



**Buitenlands beleid,  
internationaal ondernemen en  
ontwikkelingssamenwerking**

[www.steunpuntiv.eu](http://www.steunpuntiv.eu)

**KU LEUVEN**

PAPER NR. 27, DECEMBER 2015

## **HET POTENTIEEL VAN DE VLAAMSE DIENSTENEXPORT**

**Joris Tielens**

**Jan Van Hove**

# HET POTENTIEEL VAN DE VLAAMSE DIENSTENEXPORT

Joris Tielens & Jan Van Hove

## ABSTRACT

De Vlaamse economie bestaat voor een groot deel uit dienstenactiviteiten. Ondanks de internationalisering van diensten blijft de internationale dienstenhandel echter beperkt. Deze studie gaat na in welke mate Vlaamse dienstenexporteurs erin slagen hun theoretisch handelspotentieel te benutten. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen diverse geografische afzetmarkten en diverse dienstenactiviteiten. De positie van Vlaanderen wordt vergeleken met de Belgische en internationale context. De resultaten geven aan dat de Vlaamse dienstenhandel algemeen sterk presteert in vergelijking met de andere Belgische regio's en op basis van de theoretische verwachtingen. De Vlaamse diensten hebben echter nog een groot exportpotentieel op de West-Europese markten waar het potentieel onvoldoende wordt benut. Ook in de opkomende economieën zijn er grote groeiopportunities wegens het huidige relatief kleine belang van deze landen als Vlaamse en Belgische afzetmarkten. De Vlaamse dienstenexport blijkt sterk gericht op vervoersactiviteiten, terwijl Vlaanderen divers presteert in commerciële-dienstensectoren. De combinatie van meer geografische en sectorale diversificatie zal ook de kwetsbaarheid van de Vlaamse dienstenexport aan negatieve schokken in de huidige markten of sectoren verminderen.

## KEY WORDS

Vlaanderen, Dienstenhandel, Dienstenexport, Exportpotentieel.

## AUTHORS

**Jan Van Hove** is professor in Europese en Internationale Economie aan KU Leuven. Tevens is hij momenteel visiting professor aan de Université Libre de Bruxelles. Eerder was hij research fellow aan de University of Michigan, Ann Arbor en visiting professor aan de UC Louvain.

**Joris Tielens** is doctoraatstudent onder leiding van Prof. dr. Jan Van Hove in de vakgroep Internationale Economie aan de KU Leuven.

## ADDRESS FOR CORRESPONDENCE

[Jan.VanHove@kuleuven.be](mailto:Jan.VanHove@kuleuven.be)

[Joris.Tielens@kuleuven.be](mailto:Joris.Tielens@kuleuven.be)

© 2015 by Joris Tielens and Jan Van Hove. All rights reserved. No portion of this paper may be reproduced without permission of the authors.

Working papers are research materials circulated by their authors for purposes of information and critical discussion. They have not necessarily undergone formal peer review.

## **Lijst van gebruikte afkortingen**

**BRIC** – Brazilië, Rusland, India & China

**EU** – Europese Unie

**FIT** – Flanders Investment & Trade

**IEA** – Irish Exporters Association

**LBS** – Lecocq, Belderbos & Sleuwaegen (2014)

**SER** – Sociaal-economische Raad

**TISP** – Trade in Services by Partner country

**TVH** – Tielens & Van Hove (2014)

**V.S.** – Verenigde Staten van Amerika

**V.K.** – Verenigd Koninkrijk

## INHOUDSTAFEL

1.	Inleiding.....	8
2.	Analyse van de Vlaamse dienstenexport .....	9
2.1.	Geografische situering van de Vlaamse dienstenexport .....	9
2.2.	Geografisch potentieel van de Vlaamse dienstenexport .....	11
2.2.1.	Huidig geografisch exportpotentieel van de Vlaamse dienstenexport .....	12
2.2.2.	Toekomstig geografisch exportpotentieel van de Vlaamse dienstensector .....	15
2.3.	Sectorale situering van de Vlaamse dienstenexport.....	16
2.4.	Sectoraal potentieel van de Vlaamse dienstenexport.....	17
2.4.1.	Huidig sectoraal exportpotentieel van de Vlaamse dienstenexport .....	17
2.4.2.	Toekomstig sectoraal exportpotentieel van de Vlaamse dienstensector .....	19
3.	Conclusie.....	21
4.	Referenties.....	23

### **Lijst van tabellen**

Tabel 1 Export van diensten per bestemming .....	10
Tabel 2 Aandeel van BRIC export in totale export van de exporteur (2005).....	11
Tabel 3 Sectorale structuur Vlaamse dienstenexport .....	18
Tabel 4 Aandeel van Vlaanderen in Belgische export; Aandeel van de categorie in Vlaamse export; Huidig Potentieel (België, 2011) .....	19

### **Lijst van figuren**

Figuur 1 Aandeel Vlaanderen in bilaterale dienstenexport en het Belgisch exportpotentieel.....	15
Figuur 2 Aandeel Vlaanderen in bilaterale dienstenexport vs. toekomstig export potentieel (2014, 2018).....	16
Figuur 3 Sectorale groeiverwachtingen .....	20

## WOORD VOORAF

Het Vlaams Gewest is een kleine regio, centraal gelegen in West-Europa en omringd door enkele belangrijke economieën. Bijgevolg zijn import en export zeer belangrijk voor de Vlaamse economie en vormt internationaal ondernemen een cruciale groeimotor van Vlaanderen. Bovendien zijn heel wat Vlaamse ondernemingen exporteurs, en heeft de conjunctuur van onze handelspartners een grote impact op de economische prestaties van Vlaanderen. In het licht van het voorgaande streeft het Steunpunt Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking ernaar om via nieuw onderzoek de Vlaamse regering en administratie te adviseren omtrent recente uitdagingen in deze domeinen voor Vlaanderen. In deze nota bestuderen we de internationale dienstenhandel van Vlaanderen.

Voorheen werden door het Steunpunt Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking drie papers over de dienstenhandel gepubliceerd: Tielens & Van Hove (2014), Belderbos et al. (2013) en Lecocq et al. (2014). De eerstgenoemde studie handelt over het exportpotentieel van de Belgische dienstensector. De laatstgenoemde studie omvat, naast een bespreking van de dataproblematiek, een structuuranalyse van de Vlaamse dienstenhandel. In dit onderzoek worden de inzichten uit beide papers samengevoegd en wordt het potentieel van de Vlaamse dienstensector in kaart gebracht. De reikwijdte van deze studie wordt enigszins beperkt door de afwezigheid van gedetailleerde/degelijke data, maar de beschikbare gegevens leveren niettemin enkele belangrijke inzichten.

Het blijft niettemin noodzakelijk voor toekomstig onderzoek dat meer en betere statistische gegevens omtrent de Vlaamse dienstenhandel worden verzameld. Gegeven het belang van diensten binnen de Vlaamse economie is het belangrijk dat dergelijke gegevens in de toekomst aanleiding kunnen geven tot verder diepgaand onderzoek naar de opportuniteiten en uitdagingen voor de Vlaamse dienstenhandel.

De auteurs bedanken de leden van de Werkgroep “Internationaal Ondernemen” van het Steunpunt evenals de leden van de Stuurgroep van het Steunpunt voor hun feedback bij de totstandkoming van de studie. Dit onderzoeksrapport kwam tot stand dankzij de financiële steun van de Vlaamse Overheid.

## NIET-TECHNISCHE SAMENVATTING ONDERZOEKSRAPPORT

Dit onderzoeksrapport analyseert het exportpotentieel van de Vlaamse dienstensector. Hierbij worden de prestaties van de Vlaamse dienstenexport vergeleken met de andere Belgische regio's en met andere kleine open economieën in Europa. Tevens wordt nagegaan aan de hand van een econometrisch model in welke mate Vlaanderen haar exportpotentieel benut in specifieke geografische markten en specifieke sectoren van de dienstensector. Ook hierbij maken we een vergelijking ten opzichte van de Belgische situatie.

Ten eerste stellen we vast dat Vlaanderen instaat voor het leeuwendeel van de Belgische dienstenexport. Het Vlaamse aandeel varieert afhankelijk van de exportbestemming, maar is in het bijzonder hoog voor de export naar Nederland, Duitsland, enkele hoogtechnologische kleine economieën in Europa en de opkomende BRIC-landen. Op sectoraal vlak wordt de Vlaamse dienstenexport gedomineerd door de vervoerssector. Voorts zijn alle sectoren sterk afhankelijk van een beperkt aantal afnemers. Deze beperkte diversificatie (inzake de structuur en aantal afnemers) vinden we niet terug in vergelijkbare economische entiteiten in de Europese Unie.

Ten tweede stellen we vast dat het huidig exportpotentieel van de Vlaamse diensten gelijkaardig is aan dat van de Belgische diensten. We stellen vast dat Vlaanderen onder haar huidig exportpotentieel blijft ten aanzien van de meeste West-Europese landen, maar wel boven haar huidig potentieel presteert in enkele Oost-Europese landen (Polen, Hongarije, Bosnië en Herzegovina). Het beeld in Afrika is minder eenduidig, met de meeste landen boven het potentieel (voornamelijk het noorden van Afrika). Daarnaast presteert Vlaanderen ook onder haar potentieel in Afrika (voornamelijk Sub-Sahara Afrika). Belangrijk is de vaststelling dat de Vlaamse export naar de Verenigde Staten boven haar potentieel zit, ondanks het feit dat het Vlaamse aandeel in de dienstenexport naar de Verenigde Staten relatief laag is.

Ten derde doet Vlaanderen het ten opzichte van de andere Belgische regio's relatief goed in de opkomende economieën. Ook benut Vlaanderen haar exportpotentieel in deze markten (in het bijzonder in China en India). Maar in vergelijking met andere kleine open economieën in Europa blijft het aandeel van de BRIC-landen in de Vlaamse dienstenexport zeer beperkt in 2005. Door het gebrek aan meer recente data kunnen we niet verifiëren of deze situatie zich doorzet in de afgelopen jaren, maar gegeven de grote achterstand ten opzichte van een aantal benchmarklanden is dit zeer waarschijnlijk.

Ten vierde stellen we vast dat de Vlaamse exporteurs sterk aanwezig zijn in afzetmarkten waarin België een groot huidig exportpotentieel heeft. We stellen echter geen relatie vast tussen het toekomstig Belgisch exportpotentieel in de verschillende afzetlanden en de mate waarin Vlaamse ondernemingen actief zijn in deze afzetmarkten.

Tot slot meten we aan de hand van een intuïtieve index in welke sectoren Vlaanderen de hoogste relatieve exportgroei kan verwachten. In de sectoren "Adviesverlening", "Diensten in land- en mijnbouw", "R&D" en "Reclame en Marktonderzoek" wordt de minste exportgroei verwacht. De "Maritieme vervoerssector", de grootste dienstensector in de Vlaamse dienstenexport, laat slechts een gemiddelde groei optekenen. In de andere transportsector, "Luchtvervoer", wordt de grootste relatieve groei verwacht.

