

De Belgische economische strategie: zich vasthaken aan de Duitse locomotief

Henri Houben

Zowel op nationaal als op regionaal vlak heeft België maar één belangrijke economische strategie: concurrentieel zijn. Vlaanderen wil behoren tot de vijf beste regio's van de Europese Unie en Wallonië wil Vlaanderen inhalen. Kortom, alles moet in het werk gesteld worden om het concurrentievermogen te vergroten en alles moet beoordeeld worden in functie van deze doelstelling.

Deze zienswijze kadert in de Europese oriëntaties die sinds de top van Lissabon in maart 2000 van kracht zijn. De staats- en regeringsleiders van de 15 deelnemende landen stelden zich toen tot doel om tegen 2010 van de Europese Unie "de meest concurrerende en dynamische kenniseconomie van de wereld"[\[1\]](#) te maken. De strategie 'Europa 2020' verlengt deze ambitie nog eens met tien jaar.

De totale focus op het concurrentievermogen is ook wat Berlijn aan zijn partners oplegt om uit de crisis te geraken: elk land, elke regio moet concurrentiëler worden, de Duitse resultaten kopiëren en al de rest aan dit ene perspectief opofferen. Maar wat houdt dat concreet in? Wij gaan hier niet in op de ideologische gevaren van zulk beleid en wat het aan nieuwe onaanvaardbare opofferingen voor de werkende bevolking zal meebrengen. Wij analyseren wel de gevolgen ervan, vertrekkende van de Belgische economische realiteit.

De Belgische productieve structuur

België is na Groot-Brittannië het tweede land ter wereld dat industrialiseert. Vanaf de 18^e eeuw begint het zuidelijke deel van ons land – het gebied tussen Samber en Maas – met de ontginning van ijzererts en steenkool, terwijl de textiel – vanouds een Vlaamse traditie – zowat overal in het land wordt ontwikkeld.

Maar dit betekent dat de industriële structuur verouderd is en gebaseerd op sectoren die hun beste dagen vooral hebben gekend in de 19^e of in het begin van de 20^e eeuw. Hoe hard de regering na de Tweede Wereldoorlog ook de kolenstrijd voert om de productie weer op gang te trekken, al snel blijkt dat de omstandigheden veranderd zijn. Petroleum wordt de belangrijkste brandstof. De oude Europese machten verliezen hun kolonies.

De Belgische holdings, vooral de Generale[\[2\]](#) en de Groep Brussel-Lambert, die fortuin hebben gemaakt in de staalindustrie met ijzer uit lokale of Congolese mijnen, zullen een nieuwe strategie lanceren: maximum winst halen uit centrale activiteiten die verstrekt worden aan elke binnenlandse onderneming, dat wil zeggen bankactiviteiten, verzekeringen en elektriciteit. Op die manier dragen die oude bedrijven nog waarde over tot ze, volledig opgebruikt en uitgeput, definitief hun deuren moeten sluiten.

Ondertussen planten buitenlandse multinationals zich in Vlaanderen in, bij voorkeur in de nieuwe sectoren die de Belgische holdings tot dan links hadden laten liggen. Een groot aantal daarvan vestigt zich in de Antwerpse havenzone, wat de invoer en de uitvoer naar de vier hoeken van de wereld vergemakkelijkt.

Daardoor zal de economische ontwikkeling in het noordelijke gedeelte van het land de plaats innemen van die in het zuiden. Maar de problemen stapelen zich op. Met de crisis van de jaren 1970 raken meerdere takken in grote moeilijkheden. Voor vijf sectoren zal de regering een groot herstructureringsplan uitstippelen: voor de steenkoolontginning, de scheepsbouw, de

glasindustrie, de textiel- en de staalnijverheid. De productie van staal en glas bevindt zich vooral in Wallonië, maar dat is niet het geval voor de drie andere sectoren.

De sluitingen volgen elkaar op. De ene mijn na de andere gaat dicht, de textielindustrie wordt grotendeels gedelokaliseerd. Schepen worden niet langer in België gefabriceerd of geassembleerd. De glasblazerijen verdwijnen. Enkel de fabrieken die glas produceren voor de bouw- en de automobielsector overleven. Charleroi en de Luikse regio veranderen in grote desolate industrieparken met verlaten hoogovens of convertors. Dit leidt tot hoge en aanhoudende werkloosheid, die nog veel dramatischer zou geweest zijn als er geen sociale maatregelen w uitgedokterd om 'oudere' werknemers vervroegd met pensioen te laten gaan.

Sindsdien verkeert ons land zowat permanent in herstructureringsmodus, vooral sinds de in de jaren 1980 uitgewerkte hoofdorïëntatie van de EU: het opengooien van nieuwe markten voor de concurrentie, het verbod op subsidies, en minder overheidstussenkomsten op sociaal en economisch vlak. Daarnaast mag geen enkel land nog een macro-economisch beleid uitwerken met uitzondering van een algemeen kader waarin 'de vrijhandel' kan opbloeien.

Wat dit voor België heeft betekend kun je aflezen uit tabel 1. Ze geeft de evolutie weer van de toegevoegde waarde, dat wil zeggen de rijkdom die in één jaar per sector werd gecreëerd sinds 1970.

Tabel 1. Verdeling van de toegevoegde waarde per sector in België 1970-2011 (in %)					
	1970	1980	1990	2000	2011
<i>Totaal primaire sector</i>	7,4	4,2	2,4	1,5	0,8
Landbouw en voeding	3,7	2,8	2,8	2,4	2,0
Textiel en leder	3,3	1,7	1,5	1,0	0,4
Chemie	3,6	3,6	4,2	4,4	3,9
Non-ferro	2,0	1,3	1,1	1,0	0,7
Metaal	7,0	4,1	3,9	2,9	2,3
Machines	2,2	1,8	1,6	1,3	1,2
Elektronica	2,4	2,1	1,9	1,5	0,8
Transportmaterieel	1,7	1,9	2,2	1,8	0,9
Andere industrieën	3,5	3,6	3,2	2,9	2,0
Totaal verwerkende industrie	29,3	22,9	22,5	19,1	14,1
Elektriciteit	2,9	3,3	3,1	2,6	2,5
Bouw	6,9	7,5	5,4	5,2	5,7
<i>Totaal secundaire sector</i>	39,1	33,7	31,0	27,0	22,4
Handel	12,2	11,6	12,7	11,5	12,5
Horeca	1,4	1,2	1,4	1,7	1,7
Transport	6,7	7,2	7,0	7,8	7,6
Financiën	6,4	4,6	5,9	6,1	6,3

Tabel 1. Verdeling van de toegevoegde waarde per sector in België 1970-2011 (in %)					
	1970	1980	1990	2000	2011
Vastgoed en diensten aan de ondernemingen	8,6	13,0	16,9	20,0	21,4
Administratie	7,2	8,9	7,6	8,5	9,4
Onderwijs	5,5	7,7	6,5	6,4	7,0
Gezondheidszorg	3,3	5,1	5,7	6,4	7,6
Andere diensten	2,2	2,7	2,8	3,1	3,3
<i>Totaal tertiaire sector</i>	53,4	62,1	66,6	71,6	76,8
Bruto binnenlands product	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bron: INS en Eurostat, Nationale rekeningen.

Noot: Er is een boekhoudkundig verschil in 1995. De gegevens van de eerste drie kolommen zijn niet volledig vergelijkbaar met die van de laatste twee.

