

Woord vooraf

In het kader van het behalen van mijn masterdiploma in de Toegepaste Economische Wetenschappen met als afstudeerrichting Innovatie en Ondernemerschap aan de Universiteit Hasselt, heb ik deze masterproef geschreven. Het realiseren van mijn masterproef ging niet zonder slag of stoot. Eerst en vooral heb ik beroep gedaan op enkele personen van professionele organisaties die mij met heel veel 'kennis' van 'zaken' geholpen hebben. Ook heel wat mensen uit mijn omgeving hebben mij met raad en daad bijgestaan. Via deze weg wil ik hiervoor iedereen bedanken.

Allereerst zou ik mijn promotor Prof. Dr. Mark Vancauteran willen bedanken voor zijn hulp bij het uitwerken van deze masterproef. Vermits het onderzoek breed was, heb ik zelf ook beroep moeten doen op enkele organisaties om zo meer vertrouwelijke informatie te verkrijgen over het Limburgse handelsbeleid. Valerie Deckers, stafmedewerker internationaal ondernemen VOKA, Frederiek de Kimpe, manager degelijk ondernemen VKW Limburg, Jan Tirez, Adviseur internationaal ondernemen FIT, Yves Roekens van FIT, Rudi Weekers, directeur Locate in Limburg en Myrjam Verrijsen, directeur van het ondernemingsplatform hebben ontzettend hard hun best gedaan om mij de nodige middelen en informatie te bezorgen over specifieke onderwerpen. Zij hebben tijd noch moeite gespaard om mij te begeleiden en steeds hun deskundig advies te verlenen.

Tot slot bedank ik mijn ouders, René Vancleef en mijn nicht voor hun raad, steun en hulp tijdens het schrijven van mijn masterproef. Zij hebben mij tijdens mijn studies ongelofelijk gemotiveerd, waardoor ik mijn onderzoek uiteindelijk tot een goed einde heb kunnen brengen.

Yasmine Vettters

Diepenbeek, mei 2016

Samenvatting

De sluiting van Ford Genk confronteerde Limburg met een negatieve economische omgeving. Limburg heeft nood aan nieuwe impulsen om het economische weefsel te stimuleren. De Vlaamse regering nam tal van maatregelen, omtrent het handelsbeleid, om de Limburgse economie op te krikken.

Maar wat drijft de Limburgse bedrijven tot export? Zijn exporterende bedrijven bijzondere bedrijven? Hebben deze bedrijven een aparte structuur? Zijn het concrete omstandigheden, invloeden van buiten of van binnenuit die deze bedrijven er toe brachten te gaan exporteren? Mogen we ervan uitgaan dat de bedrijven in de eerste plaats er zelf voor kiezen om te exporteren en welke hoeveelheid ze exporteren? Zijn activiteiten van deze exporterende bedrijven hoogwaardiger en intensiever dan activiteiten voor de eigen markt? Speelt de bedrijfssector en technologie een rol? Er zijn hierbij vele vragen die kunnen leiden tot vele onderzoeksopdrachten.

De vraag die wij ons, in deze studie, willen stellen is of er bepaalde elementen zijn die beslissing tot export bevorderen, afremmen of zelfs de hoeveelheid export bepalen? Heeft het handelsbeleid, dat gevoerd wordt, een invloed op het al dan niet exporteren van deze bedrijven? Vooral de wisselwerking tussen handelsbeleid en exportgedrag van de Top 500-bedrijven lijkt fundamenteel voor het slagen van de economische wederopbouw.

De centrale onderzoeksvraag luidt dan ook:

"Wat is de invloed van initiatieven van het Limburgse handelsbeleid op het exportgedrag van de Top 500-bedrijven in 2014?"

Het onderzoek omvat een probleemstelling, literatuurstudie en een empirisch onderzoek. De literatuurstudie, in hoofdstuk 2, bespreekt vooreerst export en productiviteit. Vele studies tonen namelijk aan dat exporterende bedrijven, productiever zijn dan niet-exporterende bedrijven (Melitz, 2003). Aan de hand van drie verschillende hypothesen zullen de superieure prestaties van internationaal georiënteerde bedrijven verklaard worden. Volgens Melitz (2003) worden de superieure prestaties van de exporterende bedrijven verklaard door de zelfselectie hypothese. Door de meeste auteurs wordt deze hypothese als de meest alomvattende hypothese gezien.

Nadien wordt het handelsbeleid onder de loep genomen met een bijzondere aandacht voor het Limburgse handelsbeleid. Na een definiëring van het handelsbeleid, bespreken we de Limburgse initiatieven. Onder Limburgse initiatieven verstaan we initiatieven van VOKA- KvK Limburg, VKW Limburg, Flanders Investment and Trade en het Agentschap Ondernemen. Deze organisaties hebben elk hun eigen maatregelen om de internationalisering in Limburg op te krikken. In de literatuur worden deze maatregelen kort toegelicht, maar binnen het empirisch gedeelte werd uitsluitend beperkt tot maatregelen van VOKA en FIT.

Ook halen we in deze masterproef het SALK- Strategisch Actieplan voor Limburg in het kwadraat – aan. Dit is een actieplan dat werd opgestart om het sociaal economisch leven in Limburg op te krikken. Er zal niet dieper ingegaan worden op dit actieplan, maar het was wel noodzakelijk om dit kort toe te lichten. Dit is namelijk één van de grootste samenwerkingsakkoorden dat Limburg heeft

omtrent het stimuleren van het handelsbeleid. Het sluit ook goed aan bij verder onderzoek omtrent export en handelsbeleid.

Verder zal er kort aangehaald worden welke invloed sector, grootte en kapitaal hebben op het exportgedrag van verschillende bedrijven. Het is immers belangrijk te weten welk effect de verschillende bedrijfskenmerken hebben op het exportgedrag van exporterende bedrijven.

Hoofdstuk 3 begint met het empirisch gedeelte van deze masterproef. Hierin wordt de methodologie van het onderzoek beschreven. In deze masterproef hebben we gebruik gemaakt van data van de Top 500-bedrijven in 2014 en data van drie verschillende vormen van handelsbeleid, die aan elkaar gekoppeld worden. De vragen die we ons in dit onderdeel zullen stellen, zijn: Hoe komen we aan deze data? Hoe zal de analyse verlopen en welke variabele zullen we gebruiken voor ons onderzoek?

In deel 2 van hoofdstuk 3 worden via beschrijvende statistieken gemiddelden en aantallen weergegeven voor de gebruikte variabelen van ons onderzoek. Het zal er ons toe brengen geen verder onderzoek te doen naar Package 4 Growth als beleidsoptie. Vermits slechts 4 van de 500 bedrijven een Package 4 Growth hebben verkregen. De waarden zullen namelijk niet significant bevonden worden. De andere twee vormen van handelsbeleid 'Certificaten van oorsprong' en 'financiële steun van Fit' zullen wel significant zijn.

In het volgende onderdeel worden de regressievergelijkingen bij iedere hypothese opgesteld. De hypothesen worden onderverdeeld in twee hoofdthema's 'handelsbeleid' en 'export', vermits eerst het effect van verschillende onafhankelijke variabelen op de afhankelijke variabele 'certificaten van oorsprong' en 'financiële steun van FIT' worden getest. Nadien onderzoeken we het effect van het handelsbeleid op het exportgedrag en op de groei van de export tussen 2013 en 2014.

Het laatste onderdeel van hoofdstuk 3 bevat een analyse van al deze hypothesen aan de hand van regressiemodellen. Iedere hypothese wordt afzonderlijk getest. We hebben vier hypothesen opgesteld die onderverdeeld worden in twee hoofdthema's: handelsbeleid en export. Vooreerst wordt het effect van een 6-tal onafhankelijke variabele op de afhankelijke variabele 'certificaten van oorsprong' en 'financiële steun van FIT' onderzocht. Via backward selectie komen we tot een beperkt aantal significante onafhankelijke variabele. Nadien wordt het effect van het handelsbeleid op het exportgedrag van de Top 500-bedrijven onderzocht. We zien een positief verband tussen de 2 vormen van handelsbeleid en de geëxporteerde hoeveelheid en een negatief verband met de keuze tot export. Tot slot is het van belang om te onderzoeken of de vormen van handelsbeleid exportgroei in 2014 veroorzaakten.

Het laatste hoofdstuk bevat een conclusie en een kritische terugblik op het gevoerde onderzoek. Tot slot volgen nog een lijst van de geraadpleegde werken en de bijlagen.

Inhoudstabel

Woord vooraf	i
Samenvatting	iii
Lijst van tabellen	vii
Lijst van figuren	viii
<u>Hoofdstuk 1: Probleemstelling</u>	1
1.1. Groeiende internationale handel	3
1.2. Exportprocessen	4
1.3. Exportmarges	5
1.4. Exportbeslissing	5
1.5. Handelsbeleid als determinant	6
1.5.1. Elk doel zijn eigen middel	6
1.5.2. Diplomatie en consulaire diensten	7
1.5.3. Handelsbeleid in Limburg	8
1.6. Onderzoeksopzet	9
<u>Hoofdstuk 2: Literatuurstudie</u>	11
2.1. Export en productie	13
2.1.1. Productiviteit als motor van de export	13
2.1.2. Export als motor van de productiviteit	14
2.1.3. Export: dynamiek en ambiguïteit	14
2.1.4. Exportbeslissing	16
2.2. Handelsbeleid in Limburg	19
2.2.1. Algemeen	19
2.2.2. Diplomatiek en diensten in Limburg	20
2.2.3. SALK – Strategisch Actieplan voor Limburg in het kwadraat	20
2.2.4. Limburgse initiatieven	22
2.2.4.1. VOKA – Kamer van koophandel Limburg	22
<i>Carnets uitgereikt</i>	22
<i>Package 4 Growth</i>	23
<i>Certificaten van oorsprong</i>	23
2.2.4.2. VKW Limburg	25
2.2.4.3. FIT – Flanders investment and trade	25
<i>EXPORT-barometer binnen FIT op macro-economisch vlak</i>	25
<i>Acties van FIT</i>	26
<i>Advies en ondersteuning</i>	26
<i>Bekendheid van FIT in Limburg</i>	26
2.2.4.4. Agentschap Innoveren en Ondernemen Limburg	28
2.3. Bedrijfskenmerken	29
2.3.1. Grootte van het bedrijf	29

2.3.2. Sector van het bedrijf	30
2.3.3. Kost en kapitaal	30
2.4. Besluit	33
<u>Hoofdstuk 3: Empirisch gedeelte</u>	35
3.1. Data	37
3.1.1. Dataverzameling	37
3.1.2. Variabelen	38
3.2. Beschrijvende statistieken	41
3.2.1. Analyse van de data	41
3.2.2. Analyse van de gekoppelde data voor 3 vormen van handelsbeleid	42
3.2.3. Correlatie van de gekoppelde data	44
3.2.4. Uitschieters	44
3.2.5. Besluit	45
3.3. Definiëren van de regressiemodellen	47
3.3.1. Handelsbeleid	47
3.3.2. Export	48
3.4. Analyse van de regressieresultaten	49
3.3.1. Invloed van onafhankelijke variabelen op het verkrijgen van een certificaat van oorsprong	49
3.3.2. Invloed van onafhankelijke variabelen op het verkrijgen van financiële steun van FIT	51
3.3.3. Invloed van handelsbeleid op geëxporteerde hoeveelheid en exportkeuze	52
3.3.4. Invloed van handelsbeleid op groei van de export in 2014	55
3.5. Besluit	57
<u>Hoofdstuk 4: Conclusie</u>	59
4.1. Kritische reflectie en aanbevelingen voor verder onderzoek	61
Lijst van geraadpleegde werken	63
Bijlagen	69
Bijlage 1: Figuren	71
Bijlage 2: Tabellen	75
Bijlage 3: Lijst van de Top 500-bedrijven in 2014.	79

Lijst van tabellen

Tabel 1: Bekendheid FIT bij alle bedrijven	27
Tabel 2: Bekendheid FIT alle internationaal actieve bedrijven	27
Tabel 3: Grootte van het bedrijf en de kans op internationale activiteiten	30
Tabel 4: Sector van het bedrijf en de kans op internationale activiteiten	30
Tabel 5: Beschrijvende statistieken van Top 500-bedrijven in 2014	41
Tabel 6: Beschrijvende statistieken van de gekoppelde data handelsbeleid en exportgedrag	42
Tabel 7: Beschrijvende statistieken van de gekoppelde data en enkele verklarende variabele	43
Tabel 8: Beschrijvende statistieken van de gekoppelde data en oorsprong kapitaal en type onderneming.	44
Tabel 9: Uitschieters voor iedere variabele	45
Tabel 10: Model fit voor hypothese 1	49
Tabel 11: Regressieresultaten voor en na Backward selectie voor hypothese 1	50
Tabel 12: Model fit voor hypothese 2	51
Tabel 13: Regressieresultaten voor en na Backward selectie voor hypothese 2	51
Tabel 14: ANOVA tabel voor hypothese 3 (model 1)	52
Tabel 15: Model fit voor hypothese 3 (model 2)	53
Tabel 16: Regressieresultaten voor en na backward selectie voor hypothese 3 (model 1 en 2)	53
Tabel 17: ANOVA-tabel voor hypothese 4	55
Tabel 18: Regressieresultaten voor en na backward selectie voor hypothese 4	55
Tabel 19: Correlatie van de gekoppelde data	75
Tabel 20: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 1	77
Tabel 21: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 2	77
Tabel 22: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 3 (model 1)	77
Tabel 23: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 3 (model 2)	77
Tabel 24: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 4	77

Lijst van figuren

Figuur 1: Consulaire diensten van 2009-2014 in Limburg	71
Figuur 2: De Limburgse zeshoek	71
Figuur 3: Aantal certificaten van oorsprong van 2013-2015	72
Figuur 4: Aantal certificaten van oorsprong (2004-2013)	72
Figuur 5: Percentage CO's digitaal afgeleverd	73
Figuur 6: Totale goederenwaarde van de Limburgse bedrijven	73

Hoofdstuk 1: Probleemstelling

Een summiere blik op producerende bedrijven wijst op de toename van internationale handel en export. Literatuur aangaande export en handelsbeleid spreekt over een reeks merkbare verschillen tussen exporterende en niet exporterende bedrijven. Doelgerichte beleidstussenkomsten promoten de export.

In dit hoofdstuk willen we enkele aspecten aanhalen van de groeiende export en de impact hiervan op exporterende bedrijven of bedrijven die zich op deze exportmarkt willen begeven. Vervolgens benaderen we de effecten van het gevoerde handelsbeleid. Het moet het mogelijk maken het terrein af te bakenen voor een onderzoek naar verschillen en overeenkomsten binnen de Top 500-bedrijven in Limburg en hun exportgedrag.

1.1. Groeiende internationale handel

De internationale handel betreft zowel import als export en is tegenwoordig erg belangrijk voor de meeste bedrijven; er is een duidelijke toename. Er wordt van export gesproken wanneer een onderneming vanuit haar thuisbasis goederen naar het buitenland transporteert en deze daar dan ook verkoopt (International Trade Statistics, 2009; Berthou, et al., 2015). Over heel de wereld zijn er bedrijven actief die produceren voor de binnenlandse markten, maar ook voor de externe markten.

In 2000 waren in de United States 5,5 miljoen bedrijven actief. Slechts 4 procent van deze bedrijven deed aan export, maar de top 10 van deze bedrijven exporteerden 96 procent van de totale export van de United States (Bernard & Jensen , 2007).

Ook Limburg kent een groeiende export. VKW Limburg publiceert jaarlijks een editie van de Limburgse Top 500-bedrijven. Dit is een referentieboekwerk met de recentste bedrijfsresultaten van de 500 grootste ondernemingen qua omzet in Limburg. In 2013 publiceerde VKW-Limburg zijn 29^{ste} editie van de Limburgse Top 500. Het was het jaar waarin het merendeel van de Top 500-bedrijven een moeilijk jaar achter de rug hadden omwille van de zware inhaalbeweging van de crisis in 2008. Toch kon men dat jaar een stijging van de export noteren. Als we 2013 gaan vergelijken met 2012 zien we dat van de totale omzet meer wordt geëxporteerd, namelijk een stijging van 1,95 procent (VKW Limburg presenteert nieuwe TOP 500, 2014). Dit blijkt ook uit cijfergegevens van de werkgeversorganisatie VOKA- KvK¹ Limburg. De waarde van de goederen die in 2013 voor de export waren bestemd, steeg met 5,47 procent ten opzichte van 2012. Het grootste deel is bestemd voor Europa, maar het belang van de verre export neemt sterk toe (SALK Export, 2014).

De cijfers geven aan dat de export doorheen de jaren steeds belangrijker wordt. Om de aard van deze groei te definiëren, werd bij onderzoeken naar internationale handel gefocust zowel op landen en industrieën als op bedrijven en producten. De recente theoretische en empirische onderzoeken naar de exportbedrijven gaan eerder uit van een studie van bedrijven en producten eerder dan een focus op landen en industrieën. Deze verschuiving is te wijten aan een overvloed van bewijs dat bedrijven die exporteren aanzienlijk verschillen van bedrijven die dit niet doen (SALK Export, 2014).

¹ Kamer van koophandel

1.2. Exportprocessen

Of het nu veel of weinig is: 10 procent van de niet-exporterende bedrijven zou jaarlijks toetreden tot de buitenlandse markt. Meer dan 15 procent van de exporterende bedrijven dat dit jaar toetreedt, zal het jaar nadien stoppen met zijn exportactiviteiten. Exporterende bedrijven ontwikkelen vaak hun eigen dynamiek, bepalend voor eigen bedrijfskenmerken (Bernard & Jensen , 1995).

De motieven om te exporteren kunnen dan al verscheiden zijn, maar dat vermoede of beredeneerde voordelen een rol spelen, is aannemelijk. Bernard en Jenssen (1995) wijzen op de grote overlevingskansen van exporterende bedrijven en noemen dit zelfs het grootste voordeel van de export. Exporterende bedrijven hebben een lagere falingskans dan niet-exporterende bedrijven met dezelfde karakteristieken.

Maar ook de werknemers profiteren van het feit dat hun bedrijf de keuze maakt voor de export. De bedrijven kunnen hun werknemers een hoger loon en betere werkgelegenheidsvooruitzichten bieden (Bernard & Jensen, 1999). Bernard en Jenssen (1999) vermelden dat exporterende bedrijven vaak over meer kapitaal beschikken, wat zorgt voor een competitief voordeel tegenover de andere bedrijven.

Reeds in 1995 toonde Bernard en Jenssen aan dat bedrijven die toetreden tot de exportmarkt, sneller groeien dan bedrijven die dit niet doen (Bernard & Jensen , 1995). Ook Aw & Hwang (1995) stelden toen dat, indien zowel de exporterende als de niet-exporterende bedrijven homogene producten aanbieden, de exporterende markten toch productiever zijn. Exporteren vergroot de afzet, waardoor er op grotere schaal geproduceerd kan worden. De argumenten die aangehaald worden om exportgeoriënteerde bedrijven positief te linken aan de productiviteit verwijzen naar een stijging van de schaalopbrengsten, of naar een stijgend rendement van de ondernemende inspanningen met een grote blootstelling aan de buitenlandse competitie (Aw & Hwang, 1995). Dit positief verband tussen export en productie is eveneens merkbaar in het feit dat grote bedrijven, die nog niet exporteren, dit veel sneller zullen doen als ze geconfronteerd worden met een daling van de binnenlandse vraag (Aw & Hwang, 1995). Ook Wagner (2005) stelt vast dat exporterende bedrijven productiever zijn dan bedrijven die enkel actief zijn op de binnenlandse markten.

In de literatuur over de internationale activiteiten van heterogene bedrijven wordt dikwijls aangetoond dat de productiviteit een cruciale determinant is van de exportactiviteiten. Vaak werd gezocht naar de wederzijdse invloed van productieprocessen en export. Bernard & Jensen (1995) linken de omvang van de productiviteit zowel aan kapitaalintensiteit, loonpeil en inspanning inzake onderzoek en ontwikkeling. Helpman (2006) verbindt het 'winst maken' op de buitenlandse markt aan een te bereiken norm binnen de productiviteit, hetgeen Melitz reeds aangaf in 2003 (Melitz, 2003).

Over de samenhang tussen productiviteit en exportintensiteit bestaan er uiteenlopende visies. Is productiviteit de motor van de export of is export de motor van de productiviteit? Ligt de export aan de basis van de productiegroei of bepaalt de productiegroei nu juist de export?

1.3. Exportmarges

Om de stijging van de totale uitvoer te beoordelen maken onderzoeken het onderscheid tussen de extensieve marge: het aantal uitvoerbeslissingen, en de intensieve marge: het volume aan export van een bedrijf (Bernard & Jensen , 2007).

Op het niveau van het bedrijf geeft de extensieve marge het aantal landen aan waarnaar een bedrijf kan exporteren en het aantal producten dat men wil exporteren naar dat land, terwijl de intensieve marge de gemiddelde export van een bedrijf is naar een land in productie-eenheden. Onderzoek bevestigt dat productieve bedrijven een hoge waarde van export hebben. Dit kan verklaard worden door de extensieve marge. Productieve bedrijven kunnen namelijk meerdere landen bereiken met meerdere producten (Bernard, Van Beveren , & Vandenbussche , 2010).

De extensieve marge bestaat omdat een bedrijf, als het exporteert, voldoende hoeveelheden tegen een prijs boven de variabele kost moet verkopen om hun vaste kost van export te dekken. Dus een stijging in de vaste en variabele handelskost doet het aantal exporteurs verminderen. Toch zijn voorspellingen met betrekking tot de invloed van variabele handelskosten dubbelzinnig. Zo zal bijvoorbeeld een toename van de variabele handelskosten de verkochte hoeveelheid geëxporteerde goederen verminderen. Een verandering kan op deze manier de totale verkoopopbrengsten laten dalen. Een stijging in de variabele handelskosten kan er dan weer voor zorgen dat exporteurs de markt verlaten. Hierdoor kunnen de variabele handelskosten een dubbelzinnig effect hebben op de intensieve marge (Coughlin, 2012).

Veel exporterende bedrijven zijn actief op de kleinere markten met een beperkt aantal producten: een beperkte extensieve en intensieve marge. De extensieve en intensieve marge zijn relevante factoren bij de beoordeling van de export, ofschoon dit niets zegt over de beslissing tot toetreding.

1.4. Exportbeslissing

De verbanden tussen verschillende bedrijfsfactoren brengen ons bij de vraag: wie of wat bepaalt dat een bedrijf gaat exporteren? Niet ieder bedrijf kan zomaar aan export doen. De beslissing om ermee te beginnen kan niet los staan van een reeks gegevenheden in het bedrijf zelf. Vele auteurs verwijzen naar de betere prestaties van exporterende bedrijven (Aw & Hwang, 1995; Bernard & Jensen , 1995; Isgut, 2001; Tybout & Westbrook, 1995). De wil naar export vraagt om superieure prestaties van het bedrijf.