We kunnen dus besluiten dat de Vlaamse dienstenexporteurs goed presteren in vergelijking met de andere Belgische regio's en op basis van hun theoretisch handelspotentieel. Vlaanderen moet echter blijvend inzetten op de West-Europese markten waar haar volledig potentieel momenteel nog niet wordt benut. Gegeven het belang van deze markten in absolute termen kan hier een aanzienlijke handelscreatie worden gerealiseerd. Naast blijvend inzetten op

de West-Europese markten is het dus ook belangrijk om de aanwezigheid en exportprestaties in de opkomende economieën te stimuleren. Hoewel Vlaanderen meer dan andere Belgische regio's diensten exporteert naar de opkomende economieën, blijft het belang van deze markten in de totale dienstenhandel laag. De uitbouw van een sterkere aanwezigheid in nieuwe markten zal ook de mogelijke kwetsbaarheid van Vlaanderen verminderen die het gevolg is van een te beperkte geografische spreiding van de export. Ook de beperkte sectorale diversificatie, met een sterke focus op de vervoerssector, houdt risico's in. Vlaanderen moet sterker inzetten op de internationale aanwezigheid van Vlaamse dienstenleveranciers. In het bijzonder blijkt dat Vlaanderen op het vlak van commerciële diensten soms boven, soms onder het theoretisch huidig potentieel exporteert. Hier liggen dus grote kansen, in het bijzonder ook omdat het belang van commerciële diensten in de Vlaamse dienstensector momenteel beperkt is in vergelijking met andere kleine open economieën.



## 1. INLEIDING

Als kleine open economie zijn export en import cruciaal voor de economische ontwikkeling van België. Binnen België is Vlaanderen de meest exportgerichte regio omwille van diverse redenen waaronder sterk ondernemerschap, sterke Europese economische integratie, de noodzakelijkheid om schaalvoordelen te realiseren op internationale markten, de aanwezigheid van een sterk uitgebouwd logistiek netwerk, etc. De afgelopen decennia verschoof het zwaartepunt van de Vlaamse economie, net als dit van de andere westerse economieën, van industriële activiteiten naar dienstenactiviteiten. Hoewel dit wordt weerspiegeld in een sterke bijdrage van diensten tot het bruto nationaal product, wijzen diverse studies op een relatief beperkte internationale handel in diensten.

Gegeven het belang van diensten binnen de Vlaamse economie en de toenemende verhandelbaarheid van diensten kan algemeen worden verwacht dat de Vlaamse diensten een groot exportpotentieel hebben. Het benutten van dit exportpotentieel zal op termijn bijdragen tot een versterking van de Vlaamse internationale concurrentiekracht. Tevens biedt het een mogelijke compensatie voor de toenemende concurrentie die Vlaanderen ervaart in industriële activiteiten in binnen-en buitenland, in het bijzonder vanuit de opkomende economieën.

In de huidige studie onderzoeken we of – en in welke mate – het exportpotentieel van de Belgische dienstensector dat vastgesteld werd door Tielens & Van Hove (2014) doorgetrokken kan worden naar het regionaal (Vlaams) niveau. Dit onderzoeksrapport steunt daartoe in grote mate op de analyses van (i) Tielens & Van Hove (2014) en (ii) Lecocq, Belderbos en Sleuwaegen (2014). In eerstgenoemde studie wordt het exportpotentieel van de **Belgische** dienstensector in kaart gebracht. Er wordt geanalyseerd in welke mate de Belgische dienstensector boven, dan wel onder haar exportpotentieel blijft in bepaalde (i) geografische afzetmarkten en (ii) deelsectoren. De tweede studie bespreekt de positie van de **Vlaamse** dienstenhandel; regionale statistieken belichten de structuur van de Vlaamse dienstexport (geografisch, sectoraal, etc.). Deze studie sluit tevens aan bij recente publicaties van de Vlaamse overheid (bv. Peeters, 2013; Feststraets & Vergeynst, 2008; Vergeynst, 2012). Om de leesbaarheid van dit rapport te bevorderen duiden wij vanaf nu de studie van “Tielens & Van Hove (2014)” en “Lecocq, Belderbos & Sleuwaegen (2014)” aan als “TVH” en “LBS”, respectievelijk.

Deze studie tracht het maximum te bereiken gegeven aanzienlijke databeperkingen. Robuuste en gedetailleerde uitspraken over het Vlaamse exportpotentieel vergen data over bilaterale handelsstromen op regionaal en sectoraal niveau, bij voorkeur voor een langere periode. Deze zijn niet voorhanden omwille van (i) niet-registratie (data worden verzameld op basis van enquêtes en er bestaat geen systematische meldingsplicht) en (ii) dataconfidentialiteit. Concreet beschikken we enkel over Vlaamse dienstexportdata voor 2005, en dit voor een beperkt aantal handelspartners en subsectoren. Voor meer details omtrent de dataproblematiek verwijzen we naar LBS<sup>1</sup>. In deze studie volgen wij eveneens de definitie uit LBS en definiëren wij een Vlaamse onderneming als: “Bedrijven met een hoofdzetel in Vlaanderen of een bedrijf met hoofdzetel in Brussel met één of meerdere vestigingen waarvan de meerderheid gelegen is in Vlaanderen”. Buitenlandse filialen, gevestigd in België, die voldoen aan bovenstaande

---

<sup>1</sup> Tijdens dit onderzoek stelden we bovendien inconsistenties vast tussen de officiële Belgische dienstenstatistieken (zoals gerapporteerd aan en door de OESO) en de verzamelde Vlaamse dienstenstatistieken. In het bijzonder blijken er voor sommige landen positieve Vlaamse bilaterale handelsstromen te bestaan in 2005 (data gebruikt in LBS), terwijl in de OESO data de equivalente Belgische exportstroom de waarde 0 aanneemt (d.w.z. Vlaamse export > Belgische export). Deze inconsistenties ontstaan allicht doordat confidentiële gegevens niet worden gerapporteerd, maar het vertekent – minstens in zeker mate – de analyse. Niettemin blijft dit probleem beperkt tot specifieke exportbestemmingen en deelsectoren waardoor de algemene conclusies uit dit rapport blijven gelden.

definitie worden ook als Vlaamse onderneming beschouwd. Door deze databeperkingen en –inconsistenties moeten de bevindingen van deze studie met de nodige omzichtigheid worden geïnterpreteerd. Niettemin is dit de eerste systematische berekening van het exportpotentieel van de Vlaamse dienstenhandel. We zijn ervan overtuigd dat de inzichten uit deze studie bijdragen tot het beleidsdebat.

Deze analyse maakt het dus, voor het eerst, mogelijk om voor de Vlaamse diensten op een gefundeerde manier goede exportpresentaties of nieuwe exportkansen te meten, voor specifieke exportmarkten en voor specifieke dienstenactiviteiten. We merken hierbij op dat de gehanteerde methodologie niet toelaat te bepalen hoe deze kansen effectief moeten worden gerealiseerd en of dit effectief mogelijk is. Die vraag kan enkel worden beantwoord op basis van gedetailleerde microeconomische analyse waarvoor de nodige statistische gegevens op dit ogenblik ontbreken. Op basis van bestaand onderzoek zullen we echter wel aangeven welke factoren in het algemeen, in het bijzonder beleidsinitiatieven, kunnen bijdragen tot het realiseren van de vastgestelde kansen.

Het rapport bestaat uit twee delen die respectievelijk de geografische (deel 2) en sectorale dimensie (deel 3) belichten. Deel 2 wordt verder onderverdeeld. In sectie 2.1 schetsen we de **geografische** structuur van de Vlaamse dienstenexport. In sectie 2.2 wordt het **geografisch** Vlaams exportpotentieel besproken (huidig en toekomstig exportpotentieel). Sectie 2.3 beschrijft de **sectorale** structuur van de Vlaamse dienstenexport. Sectie 2.4 handelt over het **sectoraal** Vlaams exportpotentieel (huidig en toekomstig exportpotentieel). Tot slot trekken we enkele conclusies uit onze analyse en formuleren we beleidsaanbevelingen.

## 2. ANALYSE VAN DE VLAAMSE DIENSTENEXPORT

### 2.1. Geografische situering van de Vlaamse dienstenexport<sup>2</sup>

In tabel 1 geven we de Vlaamse bilaterale dienstenexport weer voor de belangrijkste exportbestemmingen (op basis van LBS) en analyseren we de positie van Vlaanderen binnen de Belgische dienstenexport. We rapporteren (i) de positie van de tien belangrijkste Belgische dienstenafzetmarkten en de BRIC-landen in de rangorde volgens de omvang van de Belgische dienstenexport in 2005 [1-2], (ii) de positie die elk van deze landen inneemt in 2011 [3], (iii) het bilateraal Belgisch exportbedrag [4], (iv) het aandeel van Vlaanderen in deze handelsstroom [5] en (v) de jaarlijkse groei in de bilaterale export over 2005-2011 [6], veronderstellend dat het procentuele belang van de Vlaamse bilaterale export in de Belgische bilaterale export constant bleef tussen 2005 en 2011<sup>3</sup>. We maken hierbij de volgende vaststellingen:

- 1) Vlaanderen is verantwoordelijk voor een aanzienlijk deel van de Belgische dienstenexport naar alle belangrijke exportbestemmingen, met uitzondering van de belangrijkste afzetmarkt in 2005, de Verenigde Staten. Voor die laatste vaststelling is niet onmiddellijk een verklaring voorhanden.
- 2) Vlaanderen heeft een bijzonder hoog aandeel in de Belgische dienstenexport naar de buurlanden Nederland (78 %) en Duitsland (72 %). Dit wijst op een sterke handelscreatie tussen buurlanden, die men traditioneel ook vaststelt in de goederenhandel. De sterke Vlaamse oriëntering op landen als Zweden (70 %), Zwitserland (69 %) en Noorwegen (66 %) signaleert bovendien dat Vlaamse dienstexporteurs relatief sterk actief zijn in hoogtechnologische Europese markten. Daarentegen is het aandeel van de Vlaamse dienstexporteurs duidelijk beperkter in Frankrijk (58 %), Luxemburg (62 %) en Italië (59 %). Allicht speelt hier een combinatie van taalovereenkomst en geografische nabijheid in het voordeel van de andere Belgische regio's.

---

<sup>2</sup> Om de leesbaarheid te bevorderen spreken we over "de BRIC export" als we verwijzen naar "de export van Vlaanderen naar Brazilië, Rusland, India en China."

<sup>3</sup> Deze veronderstelling is noodzakelijk omdat er geen betrouwbare Vlaamse dienstexportstatistieken voor 2011 voorhanden zijn.

