

# Het internationaal dienstenverkeer

## Een toenemende bijdrage tot het lopend saldo van België

Cédric Duprez<sup>(\*)</sup>

### Inleiding

De diensten spelen in de economie een dubbelzinnige rol. Ondanks hun overheersend aandeel in de bedrijvigheid en de werkgelegenheid, nemen ze in de internationale handel slechts een bescheiden plaats in. Algemeen beschouwd, werd in het kader van het concurrentiebeleid dus minder sterk gefocust op het dienstenverkeer dan op het goederenverkeer; in de economische studies kregen de diensten ook minder aandacht. Het feit dat statistici zich moeilijk een beeld kunnen vormen van het dienstenverkeer, alsook de heterogeniteit van dit laatste en de grote verscheidenheid van de deelnemers aan de dienstenmarkt maken de economische analyse van het dienstenverkeer er bovendien niet eenvoudiger op<sup>(1)</sup>.

Hoewel de brutobedragen van de uit- en invoer van diensten relatief gering zijn in vergelijking met die voor goederen, is het door België gegenereerde dienstensaldo – dat gelijk is aan het verschil tussen de uitvoer en de invoer van diensten – mettertijd nochtans toegenomen; de laatste is het zelfs de stuwende kracht gebleken achter het lopend saldo.

Zo is in België de uitvoer van diensten, die nauw verbonden is met het goederenverkeer en met de rol van ons land als centraal punt voor tal van vennootschappen of organisaties, fors toegenomen. Die activiteiten hebben zich uitgebreid dankzij onze bevoorrechte geografische ligging in het hart van Europa en de aantrekkingskracht die België uitoefent op multinationale ondernemingen

en op de instellingen van de Europese Unie. De meer op geavanceerde technologieën gerichte diensten daarentegen hebben geen uitgesproken ontwikkeling laten optekenen.

Al deze elementen worden in dit uit drie delen bestaande artikel besproken. In het eerste deel wordt de plaats van het dienstenverkeer in de wereldeconomie en in de Belgische economie beschreven en toegelicht. In het tweede deel wordt getracht de algemene context te schetsen waarin het dienstenverkeer plaatsheeft door na te gaan wat de voornaamste belemmeringen zijn. In het derde deel, ten slotte, wordt de analyse van België's resultaten verder verfijnd naar dienstencategorie.

## 1. Plaats van het dienstenverkeer in de economie

### 1.1 Het aandeel van de diensten in de wereldeconomie

Het aandeel van de diensten neemt toe naarmate een economie zich ontwikkelt. Zoals blijkt uit tabel 1, is het aandeel van de diensten in de bedrijvigheid of de werkgelegenheid de laatste dertig jaar dan ook verruimd, tot zowat 70 % in de industrielanden. In dat opzicht bevindt België zich op een hoger niveau dan de buurlanden of dan het gemiddelde van het eurogebied, met een aandeel in de toegevoegde waarde van 76 % en in de werkgelegenheid van 73 %. Deze tertiërisering van de economie – de tegenhanger van de wereldwijde desindustrialisering – doet zich ook voor in de volgens de definitie van de Wereldbank lage-inkomenslanden, ook al bedraagt

(\*) De auteur dankt heel in het bijzonder L. Dresse voor zijn bijdrage aan dit artikel. Ook P. D'havé en D. Desie hebben waardevolle toelichting verschaft bij de gegevens voor België.

(1) Zie François en Hoekman (2010) voor een overzicht van de wetenschappelijke literatuur ter zake.

**TABEL 1** AANDEEL VAN DE DIENSTEN IN DE ECONOMIE  
(in %)

	Toegevoegde waarde		Werkgelegenheid 2005
	1980	2008	
Wereld	41	70	43
Hoge-inkomenslanden	59	73	71
Verenigde Staten	64	77	78
Japan	56	71	66
Eurogebied	58	72	67
Duitsland	57	69	68
Frankrijk	63	78	72
Nederland	63	73	72
België	62	76	73
Middeninkomenslanden	41	54	37
Lage-inkomenslanden	41	50	–

Bron: Wereldbank.

het aandeel van de diensten er slechts 50% van de toegevoegde waarde en verschaffen ze maar voor een derde van de werkgelegenheid.

De verschuiving naar een diensteneconomie bleek het resultaat te zijn van verschillende bewegende krachten. Doordat de consumenten een grotere voorkeur gingen tonen voor diensten, werd de vraag naar diensten gestimuleerd onder impuls van, met name, de inkomensstijging. Naarmate de budgetbeperking minder nijpend wordt, ontstaat er een zekere verzadiging aan industriële producten en verwerven de diensten meestal een ruimer aandeel in de particuliere consumptie. De vraag naar diensten wordt tevens ondersteund door sociaal demografische ontwikkelingen, zoals de toegenomen arbeidsmarktparticipatie van vrouwen, de vergrijzing van de bevolking of de toegenomen vrije tijd.

Die vraageffecten gaan gepaard met aanbodeffecten, die op hun beurt het tertiëriseringsproces van de economie in de hand hebben gewerkt. De aanzienlijke golf van technologische ontwikkelingen heeft geleid tot productiviteitswinsten die de industrie beter dan de dienstensector in haar productieproces heeft weten te integreren. Die productiviteitswinsten in de industrie werden trouwens gestimuleerd door een toegenomen internationale concurrentie, die werd verscherpt door de verlaging van de transportkosten en door de afbouw van de belemmeringen voor de handel in fabricaten. Ten slotte kwamen door de productiviteitswinsten in de industriële bedrijfstakken

de nodige arbeidskrachten vrij voor de expansie van de dienstensector.

Die tendensen zijn overigens tot uiting gekomen in een mondialiseringsdynamiek die de plaats van de diensten in de bedrijvigheid en in de internationale handel heeft beïnvloed. Met name de verlaging van de transportkosten en de ontwikkeling van de informatie- en communicatietechnologieën maakten, naargelang van de uit te voeren taken<sup>(1)</sup>, een fragmentatie mogelijk van de productieprocessen. Wanneer producenten zich concentreren op hun kernactiviteiten, doen ze voor bepaalde specifieke taken vaker een beroep op externe bedrijven. Zo werd dan ook in toenemende mate aan outsourcing gedaan voor diensten aan producenten in het vlak van onder meer telecommunicatie, transport, distributie en logistiek, financiële intermediaatie, enz. Op dit ogenblik wordt de concurrentiekracht van de industriële bedrijven voor een deel bepaald door de toegang tot leveranciers die dergelijke kwaliteitsvolle diensten aanbieden tegen lage kosten.

Die beweging draagt bij tot de expliciete ontwikkeling van de dienstverlening, die de industriële ondernemingen voorheen zelf ten laste nam. Om de kosten nog meer te drukken, worden die taken soms gedeeltelijk toevertrouwd aan buitenlandse ondernemingen. Er is dan minder wisselwerking tussen de onderneming die de dienst consumeert en de dienstverlener, en de follow-up van en de controle op de productie van de bemiddelde dienst kunnen daardoor worden aangetast. Offshoring heeft bijgevolg meestal betrekking op zogenoemde routinematige of te coderen taken, waarvan de uitvoeringskwaliteit gemakkelijk vanop afstand kan worden gecontroleerd en geverifieerd.

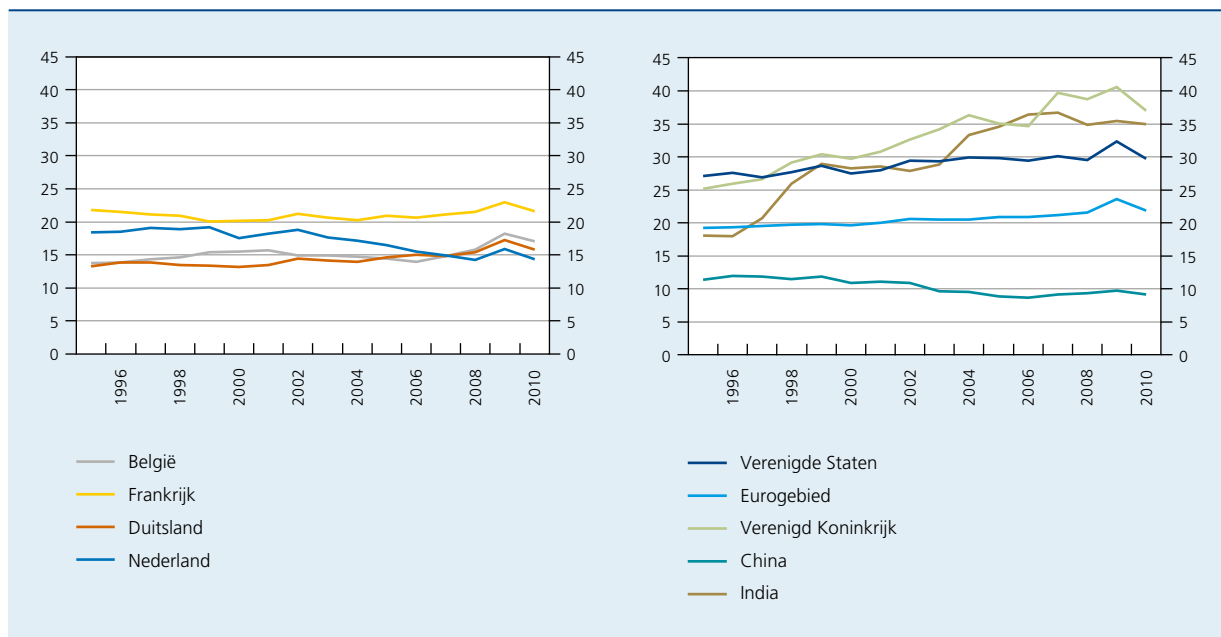
De offshoring van bepaalde taken naar lagelonenlanden blijft echter niet zonder gevolgen voor de ontwikkelde landen. De kostenverlaging voor sommige inputs maken efficiëntie- en productiviteitswinsten mogelijk die goed zijn voor de bedrijven in kwestie en voor de economie in het algemeen. Niettemin kunnen tussen de bedrijfstakken en de werknemerscategorieën herverdelingseffecten ontstaan. De mogelijkheid om de routinematige taken naar het buitenland te verhuizen, plaatst de lonen voor industriële productieactiviteiten in de geavanceerde economieën aldus onder neerwaartse druk. Omgekeerd versterkt ze de positie van cognitieve diensten of onderzoeksdiensten<sup>(2)</sup>.

