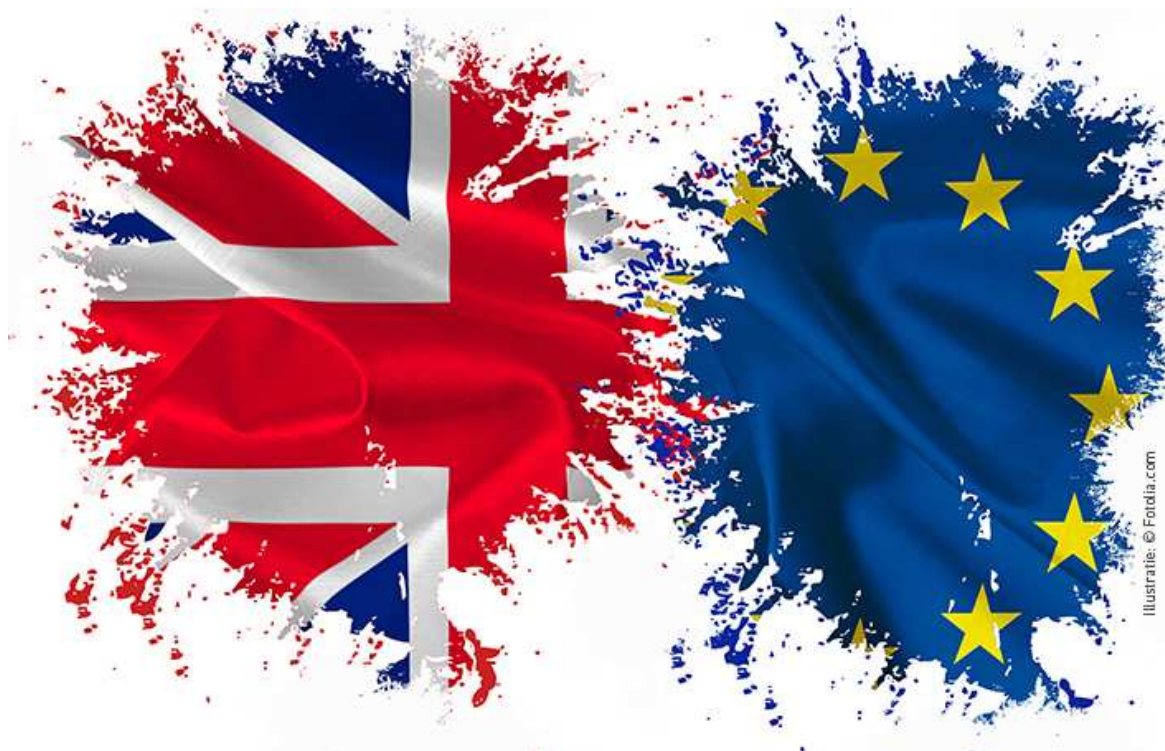


2^e Rapport van de Belgische Brexit High Level Group

onder voorzitterschap van Graaf Paul Buysse



“Preparing for all possible Brexit-scenarios – a strategy for the Belgian economy”

Position of the Belgian intersectoral
Employers' Federations

December 2017

Voorwoord van Graaf Paul Buysse

De Brexit High Level Group (HLG) die op initiatief van Vice-Eerste Minister en Minister van Economie, Kris Peeters onder mijn voorzitterschap werd opgericht in juni 2016 publiceerde op 30 januari 2017 een eerste rapport met beleidsaanbevelingen aan de Belgische regering. Ondersteund door de studiedienst van de Nationale Bank en de FOD Economie volgde de HLG de volgende maanden de evolutie van de economie in het Verenigd Koninkrijk (VK) verder op. Tijdens de HLG vergadering van 19 september 2017 werd, na een pessimistisch diplomatiek verslag van de stand van zaken in de onderhandelingen, besloten om na te gaan welke de mogelijke impact zou zijn op de Belgische economie van het worst-case scenario dat door een “no deal” een “cliff edge” zou veroorzakt worden.