- 3) Vlaanderen heeft eveneens een zeer hoog aandeel in de Belgische dienstenexport naar de BRIC-landen. Vlaamse dienstenexporteurs presteren dus duidelijk relatief sterk, in vergelijking met de andere Belgische regio's, in de opkomende markten.
- 4) De positie en het belang van elke afzetmarkt wijzigt enigszins tussen 2005 en 2011. De Angelsaksische en Scandinavische landen werden minder belangrijk, terwijl de BRIC-landen (met uitzondering van India) belangrijker werden.
- 5) Tot slot stellen we een sterke jaarlijkse groei vast tussen 2005 en 2011 in de dienstenhandel naar de buurlanden, Zwitserland en Italië. Een spectaculaire exportgroei was er naar de BRIC-landen.

**Tabel 1 Export van diensten per bestemming**

N° 2005	Exportbestemming	N° 2011	Exportbedrag België Mio. euro, 2005	Aandeel Vlaanderen (2005)†	Jaarlijkse groei (2005-2011)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
1	Verenigde Staten	3	3300	0,44	0,198045
2	Verenigd Koninkrijk	4	3227	0,61	0,196007
3	Nederland	2	2868	0,78	0,395334
4	Frankrijk	1	2430	0,58	0,568243
5	Duitsland	5	2241	0,72	0,327197
6	Luxemburg	7	634	0,62	0,56937
7	Zwitserland	6	563	0,69	1,385703
8	Zweden	12	435	0,70	0,27967
9	Italië	8	340	0,59	0,821286
10	Noorwegen	21	281	0,66	0,128696
19	China	13	105	0,80	1,44975
20	India	25	70	0,95	0,904432
29	Rusland	19	42	0,72	1,938228
34	Brazilië	29	35	0,89	1,416001

† 2011 USD bedragen werden geconverteerd m.b.v. gemiddelde jaarlijkse EUR-USD wisselkoers (Bron: OECD Statistics). [(1)]: Rangschikking belangrijkste handelspartners [2005]. [(2)]: Exportbestemming. [(3)]: Rangschikking belangrijkste handelspartners [2011]. [(4)]: Totaal bilateraal exportbedrag België (Bron: LBS). [(5)]: Aandeel van Vlaanderen in de bilaterale handelsstroom. [(6)]: Jaarlijkse procentuele groei tussen 2005 en 2011 van de bilaterale handelsstroom.

In het kader van bovenstaande resultaten opereren Belderbos et al. (2013) en LBS dat de Belgische handelspositie mogelijk kwetsbaar is vermits de internationale handel grotendeels met de buurlanden verloopt, terwijl de meest expansieve markten zich verder bevinden. TVH tonen aan dat de BRIC-landen inderdaad een beperkte rol spelen in de totale Belgische dienstenexport (China: 1.32%; Rusland; 0.69%; India 0.59%; Brazilië 0.43%). Deze beperkte geografische diversificatie op nationaal niveau wordt evenwel genuanceerd op regionaal niveau. Zo zien we dat de handelsstromen naar de BRIC-landen voornamelijk aan Vlaamse export kunnen worden toegeschreven, wat betekent dat Vlaanderen het relatief goed doet in België. Toch kan men opmerken dat, ondanks deze nuance, de BRIC percentages laag ogen. Bijgevolg is het interessant na te gaan of de beperkte focus op de BRIC-landen zich ook in andere, vergelijkbare landen/regio's materialiseert.

Met ongeveer 6,3 miljoen inwoners (en zijn beperkte geografische omvang) is het Vlaams Gewest min of meer vergelijkbaar met enkele kleine, welvarende landen in de EU, zoals Nederland, Oostenrijk, Ierland, Zweden, Finland en Denemarken (naar analogie met Vergeynst, 2013). Deze landen zijn, net zoals het Vlaams Gewest, afgestemd op omliggende grotere economieën zoals Duitsland, Frankrijk of het Verenigd Koninkrijk. Aldus vormen deze landen een goede benchmark om de kwetsbaarheid van de Vlaamse exportstructuur mee te vergelijken. Vergeynst (2008, 2013) gebruikt voornoemde landen ook als benchmark om andere economische indicatoren van Vlaanderen (zoals werkgelegenheid, economische groei, armoede, etc.) te duiden. Wij bouwen verder op deze bijdrage door de geografische structuur van de Vlaamse dienstenexport met deze landen te vergelijken. Een benchmark op landenniveau biedt het voordeel dat er meer data voorhanden zijn. Een nadeel is dat het Vlaamse Gewest niet over dezelfde bevoegdheden beschikt als een soevereine staat. De vergelijking gebeurt dus met de nodige omzichtigheid. Tabel 2 illustreert dat de beperkte oriëntatie van Vlaanderen op de BRIC-landen ook tekenend is voor deze benchmarklanden. Enkel de oriëntatie van Finland op Rusland springt in het oog (8.96%) en vindt wellicht haar oorsprong in de beperkte geografische afstand tussen beide landen. Hoewel de grootteorde van de BRIC export ook in de benchmarklanden beperkt is, stellen we vast dat deze voor Vlaanderen toch opvallend lager ligt dan in de benchmarklanden. De Vlaamse export naar alle BRIC-landen samen bedraagt 1.8% in 2005, terwijl dit percentage voor de overige landen aanzienlijk hoger ligt. Vlaanderen presteert dus goed in België, maar slecht in vergelijking met andere exporteurs. Een beperkte geografische diversificatie suggereert kwetsbaarheid van de Vlaamse dienstenexport.

**Tabel 2 Aandeel van BRIC export in totale export van de exporteur (2005)**

		Importeur (2005)				
		Brazilië	Rusland	India	China	BRIC
<b>Exporteur</b>	<b>Nederland</b>	0.72%	1.24%	0.58%	1.40%	3.96%
	<b>Oostenrijk</b>	0.00%	1.21%	0.35%	0.49%	2.06%
	<b>Ierland</b>	0.19%	0.66%	0.32%	2.27%	3.45%
	<b>Zweden</b>	0.31%	1.18%	0.40%	0.71%	2.62%
	<b>Finland</b>	0.00%	8.96%	2.73%	4.97%	16.68%
	<b>Denemarken</b>	1.31%	0.80%	1.32%	2.58%	6.03%
	<b>Vlaanderen</b>	0.26%	0.26%	0.55%	0.69%	1.8%

*Gegevens Vlaanderen uit LBS. Gegevens overige landen: TISP Database (2014). De bedragen kwantificeren het aandeel van elk BRIC land (kolom) in de totale export van de exporteur (rij).*

Een Belgisch/Vlaams onderzoek naar de oorzaak van de beperkte dienstenexport naar de BRIC-landen is tot op heden niet gevoerd. Een bevraging bij Nederlandse bedrijven (door het Nederlands ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie) suggereert enkele verklaringen: (i) handelsbarrières, (ii) bureaucratie, (iii) het ontbreken van een lokaal contact, (iv) een andere wijze van zaken doen, (v) de taal, (vi) de afstand (vii) grote lokale concurrentie, (viii) onvoldoende vraag en (ix) een onaantrekkelijk prijsniveau (De Jong & van Winden, 2011). Wellicht kunnen enkele van de factoren uit dit Nederlands onderzoek doorgetrokken worden naar Vlaanderen en de overige landen in tabel 2. Bijgevolg wordt door beleidsmakers actief ingezet om de dienstenstromen naar deze gebieden te vergemakkelijken (zie bv. Ierland: IEA (2011); Nederland: SER (2012)). Ook Vlaanderen draagt deze boodschap uit en onderneemt concrete stappen ter zake (zie Hoofdstuk 2 en Hoofdstuk 6.2; Peeters, 2013).

## 2.2. Geografisch potentieel van de Vlaamse dienstenexport

In deze sectie bespreken we het huidig en toekomstig geografisch exportpotentieel van de Vlaamse dienstensector. De begrippen “huidig exportpotentieel” en “toekomstig exportpotentieel” zijn identiek aan deze uit TVH, maar we

herhalen hier kort de gebruikt methodologie. In subsectie 2.2.1 bespreken we het huidig geografisch exportpotentieel. In subsectie 2.2.2 bespreken we het toekomstig geografisch exportpotentieel.

### 2.2.1. Huidig geografisch exportpotentieel van de Vlaamse dienstenexport

De identificatie van het huidig geografisch exportpotentieel van de Vlaamse dienstenexport betreft een vergelijking van (i) de gerapporteerde Vlaamse bilaterale handelsstroom in 2005 (bron: LBS) met (ii) een theoretische handelsstroom voor 2005. De werkelijke bilaterale handelsstromen voor 117 landen zijn beschikbaar in LBS. De theoretische bilaterale handelsstromen worden berekend op basis van econometrische schattingen (m.n. een graviteitsmodel). De theoretische handelsstroom wordt gerekend als de nominale (€) handelsstroom die we tussen Vlaanderen en een importeur mogen verwachten op basis van

- (i) de economische omvang van Vlaanderen;
- (ii) de economische omvang van de importeur;
- (iii) structurele economische variabelen;
- (iv) handel bevorderende/belemmerende factoren;
- (v) het economisch klimaat (in 2005).

We verwijzen de lezer naar de Appendix A voor meer technische details omtrent dit model en naar TVH voor een analoge toepassing van het graviteitsmodel (de analyse is volledig analoog met TVH, enkel ligt de focus op de Vlaamse en niet op de Belgische dienstenexport). Voor sommige landen kunnen we echter het huidig Vlaams exportpotentieel niet berekenen wegens ontbrekende gegevens die nodig zijn voor de schatting van het graviteitsmodel<sup>4</sup>. Op basis van deze gegevens identificeren we het huidig exportpotentieel van de Vlaamse dienstenexport als:

$$\text{Huidig Exportpotentieel}_{VLA,i}^{2005} = \frac{\text{Werkelijke handelsstroom}_{VLA,i}^{2005} - \text{Theoretische handelsstroom}_{VLA,i}^{2005}}{\text{Werkelijke handelsstroom}_{VLA,i}^{2005}}$$

**Werkelijke handelsstroom** $_{VLA,i}^{2005}$  = Totale Vlaamse Bilaterale Handelsstroom in 2005 van België naar land *i* (uit LBS)

**Theoretische handelsstroom** $_{VLA,i}^{2005}$  = Totale Vlaamse Bilaterale Handelsstroom in 2005 van België naar land *i* (uit graviteitsmodel)

Het *Huidig Exportpotentieel* $_{VLA,i}^{2005}$  kwantificeert hoe goed de Vlaamse bilaterale export uit 2005 naar land *i* aansluit op de theoretische bilaterale Vlaamse export naar land *i* in 2005. Voorts verwijst het *Huidig Exportpotentieel* $_{VLA,i}^{2005}$  naar het potentieel uit 2005, vermits dit de laatst beschikbare Vlaamse gegevens zijn. Indien de werkelijke handelsstroom kleiner is dan de theoretische export levert dat een negatieve waarde op. Dit wijst op een onderbenutting van het potentieel, dat in figuur 1 in het groen wordt aangeduid. Indien de werkelijke export groter is dan de theoretische export levert dat een positieve waarde op. In dit geval wordt het potentieel volledig benut, wat wijst op een sterke prestatie van de Vlaamse dienstenexporteurs. Deze situatie wordt in figuur 1 in het rood aangeduid. Tabel B (Appendix B) bevat de onderliggende cijfergegevens voor Vlaanderen.