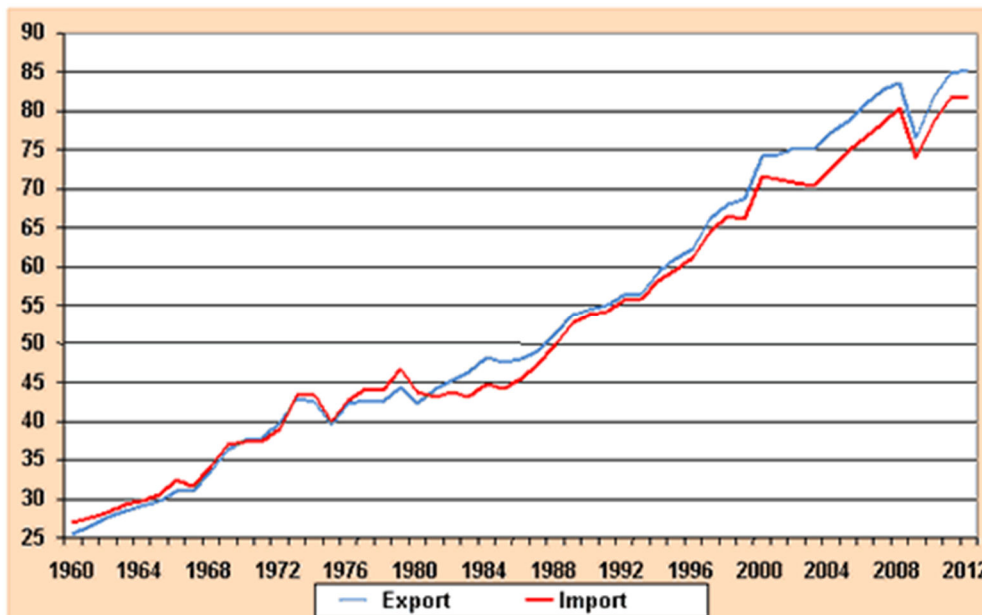
We stellen vast dat de industrie over heel de periode constant achteruitgaat, vooral de verwerkende industrie. Hetzelfde geldt voor de primaire sector (landbouw, visserij, ontginning). De textiel verliest elke betekenis. De staalindustrie doet het slecht. Transportmaterieel daalt tussen 2000 en 2011. Alleen de chemie kent nog een relatieve expansie.

In de dienstensector zijn het noch de handel, noch de hotels en restaurants, en zelfs niet de financiën of het onderwijs die het geheel opkrikken. Twee takken gaan vooruit: de gezondheidszorg en de diensten aan de ondernemingen (boekhoudkunde, reclame, managementondersteuning, uitzendkantoren, juridische diensten...). In 1970 vertegenwoordigden zij een achtste van het bbp^[3] van België, (11,9 %). 41 jaar later is dit al meer dan een kwart (29 %).

Deze ontwikkeling stelt echter een probleem: groeiende sectoren kunnen enkel uitbreiden op basis van een al bestaande activiteit. Om diensten aan ondernemingen te verstrekken moeten er eerst ondernemingen zijn. Om de gezondheidszorg te betalen moeten er werknemers aan het werk zijn die rijkdom genereren. Daarnaast bieden die domeinen weinig exportmogelijkheden: gezondheidszorg wordt meestal toegediend daar waar de patiënt woont; diensten aan ondernemingen worden – vaak vanwege de specifieke wetgeving – verstrekt in het land zelf. Die takken kunnen echter wel import genereren, bijvoorbeeld van geneesmiddelen, kantoormaterieel, technische apparatuur enzovoort.

Maar globaal is België bij uitstek een exportland en dus afhankelijk van de buitenlandse handel. Grafiek 1 toont de evolutie in vergelijking met het bbp sinds 1960.

**Grafiek 1. Evolutie van de Belgische export en import
in vergelijking met het bbp (in constante prijzen 1960-2012 (in %))**



Bron: AMECO, Gegevensbasis, zie: http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm?CFI...

Noot: Het gaat hier om de definitie van de export en de import volgens de nationale boekhouding en niet op basis van de betalingsbalans. Zij omvat goederen en diensten.

Het belang van de export van goederen en diensten – en ook van de import – is duidelijk: van ongeveer 25 % in 1960 naar 85 % in 2012. De twee curven evolueren duidelijk in dezelfde richting. In feite roept de ontwikkeling van de export de import in het leven en het verschil tussen beide is tamelijk klein, ook al is het sinds 1981 constant positief. Dat wijst erop dat ons land niet zelf instaat voor zijn bevoorrading om producten of diensten voort te brengen.

Concreet betekent dit dat voor de assemblage van een auto tal van onderdelen in het buitenland moeten aangeschaft worden. Als de productie toeneemt, zal bijgevolg een groter deel niet bestemd zijn voor de binnenlandse markt. De uitvoer zal dus groeien. Maar doordat er meer onderdelen nodig zijn (motoren, wielen, sturen enzovoort) die niet lokaal worden geproduceerd, zal ook de import stijgen.

Deze logica geldt des te meer wanneer het gaat om de Europese productie (of wereldproductie) van een multinationale onderneming. Zij zal haar fabrieken specialiseren en de onderdelen van de ene plaats naar de andere versturen in functie van die verdeling.

De Belgische grootburgerij trekt zich terug

Een overheid hoeft helemaal niet zo afhankelijk te zijn van deze productielogica. Dat ze dat in ons land wel is, heeft alles te maken met het overnamebod van Carlo De Benedetti op de Generale in 1988. De holdings hadden toen Wallonië met zijn relatief oude industrieën in handen, terwijl Vlaanderen zich dankzij de inplanting van grote buitenlandse ondernemingen snel kon ontwikkelen.

Op het ogenblik van zijn overnamebod weet De Benedetti dat de Belgische groepen zwak staan. Vooral de Generale, die van oudsher het establishment van het land vertegenwoordigde, had een zeer versnipperd aandeelhoudersbestand. Op de jaarlijkse algemene vergadering is minder dan 10 % van de aandelen aanwezig en de verzekeringsmaatschappijen (de AG's van de

familie Lippens, Royale Belge en Assubel) controleren de debatten, terwijl ze elk minder dan één procent van het kapitaal vertegenwoordigen.

De Italiaanse raider woelt heftig in de mierenhoop maar de mieren vormen geen front tegen de aanvaller. Ze laten hem doen. Alleen Maurice Lippens trekt zijn AG's (die later Fortis zullen worden) weg. De andere families reageren niet, of toch niet officieel. Er ontstaat paniek bij het management, dat op zoek gaat naar een 'witte ridder' en die vindt in Frankrijk, namelijk in de onderneming Suez. Met medeplichtigheid van de Belgische overheid verwerft Suez de controle over de instelling die in de periode tussen de twee wereldoorlogen ongeveer een derde van onze economie in handen had.

De overnemer ontmantelt meteen de holding: die structuur is verleden tijd, er zijn teveel participaties te besturen. In een tijdperk waarin de concurrentie internationaal wordt, is het niet langer mogelijk elk daarvan afzonderlijk van kapitaal te voorzien. De Generale bezit inderdaad een grote portefeuille, die volgens het hierboven uitgelegde procedé stabiele inkomsten genereert. Maar geen enkel van deze filialen is voldoende groot om het op te nemen tegen de buitenlandse rivalen.

Suez gaat selecteren en kiest er Electrabel en Tractebel uit, de holding die de activa in de gas- en de elektriciteitssector centraliseert. Al de rest zal worden geliquideerd, verkocht, overgelaten of gesloten. Umicore, het voormalige Union Minière, zal worden overgenomen door het management van het bedrijf. De Generale Bank zal worden overgekocht door Fortis. De cementfabriek CBF zal in handen vallen van de groep Heidelberg.

