

# Indirecte werkgelegenheidseffecten: beter niet onderschatten...

Eysackers, E. (2005). De indirecte werkgelegenheid van Belgische bedrijfstakken: analysekader en eerste resultaten. In Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen, *Sociaal-Economische Rapport Vlaanderen*. Gent, Academia Press, pp. 521-626.

*De werkgelegenheid is naast andere elementen een sleutelindicator om het belang van een bedrijfstak in een economie te duiden. De huidige werkgelegenheidscijfers hebben echter het nadeel dat zij de economische werkelijkheid in toenemende mate onderschatten. Intense toeleveringsbanden en uitbesteding van activiteiten zijn sinds meer dan tien jaar belangrijke economische fenomenen. De werkgelegenheid die ontstaat bij andere bedrijfstakken door de economische activiteit van een onderzochte bedrijfstak, wordt omschreven als de indirecte werkgelegenheid van die bedrijfstak. De som van directe en indirecte werkgelegenheid plaatst het economische en sociale belang van een bedrijfstak in een breder perspectief. De bijdrage aan het SERA-rapport analyseert de evolutie van arbeidsintensiteit en indirecte werkgelegenheid van veertien grote Belgische bedrijfstakken tussen 1995 en 2002.*

## Indirecte werkgelegenheid bij toeleveranciers en via consumptieve bestedingen

De berekening van indirecte werkgelegenheid berust op macro-economische gegevens en arbeidsmarktstatistieken. Op geen enkele manier vervangen cijfers over indirecte werkgelegenheid bestaande arbeidsmarktgegevens. Ze hebben een aanvullende en analytische betekenis. Het analyseperspectief van indirecte werkgelegenheid bevindt zich op bedrijfstakniveau. De indirecte werkgelegenheid van de onderzochte bedrijfstak is immers

steeds de directe werkgelegenheid van andere bedrijfstakken: wat de ene bedrijfstak 'wint' dienen andere bedrijfstakken te 'verliezen'. De indirecte werkgelegenheid van verschillende bedrijfstakken bij elkaar optellen levert een betekenisloos cijfer op, aangezien per definitie dubbelstellingen ontstaan.

Het indirecte werkgelegenheidseffect van een bedrijfstak wordt opgesplitst in een effect via toeleveranciers en een effect via consumptieve bestedingen door personen die hun inkomen verdienen in de onderzochte bedrijfstak.<sup>1</sup> De indirecte werkgelegenheidseffecten komen niet enkel bij het eerste niveau van toelevering tot stand, maar ook bij de achterliggende leveranciers (tweede en hogere toeleveringsniveau).

We nemen de bedrijfstak chemie als voorbeeld. De chemie betaalt facturen voor aankoop van goederen en diensten bij haar leveranciers. Het gaat om energie, aardolie, bureaumateriaal, computers, kopieerapparaten, enzovoort. Deze leveranciers hebben op hun beurt weer andere leveranciers: bijvoorbeeld metaal- en plasticbedrijven voor kopieerapparaten en computers of leveranciers van buizen en machines voor aardolieraffinaderijen. Het werkgelegenheidseffect bij toeleveranciers trekt van de toelevering per bedrijfstak in finan-

ciële termen en drukt deze in werkgelegenheids- termen uit. De chemie betaalt tevens lonen uit aan haar medewerkers. Met deze lonen kopen de werknemers auto's, kleding... als onderdeel van hun consumptieve bestedingen in de Belgische economie. Deze aankopen genereren werkgelegenheid in kledingzaken, supermarkten, restaurants en dergelijke meer. Dit is het werkgelegenheidseffect via consumptieve bestedingen door personen tewerkgesteld in de onderzochte bedrijfstak.

Het werkgelegenheidseffect via consumptieve bestedingen wordt relatief weinig bestudeerd. Toch mag dit effect zeker in arbeidsintensieve bedrijfstakken niet onderschat worden.