Maar hoe zich handhaven op de exportmarkt? Hoe de noodzakelijk superieure prestaties realiseren? De literatuur omschrijft een drietal hypothesen. De zelfselectie hypothese is gebaseerd op het productieniveau. Zeer productieve bedrijven zullen sneller over gaan tot export dan minder productieve bedrijven (Roberts & Tybout, 1997). De hypothese 'learning-by-exporting' gaat uit van de kennis en expertise. Door deel te nemen aan het exportproces en daardoor de productieprestaties zullen verhogen (Van Biesbroeck, 2005). De 'core-competence'² hypothese schrijft de superieure prestaties toe aan het feit dat bedrijven zich beperken tot kerntaken en zich specialiseren. De specialisatie van de bedrijven vergroot hun competitiviteit op de wereldmarkt (Pham, 2015).

² Kerncompetenties

1.5. Handelsbeleid als determinant

Beleidsmakers erkennen dat het 'promoten van export' een soort van ambivalent beleidsdoel is. Is het doel van exportpromotie de bedrijven te stimuleren om te exporteren of om het volume van de huidige exporteurs te laten toenemen? Of zijn de maatregelen eerder gericht om het risico van bedrijven te verkleinen? Zullen de beslissingen eerder gericht zijn op specifieke bedrijven? Verschillen tussen de exportkeuze en het exportvolume vereisen verschillende strategieën. Wanneer dit doel duidelijk wordt, moet herkend worden dat de toepasbaarheid van de beleidsinstrumenten afhangen van de aard van de doelstellingen.

1.5.1. Elk doel zijn eigen middel.

De analyse van Smeets et al. (2010) toont aan dat het handelsbeleid gevolgen heeft voor zowel de intensieve als extensieve marge. Het is uitermate logisch dat de basisdoelstelling van elk handelsbeleid uitgaat van het bevorderen van de export. Welk aspect van de export men wil activeren, bepaalt op zijn beurt de strategieën binnen dat handelsbeleid. Zo zal het promoten van de exportkeuze of het promoten van de hoeveelheid export verschillende strategieën vereisen. De toepassing van de beleidsinstrumenten is afhankelijk van de aard van de doelen. Er is een andere aanpak nodig om bedrijven te stimuleren om deel te nemen aan een exportmarkt dan wanneer men beoogt het exportvolume van huidige exporterende bedrijven te laten toenemen. De impact van een handelsbeleid wordt mee bepaald door het middel dat het handelsbeleid aanreikt. Dit middel op haar beurt wordt bepaald door het doel dat het handelsbeleid beoogt. De effectiviteit van het handelsbeleid blijkt bepaald te worden door de juiste associatie van het beleidsmiddel en het doel. Zo kan een doelgericht handelsbeleid relevant zijn voor het verminderen van de toetredingskost van de markt. Conconi, Sapir, en Zanardi (2010) stellen dat het verminderen van uitvoeringsbelemmeringen voordelig kan zijn voor het aandeel van de exportbedrijven. In omgekeerde richting zal de overheid ook altijd maatregelen moeten nemen om hun eigen land aantrekkelijker te maken voor buitenlandse investeerders (Conconi, Sapir, & Zanardi, 2010).

Of het nu gaat om handelsrelaties te ontwikkelen, te versterken, de export volumes te vergroten of de risico's voor de bedrijven te verkleinen, ieder handelsdoel vraagt om geëigende middelen om dit doel te bereiken.

Nieuwe handelsrelaties moeten ontwikkeld worden. Om die te ontwikkelen is het traditionele handelsbeleid, gericht op het verlagen van de tarieven en de non-tarifaire belemmeringen, minder effectvol. In plaats daarvan kunnen andere instrumenten zoals handelsmissies, bilaterale onderhandelingen en economische diplomatie een grotere invloed hebben op de toetreding tot een nieuwe exportmarkt (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010).

Om bestaande handelsrelaties te versterken zou het verminderen van handels- en transportkosten bijzonder effectief zijn. Om de exportbeslissing te beïnvloeden is het dan weer aangewezen vooral de toetredingskosten zo laag mogelijk te houden. Deze kosten zijn immers een belangrijke belemmering voor de keuze van export (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010). Het doelgerichte beleid maakt het mogelijk om de budgettaire beperkingen van de bedrijven te verzachten zodat ze wel in staat zijn om te exporteren. In het onderzoek van Smeets et al. (2010) naar het handelsbeleid

in Nederland, geeft men aan dat de mate van verantwoordelijkheid van de regering, de kwaliteit van de regelgeving, het consumptieniveau, en de Nederlandse culturele nabijheid zeer duidelijke invloed heeft op de exportbeslissing van de Nederlandse bedrijven, maar totaal geen invloed heeft op de omvang van de productiviteit.

Het vergroten van het volume aan export lijkt dan weer erg afhankelijk van de importtarieven terwijl deze weinig of geen invloed lijken te hebben op de exportbeslissing. Zo zou de hoeveelheid export stijgen met 11 procent als het tarief wordt verminderd met 3 procent. Voor de Europese Unie en de meeste andere industriële exportbestemmingen is het bestaande importtarief minder dan 3 procent. Voor de opkomende BRIC (Brazilië, Rusland, India en China) landen is dit een haalbaar beleidsinstrument. Het aantal dagen dat het duurt om een container goederen te importeren, zal ook het exportgedrag en de exporthoeveelheid beïnvloeden. In Rwanda duurt het 95 dagen en in Denemarken slechts 5 dagen. Als Rwanda de dagen zou verminderen tot 90 dagen is de kans heel groot dat Nederlandse bedrijven de export naar Rwanda zal laten toenemen met 9 procent en de hoeveelheid van exporterende goederen met 81 procent (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010).

Een handelsbeleid dat erop gericht is het risico van de bedrijven te verkleinen, zal niet alleen de zakelijke netwerken behouden. Evenzeer zal het beleid via de institutionele en wettelijke hervormingen de onzekerheden wegnemen waardoor het minder riskant wordt voor bedrijven om zaken te doen in het buitenland. De bindende regels van de interne markt in de Europese Unie zijn een voorbeeld voor het verlagen van de mechanismen, die risico's creëren. Zij zorgen ervoor dat er nieuwe exportrelaties worden gecreëerd (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010).

1.5.2. Diplomatie en consulaire diensten

De definitie van Baine en Woolcock (2003) omschrijft economische diplomatie als een reeks activiteiten, ten aanzien van internationalisering, die verband houden met grensoverschrijdende economische activiteiten, zoals export en import. Zij onderscheiden drie verschillende elementen. Ten eerste wordt er gebruik gemaakt van politieke invloeden en relaties om het internationaal handelsverkeer te beïnvloeden. Ten tweede wordt de economische activa gebruikt om wederzijdse voordelen uit de samenwerking tussen landen te halen. Als laatste bestaan er ook verschillende manieren om het juiste politieke klimaat voor internationaliseren te creëren (van Bergeijk & Moons, 2009).

De impact van handelsmissies en economische diplomatie is veel functioneler dan het verlagen van importtarieven in functie van het openen van potentiële exportmarkten (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010). In België wordt er ook wel aandacht besteed aan de economische diplomatie. De FOD Buitenlandse zaken wil in het huidige kader de Belgische economische belangen in het buitenland stimuleren en hierbij rekening houden met de bevoegdheden van de andere institutionele actoren. Daarom bieden ze verschillende mogelijkheden aan, onder andere het steunen van de Belgische privésector voor internationale activiteiten (FOD buitenlandse zaken, 2012).

1.5.3. Handelsbeleid in Limburg

Na de sluiting van Ford Genk werd Limburg geconfronteerd met een negatieve economische omgeving. De Vlaamse regering werd gevraagd om nieuwe impulsen te geven aan Limburg om het economische weefsel te stimuleren. Natuurlijk is de Vlaamse regering hierop ingegaan. Enkele maanden later werd een experten werkgroep opgericht onder leiding van prof Herman Daems. Niet alleen de economische pijnpunten werden hierin blootgesteld. Er werden ook sporen getrokken om de Limburgse economie naar een hoger niveau te tillen. Op basis hiervan heeft de Vlaamse regering het SALK-uitvoeringsplan bekend gemaakt (SALK, 2013).

De provincie Limburg is de voortrekker in de uitvoering van het Strategisch Actieplan Limburg in het Kwadraat (SALK). Het werd opgestart om extra impulsen, expertise en begeleidende middelen te geven aan de Limburgse bedrijven. Samen met veel partners bouwen ze aan een betere toekomst voor Limburg. De partners zijn een samenstelling van lokale besturen, sociale en economische partners zoals sector organisaties, werkgeversorganisaties en Limburgse onderwijsinstellingen. Deze sectororganisaties zijn onder andere Agoria, Confederatie Bouw en de Boerenbond plaatsen. Onder de werkgeversorganisaties verstaan wij VOKA, VKW en Unizo. Het grote verschil tussen sector organisaties en werkgeversorganisaties is dat sector organisaties zich enkel richten op één specifieke sector terwijl de werkgeversorganisaties niet één specifieke sector viseren (SALK, 2013).

Het was al zeer snel duidelijk dat Limburg concrete doelstellingen moest formuleren. Vandaar dat het SALK enkele duidelijke doelstellingen heeft opgesteld om de Limburgse economie op een duurzame manier te versterken.

1.6. Onderzoeksopzet

Bewust van de verschillende exportprocessen die een eigen rol spelen bij de beslissing tot de export en van de verwachte impact van het vigerende handelsbeleid op deze export, gekoppeld aan de specifieke situatie in Limburg, is het zinvol om een kwalitatieve studie te verrichten naar de wisselwerking tussen export en beleid in Limburgse bedrijven na de "Ford" periode. Gezien de voorhanden zijnde data willen we ons onderzoek toespitsen op het exportgedrag van de top 500-bedrijven in Limburg. Hiertoe willen we meetbare beleidsresultaten van verschillende bedrijven met elkaar vergelijken en beoordelen in functie van het gevoerde handelsbeleid.

Zo komen we tot de volgende centrale onderzoeksvraag:

"Wat is de invloed van de initiatieven van het Limburgse handelsbeleid op het exportgedrag van de Top 500-bedrijven in 2014?"

Wat zijn de motoren van succesvolle exportbedrijven in Limburg? Welke determinanten zijn bepalend voor het exportproductiviteitspremium van succesvolle exportbedrijven en hun beslissing tot export. Is het handelsbeleid een positieve motor voor de export van verschillende bedrijven?

Deze thesis wil hiertoe een bijdrage leveren. Allereerst in een theoretisch deel, waarin we ingaan op de dynamiek van exportbedrijven. Is de export een motor voor de productie of is de productie de motor voor de export. We onderzoeken in bestaande literatuur hoe grootte, de bedrijfssector en kapitaal een rol spelen bij exporterende bedrijven in Limburg. Vervolgens willen we nagaan hoe beleidsinitiatieven in Limburg een bijdrage leveren aan bedrijven om te exporteren.

In een empirisch deel worden de relaties en verbanden van de Top 500-bedrijven in Limburg vergeleken en onderzocht met een bijzondere aandacht voor de determinanten van de exporterende bedrijven en het vigerende handelsbeleid. Hierbij zullen vier verschillende hypothesen geformuleerd worden om een onderbouwd antwoord te kunnen geven op onze onderzoeksvraag.

- Er zijn verschillende onafhankelijke variabelen, van de Top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat een onderneming al dan niet een certificaat van oorsprong heeft verkregen.
- Er zijn verschillende onafhankelijke variabelen van de top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat een onderneming al dan niet financiële steun verkrijgt van FIT.
- Het handelsbeleid heeft een effect op hoeveelheid export en de keuze tot export van de bedrijven uit de top 500.
- Het gevoerde handelsbeleid in Limburg heeft een invloed op de groei van de export in 2014.

Hoofdstuk 2: Literatuurstudie

Om zich te kunnen handhaven op de exportmarkt is een bepaald niveau van productiviteit noodzakelijk. Gaat de nodige versterking van productiviteit om zich te handhaven vooraf aan de exportbeslissing of zal een exportbeslissing juist zorgen voor de nodige productiviteit. Wat bepaalt de exportbeslissing? In een eerste deeltje van deze literatuurstudie onderzoeken we de relatie tussen de export en de productiviteit.

Een studie over de promotie van de export van Limburgse bedrijven kan niet voorbijgaan aan een lezing van vigerende initiatieven van het beleid ten overstaan van de Limburgse bedrijven. In dit tweede deel willen we in algemene beschouwingen ingaan op de mogelijkheden van het handelsbeleid om de export te stimuleren. Welke impulsen kan het beleid geven aan de bedrijven om te exporteren? Vrij summier bespreken we diplomatieke diensten en het doel en effecten van enkele vormen van het handelsbeleid die ook in Limburgse bedrijven gangbaar zijn. Gezien de doelstellingen van deze studie bespreken we uitvoerig het handelsbeleid in Limburg met een bijzondere aandacht voor het SALK, FIT (Flanders Investment and Trade) en de Limburgse werkgeversorganisaties.

In welke mate spelen grootte, sector en kapitaal een rol bij de top 500-exporterende bedrijven in Limburg? In een derde deel vermelden we enkele bedrijfskenmerken die een rol spelen bij het exportproductiviteitspremium: grootte, sector en kapitaal, ons aangereikt door het Limburgs rapport.

2.1. Export en productie

2.1.1. Productiviteit als motor van de export

Verscheidene studies bevestigen dat een hoge productiviteit toegang tot de exportmarkt kan bevorderen. De benadering van Melitz (2003) zou erop kunnen wijzen dat productie de motor is van export. Volgens Melitz (2003) zijn enkel de meest productieve ondernemingen in staat om de kosten van invoer met uitvoer te overwinnen. Vermits er een extra kost bestaat voor bedrijven die verkopen op de internationale markt, is er een minimaal productieniveau nodig: een minimale drempelwaarde van productiviteit (Melitz, 2003).

Roberts & Tybout (1997) vermelden dat de meeste productieve bedrijven het winstgevender vinden om te exporteren door de 'sunk entry cost' op de exportmarkt.

Uitgaande van sterkere bedrijfsprestaties bij exporterende bedrijven zouden productiviteitslevels binnen dezelfde industrie erop wijzen dat de meest productieve bedrijven ervoor kiezen om te exporteren. De zelfselectiehypothese suggereert dat productie de motor zou zijn in bedrijven die er zelf voor kiezen om te exporteren (Melitz, 2003).

Kiezen de grote productieve bedrijven zelf om te exporteren of veroorzaakt de export deze hoge productiviteit: is er dus eerder 'learning by exporting'?

2.1.2. Export als motor van de productiviteit

Naast theorieën die ervan uitgaan dat de productiviteit aan de basis ligt van de export zijn er ook die net het omgekeerde beweren.

Vermits exporterende markten veel competitiever zijn, zal export een positieve invloed hebben op de productie. Exporterende bedrijven kunnen het zich niet veroorloven inefficiënt te werken. Onderzoek van Van Biesbroeck (2005) toont aan dat in de lageloonlanden de productiviteit wordt verbeterd na het toetreden tot de exportmarkt. De intrede tot de exportmarkten zou leiden tot productiviteitsverbeteringen, die door de intense internationale competitie teweeg wordt gebracht (Dalgic, Fazlioglu, & Gasiorsek, 2015). We vermelden reeds dat de invloed van de grote buitenlandse concurrentie exporterende bedrijven aanzetten tot het efficiënter omspringen met hun inputs, hetgeen dan hun superieure prestaties zouden verklaren. De toegang van exporterende bedrijven tot nieuwe verbeterde technologieën, zou de grootte van deze bedrijven meetbaar bepalen (Aw & Hwang, 1995).

De theorie dat internationaal zaken doen de bedrijven productiever maakt, is in de literatuur niet breed gedragen (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010). Is de verhoogde export recht evenredig met de betere bedrijfsprestaties? De toetreding van bedrijven tot de export en daarmee verbonden productieve meerwaarde, zouden het gevolg kunnen zijn van een soort "learning-by-doing" hypothese.

2.1.3. Export: dynamiek en ambiguïteit

Terwijl bepaalde bedrijfsgegevens voor sommige auteurs de dynamiek bepalen van de exporterende bedrijven, wordt de impact van diezelfde gegevens evenzeer gerelativeerd door andere auteurs. De perceptie dat exporterende bedrijven 'beter' zijn dan niet-exporterende bedrijven, ontstond in de jaren 1978 dankzij census of manufacturing. Verschillende auteurs geven argumenten voor deze verschillen.

Verscheidene auteurs verwijzen naar de productiviteit als belangrijk verschil tussen exporterende en niet-exporterende bedrijven. Het empirisch model van Aw & Hwang (1995) in de Taiwanese elektronica-industrie verwijst naar de productiviteitsverschillen tussen export georiënteerde bedrijven en binnenlandse bedrijven. Een studie naar de relatie tussen het succes van een bedrijf en het exportgedrag zou bewijzen dat grote bedrijven met een hoge productiviteit meer kans hebben om te exporteren (Bernard & Wagner 1997). Uit een working paper van Bernard & Jensen (1999) blijkt dat exporterende bedrijven een hoger productiviteitsniveau hebben. De productietoename blijft stijgen na de exportbeslissing. Exporteurs produceren dubbel zoveel output en zijn zo 12-19% productiever. Een opvallend gegeven uit het onderzoek van Smeets et al. (2010) is dat een verdubbeling van de bedrijfsproductiviteit de kans op exporteren van een specifiek bedrijf laat toenemen met 3,4 procentpunt, terwijl het exportvolume kan toenemen met 67 procent. Volgens Smeets et al. (2010) heeft de bedrijfsproductiviteit wel een effect op het al dan niet exporteren, ook al is niet bewezen dat het exporteren de bedrijfsproductiviteit zal verhogen. Dit laat ons ook besluiten dat de productiviteit meer impact heeft op het handelsvolume dan op exportkeuze (Bernard & Jensen, 1999). Toch is er nog maar weinig bewijsmateriaal dat men exporterende bedrijven kan

associëren met een snelle productiviteitsgroei, vermits er meerdere factoren meespelen bij het bepalen van een goede productiviteit. Zo mag men bijvoorbeeld de rol van gesofisticeerde technologie niet onderschatten.

Als andere verklaring voor de superieure prestaties van exporterende bedrijven geven zij ook aan dat de buitenlandse markten veel efficiënter inputs gebruiken dan de binnenlandse markten. Ook de snellere toegang tot vernieuwende technologieën wordt als drijvende elementen aangegeven. Daarnaast wordt ook gezegd dat grotere bedrijven, die nog niet exporteren, meer kans hebben om dit te doen, als ze geconfronteerd worden met een dalende binnenlandse vraag omdat zij wel over de nodige middelen beschikken om de extra kosten van de buitenlandse markt te dekken (Aw & Hwang, 1995). Alhoewel alles er op wijst dat exporteurs betere prestatiekenmerken hebben dan niet-exporteurs, is het toch onduidelijk of exporteren ook in de toekomst succes met zich kan meebrengen (Bernard & Jensen, 1995)

Bernard & Janssen benoemen specifiek de kapitaalintensiteit en investeringen per werknemer als kenmerken van het exporterende bedrijf. Alle werknemers van een internationaal actief bedrijf ontvangen hogere salarissen. Ondanks de omvang van het bedrijf, de kapitaalintensiteit en de arbeidsuren per werknemers, kunnen exportbedrijven een hoger loon uitkeren (Bernard & Jensen, 1995). Exporteurs hebben wel een hogere ratio voor bedienden dan voor arbeiders. Exporterende bedrijven die plots afhaken, vertonen vaak zeer slechte bedrijfsprestaties: dit zou een aanwijzing kunnen zijn van de positieve correlatie tussen de groei van de werkgelegenheid en de initiële exportstatus. Sommige auteurs stellen deze garantie voor de toekomst in vraag. De correlatie tussen de groei van het loon en de initiële exportstatus, zowel voor één jaar als op langere termijn, omschrijven Bernard & Janssen (1995) als negatief.

Ook de invloed van de bedrijfsgroei en export lijkt niet lineair aanvaard. Bij een vergelijking van bedrijfskenmerken voor en na de toetreding tot de exportmarkt, blijkt dat deze bedrijven al jaren voor de toetreding tot de exportmarkt een ernstige groei en zeer positieve prestatiekenmerken vertonen. Zelfs in de jaren vlak voor de start van de export groeiden deze bedrijven veel sterker dan hun niet-exporterende tegenhangers. Goede bedrijven worden goede exportbedrijven (Bernard & Jensen, 1999).

Een positieve correlatie tussen exporteurs en productiviteit kan niet worden genegeerd. Het is even evident dat export binnen het bedrijf een eigen dynamiek ontwikkelt. De veelheid aan factoren maken het echter niet evident oorzaken en gevolg zomaar te definiëren. Het lijkt wel een dilemma of nu net het toetreden tot de export aan de basis ligt van superieure prestaties en het bedrijf succesvoller maakt of dat de superieure prestaties aan de basis liggen van het toetreden tot de exportmarkt. Zal een succesvol bedrijf exporteren of maakt de export van het bedrijf een succesvol bedrijf? Een zekere ambiguïteit blijkt steeds aanwezig.

2.1.4. Exportbeslissing

Vele auteurs verwijzen naar de betere prestaties van exporterende bedrijven (Aw & Hwang, 1995; Bernard & Jensen, 1995; Isgut, 2001; Tybout & Westbrook, 1995). De verbanden tussen verschillende bedrijfsfactoren brengen ons bij de vraag: wie of wat bepaalt dat een bedrijf gaat exporteren? Wie of wat bepaalt de superieure prestaties van exporterende bedrijven? De literatuur haalt een drietal hypothesen aan: self-selection³ hypothese bij zeer productieve bedrijven, de learning-by-exporting⁴ en de core-competence⁵ hypothese om deze superieure prestaties te verklaren. De zelfselectie hypothese wordt toegelicht in het empirisch onderzoek van Robert & Tybout (1997) Clerides & Tybout (1998); Bernard et al. (2003), Melitz (2003), en Basak (2015). Van Biesbroeck (2005), Clerides & Tybout (1998) verklaren superieure bedrijfsprestaties door de learning-by-exporting hypothese en Pham (2015) voegde in 2015 een nieuwe hypothese toe om de superieure prestaties van exporterende bedrijven te verklaren, namelijk de core competence hypothese.

De zelfselectie hypothese stelt dat zeer productieve bedrijven meer kans hebben om toe te treden tot de exporterende markt en dus leiden tot superieure prestaties. Er is een grotere kans dat productieve bedrijven veel beter kunnen omgaan met de extra exportkosten. Uit onderzoek van Tybout & Roberts (1997) bij Colombiaanse bedrijven is gebleken dat bedrijven die graag willen toetreden tot de export markt, geconfronteerd worden met verschillende extra kosten, ook wel sunk entry cost⁶ genoemd. Sunk entry cost zijn toetredingskosten, zoals bijvoorbeeld transport, distributie, marketing, enzovoort, die een grote invloed kunnen uitoefenen op vele bedrijven. Productieve bedrijven zullen ervoor kiezen om deze kost te betalen en hierdoor beslissen om toe te treden tot de buitenlandse markt (Bernard & Jensen, 1999; Roberts & Tybout, 1997). Bernard & Jensen (1997) spreken over gelijkaardige 'sunk cost' voor de Amerikaanse bedrijven. Bernard & Wagner (1997) verkrijgen gelijkaardige resultaten voor Duitse bedrijven. Robert & Tybout (1997) die in hun onderzoek zich vooral bezighouden met de ontwikkelingslanden, stellen dat ook daar de 'sunk entry cost' niet gelimiteerd is.