Ondertussen gaat Albert Frère, die de controle heeft verworven over de Groep Brussel-Lambert, zich ontdoen van de bank (BBL) ten voordele van ING en ruilt hij zijn controle over Petrofina in voor een groot aandelenpakket van de Franse petroleumgroep Total. Nu beheert hij een aanzienlijke portefeuille want hij is de belangrijkste aandeelhouder van bijvoorbeeld Total en Suez, maar hij neemt niet deel aan het dagelijks bestuur. De familie Boël doet in 1997 afstand van haar staalfabrieken en concentreert zich op haar financiële holding Sofina, die belangrijke kapitaaldeelnames heeft in grote ondernemingen maar onvoldoende om er enige rol in te spelen. Sofina doet niet meer dan wat eenvoudig financieel beheer op basis van een beoordeling van de rendementen. Hetzelfde geldt voor de families de Spoelbergh, de Mevius en Van Damme, eigenaars van Inbev, die door de fusie met de Braziliaanse groep Ambev het management grotendeels hebben overgelaten aan hun Latijns-Amerikaanse collega's.

Zo heeft de Belgische grootburgerij, afkomstig uit de vroegere industrialisering van het land, zich geleidelijk teruggetrokken in renteniersactiviteiten, en zich gespecialiseerd ofwel in het knippen van coupons^[4] ofwel in beursspeculatie door op het geschikte ogenblik waardepapieren te kopen of te verkopen. Er blijven alleen wat geïsoleerde bedrijven over die nog op familiale basis op de internationale markten optreden zoals Bekaert of Solvay. Maar voor hoelang nog?

In tabel 2 vind je de lijst van alle ondernemingen die door Belgische aandeelhouders werden overgelaten aan meestal machtige buitenlandse multinationals.

Tabel 2. Overnames en fusies van belangrijke Belgische ondernemingen aan buitenlandse investeerders sinds het einde van de jaren 1970				
Onderneming	Overnemer	Land	Jaar	Opmerkingen
General Biscuits	LU	Frankrijk	1977	Vandaag Mondelez International

Tabel 2. Overnames en fusies van belangrijke Belgische ondernemingen aan buitenlandse investeerders sinds het einde van de jaren 1970

Onderneming	Overnemer	Land	Jaar	Opmerkingen
Glaverbel	Asahi Glass	Japan	1981	
Côte d'Or	Suchard	Zwitserland	1987-89	Vandaag Mondelez International
BN	Bombardier	Canada	1988	
SGB	Suez	Frankrijk	1988	
Electrabel	Suez	Frankrijk	1988	
Distrigas	Suez	Frankrijk	1988	In 2008 overgenomen door ENI
CBR	Heidelberg	Duitsland	1993	
ASLK	Fortis	België-Nederland	1993-97	Overgekocht door BNP-Paribas in 2009
Sabena	Swissair	Zwitserland	1995	Bankroet in 2001
Gemeentekrediet	Crédit Local de France	Frankrijk	1996	Fusie, ontmanteld in 2011
Forges de Clabecq	Duferco	Italië	1997	
Usines Boël	Hoogovens	Nederland	1997	Overgenomen door Duferco in 1999
Fafer	Usinor	Frankrijk	1997	Overgenomen door Duferco en Carsid geworden
BBL	ING	Nederland	1998	
Cockerill-Sambre	Usinor	Frankrijk	1998	Overgenomen in 2006 door Mittal
Petrofina	Total	Frankrijk	1999	
Generale Bank	Fortis	België-Nederland	1999	Overgekocht door BNP-Paribas in 2008
Royale Belge	AXA	Frankrijk	1999	

Tabel 2. Overnames en fusies van belangrijke Belgische ondernemingen aan buitenlandse investeerders sinds het einde van de jaren 1970				
Onderneming	Overnemer	Land	Jaar	Opmerkingen
Sidmar	Arcelor	Frankrijk	2002	Overgenomen in 2006 door Mittal
Inbev	Ambev	Brazilië	2004	Fusie
Fortis	BNP-Paribas	Frankrijk	2009	

Zo zijn aanzienlijke delen van de Belgische economie overgeheveld naar en geïntegreerd in belangrijker groepen, waardoor ze konden overleven in de internationale concurrentiestrijd. Tegelijk betekent het echter een verzwakking want de centrale beslissingen worden voortaan in het buitenland genomen. De energiesector, vier van de vijf grootste banken^[5], de staalnijverheid, de verzekeringen, de cementfabrieken en de roemrijke Belgische voedsel- en landbouwmerken (de koekjes van De Beukelaer, de Côte d'Or-chocolade, de bieren Stella, Jupiler en andere) zijn overgegaan in buitenlandse handen.

De afhankelijkheid van de multinationals

Het officiële beleid van de overheid, zowel op nationaal als op regionaal vlak, bestaat erin investeerders, in het bijzonder multinationals van over de grens, met open armen te ontvangen. Wanneer Google aankondigt dat het naar Bergen zal komen en er zogezegd 200 banen zal scheppen, wordt dat gevierd als een echte overwinning.

Het is niet gemakkelijk om de buitenlandse greep op onze nationale economie in kaart te brengen. Hier volgen enkele indicatoren.

Ten eerste het aandeel in de investeringen, dat wil zeggen de vorming van vast kapitaal (gebouwen, machines, werktuigen enzovoort). In tabel 3 vind je het deel dat door niet-Belgische groepen is ingebracht.

Tabel 3. Aandeel van de buitenlandse investeringen in het totaal geïnvesteerde kapitaal in België en in Luxemburg per periode 1990-2012 (in %)				
	90-95	96-01	02-07	08-12
Aandeel	18,33	106,18	58,50	94,77

Bron: Berekeningen op basis van AMECO voor de vorming van vast kapitaal en van Unctad, *World Investment Report 2013*, annex tabel 01. Voor de rechtstreekse investering door het buitenland, de binnenkomende

geldstromen: http://www.unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2013/WIR13_webtab01.xls.

Noot: Tot in 2002 zijn de gegevens van de economische relaties met het buitenland opgesteld op basis van het Belgisch-Luxemburgse geheel. Om de coherentie van de statistische reeks te behouden hebben wij onze verdere berekeningen gebaseerd op deze twee landen tot in 2012.

De vergelijking loopt een beetje mank doordat de statistieken op een verschillende manier zijn samengesteld en het niet om hetzelfde orgaan gaat (de Europese Unie voor de vorming van vast kapitaal en de Verenigde Naties voor de buitenlandse

