



Bedrijven in een recessie

Auteur(s):

Sterken, E.
Economische faculteit, Rijksuniversiteit Groningen.

Verschenen in:

ESB, 83e jaargang, nr. 4152, pagina 403, 15 mei 1998

Rubriek:

Uit de vakliteratuur

Trefwoord(en):

uit, de, vakliteratuur, conjunctuur, groei

De recente Nederlandse economische ontwikkeling geeft geen aanleiding om na te denken over een recessie. De magerste jaren in de afgelopen vijftien jaar, 1987 en 1993, worden zelfs nog door groei gekenmerkt. Toch is het onwaarschijnlijk om aan te nemen dat we voorgoed van recessies verlost zijn. Gezien de historische ontwikkeling is het betrekkelijk naïef een recessie als onwaarschijnlijk te bestempelen.

In de theorie bestaan er twee globale noties omtrent recessies. De eerste visie is dat recessies schadelijk zijn, de economische ontwikkeling ophouden en de welvaart dwarsboomt. Economisch beleid zou gericht moeten zijn op het voorkomen van recessies, op een stabiele economische ontwikkeling. De tweede visie sluit aan bij ideeën van Hayek en Schumpeter. Zij stellen dat recessies nodig zijn om verzadigde en starre markten door een stevige storm van innovaties nieuw leven in te blazen. Daarna kan de economische activiteit weer opbloeien.

De kennis omtrent recessies is niet echt uitgebreid. Weliswaar is in de theorie een behoorlijke vooruitgang geboekt door de ontwikkeling van evenwichtsmodellen van de conjunctuur. De praktische relevantie van die modellen is evenwel beperkt. Wel is de notie aanvaard dat, naast een macro-economische analyse, een analyse op micro-niveau het begrip van recessies kan verbeteren. Conjuncturele schommelingen kunnen immers worden versterkt door verwachtingen van de ene agent over het gedrag van een tweede of door het optreden van externe effecten. Het gedrag van bedrijven wordt hierbij een belangrijkere rol toebedeeld, dan het gedrag van gezinnen, omdat investeringen en banencreatie belangrijkere aandrijvers van de conjunctuur zijn.

Een voorbeeld van onderzoek op micro-niveau is de studie van Geroski en Gregg ¹. Zij doen verslag van een enquête onder 600 Britse bedrijven in september 1993. Het doel van de enquête was het inventariseren van de gedragsveranderingen van bedrijven ten tijde van een recessie. Het Verenigd Koninkrijk werd in de periode 1991-1992 getroffen door de zogenaamde Major-Lamont recessie.

Moeten we aansluiten bij Hayek en Schumpeter en vaststellen dat een recessie de gezonde bedrijven selecteert? Het blijkt dat slechts twintig procent van de bedrijven de recessie als bedreigend heeft ervaren. Van deze twintig procent is slechts een kwart ook daadwerkelijk failliet gegaan. Ongeveer de helft van de bedrijven zegt geen last te hebben gehad van de recessie. In de klasse van bedrijven in problemen is een patroon te herkennen. Kleine bedrijven, holdings, bedrijven met een sterk gespreid aandelenbezit en bedrijven die net voor de recessie al in een minder winstgevende toestand verkeren of een sterke groei vertonen komen eerder in problemen. In ieder geval neemt de onzekerheid in de winstontwikkeling in een recessie toe.

Hoe reageren bedrijven op recessies? Ten eerste probeert men de kosten te drukken. Er worden afdelingen gesloten en men tracht de loonkosten te beperken. Het blijkt dat de meest ernstig getroffen bedrijven zowel de werkgelegenheid terugbrengen als loonmatiging voorstellen. Men zou verwachten dat deze maatregelen in plaats van complementaire activiteiten substituten zouden zijn. Immers, het ontslaan van werknemers en het minder belonen van de overblijvende arbeidskrachten leidt tot conflicten op twee fronten. Voorts worden investeringen in outillage uitgesteld, hetgeen wijst op een negatieve relatie tussen onzekerheid en het investeringsgedrag. Investeringen in kennis worden evenwel minder teruggebracht. De financiële structuur lijkt redelijk ongevoelig te zijn en het dividendbeleid verandert nauwelijks, zoals men op grond van de moderne theorie rond dividendstabilisatie ook zou verwachten.

Het wekt verbazing dat bedrijven hun productiegedrag nauwelijks veranderen. Men gaat geen andere producten fabriceren of zich op totaal andere activiteiten storten. Tweederde van de bedrijven verandert wel de organisatiestructuur na een recessie. Geroski en Gregg vergelijken het gedrag van bedrijven met een pit-stop: er wordt getankt, nieuwe banden omgelegd en de motor wordt opnieuw afgesteld, maar men rijdt wel verder.

Worden bedrijven dan niet innovatief in een recessie? Deze vraag dient men in twee delen te splitsen; worden bestaande bedrijven innovatiever of komen er nieuwe bedrijven op de markt die het beter gaan doen, zoals Schumpeter voorspeld heeft? Het blijkt dat innovaties inderdaad procyclisch zijn. Bestaande bedrijven combineren innovaties echter veelal met investeringen in reeds bestaande activiteiten. Er zijn evenwel geen systematische patronen te ontdekken in het type bedrijf dat zich als innovator opwerpt, zodat het gerechtvaardigd lijkt te stellen dat bestaande bedrijven innovatiever worden.

Het is de vraag in hoeverre het geschetste beeld van de bedrijven in het VK ook in Nederland actueel is. Bekend is voor ons land dat het aantal faillissementen correleert met de werkloosheid van één à twee jaar erna. Het zou evenwel aanbeveling verdienen om een

vergelijkbaar onderzoek voor Nederland uit te voeren. Het is dus wachten op de volgende recessie.

1 P.A. Geroski en P. Gregg, *Coping with recession; UK company performance in adversity*, Cambridge University Press, 1997.

Copyright © 1998 - 2003 Economisch Statistische Berichten (www.economie.nl)