Smeets et al. (2010) onderzoeken de weerslag van de toetredingskosten. Ze stellen dat het belangrijk is de toetredingskosten zo laag mogelijk te houden wanneer je bedrijven wil stimuleren om toe te treden tot de exportmarkt. Deze kosten kunnen een belangrijke belemmering zijn voor de keuze van export (Smeets R., Creusen, Lejour, & Kox, 2010). Dit is hetgeen de zelfselectie hypothese ook aanhaalt. Vanwege het feit dat exporterende bedrijven verplicht zijn toetredingskosten te betalen, kunnen enkel de meest winstgevende bedrijven toetreden tot deze exportmarkt. Beleidsmaatregelen kunnen dit op termijn natuurlijk voorkomen.

³ Zelfselectie hypothese

⁴ Leren-door-exporteren hypothese

⁵ Kern competentie hypothese

⁶ toetredingskosten

De 'leren-door-exporteren' hypothese schrijft de efficiëntere en winstgevendere activiteiten van de exporterende bedrijven toe aan de kennis en expertise die ze verkrijgen door deel te nemen aan de wereldmarkt (Van Biesbroeck, 2005). De competitieve druk op de wereldmarkt zorgt ervoor dat bedrijven die internationaliseren, efficiënter werken dan deze die enkel actief zijn in beschermde binnenlandse markten. Exporteurs leren mogelijk de beste technologieën en beleidstechnieken kennen via andere bedrijven op de internationale markt. Als gevolg hiervan kunnen ze hun productiviteitsgroei versnellen nadat ze op buitenlandse markt een plaats hebben veroverd. Hierdoor is het waarschijnlijk dat exporterende bedrijven schaalvoordelen kunnen verkrijgen waardoor hun productiviteit op termijn kan stijgen (Fernandes & Isgut, 2005).

In aanvulling op de zelfselectie hypothese en de 'leren-door-exporteren' hypothese heeft vrij recent Pham (2015) een nieuwe hypothese ontwikkeld. Deze nieuwe hypothese is gebaseerd op het competitief voordeel. Ze gaat ervan uit dat bedrijven zich optimaliseren als ze zich specialiseren in hun kerncompetenties. Met andere woorden, de competitie op de wereldmarkt, stimuleert bedrijven om zich te specialiseren in de producten waar ze het best in zijn. Ondernemingen op de beschermende markt krijgen meer steun van de overheid, hetgeen de kans vergroot op diversificatie. Volgens deze theorie blijkt dus dat door de concentratie en specialisatie na export de productiviteit van een bedrijf verhoogd kan worden (Pham, 2015)

Deze drie hypothesen verklaren elk op hun manier de superieure prestaties van de internationaal georiënteerde bedrijven. In de papers van Bernand en Jenssen (1999) en Clerides, Lach & Tybout (1998) zien we een grotere voorkeur naar de relatie tussen export en productiviteit. De meeste studies concluderen dat eerder de zelfselectie hypothese leidt naar superieure prestaties dan de 'leren-door-exporteren' hypothese. Vandaag wordt de zelfselectie hypothese als de meest plausibele en alomvattende hypothese gezien. Door de meeste auteurs wordt ze daarom als basis genomen om de superieure prestaties van exporterende bedrijven te verklaren.

2.2. Handelsbeleid in Limburg

2.2.1. Algemeen

Via maatregelen tracht de overheid internationale handelsstromen te beïnvloeden. Handelsmissies, bilaterale onderhandelingen en economische diplomatie trachten de toetreding tot de exportmarkt te beïnvloeden (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010). Beleidsprogramma's stimuleren het exportgedrag. Specifieke doelen vragen naar een specifieke aanpak. Diplomatie kan een grotere invloed hebben op de toetreding van een nieuwe exportmarkt (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010). Onderzoek van Smeets et al (2010) toont aan dat het exportbeleid van ieder land cruciaal is voor het stimuleren van de export naar een bepaald land.

Heel wat beleidsprogramma's om exportgedrag te stimuleren gaan uit van constateerbare feiten bij exporterende bedrijven. Veel exporterende bedrijven zijn "competitiever" dan niet exporterende bedrijven. Ze zorgen voor grotere werkgelegenheid en zijn veel winstgevender en productiever. Zich baserend op deze feiten worden er beleidsprogramma's ontwikkeld om het exportgedrag te stimuleren (Bernard & Jensen , 1995).

In het onderzoek van Smeets et al. (2010) heeft het al dan niet aanwezig zijn van een handelsbeleid een sterke invloed op de exportkeuze van de Nederlandse bedrijven. Daartegenover heeft het beleid weinig of geen impact op de hoeveelheid geëxporteerde goederen. Het Nederlands en Europees handelsbeleid is meer relevant voor het verminderen van de toetredingskosten en hebben een duidelijke invloed op productiviteit en de grootte van de markt.

Het verminderen van de handels- en transportkosten is effectief om de bestaande handelsrelaties te intensifiëren. Om bedrijven te stimuleren in hun exportkeuze of bestaande bedrijven hun exportvolume te laten toenemen, is het zinvoller om de markttoetredingskosten te laten dalen in plaats van de transport- en handelskosten aan te passen (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010)

Een handelsbeleid dat erop gericht is het risico van de bedrijven te verkleinen, zal niet alleen de zakelijke netwerken behouden, maar evenzeer via de institutionele en wettelijke hervormingen de onzekerheden wegnemen. Hierdoor wordt het minder riskant voor Nederlandse bedrijven om zaken te doen in het buitenland. De bindende regels van de interne markt in de Europese Unie zijn een voorbeeld voor het verlagen van de mechanismen, die risico creëren. Zij zorgen ervoor dat er nieuwe export relaties worden gecreëerd (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010)

Een doelgericht exportbevorderingsbeleid voor specifieke bedrijven is volgens Smeets et al. (2010) geen haalbare beleidsstrategie. Dit onderzoek stelt dat de productiviteit van een bedrijf een voorwaarde is om te overleven op de buitenlandse markt. De productiviteit is dus een bepalende factor voor de toetreding tot de internationale markt en de overleving in deze markten. Een handelsbeleid dat ervoor zorgt dat bedrijven een grotere schaal en meer productiviteit verkrijgen, kan niet worden volgehouden omdat ze niet voldoende winst maken op lange termijn. En laat de duur van de handhaving om een bedrijf in het buitenland productief te houden en een aantrekkelijke handelspositie te ontwikkelen in het buitenland, nu net een belangrijk criterium zijn om een doelgericht exportbeleid succesvol te laten zijn (Smeets R. , Creusen, Lejour, & Kox, 2010).

Aw & Hwang (1995) maken bedenkingen bij maatregelen van specifieke bedrijven. De hogere productiviteit van de exporteurs zal dan waarschijnlijk krimpen ten voordele van bedrijven met soortgelijke producten op de binnenlandse markt.

Een overheidsbeleid dat meer en meer middelen pompt in exportgerichte bedrijven, ten koste van de binnenlandse markt, wordt meer gerechtvaardigd als het prestatieverschil tussen de twee groepen van bedrijven in toenemende mate verklaard wordt door hun productiviteitsverschillen.

Na de sluiting van Ford Genk zat Limburg in een zware dip. Tal van handelsbeleid maatregelen waren nodig om dit recht te trekken. Dankzij het SALK-rapport zijn er extra middelen vrijgekomen om de hele Limburgse economie, waaronder dus ook internationalisering, op te krikken. Niet enkel het SALK-rapport, werpt zijn vruchten af. Ook de eigen maatregelen van de organisaties zijn zeer voordelig. We moeten echter wel in ons achterhoofd houden dat de maatregelen van VOKA, FIT en VKW complementair zijn. Ze trachten elkaar aan te vullen waar nodig en kunnen zonder elkaar zeer moeilijk functioneren

2.2.2. Diplomatieke diensten in Limburg

Diplomatie is onmisbaar in de huidige economie. Via handel diplomatie en financiële diplomatie, stimulansen en sancties kan de overheid de import en export sturen en het sociaal verantwoord ondernemen stimuleren. Een voorbeeld hiervan zijn de consulaire diensten, aanwezig in de meeste landen.

VOKA- Kamer van Koophandel Limburg – stelt een consulaire dienst ter beschikking voor exporterende bedrijven. Het is een gestructureerde koerierdienst die exportdocumenten voorziet van de nodige bijkomende legalisaties. Deze zogenaamde 'handtekening' kan worden afgeleverd door de ambassade of het consulaat van het land van bestemming, of door een andere instanties die in Brussel gevestigd zijn (VOKA - Kamer van Koophandel Limburg, 2016).

Figuur 1⁷ geeft weer hoeveel dossiers behandeld werden door de consulaire dienst bij VOKA – Kamer van Koophandel Limburg. Er worden gedurende jaren alsmaar minder dossier behandeld. Toch is er een lichte stijging vanaf 2014. De consulaire dienst aangeboden door VOKA – Kamer van Koophandel Limburg, is een vorm van het handelsbeleid. Maar moet dit onderdeel gelinkt worden met diplomatie? Dit is een aanloop naar het volgende onderdeel.

2.2.3. SALK- Strategisch Actieplan voor Limburg in het kwadraat

Na de sluiting van Ford in Genk heeft de Vlaamse Regering in 2013 het SALK actieplan ontwikkeld om het sociaal economisch leven in Limburg te hervormen en concurrentieel te maken. Uit het SALK-rapport (Strategisch Limburg in het Kwadraat) blijkt dat de Limburgse bedrijven nog onvoldoende export gericht zijn in vergelijking met andere Vlaamse bedrijven. Het rapport toont ook aan dat Limburg nauwelijks exporteert buiten Europa. In Vlaanderen wordt 34% van het BBP gegenereerd door export buiten Europa, voor Limburg is dit slechts 3%. Toch kan vastgesteld worden dat er binnen het SALK-rapport geen concrete acties voorzien zijn om bedrijven te stimuleren en individueel

⁷ Zie bijlage: Figuur 1

te begeleiden op weg naar hun internationalisatie (VOKA, 2014). Het SALK is slechts een extra impuls buiten hetgeen er reeds bestaat binnen de organisaties.

De 6 Limburgse werkgeversorganisaties (Agoria, Boerenbond, Confederatie van de Bouw Limburg, UNIZO-Limburg, VKW Limburg en VOKA) hebben gezamenlijk een breed gedragen ondernemersplatform 'Nieuw – Ondernemend Limburg' opgericht in 2013. Deze 6 organisaties nemen hun verantwoordelijkheid op om in onderlinge samenwerking de enorme uitdagingen, waar de provincie Limburg voor staat, aan te pakken. Ze onderschrijven de totaalvisie en strategie van het Strategisch Actieplan voor Limburg in het Kwadraat (SALK) dat erop gericht is het economisch weefsel in Limburg structureel te vernieuwen en te versterken. Ze engageren zich om resoluut het voortouw te nemen bij die SALK-acties die zich rechtstreeks richten tot de ondernemingen en ondernemers. Hierbij nemen zij de coördinatie op zich, ondernemen allerlei acties die gericht zijn op stimulering van ondernemerschap, innovatie en internationalisering.

VOKA heeft in 2014, 100 bedrijven geselecteerd en individueel begeleid om hun weg te vinden naar het buitenland (SALK Export, 2014). Het is van levensbelang dat verdere internationalisering zeer sterk aangemoedigd wordt. Het is namelijk dankzij de exporterende bedrijven dat de Limburgse economie overeind blijft (Export blijft sterkhouden van Limburgse economie, 2014). Het begeleidingsproject heeft drie grote doelstellingen. Eerst worden Limburgse bedrijven met een sterk exportpotentieel gedetecteerd. Dan worden deze bedrijven gesensibiliseerd en gescreend zodat ze uiteindelijk uitdrukkelijk zullen kiezen voor export en internationalisatie. Vervolgens wordt deze geselecteerde groep bedrijven individueel begeleid om van hun internationale ambitie realiteit te maken (jaarverslag 2014: bijlage Begeleidingstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven', 2014)

Doelgerichte geselecteerde bedrijven individueel begeleiden in hun weg naar internationalisatie kan op termijn leiden tot een stijging van de export in Limburg. De regio Limburg is zich ervan bewust dat er nood is aan individuele begeleiding. Bedrijven zouden individueel overtuigd moeten worden om te exporteren. Bovendien is het ook zo dat bedrijven internationalisatie in hun strategie moeten opnemen. Het doel van dit begeleidingstraject is het sensibiliseren van internationalisering. Elk bedrijf zou zijn internationalisatie op een professionele manier moeten aanpakken. Een gedetailleerd exportplan en een doordachte marktbenadering kan hierbij zeker helpen (VOKA, 2014).

Via het programma 'Transformatie van het Ondernemingsplatform' wil men inzetten op groei, export en op transformatie van het economisch weefsel. Het deelprogramma 'ruimer exporteren' gaat over alle bedrijven van de verschillende sectoren heen.

Binnen dit onderzoek zullen we niet ingaan op de effecten van het SALK op het Limburgse bedrijfsleven. Vermits ons onderzoek zich beperkt tot het Limburgs handelsbeleid zullen we nagaan welke maatregelen de organisaties nemen om internationalisatie te bevorderen. Zo zal in het volgende onderdeel worden besproken welke handelsbeleidsmaatregelen twee Limburgse

werkgeversorganisaties, VOKA⁸ en VKW, en het Vlaams Agentschap voor internationaal ondernemen FIT⁹, nemen om de internationalisatie in Limburg te laten toenemen

2.2.4. Limburgse initiatieven

2.2.4.1. VOKA- Kamer van Koophandel Limburg

VOKA - Kamer van Koophandel Limburg is een invloedrijke professionele organisatie met belangenbehartiging van Limburgse ondernemers en leden ondernemingen. Als neutrale private speler ondersteunt en stimuleert ze het vrij ondernemerschap.

VOKA- KvK Limburg is, is één van drie werkgeversorganisaties die ook meewerkt aan het SALK. Zij zijn eind 2013 gestart met hun eigen maatregelen om de Limburgse bedrijven te begeleiden. Vermits het SALK een vijfjaren plan is, werd er eind 2014 een tussentijdse evaluatie gemaakt door VOKA – KvK Limburg.

Elk bedrijf heeft zijn eigen specifieke noden, producten, structuren, ervaringen, enzovoort. Alle bedrijven hebben niet dezelfde hulp nodig, hetgeen een gedifferentieerde aanpak vereist. Indien alle bedrijven individueel begeleid worden, kan er per bedrijf specifiek geholpen worden waar nodig waardoor men de beste en meest efficiënte resultaten bereikt (jaarverslag 2014: bijlage Begeleidingstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven', 2014).

De strategie zit vervat in de 'Limburgse 6-hoek'¹⁰: meer jobs, marktgerichte scholen, sterker ondernemen, krachtiger innoveren, richter ontsluiten en beter exporteren. Het is net dit laatste waar we in dit onderdeel dieper op zullen ingaan (SALK eindrapport , 2013).

Om de Limburgse achterstand op exportgebied weg te werken, start VOKA-Kamer van Koophandel Limburg nu met het SALK 'track export'. De bedoeling is dat de Limburgse bedrijven met een zeer sterk exportpotentieel gestimuleerd en begeleid worden om hun producten aan te bieden op de buitenlandse markt (100 Limburgse bedrijven krijgen exportassistentie, 2014)

Niet alleen op Vlaams niveau, maar ook op Limburgs niveau neemt VOKA tal van initiatieven om internationale handel in Limburg te stimuleren. Als projecten die niet behoren tot het SALK project citeren we: de Gazellesprong, het Package4growth, de uitreiking van Carnets en de certificaten van oorsprong.

Carnets uitgereikt

De Kamer van Koophandel zorgt voor internationale documenten voor goederen. Een soort paspoort voor tentoonstellingsmateriaal en gereedschappen voor het verrichten van onderhoud, reparaties en services. Carnets maken het mogelijk om zonder betaling van douanerechten of belastingen goederen tijdelijk in te voeren in niet-EU-landen.

Met een ATA-carnet kan de ondernemer gedurende één jaar goederen onbeperkt in- en uitvoeren op voorwaarde dat hij de goederen beroepsmatig nodig heeft in de landen van de ATA conventie.

⁸ Kamer van koophandel Limburg

⁹ Flanders investment and trade

¹⁰ Zie bijlage: Figuur 2

Package4growth

Naast het SALK-begeleidingstraject en de Gazellesprong lanceerde VOKA- Kamer van Koophandel Limburg- nog een gloednieuw begeleidingstraject "Package4Growth. In samenwerking met de provincie Limburg werden 20 Limburgse KMO's begeleid naar een verre exportmarkt. Wat hier opviel was dat slechts 4 van de 20 bedrijven behoren tot de Top 500-bedrijven.

Net zoals bij het SALK begeleidingstraject worden 20 Limburgse KMO's individueel begeleid om een nieuwe beoogde exportmarkt te veroveren. In minder dan 1 jaar werden al concrete resultaten bereikt. Verschillende bedrijven hebben een businesspartner gevonden, zijn van start gegaan of hebben een sterke vooruitgang geboekt in het buitenland (jaarverslag 2014: bijlage Begeleidingstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven', 2014)

Certificaten van oorsprong

VOKA-Kamer van Koophandel Limburg heeft de bevoegdheid om certificaten van oorsprong uit te geven. Het is een beleidsmaatregel dat bedrijven de mogelijkheid geeft om naar buiten te komen met de oorsprong van hun product (Brenton, 2011).

Bij internationale handel worden de oorsprong en de herkomst van goederen dikwijls met elkaar verward. De oorsprong van een product heeft betrekking op het land waar het goed vervaardigd wordt, terwijl de herkomst ligt in dat land waar het goed vandaan komt, voorgaand aan de invoer. Daarnaast wordt er ook een onderscheid gemaakt tussen preferentiële en niet-preferentiële oorsprong. Er zijn namelijk verschillende regels van toepassing (FOD Economie, K.M.O., middenstand en energie, 2016).

Het oorsprongscertificaat (CO of Certificaat van oorsprong) is een officieel administratief document dat het land van oorsprong van het product weergeeft. Bij de zendingen buiten de Europese Unie worden deze certificaten dikwijls aangevraagd bij VOKA om onderstaande redenen.

1. de toepassing van eventuele quota (waarover informatie kan worden gevonden op de website van de Europese Commissie)
2. de toepassing van antidumpingrechten
3. wanneer er een oorsprongsaanduiding werd aangebracht op het product of op de verpakking ervan (bv. "made in Belgium");
4. wanneer er politieke maatregelen worden genomen zoals boycots of embargo's.

Per zending wordt telkens een nieuwe aanvraag gedaan. Het wordt dus gezien als een momentopname en kan dus maandelijks in beperkte mate veranderen. Voor elke CO moet een bewijs geleverd worden om de oorsprong te bewijzen. Indien je zelf de goederen produceert, dien je enkel een verkoopfactuur toe te voegen. Produceer je de goederen in kwestie zelf niet, dan dien je een leveranciersverklaring, aankoopfactuur en verkoopfactuur mee te sturen. Het certificaat van oorsprong (CO) zal dus aantonen waar de goederen bij deze bepaalde export hun oorsprong hebben. Dit kan België zijn, maar zeker ook een ander land (FOD Economie, K.M.O., middenstand en energie, 2016).

Bij de invoer in een derde land moet dit document soms worden voorgelegd aan de douaneautoriteiten. Het is een bewijs van niet-preferentiële oorsprong. Van niet-preferentiële oorsprong wil zeggen dat het voor landen is waar er geen vrijhandelsakkoord mee is (FOD Economie, K.M.O., middenstand en energie, 2016).

Er bestaat nog een andere reden voor het aanvragen van een certificaat van oorsprong. Sommige landen buiten de Europese Unie vragen zo'n certificaat aan, omwille van handelspolitieke maatregelen, zoals boycotten, importbeperkingen en importquota. Het tonen van een certificaat van oorsprong kan in bepaalde landen leiden tot het verminderen van de invoerrechten. Het niet aanvragen kan in sommige landen tot problemen leiden (Kamer van koophandel, sd).

Na analyse van de CO-gebruikers lijst, verkregen door VOKA, kan worden afgeleid dat slechts 81 van de 214 CO-gebruikers behoorde tot de top 500-bedrijven. Hieruit kan geconcludeerd worden dat slechts 81 bedrijven van de Top 500-bedrijven exporteren buiten Europa, vermits deze bedrijven een certificaat van oorsprong hebben aangevraagd bij VOKA, Kamer van koophandel Limburg.

In figuur 4 kan je zien hoeveel certificaten per maand zijn afgeleverd, zowel aan het exportloket als bij VOKA zelf via de "Digichamber". CO's kunnen namelijk op 2 wijzen worden aangevraagd. Op Figuur 3¹¹ kan je zien dat er een stijging is van het aantal uitgegeven certificaten van oorsprong tussen 2004 en 2014. Er wordt een vergelijking gemaakt van de exportcertificaten, ook wel certificaten van oorsprong, van de Limburgse bedrijven van de voorbije 3 jaren

Bij een vergelijking van de afgelopen drie jaar, maakt duidelijk dat er na 2014 een kleine daling is bij de uitgave van de certificaten van oorsprong.¹² Mogelijk is dit te wijten aan het feit dat bedrijven minder buiten Europa exporteren.

Meer en meer worden de Certificaten van oorsprong digitaal worden afgeleverd. In 2013 was dit 88,05%, maar in 2015 werd dit al 93,83%¹³. De digitalisering van de meeste bedrijven is hier duidelijk merkbaar.

Er is echter een daling van de totale goederenwaarde van 21,3% tussen 2014 en 2015¹⁴. Die is relatief hoog in vergelijking met het jaar 2013 en 2014, waar deze daling slechts 2,8% is.

Om een duidelijk beeld te krijgen van welke Top 500-bedrijven gebruik maken van een CO-certificaat heeft VOKA mij een lijst ter beschikking gesteld met alle CO-gebruikers. Deze lijst toont bedrijven die een Certificaat van oorsprong hebben verkregen. Bij analyse van deze lijst, zijn er enkele elementen die me toch zijn opgevallen. Eerst en vooral zijn er per bedrijf meerdere gebruikers zijn. Dit wil zeggen dat verschillende personen binnen een organisatie certificaten van oorsprong kunnen aanvragen. Dit is bijvoorbeeld handig als iemand ziek valt of afwezig is. Zo kan een bedrijf verder werken. Deze data worden niet gepubliceerd, maar dienen enkel voor eigen analyse. Vervolgens is ook opgevallen dat er slechts 84 bedrijven uit de Top-500 bedrijven komen.