Aanbod- en gebruikstabellen gepubliceerd door het Instituut voor de Nationale Rekeningen geven een inzicht in de financiële stromen tussen bedrijfstakken.<sup>2</sup> We werken enkel met de binnenlandse stromen aangezien we enkel in binnenlandse werkgelegenheidseffecten geïnteresseerd zijn. Deze stromen verduidelijken bijvoorbeeld het totaal van aankopen door de bedrijfstak chemie bij de bedrijfstakken metaal en energie. Deze gegevens vormen de basis voor de berekening van indirecte werkgelegenheidseffecten.

De afhankelijkheidsgraad van toeleverende bedrijfstakken ten opzichte van aankopende bedrijfs-

takken verduidelijkt het belang van bestellingen door de aankopende bedrijfstak in de output van de producerende bedrijfstak. Hiermee bedoelen we: als bedrijfstak A 10% van de output van bedrijfstak B afneemt, heeft (de output van) bedrijfstak B een afhankelijkheidsgraad van 10% ten overstaan van de aankopende bedrijfstak A.

## De arbeidsintensiteit van bedrijfstakken: grote verschillen

De arbeidsintensiteit van een bedrijfstak betreft het aantal personen dat bij een gegeven output door een bedrijfstak tewerkgesteld wordt. Werkzame personen zijn werknemers of zelfstandigen. Bijvoorbeeld: een bedrijfstak stelt 5 000 personen tewerk bij een output van 200 miljoen euro. De arbeidsintensiteit van deze bedrijfstak bedraagt 5 000 personen/200 miljoen euro = 25 personen tewerkgesteld per miljoen euro output. We hanteren systematisch een miljoen euro als gemeenschappelijke noemer.

We maken een onderscheid tussen directe en indirecte arbeidsintensiteit. Het directe effect betreft het resultaat van de eigen bedrijfstak, het indirecte effect wordt geregistreerd bij toeleveranciers actief voor bestellingen door de onderzochte bedrijfstak. De directe arbeidsintensiteit en indirecte arbeidsin-

**Tabel 1.**

Werkgelegenheidseffect en arbeidsintensiteit van een bedrijfstak

	Werkgelegenheidseffect van een bedrijfstak	Arbeidsintensiteit van een bedrijfstak
Direct	Aantal personen tewerkgesteld door onderzochte bedrijfstak	Aantal personen gemiddeld tewerkgesteld door onderzochte bedrijfstak per output van een miljoen euro
Indirect	Aantal personen tewerkgesteld bij andere bedrijfstakken door de economische activiteit van onderzochte bedrijfstak	Aantal personen tewerkgesteld bij andere bedrijfstakken door onderzochte bedrijfstak per output van een miljoen euro
Indirect via toeleveranciers	Aantal personen indirect tewerkgesteld bij toeleveranciers van onderzochte bedrijfstak	Aantal personen indirect bij toeleveranciers tewerkgesteld, per output van een miljoen euro
Indirect via consumptieve bestedingen	Aantal personen indirect tewerkgesteld via consumptieve bestedingen van personen werkzaam in onderzochte bedrijfstak	Aantal personen indirect tewerkgesteld via consumptieve bestedingen van personen werkzaam in onderzochte bedrijfstak, per output van een miljoen euro

tensiteit bij andere bedrijfstakken worden analytisch bij elkaar opgeteld tot de gehele arbeidsintensiteit van de onderzochte bedrijfstak.

De indirecte arbeidsintensiteit van de ene bedrijfstak overlapt tot op zekere hoogte met de directe arbeidsintensiteit van andere bedrijfstakken. De indirecte arbeidsintensiteit van de bedrijfstak voeding bijvoorbeeld is in belangrijke mate toe te schrijven aan de landbouw. Concreet worden per miljoen euro output van de bedrijfstak voeding iets meer dan 2,3 personen in de landbouw tewerkgesteld, dus voor leveringen aan de voedingsnijverheid. Dezelfde personen worden uiteraard ook in de directe werkgelegenheid van de landbouw teruggevonden.

