

VLAAMSE RAAD

ZITTING

1989-1990

8

MAART 1990

BELEIDSBRIEF

Naar een Vlaams exportbeleid

ingediend door
de heer N. De Batselier.
Vice-Voorzitter van de Vlaamse Executieve,
Gemeenschapsminister van Economie, Middenstand en Energie

WOORD VOORAF

Het overheidsbeleid gericht op de bevordering van de export, wordt in België in verspreide slagorde gevoerd. Verscheidene publiek- en privaatrechtelijke instanties, zowel op nationaal als gewestelijk vlak, zijn hierbij betrokken zodat de vraag kan gesteld worden naar de coherentie, de efficiëntie en de effectiviteit van de diverse ontwikkelde initiatieven. In elk geval moet gepoogd worden om op Vlaams niveau de coherentie van deze export-initiatieven te bevorderen.

Bovendien moet onderzocht worden in welke mate de gehanteerde „incentives” en beleidsmaatregelen adequate instrumenten zijn om de exportcapaciteiten van het Vlaamse bedrijfsleven op te voeren, rekening houdend met de specifieke Vlaamse industriële structuur, de troeven en de behoeften van de Vlaamse ondernemingen, in deze domeinen, de voortschrijdende Europese eenmaking, het toenemend belang van de regio's in de politieke en economische ontwikkeling, de recente evolutie op het vlak van de wereldhandel en de bemoedigende ontwikkelingen in Oost-Europa.

Hierna wordt vooreerst de evolutie van de Vlaamse en Belgische uitvoer geschetst. Tevens komt de exportstructuur van België aan bod, alsmede de exportgerichtheid van Vlaanderen. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met enkele kritische bemerkingen over het beschikbare statistische materiaal. In Hoofdstuk II worden vervolgens de Vlaamse exportposities behandeld in functie van de KMO-structuur van de Vlaamse economie. Hierbij zal ruime aandacht besteed worden aan de exportdrempels van de KMO's. Hoofdstuk III behandelt de draagwijdte en de gevolgen van de staatsvorming van 1988. In het laatste hoofdstuk wordt tenslotte een kritische evaluatie gemaakt van de inzet van deze instrumenten en de beleidsopties aangeduid om te komen tot een coherent en efficiënt exportbeleid in Vlaanderen.

De krachtlijnen van de geformuleerde voorstellen naar het bedrijfsleven toe, gaan uit van de noodzaak om de Vlaamse ondernemingen, en de Vlaamse KMO's in het bijzonder bij te staan en te begeleiden bij hun exportinspanningen op het vlak van de informatieverstrekking, de opleiding, de prospectie en de dienstverlening op basis van de door de Vlaamse Executieve vastgestelde prioriteiten.

Voorafgaandelijk dient als vertrekpunt van mijn beleid gesteld dat exporteren in de eerste plaats een zaak is van de ondernemingen zelf, maar dat de overheid hierbij duidelijk een begeleidende, sturende en ondersteunende rol kan spelen.

Deze beleidsnota is mede tot stand gekomen op basis van een studie- en adviesnota over het exportbeleid in Vlaanderen die de heer L. Cuyvers, professor verbonden aan het RUCA, in mijn opdracht heeft opgesteld. In dit kader werd door hem onder meer een inventaris gemaakt van de belangrijkste nationale en regionale instrumenten en instanties op het vlak van de export en de externe economische relaties. Deze inventaris wordt weergegeven in Bijlage 1.

HOOFDSTUK I

DE EXPORT VAN VLAANDEREN EN BELGIË

1. INLEIDING

Exporteren is voor een land als België dat sterk afhankelijk is van de import van primaire grondstoffen, van essentieel belang. Naast het directe effect op de productie en de tewerkstelling, draagt een verhoging van de uitvoer bij tot de verbetering van de lopende rekening van de betalingsbalans. Een overschot op de lopende rekening, die de resultante is van het goederen- en dienstenverkeer en de overdrachten van en naar het buitenland, betekent dat een land zijn vorderingen ten opzichte van het buitenland kan verhogen of dat de nettoschuldpositie wordt afgebouwd. Tevens leidt een gunstige ontwikkeling in het lopende verkeer ceteris paribus tot een neerwaartse druk op het rentepeerl, en meer in het algemeen, tot een versoepeling van het monetaire en economische beleid. In België heeft de gevoelige verbetering van de lopende rekening sinds 1986 er bovendien voor gezorgd dat het traditionele tekort van de BLEU in het privékapitaalverkeer met het buitenland niet geleid heeft tot een overeenkomstige verslechtering van het autonome verkeer, dat naast de lopende verrichtingen ook het privé-kapitaalverkeer omvat, en de algemene betalingsbalans. Dit is belangrijk omdat het saldo van het autonome verkeer door de autoriteiten dient gefinancierd om het evenwicht op de valutamarkt te handhaven.

Volgens de berekeningen van de GATT kende de wereldhandel tijdens de laatste jaren een snelle opgang. In 1988 is het volume van de wereldhandel in goederen zelfs met 8,5 % gestegen, het hoogste groeicijfer sinds 1981. In 1987 bedroeg de overeenkomstige toename 5,5 %. Voor 1989 voorspelt de GATT een volumegroeicijfer van 7 %.

De belangrijkste motor achter deze stijging is de handel in afgewerkte producten, die meer dan tweederde van de wereldhandel vertegenwoordigt. In 1988 is vooral de internationale handel in kapitaalgoederen sterk toegenomen.

De totale goederenexport van de OESO-landen steeg in 1988 met 8,3 % in volume. Voor 1989 voorspelde de OESO in december 1989 een stijging van 7,5 % en van 6,4 % voor 1990.

België is een traditionele exporteur van industrie-producten. De vraag die zich onmiddellijk stelt is dan ook in welke mate België en Vlaanderen hebben kunnen aansluiting vinden bij deze gunstige evolutie van de wereldhandel.

Volgens de recentste gegevens van de OESO steeg de export van goederen en diensten van België met 8,2 % in 1988, en er wordt een stijging met 8,3 % vooropgesteld voor 1989. Tabel 1.1 vergelijkt deze groeicijfers met deze in Frankrijk, Nederland en West-Duitsland.

Tabel 1.1 : Groei van de export van goederen en diensten van enkele Europese OESO-landen, 1987-1990 (in volume)

	1987	1988	1989	1990
België	7,1	8,2	8,3	6,8
West-Duitsland	0,8	5,8	11,0	7,0
Frankrijk	3,0	6,7	10,6	6,4
Nederland	4,1	7,8	5,2	5,4

Bron : OCDE : Perspectives économiques, nr. 46, dec. 1989. De cijfers voor 1989 en 1990 zijn ramingen.

Volgens het Jaarverslag 1989 van de Nationale Bank van België bedroeg de totale uitvoer van goederen en diensten in 1989 4.460 miljard BF of 73,4 % van het BNP. In vergelijking met 1988 gaat het om een stijging met liefst 15,3 %, waarvan 8 % in volume. De invoer van goederen en diensten beliep in 1989 4.312 miljard BF of 70,9 % van het BNP.

De BLEU en België hebben dus sterk geprofiteerd van de internationale conjunctuurverbetering en de opgang van de wereldhandel. Anderzijds kan ook worden gesteld dat de BLEU meer dan proportioneel zijn uitvoer zal zien verslechteren bij een gebeurlijke internationale conjunctuurverzwakking. Vooral de latente risico's van een handelsoorlog tussen Europa en de VS en van de gevolgen van de grote externe onevenwichten tussen de VS, Japan en West-Duitsland, zijn in dit verband te vermelden.

Maar de BLEU heeft duidelijk de zwarte jaren zeventig achter zich gelaten, een periode tijdens dewelke België aan de staart hing van de industrielanden op het vlak van de export in volume. Het groeipercentage van de uitvoer in vaste prijzen bedroeg tijdens de periode 1973-1978 immers slechts 3 %, tegenover 4 % voor de industrielanden en de EG (1). Men mag inderdaad niet vergeten dat de BLEU, die aan het begin van de jaren zeventig nog een overschot op de lopende rekening met het buitenland had dat groter was dan in de ons omringende landen, aan het begin van de jaren tachtig aankeek tegen een aanzienlijk tekort, als gevolg van een verslechtering in het goederenverkeer. Hierbij hebben onder meer de twee aardoliecrisisen een zeer belangrijke rol gespeeld.

Sinds 1986 werd de neerwaartse trend van het aandeel van de BLEU in de EG-export van afgewerkte producten echter omgebogen. Hiervoor is in de eerste plaats de verbeterde concurrentiekracht van België verantwoordelijk. De Nationale Bank wijst er tevens op dat de sterke toename van de investeringen in de nijverheid wellicht geleid hebben tot een verruiming van het goederenaanbod en een betere aanpassing van deze goederen aan de buitenlandse vraag. Uit een studie van Kredietbank van 17 februari 1989 blijkt nochtans dat het BLEU-marktaandeel in de jaren 1985-1987 minder sterk toenam dan op basis van het concurrentievermogen mocht verwacht worden. De reden hiervoor is

de relatieve belangrijkheid in het exportpakket, althans in vergelijking met de andere EG-landen, van goederen met een lage afwerkingsgraad. De markt van deze goederen krimpt trendmatig verder ineen.

Wat de toekomst betreft, kunnen we verwijzen naar de optimistische geluiden afkomstig van het Belgisch Planbureau. In haar prognose van juli 1989 stelt het Planbureau voor 1989-1991 een stijging voorop van 6,2 %. Volgens deze prognoses zullen de monetaire overheden van de OESO-landen de inflatiebedreiging tegengaan door een krap geldbeleid. Hierdoor zal de economische activiteit iets verzwakken, wat tevens zal leiden tot een tragere groei van de handel tussen de landen van de OESO. Anderzijds wordt verwacht dat de OESO-uitvoer naar de niet-OESO-landen zal toenemen.

Het probleem dat zich hier stelt is of de geografische spreiding van de BLEU-exporten garandeert dat België voldoende deze verschuiving zal volgen. Hiervoor wordt verwezen naar de volgende paragraaf.

2. DE EXPORTSTRUCTUUR VAN BELGIË

Het is voldoende bekend dat de Belgische economie één van de meest open economieën van de wereld is. Ten opzichte van het Bruto Binnenlands Product vertegenwoordigt het buitenlands handelsvolume (export + import) 127,7 %, wat afgezien van Luxemburg het hoogste handelsaandeel is.

Tabel 1.2 vergelijkt dit percentage met andere OESO- en EG-landen.

Tabel 1.2 : Vergelijking van de buitenlandse handel ten opzichte van het Bruto Binnenlands Product in enkele OESO-landen in 1986 (in procenten)

België	127,7
Denemarken	64,4
Frankrijk	41,7
West-Duitsland	60,0
Griekenland	48,6
Ierland	109,9
Italië	36,7
Luxemburg	179,1
Nederland	104,0
Portugal (1)	79,2
Spanje	38,1
Verenigd Koninkrijk	52,9
Canada	53,0
Japan	26,3
Verenigde Staten	17,2

(1) 1985.

Bron : IMF, International Financial Statistics Yearbook 1988.

Nochtans moeten deze cijfers ook gerelativeerd worden vermits de openheid van een economie in sterke mate bepaald wordt door haar geografische omvang.

De Belgische uitvoer is bovendien voor 70 % ge-

(1) Zie in dit verband : Nationale Bank van België, Structurele Ontwikkeling van de Belgische Economie, Tijdschrift van de Nationale Bank van België, november 1988, LXIIIde jaargang, Deel II, nr. 5.

concentreerd in een eerder beperkt aantal goedencategorieën. Zoals blijkt uit onderstaande tabel, neemt de export van vervoermaterieel, onedele metalen, machines en toestellen, en producten uit de chemische en farmaceutische industrie een belangrijke plaats in.

Tabel 1.3 : Procentueel aandeel van de belangrijkste exportproducten in de totale uitvoer van de BLEU

Exportprodukt	1970	1988
Vervoermaterieel	11,0	15,1
Onedele metalen	28,1	14,6
Machines en toestellen	10,1	10,6
Chemische en farmaceutische producten	7,8	10,5
Textielstoffen en textielwaren	11,2	7,1
Plastische stoffen, rubber	3,1	7,3
Edelstenen, edele metalen	4,5	7,7
Totaal van deze exportproducten	75,8	72,9

Bron : Nationaal Instituut voor de Statistiek.

De laatste jaren is de export van vervoermaterieel sterk gestegen. De export van onedele metalen is sinds de jaren zeventig daarentegen sterk in belang verminderd. Wat de textielexport betreft, kan worden gesteld dat het belang ervan sinds 1970 is verminderd, maar dat het aandeel van deze export toch terug in stijgende lijn gaat. Men merkt ook het belang van de export van edelstenen en edele metalen.

De geografische spreiding van de BLEU-export kan worden afgelezen uit Tabel 1.4 en 1.5.

Tabel 1.4 : Geografische spreiding van de BLEU-export. Periode april 1988 — maart 1989

Europese Gemeenschap	74,2 %
w.o. Frankrijk	20,1 %
West-Duitsland	19,2 %
Nederland	14,5 %
Verenigd Koninkrijk	9,6 %
Andere Europese landen	7,9 %
Verenigde Staten van Amerika	4,9 %
Japan	1,2 %

Bron : NIS, Statistieken over de Buitenlandse Handel, maart 1989, nr. 3.

Tabel 1.5 : Procentueel aandeel in de BLEU-uitvoer van de belangrijkste importlanden

Importlanden	1985	1988
Frankrijk	19,0	20,0
West-Duitsland	18,6	19,5
Nederland	14,2	14,7
Verenigd Koninkrijk	9,8	9,3
Italië	5,4	6,2
Verenigde Staten	6,3	5,0
Zwitserland	2,4	2,3
Spanje	1,0	2,2
Israël	1,1	1,6
Zweden	1,5	1,5
India	1,3	1,5
Japan	0,8	1,2
Oostenrijk	0,8	1,1
Totaal	82,2	86,1

Bron : NIS.

Uit deze tabellen blijkt de sterke geografische concentratie van de BLEU-export. 54,2 % van de uitvoer van de BLEU gaat naar de directe buurlanden. Ongeveer 75 % van onze exporten zijn bestemd voor de Europese Gemeenschap, 8 % voor de overige Europese landen (Europese Vrijhandelsassociatie, Oost-Europa). 7 % gaat naar Azië waar India en Japan elk instaan voor iets meer dan 1 %. In dit verband dient het belang van de uitvoer van parels en edelstenen onderlijnd te worden. Onze uitvoer naar de VS blijkt relatief licht achteruit te gaan : in 1987 was de VS goed voor 5,2 % van onze goederenexport, tijdens de periode april 1988 - maart 1989 nog voor 4,9 %.

De geografische en sectoriële specialisatie van de Belgische export en import leidt soms tot eerder bizarre situaties, die risico's inhouden voor de toekomst. Zo blijkt dat onze handel met Japan in 1987 een deficit kent van 50 miljard BF en dat 51 van onze uitvoer naar Japan bestaat uit parels, edelstenen en edele metalen, daar waar 53 % van onze invoer uit Japan uit vervoermaterieel bestaat. Hetzelfde geldt overigens, zij het in mindere mate, voor onze handel met de Verenigde Staten : de invoer uit de VS bestaat voor 21 % uit machines en apparaten, onze uitvoer naar de VS betreft voor 31 % parels, edelstenen en edele metalen.

3. DE EXPORTGERICHTHEID VAN VLAANDEREN

De recentste statistieken (1985) geven aan dat bijna 73 % van de industriële leveringen van België aan het buitenland van het Vlaamse Gewest afkomstig zijn, 22 % van het Waalse Gewest en 5 % van het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest. In 1966 bedroegen deze percentages nog 60 %, respectievelijk 33 % en 7 %. De evolutie van de relatieve aandelen van de Gewesten in de totale Belgische industriële leveringen aan het buitenland wordt weergegeven in Tabel 1.6. Hierbij dient onder meer opgemerkt dat de diensten en sectoren zoals diamant in deze gegevens niet zijn geïncorporeerd. Hierop wordt dieper ingegaan in paragraaf 4.

Tabel 1.6 : Aandelen van de Gewesten in de totale Belgische industriële leveringen aan het buitenland

	1966	1970	1975	1980	1985
Vlaams Gewest	59,8	63,8	66,6	68,8	72,7
Waals Gewest	33,3	30,1	27,8	25,6	22,4
Brussels Gewest	6,9	6,1	5,6	5,6	4,9
België	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bron : NIS, Exportgerichtheid van de verschillende provincies en gewesten, periode 1984-1985, Statistische Studiën, nr. 86, 1989.

De toename van het exporttaandeel van Vlaanderen is in belangrijke mate te danken aan de provincie Antwerpen.

De exportgerichtheid en -afhankelijkheid is ook tendentieel alsmaar toegenomen. In 1985 vertegenwoordigen in Vlaanderen de leveringen aan het

buitenland 64 % van de waarde der totale industriële leveringen ; voor het Waalse Gewest bedroeg dit aandeel 60 % en voor het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest 56 %. In 1966 bedroegen deze percentages nog 38 %, respectievelijk 37 % en 24 %. De hoogste exportgerichtheid treft men aan in de provincie Limburg dat in 1985 bijna 72 % van haar industriële leveringen in het buitenland kon afzetten. Op de tweede plaats komt de provincie Antwerpen met een aandeel van 70 %. De reden voor deze sterke exportgerichtheid van beide provincies is te wijten aan het belang van de chemische nijverheid en de zware industrie.

Volgens gegevens van het VEV werd in 1988 62 % van de omzet in de Vlaamse industriële bedrijven geëxporteerd tegenover 61 % voor het Rijk. Vooral de sector van de basismetalen (86 %), de textielsector (80 %), de chemische nijverheid (76 %), de rubber- en plasticnijverheid (68 %), en de metaalverwerking (66 %) zijn sterk aangewezen op de export. Opgesplitst per provincie, geven dezelfde VEV-cijfers voor 1988 een exportafhankelijkheid te zien van 75 % voor Limburg, 65 % voor Antwerpen, 63 % voor Oost-Vlaanderen, 56 % voor West-Vlaanderen en 36 % voor Vlaams-Brabant.

De sectoriële samenstelling van de Vlaamse industriële leveringen aan het buitenland verschilt grondig met deze van Wallonië : het relatieve belang van de metaalverwerkende nijverheid, de textiel- en kledingsector, de scheepsbouw en de rubber- en chemische nijverheid in Vlaanderen en de oververtegenwoordiging van de ijzer-, staal- en non-ferrometaalnijverheid in Wallonië zijn hiervoor verantwoordelijk (zie Tabel 1.7).

Tabel 1.7 : Sectoriële samenstelling van de Vlaamse, Waalse en Belgische industriële leveringen aan het buitenland in 1985

Sector	Vlaanderen	Wallonië	België
Steenkoolmijnen e.d.	0,2	0,0	0,1
Graveringen, groeven, e.d.	0,1	1,6	0,5
Voeding	9,7	8,1	9,2
Drank	1,0	1,0	1,0
Tabak	0,1	0,1	0,4
Textiel, kleding, e.d.	8,2	3,7	7,4
Schoenen en lederwaren	0,1	0,0	0,1
Hout en meubelen	2,3	0,6	1,8
Papier, drukkerijen	2,5	6,5	3,5
Rubber en chemie	23,5	13,9	20,4
Petroleumraff. e.d.	5,5	6,3	5,5
Ijzer, staal, non-ferro	9,1	27,3	12,7
Metaal en scheepsbouw	33,6	26,5	33,3
Leerlooierijen e.d.	4,2	4,4	4,1
	100,0	100,0	100,0

Bron : NIS, Statistische Studiën, nr. 86, 1989.

Over de geografische spreiding van de Vlaamse industriële leveringen aan het buitenland worden geen gegevens gepubliceerd.

4. ENKELE KRITISCHE BEMERKINGEN OVER HET BESCHIKBARE STATISTISCHE MATERIAAL

Het enige officieel beschikbare materiaal over de

buitenlandse handel van Vlaanderen is afkomstig van het Nationaal Instituut voor de Statistiek. In het verleden heeft het NIS gegevens gepubliceerd in haar Statistisch Tijdschrift en in de Statistische Studiën over de exportgerichtheid van de verschillende provincies en Gewesten, en wel over de periode 1966-1983. Het gaat hier over statistieken die worden berekend op basis van de jaarlijkse productiestatistieken. De totale industriële leveringen en de industriële leveringen aan het buitenland worden per provincie, per Gewest en per bedrijfstak gegeven.

Daarnaast wordt per kwartaal in de Weekberichten van het NIS een indexcijfer per Gewest gepubliceerd over de uitvoer en de met uitvoer gelijkgestelde verrichtingen. Dit indexcijfer wordt berekend op basis van de BTW-statistieken, maar de eigenlijke cijfers van de totale uitvoer en de met uitvoer gelijkgestelde verrichtingen worden niet gepubliceerd. De reden hiervoor is dat de met uitvoer gelijkgestelde verrichtingen in belangrijke mate bestaan uit leveringen aan Belgische ondernemingen die toelating kregen om een gedeelte van hun aankopen zonder betaling van BTW te verrichten, omdat het aandeel van de uitvoer in hun omzetcijfer een bepaalde drempel overschrijdt. Dit betekent inderdaad dat deze met uitvoer gelijkgestelde verrichtingen bezwaarlijk als uitvoer kunnen beschouwd worden, en dat het indexcijfer van het NIS van de uitvoer en de met uitvoer gelijkgestelde verrichtingen niet noodzakelijk parallel loopt met de eigenlijke uitvoer, hoewel het er wel nauw mee samenhangt.

Al deze gegevens worden ook teruggevonden in het Regionaal Statistisch Jaarboek van het NIS.

Vooreerst merkt men op dat de gegevens met een behoorlijke achterstand worden gepubliceerd. Dit is het geval voor de gegevens over de exportgerichtheid, gebaseerd op de industriële leveringen aan het buitenland per bedrijfstak en geografisch gebied : de cijfers voor de periode 1984-1985 werden eerst begin 1989 gepubliceerd. Anderzijds werd het hierboven vermeld indexcijfer voor het eerste kwartaal van 1989 gepubliceerd medio juli 1989.

Ten tweede slaat het beschikbare statistisch materiaal slechts op enkele, weliswaar belangrijke, sectoren. De NIS-studies over de exportgerichtheid van de provincies en Gewesten hebben enkel betrekking op de extractieve en de verwerkende nijverheid. De sectoren van de landbouw, bouw, electriciteit en water en gas zijn hierin niet begrepen, evenmin als de handel, het vervoer en andere diensten. De gegevens zijn berekend op basis van productiestatistieken en niet op basis van douanestatistieken, zodat geen indicatie kan worden gegeven van de geografische structuur van de Vlaamse uitvoer. Cijfers over de invoer van Vlaanderen zijn bovendien niet beschikbaar.

Daarnaast bestaan er gegevens van bedrijfsfederaties, zoals Fabrimetal of de Federatie van de Chemische Nijverheid, die een goed inzicht bieden. Evenwel blijft het probleem gesteld dat de Vlaamse Executieve niet beschikt over adequaat statistisch materiaal ter ondersteuning van haar exportbeleid.

In december 1988 werd door mij aan de SERV een advies gevraagd over de verbetering van de sociaal-economische statistieken op regionaal niveau, hierbij steunend op het advies dat door de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven (CRB) reeds op 18 oktober 1988 werd uitgebracht. Op 2 februari 1989 ontving ik de eerste besluiten van de werkgroep die in de schoot van de SERV met de voorbereiding van deze adviesvraag werd belast. Op 29 maart 1989 heeft de Raad haar advies uitgebracht.

Volgens de SERV dient op korte termijn onder meer werk gemaakt van de snellere publicatie van het regionaal geografisch product, de regionale uitsplitsing van de investeringen, de overheidsuitgaven, de uitvoer in waarde, de invoer en de private consumptie, alsmede van de regionale raming van het gezinsverbruik en de omvang en samenstelling van het regionaal inkomen. Meer in het algemeen stelt de Raad als principe dat alle statistieken die door het NIS opgesteld worden zover mogelijk ge-regionaliseerd moeten worden, hetgeen betekent dat bij de opmaak van de basisgegevens als algemene regel de Gemeenschappen en de Gewesten het aggregatieniveau vormen van waaruit de nationale gegevens worden opgemaakt in plaats van omgekeerd. Dit advies werd door mij overgemaakt aan de Minister van Economische Zaken. De Minister van Economische Zaken is van plan om, van zodra de inventaris van de moeilijkheden op het niveau van het NIS afgewerkt is, met de Gewesten contact op te nemen om de toegankelijkheid van de op het NIS beschikbare gegevens samen te bespreken. Hierbij wordt een eventueel samenwerkingsakkoord niet uitgesloten. Ondertussen werd reeds de nationale sociaal-economische databank Belgostat opgericht onder auspiciën van de Minister van Economische Zaken. Deze databank is tot stand gekomen dankzij de samenwerking tussen het Departement van Economische Zaken, het NIS, het Planbureau en de Nationale Bank. Vooralsnog gaat het om een macro-economisch gegevenspakket dat zal kunnen geraadpleegd worden via personal computer, met mogelijkheid tot on-line verbinding. De Vlaamse Executieve heeft recht op drie gratis aansluitingen.

5. SAMENVATTING EN KERNCONCLUSIES

De Belgische uitvoer van goederen en diensten doet het de laatste jaren uitstekend. Zowel de OESO als het Planbureau voorspellen evenwel een groeivertraging, voornamelijk als gevolg van het anti-inflatiebeleid. Hierdoor is de kans reëel dat het groeicijfer van de Belgische uitvoer zal verzwakken. Vandaar dat een bewuste exportpromotiepolitiek vanwege de overheid, zowel nationaal als gewestelijke, noodzakelijk blijft.

Belangrijk hierin is de sterke geografische en sectoriële concentratie van onze uitvoer. In het verleden kende de groei van de Belgische export van vervoermaterieel weliswaar een gunstige ontwikkeling en kon het exportaandeel van de onedele metalen worden teruggedrongen. Nochtans stagneert het aandeel van machines en toestellen en is nog steeds meer dan 50 % van de Belgische uitvoer bestemd voor Frankrijk, Duitsland en Nederland.

Het aandeel van het Vlaamse Gewest in de totale Belgische industriële leveringen aan het buitenland neemt alsmaar toe. In 1985 bedroeg dit aandeel bijna 73 %. Over de sectoriële samenstelling van de Vlaamse uitvoer kan weinig met zekerheid worden gezegd bij gebrek aan recent en accuraat statistisch materiaal. Over de geografische spreiding van de Vlaamse export worden zelfs geen gegevens verstrekt. Men kan dan ook stellen dat de Vlaamse Executieve op dit ogenblik over onvoldoende accurate en recente gegevens beschikt ter ondersteuning van haar exportbeleid.

HOOFDSTUK II

DE ROL VAN DE KMO'S IN DE BUITENLANDSE HANDEL

1. DE DEFINITIE VAN EEN KMO IN HET KADER VAN HET EXPORTBELEID

De uitwerking van een exportbeleid voor Vlaanderen dient rekening te houden met de heterogeniteit van de ondernemingen die exporteren. België was tot het begin der jaren vijftig een land waarin de industriële structuur gedomineerd werd door de zware industrie en door de produktie van halfafgewerkte producten. Een belangrijk gedeelte van deze nijverheid bevond zich overigens in Wallonië. Anderzijds was de ondernemingsstructuur van het bedrijfsleven in België vertekend door het hoog percentage kleine en middelgrote ondernemingen, en dit meer nog in Vlaanderen dan in Wallonië.

De verschillende expansiewetten hebben in België ook vele vestigingen van grote buitenlandse ondernemingen gebracht. Naast de gunstige geografische ligging, kon geprofiteerd worden van het ontstaan van de Europese Gemeenschap. Hierdoor werd evenwel nog te weinig de sterke positie van de productie van halfafgewerkte produkten aangetast en evenmin heeft de ondernemingsstructuur zich grondig gewijzigd.

Van overheidswege zijn in de loop der jaren verschillende criteria gebruikt om een KMO te definiëren. In de zogenaamde middenstandswet van 24 mei 1959 wordt gesteld dat als KMO moeten worden beschouwd de ondernemingen in de dienstverlenende sector met niet meer dan 20 personeelsleden, met uitzondering van de horecasector waar de grens is vastgesteld op 50, respectievelijk de ondernemingen in de industrie met niet meer dan 50 personeelsleden. Dit criterium werd aangepast in de wet tot economische heroriëntering van 4 augustus 1978 tot niet meer dan 40 werknemers voor handelsondernemingen, en niet meer dan 50 werknemers voor de dienstverlenende ondernemingen, de ambachts- en nijverheidsondernemingen. De richtlijn van het Vlaamse Gewest VL3, dat de voorwaarden, modaliteiten en procedures vastlegt van de steun aan de KMO's in het kader van deze wet stelt dat het criterium van 50 werknemers onder bepaalde voorwaarden op 70 kan worden gebracht „wanneer in het bestuur van de onderneming, ongeacht haar rechtsvorm, één of meer natuurlijke personen, die in de onderneming hun

voornaamste bron van inkomsten vinden, de meerderheid van het kapitaal bezitten." (VL3-punt 1.6.2). Bovendien mogen de KMO's in het kader van de expansiewetgeving een jaaromzet hebben van maximaal 300 miljoen BF en een investering realiseren van hooguit 60 miljoen BF. Een ander, meestal aanvullend criterium is het balanstotaal van de onderneming. Dit criterium is bij voorbeeld van toepassing bij de bepaling van het schema van de jaarrekeningen van ondernemingen.

In elk geval kan gesteld worden dat de Europese norm van 500 werknemers in Vlaanderen moeilijk hanteerbaar is in het kader van het exportbeleid : een bedrijf met meer dan 100 werknemers heeft naar Belgische en Vlaamse maatstaven reeds een behoorlijke dimensie en kent een dusdanige interne organisatie en taakverdeling dat het voldoende geëquipeerd zou moeten zijn om de buitenlandse markten te kunnen prospecteren en bewerken.

Vermits een belangrijk deel van de KMO's die tussen 50 en 100 werknemers tewerkstellen, kunnen getypeerd worden als groei-bedrijven waarvoor een diversificatie van de afzetmarkten opportuun en noodzakelijk kan zijn, lijkt, wat het uitvoerbeleid betreft, een strikte toepassing van de criteria inzake KMO-expansiesteun niet aangewezen. Nochtans zullen we verder zien dat in de bijzondere wet van 16 januari 1989 betreffende de financiering van de Gemeenschappen en de Gewesten, de overdracht van kredieten inzake buitenlandse handel tot een strikt minimum beperkt werd. Daarom wordt ervoor geopteerd om de criteria zoals voorzien in de richtlijnen van de expansiewetgeving-KMO, abstractie gemaakt van het investeringscriterium, aan te houden voor wat de KMO-definitie betreft.

Overigens kan gesteld worden dat binnen de aldus gedefinieerde categorie van KMO's een verdere selectiviteit dient ingebouwd te worden : een KMO met vier personeelsleden werkt immers fundamenteel verschillend dan een KMO met zeventig werknemers. De eerstgenoemde onderneming is een kleine onderneming, de laatstgenoemde een middelgrote. Onderzoek van Van Der Auwera en Eysenbrandts (1987) wijst uit dat de kleinste omzetbedrijven (minder dan 20 miljoen BF) vooral problemen hebben met het kiezen van de juiste financieringsvormen voor hun export en het verkrijgen van de juiste marktinformatie. In de middengroepen (20 tot 100 miljoen BF) domineert het probleem van de dekking bij niet-betaling. de grote omzetbedrijven (meer dan 100 miljoen BF) hebben af te rekenen met administratief-juridische drempels, maar bovenal met de omvangrijke documenten- en papierberg.

2. HET BELANG VAN DE KMO'S

De onderstaande tabel geeft het aantal werkgevers per bedrijfscategorie gemeten op basis van aantal tewerkgestelde werknemers. Uit deze tabel blijkt dat niet minder dan 98,4 % van de ondernemingen in België als KMO moeten worden beschouwd.

Tabel 2.1 : Aantal werkgevers naar ondernemingsgrootte op 30 juni 1988 in België

Aantal werknemers per onderneming	Aantal werkgevers	%
Minder dan 5	136.780	70,9
5 tot 9	26.312	13,6
10 tot 19	13.859	7,2
20 tot 49	10.065	5,2
50 tot 99	2.751	1,4
KMO's tot 50	187.016	97,0
KMO's tot 100	189.767	98,4
100 of meer	3.111	1,6
Totaal	192.878	100,0

Bron : RSZ

Uit deze gegevens blijkt bovendien dat 71 % van de ondernemingen minder dan 5 werknemers hebben, en dat nauwelijks 1,4 % van de bedrijven 50 tot 99 werknemers tewerkstellen.

Wat Vlaanderen betreft, wijzen de statistieken per inrichting (een werkgever kan meerdere inrichtingen hebben) erop dat 96 % van de inrichtingen minder dan 50 werknemers tellen (98 % minder dan 100 werknemers). Deze percentages komen overeen met het rijksgemiddelde.

Uit andere RSZ-gegevens blijkt dat de bovenvermelde 98,4 % van de Belgische ondernemingen die als KMO kunnen worden beschouwd, voor ongeveer 37 % van de tewerkstelling in de privé-sector zorgt. Dit aandeel zakt tot 30 % indien de groep tussen 50 en 99 werknemers buiten beschouwing wordt gelaten. Tevens kan vermeld worden dat 57 % van de KMO's in Vlaanderen gevestigd zijn, 27 % in Wallonië en 16 % in Brussel.

3. DE POSITIE VAN DE KMO'S IN HET EXPORTGEBEUREN

Ontegensprekelijk bieden de KMO's belangrijke structurele voordelen. Werknemers en management vormen niet zelden een familie en staan, in algemene regel, dichter bij elkaar dan dit in een grote onderneming het geval is. Een KMO is dus zeker geen „grote onderneming in het klein". De motivatie binnen een KMO is bijgevolg sterk en de administratieve kosten zijn relatief laag.

Management en personeel in een KMO kennen hun product grondig en zijn zeer flexibel, onder meer ten aanzien van de wensen van individuele klanten. Deze flexibiliteit hangt samen met hun specialisatie en grote technische kennis van het product, evenals met de inherent snelle en eenvoudige beslissingsprocedures. Daarom lenen de KMO's zich potentieel vooral voor de productie en export van niet-gestandaardiseerde, of moeilijk te standaardiseren goederen en diensten, die aan hoge kwaliteitseisen moeten voldoen.

Uit onderzoek is trouwens gebleken dat de aard en de kwaliteit van het product het belangrijkste

exportmotief voor een KMO is. Op de tweede plaats komt een directe vraag vanuit het buitenland, en pas op de derde plaats het inspelen op verkoopsmogelijkheden die eigen zijn aan de centrale ligging van België in Europa.

Anderzijds kampen de KMO's met belangrijke problemen die tot gevolg hebben dat hun exportpalmares hooguit matig kan genoemd worden.

Uit een enquête die in 1973 uitgevoerd werd door het VEV naar de leefbaarheid van een World Trade Center in Antwerpen, bleek dat 40 % van de ondervraagde KMO's antwoordden dat zij niet exporteerden, tegenover 31 % bij alle ondervraagde ondernemingen. Bovendien bleek dat slechts 20,5 % van de KMO's de helft of meer van hun omzet exporteerden, tegenover 28 % bij alle ondervraagde bedrijven. Gemiddeld, zo werd aangetoond, werd 57 % van de omzet door de ondernemingen uitgevoerd en kwamen de KMO's voor ongeveer 16 % in deze export tussen.

Wellicht is laatstgenoemd cijfer een onderschatting, vermits andere en recentere studies gewagen van een KMO-aandeel van 25 % in de Belgische uitvoer. Overigens dient gewezen te worden op de afwijkende resultaten in de verschillende enquêtes, zoals hierna trouwens zal blijken. De redenen moeten vooral gezocht worden in de geënquêteerde bedrijven : soms worden enkel exporterende KMO's beschouwd, zoals in de recente enquête van Degadt en Dupont, dan wel exporterende en niet-exporterende KMO's, soms worden Belgische KMO's in aanmerking genomen, zoals in de UFSAL-enquête, of alleen Vlaamse KMO's, zoals in de VEV-enquête.

De onderstaande tabel die ontleend wordt aan een recente studie van het KMO-Studiecentrum van de UFSAL te Brussel, bevestigt de vroegere enquête-resultaten. Bijna 41 % van de KMO's exporteren niets, en nog eens 12 % noteren een exportvolume van minder dan 10 miljoen frank. Bovendien gaat het overgrote deel van de KMO-export naar onze buurlanden. Tevens blijkt uit deze studie dat 78 % van de KMO's geen vestigingen hebben in EG-lidstaten, en 94,5 % geen buiten de Europese Gemeenschap. Ook de samenwerking met buitenlandse ondernemingen, waartoe KMO's een belangrijke bijdrage zouden kunnen leveren, valt zeer pover uit : 77,5 % werken niet samen met buitenlandse bedrijven en 87,5 % werken niet samen met bedrijven van buiten de EG. Het huidige belang van de KMO's in de totale uitvoer mag bijgevolg niet overschat worden.

