

De ondernemingswinsten exploderen, moeten we ons daar druk om maken?

AMID FALJAOUI

De meeste Europese ondernemingen publiceren voor 2004 stijgende resultaten. Dat roept vragen op over de verdeling van de meerwinst tussen werknemers en aandeelhouders. Een analyse over dit zeer gevoelige debat.

In maart 2004 heerste er algemene verontwaardiging na de publicatie van de uitzonderlijke resultaten van de grote Europese ondernemingen. De verontwaardiging stak de kop op in Frankrijk, na de aankondiging van de recordwinst van Total, een winst van 9 miljard euro, net toen in Parijs het proces van de Erika begon. In België kwam de discussie pas later op gang en leek ze minder hevig (in België zijn de lonen weliswaar geïndexeerd, en in Frankrijk niet). Nochtans zijn de winsten van de grote Belgische ondernemingen ook niet zo bescheiden. Solvay kondigde

aan voor het eerst de kaap van het half miljard euro winst te hebben overschreden. En ook Belgacom had met 922 miljoen euro geen reden tot klagen. En nu is het de beurt aan Fortis om een recordwinst van 3,4 miljard euro aan te kondigen. Dat is 53 % meer dan het vorige jaar. Terecht of ten onrechte, zulke cijfers doen wel een paar vragen rijzen. Hoe komt het dat de grote ondernemingen dergelijke winsten publiceren, terwijl de lonen en de jobs niet volgen. De vraag is pertinent want ze wordt door statistieken gestaafd. Sinds 2001 is het aantal werknemers in de privé-sector stabiel gebleven op 2,7 miljoen. En de lonen zijn veel trager gestegen dan de in België gecreëerde rijkdom.

Dit gezegd zijnde, moeten we ons wel hoeden voor uitspraken als: “ze moeten de ondernemingen maar wat hoger belasten!”. Waarom deze nuancering?

Gewoonweg omdat het merendeel van de door de Europese bedrijven aangekondigde winsten in het buitenland werd gerealiseerd. Inzonderheid in landen met meer groei dan ons oude Europa.

Dat geldt, bijvoorbeeld, voor een onderneming als Delhaize die het “leeuwen”aandeel van haar verkopen in het buitenland, en meer bepaald in de Verenigde Staten, realiseert. En ook voor Renault, dat inderdaad een historische winst verwezenlijkte: maar wat ze er niet bij vertellen is dat 60 % van die winst van de Japanse dochter Nissan afkomstig is.

Met andere woorden: al deze ondernemingen die buitengewone winsten maken, creëren banen... maar jammer genoeg in het buitenland. En daar ligt precies het gevaar: de groei van de Europese ondernemingen speelt zich elders af dan op ons

oude continent. En waaraan ligt dat: deels aan onze grijze haren, jammer genoeg. Europa veroudert langzaam en zijn behoeften aan kapitaalgoederen en diensten zijn goeddeels vervuld. Maar de landen in opkomst zijn daar nog ver van verwijderd.

NUANCES

Dit gezegd zijnde, moeten al deze winstaankondigingen enigszins worden genuanceerd. Petroleummaatschappijen zoals BP of Shell realiseerden inderdaad historische winsten. En ook Renault publiceerde de hoogste winst uit zijn bestaan: 3,5 miljard euro. En zeggen dat Renault tien jaar geleden dezelfde winst publiceerde, maar in Franse frank. En ook de Europese banken doen niet onder. De meeste ervan vermenigvuldigden hun winst zelfs met vijf.

Vandaar dat sommigen zich afvragen: is het onfatsoenlijk om zoveel winst te maken, terwijl er zoveel werkloosheid is of velen het met minder dan één dollar per dag moeten stellen?

De vraag is gepast, en zeker voor het Amerikaans oliebedrijf Exxon. Exxon heeft immers het wereldrecord "winst" verbeterd: 25 miljard dollar.