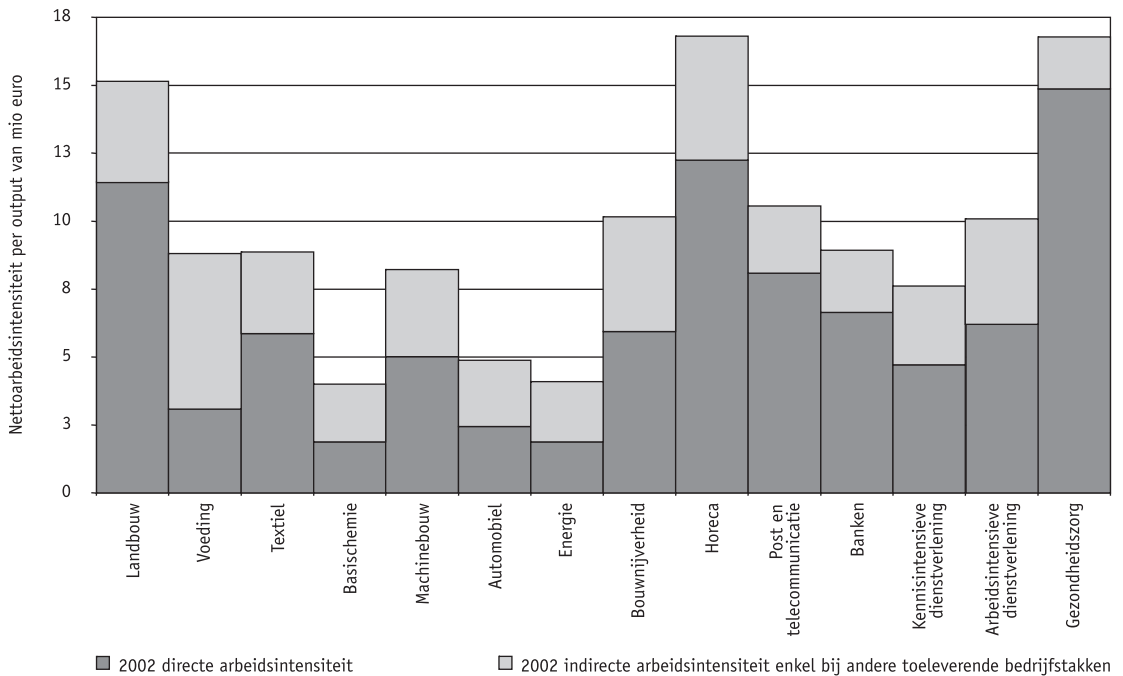
De directe arbeidsintensiteit van industriële bedrijfstakken ligt aanzienlijk lager dan bij dienstbedrijfstakken: het gaat in de industrie gemiddeld om drie tot vijf eigen werkzame personen per miljoen euro output. Vooral de gezondheids- en wel-

zijnszorg, horeca en landbouw scoren hoger: zij noteren tien tot vijftien personen tewerkgesteld per miljoen euro output.

De indirecte arbeidsintensiteit levert een ander beeld op: deze is voor bijna elke bedrijfstak kleiner dan de directe arbeidsintensiteit. Ook de verschillen tussen bedrijfstakken zijn heel wat minder uitgesproken. De betekenis van indirecte arbeidsintensiteit verschilt wel aanzienlijk: de indirecte en directe tewerkstelling zijn in de chemie ongeveer even groot, telkens 2 tot 2,5 personen tewerkgesteld per miljoen euro output. In bedrijfstakken met een arbeidsintensiteit van tien of meer personen hebben deze twee indirecte personen uiteraard een andere betekenis.

In deze cijfers speelt een belangrijke variabele een impliciete rol: de impact van ingevoerde producten verschilt aanzienlijk per bedrijfstak. Aangezien enkel de binnenlandse arbeidsintensiteit gemeten wordt heeft een hoge invoer tot gevolg dat een be-

**Figuur 1.**  
Indirecte en directe arbeidsintensiteit (België; 2002)



Bron: SERV SERA

langrijk deel van de output 'weglekt' uit de analyse. Meer dan 50% van de output van industriële bedrijfstakken zoals chemie of automobiel wordt aan ingevoerde goederen (voornamelijk grondstoffen en halfafgewerkte producten verwerkt in het productieproces) besteed. Voor arbeidsintensieve bedrijfstakken zoals gezondheids- en welzijnzorg maakt de invoer minder dan 5% van hun output uit. Een hoog aandeel van invoer in de output leidt onvermijdelijk tot een lagere binnenlandse arbeidsintensiteit.