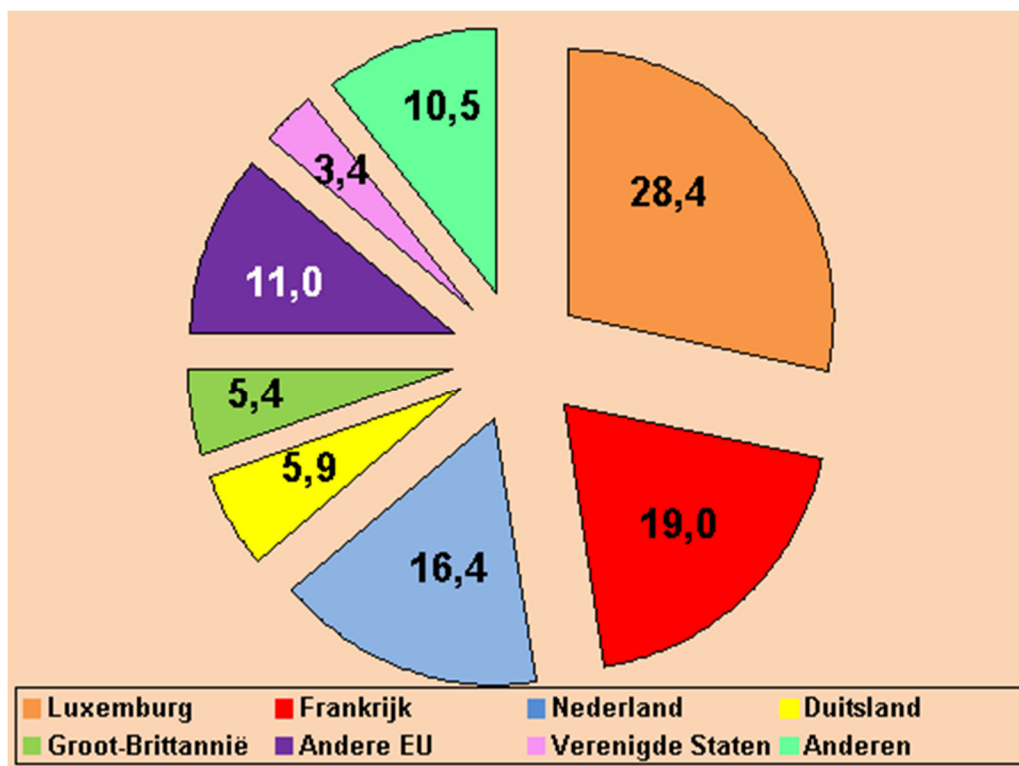
investerings). Het is dus niet abnormaal dat het percentage door deze verschillen boven de 100 % ligt. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk dat het ene jaar een beslissing wordt genomen die het andere jaar als buitenlandse bijdrage wordt geregistreerd, maar dat de concrete vooruitgang wordt uitgesmeerd over de volgende jaren. Wij hebben een poging gedaan om dit probleem te vermijden of te milderen door met periodes te werken.

Toch is het duidelijk dat het buitenlandse aandeel, zelfs indien overgewaardeerd, aanzienlijk is. Ongeveer vanaf 1999 komt de essentiële bijdrage aan de vorming van vast kapitaal uit de rest van de wereld. Dit wil zeggen dat geld het grondgebied binnenkomt.

In totaal werd in België 786 miljard euro geaccumuleerd onder de vlag van buitenlandse multinationals.^[6] Dat is bijna tweemaal het bbp van ons land. Het eigen kapitaal dat deze multinationals – behalve financiële bedrijven (259 miljard euro) – hebben besteed, vertegenwoordigt ongeveer 50 % van de kapitaalaandelen van de niet-financiële ondernemingen die hun jaarrekeningen hebben neergelegd bij de Balanscentrale van de Nationale Bank.^[7] Hieruit blijkt dat het overwegend om buitenlands kapitaal gaat.

Grafiek 2 toont de investerende landen. Het gaat om percentages. Het gecumuleerde totaal bedraagt 767 miljard euro voor 2011.

**Grafiek 2. Verdeling van de buitenlandse investeringen in België
per land in 2011 (in %)**



Bron: Belgostat, Buitenlandse investeringen in België per land.

Luxemburg investeert het meest in België. Het gaat uiteraard vooral om buitenlandse filialen die zich om fiscale redenen in het groothertogdom hebben gevestigd. Hetzelfde geldt voor de Nederlandse eigendommen, gezien de voordelen die dat land

toekent aan de holdingstructuur. Tot slot is het aandeel van Frankrijk te danken aan twee grote deelnames, namelijk van Suez als beheerder van het Belgisch elektriciteits- en gaspatrimonium, en Total, dat in 1999 Petrofina heeft overgenomen. Blijven nog Duitsland met ongeveer 6 % van de buitenlandse activa, Groot-Brittannië met 5 % en de VS met 3,4 %.[\[8\]](#)

Deutschland über alles

Uit deze cijfers blijkt helemaal niet hoe belangrijk Duitsland voor België is. Vooreerst verbergen de Luxemburgse of Nederlandse investeringen ongetwijfeld verschillende nationaliteiten, misschien wel de Duitse. Vervolgens worden veel activiteiten vanuit Duitsland gedirigeerd. Dat is het geval voor tal van Amerikaanse multinationals die hun Europese hoofdkwartier hebben gevestigd aan de andere kant van de Rijn, zoals bijvoorbeeld Opel (General Motors) en Ford.

17,4 % van de Belgische export gaat naar Duitsland, 15,6 % naar Frankrijk en 12,5 % naar Nederland. De rest van de Europese Unie vertegenwoordigt 24,5 %. Alleen de VS zijn van enige betekenis voor wat betreft de rest van de wereld en nemen bijna 6 % van onze export af.[\[9\]](#)

Maar er is meer. België is een draaischijf voor de handel binnen West-Europa. Goederen komen bijvoorbeeld binnen in de Antwerpse haven en worden doorgezonden naar onze buurlanden, in het bijzonder het noorden van Frankrijk of het westen van Duitsland.[\[10\]](#)

De verschillen tussen de regio's

Het cijfergevecht tussen de Belgische regio's woedt in alle hevigheid. Elke regio wil de meest concurrentiële zijn of het snelst herstel laten zien. Sommige gegevens wijzen op een verschil, maar op lange termijn zijn de verhoudingen relatief stabiel.

Tabel 4 toont ons een regionale commerciële structuur die nauwelijks verandert of waarin de regio's parallel evolueren.

Tabel 4. Evolutie van de Belgische handelsbalans per regio 2002-2012 (in miljard euro en in %)						
	2002		2008		2012	
Uitvoer	Miljard	%	Miljard	%	Miljard	%
België	163,8	100,0	221,6	100,0	238,9	100,0
Vlaanderen	130,1	79,4	172,1	77,7	188,6	79,0
Wallonië	26,9	16,4	44,6	20,1	44,5	18,6
Brussel	6,9	4,2	4,9	2,2	5,8	2,4
Invoer						
België	153,9	100,0	232,5	100,0	248,4	100,0
Vlaanderen	120,5	78,3	190,2	81,8	202,8	81,7
Wallonië	19,8	12,9	31,2	13,4	34,2	13,8
Brussel	13,5	8,8	11,1	4,8	11,3	4,5
Balans						
België	10,0		-11,0		-9,4	

Tabel 4. Evolutie van de Belgische handelsbalans per regio 2002-2012 (in miljard euro en in %)

	2002		2008		2012	
Vlaanderen	9,6		-18,1		-14,2	
Wallonië	7,0		13,4		10,3	
Brussel	-6,6		-6,3		-5,5	

Bron: Berekeningen op basis van Belgostat, Buitenlandse handel, Regionale gegevens.

Vlaanderen neemt ongeveer 80 % van de Belgische handel voor zijn rekening, import en export samen. Dat verandert omzeggens niet. Wallonië is goed voor slechts 13 % van de import en een kleine 20 % van de export. De rol van Brussel is onbeduidend.

Het zuidelijke gedeelte van ons land vertoont een overschot, het noorden een tekort dat gecompenseerd wordt door de transithandel (zie voorgaand punt). Brussel moet massaal importeren gezien zijn – in hoofdzaak – diensteneconomie.

Hetzelfde geldt voor de productie. Op tabel 5 vind je de regionale verdeling van de toegevoegde waarde van België.