Ondertussen is er een nieuwe dynamiek gekomen in de onderhandelingen en is een akkoord bereikt over de eerste fase wat moet toelaten om begin 2018 te beginnen spreken over een overgangsperiode en de toekomstige relatie. We zijn er echter nog niet. In de komende maanden wachten nog moeilijke dossiers en succes is niet gegarandeerd, hoe bemoedigend het akkoord van 8 december ook is. Het blijft dan ook zinvol om zich voor te bereiden op alle mogelijke scenario's, inclusief de meeste negatieve.

Het is niet aan de HLG om deze scenario's in detail uit te werken. Het ligt wel in de bedoeling om de diverse overheden van ons land te sensibiliseren voor deze problematiek en hen aan te zetten om de opgestarte analyses verder te verfijnen.

De HLG blijft het maximaal inperken van de disruptie en de negatieve economische impact die de Brexit in elk geval zal veroorzaken als haar hoofdplicht zien. Bijgevolg formuleert de HLG beleidsadviezen aan de bevoegde overheden die naar zijn oordeel en op basis van de gegevens waarover hij beschikt een mitigerende invloed kunnen hebben en een vertrouwenwekkend signaal kunnen vormen naar het bedrijfsleven dat zich verplicht ziet zich te beginnen voor te bereiden op de Brexit zonder momenteel enig idee te hebben welk richting dit proces zal uitgaan.

De economische en maatschappelijke gevolgen van een “cliff edge” zijn veelomvattend. De HLG hoopt dat deze dan ook zullen vermeden kunnen worden maar moet vaststellen dat dit scenario helaas niet kan uitgesloten worden. Ook de buurlanden zoals Frankrijk, Nederland en Duitsland en de Europese Commissie zoeken antwoorden op de gevolgen van het “worst-case” scenario. Het is dan ook een daad van goed bestuur om zich op alle mogelijke situaties voor te bereiden.

Ook dit 2^{de} rapport kwam tot stand dank zij de inbreng van de verschillende economische stakeholders die zetelen in de High Level Group. Ik wens ook uitdrukkelijk de Nationale Bank van België en de diensten van de FOD Economie te danken voor hun analytische bijdrage aan dit rapport. Het is dan ook met genoegen dat ik dit 2^{de} rapport aan Premier Michel, Vice-Eerste Minister Peeters, de Minister-presidenten en Staatssecretaris De Crem overmaak.

Graaf Paul Buysse

Lijst van de leden van de groep

De heer Paul Buysse, voorzitter

De heer Joachim Coens, MBZ – gedelegeerd bestuurder

De heer Herman Daems, Fortis Bank - voorzitter RVB

De heer Jan De Brabanter, BECI - secretaris-generaal

De heer Pascal Lizin, Essenscia Wallonie – voorzitter

De heer Hans Maertens, Voka – gedelegeerd bestuurder

De heer Olivier Dewasseige, Union Wallonne des Entreprises (UWE) – gedelegeerd bestuurder

De heer Pieter Timmermans, VBO - gedelegeerd bestuurder

De heer Johan Bortier, UNIZO - gedelegeerd bestuurder a.i.

De heer Karl Verlinden, UNIZO - voorzitter

De heer Olivier Willocx, Brussels Enterprises Commerce and Industry – gedelegeerd bestuurder,

Mevrouw Pascale Delcomminette, AWEX – gedelegeerd bestuurder

Mevrouw Claire Tillekaerts, FIT – gedelegeerd bestuurder

Mevrouw Bénédicte Wilders, Brussels Invest & Export – gedelegeerd bestuurder

De heer Kris Peeters Vice-Eersteminister en Minister van Werk, Economie, Consumenten, belast met Buitenlandse Handel

De heer Pieter De Crem staatssecretaris Buitenlandse Handel

De heer Jan Smets, Nationale Bank - gouverneur

De heer Eddy Peeters, kabinetschef van de Vice-Eersteminister en Minister van Werk, Economie, Consumenten, belast met Buitenlandse Handel

De heer Henk Mahieu, directeur Cel Internationale Betrekkingen en Economisch Beleid, kabinet Peeters