Om dezelfde reden scoort de indirecte arbeidsintensiteit van de voeding erg hoog. Een groot aandeel van haar aankopen (grondstoffen) is afkomstig uit het binnenland (landbouw), wat uitzonderlijk is voor een industriële bedrijfstak. Deze lage invoerquote heeft tot gevolg dat een relatief groot deel van haar output vertaald wordt in indirecte werkgelegenheid. Deze voeding scoort dan ook hoge indirecte werkgelegenheidscijfers.

## **Creatie van nieuwe jobs: door directe of indirecte werkgelegenheid?**

De som van het directe en indirecte werkgelegenheidseffect geeft het totale productiegebonden werkgelegenheidseffect van een bedrijfstak, en dit onafhankelijk van de bedrijfstak die deze werkzame personen een arbeidscontract aanbiedt. Ook de uitbestede werkgelegenheid bij toeleveranciers wordt dus mee opgenomen. De analyse van output, directe en indirecte arbeidsintensiteit evenals directe en indirecte werkgelegenheid tussen 1995 en 2002 leidt tot een markante vaststelling. De meeste bedrijfstakken vertalen een significante outputstijging eerder in een indirect werkgelegenheidseffect, en niet zozeer in een direct werkgelegenheidseffect. De directe werkgelegenheidscreatie blijft (bijna) systematisch achter bij de indirecte resultaten.

Figuur 2 vergelijkt de evolutie van deze variabelen voor dezelfde veertien bedrijfstakken als figuur 1. Een percentage van 0% betekent dat de variabele in verhouding even groot blijft tussen 1995 en 2002. Een negatief cijfer impliceert dat de waarde in 2002 kleiner is dan in 1995. Als een bedrijfstak in 1995 100 000 personen tewerkstelt en in 2002 slechts 90 000 personen dan wordt een daling van -10% in bovenstaande figuur geregistreerd. We benadruk-

ken dat financiële effecten (inflatie) in de werkgelegenheidscijfers niet aanwezig zijn. Het outputcijfer is niet gecorrigeerd voor inflatie, maar de conclusies zijn eveneens op de output in constante prijzen van toepassing.

Voor de meeste bedrijfstakken is de evolutie van de directe werkgelegenheid tussen 1995 en 2002 licht negatief tot status quo. Uitzonderingen worden enkel in sterk groeiende dienstenbedrijfstakken gevonden, namelijk post- en telecommunicatie, zakelijke dienstverlening en gezondheids- en welzijnzorg.

Deze drie bedrijfstakken kenmerken zich door bedrijfstakspecifieke evoluties. De bedrijfstak post en telecommunicatie verwerkt na 1995 een sterke opgang van GSM-operatoren en koeriersbedrijven. Tot in het begin van de jaren negentig wordt de bedrijfstak gedomineerd door overheidsbedrijven, vandaag is dat niet meer het geval. De zakelijke dienstverlening herbergt het gros van de uitbestede werkgelegenheid, van de industrie maar ook in toenemende mate van kapitaalintensieve dienstenbedrijfstakken zoals banken. Het gaat om arbeidsintensieve (bewaking, catering, industriële schoonmaak...) en kennisintensieve (ingenieurs, studiebureaus, consultancy...) taken. Deze bedrijfstak realiseert sinds 1995 indrukwekkende groeicijfers en is ook na 2000 blijven groeien. De gezondheids- en welzijnzorg realiseren sinds een tiental jaar een stabiele groei in werkgelegenheid en output. Deze groei is in hoge mate afhankelijk van middelen uit de sociale zekerheid en volgt slechts gedeeltelijk de marktwetten van toepassing op de meeste andere bedrijfstakken.