En is dat veel te veel? Dat behoeft enige nuancering, want als Exxon zoveel poen geschept heeft, is dat alleen omdat een vat petroleum in 2004 rond de

40 dollar haalde. Maar opgelet: Exxon stelt de prijs van een vat aardolie niet vast. Dat doet de OPEC die de productiecapaciteit heeft bevroren. En het is de scherp gestegen wereldvraag, en vooral die van China, die de olieprijs heeft doen exploderen.

Uiteraard zal Exxon niet klagen als een vat 40 of 50 dollar gaat. Maar Exxon heeft de olieprijs niet gemanipuleerd. Hoe zou Exxon dat trouwens kunnen? Vergeet niet dat de vijf grootste oliemaatschappijen van de wereld slechts 5 % van de wereldreserves bezitten.

Daarenboven mogen we niet uit het oog verliezen dat de explosie en het opsporen van aardolie langdurige, kostelijke en kapitaalverslindende activiteiten zijn. Tussen de eerste monsternemingen en het ogenblik waarop de petroleum uit de put komt, verloopt tussen de vijf en zeven jaar. Daarbij komt nog dat veel boringen nooit tot resultaat leiden. Dat rechtvaardigt zeker de winsten van Exxon niet, maar het werpt er toch een andere blik op.

SOCIALE DISCUSSIE

Dat neemt niet weg dat dergelijk vuurwerk van uitzonderlijke winsten de hervormingsgezinde boodschap van de Europese bestuurders in de weg staat. De competitiviteit van de economie en van de Europese ondernemingen klinkt al drie jaar als een weerkerend refrein. In Duitsland heeft dat discours, tezamen met de angst voor

delokalisering, het mogelijk gemaakt de terugkeer naar de veertigurenweek door te drukken. Om dezelfde reden wordt in Frankrijk gepoogd om terug te komen van de vijftig-ertigurenweek. En de Belgische regering versoepelde de reglementering op de toegelaten overuren en beperkte de loonstijging.

De winstexplosie spreekt in elk geval de alarmerende berichten over de competitiviteit van het Europese productieapparaat tegen. Ten gevolge waarvan de werknemers van het oude continent zich afvragen of ze niet de pineut zijn van een door de financiële markten opgezette mondiale grap. In Frankrijk zijn duizenden werknemers uit de privé door de malaise de straat opgegaan. Ze deelden de eisen van de werknemers uit de overheidssector die loonopslag vroegen. In België kwam het sociaal protest tot uiting door verschillende stakingsacties, waartoe opgeroepen werd door de Voedingscentrale van het ABVV. Naar aanleiding van de sociale onderhandelingen eisen de vakbondsafgevaardigden van bedrijven zoals Coca-Cola, Kraft Food of InBev loonsverhoging, gelet op de overvloedige resultaten die deze ondernemingen in 2004 hadden geboekt.

De ondernemingen maken de taak van de verdedigers van de markteconomie er niet gemakkelijk op. Niet alleen de werkgevers tasten slechts bij mondjesmaat in de loonbeurs. Maar ook de investeringen zijn al drie jaar fors gekrompen in Europa.

Momenteel verwennen de grote ondernemingen liever hun aandeelhouders. De Franse verzekeraar AXA, bijvoorbeeld, heeft zijn dividend met 46 % opgetrokken tot een totaal uit te keren bedrag van 1,16 miljard euro. Andere opteren voor de inkoop van eigen aandelen, zoals de autobouwer BMW. De Beierse groep maakte 2 miljard euro vrij om 10 % van het eigen kapitaal te verwerven.

“De winsten van vandaag zijn de investeringen van morgen en de banen van overmorgen”, pleegde de voormalige Duitse Kanselier Helmut SCHMIDT te zeggen, daarom sindsdien door de economen “de stelling van Helmut Schmidt” genoemd. Maar inmiddels blijven de investeringen achterwege, en de banen en loonsverhogingen des te meer. En vorig jaar is de werkloosheid in België blijven stijgen.