Bovendien is de grens tussen het goederen- en dienstverkeer vervaagd, voor zover bij de verkoop van producten eraan verwante diensten worden aangeboden, zoals

(1) Zie voor meer informatie Lanz et al. (2011).

(2) Grossman en Rossi-Hansberg (2008) maken een theoretische analyse van de effecten van offshoring.

**GRAFIEK 1** AANDEEL VAN DE DIENSTENUITVOER IN DE TOTALE EXPORT  
(in %)



Bron: UNCTAD.

installatie, opleiding, onderhoud of financiering. Hoewel de waarde van deze diensten soms moeilijk meetbaar is los van de waarde van het goed, is de kwaliteit van die diensten voor de ondernemingen onmiskenbaar een concurrentiefactor.

Al deze factoren samen hebben gemaakt dat de diensten een centrale plaats innemen in de economische bedrijvigheid. Hun aandeel in de economie staat echter in schril contrast met hun relatief zwakke positie in de internationale handel. De in- en uitvoer van diensten is in de meeste landen weliswaar krachtig toegenomen, bijvoorbeeld in België waar hij tussen 1995 en 2010 verdrievoudigd is. Die stijging kan evenwel worden vergeleken met die van de goederenstromen. Zoals blijkt uit grafiek 1, is het aandeel van de diensten in het totale handelsverkeer derhalve stabiel gebleven. Zowel in België als in enkele Europese landen schommelt het rond de 15%. Het goederenverkeer heeft derhalve nog steeds een ruim overwicht in de internationale handel.

Hoewel de inkrimping van de wereldhandel als gevolg van de crisis van 2008-2009 minder uitgesproken was voor de diensten, wat de tijdelijke verruiming verklaart van het dienstenaandeel in het internationale handelsverkeer, presteert de sector van de diensten in alle landen relatief zwak. Zo blijft het handelsverkeer van landen die gespecialiseerd zijn in de internationale handel in diensten, bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk, India of de Verenigde Staten, overwegend uit goederenhandel bestaan, ook al is het aandeel van de diensten de afgelopen vijftien jaar gestegen tot meer dan 30%.

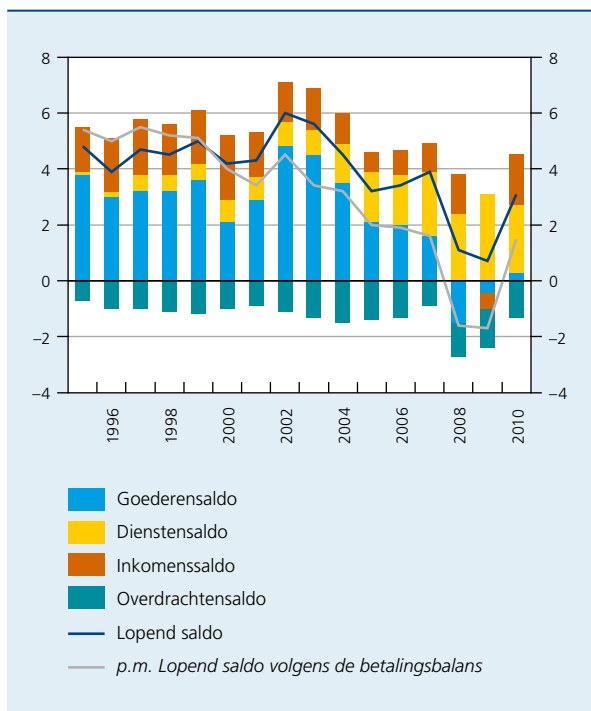
## 1.2 Algemene resultaten van België inzake dienstenverkeer

Ondanks de relatieve zwakte van het dienstenverkeer, neemt het Belgische dienstensaldo sedert 1995 gestaag toe doordat de dienstenuitvoer dynamischer verloopt dan de diensteninvoer. De afgelopen jaren is het saldo van het dienstenverkeer trouwens de voornaamste positieve component gebleken van het lopend saldo in de nationale rekeningen<sup>(1)</sup>. Terwijl het saldo van de diensten in 1995 0,1% bbp bedroeg, liep het in 2010 op tot 2,4% bbp.

Die toename compenseerde evenwel niet de daling van het goederensaldo tijdens dezelfde periode. Het tekort van de lopende overdrachten – België draagt immers netto bij

(1) Het saldo van het lopend verkeer van België met de rest van de wereld is zowel beschikbaar in de betalingsbalansstatistieken als in de statistieken van de nationale rekeningen, die er grotendeels uit afgeleid zijn. Niettemin bestaan er verschillen tussen beide bronnen. Deze zijn voor een groot deel van methodologische aard en doen zich vooral voor in de samenstelling van de belangrijkste componenten. Ook in de raming van het totaal lopend saldo zijn verschillen merkbaar. De voornaamste bewegingen zijn in beide statistieken evenwel vergelijkbaar.

**GRAFIEK 2** UITSPLITSING VAN HET LOPEND SALDO VAN BELGIË  
(in % bbp)



Bronnen : INR (nationale rekeningen), NBB (betalingsbalans).

aan de EU-begroting – en het positieve inkomenssaldo zijn trouwens enigszins verkleind. Laatstgenoemd saldo liep in 2009 sterker terug als gevolg van de daling van de netto-inkomsten uit directe investeringen. Ondanks de stijging van het dienstensaldo werd het lopend saldo tussen 2002 en 2009 derhalve geleidelijk kleiner, van 6,0 % bbp tot 0,7 % bbp. In 2010 liep het weer op tot 3,1 % bbp<sup>(1)</sup>. Een en ander wordt toegelicht in grafiek 2<sup>(2)</sup>.

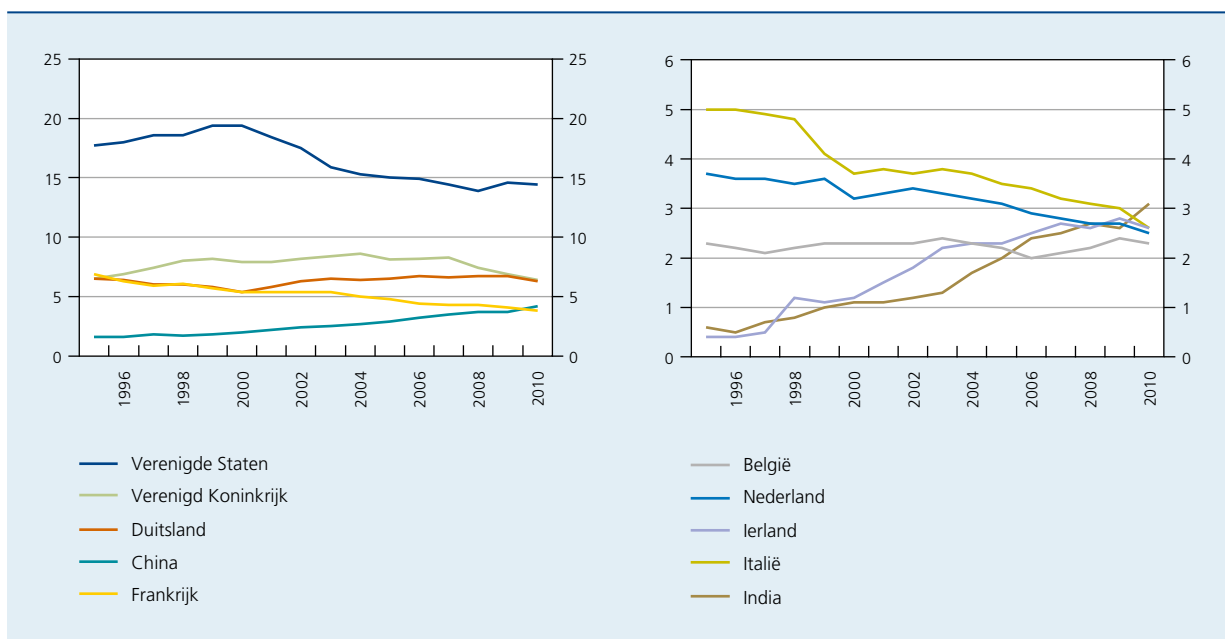
Belgiës voortreffelijke resultaten inzake dienstensaldo zijn veeleer het resultaat van de dynamische uitvoer dan van een zwakke invoer. Vergeleken met de andere landen van het eurogebied, behoort het aandeel van de dienststromen in ons bbp tot de hoogste van het eurogebied en is het verloop van onze uitvoer een van de meest dynamische. Bovendien valt het dienstensaldo enkel hoger uit in landen met specifieke kenmerken – bijvoorbeeld Oostenrijk en Portugal, die gespecialiseerd zijn in reizen, of Luxemburg dat gespecialiseerd is in financiële diensten.

De goede gezondheid van de Belgische dienstenuitvoer wordt tevens bevestigd door de in grafiek 3 weergegeven

(1) Voor een grondiger analyse van het lopend saldo en zijn determinanten, zie CRB (2011).

(2) Zie bovendien bijlage 1, waarin de gedetailleerde gegevens van de afgelopen vier jaar worden overgenomen volgens de betalingsbalansstatistiek, aangezien deze een uitsplitsing van de dienstentransacties geven.

**GRAFIEK 3** AANDEEL VAN DE DIENSTENUITVOER IN DE MONDIALE DIENSTENHANDEL  
(in %)



Bron : UNCTAD.

analyse van de marktaandeelen. Het aandeel van de Belgische dienstenuitvoer naar waarde in de wereldhandel in diensten bleef tijdens de periode 1995-2010 constant en schommelde rond de 2,3%. Over dezelfde periode lag het aandeel van Duitsland in de mondiale dienstenexport steeds in de buurt van 6,5%, terwijl de aandelen van Nederland en Frankrijk respectievelijk terugliepen van 3,7 tot 2,5% en van 6,8 tot 3,8%. Ter vergelijking: de Belgische resultaten inzake goederenuitvoer waren minder gunstig dan die op de dienstemarkt. Het aandeel van de Belgische goederenuitvoer naar waarde nam tijdens dezelfde periode met ruim een derde af, namelijk van 2,9 tot 1,8% van de mondiale goederenuitvoer.