INLEIDING

De sectoren die in het 2^{de} deel van dit rapport de situatie analyseren waarin hun sector ingevolge het Brexit-proces vandaag verkeert, kwamen uit het 1^{ste} rapport van de HLG als de meest kwetsbare Belgische economische sectoren naar voor. Bijzondere aandacht gaat in deze analyses uit naar een eerste identificatie van de grootste problemen waar deze sectoren mee geconfronteerd zouden kunnen worden in een “no deal”-scenario. In dat scenario slagen beide zijden er niet in om een uittredingsakkoord en/of een beperkt Vrijhandelsakkoord en dus zeker niet het diep en bijzonder partnerschapsakkoord dat beide partijen beogen, af te sluiten. Ook van een overgangsakkoord - onder enig welke vorm - is er in een “no deal”-scenario geen sprake. De handelsrelaties tussen het VK en de EU-27 zullen dan vanaf 29 maart 2019 op basis van de algemene WTO-regels verlopen.

De huidige positie van het VK sluit de zachtere Brexit scenario's zoals het Noors Model (lidmaatschap van de European Economic Area – aanzienlijke maar niet onbeperkte toegang tot de eenheidsmarkt, vrij verkeer van personen, financiële bijdrage, omzetting EU-regelgeving & EFTA-hof in lijn met EU Hof van Justitie en geraadpleegd over nieuwe EU-regelgeving) of een Douane Unie naar Turks voorbeeld, uit. Voornamelijk de Britse standpunten m.b.t. de wens tot inperken van het vrij verkeer van werknemers en de wil om eigen vrijhandelsakkoorden af te sluiten, samen met de niet-aanvaarding van de jurisdictie van het Europees Hof van Justitie beperkt aanzienlijk de mogelijkheden om tot pragmatische oplossingen te komen zodat de EU-VK handel zonder al te veel onderbrekingen en schokken kan verder gezet worden na 29 maart 2019.

Als het VK de Eenheidsmarkt en de Douane Unie zou verlaten zonder bijzondere afspraken dan is alle handel tussen de EU en het VK, dat dan een derde land is geworden, onderworpen aan WTO-MFN-tarieven en de douaneprocedures van beide partijen. De Belgische douane raamt op basis van een theoretisch model dat als gevolg van de Brexit het aantal invoeraangiftes met 14% zal stijgen en het aantal exportaangiftes met 47%. Bij de diverse voorbereidende besprekingen tot dit verslag met bedrijven uit de voormelde sectoren was de vrees voor een douane-infarct aan de grenzen dé belangrijkste zorg van de bedrijven. De meeste bedrijven analyseren momenteel de situatie nog en overwegen hun opties. Velen zullen begin volgend jaar maatregelen nemen die hen voorbereiden op de Brexit. Dat kan gaan van het intensief zoeken naar vervangende markten, het overwegen van delocaliseren, het verleggen van hun goederenstromen, het herzien van hun Europese productie- en waardeketen, enz...

Bij hun keuze van de in te zetten middelen en methodes zal veel afhangen van de slaagkansen die ze vandaag, gedurende hun analysefase, aan de onderhandelingen geven alsook een juiste inschatting van de scope en inhoud van een eventueel uiteindelijk akkoord. Er is bijgevolg dringend behoefte aan enkele zekerheden waardoor hun (des-) investeringsbeslissingen doelgerichter en efficiënter zullen kunnen zijn.

De HLG verheugt zich dan ook over het akkoord dat afgelopen week bereikt werd tussen de onderhandelaars van de Europese Commissie en de Britse regering. Het akkoord zorgt ervoor dat op de Europese Raad van 14 en 15 december 'voldoende vooruitgang' kan worden vastgesteld om naar de tweede fase van de onderhandelingen te gaan. Deze moet zo snel mogelijk opgestart worden want de klok tikt. Het is dan ook in het belang van het bedrijfsleven en van onze burgers dat begin 2018 de onderhandelingen over een transitieperiode kunnen worden opgestart die gedurende minstens twee jaar rechtszekerheid zou garanderen. Onmiddellijk nadien moeten dan ook de besprekingen over de toekomstige relatie aangevat worden.

De kostprijs van de Brexit zal voor heel wat bedrijven in elk scenario hoog uitvallen door het marktaandeelverlies omwille van de daling van het pond en het koopkrachtverlies van de Britse consumenten. Dit aspect wordt onderzocht in het eerste deel van dit rapport.