<sup>4</sup> In het zwart aangeduid in figuur 1 en 2.

We noteren dat, inzake de totale dienstenexport, het graviteitsmodel er goed in slaagt de werkelijke bilaterale Vlaamse handelsstroom te benaderen. De theoretische bilaterale handelsstromen vallen in 47% van de gevallen binnen een foutenmarge van slechts 5%. 76% van de handelsstromen valt binnen een foutenmarge van 10%.

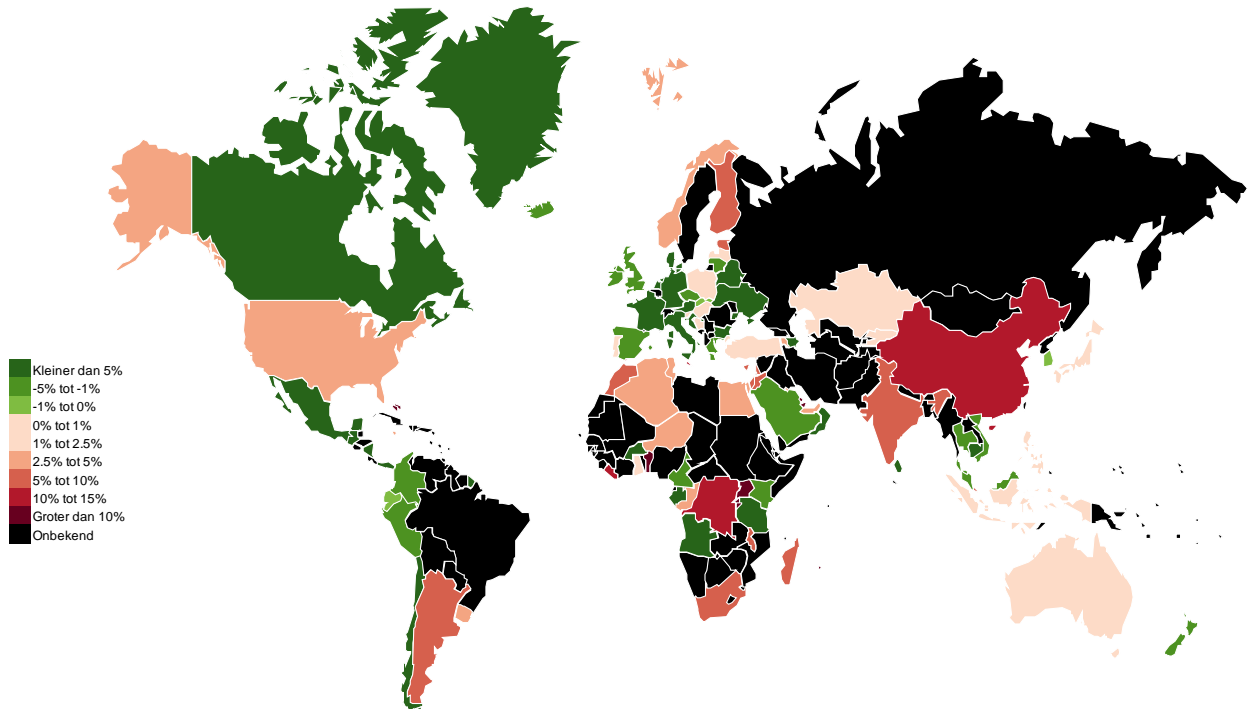
Uit de resultaten en uit figuur 1 kunnen we enkele bevindingen afleiden:

- (i) Wat de Europese markt betreft, zien we geen uniforme prestaties. We stellen vast dat Vlaanderen onder haar exportpotentieel blijft ten aanzien van de meeste West-Europese landen, onze belangrijkste handelspartners. Daarentegen presteert Vlaanderen wel boven haar potentieel in enkele Oost-Europese landen (Polen, Hongarije, Bosnië en Herzegovina). Dit laatste wijst erop dat de Vlaamse diensten duidelijk op korte termijn (2005) een voordeel haalden uit de oostwaartse uitbreiding van de Europese Unie (2004). Ook in Scandinavische landen (Noorwegen en Finland) presteert Vlaanderen sterk.
- (ii) Wat Noord-Amerika betreft, is een belangrijke vaststelling dat de Vlaamse export naar de Verenigde Staten boven haar potentieel zit, ondanks het feit dat het Vlaamse aandeel in de Belgische dienstenexport naar de Verenigde Staten relatief laag is.
- (iii) Er blijken nog exportkansen te liggen in Mexico en Canada. Voor Canada zal mogelijk het recente handelsakkoord tussen Canada en de Europese Unie (CETA), waarin verdere dienstenliberalisering een belangrijk aandachtspunt is, de Vlaamse dienstenexport stimuleren.
- (iv) Wat de belangrijkste groeilanden betreft, blijkt dat Vlaanderen goed presteert in China en India. Merk op dat uitspraken omtrent Rusland en Brazilië niet mogelijk zijn wegens databeperkingen.
- (v) Ook in andere belangrijke economieën, Japan, Australië en Zuid-Oost-Azië
- (vi) Het beeld in Latijns-Amerika en Afrika is minder eenduidig. Uit de meting blijken er vooral kansen te liggen in Sub-Sahara Afrika en op de westkust van Latijns-Amerika.

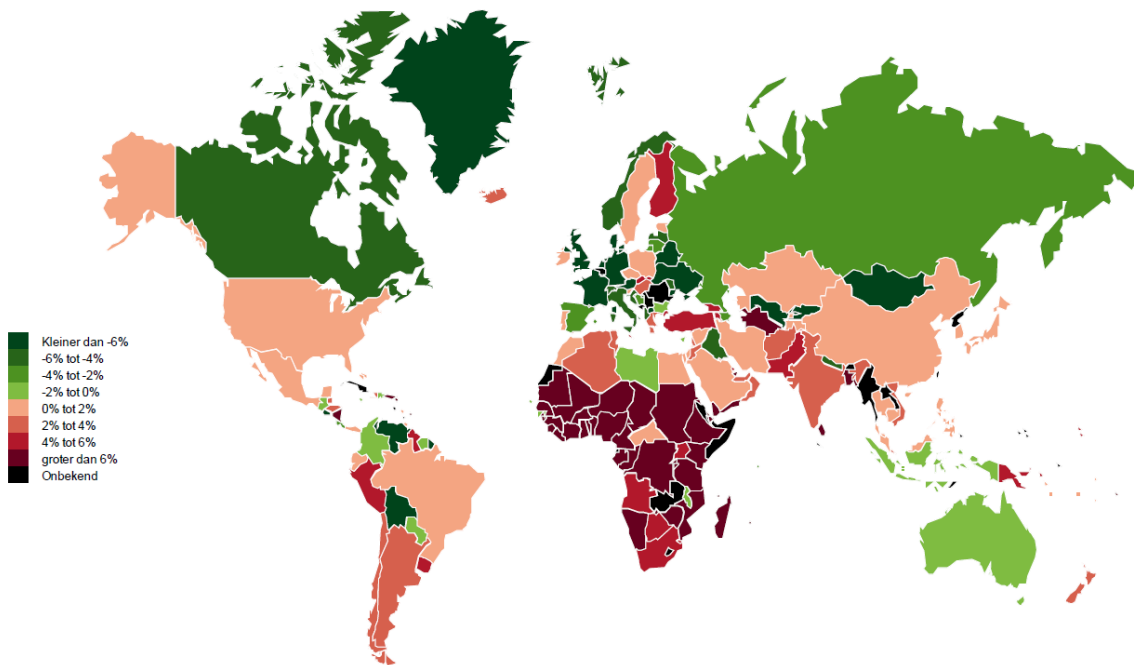
Samengevat kunnen we stellen dat Vlaamse dienstenaanbieders relatief sterk presteren op belangrijke markten en groeimarkten buiten de Europese Unie. Er liggen zeker nog kansen op de Europese markt, in het bijzonder in de komende jaren wanneer de effectieve implementatie van de Europese Dienstenrichtlijn de Europese dienstenmarkt verder zal liberaliseren.

We vergelijken vervolgens onze bevindingen omtrent het geografisch huidig potentieel van Vlaanderen met het huidig Belgische potentieel, weergegeven in figuur 2 (idem aan figuur 5 uit TVH). We zien veel overeenkomsten waardoor een groot aantal conclusies uit TVH kan worden doorgetrokken naar het Vlaams niveau. Niettemin zijn er ook enkele belangrijke verschillen.

- a. De zwakke Belgische prestaties in de West-Europese afzetmarkten vinden we ook terug op Vlaams niveau. Dit ligt in de lijn van de verwachtingen, vermits Vlaanderen het grootste deel van deze Belgische handelsstromen naar die landen vertegenwoordigt (zie tabel 1). Ook de conclusies voor de Scandinavische landen (Zweden en Finland) en enkele Oost-Europese afzetmarkten zijn dezelfde.
- b. Voor India en China (twee BRIC-landen waarvoor we data hebben) geldt eenzelfde verklaring. Ook hier zit België boven haar huidig theoretisch potentieel, maar is de bilaterale Belgische handelsstroom vrijwel volledig Vlaams en zit Vlaanderen boven haar huidig theoretisch potentieel.
- c. Hoewel België boven haar potentieel zit in Sub-Sahara Afrika is het verhaal voor Vlaanderen minder eenduidig. Het gaat hier evenwel steeds over beperkte nominale handelsstromen.