Een analyse van de resultaten op de buitenlandse markten bevestigt eveneens de dynamiek van de Belgische dienstenuitvoer naar waarde. Zo groeide die uitvoer, gemiddeld beschouwd, met op jaarbasis 1,3 procentpunt méér dan die van de diensteninvoer van de handelspartners, die voor onze dienstverleners de buitenlandse afzetmarkten zijn. Dit marktaandeel nam echter vooral toe tijdens de periode 2007-2010<sup>(1)</sup>. De degelijke resultaten inzake dienstenuitvoer hebben te maken met het krachtig verloop van het uitvoervolume. Volgens de statistieken van de nationale rekeningen groeide de uitvoer van diensten tussen 1995 en 2010 met naar volume 5,0% op jaarbasis, terwijl de stijging naar waarde tijdens diezelfde periode gemiddeld 7,2% per jaar beliep. Dit aan het prijsverloop toe te schrijven verschil is helemaal niet atypisch, voor zover de dienstenprijzen in de meeste Europese landen een dynamisch verloop hebben laten optekenen<sup>(2)</sup>.

De in tabel 2 voorgestelde analyse van de populatie van dienstenuitvoerende bedrijven werpt een nieuw licht op deze resultaten<sup>(3)</sup>. Enerzijds wordt een hoge rotatie vastgesteld in de vennootschappen die diensten verlenen aan het buitenland. Meer dan 3 400 bedrijven die in 1995 diensten exporteerden, waren daar in 2005 mee gestopt, terwijl tussen die beide jaren meer dan 11 000 bedrijven diensten begonnen te exporteren<sup>(4)</sup>. Anderzijds onderstreept de micro-economische analyse de cruciale betekenis van de intensieve marge – dat is het gemiddelde bedrag dat door de exporterende bedrijven worden uitgevoerd – als verklarende factor voor de stijging van de uitvoer. Van de 46,2 miljard belopende toename tussen 1995 en 2005 was immers 80% het gevolg van de stijging van de uitvoer van reeds in 1995 exporterende bedrijven; die stijging beliep gemiddeld € 19,9 miljoen per bedrijf. De verdere ontwikkeling van de in de dienstenexport sterk actieve vennootschappen is dus absoluut noodzakelijk ter ondersteuning van de inkomsten die ons land ter zake te beurt vallen.

**TABEL 2** POPULATIE VAN DE DIENSTENEXPORTERENDE ONDERNEMINGEN

	Aantal exporteurs	Gemiddeld uitgevoerd bedrag per bedrijf (in € miljoen)	Totaal uitgevoerd bedrag (in € miljoen)
Situatie in 1995 . . . . .	5 346	3,4	18 215
Situatie in 2005 . . . . .	13 029	9,8	64 430
<b>Verloop 1995-2005 . . . .</b>	<b>+7 683</b>	<b>+ 6,4</b>	<b>+46 215</b>
Bedrijven die in 1995 exporteerden, maar niet meer in 2005 . . . . .	-1 852	0,8	-1 436
Bedrijven die in 1995 exporteerden, en in 2005 niet meer bestonden . . . .	-1 633	2,2	-3 532
Bedrijven die in 2005 nog steeds exporteerden	1 861	+19,9	+37 011
Nieuwe exporterende bedrijven in 2005 . . . . .	+6 360	1,8	+11 562
In 2005 nieuw exporterende bedrijven die in 1995 reeds bestonden . . . . .	+4 808	0,5	+2 609

Bron: Ariu en Mion (2010).

Het tussen 1995 en 2005 resterende deel van de opgetekende toename van de ontvangsten vloeit voort uit de extensieve marge, dat is de stijging van het aantal exporterende bedrijven. In vergelijking met 1995 waren in 2005 weliswaar meer dan 7 600 extra bedrijven werkzaam op de uitvoermarkten, dat was een toename met ruim 140%. Zo deze toename niet de bepalende factor van de totale stijging is, komt dit doordat de uitvoer van de nieuwe exportbedrijven relatief gering was ten opzichte van de uitvoer van de bedrijven die reeds in 1995 op de uitvoermarkten actief waren. Interessant is dat die geringere rol van de extensieve marge in het langetermijnverloop van de dienstenhandel contrasteert met wat zich voordoet op de goederenmarkt. De relatieve zwakte van de Belgische goederenuitvoer heeft immers voornamelijk te maken met een daling van het aantal exporterende ondernemingen.

(1) Er zij opgemerkt dat die in 2007 opgetekende breuk in het verloop samenvalt met de invoering van een nieuwe methode om betalingsbalansgegevens te verzamelen. Deze gegevens berusten immers niet langer op de betalingen van de internationale transacties, maar op een combinatie van enquêtes die eventueel worden aangevuld met gegevens uit verschillende externe bronnen. Hoewel niet mag worden ontkend dat de verandering van systeem statistische effecten sorteert, bevestigen de aanhoudende en constante winsten aan marktaandeel na 2007, toen de nieuwe verzamelwijze al was ingevoerd, dat die winsten een economische realiteit weerspiegelen.

(2) Zie ECB (2009), waarin de factoren worden toegelicht die hebben bijgedragen tot een voor de diensten hogere inflatie dan voor de goederen.

(3) Voor meer informatie, zie Ariu en Mion (2010).

(4) Omdat het noodzakelijk is over gegevens te beschikken die volgens een homogeen systeem worden verzameld, kan de analyse enkel worden uitgevoerd voor de periode 1995-2005.

De concentratiegraad van de uitvoer in de verschillende dienstenbranches toont eveneens het belang aan van de grote exporteurs als dienstverleners. Zo hadden de bedragen die werden uitgevoerd door de drie of door de tien voornaamste exporteurs in 2010 een aandeel in het totaal van de desbetreffende categorie voor België van respectievelijk 46% en 64% voor het maritiem goederenvervoer, 54 en 81% voor de financiële diensten, 39 en 52% voor de informaticadiensten, 76 en 90% voor de telecommunicatie, 79 en 85% voor de reclamediensden, 38 en 69% voor research en development, en 24 en 43% voor de diensten tussen ondernemingen. Gelet op die hoge percentages lijken die dienstentransacties dus op een relatief beperkte grondslag te berusten.

De concentratie binnen de dienstexporterende ondernemingen heeft wel degelijk te maken met de relatief geringe omvang van de internationale dienststromen. In dat opzicht is ze een indicatie van de moeilijkheden die inherent lijken aan de internationale handel in diensten. In het tweede deel van dit artikel wordt getracht de context te schetsen waarin het dienstenverkeer plaatsvindt; daartoe worden de hinderpalen en de beperkingen voor de dienstenhandel vastgesteld.

## 2. Hinderpalen en beperkingen voor het dienstenverkeer

Verskillende factoren dragen bij tot de relatieve zwakte van het dienstenverkeer ten opzichte van het belang van de diensten in de economie. Aangezien een groot aantal diensten van nature niet kan worden opgeslagen, vereist het verhandelen ervan dat de dienstverlener en de gebruiker zich in elkaars buurt bevinden, zowel in ruimte als in tijd. Ondanks de ontwikkeling van de informatie- en communicatietechnologieën, blijft die nabijheidsvereiste een ernstige natuurlijke hinderpaal voor de handel in tal van diensten.

Ook andere elementen, van statistische aard, hebben bijgedragen tot de relatief zwakke dienstenhandel. In tegenstelling tot de goederenhandel, waar een fysieke grensoverschrijding mee gepaard gaat, heeft het dienstenverkeer plaats in de vorm van stromen, die per definitie moeilijk meetbaar zijn. Samen met het probleem om de diensten te onderscheiden van de goederen waar ze soms mee samenhangen, heeft dit wellicht gezorgd voor een onderschatting van het dienstenverkeer.

Meer fundamenteel kan de zwakte van het dienstenverkeer ook worden verklaard door het bestaan van alternatieve kanalen waar een dienstverlenend bedrijf gebruik van kan maken om zijn productie aan

buitenlandse consumenten te verkopen. In de werken die de Wereldhandelsorganisatie heeft geschreven in het kader van de General Agreement on Trade in Services, werden vier vormen van dienstenverkeer onderscheiden<sup>(1)</sup>.

De notie dienstenverkeer kan, stricto sensu, enkel verwijzen naar de eerste vorm, namelijk het grensoverschrijdende verkeer. Dat is immers de handelsvorm die het sterkst gelijkt op het goederenverkeer. Er is sprake van grensoverschrijdende handel wanneer de productie en de consumptie geografisch worden gescheiden door een grens. Het gebruik van in de Verenigde Staten ontwikkelde software door een Belgisch bedrijf of het beroep op een in het buitenland gevestigd callcenter zijn voorbeelden van grensoverschrijdend dienstenverkeer.

Voor de tweede handelsvorm is het de consument en niet de dienst die de grens overschrijdt. Consumptie in het buitenland vindt bijvoorbeeld plaats wanneer een niet-ingezetene medische verzorging krijgt of wanneer een buitenlandse toerist een dienst consumeert in zijn vakantieoord.

De aanwezigheid van de dienstverlener in het buitenland via de oprichting van een dochteronderneming is de derde handelsvorm. Hoewel de literatuur voornamelijk handelt over goederen, worden buitenlandse directe investeringen er doorgaans in voorgesteld als een alternatief voor uitvoer, waardoor de variabele kosten – vervoer, douanekosten, enz. – kunnen worden omzeild, zij het tegen hogere vaste kosten verbonden aan de oprichting van een vestiging in het buitenland. Het argument kan ongetwijfeld ook worden aangevoerd voor bepaalde categorieën van diensten<sup>(2)</sup>. Voor diensten die van nature weinig verhandelbaar zijn, is een buitenlandse directe investering voor een onderneming echter de enige kans om consumenten in het buitenland te bereiken. Activiteiten in de detailhandel of grote bouwprojecten zijn daar twee voorbeelden van.

In het kader van de vierde handelsvorm, ten slotte, stuurt het dienstverlenend bedrijf een vertegenwoordiger naar het buitenland, maar blijft het bedrijf in het producerende land gevestigd. Alle prestaties van werknemers die zich fysiek naar het buitenland begeven om daar voor hun werkgever een opdracht uit te voeren, behoren tot deze categorie.