Vandaar dat de HLG, op basis van de insteek van de sectoren en hun bedrijven, beleidsaanbevelingen voor de bevoegde autoriteiten en onderhandelaars uitwerkte met als doel de bedrijven meer houvast te geven bij de beslissingen die ze binnenkort moeten nemen.

Inhoudsopgave

INLEIDING.....	7
1. IMPACT OP 1 DECEMBER 2017 VAN DE BREXIT OP DE BELGISCHE ECONOMIE	11
1.1. Inleiding	11
2. STRUCTURELE ASPECTEN VAN DE BETREKKINGEN TUSSEN BELGIË EN HET VERENIGD KONINKRIJK	13
2.1. Belangrijkste boodschappen	13
2.2. Belang voor Belgische ondernemingen van de handel tussen België en het Verenigd Koninkrijk.....	15
2.3. Onderzoek en Ontwikkeling en het belang van EU-fondsen in het VK.....	18
3. ECONOMISCHE ONTWIKKELINGEN	21
3.1. Belangrijkste mededelingen	21
3.2. Groeivoorzichten op middellange termijn.....	26
4. LANGETERMIJNEFFECTEN VAN DE BREXIT.....	29
4.1. Tarifaire belemmeringen (douane-unie)	29
4.1.1. Inleiding: ‘hard’ Brexit – what’s in a name?	29
4.1.2. Opzet van de simulatie.....	29
4.1.3. Belgisch handelspatroon met het VK	30
4.1.4. Douanerechten	30
4.1.5. Resultaten van de simulatie	31
4.1.6. Douanerechten en de WTO.....	32
4.1.7. Beleidsaanbevelingen: ‘soft’ Brexit.....	33
4.2. Niet-tarifaire belemmeringen.....	33
4.2.1. Horizontale maatregelen.....	34
4.2.2. Sectorspecifieke maatregelen.....	35
5. ANALYSE EN STANDPUNTEN VAN EEN SELECTIE VAN DE MEEST GETROFFEN SECTOREN EN HUN FEDERATIES	39
5.1. ESSENSCIA.....	39
5.2. FEVIA.....	45
5.3. FEDUSTRIA	49
5.4. TRANSPORT & LOGISTIEKE SECTOR	51
6. AANBEVELINGEN.....	57
7. BIJLAGEN.....	76

1. IMPACT OP 1 DECEMBER 2017 VAN DE BREXIT OP DE BELGISCHE ECONOMIE

1.1. Inleiding

Naar aanleiding van het Britse referendum op 23 juni 2016 besloot het Verenigd Koninkrijk om uit de Europese Unie te stappen (Brexit), 44 jaar na zijn toetreding. Deze beslissing houdt talrijke gevolgen en een aantal uitdagingen in, zowel voor de Britse economie als voor de Europese landen. De afloop van de onderhandelingen over de toekomstige betrekkingen met de EU-landen zal bepalend zijn, in het bijzonder voor België dat een kleine, open economie is waarvoor het Verenigd Koninkrijk de 4^{de} handelspartner vertegenwoordigt op het gebied van in- en uitvoer.

De gevolgen van de Brexit zullen voelbaar zijn via verschillende kanalen: wisselkoers, buitenlandse handel, directe buitenlandse investeringen en vertrouwen van de economische actoren. De arbeidsmarkt, de immigratie en de financiële markten zullen mogelijks ook hieronder lijden.

Er kunnen twee directe effecten worden verwacht: enerzijds een groeiende onzekerheid naargelang de voortgang van de onderhandelingen, en anderzijds een al dan niet grondige herschikking van de aard en intensiteit van de betrekkingen met de andere Europese economieën, betrekkingen die al decennialang steunden op de douane-unie, de interne markt en het vrije verkeer van personen en kapitaal. Deze grondslagen zullen al dan niet ingrijpend worden getroffen door het opdoemen van nieuwe belemmeringen.

Terwijl de meeste internationale instellingen uitgingen van een uitgesproken vertraging van de Britse economie in geval van Brexit, wat valt er dan over de huidige situatie te zeggen?

De economische groei in het Verenigd Koninkrijk, die sterker is geweest dan verwacht, vertoont nu tekenen van zwakte, zoals blijkt uit de evolutie ervan gedurende de eerste drie kwartalen van 2017.