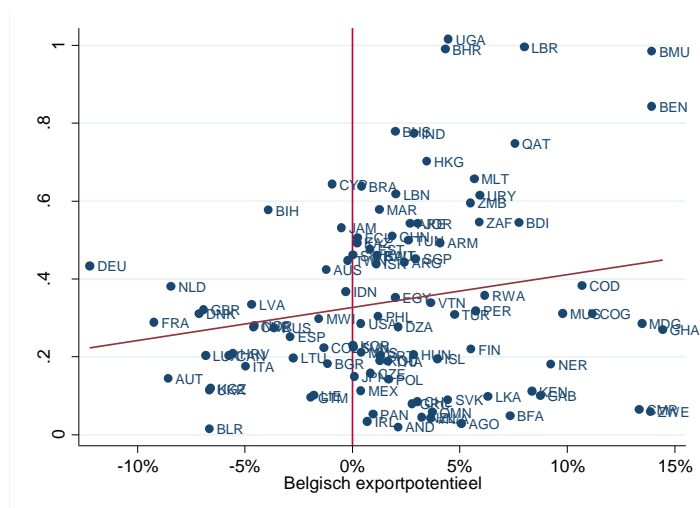


Figuur 1: Het huidige Vlaams exportpotentieel (2005)



Figuur 2: Het huidige Belgisch exportpotentieel (2011)

We kunnen de prestaties van Vlaanderen binnen de Belgische context ook op een alternatieve manier benaderen. Figuur 3 illustreert de relatie tussen het huidig Belgisch exportpotentieel in diensten en het aandeel van Vlaanderen binnen de Belgische dienstenexport, en dit voor elke exportmarkt. Op de horizontale as staat het huidig Belgisch exportpotentieel (positief: werkelijke handelsstroom > theoretische handelsstroom; negatief: werkelijke handelsstroom < theoretische handelsstroom). Op de verticale as staat het aandeel van Vlaanderen in de totale Belgische bilaterale dienstenstroom. Eén observatie vertegenwoordigt één land. De correlatie (0.19) is statistisch significant en positief. Deze figuur toont dus aan dat Vlaanderen doorgaans actiever is in de afzetmarkten waarin België het sterkst presteert (in vergelijking met niet-Vlaamse ondernemingen). We stippen aan dat het hier gaat om een correlatie, niet noodzakelijk om causaliteit. Dit wijst opnieuw op relatief sterke exportprestaties van de Vlaamse dienstexporteurs.



**Figuur 1 Aandeel Vlaanderen in bilaterale dienstenexport en het Belgisch exportpotentieel**

*Figuur 3: Het aandeel van Vlaanderen in de Belgische bilaterale dienstenexport (verticale as) werd als volgt berekend: de Vlaamse bilaterale handelsstroom (in euro) komt uit LBS. De Belgische bilaterale handelsstroom (in mio. USD) komt uit TVH. De fractie van beide levert het Vlaamse aandeel op in de Belgische export, maar is (door valutaverschillen (USD vs. Euro) en eenheid verschillen (miljoen vs. miljard)) niet begrensd door 0 en 1. Daarom herschalen we de verticale as zodat de waarden tussen 0 en 1 liggen. We benoemen de verticale as met het "Aandeel van Vlaanderen in de bilaterale Belgische handelsstroom", maar onderstrepen dat het niet om de exacte aandelen gaat, maar om een benadering.*

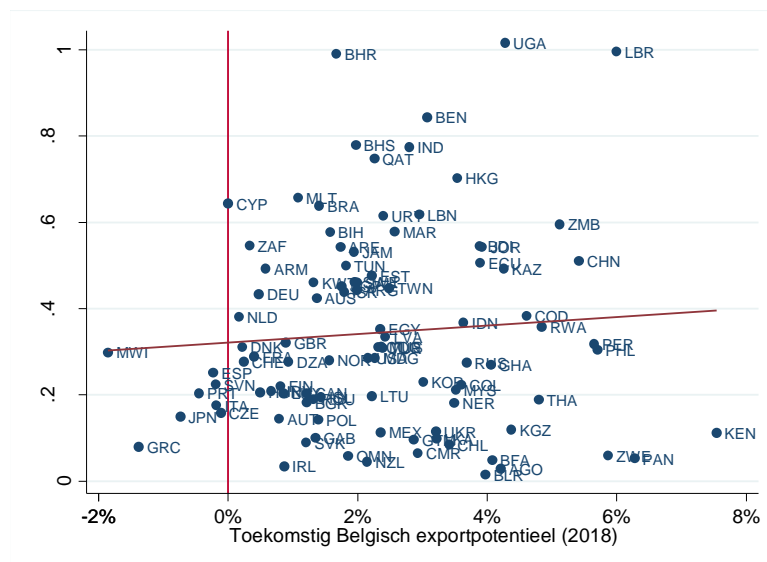
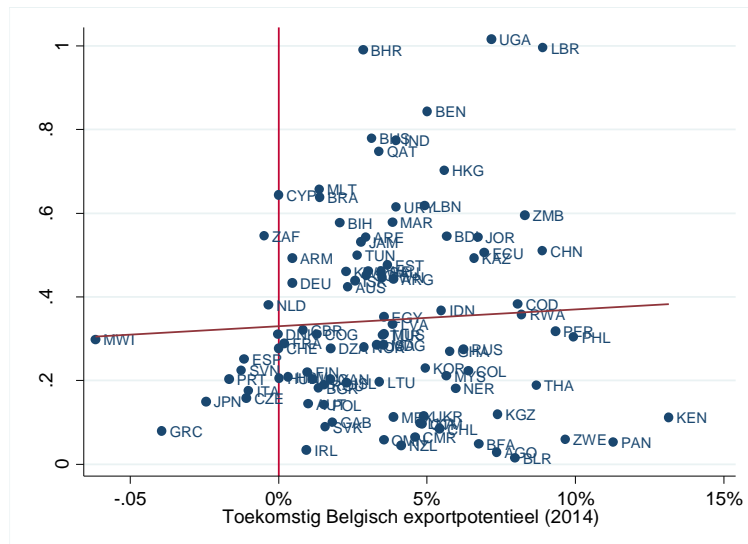
### 2.2.2. Toekomstig geografisch exportpotentieel van de Vlaamse dienstensector

Naast het huidig exportpotentieel van de Vlaamse diensten kan men ook het toekomstig potentieel berekenen. Dit laatste houdt rekening met de evolutie in de economische groei in Vlaanderen en in de handelspartners. Het toekomstig geografisch exportpotentieel kwantificeert in welke geografische afzetmarkten de grootste relatieve groei kan worden gerealiseerd. Om het toekomstig geografisch exportpotentieel te identificeren is een methodologische aanpak analoog aan TVH niet mogelijk aangezien we enkel voor 2015 over Vlaamse exportgegevens beschikken. Daarom opteren we voor een alternatieve methodologie.

TVH bestuderen het toekomstig exportpotentieel van België. De resultaten illustreren welke geografische afzetmarkten de beste groeiperspectieven (in procenten) bieden. Figuur 4 illustreert op de horizontale as het toekomstig (t.o.v. 2011) Belgisch exportpotentieel (paneel A voor 2014; paneel B voor 2018). De verticale as is identiek aan deze uit figuur 3 en weerspiegelt het aandeel van Vlaanderen in de totale Belgische bilaterale dienstenstroom. We onderzoeken vervolgens of er een statistisch significant verband bestaat tussen het Vlaamse aandeel en het toekomstig Belgisch



exportpotentieel per bestemming. We kunnen echter geen eenduidig patroon ontwaren. De correlatie is positief, maar laag en niet statistisch significant. Vlaanderen is dus niet systematisch meer of minder aanwezig (in vergelijking met niet-Vlaamse ondernemingen) in die sectoren waar de grootste Belgische toekomstige groeiperspectieven zich bevinden. Een belangrijke observatie is evenwel dat Vlaanderen dominant is in de export naar verscheidene Afrikaanse landen. Ondanks de huidige beperkte nominale bedragen is deze vaststelling niet onbelangrijk gegeven de hoge groeiopportuniteiten. Het onderstreept ook de noodzaak van een degelijke strategie voor Afrika, zoals weerspiegeld in de doelstellingen van Flanders Investment and Trade (FIT) in 2014 (Peeters, 2013).



Figuur 2 Aandeel Vlaanderen in bilaterale dienstenexport vs. toekomstig export potentieel (2014, 2018)

### 2.3. Sectorale situering van de Vlaamse dienstenexport

In deze sectie belichten we de sectorale structuur van de Vlaamse dienstenexport. Onze aandacht gaat voornamelijk uit naar de mogelijke kwetsbaarheid van de Vlaamse dienstenexport vanwege een beperkte geografische diversificatie in bepaalde sectoren. Om de kwetsbaarheid van de Vlaamse exportstructuur te duiden vergelijken we in tabel 3 de sectorale structuur van de Vlaamse dienstenexport met dezelfde zes landen als in tabel 2 (cf. Vergeynst, 2013). De (a) kolommen bevatten de fractie van de sectorale export in de totale dienstenexport. De (b) kolommen geven aan hoeveel procent van de sectorale export wordt afgenomen door de top vijf afnemers (de top vijf afnemers worden bepaald op sectorniveau).

We kunnen enkele vaststellingen maken uit de analyse van deze tabel 3:

- 1) 63.7% van de totale Vlaamse dienstenexport situeert zich in de transportsector (vervoer). In geen enkel van de benchmarklanden is een sector zo dominant als de transportsector in Vlaanderen. Enkel de Deense transportsector heeft ongeveer dezelfde grootteorde, maar haar afnemers zijn meer gediversifieerd (kolom b)).
- 2) De totale Vlaamse dienstensector is minder geografisch gediversifieerd dan de benchmarklanden. 71.2% van de totale Vlaamse dienstenexport wordt afgenomen door de vijf grootste afnemers, waar dit voor de overige landen aanzienlijk lager is. Voorts vindt deze vaststelling niet haar oorsprong door het grote gewicht van de transportsector; de Vlaamse (b) kolom is relatief hoog voor alle sectoren in vergelijking met de benchmarklanden. Waar we voorheen vaststelden dat de beperkte Vlaamse BRIC export gelijkenissen vertoont met de benchmarklanden, stellen we vast dat het volume van de Vlaamse dienstenexport geografisch minder gediversifieerd is dan dit van vergelijkbare landen. Dit suggereert dat de Vlaamse dienstenexport mogelijk kwetsbaar is.

## **2.4. Sectoraal potentieel van de Vlaamse dienstenexport**

### *2.4.1. Huidig sectoraal exportpotentieel van de Vlaamse dienstenexport*

In deze sectie belichten we het huidig sectoraal exportpotentieel van de Vlaamse dienstenexport. We rapporteren resultaten voor de dienstencategorieën die *zowel* in TVH als in LBS worden besproken. Zodoende blijven, omwille van databeperkingen, enkele belangrijke dienstencategorieën uit de analyse. Tabel 4 beschrijft drie statistieken: (i) de fractie van de totale Belgische export die we aan Vlaanderen kunnen toeschrijven [(1)], (ii) de fractie die de exportcategorie inneemt in de totale Vlaamse export [(2)] en (iii) het huidig sectoraal exportpotentieel [(3)] (uit tabel 6 uit TVH). De exportcijfers [(1)] tonen een sterke specialisatie en een dominante positie van Vlaanderen in de export van diensten gerelateerd aan "Vervoer". De vervoerssector heeft dan ook het belangrijkste aandeel in de Vlaamse export (63.7%). Merk op dat Vlaanderen bevoegd is om (exclusieve) internationale verdragen te sluiten en om zijn goedkeuring te geven voor (gemengde) verdragen die betrekking hebben op Vlaamse bevoegdheden. Gegeven het belang van de vervoerssector voor de Vlaamse export toont de Vlaamse Regering zich dan ook opvallend actief op dat vlak, in het bijzonder via nieuwe verdragen. Het betreft onder meer wegvervoersovereenkomsten, partnerschaps- en luchtvaartakkoorden van de EU met derde landen, verdragen inzake maritiem transport, etc. (Peeters, 2013).