Bij het analyseren van externe dienststromen worden doorgaans het grensoverschrijdend verkeer en de consumptie in het buitenland in aanmerking genomen,

(1) Zie WTO (2008).

(2) Zie in dat verband Ramasamy en Yeung (2010).

omdat deze beide handelsvormen opgenomen zijn in de dienstenstatistieken van de betalingsbalans, aangezien de post reisverkeer de uitgaven van ingezetenen in het buitenland omvat. De statistieken van de buitenlandse directe investeringen – handelsvorm 3 – en van de dienstverlening via het uitsenden van werknemers naar het buitenland – handelsvorm 4 – zijn dan weer vaak onvolledig. Uit een analyse van de beschikbare cijfers over de buitenlandse directe investeringen kunnen echter enkele lessen worden getrokken.

## 2.1 Een alternatief voor de uitvoer: de buitenlandse directe investeringen

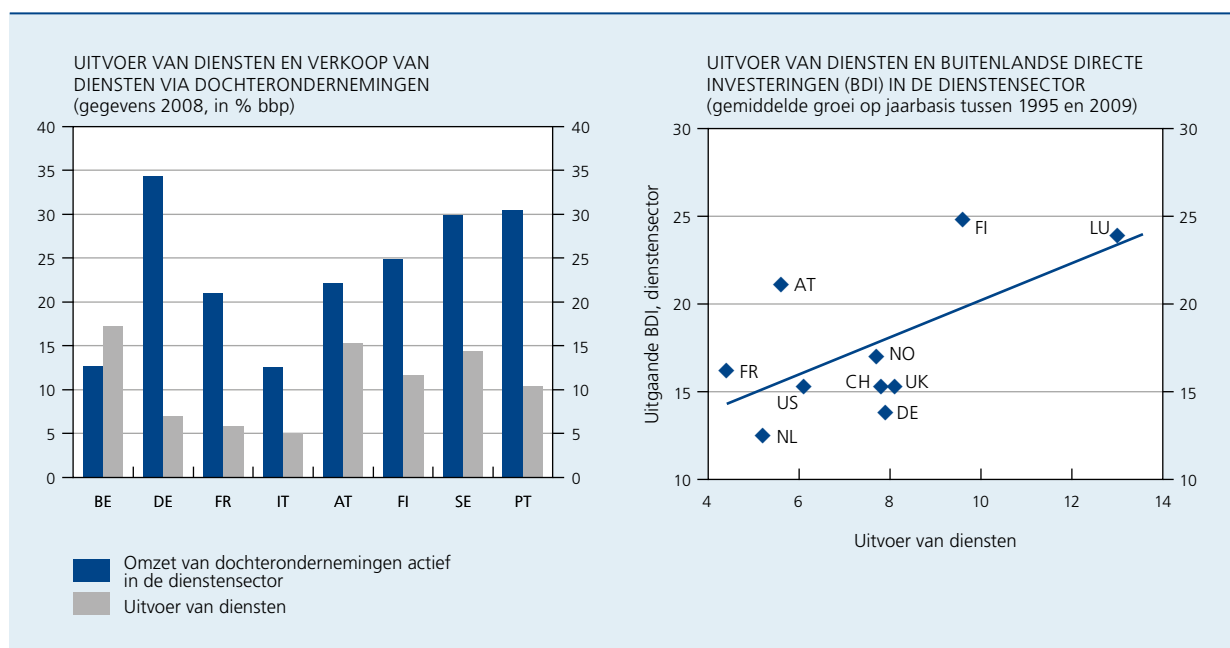
Algemeen beschouwd, is er sprake van directe investeringen in het buitenland als een ingezeten bedrijf participaties in een buitenlandse vennootschap bezit of daadwerkelijk een rol speelt in het beheer van die vennootschap. Om het gewicht ervan in verhouding tot de extraterritoriale prestaties te beoordelen, moet het bedrag in aanmerking worden genomen van de prestaties van de directe-investeringsondernemingen op de markt waar ze gevestigd zijn, en niet de financiële omvang van de participatienemingen.

Voor de buitenlandse dochterondernemingen van dienstverlenende bedrijven die hoofdzakelijk (voor meer

dan 50%) in handen zijn van ingezeten ondernemingen, worden de voor een selectie van Europese landen beschikbare omzetgegevens weergegeven in grafiek 4. Volgens die bedragen is het beroep op de verkoop via dochterondernemingen blijkbaar zeer aanzienlijk voor de diensten. Voor België overschrijdt het bedrag van het dienstverkeer, dat in 2008 17,3% bbp beliep, dat van de verkoop via dochterondernemingen, dat 12,7% bedroeg. In andere landen geldt het tegenovergestelde, met name in de landen die over grote multinationale dienstverlenende ondernemingen beschikken. In België zijn de handel en de reparaties, de financiële intermediatie en de consultancy de voornaamste branches die verkopen via in het buitenland gevestigde dochterondernemingen. Dat is ook het geval voor de bedrijfstak bouw en burgerlijke bouwkunde, met inbegrip van de baggerwerkzaamheden – activiteiten waarin de Belgische vennootschappen internationaal zeer actief zijn. Omdat die activiteiten vaak plaatshebben in de vorm van tijdelijke associaties of joint ventures, zijn ze soms evenwel moeilijk te registreren.

Een vraag die vanzelfsprekend rijst wanneer de uitvoer en de verkoop via dochterondernemingen wordt vergeleken, is of die beide handelsvormen substituten van elkaar zijn (in dat geval is het nadelig ze samen te gebruiken en is het raadzaam zich in een van beide te specialiseren) ofwel of ze daarentegen complementair zijn (zodat de aanwending van de ene handelsvorm het gebruik van de andere

**GRAFIEK 4** UITVOER VAN DIENSTEN EN BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN IN DE DIENSTENSECTOR



Bronnen: Eurostat, OESO.

vergemakelijkt). Op macro-economisch vlak lijkt een vergelijking, per land, van het verloop van de dienstenuitvoer met dat van de directe-investeringsinspanning in het buitenland te wijzen op een zekere complementariteit tussen beide handelsvormen, hoewel de wetenschappelijke literatuur ter zake niet volledig unaniem is. De directe investeringen vormen echter niet het thema van dit artikel. De rest van de analyse handelt dus voornamelijk over het grensoverschrijdend dienstenverkeer.

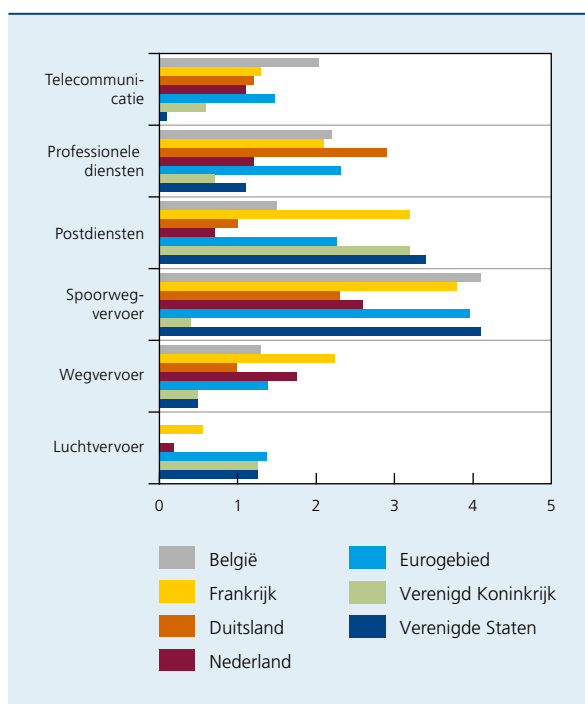
## 2.2 De administratieve hinderpalen

Er is een laatste belangrijke factor die het dienstenverkeer afremt, namelijk de administratieve hinderpalen<sup>(1)</sup>. Algemeen beschouwd, is het probleem van de regelgeving multidimensioneel en roept het overwegingen op die het economisch kader te buiten kunnen gaan. Tussen bedrijfstakken en landen kan evenwel een vergelijking worden gemaakt aan de hand van de door de OESO berekende indexcijfers inzake marktreglementering. Deze indexcijfers zijn bedoeld om op coherente wijze in de tijd en tussen de landen, de geldende reglementaire bepalingen te evalueren in verschillende bedrijfstakken, onder meer de productmarkten, het vervoer, de telecommunicatie, de postdiensten en de professionele diensten. De genoemde indexcijfers, die worden opgesteld op een schaal van 0 (geen regelgeving) tot 6 (maximale reglementering), omvatten de reglementaire bepalingen die van toepassing zijn bij de aanvang (afgifte van vergunningen, diplomavereisten, quota, enz.) of de uitoefening van de activiteiten (prijscontrolle, beperkingen op reclame, verplichte bijzondere rechtsvorm, enz.).

Uit deze indicator blijkt dat de belemmeringen voor het dienstenverkeer tussen 1998 en 2007 in alle OESO-landen afgenomen zijn, waarbij het gemiddelde indexcijfer terugliep van 3,5 tot 2,1. Ze blijven echter groter dan die op de goederenmarkten, waarvoor het indexcijfer in 2008 1,4 bedroeg. Een internationale vergelijking van de indexcijfers per bedrijfstak, die wordt voorgesteld in grafiek 5, geeft aan dat de Belgische regelgeving in 2007 relatief bindend was voor de telecommunicatie en voor het spoorwegvervoer. Voor de andere dienstenbranches neemt België een tussenpositie in. Deze elementen lijken erop te wijzen dat er op de Belgische dienstenmarkt hinderpalen bestaan. Deze laatste, en vooral die voor de telecommunicatiesector, kunnen schadelijk blijken aangezien de informatie- en communicatietechnologieën een van de katalysatoren van de productiviteitsgroei zijn. Omdat de laatste beschikbare gegevens dateren van 2007, is het niet uitgesloten dat de situatie inmiddels veranderd is.

**GRAFIEK 5** INDEXCIJFERS INZAKE MARKTREGLEMENTERING

(genormaliseerde schaal van 0 – geen reglementering – tot 6 – maximale reglementering, gegevens 2007)



Bron: OESO.