Tabel 2.2 : Verdeling van het exportvolume bij KMO's (in miljoenen BF)

Exportvolume	naar rest wereld	naar EG
Minder dan 10	12,2	13,6
10-19	4,5	3,8
20-29	1,9	2,6
30-39	1,9	1,9
40-49	5,2	3,2
50-59	3,2	3,2
60-69	1,3	1,3

70-79	0,0	0,0
80-89	1,3	1,9
90-99	0,6	0,6
100 - 199	6,5	5,1
200 - 299	1,9	1,9
300 - 399	1,3	1,9
400 - 499	1,9	3,2
500 of meer	7,5	7,0
Geen	40,8	40,8
Geen antwoord	8,0	8,0
Totaal	100,0	100,0

Bron : UFSAL, Tien jaar politieke aandacht voor KMO's, Brussel.

Tevens is gebleken dat exporterende KMO's vooral op directe wijze aan export doen. Volgens de enquête van het VEV van 1984 zegden 81 % van de ondervraagde KMO's aan rechtstreekse export te doen, tegenover 72 % bij de grote ondernemingen. 51 % van de KMO's werken met handelsagenten in het buitenland, tegenover 74 % bij de grote ondernemingen.

Uit een beperkte enquête van J. Degadt en B. Dupont in 1988-89 voor het Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres bij 30 exporterende KMO's tot 500 werknemers, is gebleken dat 19 van hen werken met tussenpersonen in het buitenland en eveneens 19 rechtstreeks verkopen aan het distributiesysteem van de buitenlandse markt. Slechts 9 bedrijven antwoorden te beschikken over verkoopvestigingen in het buitenland en 6 onder hen hebben buitenlandse productievestigingen. Nauwelijks drie van de respondenten werken met tradingmaatschappijen.

Wat de redenen voor de minder gunstige exportresultaten van de KMO's betreft, kan vooreerst opgemerkt worden dat de geproduceerde goederen en diensten door bedrijven zich niet altijd lenen tot export. Men kan aannemen dat dit bij KMO's meer het geval zal zijn dan bij zeer grote ondernemingen. Een belangrijk aantal KMO's komt niet in aanmerking voor export. Dit is een belangrijk gegeven vermits het KMO-exportaandeel aldus niet louter mag gerelateerd worden aan het aantal KMO's. Het exportgebeuren van de KMO's mag dan ook niet te negatief worden omschreven.

In de tweede plaats dient erop gewezen dat de omvang van de export in zekere mate bepaald wordt door de omvang van de onderneming. Dit heeft niet alleen te maken met de vrij aanzienlijke middelen die vereist zijn voor de financiering van belangrijke exportprojecten, maar ook met schaalnadelen : de kosten blijken dan ook dikwijls te hoog te zijn voor de verwachte omvang van hun uitvoer.

De exportprestaties van de KMO's worden tevens beïnvloed door een zeker isolement. In een studie van de Kredietbank uit de jaren zeventig wordt dit als volgt geformuleerd : „De commerciële afzondering ontstaat uit het feit dat de KMO's niet zelden afgestemd zijn op vrij enge markten. Laatstgenoemde zijn bij gebrek aan commercialisatie maar moeilijk te doorbreken" (1).

(1) Kredietbank, De kleine en middelgrote ondernemingen in België, Sociaal-economische Studiën van de K.B., Brussel, blz. 13.

Het matige exportpalmares van de KMO's heeft verder te maken met het gebrek aan interesse voor de buitenlandse markten. Een aantal KMO's staan weigerachtig tegenover exporteren vermits hierdoor de onderneming door haar groei en exportdynamiek aan de controle van de bedrijfsleider dreigt te ontsnappen. Uit een in 1988 gepubliceerde studie blijkt dat 55 % van de Belgische KMO's tevreden zijn met de bestaande situatie en hun activiteit niet willen uitbreiden. 29 % van hen wensen het bedrijf persoonlijk verder te blijven leiden (1). Daarom is het profiel van de exporterende KMO veelal dat van een grotere onderneming, niet zelden een NV, en niet van een kleine onderneming. Overigens is uit enquêtering gebleken dat deze grotere KMO's pas in de jaren zeventig zijn beginnen te exporteren, en dat hun uitvoer vooral de laatste jaren is gestegen vanuit het besef dat de Belgische markt te beperkt is.

Bovendien is de praktijk van de export onderhevig aan onzekerheden en risico's, die vele KMO's afschrikken, te meer daar zij een onvoldoende vertrouwensrelatie hebben met de instellingen die hen hiertegen verzekeren.

Uit de VEV-enquête van 1984 is gebleken dat slechts 3 % van de responderende KMO's zich systematisch indekken tegen wisselrisico's en 47 % dat nooit doen, tegenover respectievelijk 10 % en 13 % bij de grote ondernemingen. 37 % van de KMO's nemen nooit een dekking tegen commerciële risico's, tegenover 27 % bij de grote ondernemingen. Vandaar dat de exporterende KMO's zich eerder richten op de nabije markten in Europa en niet op de wereldmarkt als dusdanig.

Onderzoek van de Kredietbank toonde voor 1986 aan dat van de exporterende KMO's 46 % Frankrijk als voornaamste exportland opgaven, tegen 39 % Nederland, 33 % West-Duitsland en 11 % het Verenigd-Koninkrijk. Voor nog geen 4 % van de respondenten was een van de overige EG-landen de exportbestemming en voor 9 % was de bestemming een land van buiten de Europese Gemeenschap. Bovenvermelde enquête van Degadt en Dupont gaf aan dat 29 van de 30 responderende export-KMO's naar de buurlanden exporteerden, 12 naar de rest van West-Europa, 10 naar de Verenigde Staten, 5 naar Azië en slechts 2 naar Oost-Europa.

Het matige exportpalmares van de KMO's heeft ook te maken met een gebrekkig strategisch management, al bestaan er vanzelfsprekend uitzonderingen op deze algemene regel. Er wordt te weinig gepland op middellange termijn, terwijl elke succesvolle exporteur weet dat marktprospectie en -penetratie van buitenlandse markten een lange termijn visie impliceert, gekoppeld aan een dito strategische planning. Exportoperaties moeten minstens voorbereid worden en punctueel uitgevoerd. Planning is bijgevolg een *conditio sine qua non*. Uit de VEV-enquête van 1984 bleek dat 79 % van de responderende Vlaamse KMO's geen export-

promotiebudget hadden, tegenover 52 % bij de grote ondernemingen. Het gebrekkig strategisch management is enerzijds een gevolg van een gebrek aan bedrijfseconomische opleiding, anderzijds van werkoverlast bij de KMO'er. Hierbij dient vermeld dat de werkoverlast niet zelden te wijten is aan een onaangepaste organisatiestructuur en een gebrek aan delegatie van bevoegdheden.

De geringe belangstelling van de KMO's voor de export gaat hand in hand met een gebrek aan informatie. Hoewel, zoals gezegd, de meeste KMO's een grondige kennis hebben van hun product, loopt de commercialisering dikwijls mank. Hierboven werd reeds gewezen op het product als belangrijkste exportmotief voor de KMO, hetgeen in tegenstelling staat tot de grote bedrijven, waar de concurrentiedruk en het grijpen van nieuwe kansen de voornaamste exportmotieven zijn. Marktinformatie en -prospectie, maar ook informatie over overheidssteunmaatregelen, worden daarom door de grote ondernemingen veel hoger gewaardeerd dan door de KMO's. Hierbij dient tevens bevestigd te worden dat de ondoorzichtigheid en de ingewikkeldheid van de informatie, dikwijls verspreid over talloze instanties, geleid hebben tot een ware informatiekloof voor de KMO's. Hiervoor is ook de overheid ten dele verantwoordelijk.

Uit de VEV-enquête van 1984 blijkt dat 90 % van de responderende KMO's de BDBH kennen en dat 79 % ook van de BDBH-diensten gebruik maken; bij de grote ondernemingen zijn deze percentages maar weinig verschillend, namelijk 90 %, respectievelijk 77 %. 41 % van de KMO's weten af van het bestaan van het Fonds voor Buitenlandse Handel, maar amper 22 % maken er gebruik van, tegenover 58 %, respectievelijk 38 % bij de grote ondernemingen. De Nationale Delcredere-dienst is gekend bij 58 % van de responderende KMO's, maar slechts 19 % heeft er contact mee, tegenover 87 %, respectievelijk 55 % bij de grote bedrijven.

De boven geciteerde UFSAL-studie duidt aan dat 55 % van de KMO's het koninklijk besluit 123 (zie Bijlage 1) niet kent, en dat nog eens ruim 24 % geen aanvraag heeft ingediend hoewel zij op de hoogte zijn van het koninklijk besluit 123. Nog erger is het gesteld met Copromex, Creditexport en het Fonds voor Buitenlandse Handel die onbekend zijn bij 90 %, respectievelijk 80 % en 76 % van de KMO's. Men kan zich afvragen hoe wil men dat de KMO's massaal zouden exporteren als volgens deze enquête, 46 % van hen nog nooit heeft gehoord van de Nationale Delcredere-dienst, en slechts 9 % aangeeft er al mee samengewerkt te hebben. Hoewel onbekend bij 23 % van de KMO's, geven echter ruim 37 % aan met de BDBH samengewerkt te hebben.

4. SAMENVATTING EN KERNCONCLUSIES

Bij de uitwerking van het exportpromotiebeleid dient rekening gehouden met het numerieke belang van de KMO's. Ongeveer 98,5 % van de Belgische ondernemingen hebben minder dan 100

(1) Donckels, R., Degadt, J. en Dupont, B., KMO's in België, 1988, Leuven, blz. 233.

werknemers in dienst. Het Europees criterium van minder dan 500 werknemers kan bijgevolg niet op de Belgische of Vlaamse KMO's worden toegepast. Bovendien is dit criterium ongeschikt om die groep van exporterende ondernemingen of potentieel exporterende ondernemingen te bepalen die onvoldoende kennis, informatie of belangstelling hebben om een exportmanagement- en exportmarketingbeleid te ontwikkelen.

De overheidsmaatregelen in het kader van de expansiewetgeving ten gunste van de KMO's zijn gebaseerd op de wet tot economische heroriëntering van 4 augustus 1978, waarbij het tewerkstellingscriterium wordt gediversifieerd in functie van de economische activiteit en de eigendomsstructuur van de onderneming in kwestie. Wat het exportbeleid naar KMO's toe betreft, lijkt het aangewezen om de tewerkstellingsgrens op 100 werknemers te brengen, maar dient, gelet op de beperkte kredieten die ingevolge de financieringswet aan de Gewesten werden overgedragen in het kader van de financiering van het exportbeleid, de meer restrictieve criteria zoals vermeld in de richtlijnen expansiewetgeving-KMO aangehouden te worden. Tevens dient gesteld dat binnen deze groep op een selectieve wijze moet opgetreden worden.

De KMO's blijken over belangrijke troeven te beschikken maar uit de analyse blijkt dat een aantal, veelal structurele problemen een krachtige ontwikkeling van de KMO-exporten in de weg staat. Hierbij kan verwezen worden naar de inherente schaalnadelen, het al te zeer afgestemd zijn op enge markten, het gebrek aan interesse voor de buitenlandse markten, het gebrekkig strategisch management, de manifeste informatiekloof en de inherente onzekerheden en risico's verbonden aan de export, die voor de KMO's een supplementaire drempel betekenen om aan export te gaan doen.

Van overheidszijde kan op verscheidene manieren ingespeeld worden op de exportproblemen van de KMO's.

Een geregelde doorlichting van de Vlaamse KMO's en hun exportperspectieven, waarvoor verwezen wordt naar Hoofdstuk I, is in elk geval noodzakelijk.

Belangrijk is in de eerste plaats dat gezocht wordt naar formules waarbij de nadelen die de KMO's ondervinden, overwonnen worden zonder dat de voordelen worden opgeofferd. Samenwerkingsverbanden tussen KMO's en gerichte informatie- en opleidingsinitiatieven bieden hier wellicht perspectieven.

Wat de informatie-initiatieven van overheidswege betreft, moet men zich ervan bewust zijn dat overheidspublicaties merkkelijk minder gebruikt worden door KMO's dan de publicaties van beroepsverenigingen, banken, en dergelijke. Daarom zal de overheid een bijzondere inspanning moeten doen om de KMO's beter te informeren over exportmarkten en steunmaatregelen, eventueel gedeeltelijk gebruik makend van de vakbladen en de publicaties van de professionele organisaties. Ook zal er een belangrijke inspanning moeten geleverd worden opdat deze informatie ook on-line zou kunnen geraadpleegd worden. De KMO-databank die wordt ontwikkeld door het KMO-Studiecentrum van de UFSAL in opdracht van het Vlaamse Ge-

west kan hier een belangrijke bijdrage leveren. Mits ten gepaste tijde een gerichte promotiecampagne start langs alle beschikbare kanalen, kan deze databank uitgroeien tot een efficiënt informatiesysteem.

Bovendien kan hier gewezen worden op de perspectieven van de elektronische informatieverbreiding en -raadpleging van de diverse andere nationale en internationale databanken waarop in Hoofdstuk IV verder wordt ingegaan.

De in dit hoofdstuk uitgevoerde analyse maakt duidelijk dat gerichte begeleiding en ondersteuning van de KMO's bij hun exportinspanningen opportuun en noodzakelijk is. Tegelijkertijd kan gesteld worden dat de grote ondernemingen die kunnen beschouwd worden als de hoofd-exporteurs, niet mogen verwaarloosd worden. Zoals verder zal aangegeven worden, dienen een aantal concrete beleidsmaatregelen op het vlak van de export zich ook te richten op de grote ondernemingen in Vlaanderen. Vanwege het open karakter van de Vlaamse economie, kan het Vlaamse exportbeleid immers niet beperkt worden tot KMO-exporten. Bij de bepaling van het toepassingsveld van de financiële steunmaatregelen dient, mede gelet op de geringe financiële middelen die door de bijzondere wet van 16 januari 1989 betreffende de financiering van de Gemeenschappen en de Gewesten zijn overgedragen, er evenwel voor gezorgd te worden dat de tegemoetkomingen in belangrijke mate geconcentreerd worden op de kleine en middelgrote ondernemingen. In dit verband kan gesteld worden dat de omvang van de steun voldoende groot moet zijn vermits rekening dient gehouden met de directe en indirecte kost voor de overheid bij het opstarten of in stand houden van een steunregeling.

Op basis van een kritische evaluatie van de tot dusver ingezette instrumenten, zal in Hoofdstuk IV een concreet actieprogramma voorgesteld worden.

HOOFDSTUK III

DE STAATSHERVORMING VAN 1988

Door de bijzondere wet van 8 augustus 1988 tot wijziging van de bijzondere wet van 8 augustus 1980 tot hervorming der instellingen, werd het exportbeleid geregionaliseerd. De nationale overheid behoudt evenwel een bevoegdheid inzake coördinatie, bevordering en samenwerking.

Artikel 6, paragraaf 1, VI, 3° van de bijzondere wet van 1980, zoals gewijzigd door de bijzondere wet van 8 augustus 1988, voorziet de overdracht aan de Gewesten van „het afzet- en uitvoerbeleid, onverminderd een nationaal beleid van coördinatie, bevordering en samenwerking terzake, door middel van daartoe geschikte instellingen en instrumenten.”

In de betrokken parlementaire documenten worden de volgende toelichtingen verstrekt :

— Memorie van Toelichting :

„Deze paragraaf kent aan de Gewesten het afzet-

en uitvoerbeleid toe, zowel wat de budgettaire als de juridische aspecten betreft. Evenwel kent artikel 6, paragraaf 1, VI, 3° (nieuw), aan de nationale overheid een bevoegdheid toe inzake coördinatie, samenwerking en promotie.

De Staat en de Gewesten oefenen hun bevoegdheden inzake buitenlandse handel op autonome wijze uit, zonder dat de actie van de Gewesten de initiatieven van de nationale overheid mag belemmeren en omgekeerd. Een gedragscode zal de modaliteiten inzake coördinatie en samenwerking van hun respectieve acties vastleggen.

De nationale bevoegdheid zal uitgeoefend worden door middel van een aantal instrumenten zoals bij voorbeeld de BDBH, Copromex, de NDD en het Fonds voor Buitenlandse Handel.

Deze instellingen zullen in voorkomend geval worden geherstructureerd. In elk geval zullen de Gewesten op een betekenisvolle wijze betrokken worden bij het beheer van deze instellingen volgens modaliteiten te bepalen in de tweede fase van de staatshervorming." ;

— Verslag Kamer :

„De organisatie van de buitenlandse handel wordt een „parallele bevoegdheid" van de Staat en de Gewesten die deze beide op voet van gelijkheid zullen moeten uitoefenen, wat maximale kansen op samenwerking biedt.

De Gewesten zullen deelnemen aan het beheer van de desbetreffende instellingen, binnen de Belgische Dienst voor de Buitenlandse Handel (BDBH) zal een herstructurering naar de Gewesten worden doorgevoerd." ;

— Verslag Senaat :

„Inzake afzet- en uitvoerbeleid heeft men in drie fasen gewerkt. Afzet- en uitvoerbeleid gaat naar de Gewesten. De nationale overheid behoudt de opdracht te coördineren, te bevorderen en samen te werken. Tegelijkertijd wordt dit initiatiefrecht van de nationale overheid beperkt via haar geëigende instellingen. Daarbij zal de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel geherstructureerd worden. In de tweede fase van de staatshervorming zullen de vertegenwoordiging van de Gewesten bij de internationale organismen alsook de internationale relaties geregeld worden."

De staatshervorming van 1988 betekende bijgevolg concreet dat het exportbeleid, zoals het wetenschapsbeleid overigens, een parallelle bevoegdheid is geworden van de nationale overheid en de Gewesten. De nood aan coördinatie, die hiervoor reeds beklemtoond werd, doet zich daarom nog sterker gevoelen.

Anderzijds kan men zich afvragen of de bijzondere wet van 16 januari 1989 betreffende de financiering van de Gemeenschappen en de Gewesten de nodige financiële middelen heeft overgedragen opdat de Gewesten de uitoefening van deze bevoegdheid in de praktijk ten volle zullen kunnen realiseren. Deze problematiek komt hierna aan bod.

2. DE OVERDRACHT VAN KREDIETEN

De financieringswet van 16 januari 1989 houdt rekening met de overheveling van de volgende financiële middelen, zoals opgenomen in de basisbedragen van deze wet (in miljoenen BF) :

	Vlaanderen	Wallonië	Brussel
Fonds voor Buitenlandse Handel (leningen bedrijven)	57,0	27,6	25,9
Handelsattachés	25,2	14,7	2,1
BDBH			
— personeel	109,0	64,0	9,0
— actiemiddelen (beurzen)	36,0	21,0	3,0
— nieuwe initiatieven	30,0	17,5	2,5
Totaal	257,2	144,8	42,5

Bij de berekening werd uitgegaan van de overheveling van de volgende taken :

— de gesubsidieerde beurzen : dit zijn de internationale jaar- en vakbeurzen waarop geen collectieve stand door de BDBH wordt georganiseerd, maar waaraan individuele bedrijven kunnen deelnemen met een subsidie van de BDBH die in principe 50 % van de huurprijs van de tentoonstellingsoppervlakte bedraagt.

Jaarlijks wordt door de bevoegde minister het programma van gesubsidieerde beurzen opgesteld. Vlaanderen ontvangt 60 % van het overgehevelde budget (36 miljoen BF) ; de overeenkomstige percentages voor het Waalse en het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest zijn 35 % en 5 %. Blijkbaar werd hier uitgegaan van de exportandelen van de verschillende Gewesten, hoewel volgens de, zij het weinig recente en inaccurate gegevens, zoals vermeld in Hoofdstuk I, het exportaandeel van Vlaanderen kan geraamd worden op 72,7 %, tegenover 22,4 % en 4,9 % voor Wallonië, respectievelijk Brussel.

Bovendien werd een bedrag voorzien van 50 miljoen BF, bestemd voor „nieuwe initiatieven". Dit bedrag werd over de Gewesten omgeslagen volgens dezelfde verdeelsleutel (30 miljoen BF voor Vlaanderen) ;

— de renteloze leningen aan bedrijven door het Fonds voor Buitenlandse Handel in het kader van marktverkenning, marktverovering, marktbesteding, marktstudies en bijzondere technieken. Deze leningen zijn terugbetaalbaar in functie van het geboekte omzetcijfer in de geprospecteerde landen.

Vlaanderen krijgt 51,8 % van het overgehevelde krediet (57 miljoen BF), Wallonië 24,7 % en Brussel 23,5 %. Hier werd uitgegaan van de oorsprong van de ingediende dossiers al lijkt het toegekende percentage voor het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest overtrokken te zijn.

Wat het over te hevelen personeel van de BDBH

betreft, werd in de financieringswet een bedrag ingeschreven dat moet toelaten om 145 personeelsleden over te dragen aan de Gewesten, waarvan 60 % voor Vlaanderen, 35 % voor Wallonië en 5 % voor Brussel.

Rekening houdend met de niet ingenomen betrekkingen, kon de BDBH op 31 december 1988 beschikken over 373 personeelsleden, waarvan 333 functies opgenomen zijn in het organiek kader van de Dienst. Bij de berekening werd uitgegaan van de „regionalisering” van ongeveer 40 % van het personeelsbestand. Hierbij dient opgemerkt dat de BDBH een beroep doet op externe medewerkers, werklozen aangeworven in het kader van het koninklijk besluit 123 en RVA-stagiairs.

In de financieringswet werd tevens een bedrag ingeschreven voor de overheveling van 22 handelsattachés naar de Gewesten, op een totaal van 136 per einde 1988 (waarvan 120 de Belgische nationaliteit hadden). Ook hier werd de hiervoor vermelde interregionale verdeelsleutel toegepast.

Globaal genomen wordt in het kader van het exportbeleid aan de Gewesten een bedrag van 444,5 miljoen BF ter beschikking gesteld waarvan 57,9 % voor Vlaanderen, 32,6 % voor Wallonië en 9,6 % voor Brussel. Abstraktie gemaakt van de personeelskosten, gaat het voor Vlaanderen om een bedrag van 123 miljoen BF.

3. DE DRAAGWIJDTE VAN DE STAATSHERVORMING

Afgezien van de bescheiden stap die gezet is op het vlak van de overheveling van handelsattachés (22 op een totaal van 136 einde 1988), dient ter beoordeling van de staatshervorming van 1988 een onderscheid gemaakt te worden tussen het Fonds voor Buitenlandse Handel en de BDBH.

3.1. Fonds voor Buitenlandse Handel

In Bijlage 1 wordt erop gewezen dat het Fonds voor Buitenlandse Handel zowel subsidies verstrekt aan instellingen op basis van een concreet exportprogramma, als renteloze leningen toekent aan bedrijven voor hun prospectieinspanningen. Laatstgenoemde taak werd overgeheveld naar de Gewesten.

Het besparingsbeleid (de criteria werden gevoelig verstrakt) heeft tot gevolg gehad dat sinds 1986 het aantal ingediende aanvragen van de bedrijven aanzienlijk is afgenomen. In 1985 werden nog 784 dossiers ingediend bij het Fonds en sindsdien gaat dit aantal in dalende lijn, met name 663 in 1986, 546 in 1987 en 512 in 1988.

De totale verbintenissen van het Fonds zijn op vier jaar tijd meer dan gehalveerd : in 1988 bedroeg het aantal leningen nog 41 % van het niveau van 1984 en het bedrag van de toegestane leningen nog 53 %. Het plafond van de verbintenissen bedroeg in 1988 380 miljoen BF. In de loop van 1988 werden voor 225,8 miljoen BF verbintenissen aangegaan. Deze verbintenissen sloegen voor 61 % op

leningen (138 miljoen BF) en voor 39 % op toelagen (87,1 miljoen BF).

Wat de financiering van het Fonds voor Buitenlandse Handel betreft, dienen, afgezien van de thesaurie van het Fonds (per 31 december 1987 : 70,9 miljoen BF), de ontvangen terugbetalingen (69,5 miljoen BF in 1988) en de overheidsdotatie (172,8 miljoen BF) vermeld te worden.

Van de totale overheidsdotatie van 172,8 miljoen BF werd een bedrag van 110,5 miljoen BF geregionaliseerd, bestemd voor de financiering van de leningen aan bedrijven. Dit stemt overeen met een percentage van 63,9 %. Aldus kan gesteld worden dat de Gewesten een belangrijk deel van de taken van het Fonds toebedeeld krijgen. De nationale Minister van Buitenlandse Handel is trouwens van plan om de subsidies aan nationale instellingen rechtstreeks in te schrijven op de begroting en het (nationale) Fonds voor Buitenlandse Handel af te schaffen.

3.2. BDBH

Volgens de begroting 1989 kunnen de totale uitgaven van de BDBH geraamd worden op 985 miljoen BF. De personeelskosten vertegenwoordigen hierin ongeveer 47 % terwijl de zogenaamde „bijzondere uitgaven” goed zijn voor 31 %. Deze bijzondere uitgaven hebben vooral betrekking op publicaties, informatieverbreiding, uitnodigingen, trefdagen, jaarbeurzen en tentoonstellingen in het buitenland. De uitgaven voor jaarbeurzen en tentoonstellingen in het buitenland zelf bedragen 21 % van het totaal.

Wat de financiering van de BDBH betreft, worden bijna 80 % van de uitgaven gedekt door een toelage van de overheid, met name 774 miljoen BF.

De opbrengsten verbonden met de uitoefening van de statutaire opdrachten, zijn goed voor 16 % van de totale uitgaven. Het betreft hier in hoofdzaak recuperaties en ontvangsten van ondernemingen en instellingen in het kader van de deelname aan jaarbeurzen en tentoonstellingen, alsook opbrengsten uit de verkoop van informatie, abonnementen en reclame.

De gevolgen van de staatshervorming blijken hier uit de toewijzing aan de Gewesten van een bedrag van 242 miljoen BF, bestemd voor de financiering van het over te hevelen personeel en de deelname aan jaarbeurzen, op een totale overheidstussenkost van 774 miljoen BF. In de hypothese van een volledige „boedelscheiding” wordt de financiële armslag van de BDBH bijgevolg met ongeveer 31 % verminderd. Het bedrag van 50 miljoen BF, bestemd voor nieuwe initiatieven, werd toegekend „buiten budget”.

4. STAND VAN ZAKEN

4.1. Op het vlak van het exportbeleid, kan 1989 beschouwd worden als een moeilijk overgangsjaar.

Zo liepen de uitbetalingen aan de bedrijven een gevoelige achterstand op omdat om technische re-

denen de aanrekening van de bedragen, op de daartoe op de begroting voorziene kredieten, via het nationale Ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking diende te verlopen en de nationale overheid ingevolge de financieringswet tot de inwerkingtreding van de decreten houdende de begroting 1989 van de Gewesten, instond voor de uitbetaling van de dossiers.

Ondertussen werden door mij concrete maatregelen genomen die moeten toelaten om deze achterstand versneld in te lopen. Zo werd een delegatie tot rechtstreekse uitbetaling gegeven aan de leidend ambtenaar van de Administratie voor Economie en Werkgelegenheid voor de uitbetalingen in het kader van het Fonds voor Buitenlandse Handel.

Tevens werd aan de Directeur-generaal a.i. van de BDBH delegatie tot uitbetaling gegeven voor de dossiers inzake de deelname van bedrijven aan beurzen. Via een trimestriële overschrijving van het beschikbare krediet, wordt de rekening van de BDBH gevoed. De BDBH kan de bedrijven immers sneller uitbetalen dan wanneer de administratie dit zou doen.

4.2. Hierna volgt een overzicht van de concrete stappen die als gevolg van de bevoegdheidsoverdracht tot dusver genomen werden.

Overeenkomstig artikel 204 van de programmawet van 30 december 1988 worden, wat de Raad van Beheer van de Nationale Delcredetendienst (NDD) betreft, zes leden en zes plaatsvervangers benoemd op voordracht van respectievelijk de Vlaamse Executieve, de Waalse Gewestexecutieve en de Executieve van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Elk Gewest draagt twee leden en twee plaatsvervangers voor. Deze leden en deze plaatsvervangers vertegenwoordigen in de Raad van Beheer de Executieve die hen heeft voorgedragen. De nieuwe samenstelling van de Raad van Beheer van de NDD komt erop neer dat naast de voorzitter en de ondervoorzitter, telkens zes leden en zes plaatsvervangers van de nationale overheid, de Gewesten en van middens nauw betrokken bij de bevordering van de buitenlandse handel er zitting hebben. De Vlaamse Executieve heeft op 27 september 1989 haar vertegenwoordigers aangeduid, met name de heer G. Stienlet, adjunct-kabinetschef van de Gemeenschapsminister van Financiën en Begroting en de heer L. Cuyvers, professor verbonden aan het RUCA.

Wat de vertegenwoordiging van de Gewesten in Copromex betreft, werd door de Minister van Buitenlandse Handel het voorstel geformuleerd om dit Comité open te stellen voor twee vertegenwoordigers per Gewest. Aldus zouden, naast een vertegenwoordiger van de NDD en van Creditexport, telkens zes vertegenwoordigers van de nationale overheid en de Gewesten deel uitmaken van dit Comité. De Vlaamse Executieve besliste op 19 juli 1989 dat zij akkoord kon gaan met dit voorstel mits het aantal vertegenwoordigers van het Vlaamse Gewest wordt opgetrokken tot drie en het aantal vertegenwoordigers van het Brussels Hoofdstede-

lijk Gewest wordt verminderd tot één, met inachtneming van de taai-pariteit voor het geheel van de gewone en plaatsvervangende vertegenwoordigers wat het Brussels Hoofdstedelijk Gewest aangaat. Op dit vlak werden door de Minister van Buitenlandse Handel geen verdere officiële initiatieven genomen.

De besprekingen over de samenstelling van de nieuwe Raad van Bestuur van de BDBH zitten geblokkeerd : hier stelt de Minister van Buitenlandse Handel een viervoudige pariteit voor : taal-pariteit, pariteit tussen de nationale en regionale vertegenwoordiging, pariteit privé-publiek en intra-regionale pariteit. Conform aan de beslissing van de Vlaamse Executieve van 19 juli 1989, dient gesteld dat de verdeling tussen de Gewesten van de gewestelijke vertegenwoordigers moet uitgaan van de respectievelijke export aandelen.

Wat de coördinatie van de activiteiten inzake buitenlandse handel betreft, werd door de Minister van Buitenlandse Handel op 29 mei 1989 een ontwerp-afpraak overgemaakt aan de Executieven. Deze ontwerp-afpraak heeft tot doel om de handelspromotionele acties onderling af te stemmen en de samenwerking op het gebied van de informatieverstrekking aan de bedrijven en andere punten van gemeenschappelijk belang, zoals de economische rapportering van de diplomatieke en consulaire posten in het buitenland, de betrokkenheid van de Gewesten bij de werkzaamheden van de Gemengde Commissies en de standplaats van de handelsattachés, te bevorderen.

De Vlaamse Executieve heeft op 29 juli 1989 beslist dat, gelet op de belangrijke coördinerende en implementerende rol die in het voorstel van de Minister van Buitenlandse Handel is weggelegd voor de te herstructureren Raad van Bestuur van de BDBH, de problematiek van de buitenlandse handel globaal dient geregeld te worden in een interministeriële werkgroep, waarin vertegenwoordigers van de betrokken nationale en gewestelijke overheden zitting hebben. Deze bespreking is op dit ogenblik nog aan de gang en heeft betrekking op vier problemen : de coördinatie van de activiteiten, de overheveling van een gedeelte van het personeel van de BDBH, de wijziging aan de wet van 16 juli 1948 tot oprichting van de BDBH met inbegrip van de wijziging van de samenstelling van de Raad van Bestuur van deze instelling, en de betoelaging van de beroepsverenigingen en aanverwante promotioneel gerichte verenigingen door het Fonds voor Buitenlandse Handel die in belangrijke mate aan regionale belangenbehartiging doen. Het gaat hier meer bepaald om de verenigingen voor de promotie van havenbelangen, voor de promotie van regionale exporteursbelangen en de regionaal gestructureerde beroepsfederaties.

5. SAMENVATTING

Samenvattend kunnen we stellen, dat hoewel ingevolge de bijzondere wet van 8 augustus 1988 tot hervorming der instellingen het exportbeleid een „parallele" bevoegdheid van de Staat en de Ge-

westen is geworden, de financieringswet hieraan een onvoldoende budgettaire vertaling heeft gegeven.

Anderzijds mag niet uit het oog verloren worden dat de middelen die door de nationale overheid aan de BDBH en het Fonds voor Buitenlandse Handel ter beschikking gesteld werden, relatief bescheiden waren.

Vermits de bevoegdheidsoverdracht impliceert dat in de loop van 1990 87 personeelsleden van de BDBH en 13 handelsattachés onder het gezag van de Vlaamse Executieve komen, is het noodzakelijk dat enerzijds concrete voorstellen geformuleerd worden aangaande de toekomstige Vlaamse exportstructuur en een visie ontwikkeld wordt over de rol van de BDBH in het Vlaamse exportbeleid en dat anderzijds het overleg met de Minister van Buitenlandse Handel geactiveerd wordt.

Tot op heden wordt de regionalisering van het exportbeleid slechts met mondjesmaat ingevuld. De actiemogelijkheden van de Vlaamse Executieve zijn op dit ogenblik dan ook beperkt.

Wat de vertegenwoordiging van de Gewesten in de nationale instellingen en instanties betreft, dient dringend werk gemaakt van een uitbreiding van de gewestelijke mandaten in de Raad van Bestuur van de BDBH en in Copromex, overeenkomstig de hiervoor beschreven modaliteiten.

HOOFDSTUK IV

HET VLAAMSE EXPORTBELEID

Het Vlaamse exportbeleid gaat uit van de overweging dat exporteren in de eerste plaats een zaak is van de ondernemingen zelf.

Het komt met andere woorden aan de bedrijven toe een exportstrategie te ontwikkelen en inzake de organisatie en de uitbouw van het exportpotentieel de nodige beslissingen te nemen.

Daarnaast heeft de overheid echter een belangrijke rol te vervullen op het vlak van de dienstverlening, de ondersteuning en de promotie en sturing.

Hierbij wordt uitgegaan van de volgende krachtlijnen :

- selectiviteit ;
- coördinatie ;
- planmatige aanpak ;
- decentralisatie ;
- soepelheid ;
- grondige evaluatie.

Om doeltreffend te zijn, is het aangewezen dat de uitwerking, de opvolging en de actualisering van het beleid inzake buitenlandse handel tot stand komt op basis van een ruime consensus en coördinatie, en rekening houdt met de eerder opgedane ervaringen. Op deze wijze worden alle krachten gebundeld, wordt een adequate taakverdeling bewerkstelligd en een versnippering van inspanningen vermeden.

Dit hoeft echter niet te betekenen dat aan het

bestaansrecht van de verschillende instellingen en instanties die actief zijn in het domein van de export, wordt geraakt. Het gaat hier trouwens in belangrijke mate om nationale overheids- en privé-instanties (zie Bijlage 1). Het impliceert echter wel dat coördinatie zowel tussen de nationale overheid en de Gewesten als tussen de Vlaamse instanties onderling, noodzakelijk is.

Tegelijkertijd zal het Vlaamse exportbeleid gedecentraliseerd worden naar de bedrijven toe via de regionale kantoren van de BDBH in de vijf provincies. Deze kantoren zullen ingevolge de staatshervorming immers overgedragen worden aan de Gewesten.

Een specifiek beleid zal gevoerd worden ter ondersteuning en begeleiding van de Vlaamse bedrijven in het algemeen en de KMO's in het bijzonder, op het vlak van de informatieverstrekking, de exportopleiding, de marktverkenning, de prospectie en de bekendmaking van hun producten in het buitenland. Gelet op de ernst van de problemen waarmee een aantal KMO's geconfronteerd worden (zie Hoofdstuk II), zijn voor deze ondernemingen initiatieven noodzakelijk die de ganse exportcyclus omvatten. In dit verband zal voorrang gegeven worden aan ondernemingen die een geprogrammeerde aanpak van hun exportactiviteiten vooropstellen. Tevens moet de grensoverschrijdende en transnationale samenwerking tussen de KMO's aangemoedigd worden.

Zoals reeds vermeld in Hoofdstuk II, zal het Vlaamse exportbeleid zich niet beperken tot KMO's. Het open karakter van de Vlaamse economie brengt trouwens met zich mee dat export een zeer belangrijk gegeven dient te zijn in het economisch en industrieel beleid van de Vlaamse Executieve.

Tot slot zal de Vlaamse Executieve in het kader van de buitenlandse handel een concrete bijdrage leveren tot de economische wederopbouw van Oost-Europa en op deze wijze tot de opbouw van een volledig nieuw Europa.

Vooraleer deze krachtlijnen om te zetten in concrete beleidsvoorstellen, dient gesteld dat het bepalen van prioritaire markten en sectoren van essentieel belang is voor de uitwerking van het Vlaamse exportbeleid. De afbakening van deze markten, sectoren of themata zal immers een wezenlijke invloed hebben op :

1. het Vlaams programma inzake de handelspromotionele acties in het buitenland ;
2. de standplaats van de toekomstige handelsattachés en de eisen die aan hen zullen worden gesteld ;
3. de betoelaging van de individuele deelname van bedrijven aan buitenlandse beurzen ;
4. de betoelaging van marktstudies en prospectie-inspanningen van ondernemingen in het buitenland ;
5. de ondersteuning van collectieve acties.