Deze bedrijfstakspecifieke evoluties zijn niet representatief voor de gehele Belgische economie. Met andere woorden, de meeste bedrijfstakken kenmerken zich niet door een bedrijfstakspecifieke sterke groeimotor voor hun werkgelegenheid, en registreren dan ook geen of slechts een beperkte groei van hun werkgelegenheid. Er lijkt voor de gehele economie geen direct samenhang tussen de evolutie van output en directe werkgelegenheidscreatie. In industriële bedrijfstakken zoals de chemie stijgt de output sterkt, wat zich helemaal niet vertaalt in meer directe werkgelegenheid. Een gedetailleerde analyse leert trouwens dat de samenhang met de ontwikkeling van import en export van groter belang is.

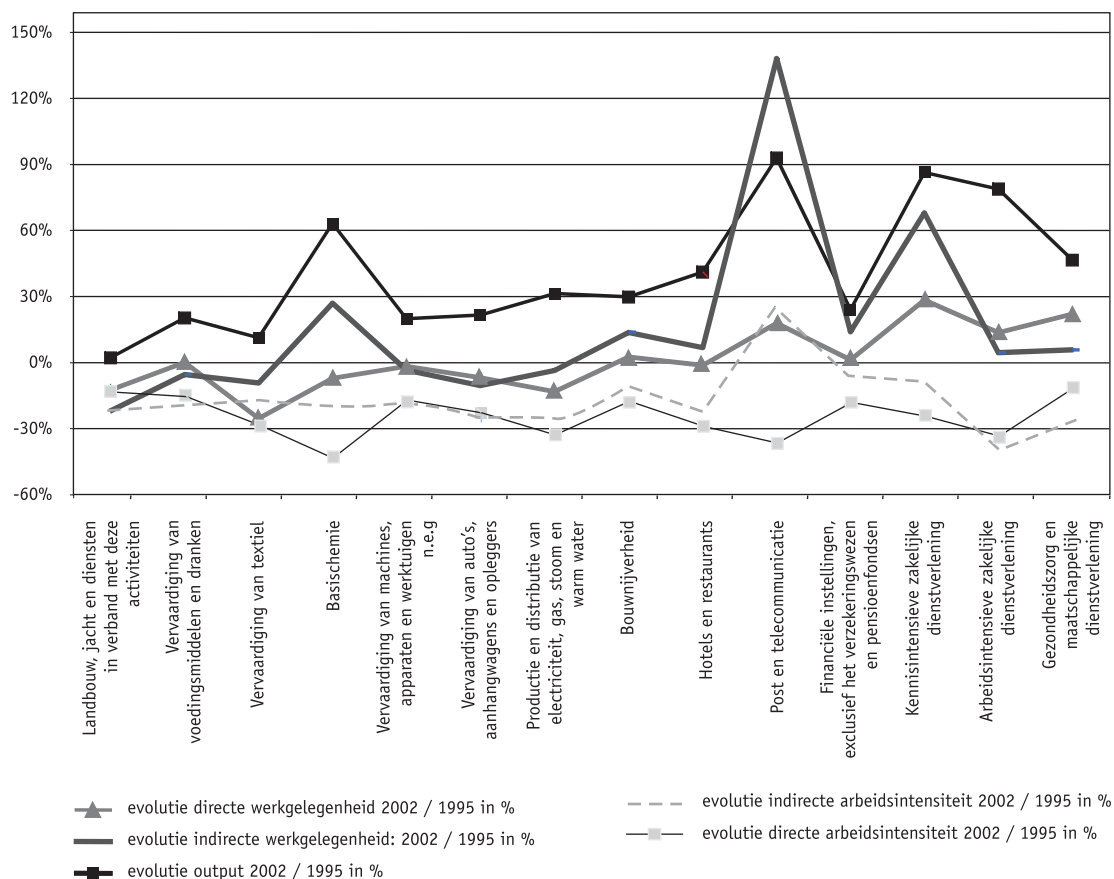
De sterkste relatieve stijging van de indirecte werkgelegenheid vinden we opnieuw in dezelfde bedrijfstakken, namelijk post en telecommunicatie en kennisintensieve dienstverlening (maar niet bij de gezondheids- en welzijnszorg). Ook de basischemie en arbeidsintensieve zakelijke dienstverlening realiseren overtuigende cijfers. De evolutie van indirecte werkgelegenheid vertoont wel een duidelijke band met de ontwikkeling van de output. Met andere woorden: een stijging van de output vertaalt zich voor de meeste bedrijfstakken in indirecte banen, en niet in directe banen.