**Tabel 3 Sectorale structuur Vlaamse dienstenexport**

Tabel 3: Getallen uitgedrukt in procenten.

	Vlaanderen (2005)		Nederland (2011)		Denemarken (2011)		Ierland (2011)		Zweden (2011)		Finland (2011)		Oostenrijk (2011)	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
<b>Vervoer</b>	63.7	71.0	21.6	55.5	60.2	42.1	5.1	92.3	15	48.8	11.7	-	23.7	61.6
<i>Maritiem vervoer</i>	39.5	67.1	6.3	49.1	50.3	40.1	0.3	73.4	5.8	46.8	5.4	67.8	1.1	56.3
<i>Luchtvervoer</i>	7.0	72.5	6.6	39.1	4.9	80.9	4.8	93.7	4.3	70.8	-	-	5.4	44.8
<i>Andere</i>	17.2	79.3	8.5	-	5.0	-	-	-	4.6	-	-	-	17.2	-
<b>Telecommunicatie</b>	5.2	76.7	4.2	34.2	0.9	67.3	0.5	49.6	2.9	54.2	1.2	48.7	2.3	56.0
<b>Constructie (bouw)</b>	7.6	64.8	1.9	35.0	0.5	68.7	-	-	1.2	52.6	6.4	12.4	1.2	71.6
<b>Informatica</b>	6.3	72.6	4.5	46.6	2.8	63.0	39.0	46.3	11.7	33.9	22.1	23.2	4.2	64.4
<b>Commerciële diensten</b>	15.7	53.4	30.7	47.5	18.0	50.8	27.9	41.3	37.5	44.7	31.6	29.1	29.6	52.9
<i>Verhuring &amp; Operationele Leasing</i>	0.7	69.5	1.0	51.0	0.9	73.5	8.2%	38.6	1.4	79.0	0.3	56.9	0.7	65.3
<i>Consultancy</i>	4.8	72.6	2.8	66.0	1.2	66.2	0.5	-	2.9	74.3	0.3	39.1	1.7	59.6
<i>Reclame &amp; Marktonderzoek</i>	1.3	91.1	0.5	69.9	0.9	68.1	-	-	2.0	66.0	0.5	53.4	1.7	68.7
<i>Onderzoek en Ontwikkeling</i>	3.2	65.9	2.4	69.3	2.4	86.5	-	-	4.3	90.6	1.5	51.8	3.7	87.3
<i>Technische Diensten</i>	3	78.3	1.0	37.4	2.0	49.6	0.4	22.9	3.0	44.9	1.0	36.2	5.9	46.1
<i>Afvalverwerking, plaatselijk verwerking van goederen</i>	0.8	82.5	0.1	83.9	0.1	40.2	0.0	-	0.1	-	-	-	-	-
<i>Diensten i.v.m. land- en mijnbouw</i>	0.2	71.8	1.9	59.5	0.3	64.0	1.4	22.9	0.1	-	-	-	0.1	69.2
<i>Andere diensten</i>	1.7	84.1	2.2	56.3	0.6	67.8	4.33	58.6	1.7	53.1	1.8	64.6	1.5	54.9
<b>Persoonlijke diensten</b>	1.5	-	0.5	57.7	0.8	53.2	0.3	64.5	0.8	69.9	-	-	0.5	70.37
<i>Audiovisuele diensten, sport of ontspanning</i>	0.1	57.9	0.3	55.8	0.3	84.1	0.3	64.5	0.3	87.1	0.2%	100%	0.1	74.1
<i>Wetenschappelijke of opvoedkundige diensten</i>	1.4	71.3	0.1	80.0	0.5	41.1	0.0	-	0.3	68.1	-	-	0.1	71.4
<b>Totaal (alle diensten)</b>	100	71.2	100	50.4	100	47.6	100	46.6	100	41.2	100	34.4	100	59.8

Tabel 4 Aandeel van Vlaanderen in Belgische export; Aandeel van de categorie in Vlaamse export; Huidig Potentieel (België, 2011)

Categorie	Aandeel van Vlaanderen in Belgische export [1] Bron: LBS	Aandeel van de categorie in Vlaamse export [2] Bron: LBS	Huidig Potentieel (België, 2011) [3] Bron: TVH
<b>Vervoer</b>	87%	63.7%	-
<i>Maritiem vervoer</i>	99%	39.5%	0.94%
<i>Luchtvervoer</i>	82%	7%	0.24%
<i>Andere</i>	70%	17.2%	-
<b>Telecommunicatie</b>	42%	5.2%	-2.12%
<b>Constructie (bouw)</b>	67%	7.6%	2.4%
<b>Informatica</b>	43%	6.3%	-
<b>Commerciële diensten</b>	39%	15.7%	-
<i>Verhuring &amp; Operationele Leasing</i>	81%	0.7%	2.63%
<i>Consultancy</i>	52%	4.8%	1.07
<i>Reclame &amp; Marktonderzoek</i>	8%	1.3%	-1.25%
<i>Onderzoek en Ontwikkeling</i>	57%	3.2%	2.68%
<i>Technische Diensten</i>	50%	3%	-1.32%
<i>Afvalverwerking, plaatselijk verwerking van goederen</i>	68%	0.8%	-
<i>Diensten i.v.m. land- en mijnbouw</i>	59%	0.2%	0.91%
<i>Andere diensten</i>	65%	1.7%	-
<b>Persoonlijke diensten</b>	30%	1.5%	-
<i>Audiovisuele diensten, sport of ontspanning</i>	28%	0.1%	-2.05%
<i>Wetenschappelijke of opvoedkundige diensten</i>	54%	1.4%	-
<b>Totaal (alle diensten)</b>	64%	100%	-

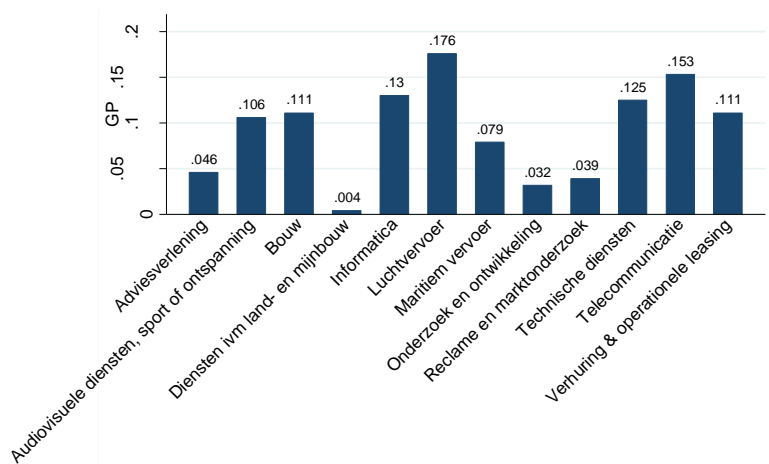
Verder arceren we in tabel 4 een rij indien het huidig Belgisch potentieel negatief is (patroon: ruitjes), en indien het positief is (patroon: diagonaal). We merken op dat dat er een perfecte één-op-één relatie bestaat tussen (i) het teken van het sectoraal exportpotentieel (positief of negatief, [(3)]) en (ii) of Vlaanderen meer dan 50% van de exportstroom vertegenwoordigt (> 50% ; [(1)]). Dit betekent dat alle sectoren waarin België boven haar exportpotentieel zit, de sectorale export voornamelijk Vlaams is (> 50%). Als we dus een onderscheid maken tussen diverse dienstensectoren, kunnen we stellen dat Vlaanderen algemeen gesproken sterk presteert in al deze sectoren.

#### 2.4.2. Toekomstig sectoraal exportpotentieel van de Vlaamse dienstensector

In deze sectie staan we stil bij het toekomstig sectoraal exportpotentieel van de Vlaamse dienstensector, gegeven de groeiperspectieven van de belangrijkste afnemers. Door gebrek aan data is een econometrische analyse niet mogelijk. Wat volgt stoelt daarom op een veelal rudimentaire methodologie en de bespreking gebeurt dus met de nodige omzichtigheid. We construeren een index "GP<sub>i</sub>" (Groeiperspectief) die kwantificeert in welke sectoren we de hoogste groeipercentages (van dienstenexport) mogen verwachten. We gebruiken daartoe data over (i) de gevoeligheid van de verschillende sectoren aan het economisch klimaat van de importeur, (ii) het toekomstig economisch klimaat van de importeur en (iii) de belangrijkste afzetmarkten. We definiëren voor elke sector *i* de volgende index GP<sub>i</sub> (Groeiperspectief):

$$GP_i = S_i \times [Frac_i^{imp\ 1} \times Groei_{imp\ 1}^{2018} + Frac_i^{imp\ 2} \times Groei_{imp\ 2}^{2018} + \dots + Frac_i^{imp\ 5} \times Groei_{imp\ 5}^{2018}]$$

Waarbij  $GP_i$  het groeipotentieel van sector  $i$  is.  $S_i$  weerspiegelt de gevoeligheid van de sector ten aanzien van het economisch klimaat van de importeur (BBP). Deze data komen uit figuur 4 uit TVH.  $Frac_i^{imp\ j}$  geeft de fractie van de export uit sector  $i$  dat naar land  $j$  gaat.<sup>5</sup> Deze komt uit tabel C in de appendix. We beschouwen enkel de eerste vijf exportlanden vanwege databeperkingen.  $Groei_{imp\ 1}^{2018}$  geeft de verwachte wijziging in het economisch klimaat (groei BBP) van de importeur  $j$  in 2018 (we beschouwen 2018 vermits het IMF voor deze periode projecties beschikbaar stelt). De lezer zal terecht opmerken dat we door het hanteren van deze index verschillende zaken negeren (bv. de groei van Vlaanderen, sectorspecifieke evoluties, ontwikkelingen buiten de top vijf afzetmarkten, etc.), maar de index houdt niettemin rekening met een aantal belangrijke economische factoren. Zo kan de term tussen haakjes als een soort gewogen gemiddelde groei van de belangrijkste afzetmarkten op sectorniveau worden geïnterpreteerd. Voor een gegeven gewogen groei in de afzetmarkten zal de sector die gevoeliger is aan ontwikkelingen op de afzetmarkten (hogere  $S_i$ ) een hoger groeipotentieel vertonen dan een sector met een lagere  $S_i$ . Figuur 5 illustreert de resultaten. We stellen een lage GP vast voor (i) Adviesverlening, (ii) Diensten in land-en mijnbouw, (iii) R&D en (iv) Reclame en marktonderzoek. Maritiem vervoer, de grootste dienstensector in de Vlaamse export, heeft een gemiddelde GP. De andere transportsector, luchtvervoer, heeft de hoogste GP.