In paragraaf 6 van dit hoofdstuk wordt een analyse

gemaakt van de markten en sectoren die op basis van de beschikbare gegevens, rekening houdend met een aantal vooraf opgelegde criteria, kunnen getypeerd worden als prioritair of toekomstgericht. Het spreekt vanzelf dat deze markten en sectoren geregeld dienen geëvalueerd te worden.

Bijlage 2 bevat een raming van de budgettaire kostprijs van de geformuleerde voorstellen alsmede van de financieringsbronnen.

Voorafgaandelijk dient benadrukt dat het bedrag van de naar het Vlaamse Gewest overgehevelde middelen, abstractie gemaakt van de personeelskosten, bescheiden kan genoemd worden (123 miljoen BF). Het hierna beschreven overheidsinstrumentarium houdt dan ook rekening met deze strakke budgettaire beperkingen. Anderzijds dient het exportbeleid in een ruimere context geplaatst te worden. Zo zal de Vlaamse Executieve, onder meer door de geplande aanpassing van de expansiewetgeving en de implementatie van een specifiek KMO-beleid, bijdragen tot een versterking van het economische weefsel in Vlaanderen. Aldus zal op indirecte wijze het exportpotentieel van de Vlaamse bedrijven versterkt worden.

1. COÖRDINATIE VAN HET EXPORTBELEID

1.1. Coördinatie met de nationale overheid

Wat de relaties tussen de Staat en de Gewesten betreft, is het aangewezen om als Gewest een aantal prioriteiten te bepalen. Deze taakomschrijving door de Vlaamse Executieve zal een efficiënte aanwending van de middelen ten goede komen, alsmede de coördinatie met de activiteiten van de BDBH vergemakkelijken.

Hierbij dient opgemerkt dat hierdoor geen standpunt ingenomen wordt over de respectievelijke bevoegdheden van de verschillende overheden. In haar advies bij het ontwerp van bijzondere wet van 8 augustus tot hervorming der instellingen, stelde de Raad van State trouwens terecht dat een uitwisseling, een afstand of een teruggave van de bevoegdheden zoals die door of krachtens de Grondwet zijn bepaald en opgedragen, geenszins door een samenwerkingsakkoord, en dus a fortiori door een gedragscode of een afspraak, kunnen gewijzigd worden.

In het licht van deze uitspraak van de Raad van State en volgens de geest van de bijzondere wet van 8 augustus 1988 tot hervorming der instellingen, is het noodzakelijk om met de nationale overheid tot een afspraak te komen. In deze afspraak hoeft niet gepreciseerd welke taken door de Gewesten, respectievelijk de nationale overheid, worden uitgeoefend.

Alleszins moet echter de procedure van overleg worden vastgelegd op basis van een aantal grote krachtlijnen qua taakverdeling. Het ontwerp van afspraak dat door de Minister van Buitenlandse Handel werd overgemaakt, beantwoordt trouwens aan dit principe. Parallel aan deze afspraak zal door de Vlaamse Executieve tot een vrijwillige

prioriteitenaanduiding moeten worden overgegaan.

Grosso modo kan gesteld worden dat de relaties tussen de overheid en de bedrijven in elk geval tot het gewestelijk takenpakket moeten behoren en dat de BDBH verder een belangrijke rol krijgt toegewezen in de relaties naar het buitenland toe, in het bijzonder de handelspromotionele acties, en de informatieverwerving en -verwerking.

De BDBH zou in deze optiek instaan voor het overleg tussen de Staat en de Gewesten, mits de Gewesten, in de Raad van Bestuur, samengesteld uit afgevaardigden van de openbare en van de particuliere sector en in het Directiecomité, paritair vertegenwoordigd zijn en de vertegenwoordiging van de Gewesten mede rekening houdt met de respectieve export aandelen. Wat de promotionele acties in het buitenland betreft, kan concreet gedacht worden aan het opstellen van een gemeenschappelijk actieprogramma door de Gewesten op basis van een budget dat hiervoor door de BDBH en de Gewesten wordt ter beschikking gesteld. Dit betekent dat de Gewesten autonoom en in onderling overleg een aantal acties zouden uitwerken met co-financiering van de BDBH. Hierdoor kan een „pooling” van middelen worden gerealiseerd. De uitvoering van dit actieprogramma kan vervolgens toevertrouwd worden aan de BDBH op voorwaarde dat daarin de aanwezigheid van de Gewesten duidelijk herkenbaar is. Dit actieprogramma kan onder meer contactdagen, collectieve stands op internationale beurzen, salons en tentoonstellingen, contactdagen en workshops, handelsmissies en Belgische weken in het buitenland omvatten. Een dergelijke regeling beantwoordt aan de behoefte om de inspanningen van de diverse instellingen naar het buitenland toe te bundelen, terwijl tevens een belangrijke coördinerende rol toegekend wordt aan de BDBH, zoals voorzien in de bijzondere wet van 8 augustus 1988 tot hervorming der instellingen. Op deze wijze wordt resoluut gekozen voor een „samenwerkingsmodel” en wordt een „separatistische” aanpak tegengegaan. Het opstellen van een dergelijk actieprogramma dient te gebeuren op basis van vooraf bepaalde prioritaire markten en sectoren (zie paragraaf 6).

De BDBH zou tevens instaan voor de coördinatie van de niet-gemeenschappelijke initiatieven in het buitenland. Indien de Vlaamse Executieve eigen initiatieven naar het buitenland zou ontwikkelen, bijvoorbeeld in het kader van de grensoverschrijdende samenwerking of naar andere regio's toe, dient de logistieke steun van de BDBH en van de diplomatieke en consulaire posten in het buitenland verzekerd te zijn, zonder aanrekening van kosten. Indien de BDBH supplementaire initiatieven zou ontwikkelen, dient aan de Gewesten gevraagd om zich hierbij aan te sluiten.

Aan de informatieverstrekking en -verwerking zal, gezien het belang ervan, hierna een aparte paragraaf gewijd worden. Hier kan reeds gesteld worden dat een aantal logistieke functies, zoals de terbeschikkingstelling van informatie over buitenlandse markten, van handelsvoorstellen en van in-

formatie over aanbestedingen en grote projecten, nationaal georganiseerd kunnen blijven maar gedecentraliseerd dienen te worden naar de gebruikers toe.

Tenslotte is het opportuun dat overleg plaats vindt over de standplaats van de nationale en regionale handelsattachés (zie verder), dat de Staat de Gewesten betreft bij de voorbereidende werkzaamheden van de Gemengde Commissies die binnen het kader van de akkoorden voor economische en industriële samenwerking zijn ingesteld en dat de betrokken BLEU-delegaties worden opengesteld voor afgevaardigden van de Executieven. Het is evident dat de Gewesten tevens verder copie moeten krijgen van de economische rapporten van de diplomatieke en consulaire posten in het buitenland.

Als Gemeenschapsminister bevoegd voor export, hecht ik het grootste belang aan de finalisering van de afspraak die met betrekking tot de coördinatie van de activiteiten inzake buitenlandse handel tussen de Staat en de Executieven tot stand dient te komen. Deze afspraak conditioneert inderdaad de efficiënte uitvoering van de bevoegdheid „buitenlandse handel" op regionaal vlak.

1.2. Coördinatie op Vlaams niveau

1.2.1. De Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel

Met betrekking tot de coördinatie op Vlaams niveau, dient vooreerst aandacht besteed aan de toekomstige Vlaamse exportstructuur.

Ingevolge de staatshervorming van 1988 werden in de bijzondere wet betreffende de financiering van de Gemeenschappen en de Gewesten (financieringswet), middelen voorzien voor de overheveling van 87 personeelsleden van de BDBH en van 13 handelsattachés naar het Vlaamse Gewest.

In dit verband dient aangestipt dat het Waalse Gewest reeds geopteerd heeft voor de oprichting van de „Agence Wallonne à l'Exportation" (AWEx) ; een staatsdienst met afzonderlijk beheer, waarin de over te hevelen personeelsleden van de BDBH, alsmede de handelsattachés zullen geïntegreerd worden. Een Oriëntatiecomité, bestaande uit vertegenwoordigers van de sociale gesprekspartners, van de betrokken Administraties en van de Waalse Executieve, zal een belangrijke adviesfunctie krijgen. Het desbetreffende decreet werd op 7 februari 1990 goedgekeurd door de Waalse Gewestraad.

Op het vlak van het Vlaamse Gewest, is het aangewezen om de personeelsleden van de BDBH onder te brengen in een nieuw op te richten „Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel", die desgevallend een pararegionale van het type B kan zijn :

1. een pararegionale type B garandeert een soepele werking, onder meer met betrekking tot de financiële verrichtingen en de recrutering van het personeel. Hoewel kan gesteld worden dat in een administratie, mits aangepaste procedures en delegatieregelingen, het budgettaire en boekhoudkun-

dige beheer sterk zou kunnen verbeterd worden, moeten maximale waarborgen gegeven worden opdat de Vlaamse Dienst kan uitgroeien tot een moderne exportpromotieinstelling met adequate beheersregels en een personeelsbestand waarvan de kwalificaties beantwoorden aan de strenge eisen die aan een dergelijke instelling worden opgelegd.

De VDBH zal immers op een snelle en efficiënte wijze moeten inspelen op de uitdagingen die door de verdere mundialisering van de handel, de eenmaking van de Europese markt en de economische liberalisering in Oost-Europa worden gesteld. Bovendien zijn de handelsbetrekkingen en -perspectieven aan snelle veranderingen onderhevig ;

2. opdat, zoals hiervoor reeds is beklemtoond, het exportbeleid zou kunnen steunen op een ruime consensus, ervaring en coördinatie, is het aangewezen alle betrokken partners bij de beleidsvoorbereiding en -uitvoering te betrekken. De bestuursorganen van de Vlaamse Dienst kunnen daartoe paritair samengesteld zijn uit vertegenwoordigers van de Vlaamse Executieve enerzijds, en van de sociale gesprekspartners anderzijds.

Op deze wijze kan er ook over gewaakt worden dat de werking van de Vlaamse Dienst beantwoordt aan de behoeften van de Vlaamse ondernemingen op het vlak van de buitenlandse handel.

Nochtans is het noodzakelijk dat de Vlaamse Executieve een meer actieve rol kan spelen in de totstandkoming van het exportbeleid van de Vlaamse Dienst dan dit, algemeen genomen, bij een pararegionale van het type B het geval is. Hiervoor kunnen de volgende redenen aangehaald worden :

1. de belangrijkste taken die ingevolge de financieringswet zijn overgeheveld, betreffen de subsidiëring van de individuele deelname van bedrijven aan buitenlandse beurzen en de ondersteuning van de prospectieinspanningen van de ondernemingen. Een gedeelte van het over te hevelen personeel zal moeten instaan voor de administratieve opvolging van deze dossiers die voor beslissing voorgelegd worden aan de bevoegde Gemeenschapsminister. Deze taken dienen verder onder het gezag van de bevoegde Gemeenschapsminister uitgevoerd te worden ;

2. zoals verder zal blijken, wordt ervoor geopteerd om aan de GOM's en de particuliere sector, met het oog op promotionele initiatieven in het buitenland, een gedeelte van het budget van de Vlaamse Dienst ter beschikking te stellen. Binnen de limieten van de door de Vlaamse Executieve vastgestelde richtlijnen kunnen deze instanties deze middelen autonoom aanwenden ;

3. in overleg met de BDBH zal door de Vlaamse Dienst een eigen Vlaams actieprogramma worden opgesteld. Het betreft hier de zogenaamde niet gemeenschappelijke acties. Ingevolge de belangrijke regionale verschillen inzake industriële structuur en buitenlandse handel en de eigen klemtonen van de Gewesten op het vlak van het buitenlands beleid, is het immers aangewezen dat de Gewesten een gedifferentieerd exportpromotiebeleid kunnen voeren, weliswaar op gecoördineerde wijze via de BDBH.

In dit verband zal het Vlaamse Gewest, op basis van vooraf bepaalde prioritaire markten en sectoren, die mede gestoeld zijn op overwegingen van politieke aard, eerder de nadruk moeten leggen op specifieke buitenlandse initiatieven van beperkte omvang die van belang zijn voor het externe economische beleid van de Vlaamse Executieve. De BDBH vervult daarentegen meer een algemene rol in de promotie van de export.

Hierbij wordt gedacht aan het bevorderen van de grensoverschrijdende samenwerking, het ondersteunen van de externe relaties met andere regio's, zowel binnen als buiten de EG en die een zekere vorm van autonomie hebben, en aan de recente ontwikkelingen in Oost-Europa (zie paragraaf 6). Zo kunnen de commerciële en industriële mogelijkheden in Oost-Europa zorgen voor nieuwe kansen op het politieke terrein en kan de Vlaamse Executieve een bijdrage leveren tot de totstandkoming van een daadwerkelijke democratie in deze landen ;

4. een selectief beleid op het vlak van de handels-promotionele acties in het buitenland is des te meer noodzakelijk omdat vermeden moet worden dat de verschillende nationale en regionale instanties parallelle en versnipperde initiatieven ontwikkelen naar het buitenland toe ;

5. het spreekt bovendien vanzelf dat gebeurlijke economische zendingen in nauw overleg met de betrokken Gemeenschapsminister worden uitgewerkt ;

6. essentieel is tenslotte dat de Vlaamse Executieve de door de Vlaamse Dienst ontwikkelde initiatieven grondig kan evalueren in functie van hun economisch nut.

Deze elementen vereisen dat de Vlaamse Executieve specifieke richtlijnen kan geven die in het decreet houdende de oprichting van de Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel dienen opgenomen en ingevuld.

Met betrekking tot de werking van de Vlaamse Dienst, kan, naar analogie met wat voor de BDBH voorgesteld wordt, op Vlaams niveau een bepaald budget gereserveerd worden voor promotionele initiatieven in het buitenland, op basis van concrete richtlijnen van de Vlaamse Executieve, die door de GOM's en de privé-sector (Kamers van Koophandel, beroepsfederaties, havenverenigingen, en dergelijke meer) autonoom en in onderling overleg kunnen ontwikkeld worden.

Het spreekt vanzelf dat de betrokken instanties zorgen voor co-financiering van deze initiatieven en dat een beroep kan gedaan worden op de logistieke steun van de Vlaamse Dienst. Dit voorstel kan ertoe leiden dat de activiteiten van de verschillende Vlaamse instellingen die actief zijn op het vlak van de export, beter gestroomlijnd worden. Tevens wordt hierdoor een oplossing geboden aan het probleem van de betoelaging van de beroepsverenigingen en aanverwante promotioneel gerichte verenigingen die in belangrijke mate aan regionale belangenbehartiging doen. De Minister van Buitenlandse Handel weigert immers vanaf 1990 deze instellingen nog verder te betoelagen.

Wat de organisatiestructuur van de Vlaamse Dienst betreft, zal hierna geopteerd worden voor een gevoelige versterking van de bestaande regionale kantoren die ingevolge de staatshervorming zullen overgedragen worden aan de Gewesten. Op basis van het effectieve personeelsbestand bij de BDBH op 6 november 1989, bedroeg het aantal personeelsleden dat tewerkgesteld was in de 5 regionale kantoren van het Vlaamse Gewest, slechts 19 op een totaal van 176. Hierbij dient opgemerkt dat 5 van de 19 personeelsleden werden aangeworven in het kader van KB 123 en dat het BDBH-kantoor Vlaams-Brabant vanaf 1 juni 1989 bemand was door amper één gewestelijk adviseur. Ingevolge het belang van de relaties tussen de overheid en de bedrijven in het gewestelijk takenpakket, de algemene optie van de Vlaamse Executieve om een gedecentraliseerd beleid te voeren en de nieuwe taken die aan de regionale kantoren zullen toevertrouwd worden, zullen de regionale „antennes" van de VDBH maximaal uitgebouwd worden. De bemanning van de centrale diensten zal daarentegen tot een minimum herleid worden.

Voor alle duidelijkheid naar de exporteurs toe en teneinde een efficiënte en gecoördineerde werking te bevorderen, is het opportuun om de centrale diensten, indien mogelijk, onder te brengen in hetzelfde gebouw als de BDBH.

Tenslotte dient de vraag gesteld of FIOC moet geïntegreerd worden in de VDBH, dan wel in het toekomstige Vlaamse Ministerie van Economie, Werkgelegenheid en Binnenlandse Aangelegenheden.

FIOC heeft als taak het Vlaamse Gewest als investeringsgebied en als business partner kenbaar te maken in het buitenland. Daartoe beschikt FIOC over 3 investeringsprospectoren in strategische prospectieplaatsen, met name in Boston, Singapore en Stockholm, en over een aparte cel in Brussel die als contactadres fungeert en een selectieve promotie- en prospectiefunctie vervult in diverse Europese landen, en die de draaischijf is tussen enerzijds de prospectoren en het thuisfront waar voor onthaal, begeleiding en follow-up dient gezorgd.

Wat de projecten inzake directe buitenlandse investeringen in Vlaanderen betreft, houdt de taak van de FIOC-cel Brussel concreet in dat de vestigingsaanvragen worden beantwoord en de follow-up wordt verzekerd, en dat de begeleiding van buitenlandse bedrijven die Vlaanderen bezoeken, wordt verzorgd. De ervaring heeft hierbij geleerd dat indien FIOC slechts een brievenbusrol zou vervullen, bijvoorbeeld naar de GOM's toe, dit aanleiding zou kunnen geven tot een weinig efficiënte concurrentieslag. Dit bevestigt de noodzaak van een eigen Vlaamse overheidsdienst op het vlak van het acquisitiebeleid.

De volgende elementen pleiten voor een integratie van FIOC in het Vlaams Ministerie van Economie, Werkgelegenheid en Binnenlandse Aangelegenheden :

1. FIOC houdt zich niet bezig met de opvolging

van vragen van Vlaamse bedrijven voor samenwerking met buitenlandse ondernemingen, dan wel met het opsporen en de follow-up van buitenlandse investeringsprojecten ;

2. de buitenlandse investeerder wenst zeer grondig te worden geïnformeerd. Om geloofwaardig te zijn, moet FIOC bijgevolg sterk worden omringd en een beroep kunnen doen op de know-how die aanwezig is bij de Administratie voor Economie en Werkgelegenheid. Het gaat hier immers in de eerste plaats om een functie met een economische inhoud die een grondige kennis vereist van de verschillende overheidstegemoetkomingen, de sociale zekerheid, de fiscaliteit, de infrastructurele voorzieningen, de prijzen van industriegronden, en dergelijke meer. Op nationaal niveau is de Dienst Buitenlandse Investerings trouwens ook ondergebracht in het Ministerie van Economische Zaken ;

3. het is belangrijk dat de FIOC-cel ook een degelijke follow-up verzekert na de beslissing tot vestiging in Vlaanderen, bijvoorbeeld wat de coördinatie en de begeleiding van de aanvragen om expansiesteun betreft ;

4. een hechte samenwerking tussen de FIOC-cel en de bevoegde Gemeenschapsminister is noodzakelijk om meervoudige of parallelle contacten te vermijden en om het delicate probleem van de expansiesteun beter aan te pakken en te evalueren.

Weliswaar bestaat er een raakvlak tussen de opdrachten van FIOC en de toekomstige Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel in de zin dat FIOC projecten inzake joint-ventures en samenwerkings- en toeleveringsovereenkomsten tussen Vlaamse en buitenlandse bedrijven ter beschikking kan hebben. Het zoeken van Vlaamse partners op basis van de gegevens over buitenlandse bedrijven die de Vlaamse investeringsprospectoren in portefeuille hebben, kan daarom toevertrouwd worden aan de Vlaamse Dienst en aan andere Vlaamse instellingen die op dit vlak actief zijn (GOM's, Technologische Innovatiecel Vlaanderen (TIV), en dergelijke meer). Meer in het algemeen kan gesteld worden dat de band tussen FIOC en de GOM's dient versterkt te worden.

1.2.2. De Dienst Commercialisering en Oriëntering

Op dit ogenblik is de Dienst Commercialisering en Oriëntering van de Administratie voor Economie en Werkgelegenheid, die bestaat uit een afdeling Buitenlandse Handel, een afdeling Buitenlandse Investerings en een afdeling Betrekkingen met Internationale Instellingen, Oriëntering en Studies, onderbemand. In deze dienst werken op dit ogenblik immers slechts drie ambtenaren van niveau 1. De dienst is bovendien belast met taken die geen verband houden met internationale economische aspecten, zoals haar adviesfunctie met betrekking tot industrieterreinen.

Ingevolge de staatshervorming van 1988 zullen de activiteiten op het vlak van het externe economische beleid nog aan belang winnen. Men denke hier aan het uitnodigen van buitenlandse gasten, de economische zendingen en de voorbereiding en de opvolging van de nationale coördinatievergade-

ringen van de Permanente Vertegenwoordiging van België bij de EG, het Ministerie van Buitenlandse Zaken en het Ministerie van Economische Zaken, onder meer in het kader van het Europees beleid, de Europese structuurfondsen, de Europese Raden, de OESO en de Benelux. Tevens wordt deelgenomen aan de vergaderingen van de Gemengde Commissies.

Zoals hierna zal blijken, zal de Administratie ook een belangrijke rol dienen te spelen in de administratieve opvolging van de dossiers inzake de Vlaamse economische vertegenwoordiging in het buitenland.

Concluderend kan gesteld worden dat de toekomstige Dienst Commercialisering en Oriëntering dient uitgebouwd te worden tot een volwaardige dienst die haar bestaande en toekomstige taken naar behoren kan vervullen.

1.3. De problematiek van de handelsattachés

De handelsattachés, verbonden aan de Belgische diplomatieke missies en consulaire posten in het buitenland, verrichten op vraag van individuele bedrijven bij de BDBH prospectiewerk. Het algemene prospectiewerk, waarvan de resultaten gepubliceerd worden in de „Berichten over de Buitenlandse Handel" behoort eveneens tot hun opdracht. Tijdens hun verblijf in België organiseren deze attachés spreekdagen voor de exporteurs.

Wat de regionalisering betreft, stelt zich de vraag of Vlaanderen een eigen net van handelsattachés moet uitbouwen. Wanneer de regionalisering een alomvattende oververtegenwoordiging van Belgische, Vlaamse, Waalse en eventueel Brusselse attachés op bepaalde ambassades of consulaire posten tot gevolg zou hebben of zou resulteren in een loskoppeling van de „geregionaliseerde" attachés van deze posten in het buitenland, dient deze hypothese verworpen.

Nochtans is het aangewezen om in bepaalde beloftevolle markten, rekening houdend met onder meer de specifieke behoeften van de Vlaamse bedrijven en exporteurs, Vlaamse attachés voor prospectiewerk in te schakelen. Dit kan overigens de marktbenadering van de Vlaamse bedrijven sterk verbeteren en dynamischer maken.

Hierbij dient erover gewaakt dat de handelsattachés voldoende kennis hebben over de prioritaire sectoren in hun werkgebied. In economische kringen wordt immers geklaagd over het gebrek aan sector-specialisering van de handelsattachés die zich met de meest diverse produkten en sectoren moeten bezig houden. Dit brengt met zich mee dat mogelijkheden inzake schaalvoordelen en opgedane produktkennis soms onbenut blijven. Het is evident dat ter plaatse gestationeerde handelsattachés onontbeerlijk zijn gezien hun kennis van de plaatselijke markt, de gebruiken, de contactpersonen en dergelijke meer. Door hun gebrek aan specialisatie zijn deze attachés evenwel niet altijd in staat om de commerciële of technologische kracht van de lokale en internationale concurrentie op een bepaalde markt grondig in te schatten.

Gelet op de bescheiden financiële middelen die ingevolge de financieringswet zijn overgeheveld (25,2 miljoen frank), is het niet opportuun om „reizende" sector-gespecialiseerde Vlaamse attachés in te zetten, die weliswaar een belangrijke complementaire rol zouden kunnen spelen indien de aanwezigheid in het buitenland geografisch reeds voldoende gespreid is. Door te voorzien in een permanente aanwezigheid op enkele prioritaire buitenlandse markten, die regelmatig dienen geëvalueerd te worden, en door aan de Vlaamse attachés de nodige vereisten inzake kennis van prioritaire sectoren op te leggen, kunnen beide bekommernissen verzoend worden (zie paragraaf 6). In elk geval verdient het aanbeveling over de standplaats van deze attachés overleg te plegen met de nationale overheid en de andere Gewesten en de regionale handelsattachés in algemene regel te stationeren bij de diplomatieke en consulaire posten van België in het buitenland. Hiertoe zal met de Minister van Buitenlandse Zaken een protocol moeten afgesloten worden, zoals op dit ogenblik reeds bestaat voor de vertegenwoordigers van de Vlaamse Gemeenschap in het buitenland.

Het is essentieel dat de ondernemingen, weliswaar via de Vlaamse dienst, rechtstreeks beroep kunnen doen op de handelsattachés in het buitenland. Men dient er immers rekening mee te houden dat, zelfs wanneer de handelsattaché in staat is onmiddellijk het gevraagde marktonderzoek aan te vangen, meestal een viertal weken verlopen tussen het ogenblik van de aanvraag van de onderneming en de aflevering van de resultaten. Dit is een gevolg van het aantal schakels die moeten doorlopen worden : BDBH, Ambassade of Consul, handelsattaché of omgekeerd. De staatshervorming mag geenszins tot gevolg hebben dat het aantal tussenstappen nog toeneemt.

Wat de keuze van de Vlaamse handelsattachés betreft, kan, mede gelet op wat voorafgaat, zowel beroep gedaan worden op het bestaande net van handelsattachés, vanzelfsprekend op basis van vrijwilligheid, als op nieuw aan te werven personeelsleden.

Met betrekking tot de opvang en het regime van de Vlaamse handelsattachés, wordt ervoor geopteerd om de bestaande nationale regeling over te nemen met dien verstande dat zij, gelet op de hen toebedeelde taken, functioneel onder het gezag van de Gemeenschapsminister bevoegd voor buitenlandse handel dienen te staan. Dit betekent concreet dat de handelsattachés onder contract van de Vlaamse Executieve komen en ter beschikking gesteld worden van de Vlaamse Dienst. Vermits de motivatie en de dynamische werking van de buitenlandse agenten van doorslaggevend belang zijn, is het niet aangewezen om hen een vlakke loopbaan aan te bieden. Hier kan de bestaande nationale regeling aangehouden worden die erop neerkomt dat een indeling in drie categorieën voorzien wordt en een gebeurlijke overgang van personeelsleden naar een andere categorie beslist wordt door de bevoegde Gemeenschapsminister op basis van een omstandig activiteitenverslag en na advies van een Coördinatiecomité waarin vertegenwoordigers van de Administratie, de Vlaamse Dienst

en de betrokken Gemeenschapsministers zitting hebben.

1.4. Informatisering van de handelsinformatie

Het belang van de informatica neemt meer en meer toe. Electronische gegevensuitwisseling en -verzameling is een spectaculair groeiende markt. Nochtans stelt zich duidelijk het probleem van een adequate informatiedoorstroming naar de ondernemingen. Hoewel het om een algemeen probleem gaat dat in de nota „KMO-beleid" ten gronde zal behandeld worden, kunnen hier reeds een aantal concrete voorstellen geformuleerd worden.

Vooreerst beschikt de BDBH onder meer over gespecialiseerde informatie en documentatie inzake buitenlandse markten, handelsvoorstellen, statistieken, administratieve en juridische problemen en informatie, aanbestedingen en grote projecten. Bovendien werd beslist om de informatiebestanden van de BDBH uit te breiden en een „on-line"-toegang te voorzien. Hiervoor werd trouwens op 28 juli 1989 door het MCEC een specifiek krediet van 90 miljoen frank vrijgemaakt. Dit informaticaprogramma is een belangwekkend initiatief, te meer indien dit zou betekenen dat de BDBH ook als „gate-way" zou kunnen functioneren naar externe nationale, internationale en multinationale „on-line"-databanken.

Het hiervoor beschreven informaticaprogramma is zo omvangrijk dat het geen aanbeveling verdient om een overeenkomstig gewestelijk datacentrum uit te bouwen. Het is inderdaad opportuun om in de schoot van de BDBH een centraal datacentrum te vormen waar de Gewesten tevens hun ingewonnen informatie, onder meer wat het exporteursbestand betreft, kunnen laten opslaan en verwerken. De toegang van de Vlaamse Dienst, onder meer op gedecentraliseerde wijze via de regionale kantoren, dient in elk geval gewaarborgd te zijn.

Deze regeling zou vanzelfsprekend niet uitsluiten dat door het Vlaamse Gewest aanvullende initiatieven genomen worden. Men denke hier onder meer aan de oprichting van de Euro Info Centra, waarvan één werd ingebracht in de Administratie voor Economie en Werkgelegenheid en aan specifieke informatieverstrekking aan bedrijven, zoals handelsvoorstellen op basis van afgesproken zoekprofielen.

Gelet op de activiteiten die de GOM's en andere instellingen, zoals de Kamers van Koophandel en de beroepsorganisaties, op dit vlak reeds ontplooid hebben, onder meer in het kader van Sprint, „Europartnariat", het BC-net, de Euroloketten en de toelevering, is een gecoördineerd optreden op Vlaams niveau wenselijk. Daarom is het belangrijk dat de Vlaamse Dienst in dit verband initiatieven ontwikkelt in associatie met derden of zelfs bepaalde taken uitbestedt. Hierdoor kan beroep gedaan worden op de infrastructuur, de ervaring en de expertise die bij andere instellingen reeds aanwezig is en wordt een gecoördineerd optreden in de hand gewerkt. In elk geval zal gestreefd moeten worden naar organisatorische en infrastructurele coördinatie tussen de GOM's en de vijf regionale kantoren van de VDBH.

De samenwerking met de BDBH, die concreet dient geregeld te worden in de hierboven vermelde afspraak, dient verder uitgebreid tot de publicaties van de BDBH (onder meer „Berichten over de Buitenlandse Handel“, „België, Economische en Handelsvoorlichting“). Belangrijk is dat de Vlaamse Executieve kan meewerken aan de publicaties van de BDBH, onder meer via het leveren van artikels, studies en informatie over specifieke Vlaamse economische aangelegenheden. Het spreekt hierbij vanzelf dat ook eigen Vlaamse publicaties niet mogen uitgesloten worden.

Vermits de informatieverstrekking over de buitenlandse handel aan de bedrijven best op gedecentraliseerde wijze verloopt en tevens gekoppeld moet zijn aan een gepersonaliseerde begeleiding van de bedrijven, is hier een belangrijke taak weggelegd voor de regionale kantoren.

2. HET VLAAMSE EXPORTPROMOTIEBELEID NAAR DE KMO'S TOE

Een onderneming zal meestal slechts in haar uitvoerobjectieven slagen, indien zij een planmatige aanpak vooropstelt. Idealer zou een diepgaand vooronderzoek moeten verricht worden dat moet duidelijk maken of, naast de aard van het produkt, de interne organisatie van het bedrijf, onder meer wat de kwalificatie van het personeel en de controlefuncties betreft, en de financiële structuur van de onderneming, wel toelaten om aan export te gaan doen. Verder moet aandacht besteed worden aan de buitenlandse markten hetgeen onder meer de selectie van exportmarkten en van de situatie, tendenzen, normeringen en reglementeringen op de betrokken markten inhoudt. Bovendien zal een opbouw van imago en marketing dienen te gebeuren. Dit vooronderzoek door het bedrijf moet dan resulteren in een concreet exportplan met budgetten voor prospectie, marktonderzoeken, opvolging, aanwezigheid op exportbeurzen en dergelijke meer.

Het spreekt vanzelf dat de Vlaamse Executieve bij haar tegemoetkomingsbeleid een dergelijke planmatige aanpak zal aanmoedigen en haar beleid daarop zal afstemmen. Zinloze avonturen worden aldus vermeden. Dit kan op twee manieren gebeuren, namelijk door de ganse exportcyclus te ondersteunen van de bedrijven via een geïntegreerde aanpak of door inzonderheid steun te verlenen aan bedrijven waar de structuur en het potentieel voor de export aanwezig zijn.

Hierna zullen beide benaderingen concreet uitgewerkt worden. De eerste vorm van intensieve beleidsondersteuning houdt, gelet op de geringe budgettaire middelen, de selectie van een aantal KMO's in.

De tweede vorm van bedrijfsgerichte steunverlening speelt in op de diverse aspecten van het exportgebeuren (getrapte benadering), met name de exportopleiding, de marktstudies, de deelname van beurzen en manifestaties en de actieve marktprospectie. De problematiek van de informatie over de buitenlandse markten werd hiervoor reeds behandeld.

2.1. De geïntegreerde aanpak van het exportgebeuren

Onderzoek wijst uit dat vele KMO's met betrekking tot de export een onverantwoorde geografische extrapolatie maken, in de zin dat zij het buitenland beschouwen als een louter verlengstuk van de binnenlandse markt. Weliswaar zijn zij bewust van de nood aan informatie over de buitenlandse markten en van samenwerkingsverbanden met buitenlandse activiteiten heel wat meer eisen stelt onder meer op het vlak van interne organisatie, vorming, commerciële onderhandelings technieken en financiële engineering. Hierdoor kan in hoofdte van de onderneming een export-gap ontstaan.

Voor de individuele en collectieve begeleiding van deze KMO's zullen in de regionale kantoren van de BDBH exportpromotoren voor KMO's aangesteld worden. Deze exportpromotoren dienen ook betrokken te worden bij de behandeling van de dossiers rond marktstudies, die verder aan bod zullen komen. Een KMO die een marktstudie laat uitvoeren, heeft vaak nood aan exportadvies. De personen die deze dossiers behandelen, dienen dit in voorkomend geval te signaleren aan de exportpromotoren. Het spreekt vanzelf dat deze begeleiding gepersonaliseerd dient te gebeuren, dit wil zeggen aangepast aan de specifieke situatie van de betreffende KMO, en een intensief karakter heeft.

De efficiëntie van een dergelijke gepersonaliseerde dienstverlening naar de KMO's wordt geïllustreerd door de resultaten van het „Project Strategisch Plan Kempen" met betrekking tot de begeleiding van groeiende bedrijven dat in het kader van het nationaal programma van communautair belang voor het arrondissement Turnhout wordt betoelaagd door de EG en de Vlaamse Executieve. Dit project komt erop neer dat een achttal grote ondernemingen gedurende twee jaar 1 of 2 kaderleden deeltijds vrijstellen om vaste groepen van een twaalfstal KMO's te begeleiden (peterschapsidee), zij het niet uitsluitend naar export toe. Het project kan opgedeeld worden in drie concrete fasen : de selectie en recrutering van de KMO's na een informatie- en sensibilisatiecampagne op basis van drie criteria, met name stabiliteit, basiskennis en groeipotentie ; de voorbereiding van de consultants op hun begeleidingstaak via een vormingsprogramma en, tot slot, de opleiding en begeleiding van de KMO's zowel op individuele wijze als via groepsbijeenkomsten en een specifiek opleidingsprogramma.

Indien we ervan uitgaan dat een exportpromotor ongeveer 10 KMO's per jaar efficiënt kan begeleiden en er 5 promotoren per provincie zouden worden aangesteld, betekent dit dat jaarlijks 250 geselecteerde KMO's effectief kunnen begeleid worden. Onderzocht zal moeten worden in welke mate het geregionaliseerd BDBH-personeel hiervoor kan ingeschakeld worden. Wat de selectie van de KMO's betreft, zal de aanduiding gebeuren door de bevoegde Gemeenschapsminister, op voorstel van de Vlaamse Dienst.

Vermits de geïntegreerde benadering op een gedecentraliseerde wijze via de regionale kantoren in

de vijf provincies zal uitgebouwd worden, kunnen exportpromotoren belast worden met het bijstaan van een groep van KMO's die behoren tot kansrijke sectoren die sterk vertegenwoordigd zijn in de betrokken provincie. Op deze wijze worden de voordelen van een sector-specifieke aanpak, waarop hiervoor reeds werd gewezen, gecombineerd met de voordelen waartoe de gezamenlijke opleiding van KMO's uit dezelfde sector kunnen aanleiding geven. Men denke hier bijvoorbeeld aan de uitwisseling van ervaringen, mogelijke samenwerkingsvormen, en dergelijke meer. Zo is het Strategisch Plan Kempen van plan om een specifiek opleidings- en begeleidingsprogramma op te starten voor bedrijven in de transport- en expeditie sector en de agrarische industrie.

Binnen de regionale kantoren kan bovendien een geografische taakverdeling nagestreefd worden. Hierdoor zal de afstand tussen de ondernemingen en de informatie, het advies en de begeleiding minimaal zijn en de bedrijfskennis van de adviseurs geoptimaliseerd worden.

2.2. De exportopleiding

In aansluiting op de hierboven voorgestelde geïntegreerde aanpak, dienen ook een aantal specifieke aspecten van het exportgebeuren ondersteund te worden. Er dient evenwel vermeden overheidsmiddelen te verspillen aan een aantal lukrake acties die niet kaderen in een duidelijke exportstrategie van de ondernemingen.