NIET OVER DEZELFDE KAM...

Maar alle sectoren mogen niet over dezelfde kam worden geschoren. De oliemaatschappijen en de banken doen het momenteel inderdaad erg goed. Maar sommige andere doen het minder goed. Het einde van de exportquota voor producten uit Azië zal de ondernemingen uit de textielsector frontaal treffen. De loonsverhogingen zullen er ongetwijfeld nog geringer worden. Verschillende Belgische groepen, zoals Bekaert, genereren trouwens het leeuwenaandeel van hun inkomsten in het buitenland.

De uitstekende prestaties van de Belgische ondernemingen in 2004 zouden een kleine verhoging voor de werknemers kunnen verantwoorden, meent de beroepsfederatie Agoria (informatietechnologie en metaalproductie). Maar geen structurele verdeling. De winsten van vandaag zijn niet levenslang gegarandeerd. In België blijven onze kosten over het algemeen hoger dan elders. Ons land heeft op het gebied van concurrentievermogen steeds een achterstand van 8 tot 10 % in vergelijking met onze burens. En we kunnen te allen tijde marktaandeel verliezen aan Oost-Europa of China.

Agoria pleit dus voor een winstdeelnemingsstelsel voor de werknemers. Een hele reeks Belgische bedrijven is reeds voor winstdeelneming gewonnen, zoals Umicore of Catterpillar, om er een paar te noemen.

Alleen moeten de vakbonden een duidelijker standpunt innemen op dat gebied. De organisaties die de belangen van de werknemers verdedigen, hebben zich er lang afkerig van getoond. Bij het ACV verklaren ze voor een formule van winstparticipatie te zijn, maar alleen als het variabel gedeelte bij het vast loon komt, en het niet vangt. Verder wil het ACV dat iedereen op voet van gelijkheid wordt behandeld. Thans zijn het doorgaans alleen de hogere kaderleden die dergelijk loonsupplement genieten. Voorts moet het personeel zich ook bereid tonen open te staan voor

deze vorm van deelneming. Op dat gebied moet nog enigszins aan opvoeding worden gedaan. Immers, bij de beursgang van Belgacom in 2004, tekende nauwelijks een derde van de personeelsleden in op aandelen van de groep. Het personeel van Belgacom genoot nochtans korting.

CYCLISCHE VERSCHUIVING

In elk geval betekent de huidige hoge vlucht van de winsten, in theorie, het begin van een nieuwe economische cyclus. Ten teken dat de winsten niet binnenskamers worden gehouden, zijn de investeringen in België weer aan het stijgen. Het investeringsbudget van de chemiegroep Solvay zou in 2005 sneller moeten stijgen dan de in 2004 gegenereerde winsten.

Een positieve weerslag op de economie en de werkgelegenheid op middellange termijn is waarschijnlijk, voorspellen de economen. Het nieuwe van ons tijdperk is dat deze weerslag er langer over doet om zich te concretiseren. In de jaren zestig nam de werkgelegenheid toe, zodra de economische cyclus weer begon te stijgen. Sinds begin de jaren negentig heeft de periode die deze twee bewegingen scheidt de neiging langer te worden. De Amerikaanse economie heeft zeven kwartalen nodig gehad om nieuwe werkgelegenheid te scheppen. Europa wordt momenteel met een zelfde fenomeen geconfronteerd. Het effect op de werkgelegenheid volgt

niet meteen. De OESO wijst op de stroefheid van onze sociale wetgeving die ontslag duurder maakt en de werkgevers tegenhoudt om te snel weer aan te werven als de zaken beter gaan. Voorts is de economische groei nog broos in Europa. Aldus Ivan VAN DE CLOOT die wel wijst op het opnieuw op gang komen van de investeringen in 2005. Maar de cyclische verschuiving verklaart niet alles. De ondernemingen zijn nog aan het bekomen van de angst ontstaan door de excessen uit het verleden. De financiële markten hebben de laatste jaren zware verliezen geïncasseerd. De risicopremie die ze eisen is nog altijd heel hoog. Het goede nieuws is dat men in 2005 een toename van de investeringen met 4,5 % verwacht. Dat zou de economische motor definitief weer kunnen doen aanslaan, voorspelt de economische dienst van ING.