Tabel 5. Regionale verdeling van de toegevoegde waarde van België 1995-2012 (in %)

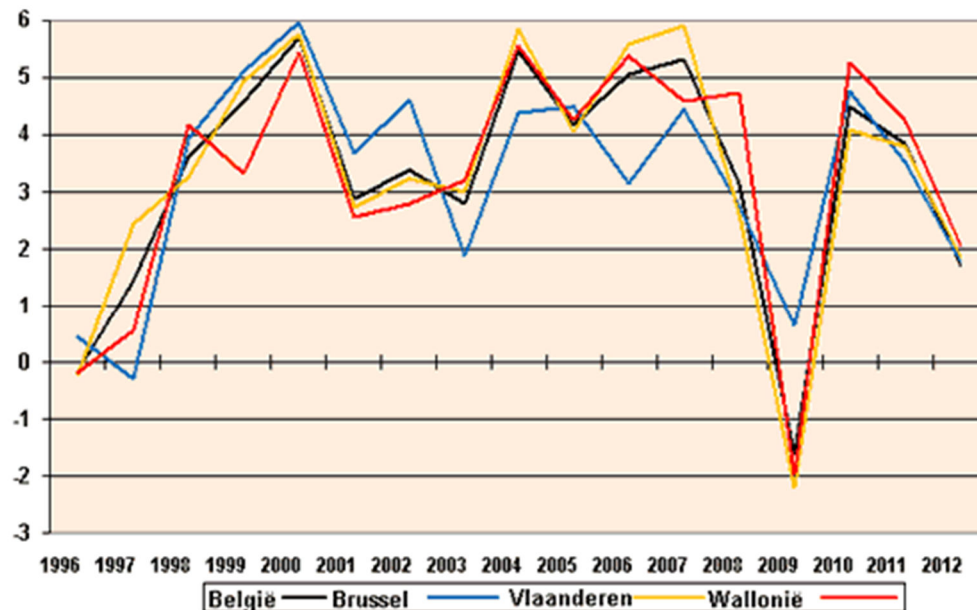
	1995	2000	2005	2012
Vlaanderen	56,8	57,3	57,4	57,2
Wallonië	23,9	23,5	23,4	24,0
Brussel	19,1	19,0	19,1	19,0
Extraregionaal	0,2	0,1	0,1	0,0
België	100,0	100,0	100,0	100,1

Bron: Berekeningen op basis van Belgostat, Regionale rekeningen.

Vlaanderen staat in voor ongeveer 57 % van het Belgisch bbp, Wallonië voor 24 % en Brussel voor 19 %. Die percentages veranderen nauwelijks.

De jaarlijkse variaties in de productie zijn opvallend identiek. Grafiek 3 geeft een overzicht op basis van het bbp (lopende prijzen).[\[11\]](#)

Grafiek 3. Jaarlijkse groei van het bbp van België, Vlaanderen, Wallonië en Brussel 1996-2012 (in %)



Bron: Berekeningen op basis van Eurostat, Stedelijke en regionale statistieken.

Brussel, dat vooral financiële diensten verstrekt en actief is in de horeca en de overheidsadministratie, wijkt het meest af van de algemene tendens. De andere curven evolueren als een bijna perfect geheel, wat er inderdaad op wijst dat het land een globale economische structuur heeft en er geen grote verschillen zijn tussen de regio's.

De zogezegde verschillen in de groei zijn veeleer klein, zoals blijkt uit tabel 6.

Tabel 6. Groeiverschil van het bbp (lopende prijzen) tussen Vlaanderen en Wallonië (in %)								
Verschil	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	1,9	-0,9	1,6	0,3	0,2	0,5	-0,2	0,3
Verschil	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	-0,2	0,2	1,3	-2,1	-0,2	-1,2	-0,5	-0,2

Bron: Zie grafiek 3.

Een positief getal wijst op een voordeel voor Vlaanderen, een negatief getal op een snellere groei in Wallonië. In 1996 was er zo goed als geen verschil. De eerste jaren gaat het noordelijke deel van ons land iets sneller vooruit. Zo neemt Vlaanderen in 2007 58 % van het nationale bbp voor zijn rekening, dat is het hoogste percentage over de vermelde periode. In 1995 was het 56,8 %. Wallonië en Brussel evolueren parallel en verliezen elk een half punt. In 2012 stijgt Vlaanderen weer naar 57,2 %. De beide andere regio's heroveren het verloren terrein: 24 % voor Wallonië en 19 % voor Brussel. Maar het minste dat we hieruit kunnen besluiten is dat de verschillen echt klein zijn.

De grote gevaren van de concurrentiestrategie

Een beleid dat gebaseerd is op het concurrentievermogen en de ontwikkeling van multinationals houdt heel wat risico's in. Het is duidelijk dat de overheid vrijwillig een groot deel van haar macht om tussen te komen, heeft afgestaan en de grote

ondernemingen naar goeiddunken laat handelen. Dat is de filosofie achter deze strategie, die door de EU wordt voorgesteld en in België nauwkeurig wordt opgevolgd.

De overheid stelt alles in het werk om investeringen, vooral uit het buitenland, aan te trekken. Maar tegelijk mogen die ondernemingen met de noorderzon verdwijnen als het hen uitkomt. Buiten wat gelegenheidsprotest op het ogenblik van belangrijke herstructureringen – protest dat breed wordt uitgesmeerd in de pers – kan de overheid met dergelijk beleid weinig weerwerk bieden. Elke beperking zou in de ogen van potentiële nieuwe investeerders als een negatief signaal kunnen opgevat worden.

In zulke omstandigheden trappen de multinationals het af zodra ze kans zien om zich in een groeiende markt te vestigen of zodra ze van oordeel zijn dat ze in Europa een fabriek teveel hebben. En de politieke reacties zijn meer dan zwak. Opel Antwerpen, Ford Genk en ArcelorMittal zijn in ons geheugen gegrift. Het zijn de duidelijkst zichtbare voorbeelden van de talrijke vernietigde arbeidsplaatsen in ons land.

De Europese Unie heeft in 2002 een mechanisme ingevoerd om de belangrijkste herstructureringen in een lidstaat te berekenen: de European Restructuring Monitor (ERM). Dit orgaan verzamelt uit krantenknipsels de gegevens over herstructureringen waarmee een verlies van 100 of meer arbeidsplaatsen gemoeid zijn of waardoor minstens 10 % van het personeelsbestand van een onderneming met minder dan 250 werknemers wordt getroffen. Op basis van die bron hebben we tabel 7 opgesteld, maar wij hebben ons beperkt tot de gevallen met een verlies van meer dan 900 arbeidsplaatsen.

Tabel 7. Lijst van herstructureringen in België met een verlies van meer dan 900 arbeidsplaatsen sinds 2002			
Jaar	Onderneming	Type	Verlies van arbeidsplaatsen
2002	Sidmar	Herstructurering	900
	Ford	Herstructurering	1.400
	Pfizer	Fusie	1.550
	Pharmacia	Fusie	1.300
	De Post	Herstructurering	8.000
	Belgacom	Herstructurering	4.100
	Dexia	Herstructurering	2.500
	Philips	Herstructurering	2.450
	Alcatel	Herstructurering	1.073
	Philips Belgium	Faillissement	957
2003	Arcelor	Herstructurering	1.700
	NMBS	Herstructurering	4.000
	Ford	Herstructurering	3.000
2004	DHL	Herstructurering	1.700
2005	De Post	Herstructurering	900

Tabel 7. Lijst van herstructurerings in België met een verlies van meer dan 900 arbeidsplaatsen sinds 2002

Jaar	Onderneming	Type	Verlies van arbeidsplaatsen
2006	Agfa-Gevaert	Herstructurering	945
	Volkswagen	Delokalisering	3.200
2007	Opel	Herstructurering	1.400
2009	ArcelorMittal	Herstructurering	1.700
	B Cargo	Herstructurering	900
2010	Opel	Sluiting	2.606
	Carrefour	Herstructurering	1.092
2012	Carsid	Sluiting	1.000
	Ford	Sluiting	4.300
	BNP Paribas Fortis	Herstructurering	1.800
2013	ArcelorMittal	Herstructurering	1.300
	ING	Herstructurering	1.000
	Caterpillar	Herstructurering	1.400
			58.173

Bron: ERM, Restructuring Events database. Zie: <http://www.eurofound.europa.eu/emcc/erm/index.php?template=searchfactsheets>.