In theorie kan de dispariteit van de reglementeringsindexcijfers tussen de landen en de bedrijfstakken door verschillende elementen worden verklaard. Om te beginnen, onderscheiden sommige dienstenbranches zich door een natuurlijk of door een met een netwerk samenhangend monopolie of zelfs oligopolie. Het bestaan van een natuurlijk monopolie heeft te maken met een bijzondere toestand van het productieapparaat, namelijk een situatie van stijgende rendementen. Dat is typisch voor industrieën die een zware infrastructuur vereisen waarvan de vaste kosten bijzonder hoog zijn in vergelijking met de variabele kosten, zoals voor water- of elektriciteitsvoorziening, de spoorwegen, enz. Als de schaalvoordelen zich aan de gebruikerszijde voordoen, zoals in de informatica of de telecommunicatie, is er sprake van een monopolie dat verband houdt met netwerkeffecten. In beide situaties kan het monopolie efficiënter zijn dan de concurrentie, dit dankzij schaalvergroting, ongeacht of deze laatste wordt gerealiseerd aan de aanbodzijde voor het natuurlijk monopolie, of aan de vraagzijde voor het netwerkmonopolie. Het ontbreken van concurrentie kan de producent er evenwel toe aanzetten profijt te trekken van een marktprent. Om dit misbruik van een dominerende positie

(1) Voor een gedetailleerde analyse, zie Nordas en Kox (2009).



tegen te gaan, kan het in sommige omstandigheden wenselijk lijken dat de staat een rol zou spelen in het beheer van het monopolie.

Op sommige markten kan de consument bovendien veel problemen ondervinden om de kwaliteit van een dienst ex ante te beoordelen of na te gaan of de consumptie ervan veilig is. Het openbaar vervoer of de gezondheidszorg zijn daar voorbeelden van. Wanneer de consument over onvoldoende informatie of betrouwbare referentiepunten beschikt, die nochtans een nuttige leidraad zouden vormen bij zijn keuzes, ontstaat tussen de consument en de dienstverlener een informatieasymmetrie. Om deze asymmetrie, die bron is van economische inefficiëntie, te bestrijden, kan het in bepaalde omstandigheden zaak zijn dat de overheid ingrijpt via het verlenen van vergunningen of via een gerichte controle.

De overheid kan met zijn interventie overigens andere doelstellingen nastreven dan alleen maar economische efficiëntie. Zo kan een reglementering tot doel hebben de rijkdom tussen de burgers te herverdelen. Een prijscontrole, bijvoorbeeld, kan worden ingevoerd om sommige consumenten toegang te verlenen tot een dienst die ze anders zouden missen.

Ondanks deze verschillende elementen die het bestaan van hinderpalen rechtvaardigen, is het niet altijd vanzelfsprekend dat die hinderpalen tegemoetkomen aan economische doelstellingen inzake efficiëntie of herverdeling. Zo kunnen discriminerende maatregelen die de toegang tot bepaalde markten beletten, te maken hebben met een vorm van protectionisme.

Tegen die achtergrond heeft de Europese Unie in 2006 de dienstenrichtlijn goedgekeurd. Deze laatste, die tegen 1 januari 2010 moest worden omgezet in de nationale wetgeving, kwam tot stand vanuit een streven om door te gaan met de realisatie van een gemeenschappelijke markt en, tegelijkertijd, productiviteitswinsten in de dienstenbranches mogelijk te maken. In die richtlijn staat het principe van vrije dienstverlening centraal. Volgens dat beginsel moeten de lidstaten dienstverleners uit andere landen van de Unie vrije toegang tot dienstverlening garanderen. Elke lidstaat blijft echter vrij het verlenen van diensten afhankelijk te maken van een aantal eisen, voor zover deze eisen gerechtvaardigd zijn in het kader van het algemeen belang, ze in

overeenstemming zijn met de beoogde doelstellingen en ze niet discriminerend zijn. De dienstenrichtlijn bevat bovendien een gedeelte over de vereenvoudiging van de administratieve procedures die van toepassing zijn op de dienstverleners.

In haar definitieve vorm heeft de richtlijn betrekking op de bouwnijverheid, de handel in onroerende goederen, de verhuur, diverse technische diensten of consultancy, de handel, de horeca, de persoonlijke diensten en de diensten inzake vrijetijdsbesteding. Zoals Piette en van der Linden (2009) in een gezamenlijke studie van de Bank en het Federaal Planbureau hebben aangetoond, vertegenwoordigen de uitvoer en de invoer van met die activiteiten verband houdende diensten, ondanks hun gewicht in de economie, slechts een zeer klein percentage van de totale internationale handel. Bijgevolg zijn de verwachte effecten van de richtlijn op de bedrijvigheid en op de werkgelegenheid positief, maar gering. De effecten op de bedrijvigheid bedragen minder dan 1 % bbp. Soortgelijke conclusies kunnen worden getrokken uit de werkzaamheden van Copenhagen Economics (DK, studie uitgevoerd voor de EC) en van het Centraal Planbureau (NL).

Op een ruimer niveau dan de Europese Unie werden onderhandelingen gevoerd in het kader van de GATS. Die onderhandelingen hebben eveneens tot doel de belemmeringen voor het dienstenverkeer uit de weg te ruimen. Zo die discussies niet altijd tot een ruime consensus hebben geleid, hebben ze de ondertekening van bilaterale akkoorden soms toch vergemakkelijkt<sup>(1)</sup>.

### 3. Analyse volgens dienstentype

Ondanks de administratieve hinderpalen, laat België inzake de handel in diensten, algemeen beschouwd, goede resultaten optekenen, vooral dankzij de dynamiek van de export van diensten. Om België's sterke en zwakke punten nader te onderzoeken, moet worden uitgemaakt welke typen van diensten zich de afgelopen vijftien jaar met elan hebben ontwikkeld, omgekeerd, welke typen van diensten een meer bescheiden verloop te zien hebben gegeven.

Om dat te kunnen uitmaken, is de hieronder volgende analyse voornamelijk gesteund op de statistieken van de betalingsbalans aangezien die, in tegenstelling tot de nationale rekeningen, een uitsplitsing bevatten van de ontvangsten en uitgaven per dienstencategorie<sup>(2)</sup>. Deze statistieken, die worden opgesteld op basis van IMF-normen, bieden bovendien het voordeel dat ze internationaal vergelijkbaar zijn.

(1) Volgens Gootiz en Mattoo (2009) zijn er nog tal van problemen in verband met de liberalisering van de dienstenhandel.

(2) Daarbij zij opgemerkt dat de berekening van de nettodienstenuitvoer in de nationale rekeningen andere componenten bevat. Zo oefenen de indirect gemeten diensten van financiële intermediairs (IGDFI) en verschillende – onder meer methodologische – aanpassingen een aanzienlijk effect uit. Een gedetailleerd overzicht van de dienstentransacties sedert 2007 is beschikbaar in bijlage 1.

De specialisatie van een land in een dienstencategorie kan worden gemeten met behulp van verschillende indicatoren. Voor elke categorie is het saldo van een land ten opzichte van de rest van de wereld een van deze indicatoren, in de zin dat een positief saldo aangeeft dat het peil van de binnenlandse productie hoger ligt dan dat van de consumptie, en omgekeerd. Een andere indicator, de Balassa-index van opgetekend comparatief voordeel, berust dan weer op de uitvoerstromen voor elke dienstencategorie, waarvan de omvang in de totale uitvoer wordt vergeleken van land tot land. Dit indexcijfer wordt berekend door het aandeel van de uitvoer van elke dienstencategorie in de totale dienstenuitvoer te toetsen aan het overeenstemmende aandeel voor een referentiegebied, in casu het eurogebied. Een indexcijfer van meer dan 1 voor een categorie wijst op een specialisatie in vergelijking met het referentiegebied, aangezien het gewicht van de uitvoer van deze categorie in het totaal er groter is dan in het referentiegebied. Omgekeerd wijst een indexcijfer van minder dan 1 op onderspecialisatie, aangezien het

aandeel van de uitvoer van deze dienstencategorie in het totaal geringer is dan voor het referentiegebied.

Ten behoeve van de leesbaarheid van de analyse werden de diensten ingedeeld in vijf belangrijke categorieën: vervoer, reisverkeer, financiële diensten en verzekeringen, overheidsdiensten en diverse diensten aan ondernemingen. Grafiek 6 toont voor België en de drie buurlanden het indexcijfer van opgetekend comparatief voordeel voor elk van deze dienstencategorieën.

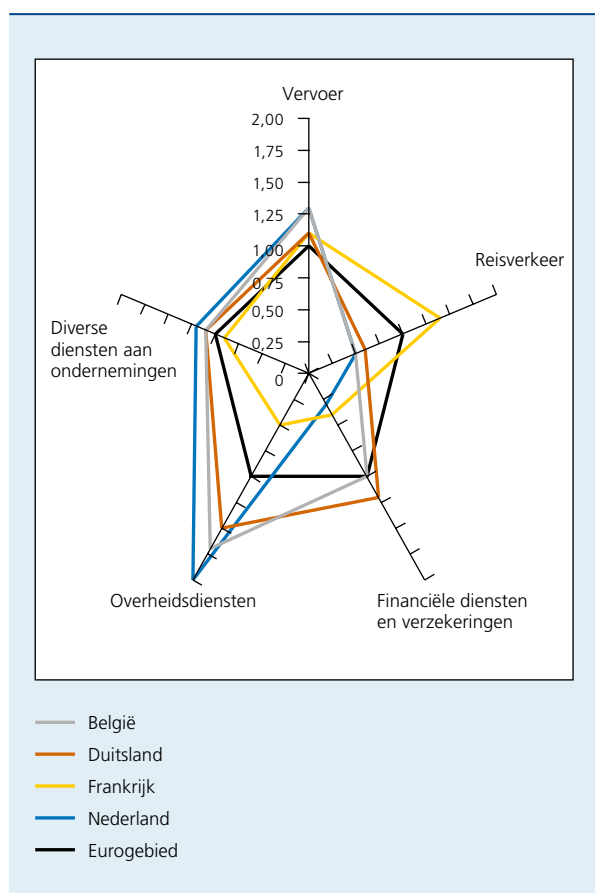
Dit indexcijfer geeft aan dat België gespecialiseerd is in overheidsdiensten, vervoer en diverse diensten aan ondernemingen. Omgekeerd laat België een onderspecialisatie optekenen in het reisverkeer en heeft het geen bijzondere specialisatie in de financiële diensten en verzekeringen.