BOLKESTEIN OF FRANKENSTEIN ?

De ondernemingen hebben herstructureringen doorgevoerd en liquide middelen opgebouwd. France Télécom en Deutsche Telekom kunnen hun aandeelhouders nog eens een dividend uitkeren, na jaren ontbering. “Terug naar de normale gang van zaken” zegt Frank VRANKEN. Maar we moeten ons zeker niet verwachten aan grote veranderingen in het loonbeleid van de ondernemingen. De buitenlandse concurrentie begint te drukken. Voor Siemens volstond

het 600 km verderop, naar de Tsjechische Republiek, te gaan om lonen die vier tot vijf maal lager zijn te vinden.

Kortom, na de billijke verdeling van de winsten tussen werknemers en aandeelhouders, is het de delokalisatiedreiging van de ondernemingen die het meeste kritiek oproept. En in dat opzicht is het duidelijk dat de fameuze richtlijn Bolkestein de Europese, en in het bijzonder de Belgische vakbonden angst inboezemt. En wel in dergelijke mate dat deze richtlijn “Frankenstein-richtlijn” werd herdoopt. Dat is in elk geval de scheldnaam die de tegenstanders eraan geven. De tegenstanders die op zaterdag 19 maart in Brussel defileerden om tegen deze richtlijn te protesteren.

Maar waarom maakt deze richtlijn zoveel mensen kregelig? We herinneren er eerst aan dat de richtlijn in kwestie het verkeer van diensten even makkelijk wil maken als dat van goederen of kapitalen.

Met andere woorden, de richtlijn Bolkestein zou het mogelijk maken dat een in Brussel of Londen gevestigde architect in Spanje vrij kan werken. En wat voor een architect geldt, geldt uiteraard ook voor een notaris.

Maar opgelet: als tegenprestatie voor deze vrijheid van vestiging, moet de dienstverrichter zich ertoe verbinden de regels van het gastland na te leven. Kortom, het wettelijk minimumloon of de arbeidsduur.

Tot dusver gaat alles prima: maar waar schuilt dan het probleem? De richtlijn Bolkestein voorziet ook in een zogenaamd principe “van het oorsprongsland”. Dit principe laat – bijvoorbeeld – een Poolse dienstverrichter toe – van op afstand – diensten in België te verrichten, maar onder Poolse voorwaarden, met name tegen Poolse lonen.

In dat geval rijst meteen de vraag: hoe kunnen we concurreren tegen Poolse of Tsjechische tarieven? En het is hier dat men alles door elkaar haalt: in de huidige stand van de tekst (en bij de redactie van dit artikel) heeft de richtlijn Bolkestein er nooit in voorzien dat de Poolse loodgieter zijn diensten in Brussel of in Luik komt verkopen tegen Poolse tarieven. Hij kan dat alleen doen als hij op afstand werkt – met name via fax, briefwisseling of internet – of nog als hij zich minder dan acht dagen naar Brussel begeeft. En als de Poolse arbeider deze voorwaarden niet naleeft, is het Belgisch recht, met de Belgische tarieven van toepassing.

Kortom, de richtlijn Bolkestein gaat niet uitmonden in een toestroom van Poolse of Tsjechische arbeiders naar België. Ze zou wel bepaalde vrije beroepen kunnen treffen. Met name die beroepen waarvan een gedeelte van de activiteit inderdaad van op afstand kan worden verricht! Maar is dat nu al niet het geval, met of zonder Bolkestein? ¶