Aan de opleiding van de huidige en de toekomstige Vlaamse exporteurs moet meer aandacht besteed worden. Deze opleiding moet zowel de meer theoretische als de praktische relaties met het buitenland omvatten. De Vlaamse universiteiten en hogescholen zouden hier een belangrijke rol kunnen spelen onder meer bij de vorming van hun studenten met moderne didactische methoden en bij de uitbouw van geïntegreerde instructiepakketten, een gemeenschappelijke videotheek en een permanente inventaris van de initiatieven inzake exportopleiding en -informatie.

Aangezien de beroepskwalificaties van het personeel dat in de KMO's belast is met exportpromotie, van uitzonderlijk belang zijn voor het efficiënt vervullen van hun taak, moet de vorming inzake marktonderzoekstechnieken, interculturele communicatie, alsook inzake marktspecifieke kennis, zoals distributiesystemen, overheidsmaatregelen op de buitenlandse markten en dergelijke meer, gestimuleerd worden.

In sommige domeinen heeft de overheid zelfs voorafgaandelijke vormingspakketten verplicht gemaakt. Zo moeten in België beroepswegvervoerders over een bekwaamheidsgetuigschrift beschikken dat zij enkel kunnen bekomen na het volgen van cursussen en succesvolle examens ingericht door het Instituut voor Wegtransport. Onlangs werden tevens versnelde cursussen en wettelijke attesten ingesteld voor kandidaatwinkeliers. Het zou natuurlijk onzinnig zijn om van bedrijven te eisen dat een voorafgaande exportopleiding zou gevolgd worden. Wel moet de overheid de vor-

mingsinspanningen van de ondernemingen ondersteunen en sturen.

Concreet wordt voorgesteld dat de Vlaamse Executieve overeenkomsten zou afsluiten met erkende gespecialiseerde exportopleidingsinstellingen, voor zover kan aangetoond worden dat de opleidingen aanvullend zijn op hetgeen in het kader van de middenstandsvorming reeds bestaat. Op deze wijze zal, binnen een bepaald plafond, de deelname van KMO-bedrijfsleiders en kaderleden aan seminars van dergelijke instellingen kunnen gesubsidieerd worden. In Wallonië en Brussel worden de KMO-participanten aan dergelijke opleidingsprogramma's trouwens betoelaagd a rato van 50 procent van de deelnamekosten. Ten illustratieve titel kan vermeld worden dat de meest uitgebreide cursus van het „International Trade Invest Institute" (ITI), waarmee de andere Gewesten een overeenkomst hebben afgesloten, 16 dagen duurt en een kostprijs heeft van 80.000 frank, maaltijden en documentatie inclusief. De tussenkomst van het Waalse Gewest belooft jaarlijks 2 miljoen frank, die van het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest 1 miljoen frank.

Ik heb het voornemen om ook voor Vlaamse KMO's concrete steunmaatregelen uit te werken om de deelnamekosten aan dergelijke opleidingsprogramma's te subsidiëren. De huidige specifieke sectoriële exportvorming in de Centra voor Middenstandsopleiding, waarbij aan individuele begeleiding kan gedaan worden na de opleidingscyclus, dient in elk geval verder uitgebouwd te worden. De samenhang met de initiatieven van de exportpromotoren in de provinciale kantoren moet hierbij verzekerd zijn.

Gezien de specificiteit van de organisatie van exportopleidingen, lijkt hier geen prioritaire taak te zijn weggelegd voor de Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel, al kan de Dienst een ondersteunende rol spelen of optreden als co-organisator voor bepaalde initiatieven. Zo blijkt uit het jaarverslag van de regionale kantoren voor 1989, dat de regionale adviseurs actief hebben deelgenomen als gastspreker of als moderator aan exportseminaries, voordrachten en toespraken.

2.3. Marktstudies

Uit studies blijkt dat het exportpalmares van de KMO's niet alleen bescheiden is, maar dat bovendien het overgrote deel van de KMO-exporten wordt afgezet in de onmiddellijke buurlanden. Tevens zijn zij in beperkte mate geïntegreerd in het internationale bedrijvennetwerk. Dit heeft onder meer tot gevolg dat ze onvoldoende voorbereid zijn om maximaal in te spelen op de mogelijkheden die door de Europese eenheidsmarkt geboden worden.

Marktverkenning betekent voor de KMO's daarbij een dure hinderpaal : de kost van enkele prospectiereizen is reeds niet te veronachtzamen en vaak beschikt de KMO niet over het geschikte personeel om de opportuniteiten in het buitenland af te tasten en te evalueren. Bovendien wijzen recente en-

quêtes uit dat de onbekendheid van buitenlandse markten één van de grote hinderpalen is voor een KMO om te exporteren.

Bij Besluit van de Vlaamse Executieve van 5 oktober 1988, getroffen op basis van de expansiewetgeving, kunnen renteloze voorschotten voor studies betreffende buitenlandse markten toegekend worden aan KMO's. De steun bedraagt maximaal 50 procent voor grondig onderzoek met betrekking tot buitenlandse markten, terugbetaalbaar op basis van de toename van het zakencijfer dat wordt gerealiseerd op de betrokken markt. De analogie met de reglementering van het Fonds voor Buitenlandse Handel is duidelijk. Deze regeling is nooit operationeel geworden onder meer omdat de staats-hervorming van 1988 met zich meebracht dat een deel van de taken van het Fonds voor Buitenlandse Handel geregionaliseerd werden. Bovendien kan opgemerkt worden dat de Administratie voor Economie en Werkgelegenheid, gelet op de zware administratieve opvolging van de dossiers, bezwaar maakte tegen het voorziene systeem van renteloze voorschotten. Tot slot kan vermeld worden dat het Besluit de oprichting voorzag van een „Vlaamse Commissie voor KMO-advies" die advies diende uit te brengen aan de Gemeenschapsminister bevoegd voor KMO-beleid.

KMO's kunnen op dit ogenblik reeds een beroep doen op de BDBH om een marktstudie uit te voeren. Deze marktstudies kunnen beschouwd worden als een eerste kennismaking met de betrokken markt. Het lijkt geen twijfel dat er in hoofdte van de KMO's behoefte is aan meer.

Het betoelagen van door deskundigen uitgevoerde marktstudies voor KMO's, is dan ook een zinvolle maatregel, al dienen het steunverleningsmechanisme eenvoudig te zijn en de nodige controles ingebouwd.

Meer bepaald wordt ervoor geopteerd om de tegemoetkoming inzake marktstudies in te bouwen in de reglementering van het toekomstige Fonds voor Buitenlandse Handel en dezelfde procedure aan te houden. Deze procedure zal hierna toegelicht worden. Hierbij worden de regionale kantoren van de Vlaamse dienst belast met de opstelling van de betrokken dossiers en het bijstaan van de KMO's met advies. Concreet kan dit inhouden dat KMO's geadviseerd worden om contact op te nemen met de exportpromotoren. Het spreekt vanzelf dat de regionale kantoren hierbij tot geen voorafgaandelijke selectie van KMO's of deskundigen mogen overgaan, al dienen zij een gemotiveerd advies te geven over elk dossier.

Wat de controlemechanismen betreft, is het aangewezen om, naast een gedetailleerd aanvraagformulier en de bestaande controle, zoals ingebouwd bij het Fonds voor Buitenlandse Handel, een type-contract uit te werken dat de toekenning van een lening afhankelijk maakt van de voorwaarde dat de overeenkomst tussen de KMO en de consultant onder de vorm van een dergelijk contract zou zijn afgesloten. Op deze wijze wordt de betoelaging geconcentreerd op een aantal essentiële inhoudelij-

ke aspecten waaraan elke marktstudie moet beantwoorden. Steunend op het bestaande type-contract van de GOM-Vlaams-Brabant, dienen, behoudens wanneer de KMO met betrekking tot bepaalde aspecten reeds over de nodige informatie beschikt, de volgende vragen concreet beantwoord te worden :

1. bestaat er een actuele of potentiële vraag op de vermelde markt naar het betrokken product ;
2. welk is de identiteit van de afnemers en de importeurs ;
3. is er op deze markt een aanbod van andere bedrijven dat het produkt van de KMO betreft, benadert of vervangt ;
4. welke zijn de importformaliteiten voor het produkt, qua hygiënische normen, verpakking, douanereglementeringen, en dergelijke meer ;
5. welke is de gebeurlijke courante toewijzingsprocedure en welke zijn de vastgestelde frequenties inzake procedures ;
6. op welke wijze kan de onderneming concreet inspelen op de geboden exportmogelijkheden, rekening houdend met wat voorafgaat.

Bovendien stelt zich het probleem van de exclusiviteit van de resultaten van de marktstudie. In overleg met de KMO die de marktstudie liet uitvoeren, moet nagegaan worden in hoeverre de resultaten kunnen doorverkocht worden aan een ander bedrijf zonder dat een analoge studie opnieuw wordt uitgevoerd en betoelaagd. In bepaalde gevallen kan op deze wijze ook een samenwerking ontstaan tussen meerdere KMO's naar een specifieke buitenlandse markt.

In elk geval kan het verlenen van een tegemoetkoming slechts gebeuren onder strikte voorwaarden : het moet gaan om diepgaande studies die een belangrijke economische en technische waarde hebben en die betrekking hebben op markten met reële afzetmogelijkheden. Bovendien moet de aanvraag uitgaan van bedrijven met de vereiste exportpotentialiteiten en een duidelijke exportstrategie.

2.4. Deelname van individuele bedrijven aan beurzen

De individuele deelname van bedrijven aan internationale jaar- en vakbeurzen, wordt sedert 1989 gesubsidieerd door de Gewesten. Concreet betekent dit dat de Gemeenschapsminister van Economie, Middenstand en Energie jaarlijks een lijst laat opstellen van beurzen die voor betoelaging in aanmerking komen en dat hij het financieel reglement goedkeurt. De lijst van beurzen voor 1990 werd in december 1989 gepubliceerd in het 21ste nummer van de „Berichten over de Buitenlandse Handel".

Het aantal toegekende subsidies aan Vlaamse bedrijven, opgesplitst per grote sectoren, evenals het aantal gunstig besliste dossiers, kende tijdens de periode 1987-1989 het volgende verloop (bedragen in franken) :

	1987	1988	1989
Binnenhuisinrichting, huishoudartikelen, geschenkenartikelen edm.	53.065	1.965.513	2.560.292
Bont/leder	222.389	225.247	631.554
Kleding	3.763.435	7.246.957	5.537.675
Meubelen	9.212.781	11.870.059	8.589.208
Textiel	7.540.664	15.307.633	13.518.308
Uitgeverijen	777.257	458.171	398.850
Voeding	448.993	776.792	856.144
Overige	22.614.801	21.563.423	17.653.337
Totaal budget	44.633.655	59.413.795	49.745.668
Aantal dossiers	678	877	839

Uit deze tabel blijkt duidelijk het belang van de overheidssubsidiëring voor de sectoren textiel, kleding en meubelen. Het merendeel van dossiers hebben betrekking op KMO's.

Alhoewel kan gesteld worden dat de aanwezigheid op beurzen een niet te verwaarlozen bron van informatie en „intelligence" kan zijn, pleiten een aantal argumenten ervoor om de steunverlening restrictiever te maken.

In de eerste plaats wordt de deelname aan beurzen door de grote ondernemingen dikwijls beschouwd als een noodzakelijke aanwezigheidspolitiek en niet zozeer als een marktprospectie- en penetratie-instrument. De vraag kan dan ook gesteld worden of deze aanwezigheidspolitiek van grote bedrijven, die wellicht hoe dan ook aan de betrokken beurzen zouden deelnemen, nog langer door de overheid moet betaald worden, te meer omdat de relatief bescheiden financiële steun, onder meer als gevolg van het besparingsbeleid, moeilijk kan beschouwd worden als een serieuze financiële prikkel voor deze ondernemingen.

Bovendien kan men zich de vraag stellen of de subsidiëring van de deelname aan beurzen in het buitenland een voldoende efficiënt instrument is om de export van KMO's te promoten. Deelname aan beurzen blijkt dikwijls immers zowat de minst actieve vorm van marktprospectie en -penetratie te zijn. Een aantal deelnemers koesteren bovendien de illusie dat hun loutere aanwezigheid zal uitmonden in nieuwe bestellingen en zakencontracten. In de praktijk resulteren deze deelnames dan ook dikwijls in te weinig concrete resultaten, al zou een grondige evaluatie van de door de BDBH ondersteunde activiteiten hierover uitsluitsel dienen te geven.

Afgezien van de resultaten van deze evaluatie door de Vlaamse dienst, zou bij de opstelling van de lijst van gesubsidieerde beurzen voor 1991, een grondige selectiviteit moeten doorgevoerd worden. Met betrekking tot de vaststelling van de prioritaire markten, is het aangewezen dat een strategische optie wordt genomen naar toekomstige gewenste ontwikkelingen in plaats van de te bewerken markten in de eerste plaats te kiezen op basis van de exportstructuur van de Vlaamse economie of de inspanningen te axeren op gemakkelijk te penetreren markten. Niettemin moet met deze elementen rekening worden gehouden (zie paragraaf 6). Hetzelfde geldt voor de vaststelling van de prioritaire sectoren (zie eveneens paragraaf 6).

Wat het financieel reglement betreft, dient voor eerst de overheidstegemoetkoming beperkt te worden tot KMO's.

Bovendien kan de subsidiëring van individuele deelnames van KMO's aan dezelfde beurs hooguit driemaal gebeuren, met name ten belope van 50 procent van de huurkosten van de naakte standoppervlakte. Gelet op de geringe bedragen, is een meer degressieve aanpak hier niet aangewezen. In 1989 bedroeg de totale toegekende subsidie immers nagenoeg 50 miljoen frank voor 839 gunstig besliste dossiers. Dit betekent dat de gemiddelde steun ongeveer 52.000 frank bedraagt.

Anderzijds zijn de vereiste formaliteiten voor de bedrijven uiterst beperkt : de ondernemingen moeten één maand voor de beursdatum een schriftelijke aanvraag indienen met vermelding van het aantal reeds uitgekeerde subsidies, de gereserveerde oppervlakte en de huurprijs per m². Binnen de twee maanden na de afsluitdatum van de beurs, dient aan de BDBH een verslag over de commerciële resultaten en een copie van de factuur voor de standhuur overgemaakt te worden, alsmede het bewijs van betaling van deze factuur. Tenslotte dient naar eer en geweten verklaard te worden dat de tentoongestelde produkten van Belgische oorsprong waren.

2.5. Marktprospectie

Op dit ogenblik verleent het Vlaamse Gewest, via het Fonds voor Buitenlandse Handel, renteloze voorschotten aan bedrijven ten belope van maximaal 50 procent van de prospectiekosten in nieuwe markten buiten de EG. Deze voorschotten zijn terugbetaalbaar op basis van de gerealiseerde omzet met de betrokken landen. Een markt wordt als nieuw beschouwd zolang de omzet geen 6 procent van de totale uitvoer bedraagt.

De ondersteunde initiatieven omvatten inzonderheid prospectiereizen, de deelname aan commerciële zendingen, degustaties, modeshows, trefdagen en demonstraties, de vestiging van verkoopen en distributiekantoren, de deelname aan tentoonstellingen en vakbeurzen die niet voorkomen op het bijzonder jaarlijks actieprogramma van het Vlaamse Gewest, zakenreizen voor het volgen van projecten, studies aan maximaal 25 procent voor zover zij uitzonderlijk zijn in hoofde van de activiteit van de aanvragen en, tot slot, de oprichting of de herstructurering van een exportdienst in het kader van een globaal prospectieprogramma.

De minimum begroting is vastgesteld op 100.000 frank ; de maximum begroting op 8 miljoen frank. De maximale tegemoetkoming bedraagt bijgevolg 4 miljoen frank.

Hierbij kan nog aangestipt worden dat het maximum aantal zendingen per prospectieaanvraag gelijk is aan drie, ongeacht de bestemming of de aard van de prospectie. Er wordt slechts rekening gehouden met 1 afgevaardigde per zending, en geen tegemoetkoming wordt verstrekt voor promotiekosten en prestigemanifestaties. De tegemoetkomingen voor commerciële vestigingen in het buitenland worden beperkt tot maximum 2 jaar waar-

bij het tegemoetkomingspercentage voor het tweede jaar is vastgesteld op 40 procent.

Uit de administratieve gegevens voor 1989 blijkt, dat het toegekende bedrag van de leningen gemiddeld ongeveer 400.000 frank bedraagt, maar dat 10 procent van de dossiers betrekking hebben op 55 procent van de totale tegemoetkomingen. Nagenoeg 40 procent van de ondernemingen moeten het zelfs stellen met een lening van minder dan 100.000 frank. Bovendien blijkt dat de ondernemingen die een personeelsbestand hebben van meer dan 100, 27 procent van het totale budget voor hun rekening nemen (22 procent van het aantal dossiers). Hierbij dient vermeld dat wanneer men geen rekening houdt met de oprichting van buitenlandse kantoren, het gemiddeld bedrag van de toegekende leningen daalt tot 240.000 frank.

De opsplitsing van de toegekende bedragen en het aantal dossiers per prospectiemarkt geeft het volgende resultaat (bedragen in franken) :

	Bedrag	Aantal	Gem. bedrag
E.G. (1)	809.224	3	269.741
Midden-Oosten	3.817.092	26	146.811
Verre Oosten	9.431.218	39	241.826
Afrika	3.836.661	14	274.047
Noord-Amerika	18.637.636	22	847.165
Overig Amerika	7.141.383	7	1.020.198
Oost-Europa	3.264.703	11	296.791
E.F.T.A.	3.678.733	3	1.226.244
Totaal	50.616.650	125	404.933

(1) Het betreft hier de deelname aan internationale beurzen.

Ook hier is het aangewezen om in de steunverlening een grotere selectiviteit in te bouwen door rekening te houden met prioritaire markten (zie paragraaf 6). Vermits de overheidstegemoetkoming hier betrekking heeft op markten buiten de EG, hoewel de in de steuncriteria van het Fonds te integreren marktstudies ook kunnen slaan op EG-landen, dient opgemerkt te worden dat de kwalificatie van de prospectoren van doorslaggevend belang is.

Tevens wordt ook hier voorgesteld om de steunverlening te beperken tot KMO's en het regionale kantoor te laten fungeren als mogelijke doorverwijnsinstantie naar de KMO-exportpromotoren.

Bovendien is het aangewezen om, in algemene regel, geen steun meer te verlenen voor degustaties, modeshows, trefdagen, demonstraties en tentoonstellingen en beurzen die niet voorkomen op de lijst van gesubsidieerde beurzen tenzij zij kaderen in het officieel actieprogramma van de Vlaamse dienst en voor zover de Vlaamse Dienst zelf geen initiatiefnemer is.

Zelfs abstractie gemaakt van de aard van de tegemoetkoming (terugvorderbare lening), dient opgemerkt dat het huidige tegemoetkomingssysteem een zware administratieve procedure met zich meebrengt, zowel in hoofde van de ondernemingen als in hoofde van de diensten van het Fonds voor Buitenlandse Handel (zie verder). In de veronderstelling dat een lening van 100.000 BF wordt toege-

kend die door de onderneming in tien gelijke schijven wordt terugbetaald, bedraagt de actuele subsidie van de overheid bovendien slechts 61.450 BF bij een marktrentevoet van 10 %. Ondertussen moeten de diensten van de BDBH de opvolging van de ganse „stock" aan dossiers verzekeren, de instructie doen voor gebeurlijke aanvragen tot omzetting van de leningen in niet-terugvorderbare tegemoetkomingen, eventueel fiduciaire kantoren inschakelen en dergelijke meer. Tevens is het niet uitgesloten dat bepaalde bedrijven een gedeelte van hun omzet op de betrokken markt over aanverwante ondernemingen laten transiteren.

Gelet op deze overwegingen, zal voorgesteld worden om weliswaar de bestaande procedure met betrekking tot de behandeling van de dossiers aan te houden (zie hierna), doch anderzijds de terugbetaling van de leningen niet langer afhankelijk te stellen van een stijging van de uitvoer naar de geprojecteerde markten. Hierbij kan een moratorium worden toegestaan van drie jaar waarna een terugbetaling in vaste jaarlijkse schijven van 20 % zou volgen. Tevens dient het minimum-bedrag van de ingediende begroting verhoogd te worden. Een dergelijke regeling, die eveneens van toepassing dient te zijn op de marktstudies, biedt vier belangrijke voordelen :

1. de administratieve rompslomp vermindert gevoelig zodat personeelsleden kunnen ingezet worden voor meer prioritaire taken ;

2. aan de onderneming kan een lening worden toegekend die een belangrijker gedeelte van de gedane kosten zou omvatten dan nu het geval is. Dit zou voor de KMO's wellicht een grotere prikkel betekenen ook al leidt dit actuaireel tot hetzelfde budgettaire resultaat. De beperking van de overheidstegemoetkomingen tot KMO's zal, bij een gelijke inzet van middelen, dit effect nog versterken ;

3. anderzijds zal de verplichte terugbetaling wellicht tot gevolg hebben dat in hoofde van de KMO's een meer grondige afweging van kosten en baten zal gebeuren en dat mogelijke misbruiken worden tegengegaan ;

4. op de begroting blijft een rollend fonds bestaan dat bovendien beter zal gevoed worden dan op dit ogenblik het geval is.

Tot slot is het opportuun om een bijkomende selectiviteit in te bouwen door, in verhouding tot de gemaakte kosten, een hoger leningspercentage toe te kennen aan collectieve initiatieven van bedrijven. Hierop wordt in het volgende punt ingegaan.

Wat de procedure betreft, dienen de aanvragen behandeld te worden door het betrokken regionaal kantoor van de Vlaamse Dienst. De dossiers worden vervolgens overgemaakt aan de centrale dienst, belast met de financiële steunregelingen. Deze dienst wint het advies in van de geografische directies, de diplomatieke en consulaire posten in het buitenland, en stelt op basis hiervan een herwerkte kostenraming op. Daarna worden de dossiers voor advies overgemaakt aan een speciale commissie, die de vroegere Commissie van het Fonds vervangt, om uiteindelijk, via de Inspectie

van Financiën overgemaakt te worden aan de Gemeenschapsminister van Economie, Middenstand en Energie. Om de steunverlening effectiever te maken, kunnen voorschotten toegestaan worden. De speciale commissie bestaat uit vertegenwoordigers van de instanties die het bestuur van de Vlaamse dienst uitmaken, volgens dezelfde proportionele verhoudingen.

3. DE ONDERSTEUNING VAN COLLECTIEVE ACTIES VAN BEDRIJVEN

De in dit punt opgenomen voorstellen hebben betrekking op de ondersteuning van exportactiviteiten in het buitenland die economisch niet of moeilijk haalbaar zijn voor de individuele KMO, maar die door een geïntegreerde aanpak bereikbaar worden voor een bepaalde groep van KMO's. Hierbij kunnen grote ondernemingen een voortrekkersrol spelen. Het initiatief wordt ook hier verondersteld uit te gaan van de bedrijven zelf, al dan niet geruggesteund door een bepaalde instantie. Aanvullende initiatieven door de Vlaamse Dienst worden hierna besproken.

In het verleden hebben onder meer de GOM's op dit vlak een aantal belangrijke exportpromotieactiviteiten ontwikkeld. Men denke hier onder meer aan de oprichting van gemeenschappelijke vertegenwoordigingskantoren in het buitenland, de oprichting van een gemeenschappelijk kantoorcentrum en dergelijke meer. Hoewel een aantal van deze collectieve acties niet tot het gewenste resultaat geleid hebben, kan gezegd worden dat zij niet overlappen met het marktprospectiewerk van de handelsattachés en dat zij gestructureerde samenwerkingsverbanden tussen KMO's hebben gestimuleerd en tot stand gebracht.

De ondersteuning van dergelijke gestructureerde samenwerkingsverbanden tussen KMO's, die met het oog op hun gemeenschappelijk belang, een aantal activiteiten in het buitenland in onderlinge samenwerking en op permanente basis willen uitoefenen, kan extra ondersteund worden door de Vlaamse Dienst mits aan de criteria van het Fonds wordt beantwoord.

Wat de organisatie van collectieve stands op beurzen, van trefdagen, contactdagen, missies en dergelijke meer door de GOM's of andere instanties betreft, dient verder de stelregel aangehouden dat voorrang moet gegeven worden aan de gemeenschappelijke initiatieven van de BDBH en het desbetreffende actieprogramma van de Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel. Slechts wanneer beurzen opgenomen zijn op de lijst van gesubsidieerde beurzen, kan ten individuele titel een tegemoetkoming gegeven worden aan de deelnemende bedrijven.

4. AANVULLENDE TAKEN VAN DE VDBH

In aanvulling op het hiervoor besproken instrumentarium ten gunste van de KMO's, is het aange-

wezen dieper in te gaan op de toekomstige taken en opdrachten van de Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel.

1. In overleg met de BDBH zal door deze dienst, zoals eerder gesteld, een eigen Vlaams programma inzake handelspromotionele acties in het buitenland moeten uitgewerkt worden. Gelet op het belang van dit programma voor het externe economische beleid van de Vlaamse Executieve, en gelet op de sterke nood aan selectiviteit op dit vlak, dient dit programma goedgekeurd te worden door de bevoegde Gemeenschapsminister. De opstelling van het actieprogramma door de Vlaamse Dienst zal gebeuren op basis van concrete richtlijnen. Deze regeling zou evenwel niet gelden voor het gedeelte van het programma dat betrekking heeft op beurzen, trefdagen en dergelijke meer en dat vooraf, binnen het vastgelegde budget, autonoom zou vastgesteld worden door de vertegenwoordigers van de GOM's en de privé-sector (Kamers van Koophandel, beroepsfederaties, havenverenigingen, en dergelijke meer).

Teneinde de ondernemingen te stimuleren om aan hogergenoemde acties deel te nemen, kan voorzien worden in een belangrijke tegemoetkoming. Zo worden op dit ogenblik reeds door het Waalse Gewest zogenaamde „Waalse dagen” en „Waalse collectiviteiten van ondernemingen” georganiseerd. Waalse dagen betreffen multisectoriële begeleidingsmissies naar het buitenland waarbij wetenschappelijke en economische seminars worden georganiseerd en interessante producten worden voorgesteld. In het geval van Waalse collectiviteiten wordt door het Waalse Gewest een bepaalde standruimte op een buitenlandse beurs afgehuurd en gratis ter beschikking gesteld van de deelnemende bedrijven. Het Gewest neemt de logistieke organisatie van de operatie voor zijn rekening, evenals de „public relations” tijdens de ganse duur van de beurs, het zoeken van contacten voor de deelnemende bedrijven en dergelijke meer.

Wat de gemeenschappelijke initiatieven met de BDBH betreft op het vlak van de deelname aan buitenlandse beurzen, zal de Vlaamse Dienst, zoals het Waalse Gewest, een Vlaams informatie- en coördinatiebureau organiseren binnen de BDBH-collectiviteit, waarrond de Vlaamse bedrijven gegroepeerd worden. Dit bureau staat in voor de nodige logistieke ondersteuning, zoals de terbeschikkingstelling van audio-visueel materiaal, informatie en documentatie, en fungeert tevens als ontmoetingsruimte. De Vlaamse Dienst kan tussenkomen in een gedeelte van de verzendingskosten van het expositiemateriaal evenals in een gedeelte van de promotiekosten.

Het spreekt vanzelf dat de door de Vlaamse Dienst ontwikkelde initiatieven dienen kenbaar gemaakt te worden aan de ondernemingen. Hier kan gebruik gemaakt worden van het exporteursbestand van de BDBH en van de mogelijkheden die bij andere instellingen bestaan. In dit verband kan bijvoorbeeld gewezen worden op de bedrijfsdatabank van de Vlaamse Kamers voor Handel en Nijverheid die gegevens bevat van meer dan 170.000 Belgische ondernemingen.

2. Bovendien dienen op initiatief van de Vlaamse dienst specifieke sectoriële marktstudies uitgevoerd te worden met inbegrip van de implementatie van de resultaten ervan in de KMO's. Vermits in de nota „KMO-beleid" geopteerd zal worden voor de oprichting van een nieuw dienstverlenend KMO-instituut, dient ook hier de coördinatie verzekerd, hetgeen concreet betekent dat enkel specifieke exportactiviteiten door de Vlaamse Dienst kunnen uitgevoerd worden.

3. Een belangrijk aandachtspunt betreft verder de grensoverschrijdende samenwerking. Hieraan hecht de EG-Commissie het allergrootste belang. Dit vertaalt zich concreet in de co-financiering van grensoverschrijdende actieprogramma's en in de ontwikkeling van eigen communautaire initiatieven. Vlaanderen is op dit ogenblik betrokken bij de volgende grensoverschrijdende samenwerkingsverbanden :

a. Centraal Benelux-Middengebied : provincie Antwerpen, arrondissement Maaseik en de provincie Noord-Brabant in Nederland ;

b. Euregio Maas-Rijn : provincie Limburg, provincie Luik, provincie Zuid-Limburg in Nederland, en de regio Aachen in West-Duitsland ;

c. samenwerking tussen het Nederlandse Zeeuws-Vlaanderen en de provincies Oost- en West-Vlaanderen : door de drie provincies werd hiervoor op 16 november 1989 een intentieverklaring ondertekend ;

d. tenslotte werd op 17 oktober 1989 tussen de provincie West-Vlaanderen en het Frans Département du Nord een intentieverklaring ondertekend inzake Vlaams-Franse samenwerking.

Dergelijke samenwerkingsverbanden hebben als voordeel dat aan de KMO's impulsen gegeven worden om op het vlak van het partnerschap met buitenlandse bedrijven en op het vlak van de uitwisseling van handelsvoorstellen, de nodige ervaring op te doen op nabij gelegen markten. Op deze wijze worden de KMO's tevens beter voorbereid op de eenmaking van de Europese markt. Hoewel het hier gaat om initiatieven die gegroeid zijn vanuit de regio's zelf, kan de Vlaamse Dienst hierbij een ondersteunende rol spelen. In dit verband kan vermeld worden dat GOM-West-Vlaanderen in 1990 ontmoetingsdagen organiseert tussen beide grensgebieden, die inzonderheid gericht zijn op mogelijkheden inzake toelevering.

4. In het verlengde hiervan, zal aandacht dienen besteed te worden aan de EG-programma's die de transnationale samenwerking tussen KMO's tot doel heeft. Hier dienen de KMO's op een gepersonaliseerde wijze begeleid te worden. De coördinatie tussen de Vlaamse Dienst, de EG-cel van de BDBH, de EG-verbindingsagent van de Vlaamse Gemeenschap en de GOM's dient hierbij verzekerd te zijn.

Tot slot moet erop gewezen worden dat Vlaanderen, in tegenstelling tot het Waalse Gewest, niet beschikt over een uitgebouwde exportstructuur. Dit impliceert dat gewacht moet worden op de

overheveling van de personeelsleden van de BDBH om het in deze nota voorgestelde exportbeleid in de praktijk concreet gestalte te kunnen geven. Daarom heb ik officieel aan de Minister van Buitenlandse Handel en de BDBH gevraagd, om op tijdelijke basis een aantal personeelsleden van de BDBH ter beschikking te stellen van het Vlaamse Gewest. Met dit verzoek werd ondertussen principieel ingestemd. Deze personeelsleden zullen belast worden met de administratieve uitwerking van de voorstellen die opgenomen zijn in deze beleidsnota, alsmede met de voorbereidende werkzaamheden met betrekking tot de opstelling van een actieprogramma van de Vlaamse Dienst voor 1991.

5. DE STIMULERING VAN JOINT-VENTURES IN OOST-EUROPA

Hoewel het duidelijk is dat de omvorming van de centraal geleide economieën in Oost-Europa tot stabiele staatshuishoudingen enorme kapitalen vergt, is de kredietwaardigheid van deze landen door de recente omwentelingen en het democratiseringsproces eerder af- dan toegenomen. Tegenover de groeiende nood aan buitenlandse investeringen, staat de eerder afwachtende houding van de privé-sector ingevolge het gebrek aan politieke stabiliteit en concrete rechtsregels in verband met het commercieel en industrieel verkeer.

Parallel aan de initiatieven die in andere landen en op internationaal vlak genomen worden, kan het Vlaamse Gewest een bijdrage leveren tot economische wederopbouw van Oost-Europa door Vlaamse bedrijven te ondersteunen die joint-ventures wensen te vormen met ondernemingen in die landen. Men kan inderdaad stellen dat de Oost-Europese landen, naast kapitaal, tevens nood hebben aan know-how en management voor hun industriële ontwikkeling. Meer algemeen kan trouwens gesteld worden dat in een moderne benadering, de problematiek van de export verruimd dient te worden tot samenwerkingsvormen op commercieel, technologisch en financieel vlak.

Het is duidelijk dat alle ondernemingen, en bijgevolg ook de grote bedrijven, in aanmerking dienen te komen voor dergelijke initiatieven.

Gelet op het risico-dragend karakter van deze operaties, de know-how van de GIMV, en de nood aan een grote selectiviteit, werd aan de GIMV gevraagd een operationeel kader uit te werken op basis van de volgende krachtlijnen :

1. het moet gaan om de terbeschikkingstelling van fondsen door de GIMV en het Vlaamse Gewest aan Vlaamse ondernemingen die moeten aangewend worden voor het opstarten van joint-ventures in Oost-Europa ;

2. de initiatieven dienen van belang te zijn voor de Vlaamse economie en bij te dragen tot de ontwikkeling van de economische betrekkingen van Vlaanderen met die landen ;

3. de fondsen zijn rentegevend en terugbetaalbaar volgens modaliteiten te bepalen bij overeenkomst ;

4. de fondsen hebben een risico-dragend karakter, dit wil zeggen dat geparticipeerd zal worden in gebeurlijke winsten terwijl tevens deelgenomen wordt in mogelijke verliezen. Men is evenwel slechts gehouden tot het bedrag van de inbreng.

Voor wat de financiering betreft, kan beroep gedaan worden op de middelen van het Fonds voor Innovatie en Technologie (FIT).

6. BEPALING VAN DE PRIORITAIRE MARKTEN EN SECTOREN

Afgezien van de problematiek van het prijs- en volumeffect van de export, moet bij de analyse van de uitvoerstructuur gewaakt worden over de nodige samenhang tussen de markten en sectoren. Beiden zijn onafscheidelijk met mekaar verbonden. Elk produkt wordt immers geëxporteerd naar een bepaalde markt terwijl de uitvoer naar een bepaald land steeds bestaat uit produkten die tot bepaalde sectoren behoren. Als leidraad kan dan ook gesteld worden dat het er op aankomt prioritaire produkt-markt of sector-markt-koppels aan te duiden. Een sectorieel en een intersectorieel beleid zijn ook hier dus evenwaardige invalshoeken. Hierna zullen de markten en sectoren weliswaar afzonderlijk behandeld worden, maar zal de analyse tevens rekening houden met de hiervoor geformuleerde vaststelling.

6.1. Prioritaire markten

De bepaling van de prioritaire markten voor het Vlaamse Gewest dient te gebeuren aan de hand van verschillende criteria die soms tot tegenstrijdige resultaten kunnen leiden. Hierna worden de belangrijkste selectiecriteria opgesomd :

1. de selectie van de markten dient vooreerst te berusten op een analyse van de evolutie van de uitvoermarkten over een bepaalde periode teneinde de progressieve markten af te bakenen ;

2. hierbij aansluitend, moet nagegaan worden wat het verwachte groeipotentieel is van de betrokken markten. Zo is het mogelijk dat bepaalde markten omwille van institutionele of politieke factoren zich in de toekomst anders zullen ontwikkelen dan dit in het verleden het geval was ;

3. rekening dient gehouden met de algemene oriëntatie van het exportbeleid die uitgaat van de dominante KMO-structuur in Vlaanderen en de moeilijkheden die inzonderheid de KMO's onderwinden op exportvlak. Dit uitgangspunt, gekoppeld aan de sterke geografische concentratie op nabij gelegen markten van de Belgische uitvoer in het algemeen en van de KMO-uitvoer in het bijzonder, leidt tot de conclusie dat aan de EG-landen de nodige aandacht dient besteed ;

4. meer algemeen kan gesteld worden dat het gewicht dat aan een bepaalde markt wordt toegekend mede functie dient te zijn van haar aandeel in de totale uitvoer van de BLEU ;

5. vervolgens dient ook rekening gehouden met de moeilijkheidsgraad van de diverse markten op

het vlak van penetratiernogelijkheden. Hier kan gewezen worden op de specifieke marktstructuur, bestaande reglementeringen, normen of gewoonten ;

6. ook politieke overwegingen kunnen een rol spelen. Zo is het aangewezen dat Vlaanderen inspeelt op de politieke ontwikkelingen in Oost-Europa (zie verder) en dat bevoorrechte relaties worden aangeknoopt met andere regio's met een zekere autonomie ;

7. het gewicht dat aan bepaalde markten dient toegekend, dient mede vastgesteld in functie van de geplande initiatieven. Zo is het evident dat de organisatie van stands op buitenlandse beurzen afhankelijk is van het bestaande aanbod. De bepaling van de standplaats van de Vlaamse handelsattachés zal anderzijds moeten rekening houden met de bestaande inzet van Vlaamse investeringsprospectoren in het buitenland en het aantal handelsattachés verbonden aan de diplomatieke en consulaire posten van België waarop de Gewesten ook in de toekomst steeds een beroep zullen kunnen doen. Idealer zou tevens een grondige evaluatie van de werking van deze handelsattachés moeten gebeuren.