¹¹ Zie bijlage: Figuur 3

¹² Zie bijlage: Figuur 4

¹³ Zie bijlage: Figuur 5

¹⁴ Zie bijlage: Figuur 6

2.2.4.2. VKW Limburg

Naast VOKA is VKW Limburg een Limburgse werkgeversorganisatie. VKW is een toonaangevende Limburgse werkgeversorganisatie van ondernemend Limburg die ijvert naar een goed ondernemingsklimaat voor meer dan 900 middelgrote en grote ondernemingen. Het is niet enkel een belangenverdediger maar het biedt ook een waaier aan mogelijkheden op vlak van vorming, netwerking en ervaringsuitwisseling (VKW Limburg, 2016).

“We moeten de knowhow in onze Limburgse bedrijven nog meer omzetten in marktgerichte producten en diensten met internationale uitstraling. Dat is de belangrijkste sleutel voor de heropstarting van onze Limburgse economie in de komende jaren”, zeggen Koen Hendrix en Marc Beenders van VKW Limburg daarover. Naast jaarlijkse activiteiten omtrent het tevreden stellen van de klanten, doet VKW Limburg ook tal van onderzoeken omtrent het stimuleren van export in Limburg. In 2012 heeft VKW Limburg samen met UNIZO-Limburg een bevraging uitgevoerd omtrent internationalisering bij 534 respondenten.

VKW Limburg heeft een concreet programma uitgewerkt onder de noemer ‘Grensverleggend Groeien’. VKW Limburg tracht hiermee de Limburgse bedrijven concreet te helpen - en elkaar laten helpen - om de internationale weg in te slaan of om nog vérder te groeien op die buitenlandse markten binnen, maar vooral ook buiten Europa. Dit alles onder begeleiding van een deskundige stuurgroep die dit programma vanuit de praktijk concreet richting geeft.

2.2.4.3. FIT - Flanders Investment and Trade

Flanders Investment & Trade Hasselt is een afdeling van FIT Vlaanderen, een extern verzelfstandigd agentschap, opgericht door de Vlaamse Gemeenschap in 2005. Deze organisatie richt zich vooral op KMO's. Ze geeft bedrijven mee hoe ze zich op het internationale strijdtoneel kunnen onderscheiden van de andere spelers. Ze geeft tal van richtlijnen en mogelijkheden zodat de bedrijven hun exportgedrag kunnen stimuleren. Met het moto ‘*think global, act local*’ zet ze veel bedrijven toch aan om eens na te denken over het al dan niet exporteren. (Flanders Investment & Trade, 2012). FIT is een overheidsinstelling die gesubsidieerd wordt door de overheid. Ze heeft haar eigen regels en is zowel nationaal als regionaal georganiseerd.

Exportbarometer binnen FIT op macro economisch vlak

Flanders Investment & Trade presenteert jaarlijks een exportbarometer. De exportbarometer leert ons meer over de trends bij de Vlaamse exporteurs. In juni 2015 zijn, via een grootschalige enquête, 506 Vlaamse exporterende bedrijven bevroegd. Er is gepolst naar het vertrouwen in het wereldwijde economische klimaat, exportervaringen en toekomstverwachtingen. Er moet ook wel aangehaald worden dat 56,9% van de Vlaamse bedrijven die deelnemen aan de exportbarometer, uitsluitend goederen levert, 22,8% uitsluitend diensten en 20,3% zowel goederen als diensten.

Er zijn enkele opmerkelijke bevindingen van dit onderzoek, die zeer relevant kunnen zijn voor het onderzoek over de Top-500 bedrijven. 51,6% van de respondenten noteert een stijging van het exportcijfer in 2014 ten opzichte van het jaar voordien. Bedrijven die exporteren zien hun exportcijfer behoorlijk toenemen. De overgrote meerderheid van de exporterende bedrijven

exporteert zijn goederen of diensten naar de buurlanden. Nederland wordt naast Duitsland en Frankrijk aangehaald als de belangrijkste exportbestemming. Buiten de EU dalen Rusland en Noorwegen in belang en wordt de VS gezien als de belangrijkste exportbestemming. Later in dit onderzoek zal ik achterhalen of dit voor de TOP 500 bedrijven hetzelfde is. (Flanders Investment & Trade, 2015)

Acties van FIT

Flanders Investment & Trade doet niet enkel enquêtering naar het exportgedrag van de Vlaamse bedrijven, maar het stelt ook verschillende acties op voor de Vlaamse en Limburgse bedrijven. Meer concreet bieden ze de Vlaamse ondernemers volgende diensten:

- Een ambitieus actieprogramma met tal van handels-bevorderende acties, zoals beurzen en evenementen, bezoeken aan aankopers of prospectiereizen.
- Uiteenlopende subsidiemogelijkheden voor verschillende initiatieven. Zowel subsidies voor individuele prospectiereizen als deelname aan internationale beurzen in het buitenland tot vertaling van technische brochures.
- Opportuniteiten bij internationale projecten, handelsvoorstellen uit het buitenland, informatie over landen en sectoren, handelsgebruiken en reglementeringen.
- Een binnenlands netwerk van adviseurs over internationale ondernemen die een aanspreekpunt zijn voor bedrijven.
- Een buitenlands netwerk, verspreid over 90 kantoren wereldwijd, waar bedrijven terecht kunnen met hun vragen.
- Een exportmeter die een objectief inzicht geeft in de mogelijkheid tot verbeteren

(Flanders Investment and Trade, 2013)

Advies en ondersteuning door FIT

Deze overheidsinstelling wordt gezien als een experticeentrum dat ook veel advies en ondersteuning biedt aan zijn klanten. Binnen de adviserende en ondersteunende maatregelen die FIT voor zijn rekening neemt, vermelden we o.a. basis marktonderzoek, basispartneridentificatie, identificatie van de eindklanten, basisondersteuning bij vragen over juridische aspecten, basisondersteuning bij vragen over reglementaire aspecten, internationaal risicobeheer, internationaal projectfinanciering, basisondersteuning bij vragen over fiscale aspecten.

Bekendheid van FIT in Limburg

Flanders Investment and Trade (FIT) is voor de Limburgse bedrijven een bekend orgaan. In 2012 kent zij het beste "gebruikscijfer". Bij een ondervraging van Limburgse bedrijven zijn er namelijk enkele opmerkelijke vaststellingen. 11% zegt het FIT ooit gebruikt te hebben en 3% vermeldt ze een regelmatig gebruikt te hebben. De FIT-subsidiëring voor export bevorderende initiatieven werd door 5% ooit gebruikt en door 3% regelmatig gebruikt. Dit is het hoogste percentage, maar is niet echt uitermate groot (VKW Limburg , 2012).

Tabel 1: Bekendheid FIT bij alle bedrijven (VKW Limburg , 2012)

	Niet gekend	Van gehoord	Gekend/nooit gebruikt	Ooit gebruikt	Regelmatig gebruik
Provinciaal kantoor FIT - Flanders Investment & Trade (Hasselt)	56%	9%	21%	11%	3%
Buitenlandse bedrijventra gesubsidieerd door FIT	67%	9%	20%	3%	1%
Vlaamse economische vertegenwoordigers (in bepaalde landen)	55%	15%	26%	3%	1%
Economische missies naar het buitenland	35%	15%	45%	3%	1%
Subsidie exportbevorderende initiatieven (prospectiereizen, beursdeelnames, ... via FIT)	52%	13%	27%	5%	3%
Subsidie aanwerving kennismanager export (Agentschap Ondernemen Hasselt)	64%	12%	21%	2%	0%
Subsidie marktonderzoek buitenlandse markten (Agentschap Ondernemen Hasselt)	60%	15%	23%	1%	0%
Belastingfaciliteiten voor aanwerving exportmanager	71%	13%	15%	1%	0%
Finexpo (overheidssteun ivm exportkrediet, via Buitenlandse Zaken)	71%	15%	14%	0%	0%
Nationale Delcredere dienst (ONDD) - kredietverzekeringen	58%	16%	22%	3%	1%
EEN (European Enterprise Network) via Agentschap Ondernemen Hasselt	72%	14%	14%	0%	0%

Wanneer we de resultaten bekijken voor bedrijven die nu al internationaal actief zijn, ziet de situatie er helemaal anders uit. De bekendheid en het gebruik van het FIT en de subsidie van export bevorderende initiatieven neemt alvast opvallend toe. De FIT-subsidiëring van export bevorderende bedrijven werd nu door 14% ooit gebruikt en door 8% regelmatig gebruikt (VKW Limburg , 2012).

Tabel 2: Bekendheid FIT bij alle internationaal actieve bedrijven (VKW Limburg , 2012)

Enkel de internationaal actieve bedrijven	Niet gekend	Van gehoord	Gekend/nooit gebruikt	Ooit gebruikt	Regelmatig gebruikt
Provinciaal kantoor FIT - Flanders Investment & Trade (Hasselt)	21%	10%	34%	27%	8%
Buitenlandse bedrijventra gesubsidieerd door FIT	23%	17%	38%	14%	8%
Vlaamse economische vertegenwoordigers (in bepaalde landen)	28%	22%	40%	7%	3%
Economische missies naar het buitenland	10%	11%	66%	10%	3%
Subsidie exportbevorderende initiatieven (prospectiereizen, beursdeelnames, ... via FIT)	23%	17%	38%	14%	8%
Subsidie aanwerving kennismanager export (Agentschap Ondernemen Hasselt)	47%	18%	30%	5%	0%
Subsidie marktonderzoek buitenlandse markten (Agentschap Ondernemen Hasselt)	40%	23%	34%	4%	0%
Belastingfaciliteiten voor aanwerving exportmanager	57%	17%	24%	1%	1%
Finexpo (overheidssteun ivm exportkrediet, via Buitenlandse Zaken)	56%	24%	20%	0%	0%
Nationale Delcredere dienst (ONDD) - kredietverzekeringen	33%	23%	35%	6%	3%
EEN (European Enterprise Network) via Agentschap Ondernemen Hasselt	56%	21%	22%	1%	0%

2.2.4.4. Agentschap Innoveren en Ondernemen Limburg

Het Agentschap Innoveren en Ondernemen is hét aanspreekpunt van de Vlaamse overheid voor alle ondernemers in Vlaanderen. Ze stimuleert en ondersteunt innovatie en ondernemerschap en draagt bij tot een gunstig ondernemersklimaat

De "Gazellesprong" is in het leven geroepen door Agentschap Innoveren en Ondernemen voor bedrijven die een sterke groei doormaken en die ambitie hebben om nog veel verder te groeien. Dit Vlaamse agentschap wil een geschikt economisch klimaat creëren om de doorgroei van bedrijven, gericht op internationalisering en snelle groei, mogelijk te maken en te ondersteunen. Er worden potentiële 'gazellen' geselecteerd om een individuele begeleiding aan te bieden. Het coacht vele bedrijven en zorgt voor een toename van de internationalisatie (jaarverslag 2014: bijlage Begeleidingstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven', 2014)

Met de Gazellesprong van het Agentschap Innoveren en Ondernemen wordt het bedrijf onderwerpen aan een opportuniteitsanalyse, uitgevoerd door een ervaren consultant. Op die manier worden de elementen die nodig zijn om de groei van het bedrijf te versterken, duidelijk benoemd. Eventuele knelpunten, die de ontwikkeling van de KMO kunnen belemmeren, worden gedetecteerd met concrete voorstellen om ze aan te pakken. Het resultaat is een actieplan op maat om de vooropgestelde groei sneller en efficiënter te bereiken. Indien wenselijk kan de consultant ook een deel van de implementatie begeleiden.

2.3. Bedrijfskenmerken

Spelen sector, grootte en kapitaal een rol bij de top 500-bedrijven? Ieder exporterend bedrijf heeft een eigen gezicht. Afgezien van het feit dat een exporterend bedrijf in de meeste gevallen succesvoller is, hoort het thuis in een bepaalde bedrijfssector, stelt het een aantal mensen te werk die de grootte van dit bedrijf bepalen en beschikt elke bedrijf over een eigen kapitaal. In dit onderdeel zullen we deze bouwstenen, die ook in de discussie aan de orde zijn, vanuit de literatuur benaderen.

2.3.1. Grootte van het bedrijf

Heeft een KMO in verhouding minder progressiekansen op de exportmarkt dan een groot of heel groot bedrijf. Is de bedrijfsgrootte mee bepalend voor de export? De grootte wordt bepaald aan de door het gemiddelde aantal werknemers dat werkzaam is in de bedrijven van de top 500.

In de studie van Bernard & Jenssen (1995) staat te lezen dat er een mogelijke correlatie bestaat tussen de bedrijfsgrootte en de export. Hun onderzoek geeft aan dat exportbedrijven effectief beter presteren op het vlak van werkgelegenheid. Internationaal georiënteerde bedrijven zijn aanzienlijk groter dan niet exporterende bedrijven. (Bernard & Jensen , 1995). Deze groei van werkgelegenheid is aanwezig voor de exportfase en blijft stijgen na de exportbeslissing, ofschoon niet lineair. Exporterende bedrijven hebben een zeer groot aandeel in de totale werkgelegenheid. Hoe meer werkgelegenheid, hoe groter het bedrijf.

Deze bevindingen laten toe met een redelijke zekerheid te stellen dat de grootte van het bedrijf een rol speelt in de keuze tot export en dat tewerkstelling een schakelmechanisme is van dit proces. Dat export bepalend is voor werkgelegenheid is evident. De bedrijven kunnen hun werknemers namelijk betere werkgelegenheidsvooruitzichten bieden (Bernard & Jensen, 1999)

In het internationaliseringsrapport van VKW Limburg in 2013 heeft men de grootte van het bedrijf gelinkt aan de kans op internationale activiteiten (zie tabel 3). Het rapport is gebaseerd op resultaten van een bevraging door VKW Limburg en UNIZO-Limburg, uitgevoerd tussen 21 en 30 maart 2012. De verwerking van het rapport houdt rekening met de antwoorden van 534 respondenten. Hoe groter het bedrijf, hoe groter de kans op internationale activiteiten. In het rapport gaat men uit van de assumptie dat wanneer bedrijven minder dan 50 werknemers in dienst, we spreken over een KMO. Bij KMO's doet gemiddeld 1 op 5 bedrijven (21%) aan internationale handel. Dit varieert wel van 14%, voor de groep van minder dan 5 werknemers, tot 41%, in de groep van 20-49 werknemers. Bij de middelgrote ondernemingen met 50 tot 99 werknemers heeft 57% van de respondenten internationale activiteiten, terwijl dit 71% is voor bedrijven met 100 tot 149 werknemers. Bij grote bedrijven zien we uitschieters van internationale handel van maar liefst 84% voor de groep van 250 tot 499 werknemers (VKW Limburg , 2012).

Tabel 3: Grootte van het bedrijf en de kans op internationale activiteiten (VKW Limburg , 2012).

Internationaal actief	Neen en geen plannen	Neen, maar wel plannen	Ja
minder dan 5	83%	3%	14%
5-9	79%	5%	16%
10-19	65%	8%	27%
20-49	53%	5%	41%
<i>Totaal KMO (<50 wri's)</i>	75%	5%	21%
50-99	43%	0%	57%
100-249	26%	3%	71%
250-499	12%	4%	84%
meer dan 500	30%	0%	70%
Gemiddeld	65%	4%	31%

2.3.2. Sector van het bedrijf

VKW Limburg heeft in zijn internationaliseringsrapport van 2013 onderzocht in welke sectoren de meeste internationale bedrijven aanwezig zijn. De productiesector heeft met 79% het grootste aandeel. Deze wordt gevolgd door de groothandel met 61%. De laagste internationale activiteiten zijn er voor de detailhandel (9%) en de bouwsector (14%). De dienstensector ligt zowat tussen beide. Hier is namelijk 24% internationaal actief (VKW Limburg , 2012).

Tabel 4: sector van het bedrijf en de kans op internationale activiteiten (VKW Limburg , 2012).

Internationaal actief	Neen en geen plannen	Neen, maar wel plannen	Ja
Productie	19%	2%	79%
Groothandel	29%	10%	61%
Diensten	69%	6%	24%
Bouw	85%	2%	14%
Detailhandel	90%	1%	9%
Gemiddeld	65%	4%	31%

Dit overzicht laat toe aan te nemen dat ook de bedrijfssector een rol speelt bij het al dan niet deelnemen aan internationale handel. Toch is enige terughoudendheid aangewezen gezien de beperktheid van dit onderzoek. Het betreft immers een jaaroverzicht en is geenszins bindend voor het verleden of de toekomst. Bovendien is het erg regionaal gebonden waarbij plaatselijke conjunctuurgegevens erg doorslaggevend kunnen zijn.

2.3.3. Kost en kapitaal

In het onderdeel 'handelsbeleid'(cfr. 2.2) alsook in het deeltje 'keuze voor de export' (cfr. 2.1) werd al ingegaan op de kosten voor toetreding tot de exportmarkt. Naast de gewone bedrijfskosten kunnen ook de handelskosten, zoals transportkosten en tarieven, een rol spelen. Kapitaalintensiteit, al of niet eigen kapitaal, speelt een belangrijke rol bij de verhoging van de productie en investering per werknemer. (Bernard & Jensen , 1995) Op de arbeidsmarkt is het salaris van werknemers in een export bedrijf circa 14,5 procent hoger. (Bernard & Jensen , 1995). Toch blijkt een verhoging van omzet niet recht evenredig zijn met nettowinst of kapitaalsinvestering.

Zal de toetredingskost een negatieve invloed hebben op de export? Smeets et al (2010) onderzocht in Nederlandse bedrijven het exportgedrag en kwam tot het besluit dat het niet exporteren niet zomaar kan toegeschreven worden aan de kosten voor toetreding tot buitenlandse markten. Ook Roberts & Tybout (1997) besluiten dat het niet de kosten van toetreding zijn die bepalen dat een meerderheid van de Nederlandse bedrijven helemaal niet exporteert. Daarentegen, geeft onderzoek van Smeets (2010) aan dat naast de gebruikelijke handels-bevorderende factoren, zoals marktomgeving, transportkosten en tarieven, ook institutionele en procedurele belemmeringen bepalend zijn voor de exportbeslissing, maar niet voor de exportvolumebeslissing. Het zou eerder het niveau van productiviteit zijn dat bepalend is voor de export.

Studies die de niet-toetreding tot de internationale handel onderzoeken, suggereren een combinatie van een laag niveau van bedrijfsproductiviteit met relatieve hoge buitenlandse toegangskosten. Anderzijds bewijst het onderzoek van Colombiaanse, Mexicaanse, Marokkaanse, Duitse, Amerikaanse, Taiwanese en Spaanse data dat bedrijven die starten met export een gemiddelde variabele kost hebben, terwijl bedrijven die weigeren te exporteren een steeds hogere kost ontwikkelen (Aw, Chung, & Roberts, 2000; Bernard & Jensen, Exceptional exporter performance: cause, effect or both, 1999; Clerides, Lach, & Tybout, 1998; Arnold & Hussinger, 2004; Delgado, Farinas, & Ruano, 2002; Aw, Chung, & Roberts, 2000).

Financiële mogelijkheden spelen een belangrijke rol. Ze zijn mee bepalend om bedrijven de stap te laten zetten naar export, indien een redelijk productieniveau aanwezig is. In zijn monopolistisch competitie-model veronderstelt Melitz (2003) dat enkel bedrijven die de drempelwaarde van de productiviteit overtreffen, positieve winsten kunnen maken op de internationale markten. Vermits er een extra kost bestaat voor bedrijven die verkopen op de internationale markt, is er een minimaal productieniveau nodig (Melitz, 2003).

2.4. Besluit.

'Exportgedrag' wordt geassocieerd met een grote verandering in en van het bedrijf. Toetreden tot de exportmarkt wordt gekenmerkt door een tijd van groei en verbeterde prestaties. De exportstatus lijkt positief te correleren met de groei van de werkgelegenheid en omgekeerd. Ofschoon de aard van het bedrijf geen garantie is voor toetreding tot de export of verhoogde export, is de sector waarin het bedrijf actief is niet onbeduidend voor exportactiviteiten. Op de hoogte zijn van de exportstatus is vandaag echter niet voldoende om de snellere groei in de toekomst te identificeren (Bernard & Jensen, 1999).

Het lijkt aangewezen bedrijfskenmerken als grootte, sector en aanwezig kapitaal mee te verwerken in een benadering van de invloed van het handelsbeleid op de Limburgse Top 500 exportbedrijven. In dit onderzoek zullen wij de grootte van het bedrijf bepalen aan de hand van het aantal werknemers Het jaargemiddelde van het personeelsbestand bedraagt maximum 50 personen. Indien een onderneming deze drempel niet haalt, wordt het gekenmerkt als een klein bedrijf. In alle overige gevallen wordt het bedrijf als groot beschouwd (Nbb, 2016)

Hoofdstuk 3: Empirisch gedeelte

3.1. Data

Om een antwoord te geven op de vraag of er een effect is van het handelsbeleid op het exportgedrag van de Top 500-bedrijven in Limburg, is het evident dat er onderzoek gegaan wordt naar data over deze bedrijven. In functie van een overzichtelijke analyse worden de verschillende variabelen van de data omschreven.

De beschrijvende statistiek onthult de inhoud van deze data. Overzichtelijke tabellen ontsluiten de waarheid achter de cijfers en geven ons inzicht over de impact van de variabelen op het al of niet exporteren, en de invloed van het handelsbeleid op bedrijven aangaande export.

Uitgaande van vaststellingen in de beschrijvende statistieken en literatuurstudie formuleren we een viertal hypothesen. Deze hypothesen zetten we om in regressievergelijkingen die we vervolgens zullen testen alvorens ze te analyseren.

Uiteindelijk zal de analyse van de regressieresultaten ons toelaten om met een wetenschappelijke zekerheid bepaalde beweringen te formuleren aangaande mogelijke verbanden tussen beleid en export voor de Top 500-bedrijven in Limburg tussen 2013-2014. De werkwijze voor deze regressiemodellen wordt gehaald uit het boek *Multivariate Data Analysis*. (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2014)

3.1.1. Dataverzameling

VKW-Limburg heeft data ter beschikking gesteld van de jaren 2011 tot 2014, in de vorm van een boek en een Excel-bestand. Wij zullen enkel gebruik maken van de data van 2013 en 2014. Een studie van deze data laat toe kenmerken aan elkaar te relateren en af te lijnen. De analyse van de Top 500-bedrijven bestaat uit beschikbare productiegerelateerde kenmerken, maar ze zijn niet allemaal bruikbaar. Hierna zal een beschrijving gemaakt worden van de kenmerken die er gebruikt zullen worden.

Niet alleen VKW Limburg heeft data ter beschikking gesteld, ook VOKA – Kamer van koophandel Limburg – en FIT – Flanders Investment en Trade- hebben ons data over certificaten van oorsprong, Package4growth en financiële steun van FIT toevertrouwt van het jaar 2014. Dit zijn drie verschillende vormen van handelsbeleid, gevoerd in Limburg. Deze data zullen gekoppeld worden aan de reeds bestaande data van VKW Limburg van 2014. Door middel van een analyse van deze drie verschillende vormen van handelsbeleid, kan geanalyseerd worden of het handelsbeleid al dat niet een positieve invloed heeft op het exportgedrag van de Top-500 bedrijven.