Op tien jaar tijd hebben 28 grote herstructurerings een gecumuleerd verlies van meer dan 58.000 arbeidsplaatsen veroorzaakt. Het grootste deel van die 'herschikkingen' zijn het werk geweest van multinationals of van openbare bedrijven of half openbare bedrijven die zich in een privatiseringsproces bevonden of die het hoofd moesten bieden aan toenemende buitenlandse concurrentie.

Uiteraard zal men tegenwerpen dat de nieuwkomers weer nieuwe arbeidsplaatsen creëren... terwijl die in werkelijkheid maar al te vaak uitblijven. De ERM raadpleegt niet enkel de statistieken van de dalende tewerkstelling maar ook van de nieuwe tewerkstelling sinds 2005. In totaal komt de Monitor tot niet meer dan 28.713 banen. Het gaat dan om 800 banen bij KBC in 2006; 2.300 bij Fortis Bank en 2.000 bij Suez in 2007; 1.800 bij de NMBS in 2009; en 800 bij de MIVB in 2012. Met andere woorden: vijf werkgevers creëren banen maar... het gaat om banken in de periode vóór de subprimecrisis. Nadien waren ze verplicht hun zeilen te reven. Ook overheidsbedrijven moeten de strenge begrotingseisen respecteren en ze hebben banen gecreëerd maar die zijn vervolgens weer vernietigd.

Deze strategie levert nauwelijks banen op. Maar er is nog een tweede belangrijk bezwaar tegen het Belgisch industriële beleid: het heeft een negatieve invloed op de buitenlandse rekeningen. Ondernemingen zoals staal- of automobielfabrieken die het land verlaten, produceren voornamelijk voor de export. Hun vertrek verslechtert de toestand van de handelsbalans.

Tabel 8 geeft een overzicht van de evolutie van het saldo van de uitwisseling van goederen per sector sinds 1988.

**Tabel 8. Evolutie van de Belgische handelsbalans per sector
1988-2012
(in miljarden euro)**

	1988	1995	2002	2008	2012
Landbouw	-0,5	1,4	3,2	3,8	4,4
Grondstoffen	-3,1	-3,1	-2,2	-4,6	-4,9
Brandstoffen	-2,9	-4,1	-6,6	-18,7	-20,0
Farmaca	0,1	0,6	0,9	3,8	6,8
Plastic	1,5	3,2	5,5	9,5	10,4
Staal	4,1	4,4	3,7	6,5	5,1
Non-ferro	0,4	0,8	0,6	2,0	2,3
Energie-uitrusting	-0,8	-1,2	-1,8	-1,3	-1,8
Gespecialiseerde machines	0,0	0,7	1,5	1,1	1,8
Automobiël	4,2	6,8	6,5	0,0	0,1
Andere	-5,6	1,2	7,6	1,8	1,5
Totaal	-2,5	10,8	18,8	3,8	5,6

Bron: Berekeningen op basis van Eurostat, basisgegevens over de internationale handel.

De handelsbalans (in de betekenis die Eurostat hanteert, dat wil zeggen de transithandel inbegrepen) verslechtert het meest tussen 2002 en 2008. Van een ruim overschot evolueert ze naar nipt positief. Deze achteruitgang is grotendeels op rekening van de brandstofsector (invoer van gas en petroleum, voornamelijk uit Nederland) en de automobielsector te schrijven.[\[12\]](#) Hun verlies wordt nauwelijks gecompenseerd door de toename van de export van medicamenten en plastic producten (die nu voor de handelsbalans de speerpuntsector wordt, een positie die voorheen werd ingenomen door de automobielassemblage).

De toekomst van onze handelsbalans ziet er allesbehalve rooskleurig uit, ook al komt er een stabilisering tussen 2008 en 2012. In die gegevens is immers de sluiting van Ford Genk nog niet eens opgenomen en die zal op haar beurt leiden tot een verlies aan export van minstens twee miljard euro. De stopzetting van de warme wals in de Luikse staal, het bedreigde Caterpillar in Gosselies... Het zal allemaal weinig helpen om het Belgische blazoen op te poetsen.

Om het algemeen welzijn te verbeteren hoeft je niet noodzakelijk een overschot op de handelsbalans te hebben. Ongetwijfeld is het beter dat ze niet al te deficitair is, want dat maakt een land te afhankelijk van het buitenland. Bovendien moet het dan op zoek naar andere bronnen om de netto invoer te financieren. Maar in de concurrentiële logica moet je altijd in de eerste plaats een exportland worden en blijven. Terloops vermelden we nog dat sinds België en vooral de regio's zich met hart en

ziel in die concurrentiestrijd hebben geworpen, vanaf het begin van de jaren 2000, hun respectievelijke handelsbalansen er paradoxaal genoeg op achteruit zijn gegaan.

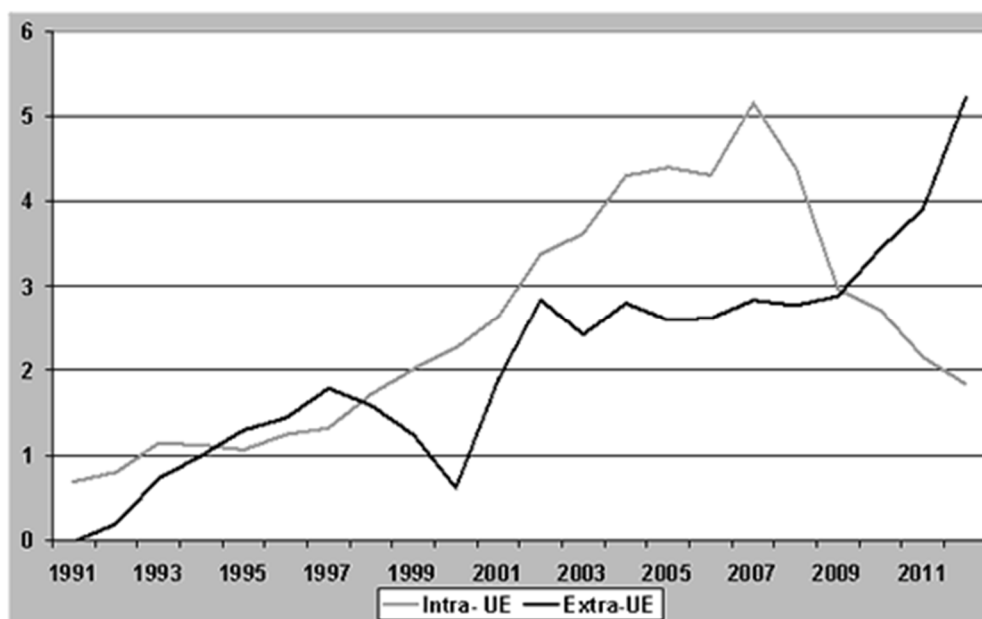
Zoals we in vorige artikels[\[13\]](#) al hebben uitgelegd, kunnen de lidstaten het zich door het bestaan van de euro veroorloven hun buitenlandse deficits niet aan te zuiveren... Allemaal goed en wel, behalve... dat een netto import betekent dat er onvoldoende productieve activiteit is in vergelijking met de uitgaven van het land, wat zich vertaalt in lagere fiscale ontvangsten die leiden tot problemen in de overheidsfinanciën; ...dat de Europese Unie de rekeningen van elk land afzonderlijk analyseert en van plan is sancties te nemen tegen die lidstaten van wie de netto export, de overheidsschuld of het begrotingstekort als catastrofaal worden beoordeeld; ... dat deze zelfde Unie – die maar al te vaak haar naam niet waard is – er niet aan denkt een mechanisme voor solidariteit tussen de lidstaten te ontwikkelen en zulks zelfs ontmoedigt.[\[14\]](#) Dat is het woelige vaarwater waarin zowel België als Wallonië, Vlaanderen en Brussel zich bevinden.

