteringen en strategische niches blijken de uittreding in open sectoren te verminderen.

Opvallend is dat er een grotere kans op delokalisaties is bij *winstgevende* en sterk *innoverende* ondernemingen. Daarbij moet opgemerkt worden dat de hier beschouwde delokalisaties niet noodzakelijk een collectief ontslag in België inhielden en dat er geëist werd dat de onderneming in kwestie investeerde in het buitenland. Investeren in het buitenland is vooral een zinvolle optie voor ondernemingen met een competitief voordeel inzake producten of technologieën. Ook innoveren is goedkoper als de voordelen ervan kunnen gespreid worden over een internationaal netwerk van vestigingen.

De evolutie van de buitenlandse multinationals in België

In België is sinds decennia een groot aantal filialen van buitenlandse ondernemingen gevestigd. In de periode 1990-1996 is het aandeel van de buitenlandse MNO's in de industriële toegevoegde waarde in België gestegen van 47,2% tot 49,6%. Niettemin hebben buitenlandse multinationals in de periode 1990-1995 hun aandeel in de industriële tewerkstelling teruggebracht van 39,5% tot 36,5%. De netto jobvernietiging door buitenlandse MNO's bedroeg 44 240 banen. De inkrimping van de tewerkstelling in de overgebleven vestigingen is daarbij even belangrijk als de stopzetting van industriële activiteiten door MNO's. Om competitief te blijven op wereldvlak moeten die ondernemingen de productiviteit opdrijven. Grootschalige automatisatie en delokalisatie naar en toelevering uit het buitenland stellen ondernemingen in staat de hoge arbeidskosten in België te compenseren.

De geringe toetreding van buitenlandse MNO's suggereert een dalende aantrekkingskracht van België als vestigingsplaats. Tegelijkertijd kan men wel aanvoeren dat de multinationale ondernemingen die in België bleven gemiddeld een grotere productiviteitsstijging gekend hebben dan de puur nationale ondernemingen.

De wijze waarop gedelokaliseerd wordt

Dankzij de DWTC-enquête kon worden nagegaan hoe activiteiten vanuit België naar het buitenland vertrekken. Daarbij werd de rol van directe investeringen in het buitenland vergeleken met die van toelevering vanuit het buitenland. Bij de groep van 466 respondenten heeft 24,7% geïnvesteerd in, en besteedt 35,6% activiteiten uit aan het buitenland. Het verschil in percentage is het gevolg van de aanwezigheid in het bestand van 206 dochters of filialen van buitenlandse groepen, die in mindere mate zelf investeren in het buitenland (13,6%), maar wel activiteiten uitbesteden aan buitenlandse ondernemingen (36,9%).

62% van de investeringsprojecten, en 72% van de toeleveringscontracten in de periode 1990-1996 hebben betrekking op andere EG-landen. Het me-

rendeel gaat naar onze directe burenen. De nabijheid tot België is belangrijker bij toelieferingen vanuit het buitenland dan bij de lokalisatie van investeringen in het buitenland en minder belangrijk bij de productie van hoogtechnologische goederen dan bij die van andere goederen, assemblage en diensten. De loonkosten en kostenfactoren in het algemeen zijn belangrijker bij toelieferingen dan bij investeringen.

Van de investeringen in hoogtechnologische activiteiten gaat resp. 34% naar Azië of Noord-Amerika, bij de uitbestedingen is dat 22%. Bij de productie van eenvoudige goederen en assemblage is het gezamenlijk aandeel van die continenten, zowel bij de investeringen als de toelieferingen slechts 12%. De nabije Oost-Europese landen, Hongarije, Polen, Tsjechië en Slovaakije trokken geen investeringen of uitbestedingen van hoogtechnologische producties aan, maar wel 19% van de investeringen in andere goederen en assemblage.

Net zoals investeringen in het buitenland, zijn uitbestedingen aan buitenlandse ondernemingen geen synoniem voor delokalisaties (in enge zin) van economische activiteiten. Toch ging het bestaan van toelieferingen in 31% van de gevallen gepaard met de vervanging van binnenlandse productie door invoer. Als er een activiteit gedelokaliseerd werd door deze groep van ondernemingen (die allen de periode 1990-1996 overleefd hebben), dan is de kans groot dat dat onder meer gebeurde via toeliefering vanuit het buitenland.