3.1.2. Variabelen

De data van de Top 500-bedrijven, bevat een groot aantal bedrijfskenmerken. Niet alle bedrijfskenmerken zullen als variabelen gebruikt worden. Hieronder zal kort toegelicht worden welke variabelen gebruikt zullen worden voor dit onderzoek.

Aantal werknemers:

Het aantal werknemers is, naast de omzet, een veel gebruikte maatstaf om de grootte van een onderneming te bepalen. In de data van de Top 500-bedrijven is dit gegeven voor alle bedrijven in 2013 en 2014.

Arbeidsproductiviteit:

De variabele arbeidsproductiviteit is in de data van de Top 500-bedrijven niet gegeven. Arbeidsproductiviteit beschouwen wij in ons onderzoek als de toegevoegde waarde per werknemer. De toegevoegde waarde is de som van de personeelskosten, financiële lasten, afschrijvingen en voorzieningen, belastingen en taksen, nettowinsten of verlies van het boekjaar.

Afschrijving per werknemer:

Ook deze variabele hebben we zelf berekend door de afschrijvingen per bedrijf te delen door het aantal werknemers. Afschrijvingen zorgt ervoor dat een bedrijf de kosten van activa kan spreiden (Berman & Knight, 2008).

Exportintensiteit:

Net zoals de variabele 'arbeidsproductiviteit' en 'afschrijving per werknemer' is de exportintensiteit ook een variabele die we zelf hebben berekend door de export per bedrijf te delen door de omzet van dat bedrijf. De exportintensiteit geeft de mate weer waarin de onderneming exporteert ten opzichte van zijn omzet. Een bedrijf met een hoge exportintensiteit exporteert veel in verhouding tot zijn omzet.

Groeivariabele:

De groeivariabele is ook een variabele die we zelf hebben samengesteld. Deze variabele geeft de groei van de export weer van 2014. Hiervoor zullen we de export van 2014 delen door de export van 2013.

De bovenstaande variabele zullen worden omgezet in een logaritme, voor onze regressiemodellen.

Type onderneming:

In de data van de Top 500-bedrijven wordt het type onderneming weergegeven. Er zijn drie verschillende soorten types: industrie, handel en diensten. Ieder type krijgt een nummer, respectievelijk 1,2 en 3. In onze data zal deze variabele worden omgezet naar een dummy variabele die aangeeft of een onderneming al dan niet uit de industrie komt. Indien de onderneming type industrie is, zal de dummy waarde 1 aannemen, anders de waarde 0.

Oorsprong kapitaal:

Deze variabele wordt hetzelfde weergegeven als type onderneming. Oorsprong kapitaal kan zijn: Limburg, Belgisch of buitenlands. Ook hier zullen we gebruik maken van een dummy variabele, die aangeeft of een onderneming al dan niet buitenlands kapitaal heeft. Heeft de onderneming buitenlands kapitaal krijgt het de waarde 1 toegewezen, anders de waarde 0.

Naast de data van de Top 500-bedrijven hebben we nog 3 andere data gekoppeld aan onze oorspronkelijke data. We spreken hier over 3 andere variabele die reeds behandeld zijn in de literatuurstudie. Toch zullen we deze even kort toelichten

Financiële steun van FIT:

Onder financiële steun van FIT, verstaan we het toekennen van subsidies. Deze variabele is een dummy variabele. Wanneer het bedrijf van de top 500 financiële steun van FIT heeft verkregen, is de dummy variabele 1 anders 0.

Certificaten van oorsprong

Certificaten van oorsprong worden uitgegeven aan bedrijven die hierom vragen. Ook deze variabele is een dummy variabele. Heeft het bedrijf om een certificaat gevraagd, is de dummy 1 anders 0. Vermits het steeds gaat om bedrijven zullen we deze dummy CO-gebruiker noemen.

Package 4 Growth

In 2013 werden 20 Limburgse KMO's begeleid naar verre export. Slechts een klein aantal kwamen uit de data van Top 500-bedrijven. Net zoals de certificaten van oorsprong en de financiële steun van FIT is dit een dummy variabele met waarde 1 en 0.

3.2. Beschrijvende statistieken

Het is fundamenteel een duidelijk beeld te hebben op de export van onze Top 500-bedrijven en hun kenmerken, alvorens invloeden te kunnen onderzoeken. Via de beschrijvende statistieken willen we een accuraat inzicht krijgen in de gebruikte data. Eerste beginnen we met een analyse van de descriptieve data van de Top 500-bedrijven in 2014. Vervolgens zullen de drie vormen van handelsbeleid, 'Package 4 Growth', 'certificaten van oorsprong' en 'financiële steun van FIT, hieraan gekoppeld worden.

3.2.1. Analyse van de data

De data van de Top 500-bedrijven worden eerst afzonderlijk geanalyseerd. Allereerst toont tabel 5 hoeveel bedrijven van de Top 500 precies exporteren. Nadien wordt er voor ieder belangrijk bedrijfskenmerk gemiddelde waarden getoond voor zowel de exporterende als de niet-exporterende bedrijven. Voor de variabele buitenlands (1/0) en industrie (1/0) worden de aantallen getoond.

Tabel 5: Beschrijvende statistieken van de Top 500-bedrijven in 2014.

	Niet exporteren		Exporteren		Alle bedrijven	
Aantal bedrijven	248		252		500	
Percentage van de dataset (%)	49,6		50,4		100	
	Gemiddelde (sd ¹⁵)	Aantal	Gemiddelde (sd)	Aantal	Gemiddelde (sd)	Aantal
Aantal werknemers	117,9 (253,6)		196,4 (408,1)		157,5 (342,3)	
Arbeidsproductiviteit	132,13 (448,53)		133,07 (257,12)		132,61 (362,55)	
Afschrijving per weknemers	37,06 (366,66)		18,61 (58,57)		27,57 (258,85)	
Exportintensiteit	0,00 (0)		0,50 (0,35)		0,25 (0,35)	
Export in €	0,0 (0)		57 358,3 (175402,6)		28 908,7 (127699,9)	
Buitenlands (0)	193		161		522	
Buitenlands (1)	55		91		146	
Industrie (0)	165		102		435	
Industrie (1)	83		150		233	

Uit tabel 5 kan afgeleid worden dat exporterende bedrijven een groter aandeel hebben in de data van de Top 500-bedrijven. 50,4% van de Top 500 bedrijven exporteert. Gemiddeld genomen zijn exporterende bedrijven groter dan niet-exporterende bedrijven (in termen van aantal werknemers). Er zijn namelijk gemiddeld 196,4 werknemers tewerkgesteld. De gemiddelde exportwaarde voor de

¹⁵ Standaardafwijking

exporterende bedrijven is ongeveer 57 000 euro, wat relatief hoog is. De toegevoegde waarde per werknemer is gemiddeld genomen hetzelfde voor exporterende en niet-exporterende bedrijven. Het merendeel van de bedrijven die exporteren komen uit de industrie en zijn in handen van binnenlandse (Belgische) eigenaars.

3.2.2. Analyse van de gekoppelde data voor 3 vormen handelsbeleid

Vermits dit onderzoek vooral gebaseerd is op de gekoppelde data, wordt gebruik gemaakt van een descriptieve data. Tabel 6 gaat verder op de relatie tussen export en het handelsbeleid. De tabel maakt een onderscheid tussen de verschillende vormen van handelsbeleid voor zowel exporterende als niet exporterende bedrijven. Ook percentages worden hier weergegeven.

Tabel 6: Beschrijvende statistieken van de gekoppelde data handelsbeleid en exportgedrag

	Exporteren		Niet exporteren		Totaal
	Aantal met waarde '0'*	Aantal met waarde '1'***	Aantal met waarde '0'*	Aantal met waarde '1'***	
P4G	248	4	248	0	500
Percentage P4G van dataset (%)	49,6	0,8	49,6	0	100
CO	186	66	233	16	500
Percentage CO van dataset (%)	37,2	13,2	46,6	3,2	100
FIT	188	64	236	12	500
Percentage FIT van dataset (%)	37,6	12,8	47,2	2,4	100

****bezit de kenmerken wel**

***bezit de kenmerken niet**

Wat meteen in het oog springt bij het analyseren van deze waarde is de kleine waarde van de variabele 'Package 4 Growth'. Er zijn slechts 4 van de 500 bedrijven die een Package 4 Growth hebben verkregen. Omwille van dit kleine aantal, zullen we later geen significante waarden verkrijgen. Daarom wordt hier niet verder op ingegaan. Er zijn echter wel meer bedrijven die een certificaat van oorsprong en financiële steun van FIT hebben verkregen. Vervolgens valt ook op dat gemiddeld 5,6% van de Top 500-bedrijven niet exporteren maar toch in contact komen met een specifieke vorm van het handelsbeleid. Dit kan verklaard worden door dat deze bedrijven zeer afwachtend zijn alvorens zij overgaan tot exporteren.

Tabel 7: Beschrijvende statistieken van de gekoppelde data en enkele verklarende variabele

	P4G = 0*	CO = 0*	FIT = 0*	P4G = 1**	CO = 1**	FIT = 1 **
Aantal werknemers	158,2	147,4	163,0	67,0	208,3	122,1
Arbeidsproductiviteit	132,67	120,76	136,48	125,43	191,59	108,60
Afschrijving per weknemers	27,62	28,44	29,82	21,11	23,23	13,58
Exportintensiteit	0,25	,18	0,23	0,57	,60	0,40
Export in €	29004,9	20549,4	31204,4	16984,3	70906,8	14324,4

****bezit de kenmerken wel**

***bezit de kenmerken niet**

De gegevens uit tabel 7 laat ons toe bepaalde elementen per handelsbeleid te besluiten. Deze tabel toont de gemiddelden van vijf bedrijfskenmerken (aantal werknemers, arbeidsproductiviteit, afschrijving per werknemer, exportintensiteit en export in €) bij drie vormen handelsbeleid (Package 4 Growth, certificaten van oorsprong, financiële steun van FIT).

Het gemiddelde aantal werknemers bij bedrijven, dat geen Package 4 Growth hebben verkregen, ligt merklijk hoger dan de bedrijven die dit wel hebben verkregen. Dit wil dus zeggen dat kleine KMO's (in termen van het aantal werknemers) met gemiddeld 67 werknemers een Package 4 Growth hebben verkregen.

Gemiddeld genomen zijn bedrijven die een certificaat van oorsprong hebben verkregen, relatief groter (in termen van aantal werknemers) dan bedrijven die deze niet hebben verkregen. Deze bedrijven hebben ook een hogere gemiddelde waarde van export in euro's. Voor financiële steun van FIT geldt echter het tegenovergestelde. Bedrijven die subsidies hebben verkregen van FIT, zijn gemiddeld kleiner (in termen van aantal werknemers) en hebben gemiddeld een lagere hoeveelheid export in euro's dan bedrijven die certificaten van oorsprong verkrijgen. Dit kan eventueel verklaard worden door het feit dat bedrijven, met minder werknemers, subsidies meer nodig hebben dan grotere gekapitaliseerde bedrijven.

Tabel 7 laat toe om de drie verschillende vormen van het handelsbeleid te vergelijken. Gemiddeld genomen hebben certificaten van oorsprong het hoogste gemiddelde voor alle belangrijke bedrijfskenmerken. De gemiddelde arbeidsproductiviteit is vrij hoog, namelijk 191,59. Dit toont dat gemiddelde toegevoegde waarde per werknemer vrij hoog is. Dit duidt op zeer productieve werknemers. Bedrijven die een certificaat van oorsprong hebben verkregen, hebben ook een zeer hoge gemiddelde waarde exportintensiteit. 60% van hun omzet wordt geëxporteerd.

Tabel 8: Beschrijvende statistieken van de gekoppelde data en oorsprong kapitaal en type onderneming

	P4G=0**	CO = 0	FIT = 0	P4G = 1	CO = 1	FIT = 1
Buitenlands (1)	145	100	138	1	46	8
Buitenlands (0)	519	485	452	3	37	60
Industrie (1)	230	176	189	3	57	44
Industrie (0)	434	409	411	1	26	24

****bezit de kenmerken wel**

***bezit de kenmerken niet**

De tabel toont aan dat voor alle vormen van handelsbeleid, de bedrijven grotendeels uit de industrie komen. Bedrijven die een Package 4 Growth en financiële steun van FIT hebben verkregen, hebben Belgische eigenaars. Bedrijven die een certificaat van oorsprong hebben verkregen, zijn grotendeels in buitenlandse handen.

3.2.3. Correlatie van de gekoppelde data

Aan de hand van de correlatie tussen de verschillende variabelen zullen we inzicht krijgen in hun onderlinge relaties. De sterkte van de samenhang tussen de variabelen wordt weergegeven door de correlatiecoëfficiënt. De coëfficiënt kan een waarde aannemen tussen -1 en 1. Indien de coëfficiënt een waarde nul heeft, betekent dit dat er geen lineaire samenhang is tussen de variabelen, -1 is een perfect negatieve lineaire samenhang en +1 een perfect positieve samenhang. Hoe meer de coëfficiënt verschilt van nul, hoe groter de correlatie is. De p-waarde wordt gebruikt om aan te duiden of er een significant verband is. Indien de p-waarde onder 0,05 ligt kunnen we een significant verband beschouwen. Hoe lager de p-waarde, hoe beter natuurlijk. Tabel 10 geeft een overzicht van de correlaties tussen verschillende logistische en categorische variabele en hun significantieniveaus.

In deze masterproef zullen we de correlatie testen voor alle gebruikte variabelen in de regressiemodellen. Tabel 19¹⁶ toont de correlatie van alle afhankelijke en onafhankelijke variabelen. Hieruit kan afgeleid worden dat er een hoge correlatie bestaat tussen $\log(1 + \text{exporteren})$, $\log(1 + \text{exportintensiteit})$ en $\text{exporteren} (1/0)$. Vandaar dat we deze twee variabelen niet samen in één regressiemodel zullen plaatsen. De correlatie tussen alle andere variabelen is in orde. Daarom behouden we alle variabelen voor onze regressiemodellen.

3.2.4. Uitschieters

Alvorens over te gaan tot het definiëren van onze hypothese, zal gekeken worden of er geen uitschieters aanwezig zijn in onze data van de Top 500-bedrijven.

Alle onafhankelijke variabelen zijn gestandaardiseerd. Nadien wordt gekeken of de absolute waarde van de Z score groter is dan 4. Hierbij ondervonden we het onderstaande:

¹⁶ Zie bijlage: tabel 19

Tabel 9: uitschieters voor iedere variabele

Variabele	Uitschieters voor de bijhorende variabele
Afschrijving/werknemers	249. BlackBerry Belgium
Exportintensiteit	/
Arbeidsproductiviteit	279. Meurrens Machinery nv 7. Mobis Parts Europe nv 189. Berrymark nv 249. BlackBerry Belgium bvba
Aantal werknemers	53. Fremach international nv 27. Concentra nv 19. Cegeka Groep nv 38. Asap.be nv 8. H. Essers 1. Ford-Werke G.M.b.H Fabrieken te Genk
Oorsprong kapitaal Buitenlands	/
Type onderneming Industrie	/
CO-gebruiker	/
Financiële steun van FIT	/
Package 4 Growth	

Bij dit onderzoek kan vastgesteld worden dat BlackBerry Belgium de enige uitschieter is voor meerdere onafhankelijke variabelen. Aangezien we ons specifiek willen focussen op de Top 500-bedrijven, behouden we echter deze observatie.

3.2.5. Besluit

De beschrijvende statistieken geven een beter beeld van de data aangaande de export van de Top 500-bedrijven in Limburg waarvan iets meer dan de helft exporteert, namelijk 252 van de Top 500-bedrijven

De koppeling van de data van de Top 500-bedrijven aan de data van het handelsbeleid geeft aan hoe deze bedrijven gebruik maken van de middelen uit het handelsbeleid. Slechts vier bedrijven hebben een Package 4 Growth verkregen. Vermits de niet significante waarden in het regressiemodel (vanwege het kleine aantal) voeren we enkel een descriptieve analyse uit. Voor de twee andere vormen van het handelsbeleid doen we een onderzoek in het volgende onderdeel met een regressiemodel, vermits er voldoende waarden zijn om een significant model te verkrijgen.

Betreffende de bedrijfskenmerken is duidelijk geworden dat exporterende bedrijven groter zijn – in termen van aantal werknemers- dan niet-exporterende bedrijven, een vrij hoge exportwaarde vertonen en vooral behoren tot de industrie (tabel 5). Door de bedrijfskenmerken te benaderen vanuit het standpunt van al dan niet ondersteuning van handelsbeleid (Tabel 7) kunnen we afleiden dat bedrijven die een certificaat van oorsprong hebben verkregen, het hoogste scoren op de vijf belangrijkste bedrijfskenmerken, die wij hier voorstellen 60% van hun omzet wordt gegenereerd

door export. Gemiddeld genomen zijn ze het grootst (op basis van het aantal werknemers) en de gemiddelde toegevoegde waarde per werknemer is hier ook het hoogste.

Als laatste hebben we gekeken naar de correlaties van al onze variabelen. De tabel toont aan dat er grote correlaties zijn tussen $\log(1 + \text{exporteren})$, $\log(1 + \text{exportintensiteit})$ en $\text{exporteren}(1/0)$. Om deze reden zullen deze variabelen niet samen worden opgenomen. Alle andere correlaties zijn in orde. Vervolgens werd ook gecontroleerd of er uitschieters binnen ons model aanwezig zijn. Er is slechts één uitschieter, maar deze is niet relevant.

De vaststelling van de wisselwerking tussen bedrijfskenmerken en handelsbeleid roept de vraag op naar die wisselwerking. Wat is de invloed van de bedrijfsvariabelen op het al dan niet gebruik maken van de beleidsinitiatieven CO en FIT, aangezien P4G verwaarloosbaar is? Het is evenzeer de vraag in welke mate de beleidsinitiatieven een invloed hebben op de hoeveelheid, de keuze en de groei van de export. Met deze beschrijvende statistieken in ons achterhoofd zullen we in het volgende hoofdstuk de regressiemodellen definiëren.

3.3. Definiëren van de regressiemodellen

Het onderzoek naar de wisselwerking van bedrijfskenmerken en handelsbeleid binnen de exporterende bedrijven vormt het kader van onze verschillende onderzoeks- hypothesen. Er worden vier hypothesen opgesteld met vijf verschillende afhankelijke variabelen. Deze hypothesen maken het mogelijk meer duidelijkheid te krijgen op de impact van variabelen op het handelsbeleid en van het handelsbeleid op de export. De hypothesen, die we hebben opgesteld, kunnen onderverdeeld worden in twee hoofdthema's. Het eerste thema is handelsbeleid en het tweede export. Om de empirische waarde van onze besluitvorming te verhogen worden de hypothesen omgezet tot een regressievergelijking van de eerder geteste correlaties.

3.3.1. Handelsbeleid

Onder handelsbeleid verstaan we certificaten van oorsprong en financiële steun van FIT. Vandaar dat we onderstaande hypothesen zullen toetsen:

1. *Er zijn verschillende onafhankelijke variabelen, van de Top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet een certificaat van oorsprong hebben verkregen.*
2. *Er zijn verschillende onafhankelijke variabelen van de Top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet financiële steun verkrijgen van FIT.*

De gebruiker van de certificaten van oorsprong, hierna genoemd CO-gebruiker, is de afhankelijke variabele voor de eerste hypothese. In de dataset is weergegeven of een bedrijf van de Top 500-bedrijven zo'n certificaat heeft aangevraagd. Wanneer het cijfer nul is, heeft de onderneming geen certificaat aangevraagd en zal de dummy de waarde nul aannemen. Wanneer het de waarde 1 heeft, zal de dummy hier ook 1 zijn. De afhankelijke variabele voor de tweede hypothese is de financiële steun van Flanders Investment and Trade, hierna genoemd FIT. Onder financiële steun van FIT verstaan wij subsidies. Ook hier gaat het om een dummy variabele. De dummy is 1 wanneer ze financiële steun heeft verkregen, 0 wanneer ze dit niet kreeg.

De onafhankelijke variabelen die we zullen beschouwen voor beide hypothesen zijn arbeidsproductiviteit, exportintensiteit, aantal werknemers, afschrijving/werknemers, dummy buitenlands en dummy industrie. Binnen het logistisch regressiemodel hebben we gekozen om voor vier onafhankelijke variabelen te werken met $(1+X)$ logaritmes. Dit doen we omdat er een zeer grote scheefheid in de data aanwezig is.

Wanneer we beide hypothesen in een regressievergelijking gieten, krijgen we het volgende:

$$CO\text{-gebruiker}(1/0) = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(1+\text{afschrijving/werknemer}) + \beta_2 \text{Log}(1+ \text{exportintensiteit}) + \beta_3 \text{Log}(1+ \text{aantal werknemers}) + \beta_4 \text{Log}(1+ \text{arbeidsproductiviteit}) + \beta_5 \text{buitenlands}(1/0) + \beta_6 \text{industrie}(1/0)$$

$$FIT(1/0) = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}(1+\text{afschrijving/werknemer}) + \beta_2 \text{Log}(1+ \text{exportintensiteit}) + \beta_3 \text{Log}(1+ \text{aantal werknemers}) + \beta_4 \text{Log}(1+ \text{arbeidsproductiviteit}) + \beta_5 \text{buitenlands}(1/0) + \beta_6 \text{industrie}(1/0)$$

3.3.2. Export

Onder export, plaatsen we de volgende hypothesen:

3. *Er bestaat een effect dat het handelsbeleid heeft op de keuze tot al dan niet exporteren van de Top 500-bedrijven.*
4. *Het gevoerde handelsbeleid in Limburg heeft een invloed op de groei van de export tussen 2013 en 2014.*

Hypothese 3 zal op twee manieren getoetst worden. Eerst zullen we kijken naar het effect van verschillende onafhankelijke variabelen op de geëxporteerde hoeveelheid. Nadien kijken we naar het effect op de keuze tot al dan niet exporteren. We maken steeds gebruik van dezelfde onafhankelijke variabelen. Deze zijn arbeidsproductiviteit, aantal werknemers, afschrijving/werknemers, oorsprong kapitaal (buitenlands/niet buitenlands), type onderneming (industrie/geen industrie), certificaten van oorsprong, financiële steun van FIT en Package 4 Growth. Ook hier zullen we vier onafhankelijke variabelen omzetten naar een log (1 + x) variabele.