De situatie van Nederland is over het algemeen vergelijkbaar met die van België, met uitzondering van een duidelijke onderspecialisatie in de financiële diensten en verzekeringen. Zoals de hieronder volgende analyse aantoont, zijn er echter aanzienlijke verschillen tussen beide landen. Ook het specialisatieprofiel van Duitsland is grotendeels vergelijkbaar met dat van België, hoewel in de Duitse uitvoer financiële diensten en verzekeringen een belangrijker plaats innemen. Frankrijk, dat vooral sterk is in de uitvoer van toerisme, geeft dan weer een heel ander profiel te zien.

De analyse hieronder is bedoeld om een overzicht te schetsen van deze verschillende dienstencategorieën en om er de specifieke kenmerken voor België uit te lichten.

**GRAFIEK 6** OPGETEKENDE COMPARATIEVE VOORDELEN

(aandeel van elke categorie in de totale dienstenuitvoer, genormaliseerd ten opzichte van het eurogebied, gegevens 2009)



Bronnen: Eurostat, NBB.

### 3.1 Overheidsdiensten

De rubriek «Overheidsdiensten» in de betalingsbalans heeft betrekking op een gedeelte van de transacties met de instellingen van de Europese Unie, aangezien deze laatste worden beschouwd als een extraterritoriale entiteit. De hierin opgetekende bedragen gaven in 2009 aanleiding tot netto-ontvangsten ten belope van € 1,2 miljard. De rubriek bestaat uit twee soorten van transacties, namelijk de terugbetaling van inningskosten van de eigen middelen en de werkingsuitgaven van de Europese instellingen.

De terugbetaling van de inningskosten van de door België voor rekening van de EU verzamelde eigen middelen van de Europese begroting beliep in 2009 € 474 miljoen. Elke lidstaat wordt vergoed voor de douanerechten en het gedeelte van de btw-ontvangsten die toekomen aan de EU. Gelet op het belang van de Antwerpse haven in de handel van de EU met de rest van de wereld, is de aan België toegekende vergoeding voor de inningskosten

relatief aanzienlijk. Ze beloopt immers 9,8 % van de totale EU-uitgaven in dat verband, terwijl het gewicht van België uitgedrukt als percentage van het bbp 2,9 % bedraagt.

De overheidsdiensten omvatten daarenboven een gedeelte van de werkingsuitgaven van de Europese instellingen, die bestaan uit huurgelden of andere niet-geïdentificeerde transacties. Aangezien verschillende belangrijke instellingen in België zijn gevestigd, beliepen de ontvangsten van de Belgische overheid in dat verband ruim € 700 miljoen, goed voor bijna 35 % van de EU-uitgaven voor dat type van diensten.

Het bedrag van € 1,2 miljard dat ingeschreven wordt in de rubriek overheidsdiensten omvat niet de volledige dienstverlening van België aan de Europese instellingen, aangezien zowat € 800 miljoen aan ontvangsten rechtstreeks wordt toegerekend aan de verschillende rubrieken van de betalingsbalans. Het betreft voornamelijk gespecialiseerde en technische diensten, alsook dienstverlening op het vlak van informatica, informatie of communicatie. Al met al hebben de instellingen van de Europese Unie voor € 2,1 miljard bijgedragen tot het op de betalingsbalans geboekte overschot in het dienstenverkeer.

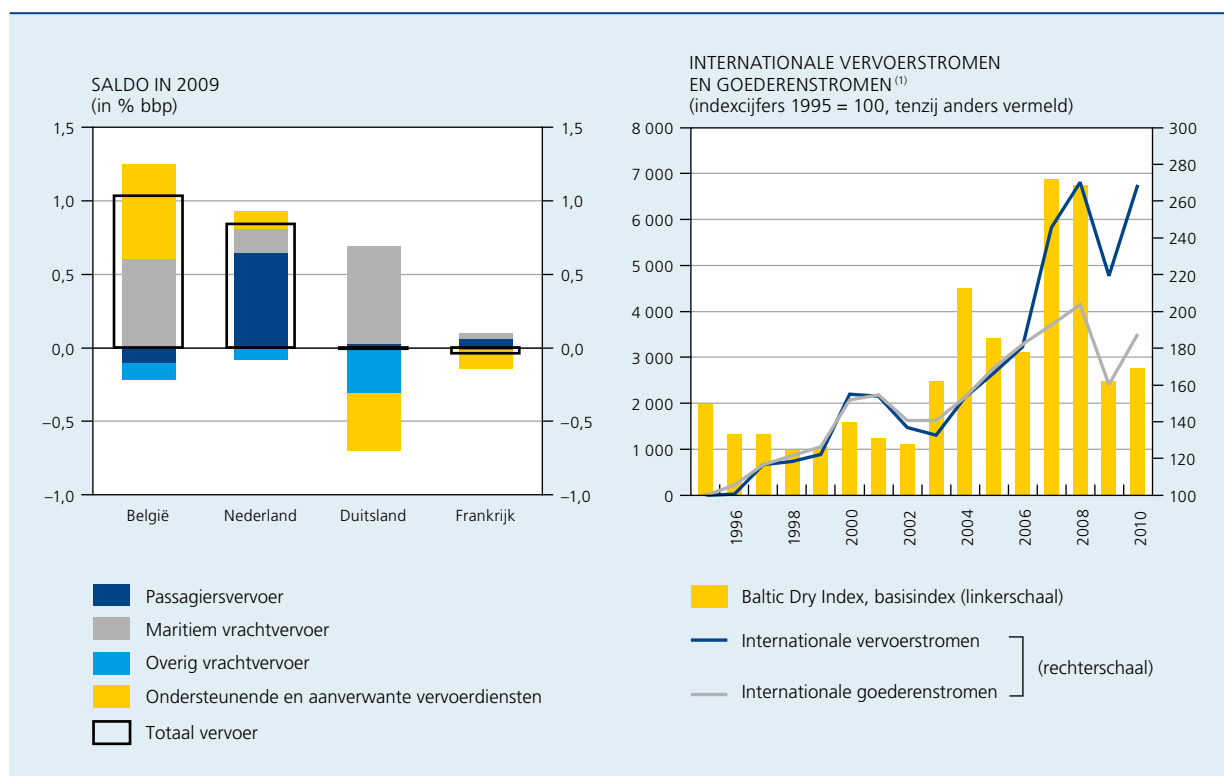
Naast de diensten betalen deze instellingen hun ambtenaren ook bezoldigingen uit. Ambtenaren die in België verblijven, worden beschouwd als ingezetenen van ons land. Deze bezoldigingen maken deel uit van de component « arbeidsinkomens » van de balans. Ter herinnering: in 2009 beliepen ze € 3,1 miljard.

### 3.2 Vervoer

Ook de export van vervoer is in België kwantitatief belangrijk. Net als in Nederland, een land dat in Europa eveneens als draaischijf fungeert, levert dit type van diensten een significante bijdrage tot het positief dienstensaldo.

De gelijkenissen tussen België en Nederland inzake vervoer reiken evenwel niet verder dan dat. Nederland dankt zijn positief saldo immers voornamelijk aan het passagiersvervoer via de lucht. Dat is niet het geval voor België. Het positief saldo van ons land is uitsluitend toe te schrijven aan het maritiem goederenvervoer en het ondersteunende en aanverwante vervoer, namelijk de activiteiten met betrekking tot laden en lossen, opslag en overslag en, in mindere mate, vervoer via pijpleiding.

GRAFIEK 7 VERVOER



Bronnen: Thomson Reuters Datastream, Eurostat, NBB.

(1) Gemiddelde van de uitvoer en de invoer.

Deze vervoersactiviteiten van België houden per definitie verband met de goederenhandel. Dit wordt aangetoond in grafiek 7, waarin het verloop van de internationale handelsstromen voor vervoer wordt vergeleken met dat van de goederen. De reeksen vertonen immers een gelijkopgaand verloop, met uitzondering van een forse stijging van de vervoersontvangsten in 2007 en 2008. Zoals blijkt uit de Baltic Dry Index, een prijsindex voor maritiem bulkvervoer van droge goederen, is deze stijging het gevolg van een aanzienlijke prijsstijging voor maritiem vervoer. Als gevolg van de oververhitting die gedurende deze twee jaren in het maritiem vervoer werd opgetekend, werd de capaciteit van de vloot de daaropvolgende jaren uitgebreid, wat de prijzen heeft gedrukt. Ook de Belgische reders namen overigens deel aan de uitbreiding en de vernieuwing van de vloot, onder meer voor het vervoer van grondstoffen naar de opkomende economieën.

### 3.3 Diverse diensten aan ondernemingen

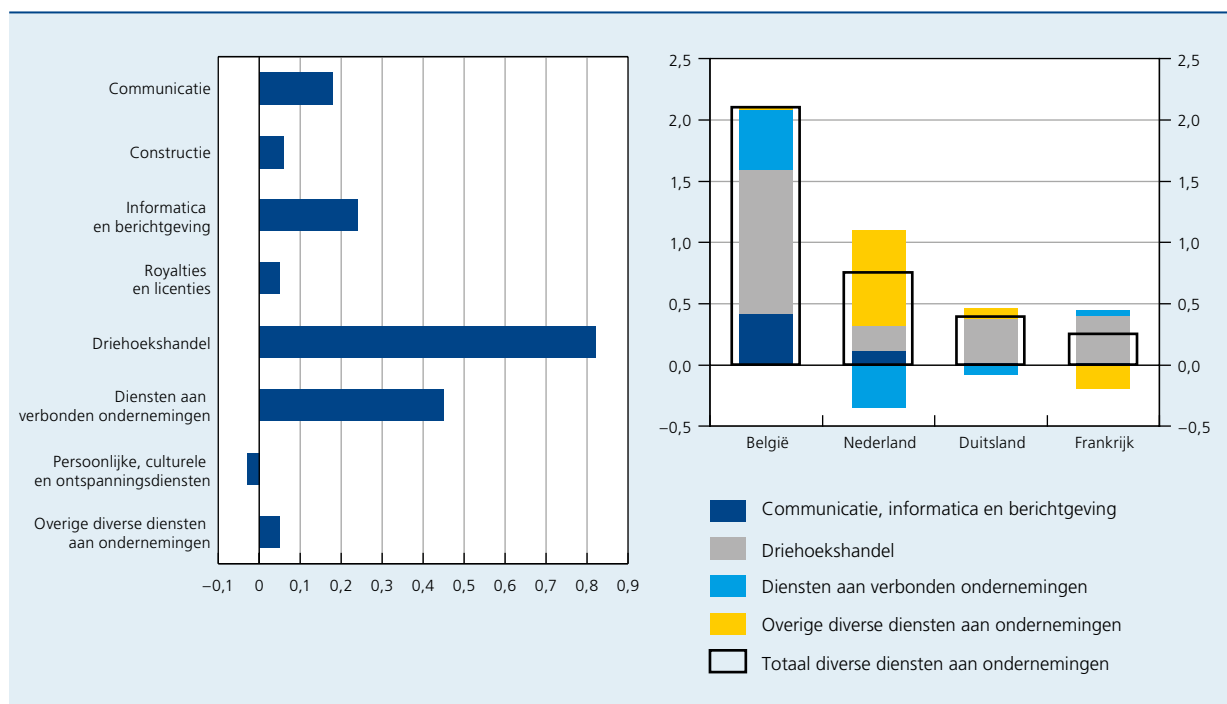
Als laatste van de hoofdcomponenten die in België zeer belangrijk zijn, omvatten de «diverse diensten aan ondernemingen» een heterogeen geheel van activiteiten. Daaronder nemen twee belangrijke deelcategorieën, per saldo, in België een dominerende plaats in:

de internationale driehoekshandel en de diensten aan verbonden ondernemingen (cf. grafiek 8).