De impact van innovatie

Industriële ondernemingen met gecombineerde product- en procesinnovaties⁵ kenden een gemiddelde jaarlijkse groei van de toegevoegde waarde die 5% hoger lag dan bij vergelijkbare niet-innoverende ondernemingen in de periode 1990-1996. De jaarlijkse groei van de tewerkstelling lag er 2% hoger. Dergelijke innovaties zijn vooral belangrijk voor de groei in industriële ondernemingen die meer dan 50% van hun omzet exporteren. Zij leidden er tot een extra groei van 7,5% in toegevoegde waarde.

Deze gunstige effecten van innovatie op de groei werden gevonden op basis van een regressie-ana-

lyse. Die liet toe om factoren zoals leeftijd, grootte, kapitaalintensiteit en activiteitssector van ondernemingen constant te houden. Deze factoren hebben immers ook een invloed op de groei en de werkgelegenheid van ondernemingen, en kunnen het effect van innovaties als het ware verdringen. Zo blijkt bijvoorbeeld dat grote ondernemingen, die vaker innoveren dan kleine, gemiddeld een lagere groeivoet van toegevoegde waarde en tewerkstelling hebben dan kleine. Kleine ondernemingen hebben wel een hogere gemiddelde groeivoet, maar ook een grotere kans om te verdwijnen.

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

Besluit

De belangrijkste conclusies zijn:

- 1) Delokalisaties vanuit België passen vaak binnen een globalisatieproces waarbij de productie in toenemende mate op Europese of mondiale schaal georganiseerd wordt. Daarbij wordt het aantal vestigingen drastisch teruggebracht.
- 2) Op ondernemingsniveau is het risico op delokalisatie vrij goed te schatten. De kans op delokalisatie is hoger bij vestigingen van multinationals (zowel Belgische als buitenlandse), bij arbeidsintensieve ondernemingen, bij grote ondernemingen en bij ondernemingen met een geringe variabiliteit van de omzet en met lage 'sunk costs'.
- 3) Winstgevendheid en innovatie hebben een positief effect op de kans op delokalisatie, voor zover die gepaard gaat met een eigen investering van de Belgische onderneming in het buitenland. In dat geval is de delokalisatie echter meestal partieel, en gaat ze niet gepaard met een collectief ontslag in België. Bovendien blijkt dat ondernemingen mét investeringen in het buitenland vaker een groei van tewerkstelling en toegevoegde waarde gekend hebben in België dan die zonder investeringen in het buitenland.

- 4) Voor delocalisaties met negatieve gevolgen voor de tewerkstelling in België zijn niet directe investeringen in het buitenland, maar wel uitbestedingen van activiteiten aan het buitenland van belang. Dat blijkt uit het groter belang van de loonkosten als motief voor uitbestedingen en de minder gunstige correlatie met de groei in België.
- 5) Tenslotte blijkt dat gecombineerde product- en procesinnovaties de groei van toegevoegde waarde en tewerkstelling van industriële ondernemingen in België verhogen. Deze innovaties zijn des te belangrijker naarmate een onderneming meer exportgericht is.

Bart Van den Cruyce
Federaal Planbureau

Noten

1. Het volledige wetenschappelijke rapport kan geraadpleegd worden op de internet-site van het Federaal Planbureau (www.plan.be kijk bij other publications).
2. 'Sunk costs' zijn investeringen in kapitaal die niet of moeilijk gerecupereerd kunnen worden bij het verplaatsen van de productie (zoals die in de verbetering van gebouwen en terreinen).
3. Hoe groter de variabiliteit van de omzet, hoe meer een verkoopsdaling kan toegeschreven worden aan conjuncturele factoren, waardoor een structurele beslissing zoals delocalisatie kan uitgesteld worden.
4. Dat zijn sectoren met relatief veel in- en uitvoer.
5. Dat zijn productinnovaties die nieuwe processen vereisen. De innovaties waarover wij het hebben zijn 'nieuw voor België'. 47,3% van de industriële ondernemingen in de DWTC-enquête realiseerde dergelijke innovaties.