Gieteren we dit allemaal in een regressievergelijking dan krijgen we, voor hypothese 3, twee vergelijkingen:

$$\text{Log}(1 + \text{exporteren}) = \beta_0 + \beta_1 \text{CO-gebruiker}(1/0) + \beta_2 \text{FIT}(1/0) + \beta_3 \text{P4G}(1/0) + \beta_4 \text{buitenlands}(1/0) + \beta_5 \text{industrie}(1/0) + \beta_6 \text{Log}(1 + \text{aantal werknemers}) + \beta_7 \text{Log}(1 + \text{afschrijving/werknemer}) + \beta_8 \text{Log}(1 + \text{arbeidsproductiviteit}).$$

$$\text{Export}(1/0) = \beta_0 + \beta_1 \text{CO-gebruiker}(1/0) + \beta_2 \text{FIT}(1/0) + \beta_3 \text{P4G}(1/0) + \beta_4 \text{buitenlands}(1/0) + \beta_5 \text{industrie}(1/0) + \beta_6 \text{Log}(1 + \text{aantal werknemers}) + \beta_7 \text{Log}(1 + \text{afschrijving/werknemer}) + \beta_8 \text{Log}(1 + \text{arbeidsproductiviteit}).$$

Hypothese 4 wil de invloed van het handelsbeleid onderzoeken op de groei van de export van 2014. Hiervoor zal als afhankelijke variabele de groeivariabele worden genomen. Deze variabele hebben we reeds aangehaald in hoofdstuk 3. Ook deze variabele zal een logaritme zijn. De onafhankelijke variabele voor deze hypothese beschouwen we als de drie vormen handelsbeleid 'Package 4 Growth,' certificaten van oorsprong' en 'financiële steun van FIT'. Zetten we deze hypothese om in een vergelijking krijgen we het volgende:

$$\text{log}\left(\frac{\text{export}_{2014}}{\text{export}_{2013}} + 1\right) = \beta_0 + \beta_1 \text{CO-gebruiker}(1/0) + \beta_2 \text{FIT}(1/0) + \beta_3 \text{P4G}(1/0)$$

Deze 4 hypothesen zullen in hoofdstuk 6 geanalyseerd worden.

3.4. Analyse van de regressieresultaten

Om onze hypothesen te testen onderwerpen we ze vooreerst aan een model fit. Nadien onderzoeken, we aan de hand van een logistisch regressiemodel, in welke mate de onafhankelijke variabelen invloed hebben op de afhankelijke variabelen. We gaan uit van een basismodel van onafhankelijke variabelen voor en na een backward selectie. Deze logistische regressievergelijking laat ons toe een oordeel te vellen over de betrokken hypothese.

3.4.1. Er zijn verschillende onafhankelijke variabelen, van de Top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet een certificaat van oorsprong hebben verkregen.

Om deze logistische regressie te schatten, zullen we eerst een model fit doen met al onze onafhankelijke variabele. We doen dit om te kijken of ons model goed scoort op 'fitness'. Dit doen we aan de hand van drie verschillende testen. Eerst kijken we naar Nagelkerke R^2 . Dit is de maat voor de kwaliteit van het model. Deze ligt altijd tussen 0 en 1. In het model is dit 0,315. Dit duidt op een zwakke tot matige fit. Vervolgens kunnen, aan de hand van Hosmer en Lemeshow test, een beoordeling maken van het model fit. Bij dit model vinden we een waarde van 0,553 wat groter is dan het significantieniveau van 0,05. Dit duidt dus op een goede fit van het model. De laatste maatstaf die we bekijken om de fit te beoordelen is de classificatietabel. Deze tabel zal weergeven of het model zijn werk wel goed doet. We zien hoe vaak een waarde in de juiste of foute categorie terecht komt. In het algemeen is er een model fit van 83,8% voor het volledige model. Uit deze drie onderzoeken, kunnen we concluderen dat het model een redelijke fit heeft.

Tabel 10: Model fit bij hypothese 1

Test	
Nagelkerke R^2	0,315
Hosmer en Lemeshow test Sig.	0,533
Totaal classificatietabel	83,8%

Aan de hand van een binair logistisch regressiemodel zal achterhaald worden in welke mate de onafhankelijke variabelen invloed hebben op de afhankelijke variabelen 'certificaten van oorsprong'. We beschouwen steeds een basismodel met alle onafhankelijke variabelen voor en na backward selectie (B.S). We behouden steeds dezelfde afhankelijke variabele.

Tabel 11 toont ons alle resultaten voor en na backward selectie. Het model voor backward selectie is een model met meerdere onafhankelijke variabelen, die niet significant zijn op 5% significantieniveau. De niet-significante variabelen zijn: $\log(1 + \text{afschrijving/werknemers})$, $\log(1 + \text{aantal werknemers})$ en de industrie (1/0) ($\text{sig.} \geq 0.05$). Na het uitvoeren van een Backward selectie houden we enkel nog 3 verschillende onafhankelijke variabelen over die significant zijn op 5% significantieniveau.

Indien de absolute waarde van de coëfficiënt (Beta) gedeeld door de standaardfout groter is dan 1,96 is de onafhankelijke variabele significant op 5% significantieniveau. Indien de absolute waarde van de coëfficiënt (Beta) gedeeld door de standaardfout groter is dan 2,58 is de onafhankelijke variabele significant op 1% significantieniveau.

Tabel 11: Regressieresultaten voor en na Backward selectie voor hypothese 1

Afhankelijke variabele: Certificaten van oorsprong

Regressor	Voor B.S ¹⁷	Na B.S ¹⁸
	Log(1 + afschrijving/werknemers)	0,179 (S.E: 0,332)
Log (1 + exportintensiteit)	1,126 ** (S.E: 0,190)	1,215** (S.E: 0,182)
Log (1+ aantal werknemers)	0,026 (S.E: 0,290)	N.v.t
Log (1+ arbeidsproductiviteit)	0,659* (S.E: 0,332)	0,701**(S.E: 0,265)
Buitenlands (1/0)	-0,946** (S.E: 0,286)	-0,980** (S.E: 0,278)
Industrie (1/0)	-0,409 (S.E: 0,323)	n.v.t.
Constante	-0,536 (S.E: 0,998)	-3,645** (S.E: 0.612)

**** significant op het niveau 0,01 (2-tailed)**

***significant op het niveau 0,05 (2-tailed)**

De logistische regressievergelijking na backward selectie wordt weergegeven door $\text{logit} = -3,645 + 1,215(\log(1 + \text{exportintensiteit})) + 0,701(\log(1 + \text{arbeidsproductiviteit})) - 0,980(\text{buitenlands}(1/0))$ ¹⁹. De richtingscoëfficiënten van de onafhankelijke variabelen worden weergegeven in kolom B van tabel 20. Deze waarde geeft aan hoe groot het effect is van de onafhankelijke variabele op de afhankelijke variabele. De richtingscoëfficiënt log (1+ exportintensiteit) is in dit voorbeeld 1,215. Vermits deze waarde positief is, bestaat er een positief verband tussen de variabele certificaten van oorsprong en de exportintensiteit, indien alle andere onafhankelijke variabele constant blijven (ceteris paribus). De odds ratio, in dit voorbeeld, is gelijk aan 3,371. Dit geeft aan dat, wanneer de variabele log(1+ exportintensiteit) 1 eenheid omhoog gaat, de odds op succes multiplicatief vermeerdert met 3,371.

Bijgevolg kunnen we de hypothese: *'Er zijn verschillende onafhankelijke variabele, van de Top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet een certificaat van oorsprong hebben verkregen'*, niet verwerpen op 5% significantieniveau, aangezien er wel degelijk onafhankelijke variabelen significant zijn (Sig. ≤ 0,05). De variabele log (1+ exportintensiteit), log (1+ arbeidsproductiviteit) en de variabele buitenland (1/0) hebben een invloed op de afhankelijke variabele 'certificaten van oorsprong'.

¹⁷ Voor backward selectie

¹⁸ Na backward selectie

¹⁹ Zie bijlage: Tabel 20

3.4.2. Er zijn verschillende onafhankelijke variabele van de top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet financiële steun verkrijgen van FIT.

Ook hier zullen we eerst starten met het beoordelen van het model fit. De Nagelkerke R^2 in ons model is 0,243. Dat duidt op een kleine tot matige fit. Volgens de Hosmer en Lemeshow test heeft een model, met een waarde 0,926, echter wel een zeer goede fit. De classificatietabel toont aan dat er een algemene fit is van 83% voor het hele model. Het model scoort dus redelijke matig op de 'fitness'.

Tabel 12: Model fit voor hypothese 2

Test	
Nagelkerke R^2	0,243
Hosmer en Lemeshow test Sig.	0,926
Totaal classificatietabel in %	83,0%

Voor deze hypothese zullen we op dezelfde manier te werk gaan als bij de vorige. Tabel 13 toont al de onafhankelijke variabelen voor en na backward selectie. Het oorspronkelijk regressiemodel bevat drie onafhankelijke variabelen die niet significant zijn op 5% significantieniveau. Indien we deze onafhankelijke variabelen uit het model halen, krijgen we een samenstelling van drie onafhankelijke variabelen waarvan Sig. $\geq 0,05$.

Tabel 13: Regressieresultaten voor en na Backward selectie voor hypothese 2

Afhankelijke variabele: Financiële steun van FIT		
Regressor	Voor B.S	Na B.S
Log(1 + afschrijving/werknemers)	-0,310 (S.E: 0,372)	N.v.t
Log (1 + exportintensiteit)	1,200** (S.E: 0,194)	1,197** (S.E: 0,187)
Log (1+ aantal werknemers)	-0,260 (S.E: 0,288)	N.v.t
Log (1+ arbeidsproductiviteit)	0,188 (S.E: 0,283)	N.v.t
Buitenlands (1/0)	1,873** (S.E: 0,384)	1,875** (S.E: 0,379)
Industrie (1/0)	-0,664* (S.E: 0,310)	-0,573** (S.E: 0,292)
Constante	-3,611** (S.E: 0,874)	-4,098** (S.E: 0,468)

**** significant op het niveau 0,01 (2-tailed)**

***significant op het niveau 0,05 (2-tailed)**

De logistische regressievergelijking wordt hier weergegeven door $\text{logit} = -4,098 + 1,197 (\log(1 + \text{exportintensiteit}) + 1,875 \text{ buitenlands (1/0)} - 0,573 \text{ industrie (1/0)})$ ²⁰. Vermits, in dit voorbeeld, de variabele industrie (1/0) enkel een negatieve richtingscoëfficiënt heeft, kan er gezegd worden dat er een negatief verband bestaat tussen de variabele 'financiële steun van FIT' en de variabele industrie (1/0), indien alle andere onafhankelijke variabelen constant blijven (ceteris paribus). De odds ratio voor de variabele industrie (1/0) is 0,564 en geeft weer dat wanneer deze variabele met 1 eenheid omhoog gaat, de odds op succes multiplicatief vermeerderd met 0,564.

Ook deze hypothese: *'Er zijn verschillende onafhankelijke variabelen van de top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet financiële steun verkrijgen van FIT'* zal niet verworpen worden op 5% significantieniveau. De variabele $\log(1 + \text{exportintensiteit})$, industrie (1/0) en buitenlands (1/0) hebben een invloed op de afhankelijke variabele 'financiële steun van FIT' omdat $\text{Sig.} \geq 0,05$.

3.4.3. Het handelsbeleid heeft een effect op de hoeveelheid export en de keuze tot export van de bedrijven uit de Top 500.

Zoals al eerder vermeld zullen we deze hypothese op twee manieren behandelen. Als eerste maken we een regressiemodel met als afhankelijke variabele $\log(1 + \text{exporteren})$. Dit is een lineair logistisch regressiemodel dat we model 1 noemen. Model 2 is een binair logistisch regressiemodel met als afhankelijke variabele export (1/0). Voor beide afhankelijke variabelen worden dezelfde onafhankelijke variabele genomen.

Voor beide analyses zullen we op dezelfde manier te werk gaan. We bepalen eerst onze model fit waarna we, via backward selectie, het oorspronkelijke regressiemodel aanpassen totdat alle kenmerken significant worden op 5% significantieniveau.

Voor model 1 kunnen we via een variantie-analyse in de ANOVA tabel van de regressie te weten komen of het gehele model significant is. Uit het model halen we een F-waarde van 21,499, wat wijst op een significant model op 5% significantieniveau ($\text{Sig.} \leq 0,05$)

Tabel 14: ANOVA tabel voor hypothese 3 (model 1)

	Mean Square	F	Sig.
Regression	71,620	21,449	0,000
Residual	3,339		

De fit voor model 2 met afhankelijke variabele export (1/0), scoort zeer zwak op vlak van 'fitness', vermits alle waarden in tabel 15 zeer laag zijn.

²⁰ Zie bijlage: Tabel 21

Tabel 15: Model fit voor hypothese 4 (model 2)

Test	
Nagelkerke R ²	0,230
Hosmer en Lemeshow test Sig.	0,597
Totaal classificatietabel	51,5

De resultaten van de twee regressiemodellen (1) en (2), voor hypothese 3 en 4, staan in tabel 18. Indien we via backward selectie een significant model zoeken, zien we dat er minder onafhankelijke variabele significant zijn voor beide modellen. Bij model 1 zijn CO-gebruikers (1/0), financiële steun van FIT (1/0), buitenlands (1/0), industrie (1/0), log (1+ aantal werknemers) en het logaritme van afschrijvingen over werknemers significant op 5% significantieniveau. Bij model 2 zijn dit er merklijk minder. Enkel CO-gebruikers (1/0), financiële steun van FIT (1/0), industrie(1/0) en het logaritme van het aantal werknemers zijn significant op 5% significantieniveau.

Tabel 16: Regressieresultaten voor en na backward selectie voor hypothese 3 (model 1 en 2)

Afhankelijke variabele voor model 1: log (1+exporteren)

Afhankelijke variabele voor model 2: exporteren (1/0)

Regressor	Model 1		Model 2	
	Voor B.S	Na B.S	Voor B.S	Na B.S
CO-gebruiker (1/0)	1,353** (S.E: 0,243)	1,372** (S.E: 0,238)	-1.245** (S.E: 0,332)	-1,441** (S.E: 0,317)
Financiële steun van FIT (1/0)	1,049** (S.E: 0,255)	1,053** (S.E: 0,250)	-1.396** (S.E: 0,347)	-1,331** (S.E: 0,337)
Package 4 Growth (1/0)	-0,096 (S.E: 0,958)	n.v.t	-18.733 (S.E: 19649,615)	n.v.t.
Buitenlands (1/0)	0,558 (S.E: 0,198)	0,580** (S.E: 0,197)	-0.414 (S.E: 0,234)	n.v.t.
Industrie (1/0)	0,638** (S.E: 0,182)	0,621** (S.E: 0,181)	-0.63** (S.E: 0,213)	-0,642** (S.E: 0,209)
Log (1+ aantal werknemers)	0,729** (S.E: 0,168)	0,730** (S.E: 0,166)	0.427* (S.E: 0,202)	0,562** (S.E: 0,181)
Log (1+ afschrijving/werknemers)	0,285 (S.E: 0,202)	0,414* (S.E: 0,165)	0.112 (S.E: 0,237)	n.v.t.
Log (1+ arbeidsproductiviteit	0,162 (S.E: 0,150)	n.v.t.	0.216 (S.E: 0,178)	n.v.t
Constante	-0,656 (S.E: 0,396)	-0,494 (S.E: 0,353)	20.447 (S.E: 19649,615)	1,753 (S.E: 0,553)
** significant op het niveau 0,01 (2-tailed)				
*significant op het niveau 0,05 (2-tailed)				

De uiteindelijk regressievergelijking voor model 1 is: $\text{logit} = -0,494 + 1,372(\text{CO-gebruiker (1/0)}) + 1,053 (\text{financiële steun van FIT (1/0)}) + 0,580 (\text{Buitenlands (1/0)}) + 0,621 (\text{Industrie (1/0)}) + 0,730 (\text{log (1+ aantal werknemers)}) + 0,414 (\text{log (1+ afschrijving/werknemers)})$ ²¹. De constante is gelijk aan -0,494. De partiële regressie coëfficiënten staan in kolom B van tabel 22. Ze geven de hoeveelheid veranderingen in Y weer, wanneer de onafhankelijke variabelen met 1 toenemen, terwijl alle vorige onafhankelijke variabelen gelijk blijven (ceteris paribus). Alle onafhankelijke variabele, buiten de constante, hebben een positieve richtingscoëfficiënt. Dat toont dat er steeds een positief verband bestaat tussen de variabele $\text{log}(\text{exporteren} + 1)$ en iedere afhankelijke variabele afzonderlijk, indien alle andere variabele constant blijven.

De logistische regressievergelijking na backward selectie voor model 2 wordt weergegeven door $\text{logit} = 1,753 - 1,441 (\text{CO-gebruiker (1/0)}) - 1,331 (\text{Financiële steun van FIT (1/0)}) - 0,642 (\text{Industrie(1/0)}) + 0,562 (\text{Log (1+ aantal werknemers)})$ ²². Deze onafhankelijke variabele hebben invloed op de afhankelijke variabele export (1/0) . Maar het handelsbeleid "CO-gebruikers" en 'Financiële steun van FIT' hebben een negatieve B, wat dan toont dat er een negatieve invloed is van beide variabelen indien alle andere variabelen constant worden gehouden.

De hypothese: '*Het handelsbeleid heeft een effect op de hoeveelheid export en de keuze tot export van de bedrijven uit de Top 500*' kan niet verworpen op 5% significant niveau. In dit regressiemodel onderzoeken we in model 1 het effect op de geëxporteerde hoeveelheid. In model 2 bekijken we het effect op het al dan niet exporteren van een bedrijf uit de Top 500. We zien dat er bij model 2, vijf onafhankelijke variabelen zijn, na backward selectie, die invloed hebben op de geëxporteerde hoeveelheid. Bij model 2 zijn er slechts 4 variabelen.

Model 1 toont ons dat de variabele 'Co-gebruiker' en 'Financiële steun van FIT' een positieve invloed hebben op de geëxporteerde hoeveelheid. Indien bijvoorbeeld een bedrijf gebruikt maakt van één van beide vormen van handelsbeleid, zal dit een positieve invloed hebben op de geëxporteerde hoeveelheid.

Model 2, waar we de keuze tot export onderzoeken, toont het tegenovergestelde. Er is namelijk een negatieve invloed van deze twee vormen handelsbeleid op de keuze tot export. Beide vormen zullen dus niet leiden tot een keuze naar export maar wel tot een verhoging van de geëxporteerde hoeveelheid van de Top 500-bedrijven. Ook opmerkelijk is dat er meerdere significante onafhankelijke variabelen zijn die invloed uitoefenen op de geëxporteerde hoeveelheid dan op de exportkeuze.

²¹ Zie bijlage: Tabel 22

²² Zie bijlage: Tabel 23

3.4.4. Het gevoerde handelsbeleid in Limburg heeft een invloed op de groei van de export in 2014.

In deze laatste fase zullen we de groei van 2014 bekijken van de Top 500-bedrijven. Het is voor ons belangrijk te weten of het gevoerde handelsbeleid van 2014 het exportgedrag al dan niet heeft beïnvloedt. Tussen 2013 en 2014 zijn er slechts 450 bedrijven overeenkomstig. De onafhankelijke variabele zijn de drie verschillende vormen handelsbeleid. De afhankelijke variabele is $\log\left(\frac{\text{export 2014}}{\text{export 2013}} + 1\right)$. Deze hypothese zal getest worden met een lineair regressiemodel. Het model heeft een F-waarde van 5,841 en is significant op 5% significantieniveau, vermits $0,016 \leq 0,05$. Dit wordt weergegeven in tabel 17.

Tabel 17: ANOVA-tabel voor hypothese 4

	Mean Square	F	Sig.
Regression	0,080	5,841	0,016
Residual	0,014		

Tabel 18: Regressieresultaten voor en na backward selectie voor hypothese 4

Afhankelijke variabele: Groeivariabele

Regressor	B.S	B.S
Financiële steun van Fit (1/0)	0043 (S.E: 0,018)	0,043 (S.E: 0,018)
CO-gebruikers (1/0)	-0,003 (S.E: 0,061)	n.v.t
Package 4 Growth (1/0)	0,001 (S.E: 0,020)	n.v.t.
Constante	0,285 (S.E: 0,009)	0,285 (S.E: 0,009)

Na het elimineren van de niet-significante elementen uit het regressiemodel, blijft enkel de variabele 'financiële steun van FIT' over. De regressievergelijking wordt voorgesteld als $\text{logit} = 0,285 + 0,043 (\text{Financiële steun van FIT (1/0)})^{23}$. Enkel deze variabele is significant op 5% significantieniveau. Hieruit besluiten we dat het handelsbeleid, meer specifiek, de financiële steun van FIT, een positieve invloed heeft gehad op de export van 2014. De hypothese: "Het gevoerde handelsbeleid in Limburg heeft een invloed op de groei van de export van 2014" zal dus niet verworpen worden op 5% significantieniveau. De groei van de export van 2014 wordt, volgens dit regressiemodel, enkel beïnvloed door de variabele 'financiële steun van FIT'. Dit handelsbeleid heeft er dus voor gezorgd dat er meer geëxporteerd werd tussen 2013 en 2014. De andere 2 vormen van handelsbeleid zijn niet significant en hebben dus niet voor een groei gezorgd in 2014.

²³ Zie bijlage: Tabel 24

3.5. Besluit

Om de wisselwerking tussen het handelsbeleid en de verschillende bedrijfskenmerken bij exporterende bedrijven te onderzoeken werden een viertal hypothesen opgesteld over handelsbeleid en export.

In dit hoofdstuk zijn we uitgegaan van deze vier hypothesen. Handelsbeleid verwijst naar de certificaten van oorsprong en financiële steun van FIT. Package 4 Growth is ook een vorm van handelsbeleid, maar deze wordt hier niet opgenomen omwille van de niet significante waarde.

Twee hypothesen testen de relatie tussen het handelsbeleid en de verschillende bedrijfskenmerken. In de eerste hypothese nemen we als afhankelijke variabele 'certificaten van oorsprong' in de tweede hypothese 'financiële steun van FIT'. Via een regressiemodel voeren we een backward selectie uit.

De onafhankelijke variabelen verschillen wel per afhankelijke variabele. Voor beide afhankelijke variabelen zijn er 3 variabelen die significant zijn op 5% significantieniveau. Zowel de variabele $\log(1 + \text{exportintensiteit})$ als de dummy buitenland hebben invloed op certificaten van oorsprong en financiële steun van FIT. De derde onafhankelijke variabele voor certificaten van oorsprong is dummy $\log(1 + \text{arbeidsproductiviteit})$, voor financiële steun van fit is dat dummy industrie.

Het laat ons toe te besluiten dat er wel degelijk enkele onafhankelijke variabele zijn, van de Top 500-bedrijven, die invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet een certificaat van oorsprong of financiële steun van FIT, hebben verkregen.

In de derde hypothese bekijken we het effect van het handelsbeleid op de keuze tot export van de Top 500-bedrijven. Via een lineair regressiemodel en een binair logistisch regressiemodel hebben we deze hypothese getoetst. Hiervoor hebben we 2 modellen opgesteld. Beide modellen hebben dezelfde onafhankelijke variabelen maar verschillende afhankelijke variabelen. Model 1 onderzoekt het effect van de onafhankelijke variabelen op de geëxporteerde hoeveelheid. Bij model 2 wordt er gekeken naar het effect van de onafhankelijke variabele op de keuze tot export. We zien dat er meer onafhankelijke variabelen significant zijn bij model 2. De certificaten van oorsprong en de financiële steun van FIT zijn bij beide modellen significant op 5% significantieniveau. Maar deze variabele heeft bij model 1 een positief verband, terwijl ze bij model 2 een negatief verband hebben.