**Figuur 3 Sectorale groeiverwachtingen**

<sup>5</sup> Nuancerings: we herschalen de fracties eerst met de som van de fracties. De reden is dat de som van de fracties uit tabel C niet gelijk zijn voor de verschillende sectoren, wat de index nodeloos zou vertekenen.

### 3. CONCLUSIE

Voorheen werden door het steunpunt “Buitenlands beleid, internationaal ondernemen en ontwikkelingssamenwerking” drie papers over dienstenhandel gepubliceerd: Tielens & Van Hove (2014), Belderbos et al. (2013) en Lecocq et al. (2014). Eerstgenoemde studie handelt over het exportpotentieel van de Belgische dienstensector. Laatstgenoemde omvat, naast een bespreking van de dataproblematiek, een structuuranalyse van de Vlaamse dienstenhandel. In dit onderzoek worden de inzichten uit beide papers samengevoegd en wordt het potentieel van de Vlaamse dienstensector in kaart gebracht. De reikwijdte van deze studie wordt enigszins beperkt door de afwezigheid van gedetailleerde/degelijke data, maar de analyse van de beschikbare gegevens levert niettemin enkele belangrijke inzichten op.

Ten eerste stellen we vast dat Vlaanderen instaat voor het leeuwendeel van de Belgische dienstenexport. Het Vlaamse aandeel varieert afhankelijk van de exportbestemming, maar is in het bijzonder hoog voor de export naar Nederland, Duitsland, enkele hoogtechnologische kleine economieën in Europa en de opkomende BRIC-landen. Op sectoraal vlak wordt de Vlaamse dienstenexport gedomineerd door de vervoerssector. Voorts zijn alle sectoren sterk afhankelijk van een beperkt aantal afnemers. Deze beperkte diversificatie (inzake de structuur en aantal afnemers) vinden we niet terug in vergelijkbare economische entiteiten in de Europese Unie.

Ten tweede stellen we vast dat het huidig exportpotentieel van de Vlaamse diensten gelijkaardig is aan dat van de Belgische diensten. We stellen vast dat Vlaanderen onder haar huidig exportpotentieel blijft ten aanzien van de meeste West-Europese landen, maar wel boven haar huidig potentieel presteert in enkele Oost-Europese landen (Polen, Hongarije, Bosnië en Herzegovina). Het beeld in Afrika is minder eenduidig, met de meeste landen boven het potentieel (voornamelijk het noorden van Afrika). Daarnaast presteert Vlaanderen ook onder haar potentieel in Afrika (voornamelijk Sub-Sahara Afrika). Belangrijk is de vaststelling dat de Vlaamse export naar de Verenigde Staten boven haar potentieel zit, ondanks het feit dat het Vlaamse aandeel in de dienstenexport naar de Verenigde Staten relatief laag is.

Ten derde doet Vlaanderen het ten opzichte van de andere Belgische regio's relatief goed in de opkomende economieën. Ook benut Vlaanderen haar exportpotentieel in deze markten (in het bijzonder in China en India). Maar in vergelijking met andere kleine open economieën in Europa blijft het aandeel van de BRIC-landen in de Vlaamse dienstenexport zeer beperkt in 2005. Door het gebrek aan meer recente data kunnen we niet verifiëren of deze situatie zich doorzet in de afgelopen jaren, maar gegeven de grote achterstand ten opzichte van een aantal benchmarklanden is dit zeer waarschijnlijk.

Ten vierde stellen we vast dat de Vlaamse exporteurs sterk aanwezig zijn in afzetmarkten waarin België een groot huidig exportpotentieel heeft. We stellen echter geen relatie vast tussen het toekomstig Belgisch exportpotentieel in de verschillende afzetlanden en de mate waarin Vlaamse ondernemingen actief zijn in deze afzetmarkten.

Tot slot meten we aan de hand van een intuïtieve index in welke sectoren Vlaanderen de hoogste relatieve exportgroei kan verwachten. In de sectoren “Adviesverlening”, “Diensten in land- en mijnbouw”, “R&D” en “Reclame en Marktonderzoek” wordt de minste exportgroei verwacht. De “Maritieme vervoerssector”, de grootste dienstensector in de Vlaamse dienstenexport, laat slechts een gemiddelde groei optekenen. In de andere transportsector, “Luchtvervoer”, wordt de grootste relatieve groei verwacht.

We kunnen dus besluiten dat de Vlaamse dienstenexporteurs goed presteren in vergelijking met de andere Belgische regio's en op basis van hun theoretisch handelspotentieel. Vlaanderen moet echter blijvend inzetten op de West-

Europese markten waar haar volledig potentieel momenteel nog niet wordt benut. Gegeven het belang van deze markten in absolute termen kan hier een aanzienlijke handelscreatie worden gerealiseerd. Naast blijvend inzetten op de West-Europese markten is het dus ook belangrijk om de aanwezigheid en exportprestaties in de opkomende economieën te stimuleren. Hoewel Vlaanderen meer dan andere Belgische regio's diensten exporteert naar de opkomende economieën, blijft het belang van deze markten in de totale dienstenhandel laag. De uitbouw van een sterkere aanwezigheid in nieuwe markten zal ook de mogelijke kwetsbaarheid van Vlaanderen verminderen die het gevolg is van een te beperkte geografische spreiding van de export. Ook de beperkte sectorale diversificatie, met een sterke focus op de vervoerssector, houdt risico's in. Vlaanderen moet sterker inzetten op de internationale aanwezigheid van Vlaamse dienstenleveranciers. In het bijzonder blijkt dat Vlaanderen op het vlak van commerciële diensten soms boven, soms onder het theoretisch huidig potentieel exporteert. Hier liggen dus grote kansen, in het bijzonder ook omdat het belang van commerciële diensten in de Vlaamse dienstensector momenteel beperkt is in vergelijking met andere kleine open economieën.

#### 4. REFERENTIES

- Anderson, J.E. (1979), "A Theoretical Foundation for the Gravity Equation", *The American Economic Review*, Vol.69, no.1, p.106-116.
- Anderson, J. E. en van Wincoop, E. (2003). Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle." *American Economic Review*, Vol. 93, p. 170–192.
- Belderbos, R., Roggeman, T., Sleuwaegen, L. & Van Hove, J. (2013). Internationale Handel in Diensten en de Positie van Vlaanderen. Steunpuntpaper 7, Buitenlands beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking.
- Bergstrand, J.H. (1985), "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence", *Review of Economics and Statistics*, August 1985, p.474-480.
- Bergstrand, J.H. (1989), "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-proportions Theory in International Trade", *The Review of Economics and Statistics*, p.143-153.
- De Jong, P. & van Winden. (2011). Nederland en de BRIC's: oorzaken van de beperkte aansluiting van Nederlandse bedrijven, Onderzoek voor het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.
- Festraets, D. & Vergeynst, T. (2008). Structuur van de Vlaamse uitvoer en kortetermijnprognose (2008/1).
- Irish Exporters Association (IEA). (2011). Growth for the Year Fragile and Unbalanced.
- Lecocq, C., Belderbos, R. & Sleuwaegen, L. (2014). De internationalisering van de Vlaamse dienstensector: Dataproblematiek rond de verzameling van statistische informatie en karakteristieken van Vlaamse dienstenexport in 2005. Steunpuntpaper, Buitenlands beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking.
- Peeters, K. (2013). Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking. Beleidsprioriteiten 2013-2014.
- Sociaal-Economische Raad (SER). 2012. Verschuivende economische machtsverhoudingen. ADVIES 12/04.
- Tielens, J. & Van Hove, J. (2014). Het Potentieel van de Belgische Dienstenexport: een Sectorale en Bilaterale Studie. Steunpuntpaper 17, Buitenlands beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking.
- Vergeynst, T. (2008). Vlaanderen, 25 jaar na de start van 'Flanders Technology International'. Webpublicatie, Brussel: Studiedienst van de Vlaamse Regering, pp. 1-50.
- Vergeynst, T. (2012). De Vlaamse open economie. Studiedienst van de Vlaamse regering (2012/2).



## APPENDIX

### Appendix A: Het graviteitsmodel in de wetenschap

Het graviteitsmodel is een veelgebruikt instrument in zowel theoretisch als empirisch onderzoek rond internationale handel. Empirisch is het model een aantrekkelijk instrument vermits het er in slaagt met grote nauwkeurigheid bilaterale handelsstromen te verklaren. Sinds het werk van Bergstrand (1985, 1989), Anderson (1979) en Anderson en van Wincoop (2003), heeft het model bovendien een stevige theoretische grondslag gekregen. Ook de econometrische specificatie die wij schatten sluit aan op de theoretische literatuur. De econometrische specificatie die wij schatten is:

$$Y_{ijt} = \alpha_0 + \beta_1 \text{BBP}_{it} + \beta_2 \text{BBP}_{jt} + \beta_3 \text{TAAL}_{ij} + \beta_5 \text{AFST}_{ij} + \beta_6 \text{GRENS}_{ij} + \beta_7 \text{KOL}_{ij} + \theta_t + \gamma_i + \gamma_j + \varepsilon_{ijt}$$

Waarbij:

De afhankelijke variabele (de te verklaren variabele):

$$Y_{ijt} = \text{Export van land } i \text{ naar land } j \text{ in jaar } t \text{ (uitgedrukt in natuurlijk logaritme)}$$

De onafhankelijke variabelen (de verklarende variabelen):

$$\text{BBP}_{it} = \text{Bruto Binnelands Product land } i \text{ in jaar } t \text{ (uitgedrukt in natuurlijk logaritme)}$$

$$\text{BBP}_{jt} = \text{Bruto Binnelands Product land } j \text{ in jaar } t \text{ (uitgedrukt in natuurlijk logaritme)}$$

$$\text{TAAL}_{ij} = \begin{cases} 0 & \text{indien land } i \text{ en } j \text{ niet dezelfde officiële taal delen.} \\ 1 & \text{indien land } i \text{ en } j \text{ dezelfde officiële taal delen.} \end{cases}$$

$$\text{AFST}_{ij} = \text{Afstand tussen land } i \text{ en land } j \text{ (uitgedrukt in natuurlijk logaritme)}$$

$$\text{GRENS}_{ij} = \begin{cases} 0 & \text{indien geen gemeenschappelijke grens.} \\ 1 & \text{indien een gemeenschappelijke grens.} \end{cases}$$

$$\text{KOL}_{ij} = \begin{cases} 0 & \text{indien land } i \text{ en } j \text{ geen koloniale voorgeschiedenis hebben.} \\ 1 & \text{indien land } j \text{ een kolonie is of was van land } i. \\ 1 & \text{indien land } i \text{ een kolonie is of was van land } j. \end{cases}$$

$\theta_t$  = Absorbeert de impact van variabelen die wijzigen doorheen de tijd maar constant. zijn voor alle exportstromen binen jaar  $t$ .