6.1.1. De EG-markt

Uit de beschikbare NIS-gegevens voor 1988 blijkt dat nagenoeg 75 % van de BLEU-export bestemd is voor de andere EG-lidstaten. 63,5 % van de uitvoer is geconcentreerd op de buurlanden Frankrijk (20 %), West-Duitsland (19,5 %), Nederland (14,7 %) en het Verenigd Koninkrijk (9,3 %). Als vijfde en zesde belangrijkste afzetmarkt volgt Italië (6,2 %) en de Verenigde Staten (5,0 %). Wat de Vlaamse KMO's betreft, blijkt uit studies dat hun exportinspanningen sterk georiënteerd zijn op Frankrijk, West-Duitsland en Nederland. Hierna volgen het Verenigd Koninkrijk en de rest van de EG. Vlaamse KMO's exporteren bijgevolg duidelijk in een Euromarkt-perspectief.

Wat de EG-markten betreft, kan gesteld worden dat het Vlaamse Gewest zich zal moeten richten op regionale groeipolen binnen de EG. Hiervoor kunnen de volgende redenen aangehaald worden :

— uit OESO-statistieken blijkt dat de ontwikkeling van de afzetmarkten van de EG tussen 1979-1980 en 1986-1987 ongeveer gelijke tred houdt met de evolutie van de wereldhandel, zoals gemeten aan de hand van de totale OESO-uitvoer ;

— de voortschrijdende eenmaking van de Europese markt biedt nieuwe kansen voor de exporteurs waarop adequaat moet ingespeeld worden. Tevens wordt een groeiende belangstelling geconstateerd voor exportacties in grensgebieden ;

— het enorme belang van de EG-afzetmarkt voor de Belgische ondernemingen in het algemeen en de KMO's in het bijzonder verantwoordt een supplementaire inspanning om de verworven marktpositie te consolideren en het huidig marktaandeel verder te verhogen ;

— Vlaanderen dient als lid van de „Vergadering

van de Regio's van Europa" gezamenlijke acties tot stand brengen met andere EG-regio's ;

— gelet op de economische invalshoek moeten deze regio's inzonderheid afgebakend worden op basis van de groeiperspectieven („groeiregio's").

Frankrijk is een markt waarop de meeste KMO's zich richten wanneer zij beginnen te exporteren. Nochtans blijven nog ruime afzetmogelijkheden bestaan die thans niet of onvoldoende worden geëxploiteerd. Uit de „Perspectives Economiques de l'OCDE" van december 1989 blijkt bovendien dat de Franse invoer van produkten uit de verwerkende nijverheid tijdens de periode 1989-1991 sneller zal toenemen dan het OESO-gemiddelde.

De Belgische export is sterk geconcentreerd op het noorden en de streek rond Parijs, die naar schatting instaan voor meer dan 2/3 van de BLEU-afzet. Aanvullende inspanningen zijn tevens noodzakelijk voor andere regionale Franse markten die in volle expansie zijn. Uit het derde periodiek verslag over de sociaal-economische situatie en ontwikkeling van de regio's van de Gemeenschap (1987) blijkt dat inzonderheid de volgende regio's een sterke groei gekend hebben van het BBP per inwoner (EG-gemiddelde = 100) :

	1977/81	1981/85
Rhône-Alpes	110	118
Aquitaine/Midi-Pyrénées	96/83	103/93
Provence-Alpes-Côte d'Azur	99	107

Rhône-Alpes betreft een markt van meer dan 5 miljoen verbruikers (1/10 van Frankrijk). De koopkracht behoort tot de hoogste in Frankrijk. Rhône-Alpes is tevens een groeipool die bekend is om zijn spijttechnologie met technopolen als Annecy en Grenoble (universiteiten en precisie- en informaticanijverheid). Op dit ogenblik wordt 1 handelsattaché en 1 adviseur van de buitenlandse handel ingezet te Lyon.

Midi-Pyrénées heeft zich toegespitst op de luchtvaart- en farmaceutische nijverheid terwijl het gebied Provence-Alpes-Côte d'Azur een sterke concentratie kent rond de metropool Marseille (onder meer chemie en petrochemie). Laatstgenoemde regio heeft als belangrijkste groeipolen Sophia-Antipolis, Château-Gombert en de sites van Haut-Pays. Het handelskantoor te Bordeaux beschikt over 1 handelsattaché. Wat Marseille betreft, maakt 1 handelsattaché en 1 adviseur van de Buitenlandse Handel deel uit van het Consulaat-generaal.

In West-Duitsland is, meer nog dan elders, de rechtstreekse aanwezigheid op de markt de beste waarborg voor succes. Volgens de OESO zal de Duitse invoer tijdens de eerstvolgende jaren een sterke expansie doormaken.

Algemeen wordt aangenomen dat West-Duitsland in belangrijke mate zal kunnen profiteren van de recente ontwikkelingen in Oost-Europa. De Minister van Buitenlandse Handel beschouwt West-Duitsland als de toegangspoort tot Oost-Europa. Ongetwijfeld bieden zich hier voor de Vlaamse KMO's interessante toeleverings- of samenwerkingsmogelijkheden aan.

Uit gegevens van de BDBH blijkt dat inzonderheid het zuiden van West-Duitsland onvoldoende bewerkt wordt. De drie gebieden waar de nieuwe technologieën een eersterangsrol vervullen, zijn West-Berlijn, Baden-Württemberg en Beieren. Het gaat hier bovendien om groeiregio's met een hoog inkomen per capita.

	1977/81	1981/85
Baden-Württemberg	117	122
w.o. Stuttgart	(126)	(134)
Beieren	106	115
Berlijn	130	140

Wat de bestaande handelsdiensten betreft, beschikt Berlijn over een zending (1 handelsattaché en 1 adviseur van de buitenlandse handel), terwijl bij het Consulaat-generaal te München twee handelsattachés werkzaam zijn. Tot slot beschikt het handelskantoor te Stuttgart over 1 handelsattaché. De Minister van Buitenlandse Handel is trouwens van plan om het handelskantoor in Stuttgart te versterken.

Ten aanzien van Nederland beschikt de Vlaamse exporteurs weliswaar over het grote voordeel dat dezelfde taal gesproken wordt, anderzijds wordt door de BDBH beklemtoond dat de Nederlandse markt niet kan beschouwd worden als een verlengstuk van de Belgische markt ingevolge zijn specifieke structuur, normen en gewoonten. Nederland wordt dan ook beschouwd als een moeilijke markt. Naar aanleiding van de aanbevelingen die gedaan werden tijdens de laatste consulaire conferentie, is door de BDBH beslist om haar acties op de Nederlandse markt te versterken. Bovendien wordt gewezen op de onvoldoende kennis bij de KMO's inzake de enorme mogelijkheden die over de grens geboden worden, vooral op het vlak van kleding, voeding en toelevering.

De bestaande handelsdienst in Den Haag beschikt over drie handelsattachés.

Wat het Verenigd Koninkrijk betreft, vertoont de BLEU-export naar de Britse markt de laatste jaren een forse stijging, met name van 19,6 % in 1988 en van 30,7 % tijdens de eerste zes maanden van 1989. De BDBH merkt op dat deze markt van een groeiende belangstelling van de Belgische exporteurs kan genieten. Het is opportuun om aan de Britse markt verder aandacht te besteden mede gelet op de bouw van de kanaaltunnel. Mogelijkheden inzake interregionale samenwerking dienen zich onder meer met Schotland aan. Wat deze laatste regio betreft, bevindt zich in Edinburg een Consulaat en een Handelsbureau met 1 handelsattaché. In Glasgow (Strathclyde) bevindt zich weliswaar een Consulaat doch hier worden geen handelsattachés ingezet.

Anderzijds verwacht de OESO voor 1990 en 1991 een sterke groeivertraging van de Britse economie die mede tot gevolg zou hebben dat de invoer gevoelig zou verzwakken.

In Italië is minimaal 3/4 van de export van de BLEU bestemd voor de noordelijke provincies. Zij behoren tot de belangrijkste polen van de Europese industrie. Milaan en Turijn vormen de meest

uitgesproken groeipolen. Exporteurs die zich willen richten tot de Italiaanse markt, denken in de eerste plaats aan Milaan die mede als toegangspoort tot de rest van Europa fungeert. Op te merken valt dat vooral in de noordelijke regio's een stijgende belangstelling voor „partnershipformules" wordt geconstateerd. Het BBP per capita van de belangrijkste regio's in het Noorden van Italië wordt vermeld in de onderstaande tabel (EG = 100).

	1977/81	1981/85
Lombardije	112	120
Emilia Romagna	106	116
Valle d'Aosta	124	136
Piëmont	106	111

Wat de handelsdienst in deze gebieden betreft, beschikt het Consulaat-generaal te Milaan over 2 handelsattachés en 1 adviseur van de buitenlandse handel.

Spanje en Portugal hebben, zoals bekend, nog een flinke achterstand te overbruggen, zowel op industrieel als op exportvlak. Deze landen hebben hun industrie moeten herstructureren en vernieuwen om zich aan de vereisten van de Euro- en wereldmarkt aan te passen. Hierbij kunnen de Vlaamse ondernemingen een belangrijke rol spelen. De BDBH merkt verder op dat het toerisme in Spanje verder deviezen blijft aantrekken en dat er een forse toename van de buitenlandse investeringen genoteerd wordt. Spanje wordt dan ook gecatalogeerd als een land met aanzienlijke troeven die vanwege de BDBH van een voorkeursbehandeling kan genieten. Wat Portugal betreft, wordt gewezen op aanzienlijke transfers van EG-fondsen voor de landbouw en infrastructuurwerken.

De meest dynamische regio in Spanje is ongetwijfeld Catalonië dat inzake koopkracht per inwoner tijdens de periode 1981-1985 slechts 8 % van het Europese gemiddelde verwijderd was (tegenover 23 % voor Spanje in zijn geheel). Andaloesië dat tijdens dezelfde periode een BBP per capita van slechts 58 % van het Europese gemiddelde liet optekenen, is momenteel nog meer een landbouw dan industriegebied. Nochtans verwacht de BDBH dat dit gebied een wezenlijke sprong voorwaarts zal maken met als katalysator de Wereldtentoonstelling die in 1992 in Sevilla zal gehouden worden. Wat Barcelona betreft, kan in dit verband gewezen worden op de Olympische Spelen van 1992.

Sinds hun toetreding tot de EG op 1 januari 1986 hebben Spanje en Portugal hun handelsbetrekkingen met de andere lid-staten in belangrijke mate opgevoerd. De BLEU-uitvoer kende sindsdien de volgende groeipercenages :

	1985/86	1986/87	1987/88
Spanje	+ 33,8 %	+ 36,4 %	+ 27,6 %
Portugal	+ 15,4 %	+ 35,7 %	+ 31,1 %

Tijdens de eerste zes maanden van 1989 kon de BLEU-uitvoer naar Spanje en Portugal opnieuw opgedreven worden met 35,5 %, respectievelijk 33,8 %. Ramingen van de OESO tonen aan dat de Spaanse invoer tijdens de eerstvolgende jaren onverminderd verder zal expanderen aan een ritme dat ongeveer tweemaal zo hoog is als het OESO-gemiddelde.

Het Consulaat-generaal te Barcelona heeft 3 handelsattachés ter beschikking terwijl in Andaloesië vooralsnog niemand wordt ingezet. Hierbij kan vermeld worden dat een handelsattaché in Andaloesië tevens een gedeelte van de Portugese markt zou kunnen bestrijken.

Rekening houdend met de hierboven doorgevoerde analyse, kan gesteld worden dat in elk geval Vlaamse handelsattachés dienen aangetrokken te worden voor prospectiewerk in groeiregio's van West-Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje.

6.1.2. Niet EG-landen

Op basis van de OESO-statistieken werd voor de periode 1979-80 en 1986-87 (SITC-classificatie) een analyse gemaakt van de geografische en sectoriële uitvoer van de OESO-landen. Onderstaande tabel geeft voor een aantal weerhouden importlanden en -zones de jaarlijkse procentuele afwijking tot het algemene uitvoergemiddelde van de OESO weer. Het algemene OESO-exportgemiddelde kan beschouwd worden als een maat voor de groei van de wereldafzetmarkt. Tevens wordt in de tabel voor de OESO en de BLEU het belang van hun verschillende afzetmarkten opgenomen.

	Afwijking in %-punten voer (1987)	Aandeel OESO-uit- voer(1987)	Aandeel BLEU-uit- voer(1987)
OESO-zone	+ 1,4%	76,9 %	88,0 %
EFTA-zone	- 0,2 %	8,6 %	5,9 %
EG-zone	- 0,1 %	44,1 %	74,5 %
Verre Oosten	+ 2,6%	9,1 %	3,6 %
Comecon-Europa	- 5,0 %	2,1 %	1,3 %
Canada	+ 2,8 %	4,6 %	0,5 %
USA	+ 6,9 %	15,4 %	5,2 %
Scandinavië	+ 0,5 %	4,0 %	2,7 %
—Finland	+ 1,9%	0,8 %	0,6 %
—Noorwegen	+ 1,4%	1,1 %	0,7 %
—Zweden	- 0,5 %	2,1 %	1,4 %
Oostenrijk	+ 0,4 %	1,7%	0,9 %
Zwitserland	- 1,5 %	2,8 %	2,2 %
Turkije	+ 8,4%	0,6 %	0,6 %
Japan	+ 1,0%	3,1%	1,0 %
NIL's (1) :	+ 4,2 %	5,2%	1,3%
—Singapore	+ 5,5%	0,9 %	0,2 %
—Zuid-Korea	+ 5,8%	1,7%	0,3 %
—Taiwan	+ 5,9%	1,4%	0,3 %
—Hong Kong	+ 3,3%	1,2%	0,6 %

(1) NIL's : nieuwe industrielanden.

Uit de Tabel blijkt vooreerst dat de invoer van de Aziatische zogenaamde „nieuwe industrielanden” uit de geïndustrialiseerde wereld gevoelig sterker is toegenomen dan het OESO-gemiddelde. Deze markten kunnen dan ook getypeerd worden als progressief, te meer omdat de spectaculaire importstijging in 1988 (23 % in volume) in bovenstaande cijfers nog niet is verrekend. Voor de volgende jaren verwacht de OESO tevens een bestendige sterke stijging van de invoer van deze landen die ondersteund zou worden door de appreciatie van hun munten en de vermindering van de toegangsbelemmeringen op deze markten. Het Vlaamse Gewest kan hier concreet op inspelen door een handelsattaché in te zetten op één van de markten van de NIL's. Aldus kan een bijdrage geleverd worden tot de noodzakelijke verhoging van het exportaandeel van de Vlaamse bedrijven naar deze uitgesproken groeizone. In dit verband kan er tevens op gewezen worden dat de BDBH een hoge prioriteit toekent aan Thailand dat eveneens een zeer dynamische economie heeft en zich klaarmaakt om toe te treden tot de club van nieuwe industrielanden.

De Japanse economie blijft een sterke groei doormaken en dient eveneens beschouwd te worden als een progressieve markt (zie Tabel). De perspectieven op korte termijn blijven uitgesproken gunstig : de invoer van producten uit de verwerkende nijverheid zou volgens de OESO toenemen met 22 % in volume tijdens de periode 1989-1991 tegenover een OESO-gemiddelde van 14 %. Ook voor deze markt is het aangewezen om een handelsattaché aan te trekken.

Oostenrijk, Zwitserland en de Scandinavische landen hebben op het vlak van de afzet van goederen uit de geïndustrialiseerde wereld, de afgelopen zeven jaar een uiteenlopende ontwikkeling gekend.

Oostenrijk kan gekarakteriseerd worden als een licht progressieve markt (zie Tabel), te meer omdat de exportperspectieven voor dit land volgens de OESO vrij gunstig zijn. Bovendien dient rekening gehouden met de door Oostenrijk ingediende aanvraag tot lidmaatschap van de EG en het feit dat dit land een doorgangsfunctie kan vervullen naar het Oostblok.

De Zwitserse afzetmarkt heeft zich anderzijds tijdens de laatste zeven jaar minder gunstig ontwikkeld voor producten uit de OESO-landen al dient hier gezegd dat dit niet het geval is voor belangrijke sectorgroepen zoals de chemie, en de machinebouw en het vervoermaterieel. Tevens vormt Zwitserland een moeilijk te bewerken markt die een aangepaste strategie vereist. In dit verband kan erop gewezen worden dat de BDBH daartoe workshops organiseert en deelneemt aan belangrijke vakbeurzen. Tenslotte dient gezegd dat Zwitserland de 7de belangrijkste klant van de BLEU is met een exportaandeel van 2,3 % in 1988. De exportperspectieven voor de eerstvolgende jaren stemmen grosso modo overeen met het OESO-gemiddelde.

Afgezien van Zweden, hebben de Scandinavische landen zich relatief gunstig ontwikkeld als afnemers van goederen uit de OESO-landen. De ex-

portperspectieven naar Finland en Noorwegen worden door de OESO voor de volgende jaren echter somber ingeschat : de Finse en Noorse afzetmarkten voor produkten uit de verwerkende nijverheid zouden tussen 1989 en 1991 in volume slechts toenemen met 7,2 %, respectievelijk 3,2%, tegenover een OESO-gemiddelde van 14,4 %.

De Verenigde Staten kunnen beschouwd worden als een uitgesproken progressieve markt. Met een aandeel van 5 % in de totale BLEU-uitvoer, is dit land onze 6de belangrijkste klant. De groeivoorzichten van deze belangrijke afzetmarkt zijn vrij gunstig op korte termijn. Het is dan ook aangewezen om een Vlaamse handelsattaché aan te trekken voor deze markt.

Bij de bepaling van exportacties in de VS dient evenwel aangestipt te worden dat de BDBH wijst op het geringe enthousiasme van particuliere Amerikaanse bedrijven voor acties die officiële steun genieten. Vandaar dat door de BDBH de nadruk gelegd wordt op de ondersteuning van exportacties van individuele firma's en op het uitnodigen van potentiële kopers naar België.

Canada is, zoals de Verenigde Staten, een progressieve markt, al verwacht de OESO dat ingevolge het restrictieve beleid de invoer tijdens de volgende jaren zal verzwakken. De exportprestaties van de BLEU zijn evenwel pover te noemen (zie tabel). Gelet op het feit dat 80 % van de Canadese import wordt afgezet in de corridor Windsor-Québec, die nauwelijks tweemaal de oppervlakte van België beslaat, en rekening houdend met de Entente die op 19 juni 1989 werd afgesloten tussen de Vlaamse Executieve en de Regering van Québec, dient onderzocht te worden of een specifieke handelsattaché voor Québec zal aangetrokken worden.

De recente ontwikkelingen in Oost-Europa illustreren de graduele substitutie van militaire door economische macht als basis voor de relatieve sterkte van staten en statenblokken. Zo hebben aan de Stille Zuidzee de NIL's sterk aan gewicht gewonnen en is in ons werelddeel de E.G. uitgegroeid tot een economische en politieke factor van belang. Economische ontwikkeling, onder meer via een gestructureerde en gerichte politiek op het gebied van de buitenlandse handel, biedt zich op deze wijze aan als een van de determinanten van de buitenlandse politiek. Zoals de eengemaakte markt een prikkel is voor verdere politieke integratie, kunnen de nieuwe commerciële en industriële mogelijkheden in Oost-Europa op hun beurt zorgen voor nieuwe kansen op het politieke terrein. Afgezien van de louter economische motieven die aan de grondslag kunnen liggen voor de vernieuwde belangstelling voor deze landen, dient Vlaanderen bijgevolg ook om politieke redenen maximaal in te spelen op de economische mogelijkheden die door de recente ingrijpende hervormingen in Oost-Europa geboden worden.

Mede gelet op de gunstige perspectieven, de aard van de marktstructuur, de noodzaak tot permanente opvolging van de ontwikkelingen en de aangeboden opportuniteiten en, tot slot, de transfer van

belangrijke nationale en multilaterale fondsen, is de aanwezigheid van één of twee handelsattachés in Oost-Europa een vereiste. Bovendien zullen door het Vlaamse Gewest en in overleg met de andere Gewesten en de BDGH specifieke acties op het getouw moeten gezet worden, zoals de ondersteuning van vertegenwoordigingskantoren, de organisatie van beursdeelnames en missies en dergelijke meer.

6.2. Prioritaire sectoren

Door het Hoger Instituut voor de Arbeid (HIVA) werd een analysekader ontwikkeld dat toelaat om de verschillende sectoren van de economie door te lichten aan de hand van sterke- en zwakteanalyses. Deze analyse heeft een prospectief karakter in de zin dat sectoren kunnen geselecteerd worden op basis van hun toekomstperspectieven. Hierbij wordt gesteund op een stramien dat door het „Institut des Recherches Economiques et Sociales" (IRES) werd ontworpen voor het Waals regionaal beleid. Industriële sectoren worden als sterk of zwak geklasseerd op basis van twee criteria :

— het toekomstig potentieel op technologisch en economisch vlak, gedefinieerd als het gebruik van toekomstgerichte technologie met ruime afzetmarkten en een gunstige internationale concurrentiepositie van Europa ;

— het potentieel om een dominante strategische positie te verwerven in een sector, met name ten opzichte van toeleveringssectoren en afzetmarkten, hetgeen toelaat om een grotere toegevoegde waarde in de eigen onderneming te houden.

Het HIVA beschouwt sectoren met een hoge toegevoegde waarde en een matige of sterke toekomstgerichtheid evenals sectoren met een lage toegevoegde waarde maar een sterke toekomstgerichtheid, als „sterke sectoren".

De sterke of kansrijke (sub)-sectoren, die zijn ingedeeld volgens de NACE-bedrijfsindeling, zorgen voor 41,1 % van de totale Vlaamse tewerkstelling in de industrie (205.323 werknemers in 1986). De overeenkomstige percentages voor het Waalse Gewest, het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest en het Rijk bedragen respectievelijk 39,1 %, 61,0 % en 43,1 %. Hierbij dient opgemerkt dat een aantal sectoren niet geklasseerd werden. Deze sectoren staan in voor 7,5 % van de totale industriële tewerkstelling in het Rijk (8 % voor Vlaanderen, 4,3 % voor Wallonië en 12,9 % voor Brussel).

Tot de groep van kansrijke sectoren kunnen inzonderheid de volgende sectoren vermeld worden : telecommunicatie en signaalapparatuur, de farmaceutische nijverheid, de fabrieken voor metaalbewerkingsmachines, textielmachines, bureaumachines en machines voor de voedings- en genotmiddelenindustrie, de fijnmechanische industrie, medische en orthopedische artikelen, vliegtuigfabrieken en foto- en filmlaboratoria, maar ook sectoren zoals brood en banket (14.000 werknemers op een totaal van 59.000 in deze groep), cacao, chocolade en suikerwaren, en de tabaksnijverheid. Al deze

sectoren zijn toekomstgericht en kennen een hoge toegevoegde waarde.

Tot dezelfde kansrijke groep kunnen tevens gerekend worden : de automobielnijverheid (30.500 werknemers), de metaalwarenfabrieken, de plasticverwerkende nijverheid, de subsector van andere chemische verbruiksgoederen, de fabrieken voor electromotoren, de optische industrie, de bierbrouwerijen, de subsectoren sieraden, speelgoed en sportartikelen maar ook de tricot- en kousenindustrie, de leerlooierijen en de lederwarenfabrieken.

De sectoriële en geografische analyse van de Belgische uitvoerstructuur voor de verwerkende nijverheid van het Planbureau (1988) baseerde zich op de gegevens van de E.G. over sectoren, gekenmerkt door een sterke, middelmatige en zwakke vraag. Het gaat hier om de volgende 13 sectorgroepen :

1. sterke vraag :

- bureaumachines, machines voor de informatieverwerking ;
- electrisch en elektronisch materieel ;
- chemische en farmaceutische produkten ;

2. middelmatige vraag :

- caoutchouc, plastic ;
- transportmiddelen ;
- alimentaire producten, dranken, tabak ;
- papier, drukwerken ;
- industriële en landbouwmachines ;

3. zwakke vraag :

- metaalprodukten ;
- diverse industriële produkten ;
- erts en metalen (ferro en non-ferro) ;
- textiel, leder, kleding ;
- niet-metaalhoudende delfstoffen.

Hoewel de meeste studies zich baseren op de industriële sector is het eveneens van belang om kansrijke tertiaire en zelfs kwartaire sectoren te definiëren waarvan kan verondersteld worden dat zij een bijdrage kunnen leveren tot de verhoging van het Vlaamse exportpotentieel.

Ten illustratieve titel kan vermeld worden dat de BDBH in 1990 een Poolse delegatie uitnodigt ter bestudering van onze know-how inzake milieubescherming. Door de BDBH wordt tevens deelgenomen aan de vakbeurs „Volksgezondheid" in Moskou. De sterke nood in Oost-Europa aan opleidingsprogramma's, Westerse technologieën en know-how biedt hier wellicht perspectieven voor een aantal ondernemingen in de dienstensectoren.

Het HIVA heeft een classificatie gemaakt van de kansrijke tertiaire sectoren. Hier kunnen de volgende sectoren vermeld worden : groothandel voor machines en farmaceutische produkten, de luchtvaart, financiële instellingen en verzekeringsmaatschappijen, met inbegrip van de hulpbedrijven ; technische adviesbureaus, reclamebureaus, filmproductie en overige dienstverlening aan ondernemingen.

Uit de gegevens van het HIVA blijkt dat het hier inzonderheid over sectoren gaat die over het algemeen weinig laaggeschoolden tewerkstellen. De kansrijke tertiaire sectoren in Vlaanderen staan in voor 54,1 % van de totale tewerkstelling tegenover 47,8 % voor Wallonië, 71,8 % voor Brussel en 57,7 % voor het Rijk. Hierbij dient aangestipt dat het hoge percentage voor Brussel te wijten is aan het belang van de financiële sector die in belangrijke mate geconcentreerd is in Brussel. In Wallonië is het cijfer bovendien geïmmiteerd vermits het grote gewicht van de sector communicatiebedrijven in deze groep vooral op rekening van de RTT te schrijven is. Alle overige kansrijke tertiaire sectoren blijken in de Waalse regio in geringe mate vertegenwoordigd te zijn.

Aansluitend bij deze analyse van kansrijke tertiaire sectoren kan gewezen worden op het groeiend belang van het toerisme. Het ingaand en uitgaand toerisme vormt inderdaad een onderdeel van de dienstenbalans. Mits een goede promotie kan op het vlak van het ingaand toerisme nog een sterke vooruitgang geboekt worden.

Hier dient nogmaals de nadruk gelegd op de samenhang tussen (sub)sectoren en markten. Zo

wordt de textielsector niet beschouwd als een progressieve sector al blijkt dat op bepaalde markten, zoals de Japanse, voor de textielnijverheid nog zeer interessante perspectieven zijn. Bovendien moet vermeden worden dat het aflijnen van prioritaire sectoren het uitsluiten van dynamische subbranches tot gevolg heeft. De Vlaamse Dienst zal bij de uitstippeling van haar beleid hiermede rekening moeten houden.

Brussel, 8 maart 1990.

*De Vice-Voorzitter van de Vlaamse Executieve,
Gemeenschapsminister van Economie,
Middenstand en Energie,*

N. DE BATSELIER

BIJLAGEN

Bijlage 1

INVENTARIS VAN DE INSTRUMENTEN EN DE INSTANTIES OP HET VLAK
VAN DE EXPORT EN DE EXTERNE ECONOMISCHE RELATIES

In deze bijlage, die is opgesteld onder de verantwoordelijkheid van professor L. Cuyvers, wordt eerst een overzicht gegeven van de verschillende mogelijke macro-economische instrumenten die ter beschikking staan van de overheid om de export te bevorderen.

Vervolgens worden de belangrijkste publiek- en privaatrechtelijke instellingen, organisaties en instrumenten opgesomd waarop de exporteurs een beroep kunnen doen of die bijdragen tot de bevordering van de economische relaties met het buitenland. Hierbij dient beklemtoond dat het om geen exhaustieve lijst gaat, maar dat een poging werd ondernomen om de belangrijkste van hen in kaart te brengen. Tevens zullen enkele Waalse en Europese instanties en initiatieven besproken worden.

Voorafgaandelijk kan reeds aangeduid worden dat, hoewel verschillende openbare diensten steun verlenen bij het onderzoek en de ontwikkeling van nieuwe producten, blijkbaar geen instellingen bestaan die het onderzoek en de ontwikkeling van producten bevorderen die specifiek bestemd zijn voor export, en bijgevolg aangepast zijn aan de behoeften van de importerende landen.

1. Overzicht van de macro-economische beleidsinstrumenten

1.1. Manipulatie van de wisselkoers

Een lage wisselkoers maakt onze Belgische producten in het buitenland goedkoper en zou dus een instrument kunnen vormen om de Belgische export te bevorderen. De overheid en de Nationale Bank kunnen daartoe de discontovoet en de rentetarieven trachten te drukken. De gevolgen van een dergelijke politiek zijn enerzijds kapitaalvlucht, waardoor de interest weer stijgt en dus ook de wisselkoers, en anderzijds een duurdere import die wellicht zal gereflecteerd worden in de verkoopprijzen.

Bovendien kan dit instrument door de belangrijkste EG-landen, met uitzondering van Groot-Brittannië slechts in beperkte mate aangewend worden omdat zij een systeem toepassen van vaste wisselkoersen, waardoor hun munt slechts binnen bepaalde grenzen mag schommelen rond de vastgestelde spilkoers.

In het kader van het IMF en de GATT wordt wisselkoersmanipulatie als exportbevorderingsinstrument trouwens verboden.

1.2. Exportsubsidies

Met exportsubsidies worden meestal subsidies bedoeld, zoals premies, toegekend bij de export van bepaalde producten om binnenlandse overschotten weg te werken. Daarenboven worden subsidies op een meer indirecte manier toegekend, zoals belastingvermindering bij export of afwijkende belastingtarieven (BTW), alsook kredietfaciliteiten zoals interestsubsidies voor exportkredieten. Soms spreekt men in deze gevallen over subsidiedumping om het te onderscheiden van prijsdumping.

In de periode 1973-1979 werd tijdens de zgn. Tokio-ronde, in het kader van de GATT, het probleem van de subsidies voor industriële producten en grondstoffen besproken, die de internationale concurrentie-verhoudingen scheeftrekken. Er werd een akkoord getekend, waarbij een land in principe geen exportsubsidies meer mag toekennen. Indien de andere partij meent dat dit toch het geval is, kan deze tegenmaatregelen nemen mits de GATT hiervan op de hoogte te stellen. Indien het invoerland kan bewijzen dat het hierdoor schade heeft geleden, kan het ter compensatie retorsierechten heffen.

1.3. Beïnvloeding van de leningsvoorwaarden

De export kan ook bevorderd worden door de leningsvoorwaarden te versoepelen met betrekking tot de interestvoet, de duurtijd van de lening en het bedrag. Sommige leningen worden niet door de banken of het HWI aanvaard omdat het om een te groot bedrag of risico gaat. Daarom werd Creditexport opgericht die door de samenvoeging van de middelen van de verschillende leden, deze exportverrichting toch kan financieren tegen gunstige voorwaarden. Om hiervan te kunnen genieten moet wel aan een aantal voorwaarden voldaan worden :

- dekking van het kredietrisico door de NDD of een private Belgische kredietverzekeringsmaatschappij. In een aantal gevallen volstaat zelfs een bankgarantie ;
- een aan de bank toegestaan herfinancieringskrediet van Creditexport ;
- akkoord van de BLIW met betrekking tot de financieringstermijn ;
- akkoord van de NBB voor certificatie van de wissel.

In geval van tussenkomsten dient rekening gehouden te worden met een regeling, die binnen het kader van de OESO tot stand gekomen is. Deze regeling, de „Consensus” genoemd, bepaalt de minimum rentetarieven en een maximum krediettermijn, die verschillen volgens het ontwikkelingsstadium van het importerend land. Zo zijn krediettermijnen van meer dan 8,5 jaar enkel toegelaten voor export naar betrekkelijk arme landen. De minimum rentevoeten zijn gebaseerd op het gemiddelde rendement van het overheidspapier met een resterende looptijd van 5 jaar van de STR-landen. Deze rentevoet wordt halfjaarlijks herzien, m.n. in januari en juli.

Op 15 juli 1988 werd besloten de interestsubsidies ten gunste van importeurs uit betrekkelijk rijke landen af te schaffen. Daarnaast werden de rentevoeten voor de andere landencategorieën met 0,30 procentpunten verhoogd. Als de commerciële rentevoet van een land lager ligt dan de consensus-rentevoet wordt de marktrentevoet, de zgn. „Commercial Interest Reference Rate”, van dat land toegepast.

1.4. Verzekering van exportrisico's

Om concurrentieel te zijn, zullen ondernemingen betaling op termijn moeten toestaan aan hun buitenlandse afnemers. Hiermede gaan ontegensprekelijk grote betalingsrisico's gepaard, die niet alleen bepaald worden door de persoon van de buitenlandse afnemers, maar ook door de politieke, economische, commerciële, financiële en sociale omstandigheden van een land. Deze risico's schrikken niet alleen de ondernemingen af, maar ook hun financierders. Een exportkredietverzekering is dus een onontbeerlijk instrument om de export te bevorderen. Deze verzekering gaat dikwijls de draagkracht van particuliere verzekeringsmaatschappijen te boven.

Elk exporterend land dient bijgevolg te beschikken over een instelling die de commerciële en politieke risico's van een exporterende onderneming wil verzekeren of de aangegane verplichtingen van de private verzekeringsinstellingen wil herverzekeren. In Japan maakt deze instelling deel uit van het ministerie. In Italië gaat het om een onafhankelijke overheidsinstelling terwijl het in Nederland een private instelling betreft die samenwerkt met de overheid.

1.5. Leningen van Staat tot Staat

In het kader van de hulpverlening aan de ontwikkelingslanden en van de Belgische politiek van bevordering van de export naar de Derde Wereld, kunnen binnen de begrotingsgrenzen leningen toegekend worden aan staten of buitenlandse instellingen die de waarborg hebben verkregen van hun regering, hun centrale bank, edm..

Dergelijke „soft loans” kunnen genieten van een lage rentevoet en zijn slechts terugbetaalbaar na een zekere vrijstellingsperiode. De leningen zijn bestemd voor de contante betaling van de Belgische exporteurs van Belgische goederen en diensten.

De buitenlandse koper dient bij zijn autoriteiten de nodige stappen te zetten opdat deze de imputatie van de desbetreffende transactie op het krediet van staat tot staat zouden aanvragen bij de Belgische overheid. Op het ogenblik van de exportoperaties zal de bankier van de buitenlandse koper aan de Nationale Bank van België (NBB) de nodige betalingsopdrachten geven.

2. Inventaris van de belangrijkste instanties en initiatieven

Omwille van de overzichtelijkheid worden de diverse nationale, gewestelijke en Europese instanties en initiatieven in alfabetische volgorde behandeld. Van de verschillende beroepsfederaties en interprofessionele werkgeversorganisaties zullen wij er maar enkele bespreken, nl. Fabrimetal, de Federatie van de Chemische Nijverheid, de Vereniging van de Belgische Ondernemingen en het Vlaams Economisch Verbond.

2.1. Nationale instanties

2.1.1. Algemeen Bestuur voor Ontwikkelingssamenwerking (ABOS).

Het ABOS is een nationaal beleidsorgaan dat officieel deel uitmaakt van het

Belgisch Ministerie van Buitenlandse Zaken en onder direkt gezag staat van de Minister of van de Staatssecretaris die belast is met de ontwikkelingssamenwerking.

Het ABOS staat in voor de coördinatie van de activiteiten in verband met de ontwikkelingslanden, de bevordering van de Belgische investeringen in de ontwikkelingslanden indien deze gunstige sociaal-economische gevolgen voor dat land hebben en de organisatie van de kennisoverdracht van België naar deze landen door middel van zendingen, studiebeurzen en stages. Tevens is het ABOS belast met de bewustmaking van de Belgische bevolking voor de ontwikkelingsproblematiek.

Via de Belgische Overheidshulp of ODA, hetgeen staat voor „Official Development Aid”, worden bilaterale en multilaterale hulp gefinancierd, evenals de eigen administratiekosten.

Alhoewel geen doel op zich, draagt de ontwikkelingshulp ook bij tot de bevordering van de export.

2.1.2. Banken

De belangrijkste banken beschikken over een uitgebreid net van vertegenwoordigingskantoren, succursalen, agentschappen en over contacten met bankiers, Kamers van Koophandel, ambassades edm.. Deze mogelijkheden, gekoppeld aan een speciale dienst of departement binnen de bank, laten de financiële instellingen toe de bedrijven te helpen met hun exportverrichtingen. De hulp van de banken is van tweeërlei aard :

— zij geven advies over de financieringstechnieken die het best beantwoorden aan de situatie en de risico's die de exporteur wenst te nemen ;

— tevens bieden de banken andere diensten aan, zoals onderzoek naar afzetmarkten voor een product, het opsporen van agenten en vertegenwoordigers, het verstrekken van informatie over de importvoorwaarden van een land, de douanereglementering, juridische kwesties edm.. Over deze onderwerpen geven zij tevens talrijke publicaties uit.

Bovendien beschikken deze banken over een geïnformatiseerd systeem waarmee zakenvoorstellen verzameld worden die verwerkt worden en waarvan de handelaars met overeenstemmende voorstellen op de hoogte worden gebracht. Men denke hier o.m. aan „Tele-KB” en „Trade-link” van de BBL.

Het spreekt vanzelf dat de activiteiten van de banken in de eerste plaats van commerciële aard zijn. Vandaar dat zij soms vrij negatief staan tegenover grote projecten of projecten met een groot risico.

2.1.3. Belgisch Centrum voor Kwaliteitszorg (B.C.K.)

Vermits het imago van een land betreffende de aangeboden kwaliteit een zeer belangrijke rol speelt in het exportgebeuren, tracht dit centrum, samen met zijn regionale kantoren, advies te verstrekken aan de ondernemingen in verband met de kwaliteitszorg.

2.1.4. Belgische Dienst voor de Buitenlandse Handel (BDBH)

De BDBH is een parastatale, beheerd door vertegenwoordigers van de overheid en de particuliere sector. De BDBH staat uiteraard centraal in het exportgebeuren.

De BDBH heeft als opdracht de handel van de BLEU met het buitenland te bevorderen door :

— de ondernemingen, en in het bijzonder de KMO's, meer vertrouwd te maken met exportactiviteiten door o.m. de inrichting van regionale informatie- en advieskantoren teneinde de plaatselijke bedrijven beter te kunnen bijstaan en te informeren over de reële uitvoermogelijkheden. Hieronder valt ook de zgn. „selectieve informatieverspreiding” (SIV). Dit is de terbeschikkingstelling van gerichte informatie aan de exporteurs, o.m. over projecten van internationale financieringsinstellingen in internationale aanbestedingen. Tevens dient hier het halfmaandelijks magazine „Berichten over de Buitenlandse Handel” (BBH) en het kwartaaltijdschrift „België, Economische en Handelsvoorlichting” vermeld te worden, dat tevens verspreid wordt in het buitenland.

Tevens worden diverse opleidingsinitiatieven genomen. Zo worden seminaries en conferenties georganiseerd tijdens dewelke de afzetmogelijkheden, de distributiekanaalen, de reglementering en de structuur van bepaalde markten of internationale financiële instellingen besproken worden en treden de algemene directie, alsmede de kaderleden, op als sprekers bij colloquia, studiedagen, seminaries of exportcursussen, georganiseerd

door beroepsverenigingen, Kamers van Koophandel, banken, onderwijsinstellingen edm. ;

- prospectieinspanningen te steunen en te oriënteren. De bedrijven kunnen bijvoorbeeld via de BDBH informatie vragen aan de handelsattachés die opereren op de betrokken markt. De handelsattachés komen geregeld naar België, waar zij tijdens spreekdagen, de exporteurs inlichtingen verstrekken over de markt van het land, waar zij gevestigd zijn. Tevens organiseert de BDBH collectieve stands in het buitenland en verstrekt zij financiële en logistieke steun aan Belgische exporteurs, die individueel deelnemen aan beurzen ;

- de Belgische producten bekend te maken in het buitenland door o.a. het toekennen van Oscars aan exporteurs, alsmede door onthaal en begeleiding van buitenlandse kopers, het organiseren van Belgische weken in buitenlandse warenhuizen, de verspreiding van audio-visuele programma's, affiches en brochures en de publicatie van speciale katerns in bijlage bij het kwartaaltijdschrift van de BDBH ;

- Belgische bedrijven te steunen tijdens hun exportactiviteiten door het verlenen van informatie en hulp betreffende juridische verhoudingen en aspecten in het buitenland en door speciale acties op collectieve basis teneinde KMO's op een snelle en efficiënte wijze in contact te brengen met een zo groot mogelijk aantal kopers, o.m. via de hiervoor genoemde Belgische weken en de organisatie van trefdagen en workshops. Trefdagen zijn tentoonstellingen die de BDBH in Europese landen organiseert, in een hotel of een congrescentrum, gedurende één à twee dagen. Wat de workshops betreft, worden de contacten grondiger voorbereid en tracht men tevens de thematiek van het „partnership" met bedrijven uit de EG aan te pakken.

Met het oog op Europa 1992 werd in maart 1988 een „Cel EG 1992" opgericht. Deze cel houdt zich bezig met het opvolgen van de nieuwe voorstellen en richtlijnen ter verwezenlijking van de interne markt, het leggen en onderhouden van de contacten met de EG-administratie, de Euro Info Centra, het Staatssecretariaat voor Europa 1992 edm.. Daarnaast zal informatie worden verzameld, verwerkt en doorgespeeld aan de bedrijven, o.m. via artikels in het halfmaandelijks berichtenblad „Berichten over de Buitenlandse Handel" (BBH). De ondernemingen kunnen bovendien bij deze „Cel 1992" terecht met concrete vragen over de verwezenlijking van de interne markt.

Gelet op het feit dat de staatshervorming van 1988 het exportbeleid heeft geregionaliseerd en de bijzondere wet van 16 januari 1989 betreffende de financiering van de Gemeenschappen en de Gewesten met zich meebracht dat financiële middelen van de BDBH werden overgedragen aan de Gewesten, bestemd voor de dekking van de personeelskosten van het over te hevelen personeel en de financiering van exportpromotie-initiatieven, is het aangewezen om de problematiek van de financiering van de BDBH en het personeel van deze instelling in het betreffende hoofdstuk te behandelen.

2.1.5. Vereniging voor de Handelsexpansie van de Chemische Industrie (Bechimex)

Bechimex werd in 1968 opgericht op initiatief van de Federatie der Chemische Nijverheid onder de vorm van een VZW. Deze VZW is samengesteld uit verschillende exporterende, scheikundige bedrijven.

Bechimex werd opgericht met het doel de handel in chemische produkten te bevorderen met landen, die staatshandel voeren. Dit gebeurt via actieve prospectie, informatieverstrekking en het uitdragen van technische know-how aan de leden. Export naar deze landen vereist kennis van de machtsstructuur en van de administratieve structuur, ontmoetingen met verantwoordelijken op de ministeries en het leggen van contacten met de eindgebruikers. Regelmatige contacten met deze landen zijn zeer belangrijk, omdat zij enkel willen onderhandelen met iemand die ze vertrouwen. Dit alles zorgt voor onoverkomelijke hindernissen, niet alleen voor de kleinere ondernemingen, maar ook voor grote ondernemingen. Met Bechimex kon een meer structureel contact met het Oostblok gelegd worden. Ook buitenlandse multinationals met zetel in België maken gebruik van de mogelijkheden en de contacten die Bechimex weet te leggen.

Bechimex heeft 2 permanente antennes opgericht, m.n. in Moskou en in Algerije, om daar de contacten te bestendigen en verder uit te bouwen.

Bechimex stelt verzamelde informatie ter beschikking van haar leden via nieuwsbrieven, met Engelstalige samenvattingen uit de lokale pers van landen met centraal geleide economieën, via landendossiers, seminaries en contactdagen en neemt deel aan missies en beurzen. Bechimex is begonnen met de Oostbloklanden en heeft haar activiteit

verder uitgebreid naar de Chinese Volksrepubliek en vervolgens naar landen als Iran, Irak, Syrië en Algerije.

2.1.6. Belgian Engineering Promotion (BEP)

BEP is een naamloze vennootschap, opgericht in 1980, die openbare instellingen (NIM, BMI) en particuliere ondernemingen groepeerd.

Deze instelling is belast met plannings- en urbanisatiestudies, met inbegrip van het onderzoek naar de haalbaarheid van industriële installaties, alsmede met het uitvoeren van bedrijfsklare projecten.

2.1.7. Belgian International Construction Industry (BICI)

BICI is een VZW, opgericht in 1986. Haar leden bestaan uit exporterende ondernemingen die tot diverse beroepsorganisaties van het bouwbedrijf behoren, alsmede uit raadgevende personen zoals ingenieurs, architecten, projectaannemers, banken etc..

BICI heeft als doelstelling de export van de Belgische know-how in het bouwbedrijf te bevorderen door middel van marktonderzoeken, informatie, bijstand en de vertegenwoordiging en de verdediging van de leden op alle gebieden. BICI treedt op als vertegenwoordiger van de exporterende Belgische aannemers en neemt deel aan de werkzaamheden van de internationale organisaties waarin de problematiek van de export van bouwwerken ter sprake komen.

2.1.8. Belgisch Instituut voor Verpakking (BIV)

Door de verzekeringsmaatschappijen werd aangetoond dat 39 % van de beschadigingen aan goederen gebeuren tijdens het lossen, laden en opslaan. Teneinde dit zoveel mogelijk te vermijden, is een verpakking aangewezen die aangepast is aan de behandeling en het vervoer van goederen.

Het BIV, opgericht door de BDBH kan hierover nuttige informatie aan de exporteur verschaffen. Hiertoe beschikt men over een proeflaboratorium, een documentatiecentrum, een studiebureau en een afdeling voor opleiding en verpakkingscursussen. Bovendien heeft de BIV een dienst „Waarmerken en Controle“, die na onderzoek het Europees gedeponeerd waarmerk „IBE-BVI“ als kwaliteitslabel aan de verpakking bevestigen.

2.1.9. Belgian Mining Engineers (BME)

BME is een samenwerkende vennootschap, opgericht op initiatief van de Minister van Economische Zaken. Het is een gemengde maatschappij die zowel openbare als particuliere belangen groepeerd.

In deze vennootschap wordt door de leden al hun kennis en ervaring bijeengebracht in verband met de mijnbouw, engineering en financiering. De activiteiten van deze vennootschap behelzen de studie en de realisatie van projecten in het buitenland aangaande steenkool en andere energiedragende mineralen.

2.1.10. Belgische Maatschappij voor Internationale Investering (BMI)

Op 23 december 1971 werd de BMI opgericht als een privaatrechtelijke naamloze vennootschap van het gemengde type. De NIM heeft 60 % van het kapitaal onderschreven ; de Nationale Bank 6 %. De rest van het kapitaal werd ingebracht door vooraanstaande Belgische banken en spaarkassen, w.o. de ASLK, de GBM en de BBL, en exportgerichte privé-ondernemingen uit de industrie.

De BMI heeft tot doel bij te dragen tot de financiering op middellange en lange termijn van ondernemingen in het buitenland waarvan de activiteit kan bijdragen tot de ontwikkeling van de economische betrekkingen met België en andere landen, o.m. via een deelneming in het risicodragend kapitaal, de inschrijving op obligaties of het toekennen van leningen. Ook komt de BMI op een indirecte wijze tussen in projecten, door aan Belgische bedrijven in België fondsen ter beschikking te stellen die moeten worden aangewend voor investeringen in het buitenland. Hierbij dient gesteld dat zowel Belgische als buitenlandse partners van de steun van de BMI kunnen gebruik maken.

De BMI stelt niet alleen als voorwaarde dat het project het algemeen Belgisch economisch belang moet dienen, het moet ook gunstige perspectieven bieden inzake rendabiliteit.

De BMI verleent tevens bijkomende diensten, zoals het zoeken naar geschikte partners, het organiseren van contacten met ondernemingen en ontwikkelingsinstellingen, o.m. via bilaterale voorlichtings- en samenwerkingsakkoorden, het lokaliseren en doorlichten van waardevolle projecten en het verzamelen van informatie over landen die interessant zijn voor investeringen of die van bijzonder belang zijn voor de Belgische economie.

De BMI schenkt ook bijzondere aandacht aan KMO's die in het buitenland wensen te investeren. De BMI kan hen advies verstrekken, contacten leggen en nuttige informatie verschaffen. Zo kan de BMI hen bijstaan bij het aanvragen van steun aan bepaalde Belgische overheidsinstellingen, hen adviseren over juridische problemen, financiële (her-)structurering van projecten of over de follow-up van previsionele studies.

De totale investeringen en verbintenissen van de BMI hadden op 30 september 1988 een waarde van 1.289 miljoen BF, tegenover 1.015 miljoen BF in 1986. Deze toename is vooral het gevolg van het verder uitbouwen van de promotionele activiteiten en van het verstevigen van de buitenlandse betrekkingen van de instelling. De netto-winst blijft daarentegen ongeveer gelijk, nl. 21 miljoen BF. Deze stabilisatie zou te wijten zijn aan het feit dat een belangrijk aantal nieuwe investeringen werden aangegaan die geen onmiddellijke opbrengst opleveren en een vermindering van de opbrengsten uit thesauriebeleggingen tot gevolg hebben.

Sinds enkele jaren worden vooral investeringen in de Europese Gemeenschap en in Noord-Amerika gesteund. De interesse van de investeerders voor de ontwikkelingslanden is daarentegen minder groot. Op het einde van het boekjaar 1988 bevonden 55 % van de investeringen zich in de geïndustrialiseerde landen, waarvan 28 % in Europa en 27 % in Noord-Amerika. De overige 45 % situeerden zich in de ontwikkelingslanden, m.n. 25 % in Afrika, 17 % in Latijns-Amerika en 3 % in Azië. Opvallend is de toenemende belangstelling van Belgische middelgrote ondernemingen voor de Aziatische landen.

2.1.11. Belgian Senior Consultants (BSC)

BSC is een in 1985 gestichte VZW die diverse regionale kantoren heeft opgericht in Vlaanderen en Wallonië en deel uitmaakt van een internationaal net.

Verscheidene honderden gepensioneerde ingenieurs, kaderleden, ondernemingsleiders en beoefenaars van vrije beroepen trachten met hun kennis en ervaring de KMO's bij te staan, zowel op technisch, commercieel als administratief gebied. Hun tussenkomst bestaat uit hulp bij export, expertises, advies en bijstand, analyse en kwalificaties van projecten, haalbaarheidsstudies edm..

BSC richt zich vooral tot KMO's die vanwege hun beperkte middelen, geen beroep kunnen doen op adviesbureaus.

2.1.12. Comité van de Belgische Studiebureau's (Burobel)

Burobel is een VZW die studiebureau's groepeerd.

Studiebureau's spelen dikwijls een belangrijke rol in het ontdekken van nieuwe markten. Om hun belangen in het binnen- en buitenland te verdedigen, werd Burobel opgericht.

2.1.13. De Belgische Vereniging voor Expansie en Samenwerking (BVES)

De BVES is een VZW, waarin zowel de openbare als de privésector, m.n. beroepsfederaties en ondernemingen, verenigd zijn.

De BVES heeft als taak de economische en intellectuele betrekkingen tussen de landen te bevorderen. De BVES verdedigt de standpunten van de zakenlieden die interesse vertonen voor de ontwikkeling van het handelsverkeer met een of ander land bij de Belgische administratie of de BDBH. Ook richt de BVES, meestal op vraag van de Kamers van Koophandel, bilaterale verenigingen op waar Belgische deelnemers die interesse vertonen in eenzelfde land, verenigd worden met buitenlandse deelnemers. Op het ogenblik bestaan er economische comités in Hongarije, Bangladesj, Bulgarije, de DDR, Roemenië, Tsjechoslowakije, de USSR en Zimbabwe.

2.1.14. Belgische Samenwerking (Cobel)

Cobel is een VZW, opgericht door verscheidene industriefederaties.

De projecten van het ABOS geschieden steeds met leveringen vanuit België. Cobel werd door het industriezaken opgericht om de band met het ABOS te verstevigen.

2.1.15. Comité voor de Bevordering van de Uitvoer van Belgische Uitrustingsgoederen (Copromex)

Copromex is een adviescomité onder de verantwoordelijkheid van de Minister van Buitenlandse Handel en opgericht krachtens het KB van 18 april 1967.

Copromex verstrekt advies aan de Minister van Buitenlandse Handel over aanvragen om rentesubsidies die door de exporteur of diens bank worden voorgelegd. Deze worden enkel toegekend indien het een krediet betreft dat verstrekt is door Creditexport voor een land buiten de EG, het rentetarieven betreffen die hoger liggen dan de minimum-rentetarieven onder dewelke binnen de OESO-landen geen exportfinancieringen op middellange en lange termijn mogen toegekend worden en indien een offerte in het gedrang komt vanwege gunstigere financieringsvoorwaarden van de buitenlandse concurrent.

Indien aan deze voorwaarden voldaan is, kan het verschil tussen de Creditexport-renten en de OESO-consensus-rentevoet bijgepast worden. In vele industrielanden, waaronder België, ligt de marktrentevoet onder de consensus-rentevoet. Na 15 juli 1988 heeft Copromex dan ook geen subsidies meer moeten toekennen.

2.1.16. Vereniging tot Coördinatie van de Financiering op Middellange Termijn van de Belgische Uitvoer (Creditexport)

Creditexport is een financieringspool, opgericht in 1959 in de vorm van een VZW door 14 banken, 8 spaarkassen, de NBB, het HWI, de NMKN, de ASLK en de NKBK. Het secretariaat wordt verzorgd door het HWI.

Deze instelling financiert de uitvoer van uitrustingsgoederen naar landen buiten de EG, voor zover het een krediet betreft van meer dan 2 jaar dat groter is dan 35 miljoen BF. Het HWI behandelt de financieringsaanvragen van minder dan 35 miljoen BF tegen dezelfde voorwaarden. De exporteur kan reeds bij de aanvang van de onderhandelingen terecht bij Creditexport, om na te gaan of de transactie beantwoordt aan de vereiste normen. In voorkomend geval wordt gratis een principieel advies door Creditexport verstrekt.

Alvorens het krediet kan toegekend worden, moet de Raad van Bestuur, na een grondig onderzoek een gunstig advies hebben uitgebracht. Aan de NMKN wordt de opdracht gegeven om de door de Raad van Bestuur goedgekeurde kredietverrichtingen uit te voeren van zodra het contract effectief is afgesloten. De meeste kredieten hebben een duur van 5 jaar en worden rechtstreeks aan het buitenland verstrekt zodat de Belgische exporteur contant kan betaald worden.

De middelen zijn voor 44,55 % afkomstig van de openbare sector. De rest betreft kredietlijnen die door de leden zijn geopend. De werkmiddelen van de pool hebben een „revolving“-karakter, hetgeen betekent dat zij bij terugbetaling opnieuw beschikbaar komen. De kredietlijnen zijn sinds 1982 onveranderd gebleven en bedragen ongeveer 115 miljard. Op 24 maart 1988 kwamen de financiële instellingen overeen om hun kredietlijnen te verlengen met 5 jaar, te rekenen vanaf 6 augustus 1988.

2.1.17. Centrum voor Documentatie en Informatie over de Internationale Handel (Doc-Inter)

Dit centrum zorgt voor de organisatie van en de coördinatie inzake het verzamelen, verwerken en verspreiden van documentatie. Hiertoe werkt Doc-Inter nauw samen met de BDBH en met vertegenwoordigers van de bij de internationale handel betrokken ministeriële departementen, officiële instellingen en beroepsorganisaties.

2.1.18 Economisch en Sociaal Instituut van de Middenstand (ESIM)

Het ESIM is een parastatale die afhangt van het Ministerie van de Middenstand. Ingevolge de staatshervorming van 1988 werden financiële middelen overgedragen aan de Gemeenschappen en de Gewesten en zal ook een gedeelte van het personeel overgeheveld worden.

Het ESIM verleent hulp en informatie aan exportgerichte of geïnteresseerde KMO's, o.m. door de organisatie van exportseminaries.

2.1.19. Exporteurclubs

In België zijn een vijftiental clubs actief die exporteurs van een bepaalde stad of streek groeperen. Hiervan bevinden er zich 8 in Vlaanderen. Het aantal clubs is de laatste jaren sterk gegroeid. Zij hebben het statuut van VZW en worden gesubsidieerd door het Fonds voor Buitenlandse Handel.

De exporteurclubs vervullen ten dele de functie van sociaal contactorgaan voor de exporteurs. Anderzijds doen zij ook aan informatieverstrekking en -verspreiding via studiedagen en seminars. Sommige exporteursclubs hebben in het verleden missies georganiseerd naar het buitenland die betoelaagd werden door het Fonds voor Buitenlandse Handel.

2.1.20. Fabrimetal

Fabrimetal is een VZW die opgericht werd in 1946. Het betreft een sectoriële werkgeversorganisatie waarvan 1.200 bedrijven, die samen ongeveer 250.000 werknemers tewerkstellen, lid zijn. De aangesloten bedrijven ressorteren onder de volgende sub-sectoren : de basisverwerking van metaal, de metaalbouw, de machinebouw, de electrotechniek en de electronica, de informatica, het transportmaterieel, de kunststofverwerking en de service aan de industrie.

Fabrimetal berust op drie pijlers, t.w. de vijf autonome gewestelijke verenigingen, m.n. Brabant, Antwerpen-Limburg, Oost- en West-Vlaanderen, Luik-Luxemburg en Henegouwen-Namen, verder de departementen, die gespecialiseerd zijn in een bepaald vakgebied, en de bedrijfsgroepen die bedrijven met eenzelfde activiteit verenigen.

Verscheidene van de door Fabrimetal ontwikkelde initiatieven hebben als specifiek doel de export te bevorderen. Zij zijn gebaseerd op volgende vier richtlijnen : de prospectie van de buitenlandse markten, het verstrekken van informatie aan de leden, de vertegenwoordiging van de sectoren waarin de leden van Fabrimetal actief zijn en de sensibilisatie van de officiële instantie voor de problemen van de exporteurs. Concreet gaat het om de volgende activiteiten :

- de organisatie van studiedagen en colloquia en de uitwisseling van ervaringen, o.m. via contactdagen. Er worden regelmatig samenkomsten georganiseerd voor bedrijven die geïnteresseerd zijn in eenzelfde land of problematiek. Er worden gezamenlijk activiteiten georganiseerd, zoals het ontvangen van gasten, het organiseren van seminars en missies en de deelname aan jaarbeurzen. Zo bestaat er een Club „Offshore”, een club „Eurotunnel”, een club „Algerije”, een club „Zaire” en een werkgroep „Exportfinanciering” ;

- wat de publicaties betreft, werd in 1987 de laatste versie van de losbladige uitgave „Wegwijzer voor overheidssteun” gepubliceerd. Maandelijks wordt de „Foreign Projects Newsletter” uitgegeven, waarin investeringsprojecten in niet-Europese landen opgenomen worden. Eveneens maandelijks verschijnt het dossier „Europe on the Move”, waarin o.m. informatie wordt gegeven over investeringen in Europa, industriële bondgenootschappen afgesloten tussen Europese bedrijven en de Japanse penetratie op Europese markten. In de periode 1989-1990 zal Fabrimetal de 9de editie publiceren van een vademecum over de financiering en verzekering van buitenlandse handelstransacties ;

- er worden 10 handelsexperts naar het buitenland gestuurd. Zij bezoeken meer dan 40 landen per jaar in alle werelddelen om ter plaatse informatie in te winnen, afzetmogelijkheden op te sporen, individuele dossiers van ondernemingen te behandelen, zakenvoorstellen door te spelen, industriële partners te zoeken en missies voor te bereiden ;

- ter verdediging van de belangen van de leden, onderhoudt Fabrimetal contacten met Belgische, Europese en internationale instellingen en overheidsinstanties. Te vermelden valt hier ook het programma van uitnodigingen van kaders van ontwikkelingsbanken dat Fabrimetal samen met de BMI en de BDBH heeft opgezet.

Fabrimetal heeft tevens een aparte KMO-afdeling. Omwille van het belang van de toeleveringsbedrijven in de internationale concurrentiestrijd heeft deze afdeling een gegevensbank opgezet over de mogelijkheden van 500 toeleveringsbedrijven in de machinebouw en de electronica. Daarnaast maakt zij het Belgisch toeleveringspotentieel bekend bij grote uitbesteders in het buitenland en grote internationale groepen.

In samenwerking met andere afdelingen van Fabrimetal, helpt de KMO-afdeling met het opsporen van KMO-partners in het buitenland, o.m. via het BC-net van de Europese Gemeenschap.

Globaal gaat ongeveer 74 % van de omzet van de leden van Fabrimetal naar het buitenland, al zijn er aanzienlijke verschillen per subsector. De buitenlandse leveringen beliepen in 1988 628,2 miljard BF in Vlaanderen en 670,6 miljard BF in België, hetgeen overeenstemt met 76,6 %, resp. 74,3 % van de totale leveringen. Deze percentage bedroegen in 1980 slechts 70 %, resp. 67 %.

2.1.21. Federatie van de Chemische Nijverheid (FCN)

De FCN is een beroepsfederatie waarvan 700 kleine, middelgrote en grote ondernemingen uit diverse sectoren van de chemie lid zijn. Ook verscheidene buitenlandse bedrijven zijn aangesloten.

De KMO's vertegenwoordigen meer dan 70 % van de leden. 20 % van de bedrijven van de federatie, realiseren 80 % van de omzet. Hierbij dient opgemerkt dat de ondernemingen in deze sector sterk afhankelijk zijn van elkaar : de belangrijkste klant van de chemische sector is immers de chemische sector zelf.

De Federatie heeft een afdeling „Dienst van de Buitenlandse Handel" die de export van de aangesloten leden bevordert.

Zes jaar geleden werd door de FCN twee exportgroeperingen opgericht om aan marktprospectie en exportbevordering te doen. De leden zijn overwegend kleine en middelgrote ondernemingen omdat deze meestal over onvoldoende middelen beschikken om zelf op dit vlak initiatieven te nemen. Elke exportgroepering telt ongeveer 10 niet-concurrerende leden. Dit aantal is beperkt omdat deze groeperingen een doorgedreven gepersonaliseerde service aan hun leden wensen te bieden. Door de groep worden 12 landen geselecteerd die op een periode van twee jaar worden geprospecteerd volgens vastomlijnde doelstellingen. Een land dat wordt geselecteerd, wordt tweemaal per jaar bezocht. Ook wordt een planning opgemaakt m.b.t. de voorbereiding, de prospectie en de nazorg. Elke exportgroepering beschikt over een adviseur die verantwoordelijk is voor de verwezenlijking van het plan.

De bedrijven die deelnemen betalen jaarlijks een bijdrage van bijna 1 miljoen BF, de rest van het budget wordt aangevuld door de Federatie. Hierdoor wordt een deel van de middelen van de grote bedrijven overgeheveld naar de kleinere bedrijven.

Vanaf 1985 tot vandaag werden volgende landen geprospecteerd : Ivoorkust, Kameroen en Zaïre in Afrika ; Finland, Oostenrijk, Portugal, Spanje, Zweden en Zwitserland in Europa ; Canada en de Verenigde Staten in Noord-Amerika ; Hong-Kong, Taiwan en Zuid-Korea in Noord-Oost-Azië en Maleisië, Singapore en Thailand in Zuid-Oost-Azië.

Tot slot kan nog vermeld worden dat de FCN 21 jaar geleden het initiatief nam tot de oprichting van een vereniging die zich vooral richt tot de Comecon-landen, m.n. Bechimex. Deze vereniging kwam hiervoor reeds aan bod.

2.1.22. Fonds voor Buitenlandse Handel

Het Fonds voor Buitenlandse Handel is opgericht krachtens de wet van 24 maart 1954. Het Fonds werkt in de schoot van de BDBH en verleent financiële steun bij prospectie van nieuwe markten buiten de EG, d.w.z. markten waar minder dan 6 % van de totale export wordt afgezet of teruglopende markten die een speciale inspanning vereisen. Cumulatie van steun wordt uitgesloten.

Na het indienen van een aanvraagformulier en het vervullen van het dossier worden de diplomatieke missies en consulaire posten in de geprospecteerde landen en de BDBH om advies gevraagd. Vervolgens werd tot 1989 het dossier door de Commissie van het Fonds behandeld waarna een gemotiveerd advies aan de Minister werd voorgelegd. Tevens brengt de Inspectie van Financiën voorafgaandelijk haar advies uit.

De tegemoetkomingen bedragen maximum 50 % van de kosten en kunnen de vorm aannemen van toelagen of van renteloze leningen. Toelagen worden o.m. verstrekt aan de Kamers van Koophandel in het buitenland en de beroepsverenigingen of aanverwante promotioneel gerichte verenigingen, zoals de verenigingen voor de promotie van de havenbelangen en voor de promotie van regionale exporteursbelangen.

Leningen worden daarentegen verstrekt aan industriële of handelsondernemingen. De uitbetaling heeft pas plaats na de realisatie van het initiatief. Bij succes dient de lening terugbetaald te worden in functie van de gerealiseerde omzet op de betrokken markt. Indien blijkt dat het initiatief na verloop van tijd geen aanleiding heeft gegeven tot een verhoging van de omzet, kan de lening in een toelage omgezet worden.

Het Fonds voor Buitenlandse Handel financiert de aangegane verbintenissen vooral met overheidsdotaties en met de terugbetalingen van de verstrekte leningen.

In het kader van de staatshervorming werden de middelen bestemd voor de financiering van de renteloze leningen naar de Gewesten overgedragen. In Hoofdstuk III wordt hier dieper op ingegaan.

2.1.23. Belgisch Instituut voor Voorlichting en Documentatie (Inbel)

Inbel heeft tot taak België in binnen- en buitenland beter bekend te maken. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van publicaties. Bovendien worden nieuwe databanken, een bibliotheek en een fototheek ter beschikking van het publiek gesteld. Tevens worden tentoonstellingen georganiseerd.

2.1.24. Instituut voor Textiel en Confectie in België (ITCB)

In 1980 werd door de Regering het Textielplan goedgekeurd wat kan omschreven worden als een vijfjarenplan ten voordele van de textiel- en confectiesector. Dit plan bestond uit drie luiken, m.n. een financieel, diensten- en sociaal luik. De uitvoering van het dienstenluik en, na afsluiting van de financiële herstructureringsfase eind 1984, de behandeling van de dossiers in het kader van de expansiewetgeving werden toevertrouwd aan de ITCB

In uitvoering van het dienstenluik, dat binnen de oorspronkelijke enveloppe van 5,7 miljard BF verlengd werd tot eind 1990 en sinds de staatshervorming van 1988 onder de bevoegdheid van de Gewesten valt, realiseert het ITCB een aantal projecten en acties die te vatten zijn onder drie noemers : commerciële acties, R en D, met inbegrip van productiviteitsverbetering en arbeidsorganisatie, en vorming.

Wat de commerciële acties betreft, kan hier melding gemaakt worden van de ITCB-subsidie in het kader van de deelname aan beurzen en salons in het buitenland, al dan niet via „joint-ventures" met de industrie, de organisatie van algemene info-stands en promotie-acties in het kader van Belgische beurzen, de ontwikkeling van collectieve promotiebrochures, promotiedagen in het Oostblok en reclame- en promotieacties ten voordele van de Belgische textiel- en confectiesectoren rond het thema „Mode, dit is Belgisch" edm.. Een ander professioneel magazine is „Perspectives" dat opgesteld is in het Engels en sedert januari 1987 verschijnt.

De voorbije jaren werden op initiatief van het ITCB tevens marktstudies uitgevoerd die peilden naar het consumentengedrag in enerzijds de kledingmarkt en anderzijds, in samenwerking met Febelhout, de markt van de meubelstoffen. Deze studies worden op dit ogenblik geïmplementeerd in de bedrijven door de begeleiding van individuele KMO's in het opzetten van een meerjarenstrategie.

2.1.25. International Tradeinvest Institute (ITI)

ITI is een VZW die in 1977 werd opgericht met de hulp van de BDBH De private sector, de overheid en de universiteiten zijn gelijk vertegenwoordigd in de Raad van Bestuur.

ITI heeft als taak exporteurs op te leiden en te informeren over de problematiek van de internationale handel en investeringen door middel van vergaderingen, studies, onderzoekswerk, seminars en conferenties.

Sinds zijn ontstaan organiseert ITI een Nederlandstalige en Franstalige cyclus van lange duur voor de opleiding van experts in de buitenlandse handel, alsook vele seminars over buitenlandse markten of speciale topics. Tevens was ITI verantwoordelijk voor de opleidingen in het kader van specifieke ABOS-programma's, o.m. voor de ASEAN en Kameroen.

De activiteiten van ITI zijn doorgaans zelfbedruipend gebleken zodat ITI financiële onafhankelijkheid heeft kunnen verwerven. ITI heeft een conventie afgesloten met het Waalse en het Brusselse gewest aangaande de subsidiëring van bedrijven die deelnemen aan bepaalde seminars.

2.1.26. Kamers van Koophandel

2.1.26.1. Kamers van Koophandel in België

De Kamers van Koophandel in België zijn zelfstandige interprofessionele verenigingen met het statuut van VZW die tot doel hebben de economische belangen van hun leden

binnen hun gebiedsomschrijving te ontwikkelen, te vertegenwoordigen en te verdedigen, rekening houdend met het algemeen belang. Op nationaal niveau zijn de Kamers gegroepeerd in de Nationale Federatie van de Kamers van Koophandel en Industrie van België. Aan Vlaamse zijde werd de Vlaamse Vereniging van de Kamers voor Handel en Nijverheid opgericht.

De Kamers werken nauw samen met de BDBH op gebied van de informatieverstrekking, de verspreiding van documentatie en de organisatie van studiedagen, seminars en de spreekdagen van de handelsattachés.

Zij hebben ook bepaalde administratieve opdrachten, zoals het viseren tegen vergoeding van oorsprongscertificaten en het afleveren van ATA-boekjes. Oorsprongscertificaten zijn getuigschriften waarin op vraag van de buitenlandse koper of van het land van bestemming, de oorsprong uit de Europese Gemeenschap van de geëxporteerde industriële producten wordt gegarandeerd. ATA-boekjes of -carnets zijn boekjes die geëist wordt door de douane van de BLEU ter dekking van de tijdelijke uitvoer van handelsmonsters, doorvoergoederen, promotioneel materieel bestemd voor gebruik op stands edm.. De ATA-boekjes worden afgeleverd ingevolge de ATA-overeenkomst tussen een veertigtal landen, waaronder de VS, Canada, de meeste EG-landen, Zuid-Korea, Singapore en Hong Kong.

De belangrijkste bron van inkomsten van de Kamers zijn de lidgelden van bedrijven en de vergoedingen voor de versterkte of geïllustreerde documenten. In principe worden zij niet betoelaagd door het Fonds voor Buitenlandse Handel. In tegenstelling tot de Kamers van Koophandel in Frankrijk, Nederland of Duitsland, waar lidmaatschap voor bedrijven verplicht is, zijn de Belgische Kamers afhankelijk van vrijwillig lidmaatschap.

2.1.26.2. Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland

De Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland hebben het statuut van VZW en zijn actief in 24 landen. Zij hebben als belangrijkste doel het bevorderen van de economische betrekkingen tussen België en het land waar zij gevestigd zijn.

Hierbij laten de Kamers zich leiden door de wensen en belangen van hun leden uit de privé-sector, evenals door het beleid van de overheid en de richtlijnen van de BDBH. Zij verzorgen ook de public relations van België.

De Kamers vervullen ook taken als sociaal secretariaat voor Belgische bedrijven in het land in kwestie, zoals de uitbetaling van wedden, en geven diverse adviezen aan hun leden.

De Kamers zijn gegroepeerd in het Verbond van de Belgische Kamers van Koophandel in het Buitenland. Het Verbond verspreidt handelsvoorstellen die worden verzameld door de verschillende Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland en publiceert om de twee jaar een „Handleiding voor de Belgische uitvoer“.

De belangrijkste bron van inkomsten zijn de lidgelden. Meer en meer wordt een vergoeding gevraagd voor de verstrekte diensten. Voor hun diensten van sociaal secretariaat aan Belgische ondernemingen ontvangen zij een commissie. Tevens worden de grootste onder hen betoelaagd door het Fonds voor Buitenlandse Handel. Hieruit volgt dat er belangrijke verschillen zijn tussen deze Kamers onderling en hun respectievelijke mogelijkheden : de grote Kamers op de traditionele markten, zoals in West-Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk worden betoelaagd en hebben eigen personeel. Er is evenwel geen enkele garantie dat dit „marktmechanisme“ binnen de groep van Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland ook voor jonge kamers op nieuwe interessante markten voldoende ruimte biedt.

2.1.26.3. Gemengde Kamers van Koophandel in België

Ten behoeve van de bevordering van de handel tussen België en een hele reeks landen bestaan er in België ook Gemengde Kamers van Koophandel. Zij hebben als doel de economische relaties tussen de BLEU en het betrokken land of de geografische omschrijving te promoten door het bevorderen van persoonlijke en institutionele contacten, het organiseren van handelsmissies, het inrichten van debatten, seminars edm.. Ook kunnen zij, afhankelijk van de beschikbare financiële middelen, de economische informatietaak van de ambassade in België van het land in kwestie geheel of gedeeltelijk voor hun rekening nemen.

Ook hier gaat het om instellingen met een VZW-statuuut. Op dit ogenblik zijn er een vijftiental. Dertien onder hen hebben hun zetel in Brussel; twee hebben hun zetel in Antwerpen. Sommige Gemengde Kamers vertegenwoordigen meerdere landen, zoals de

Belgisch-Afrikaanse Kamer van Koophandel en de Kamer van Koophandel België-Luxemburg-Arabische landen.

De Kamers worden vooral gefinancierd door lidgelden. Voor de Gemengde Kamers met betrekking tot een aantal belangrijke Belgische markten zoals Debelux vormt dit een aanzienlijke bron van inkomsten. Andere inkomsten vloeien voort uit een aantal van hun activiteiten en door hun publicaties. De belangrijke Gemengde Kamers van Koophandel in België worden ook gefinancierd door de betrokken buitenlandse overheid maar de meeste onder hen hebben weinig financiële middelen. Overigens leiden sommige een eerder sluimerend bestaan. Men kan inderdaad stellen dat de inbreng en de motivatie van de mensen enorm belangrijk is.

2.1.27. KB 123

KMO's die projecten wensten op te starten om hun uitvoer te bevorderen, konden tot 1989 wanneer zij hiertoe werklozen aanwerven, van een belangrijke tussenkomst genieten in de lonen en sociale lasten voor een periode van twee jaar en voor maximum drie werknemers. De staatshervorming van 1988 bracht met zich mee dat dit tewerkstellingsprogramma geregionaliseerd werd. Op te merken valt dat KB 123 ook van toepassing was op projecten in het kader van de studie en het onderzoek naar nieuwe producten en productieprocessen en de energie- en grondstoffenbesparing.

Gelet op de krappe middelen die ingevolge de financieringswet werden ter beschikking gesteld voor de financiering van de tewerkstellingsprogramma's, de kwalificatie van de betrokken werklozen en het ongunstige advies van de Inspectie van Financiën m.b.t. het mogelijke concurrentieverstorend effect van KB 123, werd er door de bevoegde Gemeenschapsminister voor geopteerd om dit programma te laten uitdoven.

De exportprojecten konden betrekking hebben op o.m. de studie van exportkanalen, het onderzoek in het buitenland van de toegangsmogelijkheden tot de markt, de studie van die markten, de aanwezigheid op de internationale jaar- en vakbeurzen, de aanpassing van hun product aan een bepaald land edm..

De KMO's dienden naast hun aanvraagdocument ook een exportplan in te dienen bij de GOM van hun provincie. De Brusselse KMO's moesten zich hiervoor richten tot het Ministerie van het Brussels Gewest. De GOM of het Ministerie onderzochten het project en stonden de KMO's bij tijdens de afhandeling van hun dossier. Het dossier werd vervolgens via de Gewestexecutieven voor advies overgemaakt aan de Minister van Middenstand die het concurrentieverstorend effect van het project diende te onderzoeken waarna de Minister van Arbeid en Tewerkstelling de uiteindelijke beslissing nam.

Tevens kon een KMO een bijstands- of adviesovereenkomst afsluiten met een instelling van openbaar nut of een andere instelling met rechtspersoonlijkheid, actief in het domein van onderzoek, bijstand aan ondernemingen of economische ontwikkeling. Hierbij dient volledigheidshalve vermeld dat ook de hiervoor vermelde instellingen, bedrijfsverenigingen en de representatieve werkgeversorganisaties zelf in aanmerking kwamen voor de overheidstussenkomst in het kader van KB 123.

KB 123 was aanvankelijk ook van toepassing op de uitvoer naar landen binnen de EG, doch dit stuitte op het verbod van de Europese Commissie.

2.1.28. KMO-Studiecentrum UFSAL

Zoals reeds vermeld in Hoofdstuk II, zijn KMO's niet of in onvoldoende mate op de hoogte van de steunmaatregelen van de overheid. Daarom werd door het KMO-Studiecentrum van de UFSAL en in opdracht van het Vlaamse Gewest een databank opgericht waar de ondernemingen informatie zullen kunnen bekomen over :

- nationale gegevens en prognoses inzake inflatie, de binnenlandse vraag edm. ;
- sectoriële gegevens, hierin zijn tevens de verschillende bestaande overheidsmaatregelen en dienstverlenende instanties opgenomen ;
- microgegevens, d.w.z. de bedrijfsgebonden informatie en gegevens van alle ondernemingen, men hoopt in de toekomst ook commerciële voorstellen op te nemen ;
- literatuurgegevens.

2.1.29. Ministerie-gebonden exportgroeperingen

De Belgische overheid heeft samen met een aantal verenigingen exportbevorderende

instanties opgericht. Hierna volgt een korte omschrijving van enkele van deze export-groeperingen.

2.1.29.1. Belgian Construction Technics (Belcotec)

Belcotec is een VZW die opgericht werd door het Ministerie van Openbare Werken in samenwerking met de beroepsverenigingen uit de bouwnijverheid, m.n. BICI, Burobel en Fabrimetal.

Belcotec is actief op het vlak van het bekendmaken en bevorderen van Belgische realisaties betreffende infrastructuurwerken en -uitrustingen.

2.1.29.2. Belgian Transport and Infrastructure Consult (Transurb Consult)

Transurb Consult werd opgericht in 1973 als SV Het kapitaal werd ingebracht door de openbare sector, vertegenwoordigd door de NMBS en de CFL, d.i. het geheel van Belgische maatschappijen van stedelijk en interstedelijk vervoer enerzijds en de particuliere sector, m.n. de belangrijkste Belgische studiebureaus anderzijds.

Transurb Consult ontwikkelt een brede waaier van activiteiten teneinde de contractwerving voor zijn leden te vergemakkelijken. De activiteiten omvatten o.m. het uitvoeren van expertises, uitvoerbaarheids- en engineeringstudies, het optreden als commercieel vertegenwoordiger, tot wie overheidsinstanties van industriële landen en ontwikkelingslanden zich kunnen richten, het leveren van uitrustingen, vervoermaterieel en van complete infrastructuurwerken waarvoor tijdelijke verenigingen opgericht worden met constructeurs, fabricanten of studiebureaus en het fungeren als bureau dat bijstand verleent bij de uitbating en het beheer en tevens zorgt voor de vorming van personeel, zowel in België als in het buitenland. Transurb Consult heeft als belangrijkste opdracht een opleiding te verstrekken ter verbetering van de doeltreffendheid van exploitatietechnieken van spoorwegnetten.

Op te merken valt dat Transurb Consult sinds zijn ontstaan meer dan 125 projecten heeft gerealiseerd in meer dan 50 landen, verspreid over de vijf continenten.

2.1.29.3. Belgian Airport Consultants (BEAC)

BEAC is eveneens een gemengde samenwerkende vennootschap. Zij werd tot stand gebracht op initiatief van de Minister van Verkeerswezen. De activiteiten lopen parallel met die van Transurb Consult maar situeren zich in de sector van de luchtvaartinfrastructuur en de uitbating van de luchthavens.

Het kapitaal is in gelijke mate verdeeld over de openbare sector, vertegenwoordigd door de Regie der Luchtwegen, en de privé-sector, vertegenwoordigd door SOBEA, d.i. de Belgische Vereniging voor Luchthavenengineering die studiebureaus groepeerde die gespecialiseerd zijn in luchthavenstructuur en -uitrusting.

2.1.30. Ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking

De Algemene Directie van het Ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking is onder het gezag van de Minister verantwoordelijk voor de handelspolitiek van België. Zowel de conceptie en de uitvoering van de handelspolitiek, de bepaling van het Belgisch standpunt over commerciële en economische aangelegenheden in de internationale organisaties als de afsluiting en de opvolging van overeenkomsten inzake economische en industriële samenwerking behoren tot haar taken.

Voor de bevordering van de uitvoer van Belgische producten beschikt ons land over ongeveer 140 handelsattachés. Zij zijn door het Ministerie van Buitenlandse Zaken toegevoegd aan de Belgische diplomatieke missies en consulaire posten.

De handelsattachés hebben als opdracht de behoeften van een bepaalde markt na te gaan op vraag van de BDBH, die vervolgens de ondernemingen daarover dient in te lichten. Tevens verlenen de attachés bijstand aan de bedrijven bij hun prospectie-inspanningen. Zij richten spreekdagen in ten behoeve van de ondernemingen, zo nodig via een individueel onderhoud dat evenwel 1 tot 2 maanden op voorhand door de bedrijven dient aangevraagd te worden bij de BDBH.

Wat de andere afgevaardigden in het buitenland betreft, kunnen de ereconsuls vermeld worden, die vooral een rol spelen bij de introductie op de markt, evenals de

adviseurs voor de buitenlandse handel die tot taak hebben de Belgische diplomatieke en consulaire posten te helpen bij hun prospectie-inspanningen en adviezen uit te brengen aan de Minister van Buitenlandse Handel over de buitenlandse economische betrekkingen en het handelsbeleid van ons land

2 1 31 Ministerie van Landbouw, Bestuur der Economische Diensten, Dienst voor Handelsaangelegenheden — Landbouwattaches

Exporteurs die een financiële bijdrage hebben geleverd in het kader van de wet van 11 april 1983 houdende de oprichting van afzetfondsen, kunnen bij deze dienst terecht voor handelsaangelegenheden, o m aangaande formaliteiten, afzetgebieden en hulpverlenende instanties, in geval van export van land-, tuinbouw- en visserijproducten

2 1 32 Nationale Zuiveldienst

De Nationale Zuiveldienst werd opgericht door de wet van 15 januari 1938

Deze instelling dient bij te dragen tot de bevordering van de export van zuivelproducten Zij reikt oorsprongscertificaten en kwaliteitscontrole-getuigschriften uit Tevens neemt deze dienst deel aan tentoonstellingen en jaarbeurzen in het buitenland

2 1 33 Nationale Dienst voor de Afzet van Land- en Tuinbouwproducten (NDALTP)

De NDALTP is een publiekrechtelijk orgaan ten dienste van het Ministerie van Landbouw

De NDALTP vervult een dubbele opdracht enerzijds is deze dienst belast met de bevordering van de afzet van land-, tuinbouw- en visserijproducten in België enmethet buitenland, o m door promotiecampagnes en marktverkenning in samenwerking met de beroepsverenigingen, anderzijds oefent deze dienst toezicht uit op de reglementering betreffende de commercialisering van bovenvermelde producten Het gaat hier o m om de controle van zaden, planten, groenten, fruit, eieren edm

Een deel van de promotieacties worden gefinancierd met promotiefondsen die geïnd worden in de verschillende sectoren

2 1 34 Nationale Delcrederedienst (NDD)

De NDD is een openbare instelling die staatswaarborg geniet maar die financieel en administratief autonoom is Overeenkomstig de programmawet van 30 december 1988 bestaat de Raad van Beheer van de NDD uit acht leden uit middens nauw betrokken bij de bevordering van de buitenlandse handel, uit zes leden die de nationale overheid vertegenwoordigen en uit twee vertegenwoordigers van elk van de drie Executieven

Teneinde de Belgische buitenlandse handel en de Belgische investeringen in het buitenland te bevorderen, kan de NDD dekking bieden tegen de hieraan verbonden risico's Wat de verzekeringstechniek betreft, wordt een onderscheid gemaakt tussen fabricagensico's of risico's voor levering enerzijds en kredietrisico's of risico's na levering anderzijds

De risico's die worden gedekt, variëren naargelang het gaat om een openbare of een particuliere debiteur Een particuliere debiteur kan zich verzekeren hetzij tegen het politieke risico, hetzij tegen het commerciële risico of een combinatie daarvan, wanneer het gaat om transacties afgesloten buiten West-Europa Voor West-Europese afnemers moet men zich voor deze verzekering richten tot particuliere verzekeringsmaatschappijen Een overheidsinstelling kan zich verzekeren tegen een betalingsrisico en tegen een politiek risico

De NDD dekt tevens, maar in mindere mate, importrisico's, transitotransacties, d w z de verkoop door Belgische ondernemingen van in het buitenland geproduceerde goederen tegen betaling op korte termijn, investeringsrisico's en andere contracten en transacties, zoals aannemingscontracten, verkoop van onstoffelijke goederen, engineeringcontracten en dienstverlening voor rekening van het buitenland

Te vermelden valt dat de NDD, in tegenstelling tot de prive-maatschappijen, deze risico's niet voor 100 % dekt

Weliswaar geniet de NDD staatsgarantie, doch dit neemt niet weg dat deze dienst zelf risico's op zich neemt die niet beantwoorden aan de criteria, die normaal gehanteerd worden, maar die wel het nationaal belang dienen

De NDD maakt een onderscheid tussen verrichtingen met betaling op korte of middellange termijn (maximum 5 jaar) en deze op lange termijn. Voor de behandeling van deze verzekeringen werden dan ook twee aparte diensten opgericht.

In twintig jaar tijd is de verzekerde exportomzet gestegen van 150 naar 2.150 miljard BF voor eigen rekening en van 5,4 naar 169 miljard BF voor rekening van de staat. Er werden voor 22,8 miljard BF schadevergoedingen uitgekeerd, hetgeen overeenstemt met 1,99 % van het verzekerde bedrag, en 9,9 miljard BF, of 5,85 % van het verzekerde bedrag, voor rekening van de staat.

Teneinde aan de toenemende concurrentie in het licht van de Europese eenmaking het hoofd te bieden, zullen de statuten van 1939 van de NDD herzien worden. Tevens werkt de NDD aan een uitbreiding van haar productengamma. Een voorbeeld hiervan is de multipolis die ingevoerd werd vanaf 1 mei 1989. Deze polis laat toe om enkel de commerciële risico's te verzekeren, hetgeen vroeger niet mogelijk was. Bovendien wordt een graduatie in de risico's toegepast.

2.1.35. Comité voor de Vereenvoudiging van de Procedures inzake de Internationale Handel (Sipricom)

Sipricom werd opgericht in 1966. Het voorzitterschap en het secretariaat van dit Comité berusten bij de BDBH.

Sipricom is belast met de bevordering van de vereenvoudiging en harmonisatie van de internationale handelsprocedures en met de elektronische verwerking van handelsgegevens. Ondernemingen en officiële instanties worden hierover geïnformeerd en gesensibiliseerd. Over deze aangelegenheden worden vergaderingen bijgewoond die georganiseerd worden door internationale instellingen.

2.1.36. Sobeled

Sobeled is een vereniging die opgericht werd met de steun van de BDBH, beroepsverenigingen en de grootste banken.

De opdracht van deze vereniging bestaat uit het bevorderen van de betrekkingen tussen de Belgische industrie en de buitenlandse organisaties die uitrustingsgoederen of gebruiksklare projecten wensen aan te kopen. Tot hun leden behoren dan ook industriële maatschappijen en projectaannemers.

2.1.37. Vereniging van de Belgische Ondernemingen (VBO)

Het VBO is de overkoepelende werkgeversorganisatie op nationaal vlak. Meer dan 30 sectoriële beroepsverenigingen zijn aangesloten. Het VBO werkt met verscheidene werkgroepen en commissies, o.m. „Buitenlandse Handel“, „Europese Integratie“ en „Ontwikkelingssamenwerking“ die de problematiek van de buitenlandse handel op de voet volgen. Te vermelden valt tevens de halfmaandelijke publicatie „VBO-Mededelingen“.

De aangesloten sectoriële verenigingen beschikken meestal over een dienst „Buitenlandse Handel“ die de verzamelde informatie aan de leden doorspeelt en hen helpt bij marktprospectie.

2.1.38. Vereniging van Internationale Handelsmaatschappijen

Zoals reeds vermeld in Hoofdstuk II, bepaalt de omvang van de onderneming in zekere mate de omvang van haar export. De vereiste inspanningen voor KMO's zijn vaak te groot omdat zij meestal over minder middelen beschikken dan de grote bedrijven om de vereiste kosten verbonden aan een uitvoerproject te financieren en vermits zij uiteraard minder kunnen produceren dan grote ondernemingen zodat de kosten dikwijls te groot zijn voor de beperkte omvang van hun uitvoer.

Deze problemen kunnen verholpen worden als de exportgoederen van deze KMO's gegroepeerd kunnen worden. „Algemene handelsmaatschappijen“ of „traders“ zijn maatschappijen die gespecialiseerd zijn in de buitenlandse handel en waaraan de ondernemingen hun exportproducten kunnen toevertrouwen.

Verschillende technieken zijn mogelijk. Zo kan de trader de goederen zelf aankopen en ze voor eigen rekening met winst verkopen. In hoofde van de KMO gaat het hier bijgevolg om een gewone binnenlandse transactie. Anderzijds kan de trader uitsluitend optreden als tussenpersoon en alle voorbereidende activiteiten voor zijn rekening nemen. Alleen de afsluiting van de verkoop gebeurt door de KMO zelf. In ruil voor zijn

diensten ontvangt de trader een commissieloon. Vooral in geval van compensatiehandel kan het nuttig zijn gespecialiseerde trading maatschappijen in te schakelen.

In België bestaan er drie organisaties die de belangen van de traders behartigen en promoten, m.n. de Belgische Vereniging van Uit- en Invoerhandel, Intradiv en Waltrad.

De Belgische Vereniging van Uit- en Invoerhandel beschikt over 55 leden en heeft als doelgroep de KMO's die contacten met exporteurs zoeken. De vereniging tracht o.m. een ruime verspreiding te geven aan de verzoeken van de leden om inlichtingen en informatie met betrekking tot zakenmogelijkheden in Europa en overzee.

„Internationale Traders in Vlaanderen" of Intradiv is een VZW die in 1982 opgericht werd door het VEV in samenwerking met de Vlaamse Executieve. Intradiv groepeerde momenteel 25 internationale traders uit Vlaanderen en Brussel. Zij tracht de import-, export- en transitoverrichtingen van haar leden te ontwikkelen door nauwere relaties aan te knopen met producenten, plaatselijke en nationale overheidsinstanties, organisaties die bevoegd zijn voor export, overzeese klanten edm..

Waltrad is een vereniging die in 1985 werd opgericht door de „Union Walonne des Entreprises" (UWE). Zij is samengesteld uit ondernemingen die exporteren, uit handelsmaatschappijen, dienstverlenende bedrijven en beroepsverenigingen, die met export te maken hebben. Waltrad stelt zich tot doel het zakenverkeer tussen haar leden en klanten in het buitenland te ontwikkelen. Sinds 1988 werd haar actiegebied verruimd en is deze vereniging tevens belast met elk exportgericht project dat wordt opgezet door de UWE of het Waalse Gewest.

2.1.39. Federation of Exporting Belgian Food Manufacturers (Vitabel)

De opdracht van Vitabel bestaat uit de promotie van de Belgische voedingsnijverheid, o.m. door deze sector meer bekendheid te geven in het buitenland, door activiteiten te bevorderen die tot een verbetering van de kwaliteit leiden en door het uitgeven van een catalogus waarin de Belgische voedingswaren voorgesteld worden.

2.2. Regionale instanties

Hierna komen inzonderheid de Vlaamse instellingen en organisaties aan bod die aan exportpromotie doen of een rol spelen in de economische betrekkingen van Vlaanderen met het buitenland. Nochtans wordt ook aandacht besteed aan twee Waalse initiatieven.

2.2.1. Commissariaat Generaal voor de Internationale Samenwerking (CGIS)

Het CGIS werd opgericht door het decreet van 28 juni 1985. Deze instelling heeft een coördinerende, organisatorische, logistieke en begeleidende opdracht met betrekking tot de internationale samenwerking.

Het CGIS kan beschouwd worden als het administratief instrument van de Vlaamse Gemeenschap dat verantwoordelijk is voor de relaties met de buitenlandse diplomatieke posten in België en met de Belgische diplomatieke posten in het buitenland. Het fungeert als contactadres van de Vlaamse Gemeenschap op het internationale forum en staat onder het gezag van de Gemeenschapsminister bevoegd voor Externe Betrekkingen.

Volgens het decreet van 28 juni 1985 kan de Vlaamse Executieve, binnen de perken van de voorziene kredieten van het CGIS personeel contracteren voor specifieke opdrachten. In het kader van de Vlaamse vertegenwoordiging in het buitenland, die hierna uitgebreid aan bod zal komen, is de Vlaamse Executieve hiertoe overgegaan.

Te vermelden valt het „Belgium Flanders Exchange Center" of het Centrum van de Vlaamse Gemeenschap te Osaka dat tevens fungeerde als standplaats voor de toenmalige investeringsprospectoren en op dit ogenblik twee kantoren ter beschikking stelt van de Gemeenschapsattaché in Osaka. De werkingstoelage voor dit Centrum wordt aangerekend op de begroting van het CGIS.

Verder dient de Engelse kwartaaluitgave „Flanders" vermeld te worden die zich richt tot leidinggevende personen en tot doel heeft in het buitenland een beeld te geven van alles wat zich in Vlaanderen voordoet op cultureel, sociaal, economisch, wetenschappelijk en technologisch vlak. Tevens werd gestart met zgn. „Fact Sheets", dit zijn meertalige steekkaarten die bepaalde items, zoals de staatshervorming, uitdiepen. Alle voorstellen van acties in verband met de promotie van Vlaanderen in het buitenland, worden inhoudelijk begeleid door de stuurgroep „Adviescomité Promotie Vlaanderen" die bestaat uit toonaangevende personen uit diverse Vlaamse instellingen.

2.2.2. Direction d'Administration des Relations Extérieures (DARE)

De DARE werd opgericht in de schoot van het Ministerie van het Waalse Gewest en beschouwt zichzelf als een KMO voor de KMO's. Zij stelt 55 personen te werk en zal in het kader van de staatshervorming van 1988 dit aantal zien verdubbelen. Afgezien van de middelen die werden overgedragen krachtens de financieringswet, bedroeg het totale budget van de DARE in 1989 313 miljoen BF.

De DARE heeft als opdracht op internationaal vlak de bekwaamheden en de belangen van de Waalse regio te verdedigen en acties van Waalse ondernemingen op internationaal niveau aan te moedigen.

Vooreerst zorgt de DARE voor de internationale promotie van de regio en haar ondernemingen. Zo worden relaties op bilateraal vlak aangeknoopt met andere landen of regio's, wordt informatie verstrekt over opportuniteiten die door de E.G. en andere organismen geboden worden en worden acties in het buitenland, zoals missies, zakenreizen, contactdagen en jaar- en vakbeurzen, georganiseerd en financieel ondersteund. Tevens worden aan de ondernemingen opleidingen gegeven, deskundigen ter beschikking gesteld en bijstand verleend bij het zoeken van partners. Wat dit laatste punt betreft, werd een overeenkomst afgesloten met het „Centre pour le Développement Industriel" (CDI) dat een emanatie is van de akkoorden van Lomé tussen de ACP-landen en de EG. In toepassing hiervan werd een programma „partenariat industriel outre-mer" opgezet dat o.m. haalbaarheidsstudies en marktstudies door Waalse bedrijven of externe experts inhoudt evenals de installatie van piloot-eenheden en administratieve en commerciële bijstand op het ogenblik dat in het ACP-land een industriële eenheid wordt opgestart. Tevens wordt het Waalse technologische potentieel ter plaatse gepresenteerd onder de vorm van ronde tafel-conferenties die worden georganiseerd door Afrikaanse promotoren en de lokale antennes van het CDI.

Het Waals Gewest hecht, afgezien van de contacten in het kader van de „Assemblée des Régions d'Europe" of „Vergadering van de Regio's van Europa", die ondersteund wordt door het „Europees Centrum voor Regionale Ontwikkeling" (CEDRE), en van de acties „Europa 1992", o.m. met Baden-Württemberg, Catalonië, Lombardije, Andalusie, de Midi-Pyrénées en Rhône-Alpes, vooral aandacht aan de grensoverschrijdende samenwerking. Dichtbij gelegen markten kunnen volgens het Waals Gewest voor een aantal bedrijven die nog niet exporteren het meest aangewezen afzetgebied vormen, althans in een eerste fase. Te dien einde worden interregionale seminars georganiseerd. Hierbij kan opgemerkt worden dat het Franse departement „Nord-Pas-de-Calais" na de ondertekening van het samenwerkingsakkoord in 1985 in deze acties een bevoorrechte plaats inneemt. Zo zal vooral aandacht besteed worden aan wederzijdse technologische en economische activiteiten in de zones Lille-Doornik en Bergen-Valenciennes.

Het programma „Association en participation à l'Exportation" of APEX van het Waalse Gewest heeft tot doel het risico van de penetratie in vreemde markten te delen met de onderneming. Hiervoor werd in het budget van 1989 ongeveer 20 miljoen BF voorzien.

Tot slot dient nog vermeld te worden dat het Waalse Gewest, in associatie met de Franse Gemeenschap, regionale antennes heeft in het buitenland, m.n. in Dakar, Kinshasa, Québec en Baltimore en bij de Europese Gemeenschap. Voor Algiers zal nog een aanduiding moeten gebeuren. De kostprijs van dit initiatief bedraagt ongeveer 25 miljoen BF.

Het programma „Elan Marketing" zal hierna besproken worden.

2.2.3. Elan Marketing

Dit programma werd uitgewerkt door Fabrimetal en zal worden uitgevoerd in nauwe samenwerking met het Waalse gewest. Elan Marketing heeft tot doel de KMO's te sensibiliseren voor de export en hen daarbij op een professionele wijze bij te staan.

Het programma dat aan een grondige evaluatie zal onderworpen worden, bestaat uit verschillende onderdelen :

- het verstrekken van informatie betreffende marketingtechnieken bij 350 ondernemingen gedurende 1 dag ;
- het bijstaan gedurende een tiental dagen van ondernemingen bij hun marktstudies via de opstelling van een lastenboek ;
- het begeleiden van commerciële kaderleden in het onderzoek naar informatie betreffende buitenlandse markten ;

— hulpmissies zullen de ondernemingen gedurende zeven dagen helpen met de implementatie van de resultaten van de marktstudies in de ondernemingen.

De deelneming van het Waalse gewest in deze operatie, die over drie jaar loopt, bedraagt ongeveer 36 miljoen BF, waarvan 7 miljoen BF voor begrotingsjaar 1989.

2.2.4. Flanders Investment Opportunities Council (FIOC)

FIOC werd opgericht bij beslissing van de Vlaamse Executieve van 12 oktober 1988. Deze instelling vormt als het ware de economische tak van de Vlaamse internationale vertegenwoordiging die tot opdracht heeft in te staan voor de verdediging en de vertegenwoordiging van de culturele, sociale en economische belangen van Vlaanderen in het buitenland.

FIOC heeft tot doel het aantrekken van buitenlandse investeringen te bevorderen. Men dient een onderscheid te maken tussen de FIOC-cel Brussel enerzijds en de investeringsprospectoren anderzijds.

FIOC-Brussel vervult een draaischijffunctie tussen Vlaanderen en de investeringsprospectoren. Deze cel zorgt voor het onthaal, de oriëntatie en de begeleiding van buitenlandse bezoekers alsmede voor de nodige informatie en documentatie. Verder staat deze cel in voor de follow-up van en de deelname aan de projecten die vooral directe investeringen betreffen, maar ook samenwerkingsakkoorden, technologietransfers en commerciële afspraken. FIOC-Brussel oefent tevens een selectieve promotie- en prospectiefunctie uit in diverse Europese landen, met uitzondering van Scandinavië, o.m. via seminars, workshops, beursdeelnemingen en conferenties.

FIOC is, samen met vertegenwoordigers van de verschillende GOM's, lid van het redactiecomité „Flanders Business Newsletter”, d.i. een driemaandelijks tijdschrift dat gewijd is aan items die van belang zijn voor buitenlandse investeringen.

Om haar taak zo goed mogelijk te vervullen, heeft FIOC bepaalde wervingsinstrumenten opgezet, zoals adressenbestanden, databanken, promotiefolders, de uitgave van de „Flanders Investment Guide” en een uitgebreid documentatiebestand. Tevens worden advertentiemogelijkheden nagegaan en artikels gepubliceerd. FIOC is ook lid van enkele internationale organisaties en onderhoudt contacten met federaties, consultants, banken, administraties, ambassades edm.. Zo maakt FIOC deel uit van de „Onthaalcel voor buitenlandse Investeringsinstellingen” die werd geïnstalleerd als coördinatieorgaan voor de nationale en gewestelijke instanties en waarvan het secretariaat wordt waargenomen door de Dienst voor Buitenlandse Investeringsinstellingen van het Ministerie van Economische Zaken.

De drie investeringsprospectoren zijn gestationeerd in Boston, Stockholm en Singapore. De aanduiding van een investeringsprospecteur voor San-Francisco dient nog te gebeuren.

De investeringsprospectoren hebben als opdracht Vlaanderen zoveel mogelijk bekend te maken in hun gebied, o.m. door middel van publicaties, het organiseren van colloquia, het leggen van contacten met bedrijven, banken, consultants, universiteiten en R en D-centra. Verder nemen zij deel aan interessante beurzen, congressen of colloquia en geven alle relevante informatie door aan de FIOC-directeur in Brussel. Tevens moeten zij zorgen voor het aanbrengen van projecten en dienen zij prospectiewerk te verrichten in samenwerking met de Belgische diplomatieke en consulaire posten in hun gebied.

Het totale budget voor FIOC bedraagt in 1990 40 miljoen BF.

2.2.5. Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen (GIMV)

De GIMV werd opgericht krachtens het K.B. van 16 november 1979 en is gevestigd in Antwerpen.

In haar eerste functie bevordert de GIMV de oprichting, de reorganisatie en de uitbreiding van privé-ondernemingen (ontwikkelingsbank). Hiertoe kan o.m. geparticipeerd worden in kapitaalverhogingen, ingeschreven worden op aandelen van nieuwe bedrijven of op converteerbare obligaties en deelgenomen worden aan studiesyndicaten of studies die als doel hebben ondernemingen op te richten of te reorganiseren.

In haar tweede functie moedigt de GIMV het overheidsinitiatief aan o.m. op het vlak van de oprichting, de uitbreiding en de herstructurering van ondernemingen.

In haar derde functie draagt de GIMV bij tot de tenuitvoerlegging van het industrieel overheidsbeleid.

Als algemene regel neemt de GIMV minderheidsparticipaties waarvan ze na een zekere tijd afstand doet volgens een vooraf afgesproken regeling. De GIMV geeft de ondernemingen waarin ze participeert, advies over beslissingen die dienen genomen te worden en verstrekt ze professionele raad over financiële, fiscale, juridische en administratieve aangelegenheden. De GIMV ondersteunt de bedrijven tevens bij hun export-inspanningen, hun investeringen in het buitenland en bij het indienen van hun aanvragen bij de NDD en de BDBH. Tenslotte helpt de GIMV de bedrijven met het leggen van bepaalde contacten zoals met de universiteiten en industriële en financiële partners en werden een aantal „management buy outs” ondersteund.

2.2.6. Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's)

De GOM's werden opgericht krachtens de wet houdende organisatie van de planning en economische decentralisatie van 15 juli 1970 en zijn belast met de sociaal-economische ontwikkeling in hun werkgebied. Hun activiteiten situeren zich in hoofdzaak binnen de vijf volgende domeinen : studie, documentatie en planning, ondernemerspromotie, infrastructuur, sociale sector en participaties in de niet-concurrentiële sector.

Vlaanderen telt vijf GOM's die als werkgebied één van de vier Vlaamse provincies en de arrondissementen Leuven en Halle-Vilvoorde omvatten. De beheersorganen van de GOM's zijn samengesteld uit vertegenwoordigers van de provinciale en plaatselijke overheden enerzijds en vertegenwoordigers van de werkgevers- en werknemersorganisaties anderzijds.

Vermits de wettelijke taakomschrijving van de GOM's zeer vaag is, kunnen zij een breed werktein bestrijken. Weliswaar kan elke GOM autonoom initiatieven ontwikkelen, in de praktijk is het evenwel zo dat binnen de GOM's op bepaalde vlakken een taakverdeling is ontstaan. Deze taakverdeling is gegroeid uit de eigenheid van de provincies, maar wordt ook bepaald door verschillen in aanpak en dynamisme binnen iedere GOM. Vermits de GOM's bovendien elkaar informeren over bepaalde initiatieven die ten gunste van het bedrijfsleven ontwikkeld worden, kan gesteld worden dat de GOM's op dit vlak de facto provincie-overschrijdend werken.

Afgezien van de exportactiviteiten van de vijf GOM's afzonderlijk, treden zij ook gezamenlijk op door het organiseren van groepsstanden voor Vlaamse bedrijven op beurzen in het buitenland, in voorkomend geval via het afhuren van een gedeelte van de BDBH-stand. Een „Werkgroep Beurzen” van de vijf GOM's stelt hiertoe een gemeenschappelijk beurzenprogramma op. Voor iedere beurs is een welbepaalde GOM verantwoordelijk. Interessant is de zgn. „walk-in”-formule die gekozen wordt voor beurzen in verder afgelegen landen, zoals Cyprus en Turkije : de standindeling wordt ontworpen door de GOM in samenspraak met het deelnemende bedrijf dat verder wordt ontlast van alle voorbereidende werkzaamheden. De GOM vertegenwoordigt de bedrijven op de beurs, vangt de bezoekers op, noteert de identiteit, peilt naar de belangstelling van de bezoekers etc.. De „walk-in” formule biedt het grote voordeel dat van het bedrijf slechts een beperkte investering in geld, tijd en mankracht geveerd wordt.

Vooraleer dieper in te gaan op de exportactiviteiten van de verschillende GOM's dient hier herinnerd aan de rol van de GOM's bij het opstellen en indienen van projectaanvragen in het kader van KB 123 en de uitwerking van buitenlandse vestigingsvoorstellen die hen door FIOC worden overgemaakt.

2.2.6.1. GOM-Vlaams-Brabant

Tegen een beperkte vergoeding levert de GOM-Vlaams-Brabant aan geïnteresseerde bedrijven de „desk-research” voor een bepaalde markt op basis van de diverse informatie die in België beschikbaar is. Dit marktonderzoek kan worden gevolgd door prospectie in het buitenland, o.m. naar aanleiding van een aanwezigheid van een GOM-afgevaardigde op een buitenlandse beurs. Deze activiteit werd evenwel op een laag pitje gezet.

Volgens een „export-pooling”-systeem werden door telkens een tiental niet-concurrerende bedrijven uit diverse industriële sectoren, samen met de GOM in het buitenland gemeenschappelijke vertegenwoordigingskantoren opgericht onder de vorm van een VZW. Aldus wordt een permanente aanwezigheid in het buitenland nagestreefd op kostendelende basis. Het beheer van deze VZW wordt waargenomen door de algemene ledenvergadering waar elk lid over één stem beschikt. Het zaakvoerderschap en het dagelijks beheer berust bij de GOM als „neutrale” instelling. De VZW financiert een permanente vertegenwoordiger die als opdracht heeft de producten en diensten van de leden te promoten, aan marktprospectie te doen, de bezoeken van de leden voor te be-

reiden en logistiek te ondersteunen ed.m.. Deze vertegenwoordiger werkt niet op commissiebasis maar tegen een vaste vergoeding teneinde de gelijke behandeling van de leden niet te hypothekeken.

Wat de financiering van deze kantoren betreft, wordt beroep gedaan op het Fonds voor Buitenlandse Handel, de overigens gelijke bijdragen van de leden die naargelang het land schommelt tussen 200.000 BF en 500.000 BF en de commissielonen van de leden.

Op dit ogenblik bestaan er drie vertegenwoordigingsbureaus die opgericht werden onder impuls van de GOM-Vlaams-Brabant, m.n. de „Groupement d'Entreprises Belges pour les Pays du Maghreb" (Grebma) in Algiers, operationeel sinds augustus 1983 en waarvan de leden afkomstig zijn uit de bouw- en uitrustingssector, „Belgian Exporters to Iran" (Bexir) in Teheren, operationeel sinds september 1985 en waarvan de leden afkomstig zijn uit de bouw-, uitrustings- en vervoersector, en „Belgian Coopération with China" (Becochin) in Beijing, operationeel sinds juni 1986. Hierbij dient opgemerkt dat Becochin er nog niet in slaagde om bestellingen definitief af te werken en dat sedert augustus 1988 geen noemenswaardige activiteiten werden ontplooid. Tot slot kan nog melding gemaakt worden van „Bexasea", gevestigd te Singapore voor de Zuid-Oost-Aziatische markt en dat operationeel was tussen 1985 en 1987.

Het gemeenschappelijk kantoorcentrum nabij Parijs (Centraf) betreft eveneens een initiatief van de GOM-Vlaams-Brabant dat in tegenstelling tot de gemeenschappelijke vertegenwoordigingskantoren geen prospectie-functie vervult maar louter optreedt als administratieve antenne van de leden in het buitenland onder de vorm van gepersonaliseerde telefoonbeantwoording, facturatie, opname van bestellingen, klantenservice, het ter beschikking stellen van kantoor- en vergaderruimte voor de leden ed.m..

Centraf is sinds april 1987 operationeel en werd geconcipieerd voor ongeveer 5 niet-concurrerende bedrijven en het beheer en de dagelijkse leiding stemt overeen met het hiervoor besproken initiatief. De bijdrage van de leden beliep het eerste jaar 600.000 BF.

„International Business Exchange" (Ibex) is het door de GOM-Vlaams-Brabant ontwikkelde formule van prospectie naar een buitenlandse partner voor ondernemingen van Vlaams Brabant. Het systeem kan toegepast worden in alle West-Europese landen, Canada en de VS. Via een netwerk van contacten in deze landen die zowat 1.500 publieke of private consultants omvat, hetzij rechtstreeks door gebruik te maken van bestaande repertoria, zoals „Kompass", zoekt de GOM-Vlaams-Brabant tegen een forfaitaire vergoeding of een contractueel bepaalde prijs naar een partner, op basis van het door de opdrachtgever verstrekt profiel en van strikt omliggende modaliteiten. Als gevolg van het tijdrovend karakter van dergelijk gepersonaliseerd zoekwerk wordt deze formule afgeremd.