De evolutie van indirecte werkgelegenheid scoort bijna systematisch hoger dan die van de directe

werkgelegenheid. In volume komt een toename van de werkgelegenheid op macroniveau eerder tot stand op een indirecte dan wel directe manier. Concreet: de sterke stijgende output van industriële bedrijven creëert geen banen bij deze industriële bedrijfstakken, maar wel bij sterk groeiende dienstenbedrijfstakken zoals de zakelijke dienstverlening. De evolutie van de arbeidsintensiteit bevestigt deze conclusies. Vooreerst zijn (bijna) alle cijfers negatief, wat betekent dat de output van alle bedrijfstakken sterker stijgt dan de directe of indirecte werkgelegenheid en arbeidsintensiteit. Onze economie wordt steeds minder arbeidsintensief want per miljoen euro output worden steeds minder personen tewerkgesteld, wat niet verwondert.

**Figuur 2.**

Evolutie van de output, directe en indirecte werkgelegenheid en directe en indirecte arbeidsintensiteit (lopende prijzen) (België; 2002-1995)



**Bron:** SERV SERA

Een correctie voor het inflatie-effect leidt tot minder spectaculaire cijfers maar de fundamentele trend wordt bevestigd.

De evolutie van de indirecte arbeidsintensiteit scoort voor alle bedrijfstakken hoger dan de evolutie van de directe arbeidsintensiteit. In verhouding ontstaan dus meer indirecte dan directe banen, wat op basis van hoger mag verwacht worden. Op twee types bedrijfstakken is deze conclusie niet van toepassing: in bedrijfstakken waar de output daalt, zoals de landbouw, krimpt de werkgelegenheid minder snel dan hun output. En in bedrijfstakken die tot op zekere hoogte ontsnappen aan marktvetten, zoals de gezondheids- en welzijnzorg, vertaalt een stijgende output zich veel duidelijker in een stijgen van de werkgelegenheid.

Deze resultaten sluiten aan bij het Werkgelegenheidsrapport 2004 van de Hoge Raad voor de Werkgelegenheid. De Raad signaleerde eveneens dat de creatie van een significante hoeveelheid nieuwe banen in de huidige arbeidsmarkt niet weggelegd is voor de meeste bedrijfstakken, ook al groeit de output in deze bedrijfstakken overtuigend.

Geconcludeerd wordt dat indirecte werkgelegenheid van groot belang is voor vele bedrijfstakken. We constateren dat een positieve evolutie van de output zich bij de meeste bedrijfstakken niet vertaalt in een direct maar wel in een indirect werkgelegenheidseffect.

Uitzondering vormen enkele sterk groeiende dienstbedrijfstakken: zij combineren een sterke stijging van de output met een duidelijke directe en indirecte werkgelegenheidscreatie. De motor achter hun economische groei (in output en werkgelegenheid) is echter sterk bedrijfstakspecifiek, en kan niet naar de gehele Belgische economie vertaald worden.

*Erwin Eysackers*  
*SERV/STV*

### Noten

1. Het werkgelegenheidseffect via consumptieve bestedingen wordt soms als 'geïnduceerd' of 'afgeleid' effect omschreven. We verkiezen de term 'via consumptieve bestedingen' vanwege de meer precieze omschrijving van het bedoelde effect.
2. Alle berekeningen zijn gebaseerd op de Belgische Nationale Rekeningen. Dit impliceert dat alle resultaten zich op Belgisch niveau bevinden. Het is niet mogelijk om gelijkaardige analyses op gewestelijk niveau uit te voeren bij gebrek aan gegevens.

### Bibliografie

Hoge Raad voor de Werkgelegenheid (2004). *Verlag 2004*. Brussel: FOD Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg.