

VLAAMS PARLEMENT



Zitting 1997-1998

15 oktober 1997

VOORSTEL VAN RESOLUTIE

– van de heren Stefaan Platteau en Jacques Laverge –

**betreffende het optimaliseren van de rol van de overheid inzake exportbevordering
en het uitbouwen van een efficiënt en complementair instrumentarium terzake**

TOELICHTING

DAMES EN HEREN,

De aanleiding voor dit voorstel van resolutie is de alarmerende berichtgeving inzake de export van de BLEU naar de belangrijke Aziatische groeimarkten. Immers, terwijl minister-president Luc Van den Brande in zijn beleidsbrief een betere spreiding van de Vlaamse export – vooral buiten Europa – een prioritaire doelstelling noemt, laat de realiteit een heel ander beeld zien.

Als men spreekt van een betere spreiding van de export buiten Europa dan hoopt men zich uiteraard beter te positioneren tegenover beloftevolle groeimarkten en moet men dat ook doen. De meest beloftevolle groeimarkten zijn ongetwijfeld de krachtige economieën van het Aziatische werelddeel. In globa werden in Azië de jongste vijf jaar groeicijfers opgetekend van zeven tot ruim acht percent per jaar, wat beduidend meer is dan elke andere regio. De Wereldbank schat zelfs dat de internationale economische groei in het jaar 2000 voor de helft voor rekening zal komen van Oost- en Zuidoost-Azië.

De landen van deze regio, en dan vooral de zogenaamde DAE-landen (Hong-Kong, Zuid-Korea, Singapore, Taiwan, Maleisië en Thailand), vormen een spectaculair groeiende afzetmarkt voor Europese, Belgische en Vlaamse producten. Sinds het begin van de jaren negentig is de importvraag van deze landen meer dan verdubbeld.

Het spreekt vanzelf dat een open economie als de Vlaamse, waarvan het exportaandeel in het BBP tussen de 85 en 90 procent bedraagt, zich niet kan veroorloven afwezig te blijven op deze "emerging markets". Nochtans is dat nu net wat er dreigt te gebeuren.

Wat marktaandeel betreft, bengelt de BLEU (Vlaanderen staat in voor 70 % van de BLEU-export) immers helemaal achteraan het peloton. De marktaandelen van Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk en Italië liggen een flink stuk hoger en nemen in het algemeen toe (met uitzondering van dat van Groot-Brittannië), terwijl het marktaandeel van de BLEU op de importmarkt van de DAE-landen daalt. In de periode 1990-1995, die voldoende lang is om een duidelijk beeld te geven, blijkt het reeds minuscule marktaandeel van 0,8 % verder te zijn gedaald naar 0,7 %. Het Nederlandse marktaandeel is weliswaar vergelijkbaar met het onze, maar het neemt in ieder geval toe.

Deze cijfers, die afkomstig zijn van het VEV, zijn duidelijk genoeg, en de hoofdtendenzen ervan worden bovendien bevestigd door recente BDBH-studies. De export naar Azië neemt weliswaar toe, maar het marktaandeel daalt.

Het verhogen van de aanwezigheid van Vlaanderen op deze "nieuwe" groeimarkten is één zaak ; het consolideren en versterken van onze positie op onze traditionele markten (in de eerste plaats de buurlanden) een andere. Beide doelen mogen niet aan elkaar worden tegengesteld, maar moeten integendeel complementair worden gemaakt. Dat neemt niet weg dat in algemene zin meer middelen moeten worden vrijgemaakt en meer inspanningen moeten worden gedaan ten aanzien van de buitenlandse groeimarkten. In dit voorstel van resolutie worden dan ook aanbevelingen geformuleerd om – op relatief korte termijn – beide doelen zo efficiënt mogelijk te realiseren.

Daartoe is het evenwel noodzakelijk om een accurate analyse te maken van de huidige toestand. Waarom slagen Vlaamse bedrijven er blijkbaar niet in een groter marktaandeel te veroveren op de Aziatische groeimarkten ? Waarom blijft de Vlaamse export zo sterk gericht op Europa ?

Afgezien van de algemene macro-economische toestand (te hoge loonkosten e.d.) bestaat het antwoord op deze vragen zeker uit volgende elementen.

1. Een onaangepast en vooral onvoldoende gedifferentieerd productengamma. Inderdaad, in vergelijking met het buitenland is het productenaanbod van onze bedrijven relatief ongedifferentieerd. Belgische en Vlaamse ondernemingen produceren te veel basisproducten en halfafgewerkte producten die een relatief beperkte toegevoegde waarde hebben. De Aziatische groeielanden vragen echter vooral gesofisticeerde producten. De kracht van die landen is immers gelegen in de combinatie van goedkope arbeidskrachten enerzijds en hoogtechnologische machines en apparatuur anderzijds.

2. De dominante positie van KMO's inzake export. Kleine en middelgrote ondernemingen staan in voor ongeveer 90 % van de export. De actieradius van KMO's is echter beperkt : ongeveer 300 km. De meeste KMO's schrikken er veelal voor terug verder gelegen markten op te zoeken. Dat vereist immers, zeker wat de Aziatische landen betreft, een permanente aanwezigheid, wat voor veel KMO's een te grote investering betekent. Bovendien zijn de meeste KMO's doordrenkt met een familiale

mentaliteit, wat de expansie naar verre markten eveneens belemmert.

3. Last but not least is er de rol van de overheid inzake exportbevordering en buitenlandse handel. Het hoeft niet meer herhaald te worden dat de overheid inzake export een ondersteunende rol moet vervullen. De jongste jaren heeft het overheidsbeleid echter gefaald. De regionalisering van de buitenlandse handel, die geleid heeft tot bevoegdheidsversnippering, overlappingsen en met mekaar concurrerende instellingen, is daar ongetwijfeld niet vreemd aan. Er moet echter worden opgemerkt dat ook de coördinatie op Vlaams niveau te wensen overlaat. Naast Export Vlaanderen, waarvan de reorganisatie overigens tergend langzaam verloopt, houden zich immers nog andere instanties direct of indirect bezig met buitenlandse handel en export zoals bijvoorbeeld de GIMV en het recent opgerichte Fonds Vlaanderen-Azië.

Wat punten 1 en 2 betreft, ligt de primaire verantwoordelijkheid uiteraard bij het bedrijfsleven zelf. Het zijn de ondernemingen zelf die kwalitatief hoogstaande en voldoende gedifferentieerde producten moeten produceren. Het zijn de KMO's zelf die hun actieradius dienen te verruimen en hun familiale mentaliteit dienen aan te passen aan de uitdagingen van de globale economie. De taken die op deze vlakken voor de overheid zijn weggelegd, kunnen worden omschreven als het creëren van een ondernemingsvriendelijk klimaat aan de ene kant en het tot stand brengen van een gunstig macro-economisch kader aan de andere kant. Overigens voert het Vlaams Parlement hierover sinds geruime tijd een diepgaande discussie; het is dus niet nodig om hier op terug te komen.

De handicaps waarmee onze bedrijven bij de export geconfronteerd worden (bijvoorbeeld de hoge loonkosten) zijn legio. Het is dan ook verontwaardigd te moeten vaststellen dat, om allerlei redenen, daar nog een inefficiënt overheidsinstrumentarium bovenop komt.

Dit voorstel van resolutie concentreert zich dan ook op de rol van de overheid inzake exportbevordering en buitenlandse handel. In afwachting van de volgende fase in de staatshervorming die normaal gezien in 1999 plaatsvindt, en die zou moeten uitmonden in homogene bevoegdheidspakketten waaronder buitenlandse handel, dienen nu reeds de nodige stappen te worden gezet om te komen tot een efficiënt en goed uitgebalanceerd instrumentarium.

Bij het optimaliseren van het bestaande instrumentarium dienen de behoeften van het bedrijfsleven centraal te staan. Het kan niet langer dat belangrijke instellingen die de export promoten, als de BDBH en Export Vlaanderen, zich begeven op elkaars terrein, waar ze zichzelf concurrentie aandoen, ten nadele van de Vlaamse bedrijven en met een verspilling van publieke middelen als gevolg.

Men dient er integendeel van uit te gaan dat zowel de BDBH als Export Vlaanderen elk hun eigen competenties hebben. Het zou dan ook onverstandig zijn om vanuit Vlaanderen geen gebruik te maken van de middelen en mogelijkheden van de BDBH, althans tot er een definitieve regeling wordt uitgewerkt, in het kader van de volgende staatshervorming. De huidige bevoegdheidsverdeling mag niet verhinderen dat de potentie van federale instellingen als de BDBH ten volle voor de Vlaamse ondernemingen ten nutte zou worden gemaakt.

Hetzelfde kan, *mutatis mutandis*, gezegd worden van de verhouding tussen de Belgische diplomatieke vertegenwoordigers enerzijds en de Vlaamse economische vertegenwoordigers anderzijds. Beiden hebben een belangrijke rol te spelen inzake exportbevordering en inzake het zoeken naar en het openen van nieuwe exportmarkten voor het bedrijfsleven. Net zoals de BDBH kunnen ook de diplomatieke vertegenwoordigers een meerwaarde betekenen voor de Vlaamse export, op voorwaarde dat zij op een complementaire manier ingeschakeld worden ter ondersteuning van Vlaamse initiatieven ter zake. In dezen is de vaststelling dat de naam "Vlaanderen" op de belangrijkste groei-markten nauwelijks enige bekendheid geniet, zeker niet onbelangrijk.

In dit voorstel van resolutie wordt daarom gepleit voor het afsluiten van een samenwerkingsovereenkomst met de federale overheid om, in een sfeer van coöperatie, duidelijke afspraken te maken inzake een complementaire taakverdeling tussen het diplomatiek personeel, de BDBH en Export Vlaanderen, zodat overlappingsen en verspillingen worden uitgesloten. Het gaat met andere woorden om een tijdelijke overeenkomst, in afwachting van een verdere overheveling van beleidstaken en middelen inzake buitenlandse handel naar de gewesten. Daarenboven moet worden opgemerkt dat conform artikel 35 van de gecoördineerde Grondwet van 17 februari 1994 de gewesten steeds het laatste woord behouden.

Wat voor de BDBH en Export Vlaanderen geldt, geldt eveneens voor de verschillende instrumenten

ter financiering van de export. Ook hier stelt men overlappingsen en een suboptimaal gebruik van middelen en budgetten vast. Er bestaan immers op Vlaams niveau in sommige gevallen precies dezelfde instrumenten (bv. een Vlaamse Compromex) als op federaal niveau, waarbij de federale instellingen meer know how en middelen ter beschikking stellen voor alle bedrijven. Er wordt dan ook voor gepleit via de genoemde samenwerkingsovereenkomst de vertegenwoordiging van de Gewesten in de federale instrumenten (Nationale Delcredere-dienst en dergelijke) tot ondersteuning van de export op een afdoende manier te regelen, zodat de Vlaamse dossiers op een correcte wijze worden afgehandeld door deze federale instellingen.

Verder wordt gevraagd om ook op Vlaams niveau voor een betere coördinatie van het bestaande instrumentarium te zorgen. Door de veelheid aan instellingen die zich direct of indirect bezighouden met export en buitenlandse handel, zoals de GIMV, de GOM's, de Kamers van Handel en Nijverheid, de Beroepsfederaties, de Dienst Investeren in Vlaanderen en het recent opgerichte Fonds Vlaanderen-Azië, zien de bedrijven door de bomen vaak het bos niet meer.

De bedoeling van dit voorstel is om de rol van de overheid inzake export te optimaliseren. Deze resolutie doet daarmee, het weze herhaald, geen afbreuk aan de verdere staatshervorming. Ze gaat enkel uit van de bekommernis om onze Vlaamse bedrijven in hun strijd voor het behoud en het veroveren van marktaandelen een steun in de rug te geven. Want export blijft voor de Vlaamse economie in het algemeen en voor de Vlaamse werkgelegenheid in het bijzonder van levensbelang.

Stefaan PLATTEAU

Jacques LAVERGE

VOORSTEL VAN RESOLUTIE

Het Vlaams Parlement,

- gelet op het proces van regionalisering van de buitenlandse handel zoals vastgelegd in de Bijzondere Wet van 8 augustus 1988, de Financieringswet van 16 januari 1989 en de Bijzondere Wet van 16 juli 1993 ;
- overwegende dat dit proces van regionalisering nog niet is voltooid en dat blijvend gestreefd moet worden naar een homogeen bevoegdheidspakket inzake buitenlandse handel en export ;
- overwegende dat, gegeven de huidige wetgeving, de Belgische Dienst voor de Buitenlandse Handel (BDBH) een beleid ter promotie van de export kan blijven voeren, in overleg met de Gewesten ;
- overwegende dat inzake export een belangrijke, doch ondersteunende en met de gewestelijke instellingen complementaire rol is weggelegd voor de Belgische diplomatieke en consulaire delegaties ;
- overwegende dat de BDBH enerzijds en de Belgische diplomatieke en consulaire vertegenwoordigers anderzijds een meerwaarde kunnen betekenen voor het Vlaamse bedrijfsleven, op voorwaarde dat duidelijke taakafspraken worden gemaakt tussen de Gewesten en de federale overheid zodat hun potentieel maximaal kan worden benut ;
- stelt vast dat
 - 1° de huidige bevoegdheidsverdeling leidt tot overlappingsen, en bijgevolg tot onduidelijkheid bij het bedrijfsleven en tot suboptimaal gebruik van publieke middelen ;
 - 2° ook op Vlaams niveau de coördinatie tussen de verschillende instrumenten tot bevordering van de export en de buitenlandse handel te wensen overlaat ;
 - 3° onze bedrijven bijgevolg marktaandeel verliezen op beloftevolle groeiemarkten zoals die van Oost- en Zuidoost-Azië, terwijl onze belangrijkste handelspartners er marktaandeel bijwinnen ;

– vraagt aan de Vlaamse regering

- 1° een samenwerkingsakkoord af te sluiten met de federale overheid en de andere Gewesten om, in afwachting van een eventuele verdere regionalisering van de buitenlandse handel
 - a. duidelijke en complementaire taakafspraken te maken inzake de federale en gewestelijke instellingen bevoegd voor de bevordering van de export, met dien verstande dat de primordiale bevoegdheid terzake tot de Gewesten behoort ;
 - b. het federale netwerk maximaal te benutten dat in het buitenland ter beschikking staat om gewestelijke initiatieven inzake de promotie van de uitvoer en de bevordering van de buitenlandse handel te ondersteunen ;
 - c. de vertegenwoordiging van de Gewesten in de federale instellingen en instrumenten tot bevordering, financiering en ondersteuning van de export goed te regelen, rekening houdend met de gewestelijke export aandelen in de BLEU-export ;
- 2° een optimaal gebruik van de intergewestelijke samenwerking tot stand te brengen ;
- 3° op Vlaams niveau de activiteiten van de verschillende instellingen die zich geheel of gedeeltelijk, direct of indirect bezighouden met de export en de buitenlandse handel, beter en efficiënter te coördineren.

Stefaan PLATTEAU

Jacques LAVERGE