En wat als de Duitse klas zwakke broertjes telt?

De huidige Europese filosofie wil alles richten op de concurrentiekracht, de lidstaten moeten zich achter Berlijn scharen en (al wie daartoe in staat is) het Duitse model imiteren. Het probleem is dat ook de Duitse strategie mank loopt.

Na de eenmaking (met de Duitse Democratische Republiek) legde de heersende klasse het accent niet op de binnenlandse markt maar op de export om haar greep op de economie en haar winsten te vergroten. Met dank aan de regeringen Schröder (socialisten en groenen) kon zij profiteren van almaar flexibeler werkkrachten die bereid waren om het even welke baan aan te nemen om de eventuele uitkeringen toch maar niet te verliezen. Dat drukte de lonen en creëerde een laag van 'werkende armen' die tot dan vooral in Angelsaksische landen voorkwam. De verbetering van de Duitse handelsbalans is grotendeels aan die voorwaarden te wijten. Een overzicht vind je op grafiek 4, die deze evolutie vergelijkt met het bbp.

Grafiek 4. Duitse handelsbalans 1991-2012 (in % van het bbp)



Bron: Berekeningen op basis van Eurostat, gegevensbank over de internationale handel.

De netto export stijgt afgetekend, globaal van 0,7 % van het bbp in 1991 naar 3,3 % in 1998, daarna naar 8 % in 2008, het maximum niveau tot op vandaag.

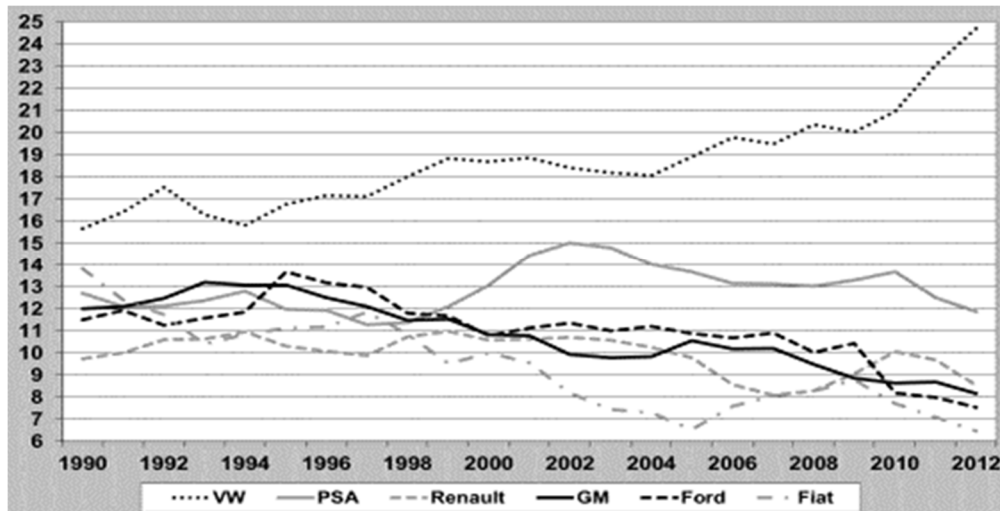
Maar de verdeling tussen de resultaten met de andere landen van de Unie en die met de rest van de wereld is minstens even interessant. In het begin gaan beide zones bijna gelijk vooruit. Met de Aziatische crisis van 1997 valt de expansie van de export naar landen buiten Europa voor het eerst stil. De eerste jaren na de eeuwwisseling is het Europa dat de Duitse economie trekt, voornamelijk Spanje, dat talrijke machines en wagens van hoge kwaliteit aankoopt. Maar de recessie in de eurozone maakt een einde aan die vooruitgang, waarna de Duitse firma's zich meer en meer en met enig succes richten op de rest van de wereld, onder andere op de opkomende landen (Brazilië, Rusland, India, China, Turkije enzovoort).

Opvallend is bijvoorbeeld het feit dat het Duitse handelsdeficit met China, dat in 2008 nog meer dan 17 miljard euro bedroeg, sinds 2011 is omgevormd in een overschot. In 2012 realiseerde Duitsland een netto export van meer dan 5 miljard euro naar China. En wat kopen de Chinezen plots en almaar vaker in dat Europese land? Luxewagens zoals BMW's, Mercedesen of Audi's, die nog hoofdzakelijk in Duitsland worden gefabriceerd. Het wijst ook op de opkomst van een grote en relatief rijke klasse in de snelle groeielanden.

Maar zal het niet dezelfde kant opgaan als met de zuidelijke regio's van de Unie? Als het ontwikkelingsmodel is uitgeput, als het niet langer voldoende opbrengsten genereert, daalt de import uit Duitsland, samen trouwens met het geheel van de nationale consumptie van het importland. De Duitse multinationals moeten dus op zoek naar nieuwe markten. Dat is een eindeloos proces maar op een eindige planeet. In elk geval betekent een exportland in de concurrentielogica – of beter in het gebrek aan logica – dat er aan de andere kant een importland moet staan dat zijn binnenlandse middelen moet aanspreken om zijn aankopen te financieren en dat bijgevolg langzaam leegbloedt.

Het is een zeer agressieve strategie. Men gaat inkomsten genereren op basis van een buitenlandse vraag waarvan normaal gezien een lokale productie moet kunnen profiteren. Zo brengt men landen en regio's in moeilijkheden. Zullen de opkomende landen blijven toekijken of zullen ze terugslaan met bijvoorbeeld invoerquota's of douanerechten? We bevinden ons niet langer op de uitgestrekte binnenlandse Europese markt die de vrijhandel verkondigt als enig richtprincipe voor de uitwisseling van goederen en diensten.

Een zeer concreet voorbeeld van die agressiviteit zijn de relaties tussen de automobielconstructeurs. In die sector wordt de Europese markt traditioneel verdeeld in marktaandeel van die zes ondernemingen sinds 1990



Bron: Berekeningen op basis van ACEA (Association des constructeurs européens automobiles – Vereniging van Europese automobielconstructeurs).
 Historical series: 1990-2012: New Passenger Car Registrations by manufacturer, zie: http://www.acea.be/images/uploads/files/20120806_06_PC_90-12_By_Manufacturer_W_Europe.xls.

Aanvankelijk liggen de resultaten dicht bij elkaar. In de jaren 1980 stonden de ondernemingen zelfs schouder aan schouder. In het laatste decennium van vorige eeuw kunnen ze deze posities nog min of meer handhaven, met lichte stijgingen en dalingen voor elke onderneming, hoewel Volkswagen op kop staat en zijn vooruitgang bevestigt. In 2004 heeft het bedrijf 18 % van de Europese markt in handen.

Deze multinational zal een almaar ambitieuzer beleid voeren en streeft naar de positie van eerste wereldconstructeur in 2018 met verkoopcijfers boven de 10 miljoen voertuigen. Vandaag is VW de derde constructeur met 9,3 miljoen verkochte wagens (na Toyota 9,7 miljoen en GM 9,5 miljoen). Met zijn dure merk Audi en het goedkope merk Skoda van zijn Tsjechisch filiaal valt het Europa van twee kanten aan. De andere constructeurs die niet over een echt *low cost*-merk beschikken of een model dat de familiale vierdeurs kan verslaan, zitten in een tang. Het resultaat is navenant: in 2012 stijgt het marktaandeel van Volkswagen naar bijna 25 % terwijl alle anderen hun aandeel zien dalen en verplicht zijn fabrieken te sluiten: Opel Antwerpen en weldra Bochum, Ford Genk, PSA Aulnay...

De multinationals vragen daarom aan de Europese Unie een plan zoals in de jaren 1970 voor de staalindustrie werd uitgewerkt: geleidelijke, vrijwillige en rationele stopzetting van de machines, met overheidssteun als kers op de taart.

De reactie van Volkswagen laat niet op zich wachten. Christian Klinger, verantwoordelijk voor verkoop en marketing, antwoordt: "Het debat over de overcapaciteit is mijns inziens niet het juiste. Volgens mij moet het debat gaan over de concurrentiekracht. Als men concurrentieel, zeer concurrentieel is, stelt de kwestie van de capaciteit zich uiteindelijk niet zozeer."^[15] Natuurlijk stelt de kwestie zich dan niet, men schakelt de concurrenten uit en neemt hun marktaandelen over. Uiteraard kunnen de fabrieken dan op volle toeren blijven draaien.

Wat in de automobielsector gebeurt, kan zich evengoed voordoen op een andere schaal, op het niveau van de relaties tussen de lidstaten.

In die omstandigheden kan het zeer gevaarlijk zijn zich vast te haken aan de Duitse groei zoals België nu doet (maar ook Nederland en de geografisch nabij gelegen landen van Oost-Europa zoals Polen, Tsjechië en Slowakije). Zolang de Duitse

strategie werkt, kan men hopen een graantje mee te pikken. Doet echter iedereen hetzelfde, dan zullen de lidstaten onderling slag beginnen leveren om in de gunst van Berlijn te komen. Zodra er echter problemen opduiken of zich tegenslagen voordoen, zodra de export wordt geblokkeerd, kan de situatie snel ingewikkeld worden. Het allerbelangrijkste is echter dat men niet langer zelf aan het roer staat.

Besluiten

België en de Belgische regio's hebben voor hun verdere ontwikkeling resoluut gekozen voor een concurrentiestrategie. Sociaal gezien is dat een zeer betwistbare oriëntatie. Het reduceert de werknemers tot soldaten die worden ingezet in de enorme handelsoorlog tussen landen en regio's.

Voor ons land is dat nog op een andere manier nadelig. Wij verliezen immers ook het zeggenschap over onze eigen economische ontwikkeling. We laten de keuze over aan privé-actoren die niet het regionale welzijn voor ogen hebben maar enkel uit zijn op winst.

Daarom proberen de overheden multinationals aan te trekken. Maar daarvoor moeten ze zich de ultieme vernedering laten welgevallen: de multinationals moeten kunnen komen, maar ze moeten ook even snel weer kunnen vertrekken. Met desastreuze gevolgen voor de Belgische industriële structuur: ons land, dat vroeger beschikte over een grotendeels verwerkende industrie, heeft niet alleen de sectoren verloren laten gaan die ons in het verleden naam en faam bezorgden, zoals de staal- en de automobielsector, maar ook de textiel, het glas en de eerder al gesloten kolenmijnen en scheepswerven. Het is zeker mogelijk om beter te doen als wordt ingezet op de scholing en de specialisatie die de Belgische werkers eeuwenlang hebben opgebouwd.

Deze industriële teloorgang blijft niet zonder economische gevolgen. Het gaat immers niet gewoon om een verschuiving maar om een vernietiging die niets in de plaats stelt. De productie van goederen maakt het mogelijk in het buitenland te verkopen en die producten aan te kopen waarover ons land zelf niet beschikt. Tal van diensten bieden echter die mogelijkheid niet, integendeel, ze consumeren goederen die buiten onze grenzen zijn vervaardigd. En zo verslechtert de handelsbalans.

Meer en meer wil het Belgisch economisch beleid zich vastmaken aan de Duitse locomotief, aan het land dat het meest exporteert en over de sterkste economische relaties beschikt. Maar dat is heel gevaarlijk. De nationale en regionale overheden hebben geen controle meer over het gebeuren. Zij zijn afhankelijk van de Duitse resultaten. En de regionale verschillen, die door de media dik in de verf worden gezet, zijn in feite zeer klein.

De Belgische kortetermijnstrategie is niet meer dan een kaars aansteken voor de Duitse groei. Het zou nuttig zijn haar te vervangen door een andere strategie, gebaseerd op echte openbare diensten voor de bevolking. [\[16\]](#) Dat zou heel wat beter zijn voor de werkgelegenheid en voor het lenigen van de noden van het volk.

Henri Houben (henri.houben7@telenet.be) is econoom, specialist van de automobielsector. Hij is de auteur van *La crise de trente ans : La fin du capitalisme ?* Aden, 2011. Hij verricht onderzoek voor de Groupe de recherche pour une stratégie économique alternative (Gresea) en het Instituut voor Marxistische Studies (Imast).

[\[1\]](#) Europese Raad Lissabon, *Conclusies van het voorzitterschap*, Lissabon, 23 en 24 maart 2000, punt 5.

[2] Zie in dit verband Jo Cottenier, Patrick De Boosere en Thomas Gounet, *De Generale 1822-1992*, EPO, Antwerpen, 1989.

[3] Het bruto binnenlands product (bbp) van een land is de som van de toegevoegde waarden van alle ondernemingen, organisaties en overheidsondernemingen van het land.

[4] Wat wil zeggen dat ze leeft van de dividenden van haar aandelen.

[5] Alleen Kredietbank (KBC) is nog in Belgische handen.

[6] Bedrag opgesteld door de UNCTAD in het *World Investment Report 2013*, omgezet in euro op basis van een wisselkoers van 1,2859 dollar voor 1 euro in 2012.

[7] Berekeningen op basis van gegevens van Belgostat op het eigen kapitaal dat de buitenlandse firma's hebben geïnvesteerd en van de Nationale Bank van België, statistieken van de jaarrekeningen van de niet-financiële ondernemingen. Deze gegevens zijn opgesteld op basis van 334.438 ondernemingen van de 380.000 neergelegde rekeningen.

[8] Merk op dat het Bureau of Economic Analysis tot een bedrag van ongeveer 37 miljard euro investeringen komt voor de Amerikaanse ondernemingen in België in 2011 (tegen 26 miljard voor Belgostat), wat de verhouding dichter bij 5 % brengt.

[9] Cijfers van 2012. Eurostat, Internationale handel.

[10] Zie i Pol De Vos, "Vlaanderen en het neoliberal regionalisme", *Marxistische Studies*, nr. 104, 2013.

[11] Het ware beter het reële bbp te gebruiken maar daarvan beschikken we niet over recente gegevens.

[12] De categorie 'Andere' is lichtjes dalend. Maar dat komt overeen met talrijke erg kleine veranderingen in verschillende sectoren zoals de textiel, de glasindustrie, de productie van machines, de telecombranche. Het is niet nodig die hier op te splitsen.

[13] Zie Henri Houben, De internationale gevolgen van de crisis in de eurozone, *Marxistische Studies*, nr. 90, april-juni 2010.

[14] Het Europees mechanisme voor financiële stabiliteit is niet meer dan een fonds dat kan uitgebreid worden en dat dient om de lidstaten te financieren (gewoonlijk te herfinancieren, dat wil zeggen oude schulden die vervallen, te hernieuwen) aan niet-discriminerende voorwaarden door middel van drastische bezuinigingsplannen, vooral om speculatie tegen te gaan. Dat kan je moeilijk solidariteit noemen, want de bescherming slaat op de euro als munt en niet op het land dat de radicale herstructureringen moet doorvoeren.

[15] *Tribune*, 23 maart 2012.

[16] Zoals we al hebben verdedigd in een vorig artikel: Henri Houben, De-industrialisering, wat doe je ertegen?, *Marxistische Studies*, nr. 102, april-juni 2013.