De netto-uitvoer van de internationale driehoekshandel is in België omvangrijk, zowel in vergelijking met de overige diensten als met de buurlanden. Het saldo van de internationale driehoekshandel vloeit voort uit het verschil tussen de waarde van de door ingezetenen gekochte goederen die bedoeld zijn om opnieuw te worden verkocht in het buitenland, en de waarde ervan bij die wederverkoop. Hier moet aan worden toegevoegd dat de goederen in kwestie niet altijd fysiek via België worden doorgevoerd. Er is sprake van internationale driehoekshandel bij twee achtereenvolgende eigendomsoverdrachten van het goed, namelijk van een niet-ingezetene naar een ingezetene in een eerste fase, en van die ingezetene naar een andere niet-ingezetene in een tweede fase<sup>(1)</sup>. Die overdrachten kunnen echter in het buitenland plaatsvinden. Aangezien de internationale driehoekshandel enkel per saldo wordt gedefinieerd, is het saldo van die beide bewegingen bepalend voor de vergoeding van de ingezetenen

(1) Er moet een onderscheid worden gemaakt tussen de internationale driehoekshandel en de tussenhandelaars, die producten verkopen voor rekening van niet-ingezetenen. De tussenhandelaar ontvangt een commissie die zijn dienst als bemiddelaar vergoedt, maar hij wordt op geen enkel ogenblik eigenaar van het goed. In 2010 vertoonden de commissies voor handelsbemiddeling in België een negatief saldo van 0,7 miljard.

**GRAFIEK 8** UITSPLITSING VAN HET SALDO VAN DE DIVERSE DIENSTEN AAN ONDERNEMINGEN  
(in % bbp, gegevens 2009)



(1) Bronnen: Eurostat, NBB.

handelonderneming. Die dienstenpost hangt dus nauw samen met de handel in goederen, en vooral met de intermediatierol, in de ruime betekenis van het woord, in de internationale goederenhandel. Voor de economie levert dit netto-ontvangsten op ten belope van 1,2 % bbp.

De diensten tussen verbonden ondernemingen omvatten de algemene beheers- en werkingskosten van de moeder-vennootschappen, dochterondernemingen, bijkantoren of representatiekantoren, voor zover het gaat om totale betalingen die niet nauwkeurig aan een meer specifieke dienstenpost kunnen worden toegerekend. België's centrale ligging en aantrekkingskracht voor multinationale ondernemingen, onder meer om hun activiteiten in Europa te coördineren, zijn de factoren die het saldo van deze dienstencategorie helpen versterken. Dat saldo beliep in 2009 0,5 % bbp.

De omvang van de internationale driehoekshandel en van de diensten aan verbonden ondernemingen heeft wel degelijk een impact op de geografische oriëntatie van België's dienstenuitvoer, die wordt weergegeven in tabel 3<sup>(1)</sup>. Terwijl de goederen voornamelijk worden uitgevoerd naar Duitsland, Frankrijk en Nederland, zijn het Verenigd Koninkrijk, Nederland en de Verenigde Staten de drie belangrijkste bestemmingen voor de dienstenexport. Het Verenigd Koninkrijk is de voornaamste verbruiker van diensten in verband met internationale driehoekshandel, terwijl de Verenigde Staten een van de belangrijkste invoerders van diensten tussen verbonden ondernemingen zijn. Die twee landen zijn ook belangrijke importeurs van Belgische vervoersdiensten.

Naast de internationale driehoekshandel en de diensten tussen verbonden ondernemingen, gingen de overige dienstencategorieën die deel uitmaken van de diverse diensten aan ondernemingen, er in nettoterminen enigszins op achteruit. Zo vertegenwoordigen de diensten die verband houden met informatie- en communicatietechnologieën, geen doorslaggevend relatief gewicht in het saldo, hoewel dat gewicht vrij zwaar is in vergelijking met de buurlanden. In dat opzicht is het mogelijk dat de administratieve belemmeringen die in deze bedrijfstak door de indexcijfers van de OESO inzake marktreglementering werden vastgesteld, de uitbreiding ervan in de weg hebben gestaan. Als katalysator van de productiviteitsgroei zijn die diensten nochtans van fundamenteel belang voor de economische ontwikkeling.

Bovendien zijn de uitgevoerde bedragen van royalties en licenties, van de constructie en van de persoonlijke, culturele en ontspanningsdiensten zeer gering<sup>(2)</sup>. Aan die dienstencategorieën kunnen leasing, consultancy, reclame, R&D, architectuur en engineering worden toegevoegd, aangezien het saldo van al deze categorieën die samen de overige diverse diensten aan ondernemingen uitmaken, dicht bij nul ligt. Dit is aanzienlijk anders dan in Nederland, waar in die dienstencategorieën een significant positief saldo wordt opgetekend.

- (1) De gegevens voor België zijn volledig tot in 2006. Daarna was het met de nieuwe methode van gegevensverzameling via enquêtes niet meer mogelijk een nauwkeurige geografische verdeling van de uitvoer van diensten vast te stellen.
- (2) Daarbij moet worden verduidelijkt dat de bouwwerken van bouwondernemingen in het buitenland voor een duur van meer dan een jaar, in de aanbevelingen van het IMF niet als diensten worden beschouwd, maar als inkomsten uit directe investeringen. De desbetreffende bedragen zijn voor België aanzienlijk.

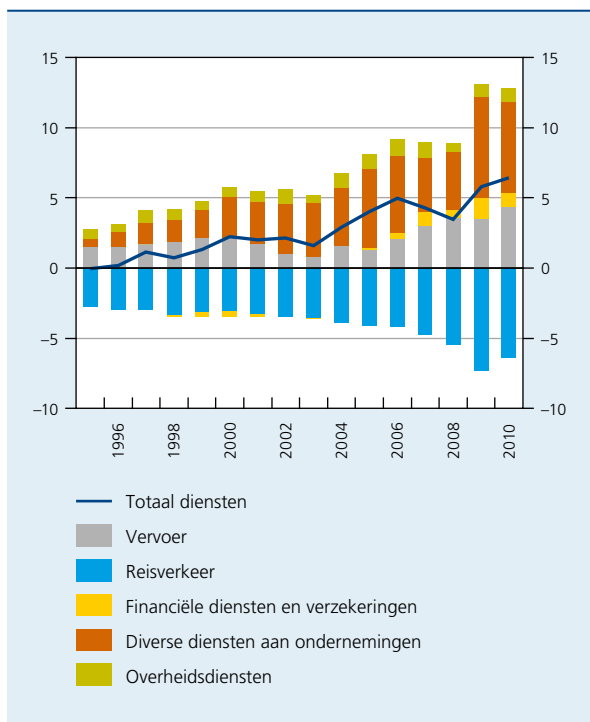
**TABEL 3** GEOGRAFISCHE HERKOMST VAN DE ONTVANGSTEN UIT DIENSTVERLENING

(in % van de totale uitvoer van de categorie, gegevens 2006)

	Totaal diensten	Vervoer	Internationale driehoekshandel	Diensten tussen verbonden ondernemingen	<i>p.m.</i> Totaal goederen
EU .....	74,9	73,0	84,2	67,7	76,0
waarvan:					
Verenigd Koninkrijk .....	16,7	18,4	74,3	14,1	7,8
Nederland .....	15,7	14,8	0,0	12,1	12,9
Frankrijk .....	12,7	13,8	1,2	8,2	17,1
Duitsland .....	9,4	14,2	1,8	8,9	17,2
Luxemburg .....	5,2	2,3	0,0	0,0	2,4
Extra-EU .....	25,1	27,0	15,8	32,3	24,0
waarvan:					
Verenigde Staten .....	13,2	11,7	10,2	n.c.	4,7
Zwitserland .....	3,2	3,5	0,9	7,3	1,4

Bron: Eurostat.

**GRAFIEK 9** UITSPLITSING VAN HET DIENSTENSALDO VAN BELGIË  
(in € miljard)



Bron: NBB (betalingsbalans).

De groei van de uitvoer van de diverse diensten aan ondernemingen, het vervoer en de overheidsdiensten heeft in België alles te maken met de rol die ons land dankzij zijn centrale ligging in Europa speelt als snijpunt. Zoals blijkt uit grafiek 9, leveren deze drie dienstencategorieën ook de voornaamste bijdrage tot het groeiende overschot van de dienstentransacties op België's lopende rekening van de betalingsbalans met de rest van de wereld.

### 3.4 Reisverkeer en financiële diensten en verzekeringen

Tot de dienstencategorieën die in de uitvoerontvangsten ondervertegenwoordigd zijn en waarin België niet echt gespecialiseerd is, behoren de internationale uitvoer uit hoofde van financiële diensten en verzekeringen, enerzijds, en het reisverkeer, anderzijds. Wat het saldo betreft, boekt de eerstgenoemde van die twee categorieën sinds 2005 een overschot. Het tekort in het reisverkeer neemt daarentegen regelmatig toe. Beide categorieën worden ter afsluiting van dit deel summier besproken.