De GOM-Vlaams-Brabant speelt ook een belangrijke rol in het kader van de opgerichte Europese netwerken zoals het „Business Cooperation"-net (BC-net) en van het „Strategie Programme for Innovation and Technology Transfer" (Sprint).

Het BC-net is een door de Europese Commissie opgericht geautomatiseerd Europees communicatienetwerk voor de verspreiding en uitwisseling van zakenvoorstellen tussen KMO's in de twaalf lidstaten. De GOM-Vlaams-Brabant fungeert in Vlaanderen als één van de erkende bedrijfsadviesbureaus, waarlangs de aanbiedingen of aanvragen tot samenwerking van de KMO's in het BC-net geïntroduceerd worden.

Sprint betreft een meerjarenprogramma van de Europese Commissie ter bevordering van de innovatie en de technologie-overdracht tussen KMO's van de lidstaten, o.m. via internationale samenwerking. Ook dit programma werkt met regionale bedrijfsadviesbureaus die onderlinge netwerken uitbouwen. De GOM-Vlaams-Brabant vormt één van deze netwerken met instituten uit acht verschillende lidstaten. De voorstellen van de Vlaams-Brabantse KMO's voor samenwerking worden door de GOM kosteloos in dit netwerk geïntroduceerd.

In dit verband worden door de GOM-Vlaams-Brabant trefdagen met Sprint-partners georganiseerd en heeft de GOM zelf deelgenomen aan dergelijke trefdagen die georganiseerd werden door de andere partners van haar Sprint-netwerk.

„Europarteneriat" zijn op Europese schaal georganiseerde bedrijfscontactdagen waarbij ondernemingen uit een bepaalde regio bedrijven uit de andere lidstaten kunnen spreken over commerciële, technische en financiële samenwerkingsmogelijkheden. De GOM-Vlaams-Brabant is het bedrijfsadviesbureau dat door de Europese Commissie voor Vlaanderen werd aangeduid. Als dusdanig is de GOM verantwoordelijk voor de

promotie van deze trefdagen. Tot op heden zijn er drie dergelijke trefdagen georganiseerd waarop Vlaanderen via de GOM aanwezig was, m.n. in Ierland, Andaloesië en Wales.

Tot slot kan hier melding gemaakt worden van de door de GOM-Vlaams-Brabant georganiseerde dienstenbeurs voor de exporteurs, nl. „Exportservice”. Aan deze beurs nemen exposanten deel die aan export-dienstverlening doen, zoals trading-maatschappijen en bedrijven actief op het vlak van expeditie, exportadvies en verzekering.

2.2.6.2. GOM-Antwerpen

De GOM-Antwerpen verwijst de vragen van de exporteurs naar het regionaal kantoor van de BDBH De GOM heeft wel een ondersteunende functie inzake acties van de Kempense Kamer voor Handel en Nijverheid m.b.t. de exportbevordering van KMO's in het arrondissement Turnhout.

Tevens is de GOM, zoals de andere GOM's, ingeschakeld in de werking van FIOC via de „FIOG-werkgroep” en van de Dienst voor de Buitenlandse Investerings van het Ministerie van Economische Zaken.

De GOM-Antwerpen vormt samen met partners uit vier andere lidstaten een Sprint-netwerk waarbinnen samenwerkingsvoorstellen tussen KMO's worden uitgewisseld.

De GOM-Antwerpen heeft ook mee een overleggroep opgericht tussen exporteurs, verenigingen en de groenten- en fruitveilingen. Deze overleggroep tracht een efficiëntere coördinatie van het Belgisch exportbeleid voor groenten, fruit en planten te realiseren en heeft als ambitie de veilingen van Sint-Katelijne-Waver te laten uitgroeien tot een Europees import- en exportcentrum.

In 1986 heeft de GOM-Antwerpen twee VZW's opgericht met als bedoeling de krachten van de exporteurs te bundelen voor de Indonesische en de Japanse markt, m.n. het „Promotiecentrum België-Indonesië (Probelin) en „Belgium Flanders Export Promotion to Japan” (Belflexpro). De vertegenwoordiging van Belflexpro werd waargenomen door het „Belgian Flanders Exchange Center”. Beide initiatieven kunnen moeilijk als een succes bestempeld worden.

Opleidingsinitiatieven voor exporteurs werden door GOM-Antwerpen niet genomen.

2.2.6.3. GOM-Oost-Vlaanderen (GOMOV)

De GOMOV verstrekt informatie aan exporteurs door gebruik te maken van haar exportdocumentatiebestand dat in 1986 en 1987 werd opgebouwd. In principe is dit bestand niet bestemd voor gebruik door de exporteurs zelf, dan wel door de medewerkers van de GOMOV.

De GOMOV vervult een belangrijke rol bij de stimulering en ondersteuning van de toeleveringsactiviteiten van het Vlaamse bedrijfsleven aan het buitenland. Zij vervult hier een rol van „toeleveringsmakelaar”, in die zin dat zij de buitenlandse vraag en het Vlaamse aanbod samen brengt. De vraag vanuit het buitenland bereikt GOMOV o.m. via de BDBH.

In het kader van de stimulering en de ondersteuning van de toelevering door Vlaamse ondernemingen was de GOM-Oost-Vlaanderen de coördinator van een contactdag te Mannheim tussen Vlaamse toeleveranciers en Duitse bedrijven. Tevens is de GOM verantwoordelijk voor de coördinatie en de eindredactie van de gezamenlijke kwartaal-uitgave van de vijf Vlaamse GOM's „Toeleveren Vandaag” die gratis wordt verspreid, evenals van de inventarisatie van de Vlaamse toeleveranciers in de metaalverwerkende, kunststof- en rubberverwerkende nijverheid dat onder de benaming „Toeleveranciers Vlaanderen” wordt verspreid in vier talen.

Onder druk van de toenemende concurrentie op de Europese markt en de onvoldoende marketinggerichte aanpak van de Belgische bedrijven inzake de export van niet-eetbare tuinbouwproducten, zoals groene planten, snijbloemen en boomkwekerijproducten, heeft de GOMOV in 1987, en in samenwerking met het Landbouw Economisch Instituut (LEI) van het Ministerie van Landbouw, en betrokken beroepsverenigingen, een onderzoeksprogramma opgesteld naar de afzetmogelijkheden in het buitenland van deze voor Oost-Vlaanderen belangrijke sector. Sindsdien werd een databank opgezet en werd een studie gemaakt over de marktpositie van de Belgische sierteelt in de Europese landen, de commercialisatie- en promotiesystemen en de ontwikkeling van een marktstrategie voor de Franse markt.

De GOMOV maakt ook deel uit van een Sprint-netwerk met drie Europese partners, en was met de GOM-Vlaams-Brabant medeorganisator van de trefdagen in 1988.

De GOMOV heeft in 1987 en 1988 getracht om in Zweden een gemeenschappelijk vertegenwoordigingskantoor op te richten. Bij gebrek aan voldoende belangstelling ging dit project niet door.

Te vermelden valt tenslotte dat de GOMOV in de afgelopen jaren een aantal opleidingsinitiatieven genomen heeft, zoals het inrichten van een basiscursus exporttechnieken en, gedeeltelijk in samenwerking met ITI, van exportcursussen voor jonge werknemers.

2.2.6.4. GOM-West-Vlaanderen

De exportpromotie-activiteiten van de GOM-West-Vlaanderen zijn gegroeid uit de toeleveringsacties die sinds verscheidene jaren met de andere Vlaamse GOM's worden gevoerd. De GOM treedt meestal op in samenwerking met de andere GOM's, o.m. door het organiseren van groepsstanden op buitenlandse vakbeurzen.

De GOM-West-Vlaanderen heeft in het kader van de operatie „Export-pooling” van de GOM's in 1985 de coöperatieve vennootschap „Flanders Vegetables Export” opgericht, met de bedoeling gezamenlijke acties te ontwikkelen ter bevordering van de export van groenten en fruit naar Groot-Brittannië. Van deze vennootschap zijn zeven Westvlaamse groothandelaars lid.

De GOM-West-Vlaanderen heeft in het verleden bovendien exportseminaries georganiseerd in samenwerking met banken en met Kamers van Koophandel.

2.2.6.5. GOM-Limburg

Inzake stimulering van de export en de toelevering treedt de GOM-Limburg bijna uitsluitend op in samenwerking met de andere GOM's.

De GOM-Limburg vormt met vier andere Europese partners een Sprint-netwerk. Zij is tevens vertegenwoordigd in de VZW Toelevering Limburg en Antwerpse Kempen, waarbinnen informatie wordt uitgewisseld.

In het kader van het Geïntegreerd Actieprogramma voor Limburg (GAP) dat op 8 mei 1988 door de Europese Commissie werd goedgekeurd, werd door de GOM-Limburg het project „Horizon 92” ontwikkeld dat de Limburgse KMO's via de ondersteuning van marktonderzoeken die door gespecialiseerde bureaus worden uitgevoerd, tracht voor te bereiden op de Europese eenheidsmarkt.

2.2.7. NCMV-Exportservice

Het Nationaal Christelijk Middenstandsverbond (NCMV) is een Vlaamse interprofessionele werkgeversorganisatie die zich specifiek tot de KMO's richt.

Vanuit deze positie neemt de KMO-exporteur in de dienstverlening en de politiek van het NCMV een belangrijke plaats in. Sedert een aantal jaren staat dan ook een dienst „Exportservice” ter beschikking van de KMO-exporteur.

Het verstrekken van informatie en het verlenen van advies m.b.t. verschillende aspecten i.v.m. het exportgebeuren (reglementering, transport, verpakking, betalingsmodaliteiten, exportsteun, edm.) staan hierbij centraal. Dit gebeurt o.a. aan de hand van de volgende instrumenten :

- het maandblad „Export Flash” : met een oplage van ongeveer 7.200 exemplaren bereikt dit blad alle Vlaamse exporteurs met maximaal 250 werknemers ;

- exportsessies : voor de startende exporteur (verschillende avonden met thema's zoals exportmarketing, betalings- en financieringstechnieken, BTW- en douanereglementering) ;

- landen-studiedagen waar verschillende landen op het vlak van reglementering, betalingsmodaliteiten, distributiekanaal, edm. worden belicht. Landen die reeds aan bod kwamen, zijn : BRD, Frankrijk, Italië en Spanje ;

- het uitgeven van landengidsen ;

- praktijknamiddagen over technische thema's zoals de deelname aan beurzen, internationale contracten, vervoer, edm. ;

— video-film : twee info-producties werden tot dusver gerealiseerd : „Exportkansen voor het bedrijf” en „De juiste exporttechnieken” ;

— deelname aan beurzen : NCMV-Exportservice heeft deelgenomen aan de volgende beurzen : „Exportservice” (in 1986 en 1987) en „Made in Belgium” (1987).

Sedert eind vorig jaar beschikt het N.C.M.V. tevens over een Euro-loket voor de KMO's.

2.2.8. Stichting Flanders Technology International (Stichting FTI)

De Stichting FTI staat in voor de organisatie van „Flanders Technology International” (FTI), het tweejaarlijks internationaal ontmoetingsforum voor nieuwe technologieën dat op dit ogenblik, overeenkomstig het Vlaams regeerprogramma, wordt geëvalueerd.

Bij beslissing van de Vlaamse Executieve van 1 maart 1989 werd aan deze VZW de opdracht gegeven om de aanwezigheid van het Vlaamse Gewest te verzorgen op beurzen met een internationale uitstraling in 1989 en 1990, m.n. op FTI in Gent, de „Marché International des Technologies Avancées” (Sitef) in Toulouse, de „Qatar Technological Exhibition” (QTE) in Doha en „Technorum-European Technology Fairs in Japan” in Osaka.

Voor de inhoudelijke opvulling van deze stands is door de Vlaamse Executieve een bedrag vrijgemaakt van maximaal 35,7 miljoen BF.

2.2.9. Technologische Innovatiecel Vlaanderen (TIV)

De TIV was oorspronkelijk een dienst die geleid werd door de GOM's teneinde in het kader van hun technologiewerking voor de Vlaamse bedrijven, technologieoverdrachten, d.w.z. het verwerven van een bedrijfsexterne technologieën voor eigen gebruik door middel van overeenkomsten, op te sporen. Deze dienst werd nadien verzelfstandigd tot een VZW en kan beschouwd worden als een technologiecel van de GOM's. Bij beslissing van de Vlaamse Executieve van 7 december 1987 werd, in het kader van het impulsprogramma voor technologieoverdracht, aan deze VZW een toelage verstrekt van 19,2 miljoen BF voor de periode 1988-1992, inzonderheid voor de financiering van 4 medewerkers en 1 secretaresse.

Hier kan concreet vermeld worden dat de TIV o.m. aan prospectie doet naar buitenlandse nieuwe technologieën die bruikbaar kunnen zijn voor Vlaamse bedrijven en opgeslagen worden in een databank en tevens gerichte opdrachten van bedrijven aanvaardt om specifieke technologieën op te sporen in het buitenland. De technologietransfer kan bijgevolg beschouwd worden als een „ingående” activiteit. De TIV verzorgt tevens de opzet en de coördinatie van de „Technology Transfer Centers” (TTC) op de FTI-beurzen.

2.2.10. Vlaams Centrum voor Kwaliteitszorg (VCK)

Het spreekt vanzelf dat een bedrijf dat concurrentieel wil zijn, zorg dient te besteden aan de kwaliteit van haar producten. Het bedrijf heeft er bovendien alle belang bij dat het land, waarin het gevestigd is, op dat vlak een goede reputatie heeft. De controle op en de ondersteuning van de kwaliteit van de exportgoederen zijn bijgevolg noodzakelijk om de Belgische en Vlaamse export naar het buitenland te bevorderen.

In Vlaanderen werd de VZW „Vlaams Centrum voor Kwaliteitszorg” (VCK) opgericht waarvan de zetel in Zellik gevestigd is. Deze VZW beschikt over vijf leden, m.n. de provinciale Centra voor Kwaliteitszorg.

De vereniging heeft tot doel de promotie van de integrale kwaliteitszorg te ondersteunen, haar veralgemeende toepassing te versnellen en het Vlaamse kwaliteitsimago in het buitenland uit te bouwen.

Om deze doelstellingen te verwezenlijken, dient het VCK de samenwerking tussen de provinciale Vlaamse centra te bevorderen en hun activiteiten die het doel van de vereniging ten goede komen, te stimuleren en te ondersteunen. Ook zal erover gewaakt worden dat alle geledingen van het bedrijfsleven op een systematische en efficiënte wijze bereikt worden. Verder wordt de integrale kwaliteitszorg bij de bedrijven gepropageerd als een noodzakelijke bedrijfsstrategie.

Ook dient de VZW de diverse geledingen van de Vlaamse Gemeenschap te sensibiliseren om mee te werken aan de bevordering van de integrale kwaliteitszorg en de samenwerking te bevorderen tussen werkgevers en werknemers m.b.t. deze aangelegen-

heid. Contacten worden gelegd met de gewestelijke en nationale instanties, de beroepsfederaties en met buitenlandse zusterorganisaties.

Tevens dient vermeld dat het VCK het kwaliteitsimago van de Vlaamse ondernemingen in het buitenland moet propageren.

Tot slot dient de certificering naar kwaliteitsborgingsnormen van de bedrijven bevorderd te worden en gestreefd te worden naar een erkenningsdienst voor kwaliteit met internationale faam.

In de schoot van deze vereniging werden werkgroepen opgericht die door gesprekken belangstelling trachten op te wekken voor de integrale kwaliteitszorg.

De Vlaamse Executieve heeft een bedrag van 60 miljoen BF vrijgemaakt voor het VCK. Dit bedrag wordt in vijf jaarlijkse degressieve schijven ter beschikking gesteld zodat het VCK vanaf 1991 zelfbedruipend zal moeten zijn.

2.2.11. Vlaams Economisch Verbond (VEV)

Het VEV is een overkoepelende Vlaamse interprofessionele werkgeversorganisatie die werd opgericht in 1926.

Het VEV biedt de aangesloten leden verschillende diensten aan ter ondersteuning van hun exportactiviteiten.

Vooreerst zijn er de technologiegroepen van het VEV. Deze technologiegroepen zijn VZW's en werden opgericht in het kader van de DIRV-actie, die erop gericht is om de integratie van nieuwe technologieën in het Vlaamse bedrijfsleven te versnellen. De technologiegroepen, die steun verlenen aan hun exporterende leden, zijn de „Flemish Aerospace Group" (Flag), de „Flemish Association for Medical Technology Industries" (Meditek), de „Association for Agro-Industry in Flanders" (Agriv) en de „Flemish Organisation for Energy and Environmental Technologies" (Energik).

Flag werd in 1980 opgericht en telt ongeveer 100 leden die behoren tot de luchtvaartsector. Naast de verspreiding van informatie, brengt Flag haar leden in contact met gespecialiseerde maatschappijen in binnen- en buitenland.

Meditek werd gesticht in 1982 en groepeerde verwerkende bedrijven die gespecialiseerd zijn in de medische technologie en in goederen en diensten uit de medische en ziekenhuissector. Meditek tracht onder meer de export van haar leden te bevorderen via de uitwisseling van ervaringen aangaande marketing en technische en administratieve aangelegenheden. Bovendien legt Meditek contacten en waakt over de belangen van de leden op tentoonstellingen in het buitenland. Meditek is tevens de contactpersoon waartoe de internationale medische wereld zich kan wenden indien zij de Vlaamse bedrijven wenst te contacteren.

Agriv behartigt de belangen van de Vlaamse landbouwindustrie o.m. via de prospectie van projecten, het evalueren van internationale informatie, het organiseren van handelsmissies en de deelname aan vakbeurzen.

Energik werd opgericht in 1983. Deze technologiegroep verschaft informatie, steunt projecten en zet haar leden aan tot samenwerking.

Via „Flanders Interface" doet het VEV aan exportpromotie door op te treden als consultant en „broker" voor Vlaamse bedrijven. Via „Intradiv", dat hierboven uitgebreid aan bod kwam, promoot het VEV de Vlaamse traders o.m. via catalogi en het samenbrengen van Vlaamse producenten en traders tijdens contactdagen.

Verder organiseert het VEV handelsmissies en „Vlaamse huizen" in het buitenland. Het idee van de Vlaamse huizen is ongeveer acht jaar geleden geconcipieerd. Deze Vlaamse huizen hebben tot doel Vlaanderen in het buitenland permanent te vertegenwoordigen en te promoten. Het betreft hier een informeel netwerk van een vijftigtal correspondenten. Deze correspondenten zijn privé-personen, zoals mensen uit het bedrijfsleven, experts en advocaten, die in het buitenland hun activiteiten uitoefenen en zich daar ook gevestigd hebben. De deelnemers aan dit netwerk zijn verspreid over verschillende werelddelen, o.m. in Europa, de VS., Canada, Zaïre, Rwanda, Burundi, Singapore, Hong Kong, Thailand en Zuid-Amerika. De correspondenten kunnen gecontacteerd worden via het VEV. Zij worden voor hun diensten niet vergoed zodat geen grote eisen aan deze personen kunnen gesteld worden.

Tot slot kan gewezen worden op het weekblad „Snelberichten van het VEV" en de „Nieuwsbrief" waarin o.m. colloquia en seminars worden aangekondigd.

2.2.12. Vlaamse vertegenwoordiging in het buitenland

Abstractie makend van FIOC, ging de Vlaamse Executieve op 12 oktober 1988 over tot de aanstelling van twee gemeenschapsattachés, m.n. in Washington en Osaka, een protocolchef en twee verbindingsagenten bij de Europese Gemeenschap enerzijds en de multilaterale organisaties anderzijds.

De Vlaamse vertegenwoordiging in het buitenland heeft als opdracht de Vlaamse culturele, sociale en economische belangen in het buitenland te verdedigen en te vertegenwoordigen. Tevens dienen zij bij te dragen tot een verhoogde aanwezigheid van de Vlaamse KMO's op de buitenlandse markten.

De gemeenschapsattachés verzorgen de public relations van Vlaanderen, nemen deel aan vergaderingen en bemiddelen bij de organisatie van zowel culturele als economische manifestaties. Ook mogen zij, indien zij de goedkeuring hebben gekregen van de bevoegde Gemeenschapsminister, zelf initiatieven nemen om manifestaties te organiseren. Deze attachés behandelen tevens alle aanvragen voor informatie, zowel uitgaande van Vlaanderen als van het land waar zij gevestigd zijn, om vervolgens de resultaten door te geven aan de aanvrager. Deze vragen kunnen betrekking hebben op cultuur in de ruimste betekenis, het onderwijs en de vorming, het gezin en het welzijn, de volksgezondheid en het milieu.

De protocolchef houdt zich vooral bezig met de ontvangst en begeleiding van officiële gasten van de Vlaamse Executieve of haar leden.

De EG-verbindingsagent behartigt de Vlaamse belangen bij de EG, neemt deel aan activiteiten van de EG die belangrijk zijn voor het imago van Vlaanderen, de Vlaamse instellingen en meer specifiek de KMO's. Hij doet tevens de follow up van beslissingen en gebeurtenissen die voor Vlaanderen belangrijk zijn. Hij heeft een belangrijke informatieve functie. Zo moet hij „dienstige informatie" inwinnen bij de Europese instellingen zodat men kan inspelen op de voorstellen van de Europese Commissie en de beslissingen van de Raad. Tevens dient hij de bevoegde personen op de hoogte te stellen van alle samenwerkingsmogelijkheden in de werkingssfeer van de EG. Binnen de Europese instellingen verstrekt hij informatie over de mogelijkheden tot samenwerking met Vlaanderen.

Ter illustratie kan vermeld worden dat de EG-verbindingsagent op een gecoördineerde wijze complementaire voorstellen van de GOM's, de Kamers van Koophandel en de Centra voor Kwaliteitszorg heeft ingediend en verdedigd bij het Directoraat-generaal XXIII in het kader van een programma ten bate van de strategische voorbereiding van de bedrijven op de Europese markt.

De verbindingsagent „multilaterale organisaties" heeft dezelfde opdracht als de EG-verbindingsagent maar dan bij de multilaterale organisaties.

2.3. Europese initiatieven

2.3.1. Bureau voor Samenwerking tussen Ondernemingen van de EG (BSO)

Het BSO heeft tot doel ondernemingen uit verschillende landen met elkaar in contact te brengen met het oog op transnationale samenwerking. Deze samenwerking kan betrekking hebben op onderzoek en ontwikkeling, gezamenlijke aankoop, aanvullende productie en dergelijke meer. Met dit doel heeft het BSO een geautomatiseerd communicatienetwerk ontwikkeld, beter bekend als het BC-net dat hiervoor reeds werd besproken.

De Europese Commissie heeft voor de twaalf lidstaten 350 bedrijfsadviesbureaus geselecteerd waar de bedrijven hun handelsvoorstellen kunnen indienen. In België werden onder meer de KB en de GOM-Vlaams-Brabant aangesteld. De voorstellen worden in gecodeerde vorm en op anonieme basis geïntroduceerd in de bij „Task Force KMO" geïnstalleerde computer. De „Task Force KMO" is een instelling die gecreëerd werd om de EG-initiatieven ten bate van de KMO's te coördineren en voorstellen daartoe uit te werken. De computer vergelijkt de geïntroduceerde voorstellen met een reeds opgeslagen bestand. Indien geen overeenstemmend voorstel wordt gevonden, wordt het voorstel voor vergelijking met nieuw in te brengen voorstellen gestockeerd. Indien daarentegen wel een corresponderend zaken voorstel wordt aangetroffen, worden de betrokken adviesbureaus op de hoogte gebracht, zodat deze de ondernemingen met elkaar in contact kunnen brengen.

De EG tracht bovendien met dit netwerk de deelname van KMO's aan communautaire programma's te bevorderen zoals „Strategie Programme for Innovation and Technology Transfert" (Sprint) en „European Strategie Programme for Research and Deve-

lopment in Information Technology" (Esprit), die respectievelijk tot doel hebben de technologie-overdracht naar KMO's en de samenwerking op het gebied van de informatietechnologie te bevorderen.

2.3.2. Euro Info Centra (EIC's)

De EG heeft enkele jaren geleden in een eerste fase 39 Euroloketten of EIC's helpen opstarten. Deze centra dienen op een actieve wijze de EG-programma's voor KMO's te ondersteunen en de communicatie tussen het bedrijfsleven en de Europese instanties te bevorderen. Naast het doorspelen van informatie van de Europese Commissie naar de KMO's heeft een Euroloket ook een dienstverlenende functie. Hierbij staan het verstrekken van advies met betrekking tot Europese aangelegenheden en het bevorderen van de grensoverschrijdende samenwerking tussen de Europese KMO's centraal. In België werden indertijd twee Euroloketten erkend. De Antwerpse Kamer van Koophandel en Nijverheid fungeerde als onthaalinstelling voor het enige Vlaamse Euroloket.

De Europese Commissie wil nu het aantal Euroloketten uitbreiden tot 200 met een ruim geografische spreiding in de verschillende lidstaten. Op 31 mei 1989 keurde de Europese Commissie, op voorstel van de Executieven en de Regering, de nieuwe lijst van Belgische gastinstellingen goed. Wat het Vlaamse Gewest betreft, gaat het om de GOM-Oost-Vlaanderen te Gent (de andere vier GOM's fungeren hierbij als antennes), het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap te Brussel, de Kamer voor Handel en Nijverheid van Limburg te Hasselt, het Nationaal Christelijk Middenstandsverbond (NCMV) te Kortrijk en de Kamer voor Handel en Nijverheid van Halle-Vilvoorde te Zaventem.

2.3.3. Europees Economisch Samenwerkingsverband (EESV)

Sinds 1 juli 1989 beschikken de ondernemingen van de EG in het kader van de transnationale samenwerking over een nieuw instrument ter bevordering van de gezamenlijke uitoefening van bepaalde activiteiten, zoals R en D, de organisatie van gemeenschappelijke aan-, verkoop- of uitvoerkantoren, de deelname aan internationale aanbestedingen, en de productie en het beheer van speciale diensten.

Die nieuwe communautaire rechtsfiguur sui generis, genaamd „Europees Economisch Samenwerkingsverband" (EESV), valt onder het gemeenschapsrecht en heeft op het vlak van het vennootschapsrecht geen precedent. De bedoeling is om de obstakels van het nationaal recht op te heffen en om de weg vrij te maken voor de samenwerking over de grenzen heen. Het feit dat mogelijke partners in een ander land wonen en bijgevolg onderworpen zijn aan verschillende wetgevingen en gewoonten, remt immers de samenwerking af tussen de ingezetenen van de verschillende lidstaten.

Het EESV mag niet opgericht worden om winsten na te streven. Eventuele batige saldi worden ten name van de leden belast (fiscale transparantie). De oprichtingsformaliteiten zijn zeer eenvoudig. Eens ingeschreven in een daartoe geopend register in een lidstaat, verkrijgt het EESV rechtsbevoegdheid in gans de EG.

Een fundamentele vereiste voor de oprichting van het EESV is dat er twee of meer natuurlijke of rechtspersonen zijn. Een minimum kapitaal is niet vereist maar wel is de hoofdelijke aansprakelijkheid van de leden voorzien.

Het EESV heeft twee organen, namelijk de gezamenlijk handelende leden die collegiaal beslissingen nemen enerzijds en één of meer bestuursleden met gebeurlijk uitgebreide bevoegdheden om het samenwerkingsverband jegens derden te binden anderzijds.

De rechten van derden worden zoveel mogelijk beschermd door de verplichting van integrale publicatie van de oprichtingsakte en de eventuele ontbindingsakte. Het EESV is onderworpen aan de wet van 17 juli 1975 betreffende de publicatie van de jaarrekeningen.

Een EESV kan inzonderheid voor de KMO's een geschikt instrument zijn om tegemoet te komen aan de bestaande behoeften terzake en om de concurrentiekracht te verhogen. De activiteiten van de EESV kunnen bijdragen tot de versterking en de integratie van het nationale en het internationale economische verkeer.

Tot slot kan vermeld worden dat door een EESV geen bestuursmacht kan uitgeoefend worden over de werkzaamheden van de leden, geen deelnemingen onder welke vorm ook kunnen aangehouden worden en geen obligatieleningen kunnen uitgegeven worden.

2.3.4. Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO)

Het EFRO werd opgericht in 1975 en verleent aanvullende steun bij nationale overheidsuitgaven die ingezet worden voor de ontwikkeling en de structurele aanpassing van achtergebleven gebieden en in het kader van communautaire programma's.

In de Westhoek en het arrondissement Turnhout worden met de financiële steun van het EFRO specifieke exportpromotieacties voor KMO's gerealiseerd. Deze acties omvatten zowel algemene sensibilisering als individuele begeleiding. In de Westhoek wordt deze actie geleid door de VZW Kwaliteitszorg en in Turnhout door de Kamer voor Handel en Nijverheid. In de provincie Limburg bestaat het project „Horizon 1992" dat eveneens door de EG betoelaagd wordt (zie GOM's).

2.3.5. Europees Ontwikkelingsfonds

Het Europees Ontwikkelingsfonds ontstond bij de oprichting van de EG. Deze instelling tracht bij te dragen in de ontwikkeling van overzeese geassocieerde gebieden zoals Afrika. Zij verleent financiële steun, meestal in de vorm van subsidies, aan projecten ten behoeve van de infrastructuur, de modernisering van de landbouw en de volksgezondheid.

2.3.6. Europees Sociaal Fonds (ESF)

Het Europees Sociaal Fonds is een instelling van de EG die bijdraagt tot de financiering van opleidingsprojecten, onder meer voor jongeren, langdurig werklozen en werknemers van bedrijven die hun personeel wensen om te scholen of bij te scholen.

2.3.7. Task Force KMO

De „Task Force KMO" werd door de EG opgericht in het kader van het „Actieprogramma voor het klein en midden bedrijf". Deze dienst kreeg als opdracht te waken over de belangen van de KMO's en een strategie voor deze ondernemingen uit te werken.

De „Task Force KMO" hechtte vooral veel belang aan de informatieverstrekking van en naar de ondernemingen. Daartoe werd het BC-net opgezet evenals de oprichting van de Euroloketten. Deze initiatieven werden hiervoor reeds uitvoerig behandeld.

Het Directoraat-generaal XXIII (DG XXIII) heeft de taken van deze „Task Force" overgenomen.

3. Samenvatting en kernconclusies

Uit dit hoofdstuk blijkt overduidelijk dat talrijke publiek- en privaatrechtelijke instanties betrokken zijn bij de exportbevordering of actief zijn in het domein van de externe economische relaties.

Wat de macro-economische instrumenten van het exportbeleid betreft, hebben bepaalde instellingen als taak om de financiering van de exportverrichtingen mogelijk te maken en gunstige financieringsvoorwaarden te verstrekken terwijl andere, zoals de Nationale Delcrederedienst (NDD), instaan voor de verzekering van exportrisico's. Bij het gebruik van deze instrumenten is er weinig of geen overlapping tussen de instellingen. De reden hiervoor is de techniciteit van de betrokken materies, alsook de grote risico's.

Andere gespecialiseerde instellingen dragen bij tot de bevordering van de technologieoverdracht, zoals de Technologische Innovatiecel Vlaanderen (TIV) of verstrekken adviezen aan de bedrijven inzake verpakking en kwaliteitszorg, zoals het Belgisch Instituut voor Verpakking (BIV) en het Vlaams Centrum voor Kwaliteitszorg (VCK), doen aan consulting en engineering, zoals Burobel, „Belgian Engineering Promotion" (BEP), „Belgian Mining Engineers" (BME) en Transurb Consult, of staan in voor de bevordering van internationale investeringen, zoals de Belgische Maatschappij voor Internationale Investerings (BMI). Ook bij andere instanties behoort deze dienstverlening tot hun takenpakket.

Het aantrekken van buitenlandse investeringen, het bevorderen van de grensoverschrijdende en transnationale samenwerking en de algemene promotie van het land of de regio's in het buitenland zijn opdrachten die in hoofdzaak uitgevoerd worden door overheidsorganen, zoals het Commissariaat Generaal voor de Internationale Samenwer-

king (CGIS), de „Direction d'Administration des Relations Extérieures" (DARE) en „Flanders Investment Opportunities Council" (FIOC).

Op het vlak van de informatieverstrekking, de exportopleiding, de ondersteuning van prospectieinspanningen en de bekendmaking van bedrijven of producten in het buitenland, dient vastgesteld dat de versnippering van de inspanningen en de overlappingsen het grootst zijn.

Hierbij dient opgemerkt dat verschillende instanties inspelen op specifieke vragen die ofwel verband houden met een bepaalde sector, zoals de beroepsfederaties, ofwel met een bepaalde markt, zoals de Gemengde Kamers en de Kamers van Koophandel in het buitenland zodat hun bestaansrecht niet in vraag moet gesteld worden. Specialisatie dient in deze inderdaad nagestreefd. Bovendien hoeft overlapping niet nadelig te zijn in de mate dat hierdoor een gezonde concurrentie onder de betrokken instellingen ontstaat.

Belangrijk lijkt ons echter de vaststelling dat de kwaliteit van de dienstverlening lijdt onder een gebrek aan taakverdeling en dat de complementariteit, de doeltreffendheid en de efficiëntie van een aantal initiatieven niet verzekerd is. In de mate dat deze initiatieven rechtstreeks of onrechtstreeks door de overheid betoelaagd worden, is dit des te betreurenswaardiger.

Ten illustratieve titel kan hier vermeld worden dat zowel de BDBH, FIOC, de GOM's, het Instituut voor Textiel en Confectie van België (ITCB) en de Stichting „Flanders Technology International" (FTI) mede dankzij belangrijke tegemoetkomingen van de Vlaamse Executieve, deelnemen aan internationale beurzen terwijl de Gemeenschapsminister van Economie, Middenstand en Energie bovendien jaarlijks een lijst vaststelt van de gesubsidieerde beurzen in het buitenland. Gelukkig heeft zich in de praktijk een zekere vorm van overleg ontwikkeld. Hierbij dient vermeld dat een beurs waaraan FIOC deelneemt, niet kan beschouwd worden als een exportbeurs.

Ook op het vlak van de informatieverwerking en -verstrekking dient specialisatie en coördinatie bevorderd te worden. Hetzelfde geldt voor de exportbegeleiding die alsmaar hogere pedagogische en inhoudelijke eisen stelt, zodat „losse" informatieve gespreksdagen en seminars niet langer volstaan.

In Hoofdstuk IV wordt hier dieper op ingegaan.

Bijlage 2

RAMING VAN DE BUDGETTAIRE KOSTPRIJS

Hierna volgt een raming van de budgettaire kostprijs van de in deze nota opgenomen voorstellen (exclusief de in initiatieven „joint-ventures”) in een maximalistische hypothesen (in miljoenen franken).

	1991 e.v.	Begroting '90
UITGAVEN		
1. Vlaamse Dienst	333	115
— personeel	109	(0)
— werking	109	(0)
— actieprogramma	(75)	(0)
— andere	(34)	(0)
— opleidingsprogramma's	5	0
— Fonds voor Buitenlandse Handel	80	50
— marktstudies	(30)	(0)
— prospectie	(50)	(50)
— Beurzen	30	65
2. Handelsattachés	25,2	0
3. Art. 12.21 (Sectie 64)	30,5	30,5
Totaal uitgaven (1 tot 3).	388,7	145,5

FINANCIERING

1. Financieringswet	257,2	123,0(1)
2. Verschuivingen binnen budget	81	— 8,0
3. Opbrengst Vlaamse Dienst	20	0
4. Art. 12.21 (Sectie 64)	30,5	30,5
Totaal ontvangsten (1 tot 4).	388,7	145,5

(1) Zie punt 6 hierna.

Veronderstellingen :

1. Wat de personeels- en werkingskosten van de Vlaamse Dienst betreft, wordt uitgegaan van de „niet-nationale” posten in de BDBH-begroting. Inkomsten Vlaamse Dienst : 10 % van de uitgaven. Personeelskost : 50 % van de totale uitgaven.

2. Prospectie Fonds : status-quo. Idem voor de handelsattachés.

3. Artikel 12.21 betreft allerhande uitgaven met betrekking tot de externe handelsrelaties, exportbevordering en buitenlandse investeringen.

4. Bij de vergelijking met de begroting 1990 werd ervan uitgegaan dat de middelen die in de financieringswet werden voorzien voor de dekking van de BDBH, weliswaar daadwerkelijk zijn overgeheveld, doch op dit ogenblik niet kunnen aangewend worden voor het voeren van een eigen Vlaams exportbeleid. Deze middelen worden immers zonder meer teruggestort aan de BDBH totdat het personeel effectief wordt overgeheveld.

5. Wat de handelsattachés betreft, worden de overgehevelde middelen op dit ogenblik geboekt als ontvangst op de algemene middelenbegroting. Hier staan geen uitgaven tegenover totdat de Vlaamse Executieve een beslissing zal genomen hebben over de inzet van eigen Vlaamse handelsattachés.

6. Punten 4 en 5 maken dat ingevolge de financieringswet weliswaar 257,2 miljoen BF is overgeheveld voor de bevoegdheid buitenlandse handel, doch hiervan op dit ogenblik slechts 123,0 miljoen BF (257,2 — 25,2 — 109) kan aangewend worden voor het Vlaamse exportbeleid.