Dit toont aan dat het verkrijgen van een certificaat van oorsprong en financiële steun van FIT, zal leiden tot een stijging van de geëxporteerde hoeveelheid, terwijl beide vormen van export niet zullen leiden tot een exportkeuze.

De studie van de laatste hypothese geeft weer dat, na backward selectie, enkel financiële steun van FIT significant is op 5% significantieniveau. Dit wil zeggen dat de export van 2014 is toegenomen wanneer bedrijven financiële steun van FIT verkregen. Dit lijkt logisch, vermits het geven van financiële steun, export stimulerend werkt. Certificaten van oorsprong zijn daarentegen een vorm van dienstverlening. De certificaten geven handelspartners bijvoorbeeld de mogelijkheid om te genieten van een verlaagd importtarief (Brenton, 2011). Dit zorgt op termijn niet voor een stijging van de export in 2014.

Hoofdstuk 4: Conclusie

De literatuur spreekt uitvoerig over verbanden tussen bedrijfskenmerken en export (Bernard & Jensen, 1999; Bernard & Joachim, 1997). De sluiting van de Ford in Limburg en de daarmee gepaard gaande initiatieven voor handelsbeleid, vormden een uniek kader om deze verbanden te onderzoeken.

Dit onderzoek, naar het bestaan van een wisselwerking tussen bedrijfskenmerken en het gevoerde handelsbeleid, bij de Top 500-bedrijven in Limburg, vormde de basis voor de onderzoeksvraag. De onderzoeksvraag werd daardoor tweeledig: de invloed van het handelsbeleid, op het exportgedrag van de Top 500-bedrijven, en een wisselwerking tussen beide. Het empirisch onderzoek laat toe deze wisselwerking te bevestigen. Er is wel degelijk een invloed van het handelsbeleid op de export, zowel op de exportkeuze als op de exportgroei.

De certificaten van oorsprong en de financiële steun van FIT hebben een positieve invloed op de geëxporteerde hoeveelheid en een negatieve invloed op de keuze tot export (Melitz, 2003). Vanuit deze studie kunnen wij speciëren dat meerdere variabelen meer invloed hebben op de hoeveelheid dan op de keuze tot export. Opmerkelijk is dat alleen de financiële steun van FIT een duidelijk impact heeft op de exportgroei in 2014. Dit lijkt ons, gezien de financiële input, een belangrijke stimulans bij de beslissing om al dan niet te exporteren. De certificaten van oorsprong hebben echter weinig invloed op de exportgroei. Het al dan niet gebruiken van certificaten van oorsprong, geeft wel een aanduiding over Europese of niet-Europese export. Hieruit blijkt dat Limburgse bedrijven vooral Limburgs georiënteerd zijn. Het toekomstige SALK-rapport wil vooral de niet-Europese export stimuleren.

Evenzeer spelen bedrijfskenmerken een rol van betekenis bij de keuze om vormen van handelsbeleid te integreren in bedrijfsvoering (Aw & Hwang, 1995). Er zijn wel degelijk verschillende onafhankelijke variabelen, van de Top 500-bedrijven, die een invloed uitoefenen op het feit dat ondernemingen al dan niet een certificaat van oorsprong of financiële steun van FIT hebben verkregen. De invloed van de kenmerken is gecentreerd rond exportintensiteit en buitenlands kapitaal. Het empirisch onderzoek vermeldt voor het buitenlands kapitaal een negatief verband ten overstaande van certificaten van oorsprong, en een positief verband ten overstaande van de financiële steun van FIT. De exportintensiteit heeft voor beide een positief verband.

4.1. Kritische reflectie en aanbevelingen voor verder onderzoek

Niettegenstaande de studie prachtige resultaten oplevert, blijft de focus beperkt. Ten eerste beperkt het onderzoek zich tot een aantal bedrijven. We baseren ons enkel op de Top 500-bedrijven. Dit onderzoek kan dus niet verder veralgemeent worden. Bovendien is het beperkt aantal vormen van handelsbeleid ook een minpunt. VOKA en FIT hebben ons slechts enkele vormen van handelsbeleid ter beschikking gesteld waardoor we enkel het effect van deze vormen kunnen onderzoeken. Indien we meerdere vormen van handelsbeleid ter beschikking hadden, zou dit een genuanceerder beeld opleveren.

Deze masterproef kan aan de hand van verder onderzoek, nog verder worden aangevuld. De bovenstaande kritiekpunten kunnen als inspiratiebron gebruikt worden. Meer beschikbare data in verband met handelsbeleid zouden kunnen leiden tot meer specifieke resultaten. Maar het verkrijgen hiervan vergt een zeer grote inspanning.

De beperkte invalshoek van dit onderzoek laat vele terreinen onbesproken. Gezien de interesse voor FIT bij de bedrijven uit Top 500, is het misschien interessant de oorsprong van het kapitaal van deze bedrijven verder te analyseren en de impact hiervan op de export. Ook een onderzoek naar het feit of een familiebedrijf een positieve of negatieve rol speelt bij deelname aan export en handelsbeleid, lijkt een uitdaging.

Uiteindelijk hebben de handelsinitiatieven een duidelijke impact gehad op de ontwikkelingen van de export van de Top 500-bedrijven. Het verdient alle lof dat voortdurend nieuwe inspanningen worden gedaan om de export bestendigen en te stimuleren.

Lijst van geraadpleegde werken

Lijst van geraadpleegde werken

- 100 Limburgse bedrijven krijgen exportassistentie. (2014). Geraadpleegd via: <http://www.vilt.be/100-limburgse-bedrijven-krijgen-exportassistentie>
- Arnold, J., & Hussinger, K. (2004). Export behaviour and firm productivity in German Manufacturing: A Firm-level Analysis.
- Aw, B. Y., & Hwang, A. R. (1995). Productivity and the export market: A firm level analysis. *Journal of Development Economics*(47), 313-332.
- Aw, B., Chung, S., & Roberts, M. (2000). Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-Level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China) . *World Bank Economic Review*, 65-90.
- Baine, N., & Woolcock, S. (2003). The New Economic Diplomacy: Decision Making and Negotiation in International Economic relations.
- Berman, K., & Knight, J. (2008). *Financial intelligence for Entrepreneurs*.
- Bernard, A. B., Eaton, J., Jensen, J. B., & Kortum, S. (2003). Plants and productivity in International Trade. *The American Economic Review*.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1995). Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing Brooking . *Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 67-112.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (2007). Firm in international trade. *Journal of economic Perspectives* 21, 105-130.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect or both. *Journal of International Economics* 47, 1-15.
- Bernard, A. B., & Joachim, W. (1997). Exports and success in German Manufacturing., 134-157.
- Bernard, A., Van Beveren, I., & Vandebussche, H. (2010). Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade . *NBB* .
- Berthou, A., Dhyne, E., Bugamelli, M., Cazacu, A.-M., Demian, C.-V., Harasztosi, P., . . . Soares, A. (2015, mei). Working Paper Series: Assessing European firms' export and productivity distributions: the CompNet trade module. Geraadpleegd via: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1788.en.pdf>
- Brenton, P. (2011). Preferential rules of origin. In P. Brenton, *Preferential Trade Agreement Policies for Development*, 161-177.
- Clerides, K. S., Lach, S., & Tybout, J. R. (1998). Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from colombia, mexico, and marocco.
- Conconi, P., Sapir, A., & Zanardi, M. (2010). The international process of firms: From exports to FDI. *NBB, working paper* .

- Coughlin, C. C. (2012). Extensive and Intensive Trade Margins: A State-by-State View.
- Dalgic, F., Fazlioglu, B., & Gasiorek, M. (2015). Cost of Trade and Self-selection into Exporting and Importing: The case of Turkish Manufacturing Firms. *Economics* 9.
- Delgado, M., Farinas, J., & Ruano, S. (2002). Firm productivity and export markets: A Non-Parametric Approach. *Journal of International Economics* 57, 397-422.
- Export blijft sterkhouden van Limburgse economie. (2014, februari 3). *Trends*.
- Fernandes, A. M., & Isgut, A. E. (2005). Learning-by-Doing, Learning-by-exporting, and productivity: Evidence from Colombia.
- Flanders Investment and Trade. (2013). *101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen*.
- Flanders Investment & Trade. (2012). *Internationale Bedrijfscommunicatie: leidraad voor internationaal ondernemen*.
- Flanders Investment & Trade. (2015). *EXPORTbarometer: exporttrends bij Vlaamse KMO's*.
- FOD buitenlandse zaken. (2012). *Economische diplomatie*. Geraadpleegd via: http://diplomatie.belgium.be/nl/Beleid/economische_diplomatie/
- FOD Economie, K.M.O., middenstand en energie. (2016). Geraadpleegd via: http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/politique_commerciale/Oorsprong_goedere_n/#.VtRMxvnhDIV
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). Pearson New International Edition. In *Multivariate Data Analysis*, 313-340
- International Trade Statistics. (2009). Geraadpleegd via: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm
- Isgut, A. E. (2001). What's different about exporters? Evidence from Colombian manufacturing. *Journal of Development Studies* 37, 57-82.
- Kamer van koophandel. (2016). *certificaten van oorsprong*. Geraadpleegd via: <http://www.kvk.nl/advies-en-informatie/internationale-handel/exportdocumenten/certificaat-van-oorsprong/>
- Melitz, M. K. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71, 1695-1725.
- Nbb. (2016). *Groottecriteria voor ondernemingen*. Geraadpleegd via: <https://www.nbb.be/nl/balanscentrale/modellen-van-de-jaarrekening/groottecriteria-voor-ondernemingen>
- Pham, T. T. (2015). Does exporting Spur Firm Productivity. *Journal of Southeast Asian Economies* 32, 84-105.

- Roberts , J. M., & Tybout, J. (1997). The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs. *American Economic Review* 87, 545-564.
- SALK. (2013, september 27). *Limburg maakt zich sterk*. Geraadpleegd via: <http://www.limburg.be/Limburg/salk/Achtergrond-en-studies/Achtergrond-en-studies-2013/SALK-provinciaal-beleidskompas.html>
- SALK. (2013). *partners*. Geraadpleegd via: <http://www.limburg.be/Limburg/salk/nuenmorgen-Contact.html>
- (2013). *SALK eindrapport* .
- SALK Export: Internationalisatie van Limburgse bedrijven. (2014). Geraadpleegd via: <http://www.voka.be/limburg.nieuws/2014/9/salk-export-internationalisatie-van-limburgse-bedrijven>
- Smeets , R., Creusen, H., Lejour, A., & Kox, H. (2010). Export margins and export barriers: Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands. *CPB document*(20).
- Smeets, R., Creusen, H., Lejour, A., & Kox, H. (2010). Export margins and export barriers: Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands.
- Stock, J. H., & Watson, M. M. (2012). *Introduction To econometrics*. London: Pearson. Opgehaald van Stock, J.H., & Watson, M.M. (2012). Introduction to Econometrics. London:.
- Tybout, J. R., & Westbrook, M. D. (1995). Trade liberalization and the dimension of efficiency change in Mexican manufacturing industries. *Journal of International Economics*, pp. 53-78.
- van Bergeijk , P. A., & Moons, S. (2009, July 20). Economic Diplomacy and Economic Security. *NEW FRONTIERS FOR ECONOMIC DIPLOMACY*, 37-54.
- Van Biesbroeck, J. (2005). Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Plants. *Journal of International Economics* 67(2).
- VKW Limburg . (2012). *Rapport: Internationaal zakendoen vanuit Limburg* .
- VKW Limburg. (2015). *TOP 500 30e editie : De 500 grootste onderneming in Limburg* .
- VKW Limburg. (2016). *Over VKW Limburg*. Geraadpleegd via: http://www.vkwlimburg.be/VKW_Limburg/315/VKWlimburg
- VKW Limburg presenteert nieuwe TOP 500. (2014). Geraadpleegd via: http://www.vkw-limburg.be/Standpunten_nieuws/431/VKWlimburg/itemid/70015/VKW_Limburg_presenteert_nieuwe_TOP_500
- VOKA - Kamer van Koophandel Limburg. (2016). *exportloket*. Geraadpleegd via: <http://www.voka.be/limburg/diensten/exportloket/#consulaire>
- VOKA. (2014). *jaarsverslag 2014: bijlage Begeleidingsstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven'*.

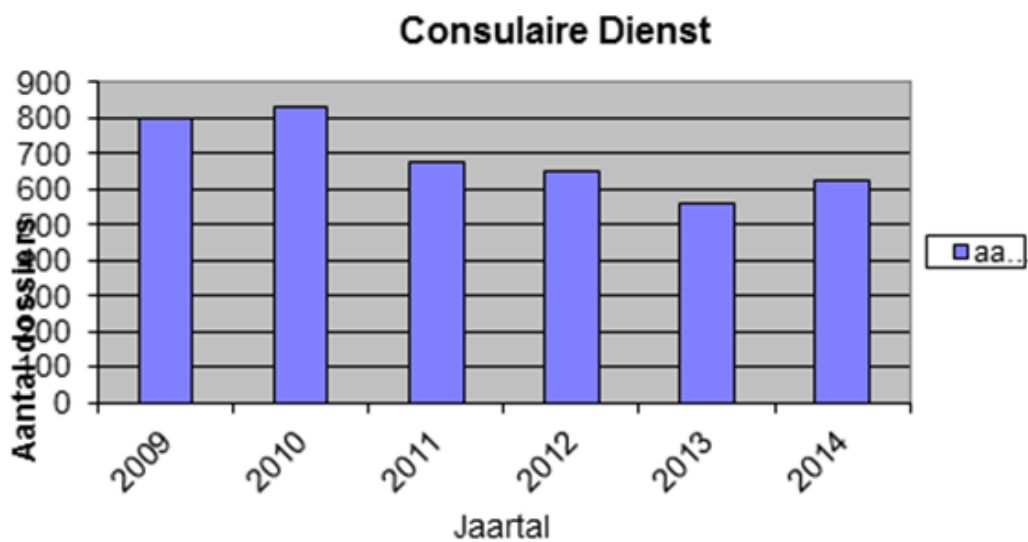
VOKA. (2016). *certificaten van oorsprong*. Geraadpleegd via:
<https://www.voka.be/limburg/diensten/exportloket/#Certificaten>

Bijlagen

Bijlagen

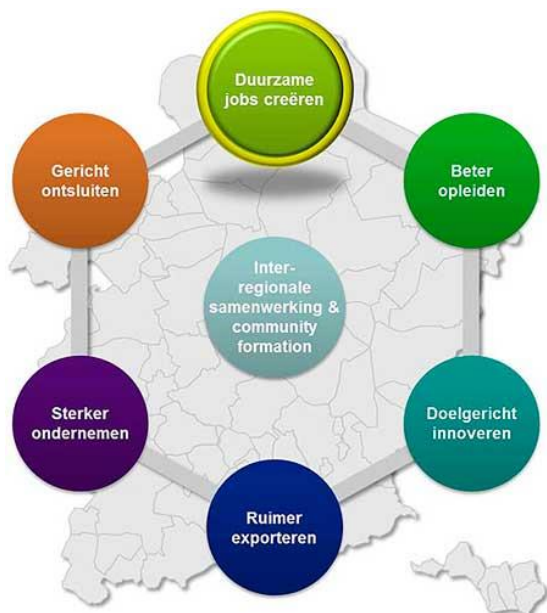
Bijlage 1: Figuren

Figuur 1: Consulaire diensten van 2009-2014 in Limburg



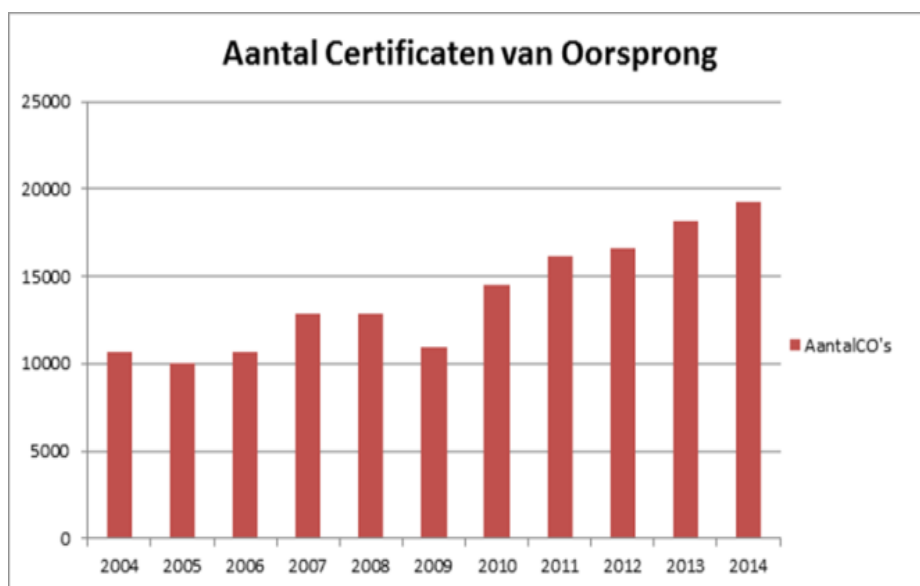
Bron: VOKA – Kamer van Koophandel Limburg (2013)

Figuur 2: De Limburgse zeshoek



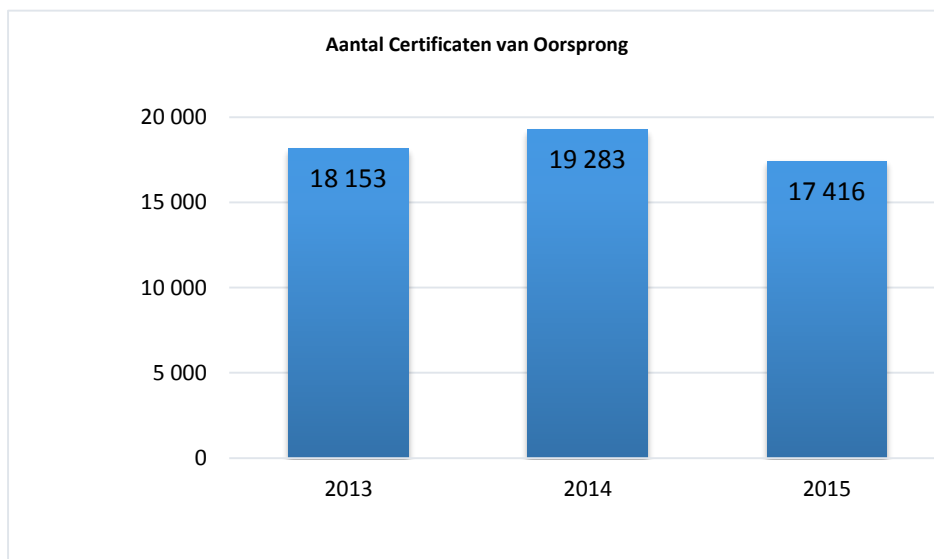
Bron: SALK eindrapport (2013)

Figuur 3: Aantal certificaten van oorsprong (2013-2014)



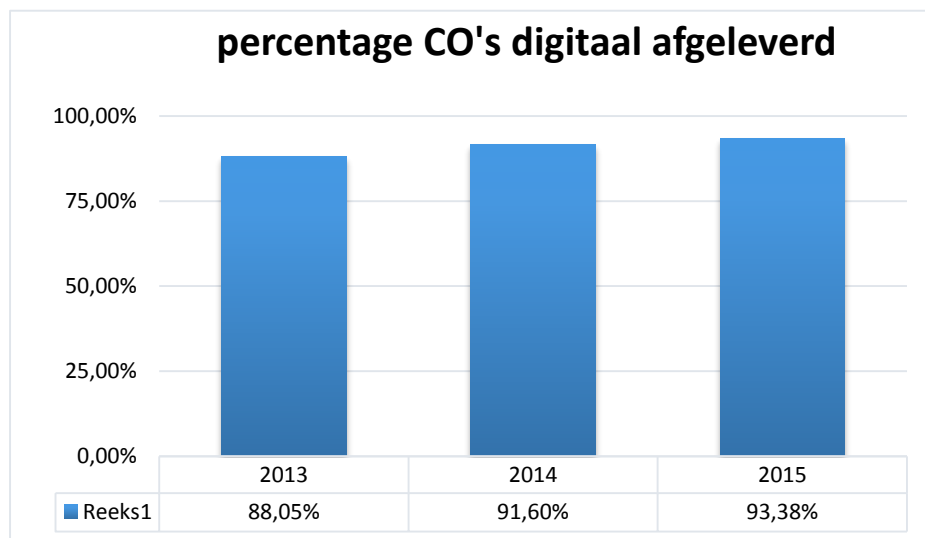
Bron: Certificaten van oorsprong VOKA, 2014 VOKA. (2014). *jaarverslag 2014: bijlage Begeleidingstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven'*.

Figuur 4: Aantal certificaten van oorsprong



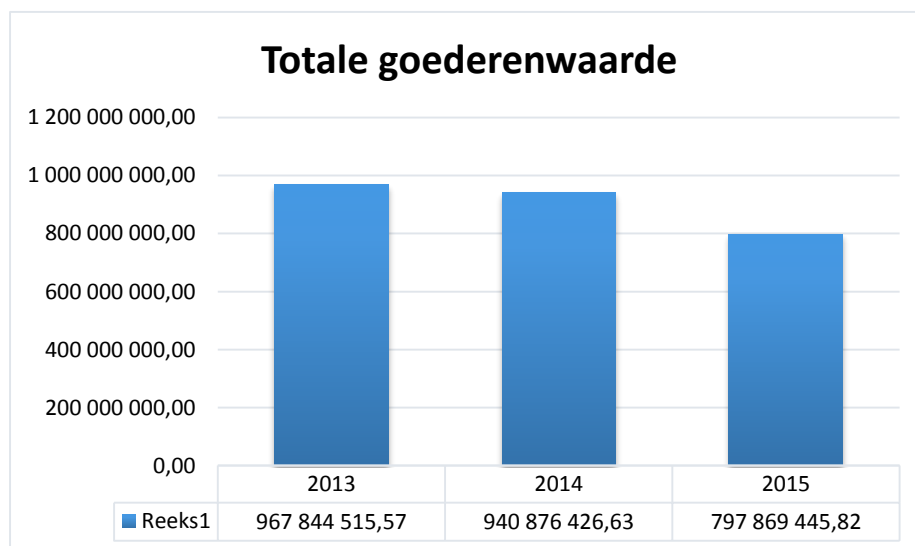
Bron: Certificaten van oorsprong VOKA, 2014 VOKA. (2014). *jaarverslag 2014: bijlage Begeleidingstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven'*.

Figuur 5: percentage CO's digitaal afgeleverd



Bron: Certificaten van oorsprong VOKA, 2014 VOKA. (2014). *jaarverslag 2014: bijlage Begeleidigstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven'*.