Het reisverkeer, dat de uitgaven aan goederen en diensten omvat van de niet-ingezetenen die gedurende minder dan

een jaar op reis zijn in het buitenland, laat in België traditioneel een negatief saldo optekenen. De afgelopen vijftien jaar is dit saldo niettemin vermeerderd. Het saldo van het reisverkeer om professionele redenen bleef nagenoeg in evenwicht, doordat de zakenreizen van niet-ingezetenen in België opwogen tegen de zakenreizen van Belgische ingezetenen in het buitenland. Onder impuls van de stijging van de uitgaven voor reisverkeer naar het buitenland van Belgische ingezetenen om persoonlijke redenen of in hun vrije tijd, kwam het tekort van het reisverkeer in 2010 echter op 1,8 % bbp uit.

Over het algemeen is een dergelijk negatief saldo toe te schrijven aan de relatieve rijkdom aan natuurlijke of historische sites, aan de weersomstandigheden en aan de rijkdom van de bevolking. Behalve via een indirect effect op de inkomens, is het negatief saldo van het toerisme dan ook relatief exogeen aan het concurrentievermogen en ligt het buiten het bereik van het economisch beleid.

Voor de bedrijfstak financiële diensten en verzekeringen stemt de uitvoer van België overeen met die van het eurogebied als geheel. De handel in financiële diensten leverde in 2010 evenwel een positief saldo van € 1 miljard op. Er zij opgemerkt dat de hiervoor in de betalingsbalans geregistreerde bedragen enkel betrekking hebben op commissies en andere rechtstreeks aangerekende kosten. In die bedrijfstak kunnen bepaalde diensten echter via de rentemarge worden vergoed. In dat geval worden de stromen geboekt in de post van de inkomens, en niet in die van de diensten. In de nationale rekeningen wordt het saldo van de indirect gemeten diensten van financiële intermediairs (IGDFI), dat is het saldo dat België genereert op de transacties met de rest van de wereld, voor 2010 geraamd op een netto-overschot van € 1,5 miljard. Door de financiële crisis is die intermediatiemarge veel ruimer, maar ook veel volatieler geworden.

## Conclusie

Het overschot voor het dienstenverkeer is in België de afgelopen vijftien jaar toegenomen. De netto-uitvoer van diensten is geleidelijk de belangrijkste stuwende kracht geworden achter het lopend saldo, waardoor de verslechtering van het goederensaldo voor een deel is kunnen worden gecompenseerd. Op macro-economisch vlak hielp de uitvoer derhalve de externe positie van de economie handhaven, door deze laatste extra middelen te verschaffen om de binnenlandse vraag op een evenwichtige wijze te financieren.

De centrale positie van België in de Europese economische structuur is een van de belangrijkste factoren die hebben

bijgedragen tot de goede resultaten van het dienstenverkeer van België. Die centrale positie bevorderde een geografische intermediatierol, die tot uiting kwam in de ontwikkeling van diensten die aangepast zijn aan de internationalisering van de handel. Het vervoer en de logistieke diensten konden aldus worden uitgebreid, vooral dankzij het belang van de haven van Antwerpen in de maritieme stromen.

België's rol als snijpunt blijft echter niet beperkt tot de diensten die verband houden met de goederenhandel. In combinatie met de centrale ligging van ons land is de kwaliteit van het menselijk kapitaal immers een andere bepalende factor van de bloei van de Belgische uitvoer van diensten. Dat menselijk kapitaal en de garanties die het biedt, hebben ons land aantrekkelijker gemaakt voor grote instellingen, zowel openbare als private. Als vestigingsplaats van de Europese instellingen en verschillende multinationale ondernemingen heeft België een eigen positie weten te verwerven in een tijdens de afgelopen twee decennia gemonialiseerde economie.

Die goede algemene resultaten die België inzake dienstenverkeer neerzet, gelden echter niet voor alle dienstencategorieën. Sommige ervan, zoals de bouwnijverheid of de burgerlijke bouwkunde, worden doorgaans op een

andere wijze aangeboden dan via grensoverschrijdend verkeer aan buitenlandse consumenten. Door middel van buitenlandse directe investeringen kunnen die bedrijfstakken immers de voor hun handelsverkeer benodigde nabijheidsvereiste omzeilen. De in deze nota uitgevoerde analyse heeft de mogelijke sterkte ervan dan ook niet kunnen bevestigen.

Ook andere dienstencategorieën groeiden minder sterk. Vooral de diensten in verband met informatie- en communicatietechnologieën namen geen bijzonder hoge vlucht. Bovendien blijft het aandeel van de diensten die creativiteit vergen, zoals R&D of octrooien, vooralsnog bescheiden. Al die diensten samen vormen nochtans een katalysator van de groei die aan de hele economie ten goede zou kunnen komen, en het daarvoor benodigde menselijk kapitaal is in België beschikbaar.

Hoewel, ten slotte, de bloei van de diensten die samenhangen met de centrale positie van België in Europa een stevige waarborg is voor de toekomst, moet de meer bescheiden ontwikkeling van bepaalde groeistimulerende diensten een aandachtspunt blijven. De ten uitvoer gelegde maatregelen moeten de laatstgenoemde diensten derhalve trachten te versterken, terwijl ze de bloei van de eerstgenoemde diensten blijven ondersteunen.

## Bijlage 1

### GEDETAILLEERDE WEERGAVE VAN DE DIENSTENTRANSACTIES IN DE LOPENDE REKENING

(in € miljard, tenzij anders vermeld)

	Ontvangsten				Uitgaven				Saldo			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
<b>Totaal van de lopende transacties</b> (volgens de betalingsbalans) . . . . .	<b>353,0</b>	<b>365,9</b>	<b>300,2</b>	<b>337,7</b>	<b>347,5</b>	<b>371,6</b>	<b>305,8</b>	<b>332,5</b>	<b>5,4</b>	<b>-5,7</b>	<b>-5,7</b>	<b>5,2</b>
Goederen . . . . .	218,4	225,1	179,1	211,1	217,8	236,2	183,9	214,5	0,6	-11,1	-4,8	-3,4
Diensten . . . . .	54,4	60,2	60,5	65,7	50,1	56,8	54,7	59,3	4,3	3,4	5,8	6,4
Vervoer . . . . .	17,0	18,9	15,6	19,2	14,0	15,3	12,1	14,8	3,0	3,6	3,5	4,4
Reisverkeer . . . . .	8,0	8,0	7,3	7,7	12,8	13,4	14,6	14,1	-4,7	-5,4	-7,3	-6,4
Communicatie . . . . .	2,7	2,7	2,9	3,1	2,1	2,1	2,3	2,4	0,5	0,6	0,6	0,6
Constructie . . . . .	0,8	1,1	1,1	1,2	0,6	0,7	0,9	0,9	0,2	0,4	0,2	0,2
Verzekeringen . . . . .	0,8	0,9	0,9	0,8	0,6	0,8	0,8	0,9	0,2	0,1	0,1	0,0
Financiële diensten . . . . .	2,7	2,7	2,8	2,5	1,9	2,3	1,4	1,4	0,8	0,4	1,4	1,1
Informatica en berichtgeving . . . . .	2,2	2,5	3,0	3,0	1,6	1,9	2,2	2,2	0,6	0,7	0,8	0,9
Royalties en licenties . . . . .	1,2	0,8	1,7	1,6	1,5	1,3	1,5	1,4	-0,2	-0,5	0,3	0,2
Overige diensten aan ondernemingen	15,0	19,4	22,6	23,5	12,1	16,3	17,2	18,9	2,9	3,2	5,3	4,7
Persoonlijke, culturele en ontspanningsdiensten . . . . .	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Overheidsdiensten . . . . .	1,6	1,5	1,4	1,4	0,1	0,2	0,2	0,2	1,5	1,3	1,2	1,2
Diensten, overige . . . . .	2,0	1,4	0,8	1,3	2,4	2,1	1,1	1,5	-0,4	-0,7	-0,3	-0,2
Inkomens . . . . .	73,0	73,0	53,0	52,4	67,8	64,9	53,1	43,9	5,2	8,0	-0,1	8,5
Overdrachten . . . . .	7,2	7,6	7,7	8,5	11,9	13,7	14,2	14,9	-4,6	-6,1	-6,5	-6,3
<b>p.m. Totaal van de lopende transacties</b> <b>(in % bbp) . . . . .</b>												
volgens de betalingsbalans . . . . .	105,2	105,7	88,2	95,3	103,5	107,3	89,8	93,8	1,6	-1,6	-1,7	1,5
volgens de nationale rekeningen . . . . .	105,8	106,8	89,5	96,4	101,9	105,7	88,9	93,3	3,9	1,1	0,7	3,1

Bron: NBB.



## Bibliografie

Ariu A. en G. Mion (2010), *Trade in services: IT and task content*, NBB, Working paper 200.

CRB (2011), *De uitdagingen voor het concurrentievermogen in België*, Een gezamenlijke nota van de NBB, het secretariaat van de CRB en het FPB.

ECB (2009), « Why is services inflation higher than goods inflation in the euro area? », *Monthly Bulletin*, 38–43, January.

François J. en B. Hoekman (2010), « Services trade and policy », *Journal of Economic Literature*, Vol. 48, 642–692.

Gootiiz B. en A. Mattoo (2009), *Services in Doha: What's on the table?*, World Bank, Policy Research Paper 4903.

Grossman G. en E. Rossi-Hansberg (2008), « Trading tasks: A simple theory of offshoring », *American Economic Review*, Vol. 98 (5), 1978–1997.

Lanz R., S. Miroudot en H. Nordas (2011), *Trade in tasks*, OECD, Trade Policy Working Paper 117.

Nordas W. en H. Kox (2009), « Quantifying regulatory barriers to services trade », OECD, Trade Policy Working Paper 85.

Piette Ch. en J. van der Linden (2009), *De economische gevolgen van de Dienstenrichtlijn in België: een verkenning*, NBB en FPB.

Ramasamy B. en M. Yeung (2010), « The determinants of foreign direct investment in services », *World Economy Journal*, 573–595.

WTO (2008), *Measuring Trade in services*, Training module WTO/OMC, mimeo.