$\gamma_i$  ( $\gamma_j$ ) = Absorbeert het effect van exportdeterminanten die eigen zijn aan land  $i$  ( $j$ ) en constant zijn doorheen de tijd.

$\varepsilon_{ijt}$  = error term die de exportdeterminanten opvangt die niet expliciet zijn opgenomen in de econometrische specificatie.

Het schatten van bovenstaand graviteitsmodel behelst een optimalisatieprobleem waarbij de coëfficiënten ( $\beta$ ) zodanig worden gekozen zodat de (gekwadrateerde) afwijking tussen de werkelijke handelsstroom ( $Y_{ijt}$ ) en de voorspelde handelsstroom ( $\hat{Y}_{ijt}$ ) geminimaliseerd wordt. Bovendien wordt het model voor elke sector afzonderlijk geschat, hetgeen toelaat dat de coëfficiënten kunnen verschillen tussen de sectoren.

De variabelen  $Y_{ijt}$  ;  $BBP_{it}$  ;  $BBP_{jt}$  ;  $AFST_{ij}$  zijn in logaritmen uitgedrukt. De coëfficiënten  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_5$  zijn dan als elasticiteiten te interpreteren: een stijging in het BBP van importeur  $j$  leidt tot een stijging in de export van land  $i$  naar  $j$  met  $\beta_2\%$ . De variabelen  $TAAAL_{ij}$  ;  $GRENS_{ij}$  ;  $KOL_{ij}$  zijn binaire variabelen. Zij dienen geïnterpreteerd te worden in referentie tot de basiscategorie (i.e. indien de binaire variabele de waarde nul aanneemt). Ter illustratie: indien landen  $i$  en  $j$  dezelfde taal spreken verhoogt dit de export van  $i$  naar  $j$  met  $\beta_3\%$  in vergelijking met de situatie waar beide landen een verschillende taal spreken. Door de opname van  $\theta_t$ ,  $\gamma_i$ ,  $\gamma_j$  in het regressiemodel controleren we voor de impact van "tijd specifieke variabelen" (bv. een wereldwijde recessie) en "land specifieke variabelen" (bv. de openheid).

**Appendix B: Tabel B: Huidig Vlaams exportpotentieel (cijfergegevens onderliggend figuur 2a)**

Land	Potentieel	Land	Potentieel	Land	Potentieel	Land	Potentieel
Angola	-7,96%	Denmark	-7,18%	Kazakhstan	0,18%	Panama	-17,48%
Verenig. Arab. Em.	3,11%	Algeria	2,94%	Kenya	-4,53%	Peru	-3,96%
Argentina	7,68%	Ecuador	-0,54%	Kyrgyzstan	1,69%	Philippines	1,69%
Armenia	2,66%	Egypt	2,81%	Cambodia	-74,88%	Poland	0,36%
Australia	0,93%	Spain	-3,88%	Zuid-Korea	-0,14%	Portugal	0,93%
Austria	-7,70%	Estonia	7,69%	Kuwait	3,39%	Qatar	17,19%
Azerbaijan	-18,75%	Finland	6,10%	Lebanon	9,85%	Romania	-5,58%
Burundi	17,14%	France	-8,60%	Liberia	14,87%	Rwanda	16,15%
Benin	16,30%	Gabon	-7,12%	Sri Lanka	-8,16%	Saudi Arabia	-1,20%
Burkina Faso	-6,97%	U.K.	-3,12%	Lithuania	-2,27%	Singapore	6,82%
Bulgaria	-5,21%	Ghana	1,46%	Luxembourg	-4,88%	Slovakia	-0,72%
Bahrain	27,11%	Greece	-1,02%	Latvia	1,73%	Slovenia	1,77%
Bahamas	24,26%	Guatemala	-11,13%	Morocco	6,61%	Thailand	-4,42%
Bosnia & Herzeg.	1,30%	Hong Kong	12,34%	Madagascar	7,72%	Tunisia	4,17%
Belarus	-29,90%	Croatia	-5,31%	Mexico	-5,94%	Turkey	1,79%
Canada	-5,97%	Hungary	1,17%	Malta	12,02%	Taiwan	-0,79%
Chile	-6,13%	Indonesia	0,80%	Mauritius	16,14%	Tanzania	-11,54%
China	14,75%	India	9,12%	Malawi	9,20%	Uganda	20,23%
Cameroon	-3,42%	Ireland	-2,41%	Malaysia	-4,47%	Ukraine	-13,51%
DRC	13,57%	Iceland	-1,21%	Niger	2,64%	Uruguay	2,82%
Congo	4,59%	Israel	5,91%	Nicaragua	-13,06%	United States	4,14%
Colombia	-2,44%	Italy	-5,91%	Netherlands	-5,14%	Viet Nam	-2,61%
Cyprus	7,66%	Jamaica	2,74%	Norway	3,51%	South Africa	7,62%
Czech Republic	-1,75%	Jordan	5,92%	New Zealand	-3,31%	Zambia	14,54%
Germany	-9,31%	Japan	0,15%	Oman	-16,45%	Zimbabwe	-10,52%

**Appendix C: Tabel C: structuur Vlaamse export (sectoraal en top vijf afnemers)**

Sector	Nederland	V.K.	Duitsland	V.S.	Frankrijk	Overige
Maritiem vervoer	0.0989	0.1751	0.1347	0.1602	0.1026	0.3286
Luchtvervoer	0.0847	0.3643	0.075	0.1507	0.0504	0.2749
Telecommunicatie	0.2908	0.1258	0.1349	0.1318	0.0832	0.2335
Bouw	0.2894	0.086	0.0976	0.0307	0.1445	0.3518
Informatica	0.3647	0.1135	0.0782	0.0712	0.0987	0.2737
Verhuring & operationele leasing	0.1834	0.1439	0.0586	0.0266	0.1214	0.4662
Adviesverlening	0.3645	0.0889	0.1091	0.041	0.0918	0.3048
Reclame en marktonderzoek	0.2863	0.1289	0.1342	0.0569	0.1201	0.2735
Onderzoek en ontwikkeling	0.0973	0.1519	0.1176	0.493	0.0512	0.0889
Technische diensten	0.3223	0.0829	0.0975	0.0705	0.0856	0.3413
Diensten ivm land- en mijnbouw	0.5796	0.0442	0.052	0.0268	0.1225	0.175
Audiovisuele diensten, sport of ontspanning	0.4807	0.0976	0.1041	0.0584	0.1005	0.1588

# PARTNERS

## ENGLISH

The Leuven Centre for Global Governance Studies coordinates a Policy Research Centre on "Foreign Affairs, International Entrepreneurship and Development Cooperation" for the Flemish Government. A Policy Support Centre aims to scientifically support Flemish regional policies. The project brings together 17 senior and 10 junior researchers (including eight PhD students).

The Centre conducts (a) data collection and analysis, and provides (b) short-term policy supporting research, (c) fundamental scientific research and (d) scientific services.

The Policy Research Centre is based on an inter-university consortium led by the Leuven Centre for Global Governance Studies ([www.globalgovernancestudies.eu](http://www.globalgovernancestudies.eu)) in cooperation with the Antwerp Centre for Institutions and Multilevel Politics, the Vlerick Leuven Gent Management School and the H.U.Brussel. Within the KU Leuven, colleagues from the Faculty of Business and Economics, the HIVA - Research Institute for Work and Society, the Institute for International and European Policy, the Research Unit International and Foreign Law, the Institute for International Law, and the Institute for European Law are also involved in the project.

Research is structured in four thematic pillars: (i) International and European Law; (ii) International and European Policy; (iii) International Entrepreneurship; and (iv) Development Cooperation.

For more information, see our website: [www.steunpuntiv.eu](http://www.steunpuntiv.eu)



## ENGLISH

The Leuven Centre for Global Governance Studies coordinates a Policy Research Centre on "Foreign Affairs, International Entrepreneurship and Development Cooperation" for the Flemish Government. A Policy Support Centre aims to scientifically support Flemish regional policies. The project brings together 17 senior and 10 junior researchers (including eight PhD students).

The Centre conducts (a) data collection and analysis, and provides (b) short-term policy supporting research, (c) fundamental scientific research and (d) scientific services.

The Policy Research Centre is based on an inter-university consortium led by the Leuven Centre for Global Governance Studies ([www.globalgovernancestudies.eu](http://www.globalgovernancestudies.eu)) in cooperation with the Antwerp Centre for Institutions and Multilevel Politics, the Vlerick Leuven Gent Management School and the H.U.Brussel. Within the KU Leuven, colleagues from the Faculty of Business and Economics, the HIVA - Research Institute for Work and Society, the Institute for International and European Policy, the Research Unit International and Foreign Law, the Institute for International Law, and the Institute for European Law are also involved in the project.

Research is structured in four thematic pillars: (i) International and European Law; (ii) International and European Policy; (iii) International Entrepreneurship; and (iv) Development Cooperation.

For more information, see our website: [www.steunpuntiv.eu](http://www.steunpuntiv.eu)

## NEDERLANDS

Het Leuven Centre for Global Governance Studies ([www.globalgovernancestudies.eu](http://www.globalgovernancestudies.eu)) coördineert de derde generatie van het Steunpunt "Buitenlands beleid, internationaal ondernemen en ontwikkelingssamenwerking" voor de Vlaamse Regering. Een Steunpunt heeft als doel de wetenschappelijke ondersteuning van Vlaams beleid.

Het project brengt 17 promotoren en 10 junior onderzoekers (waarvan acht doctoraatsstudenten) samen. Het Steunpunt doet aan (a) dataverzameling en -analyse, (b) korte termijn beleidsondersteunend wetenschappelijk onderzoek, (c) fundamenteel wetenschappelijk onderzoek en (d) wetenschappelijke dienstverlening.

We werken samen met een aantal partners: het Antwerp Centre for Institutions and Multilevel Politics, de Vlerick Leuven Gent Management School en H.U.Brussel. Binnen de KU Leuven maken ook collega's verbonden aan de Faculteit Economie, het Instituut voor Internationaal en Europees Beleid, de Onderzoekseenheid Internationaal en Buitenlands Recht, het Instituut voor Internationaal Recht, het Instituut voor Europees Recht en HIVA - Onderzoeksinstituut voor Arbeid en Samenleving deel uit van het project.

Het onderzoek is verdeeld over vier thematische pijlers: (i) Internationaal en Europees Recht; (ii) Internationaal en Europees Beleid; (iii) Internationaal Ondernemen; en (iv) Ontwikkelingssamenwerking.