Deze vertraging van de bbp-groei is voornamelijk te verklaren door de afnemende binnenlandse vraag. De consumptie van de Britse huishoudens is aanzienlijk gekrompen als gevolg van de sterke waardevermindering van het pond sterling, die geïmporteerde inflatie heeft veroorzaakt en de koopkracht van de huishoudens onder druk heeft gezet, en als gevolg van de gematigde loonontwikkeling. Die elementen samen verzwakken het consumentenvertrouwen en hebben een negatieve invloed op de consumptie-uitgaven.

De bedrijfsinvesteringen zijn ook teruggelopen door een klimaat van onzekerheid en minder gunstige groeiperspectieven op lange termijn. De waardevermindering van het pond sterling, in combinatie met het herstel van de mondiale vraag, de gunstige financiële omstan-

digheden en de beperkte productiecapaciteit, zou echter moeten bijdragen tot de handhaving van een relatief hoog investeringsniveau.

Wat het aandeel van de buitenlandse vraag in de economische groei betreft, is de Britse uitvoer een stuwende kracht in het Verenigd Koninkrijk sinds het eerste kwartaal van 2017. De handelspartners van het Verenigd Koninkrijk, zoals België, Nederland en Ierland, zullen zich waarschijnlijk op korte termijn er niet van afkeren. Gedurende het hele onderhandelingsproces zullen de handelsbetrekkingen voordeel trekken uit de interne markt. Voor België moet er bijzondere aandacht worden geschonken aan de sectoren die het meest worden blootgesteld, met name voedingsmiddelen en dranken, chemische producten maar ook machines en transportmaterieel.

De waardevermindering van het pond sterling wordt gezien als een buitenkans voor de Britse exporteurs, die de facto competitiever worden, met een algemene productiestijging als gevolg. Hierdoor wordt het vertrouwen van de Britse ondernemers versterkt. Naast deze nieuwe verwachtingen op het vlak van productie zou de arbeidsmarkt bevorderd worden en bijdragen tot een herstel van de economische groei. Deze positieve ontwikkelingen vereisen voldoende arbeidskrachten en kapitaal. Het strengere migratiebeleid zou de aanwerving van geschoolde arbeidskrachten uit het buitenland echter kunnen afremmen. Hoewel het werkloosheidspercentage in het Verenigd Koninkrijk afneemt, duiden recente ontwikkelingen op een daling van het aantal werkenden.

De vooruitzichten op lange termijn betreffende de economische groei in het Verenigd Koninkrijk wijzen daarentegen op een verdere vertraging. De toenemende onzekerheid rond het economische klimaat maakt de besluitvorming inzake consumptie, werkgelegenheid of investeringen moeilijker. Hierdoor zouden de economische actoren ook een afwachtende houding kunnen aannemen, wat kan leiden tot een toename van het voorzorgssparen door huishoudens en een uitstel van bedrijfsinvesteringen. Afhankelijk van de overeenkomsten die zullen worden gesloten, kunnen de groeicomponenten nog verder verzwakken, wat des te meer het geval is voor de buitenlandse handel als er tarifaire en niet-tarifaire belemmeringen zouden ontstaan. Deze potentiële nieuwe hinderpalen zouden ondernemingen ertoe kunnen brengen hun huidige organisatie of financieringsregelingen te heroverwegen.

2. STRUCTURELE ASPECTEN VAN DE BETREKKINGEN TUSSEN BELGIË EN HET VERENIGD KONINKRIJK

2.1. Belangrijkste boodschappen

Als een van de voornaamste handelspartners vormt het Verenigd Koninkrijk een essentiële handelspartner voor België, maar ook voor Ierland, Nederland en Cyprus.

Bij de **goederenhandel** tussen België en het Verenigd Koninkrijk gaat het voornamelijk om machines en transportmaterieel, maar ook om aardolie, aardgas en medische en farmaceutische producten.

Bij de **diensten** gaat het voornamelijk om consultancy in management en public relations. Echter doen de financiële diensten, de informaticadiensten en de reclame het ook niet slecht.