Figuur 6: Totale goederenwaarde van de Limburgse bedrijven



Bron: Certificaten van oorsprong VOKA, 2014 VOKA. (2014). *jaarverslag 2014: bijlage Begeleidigstraject 'internationalisatie van Limburgse bedrijven'*.

Bijlage 2: Tabellen

Tabel 19: Correlatie van de gekoppelde data

		Log (1+ aantal werknemers)	Log (1+ afschrijvi ng/werkn emers)	Log (1+arbeids- productiviteit)	Log (1+ export- inten- siteit)	Log (1+ export)	Export (1/0)	P4G	Co- gebruik er	FIT	Buiten- land	Indus- trie
Log (1+ aantal werknemer s	Pearson Corr.	1	-0.165**	-0.125**	0.250**	0.306	0,227* *	- 0.024	0.104*	0.045	0.217**	0.347**
	Sig. (2- tailed)	/	0.000	0.006	0.000	0.000	0,000	0.597	0.020	0.317	0.000	0.000
Log (1+ afschrijvin g/werkne mers)	Pearson Corr.	-0.165**	1	0.580**	0.135**	0.103	0,074	0.070	0.120**	0.041	-0.055	0.028
	Sig. (2- tailed)	0.000	/	0.000	0.003	0.022	0,102	0.124	0.008	0.364	0.228	0.539
Log (1+arbeids productivit eit)	Pearson Corr.	-0.125**	0.580**	1	0.142**	0.118	0,102* *	0.041	0.157**	0.036	0.049	-0.007
	Sig. (2- tailed)	0.006	0.000	/	0.002	0.009	0,024	0.362	0.001	0.432	0.281	0.884
Log (1+ export- inten- siteit)	Pearson Corr.	0.250**	0.135**	0.142**	1	0.871	0,738* *	0.091	0.431**	0.183 **	0.316**	0.358**
	Sig. (2- tailed)	0.000	0.003	0.002	/	0.000	0,000	0.041	0.000	0.000	0.000	0.000
Log (1+export)	Pearson Corr.	0.306**	0.103*	0.118*	0.871**	1	0,952* *	0.092	0.363	0.228	0.228	0.317
	Sig. (2- tailed)	0.000	0,022	0.009	0.000	/	0,000	0.041	0.000	0.000	0.000	0.000
Export (1/0)	Pearson Corr.	0,227**	0,074	0,102*	0,738**	0,952**	1	0,089 *	0,281**	0,242 **	0,153**	0,261**
	Sig. (2- tailed)	0,000	0,102	0,024	0,000	0,000	/	0,046	0,000	0,000	0,001	0,000
P4G	Pearson Corr.	-0.24	0.070	0.041	0.091	0.092	0,089* *	1	0.206**	0.231 **	0.006	0.065

CO-gebruiker	Sig. (2-tailed)	0.597	0.124	0.362	0.041	0.041	0,046	/	0.000	0.000	0.879	0.092
	Pearson Corr.	0.104*	0.120**	0.157**	0.431**	0.363	0,281*	0.206**	1	0.203**	0.306**	0.267**
FIT	Sig. (2-tailed)	0.020	0.008	0.001	0.000	0.000	0,000	0.000	/	0.000	0.000	0.000
	Pearson Corr.	0.045	0.041	0.036	0.183**	0.228	0,242*	0.231**	0.203**	1	-0.082*	0.211**
Buitenland	Sig. (2-tailed)	0.317	0.364	0.432	0.000	0.000	0,000	0.000	0.000	/	0.034	0.000
	Pearson Corr.	0.217	-0.055	0.049	0.316**	0.228	0,153*	0.006	0.306**	-0.082*	1	0.289**
Industrie	Sig. (2-tailed)	0.000**	0.228	0.281	0.000	0.000	0,001	0.879	0.000	0.034	/	0.000
	Pearson Corr.	0.347	0.028	-0.007	0.358**	0.317	0,261*	0.065	0.267**	0.211**	0.289**	1
	Sig. (2-tailed)	0.000**	0.539	0.884	0.000	0.000	0,000	0.092	0.000	0.000	0.000	/
**Correlatie is significant op het niveau 0.01(2-tailed)												
*Correlatie is significant op het niveau 0.05												

Tabel 20: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 1

	B	S.E.	Sig.	Exp(B)
Log (1+ exportintensiteit)	1,215	0,182	0,000	3,371
Log (1+ arbeidsproductiviteit)	0,701	0,265	0,008	2,016
Buitenlands (1/0)	-0,980	0,278	0,000	0,375
Constante	-3,645	0,612	0,000	0,026

Tabel 21: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 2

	B	S.E.	Sig.	Exp(B)
Log (1+ exportintensiteit)	1,197	0,187	0,000	3,309
Buitenlands (1/0)	1,875	0,379	0,000	6,518
Industrie (1/0)	-0,573	0,292	0,049	0,564
Constante	-4,098	0,468	0,000	0,017

Tabel 22: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 3 (model 1)

	B	S.E	Sig.
CO-gebruiker (1/0)	1,372	0,238	0,000
Financiële steun van FIT (1/0)	1,053	0,250	0,000
Buitenlands (1/0)	0,580	0,197	0,003
Industrie (1/0)	0,621	0,181	0,001
Log (1+ aantal werknemers)	0,730	0,166	0,000
Log (1+ afschrijving/werknemers)	0,414	0,165	0,012
Constante	-0,494	0,353	0,162

Tabel 23: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 3 (model 2)

	B	S.E	Sig.	Exp(B)
CO-gebruiker (1/0)	-1,441	0,317	0,000	0,237
Financiële steun van FIT (1/0)	-1,331	0,337	0,000	0,264
Industrie (1/0)	-0,642	0,209	0,002	0,527
Log (1+ aantal werknemers)	0,562	0,181	0,002	1,755
Constante	1,753	0,553	0,002	5,772

Tabel 24: Regressiemodel na backward selectie voor hypothese 4

	B	S.E	Sig.
Financiële steun van FIT (1/0)	0,043	0,018	0,016
Constante	0,285	0,009	0,000

Bijlage 3: Lijst van de top 500-bedrijven in 2014.

RANG	Naam
1	Ford-Werke G.m.b.H., Fabrieken te Genk
2	Aperam Stainless Belgium nv/sa
3	SKF Logistics Services Belgium nv
4	Power Tools Distribution nv
5	Comfort Energy nv
6	INEOS ChlorVinyls Belgium nv
7	Mobis Parts Europe nv
8	H.Essers
9	FrieslandCampina Professional nv
10	JLG Manufacturing Europe bvba
11	Melexis Technologies nv
12	Aldi nv
13	Infrac (Inter-energa o.v.)
14	Tessengerlo Chemie nv
15	Celanese bvba
16	Yazaki Europe Limited Belgium Office
17	Facil Holding gcv
18	Tenneco Automotive Europe bvba
19	Cegeka Groep nv
20	Sappi Lanaken Mill (werknaam)
21	Chevron Phillips Chemicals International nv
22	Vaessen Industries
23	Euro Shoe Group nv
24	Plukon Maasmechelen nv
25	Noliko nv
26	JBC nv
27	Concentra nv
28	Nitto Europe nv
29	Actief Interim Groep
30	Carglass nv
31	BAM Contractors
32	Limelco nv
33	GULF-Demarol België nv
34	Democo nv
35	Amcor Flexibles Transpac bvba
36	Graco bvba
37	Punch Powertrain nv
38	Asap.be nv
39	Lambrechts nv
40	VCST Industrial Products bvba
41	ZF Wind Power Antwerpen nv
42	Bouts nv
43	Heraeus Electro-Nite International nv
44	Borealis Polymers nv
45	Bockhold Holding nv
46	Vlaamse Maatschappij Voor Watervoorziening cvba
47	F.A.L. Achel nv
48	Belgische Fruitveiling cvba (B.F.V.)

- 49** Cordeel nv zetel Hoeselt
- 50** E.ON Generation Belgium nv - Centrale van Langerlo
- 51** Yoko Cheese nv
- 52** New-KON nv
- 53** Fremach International nv
- 54** Prik & Tik cvba
- 55** Datwyler Pharma Packaging Belgium nv
- 56** AR Metallizing nv
- 57** Group A
- 58** IPTE Factory Automation nv
- 59** Pittsburgh Corning Europe nv
- 60** Kumpen nv
- 61** Scandinavian Tobacco Group Lummen nv
- 62** Delorge Holding Groep
- 63** Belmedis nv
- 64** EFTEC NV
- 65** APK nv
- 66** Groep JAM nv
- 67** ViskoTeepak nv
- 68** Heijmans Bouw nv
- 69** Kautex Textron Benelux bvba
- 70** VBG nv
- 71** Globachem nv
- 72** Belgian Milk Company nv
- 73** Lambrechts nv
- 74** Arcomet Service nv
- 75** Randstad Professionals nv
- 76** TECTUM Group
- 77** Jansen Building Group bvba
- 78** VanDrie België nv
- 79** Rettig Belgium nv
- 80** nv Val D'Hony - Verdifarm
- 81** Norbord nv
- 82** J.M. Recycling nv
- 83** Sumitomo Bakelite Europe nv
- 84** Q-Bakeries Belgium
- 85** Infrac Limburg
- 86** Alro Holdings nv
- 87** Panasonic Energy Belgium nv
- 88** Gijbels Group nv
- 89** Veiling Haspengouw cvba
- 90** Sadepan Chimica nv
- 91** Vandersanden Steenfabrieken nv
- 92** LAG Trailers nv
- 93** Ewals Cargo Care nv
- 94** Brabantia S&L Belgium nv
- 95** Farm Frites Belgium nv
- 96** Bouwexpo Paesen nv
- 97** Steinzeug-Keramo nv
- 98** ANL Plastics nv
- 99** Sternotte Charles nv
- 100** Schelfhout nv
- 101** Soma nv
- 102** Spaas nv

103	Houben nv
104	Flexpoint bvba
105	TOTAL SAFETY bvba (voorheen Z-Safety Services)
106	Horeca Van Zon nv
107	Move Intermodal nv
108	Imes Dexis nv
109	Ellimetal nv
110	Autoneum Belgium nv
111	Stelimet nv
112	D.W. Plastics nv
113	IKO Sales International nv
114	Protec nv
115	Dirafrost Frozen Fruit Industry nv
116	Vanderstraeten nv
117	Keestrack nv
118	Delphi Belgium nv
119	Tosoh Europe nv
120	Lear Corporation Belgium cva
121	Incopack nv
122	Varesa nv
123	General Investments nv
124	Rajapack nv
125	Hörmann Belgium nv
126	Rezinal nv
127	Flanders Food Productions nv
128	Kramp nv
129	Jans Building Distribution nv
130	Primagaz Belgium nv
131	Scandinavian Tobacco Group Belux nv
132	Paesmans nv
133	Veldeman Group nv
134	Bandag Europe nv
135	Ultrapolymers Group nv
136	Galva Power Group nv
137	Polypreen België nv
138	Dyka Plastics nv
139	Fabrelac bvba
140	aminolabs by Eurofood Belgium nv
141	Cronimet Belgium nv
142	Davo Tongeren bvba
143	Jaga nv
144	Capra nv
145	Bel'Export nv
146	IAC Group bvba
147	Avia-Petrolihm nv
148	nv De Scheepvaart
149	Marlux nv
150	Vanreusel Snacks nv
151	Gateway nv
152	Stanley Black & Decker Logistics bvba
153	Ecolab bvba
154	Roba Metals nv
155	Spin-group
156	Hermoo Belgium nv

157	FN Herstal nv afdeling Zutendaal
158	Impact nv
159	Ebema nv
160	Coox Motors nv
161	Chiyoda Europa nv
162	Claes Distribution cvba
163	Berghoff Worldwide nv
164	Indec nv
165	Dujardin, a division of DH-group nv
166	Balak Coatings nv
167	Profelco Overpelt nv
168	Claes & Zonen Sint-Truiden nv
169	Martin Mathys nv
170	Group GL International nv
171	Reisfamilie Carlier De Blauwe Vogel 1609 nv
172	Autogarden nv
173	Izico Bocholt nv
174	Service Magazijn Limburg nv (SML)
175	IKEA Distribution Benelux nv
176	Profalu nv
177	Dethier Bouwbedrijf nv
178	Infrac (Inter-aqua o.v.)
179	Bongaerts Recycling nv
180	Raedschelders nv
181	Ridley-Bikes - Race Productions nv
182	Hans Anders België bvba
183	Drukkerij Moderna nv
184	Arte nv
185	van Osch Hasselt nv
186	Alders Internationaal Transport nv
187	R & B Mode bvba
188	Banden de Condé nv
189	Berrymark nv
190	D&G Fruit Business bvba
191	Bosal Emission Control Systems nv
192	PolyVision nv
193	Kay bvba
194	N&G Group nv (Steenfabrieken Nelissen)
195	TI Group Automotive Systems (Belgium) sa-nv
196	Garage Beliën nv
197	I.G.L. opdracht houdende verenig. (intergem. samenwerkingsverband)
198	Domotherm nv
199	Loomans Plastics nv
200	Limauto nv
201	P&V Elektrotechniek nv
202	Wijnmakelaarsunie bvba
203	Bose nv
204	Projectbouw Verelst nv
205	Orion Metal bvba
206	Berner Belgien nv
207	Convents Products nv
208	EuroSys nv
209	nv Wijckmans
210	Timmermans J. Etn. nv

211	Jiffy Packaging nv
212	Media Markt Twee Torens Hasselt nv
213	Hödlmayr Logistics Belgium nv
214	Willems nv
215	JCB-Belgium nv
216	Benvitec Holding Maatschappij nv
217	Evapco Europe bvba
218	Mecam nv
219	Mallants nv
220	Rymoplast nv
221	Peter Beckers bvba - BMW Concessie
222	Izico Belgium nv
223	Arcelormittal Projects Belgium nv
224	Metrotile Europe nv
225	ALVA verse vruchten nv
226	DSM Specialty Compounds nv
227	Kaasbrik nv
228	Activities Rus Tony nv
229	Truck Trading Limburg nv
230	Bestfood nv
231	Covidien Logistics bvba
232	Walkro Handelonderneming België nv
233	Soprodal nv
234	Bionerga nv
235	Van Osch en Zonen nv
236	Meldertse Plafonneerartikelen nv
237	Edibo nv
238	HP Pelzer nv
239	Helvoet Rubber & Plastic Technologies nv
240	Nikita nv
241	Nicolai Fruit nv
242	Eurogri nv
243	Algemene Onderneming Driesen nv
244	Eurofilters nv
245	Horeca Langens nv
246	Golazo Sports nv
247	Smeets & Zonen nv
248	Groep Weldimo
249	BlackBerry Belgium bvba
250	Inter-Beton nv
251	Geertrans-Hellings nv
252	Beliën Lommel nv
253	Van Cranenbroek nv
254	Foresco Packaging nv
255	VNW Transport
256	Limburg.net OV
257	Essec Telecom Systems nv
258	NV STRABAG Belgium SA Zetel Genk
259	C.S.M. nv
260	Polymer Team nv
261	Intertrading nv
262	Manshoven-Vers nv
263	T.C.S. (Timmers Cranes & Steelworks) nv
264	Atelier Janssen (A.J.K.) nv

265	LG Products nv
266	DMI Vastgoed nv
267	Stradus Aqua nv
268	Vandebos Algemene Bouwonderneming nv
269	Kerfs Brandstoffen nv
270	Teunkens garage bvba
271	Deliva nv
272	Bruyninx Garage nv
273	Bioterra nv
274	Bechtle Direct nv
275	LR Hasselt nv
276	ZDP nv - Zolderse Dakprojecten NV
277	Coppens Diervoeding bvba
278	nv Delahaye-Lauwers
279	Meurrens Machinery nv
280	Sabca Limburg nv
281	Gijbels Metaalwerken nv
282	Stevens L. & Co nv
283	Vatana nv
284	Albron CP België nv
285	Sodiko nv
286	Morren Motor nv
287	Bouwmaterialen Jorissen nv
288	Bakkerij Vangrootloon nv
289	Contisteel bvba
290	Sabic Belgium nv
291	Levenstond Seafood nv
292	Z-Project Staffing nv
293	Casters Groep nv
294	Algeco Belgium nv/sa (voor 01/10/07 GE Modular Space bvba)
295	Stradus Infra nv
296	VR Maasmechelen Tourists Outlet Comm.VA
297	Reynders Bouw & Interieur nv
298	Transport Verbiest bvba
299	JET Logistics nv
300	Grizaco nv
301	Silmaco nv
302	Start People
303	Euro-Trucks Claes nv
304	SCR-Sibelco nv
305	de Voorzorg cv
306	Georges Veldeman nv
307	Diresco nv
308	Aten Infotech nv
309	Alcomel nv
310	Garage G. Beckers nv
311	Hendrikx Brandstoffen nv
312	Total Belmos nv
313	Illochroma Haoneng Belgium nv
314	Intercommunale Watermaatschappij
315	Pami nv
316	Impermo - Stultjens nv
317	Jabil Circuit Belgium nv
318	ACP Belgium nv

319	Eagle Construct nv
320	Yves Maes bvba (Containers Maes)
321	Besam België nv
322	Multi-Fix bvba
323	Punch METALS nv
324	Shamrock Technologies bvba
325	Alural Lummen nv
326	Global Impact nv
327	Execon nv
328	VBG Group Truck Equipment nv
329	Renting Car - W.T.S.
330	Metes nv
331	Stobart Automotive Belgium
332	4Energy Invest nv
333	Creyns nv
334	Paesen Betonfabriek
335	Ecolab Production Belgium bvba
336	Shopping Diepenbeek nv
337	Hasselt Millésime bvba
338	Bouwonderneming Haex
339	The Belizia Shoe nv
340	Tropicana Europe
341	Hasselt Motor Etn. de Schaetzen nv
342	Tribù nv
343	Hemar Construct nv
344	EBTS Pro Assist nv
345	Radiant Color nv
346	Garage Driesen nv
347	Beliès nv
348	BKM
349	Gobo Transport & Logistics
350	Cooltrans nv
351	New Green CVBA
352	Willy Naessens General Contractor N.V.
353	Mireille nv
354	Paesen Trucks Peer nv
355	Nameta nv
356	LKO-LMC bvba
357	Jaraco nv
358	Rik Leyssen nv
359	Kwanten nv
360	Oeterbeton nv
361	Alelek nv
362	Eurogas Belgium nv
363	Grafityp Engineering Europe nv
364	SITA Underground Containers nv
365	Lux Transport nv
366	Tobasco nv
367	Disteel nv
368	Conwed Plastics nv
369	Practimed cvba Medisch Centrum
370	Trinseo Belgium bvba
371	Preton bvba
372	Profel nv

373	Geevers Auto Parts Belgium bvba
374	ABN The Air Management Group nv
375	Mallants nv
376	Schoofs nv
377	Gemoco nv
378	Greencon bvba
379	GymnaUniphy nv
380	Enzafruit New Zealand (continent) nv
381	Getax Logistics nv
382	Bravi nv
383	K Beton nv
384	Eierhoeve Lecoque nv
385	Postelmans-Frederix nv
386	Paesen Trucks Zolder nv
387	DAW Belgium bvba
388	MARIS Technics
389	Bosal International Management nv
390	K-Boringen nv
391	All Freez nv
392	Sharp Packaging Solutions nv
393	Toychamp Belgium nv
394	Damhert Nutrition nv
395	Alken-Maes All Services nv
396	Loix Bouwbedrijf nv
397	Groep Geyskens
398	Marmorith Betonindustrie nv
399	Espa nv
400	Limburgse Distributie Maatschappij nv
401	Vandereyt Bouw & Renovatie
402	Apotheek In het Zwaard cvba
403	B.R.T. nv
404	Group Ceyskens
405	Diliën Metaalwerken nv
406	ASL nv
407	BITZER Benelux bvba
408	Hoogmartens Wegenbouw nv
409	Garage Exelmans nv
410	Limburgse Tuinbouwveiling cv
411	Solid Building Overpelt
412	Mezo-Hout nv
413	Gielen Trading bvba
414	Kleine Landeigendom cvba
415	Nieuw Dak cvba
416	Coram Belgium nv
417	Loonbedrijf Weltjens Bocholt (L.W.B.) nv
418	Saint-Gobain Glass Solutions Belg., vest. Glassolutions Boermans
419	Syncreon Genk bvba
420	Sint-Joris nv
421	de Zigeuner nv
422	Leroi Industries nv
423	Hegge nv
424	Amptec bvba
425	Monard Law
426	HalalSupply nv

427	Varey bvba
428	Warsco Units nv
429	Bioracer nv
430	Sarem nv
431	Aegten nv
432	Callexcell nv
433	Avnet Logistics bvba
434	Wijckmans Gebroeders nv
435	VBH Belgium nv
436	Franssen Products bvba
437	Aerotrim nv
438	Foets Denis nv
439	Nooyen bvba
440	Limka nv
441	Stassen nv Landbouwproducten
442	Plus Pack nv
443	Vitas
444	ABO Belgium nv
445	CKS bvba
446	De Coster Dominique nv
447	Autobedrijf Bruyninx
448	Belfort International nv
449	D.H.Z. bvba
450	FRM Mobility Centre Restostop bvba
451	de Verenigde Meubelfabrieken nv
452	Europower Generators bvba
453	Celis Hasselt nv
454	Bouwbedrijf Janssen nv
455	V&C Meat Service nv
456	Kantonnale Bouwmaatschappij Beringen cvba met een sociaal oogmerk
457	VDL Klima Belgium
458	VB Beton Belgium nv
459	Dea Plus nv
460	Wara-Shop nv
461	Van Hout Horeca nv
462	Garden Trade International bvba
463	Haven Genk nv
464	Datwyler Pharma Packaging International nv
465	CP Kelco Belgium bvba
466	Selligent BeNeLux nv
467	Service Net nv
468	Tapibel nv
469	A. Schulman Belgium bvba
470	Prodes bvba
471	nv Garage Rutten
472	Rodiers en Zonen nv
473	Weltjens Transport nv
474	Verheyen Bouwmaterialen nv
475	Jezet Seating nv
476	Naska Ingredients nv
477	Container Service Gielen nv
478	RCA GROUP nv
479	Kempisch Tehuis cv
480	Claes Machines cvba

481	Drukkerij Hendrix nv
482	Asfalt Productie Limburg nv
483	Rovagro nv
484	Interkabel Vlaanderen cvba
485	Fast Fashion Partners nv
486	Eurodesserts nv
487	Tripan nv
488	SOM Project nv
489	AKP nv
490	Different Hotels nv
491	Inter Cash bvba
492	Carcoustics Belgium nv
493	MCL nv
494	Kinapolis Multi
495	Walkro België bvba
496	Woutim nv
497	Spronken Orthopedie nv
498	Jansen Doe-Het-Zelf nv
499	H.D.M. nv
500	Klinisch Labo Rigo bvba

Auteursrechtelijke overeenkomst

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:
Het exportgedrag van de TOP 500 bedrijven in Limburg: een panelanalyse

Richting: **master in de toegepaste economische wetenschappen-innovatie en ondernemerschap**

Jaar: **2016**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Voor akkoord,

Vetters, Yasmine

Datum: **24/05/2016**