De Britse binnenlandse vraag genereert toegevoegde waarde in België, en wel voornamelijk voor voertuigen en transportmaterieel, maar ook voor textielproducten. In totaal wordt iets meer dan 2 % van de Belgische toegevoegde waarde gegenereerd door de Britse binnenlandse vraag, maar andere Europese landen hangen in grotere mate af van de Britse binnenlandse vraag voor het creëren van hun toegevoegde waarde. Het gaat daarbij hoofdzakelijk om Ierland, Malta en Noorwegen.

België behoort tot de belangrijkste Europese landen die in het Verenigd Koninkrijk investeren. Bijna een tiende van onze **directe buitenlandse investeringen** gaan naar het Britse grondgebied. Omgekeerd is het Verenigd Koninkrijk slechts goed voor 3,6 % van de investeringen uit het buitenland in België.

De **blootstellingen van banken** naar Belgisch recht en filialen van in België gevestigde buitenlandse banken tegenover Britse tegenpartijen zijn fors gedaald sinds het begin van de financiële crisis van 2008-2009. Hun blootstelling bedraagt in totaal 66 miljard euro, dat is 6 % van de totale balans voor het einde van het vierde kwartaal van 2016.

Belang van het Verenigd Koninkrijk in de goederenhandel van België

Nationaal concept, tenzij anders vermeld; percenten, gemiddelde 2014-2016

Produits les plus importants dans les échanges avec le Royaume-Uni (part dans le total des échanges avec le Royaume-Uni)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)	20,8	78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)	22,1
33 - Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes	6,5	34 - Gaz naturel et gaz manufacturé	9,8
54 - Produits médicaux et pharmaceutiques	6,2	33 - Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes	7,9
57 - Matières plastiques sous formes primaires	5,5	51 - Produits chimiques organiques	6,7
05 - Légumes et fruits	4,1	66 - Articles minéraux non métalliques manufacturés, bruts	5,5
65 - Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a., et produits	3,7	55 - Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfums	3,4
89 - Articles manufacturés divers, n.d.a.	3,4	74 - Machines et appareils industriels d'application générale	3,0
68 - Métaux non ferreux	3,0	54 - Produits médicaux et pharmaceutiques	2,8
51 - Produits chimiques organiques	3,0	87 - Instruments et appareils professionnels, scientifiques	2,5
67 - Fer et acier	2,7	77 - Machines et appareils électriques, n.d.a., et leurs accessoires	2,5

Produits pour lesquels le Royaume-Uni est un partenaire commercial important (part du Royaume-Uni dans le total des échanges internationaux de chaque produit)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
97 - Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et déchets)	24,0	55 - Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfums	14,8
79 - Autre matériel de transport	20,2	34 - Gaz naturel et gaz manufacturé	14,3
65 - Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a., et produits	16,4	23 - Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique)	11,1
06 - Sucres, préparations à base de sucre et miel	15,8	41 - Huile et graisse d'origine animale	11,0
78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)	14,3	78 - Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)	9,8
64 - Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier	13,6	53 - Produits pour teinture et tannage et colorants	9,6
05 - Légumes et fruits	12,4	62 - Caoutchouc manufacturé, n.d.a.	9,6
29 - Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a.	11,1	21 - Cuir, peaux et pelleteries, bruts	7,9
83 - Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires	10,9	75 - Machines et appareils de bureau ou pour le traitement de l'information	7,1
61 - Cuir et peaux préparés et ouvrages en cuir, n.d.a., et produits	10,1	51 - Produits chimiques organiques	7,0

Services les plus importants dans les échanges avec le Royaume-Uni (part dans le total des échanges avec le Royaume-Uni)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
Conseils en management et relations publiques	21,5	Conseils en management et relations publiques	27,4
Services financiers	13,1	Publicité, études de marché et relations publiques	8,9
Services informatiques	7,8	Services informatiques	6,8
Activités connexes de transport	5,6	Services financiers	6,1
Fret	5,3	Fret	5,8
Transport maritime	5,2	Services de recherche et développements	5,1
Voyages	4,5	Voyages	4,1
Voyages à titre personnel	4,3	Voyages à titre personnel	3,9
Services de télécommunication	4,2	Services de télécommunication	3,9
Services d'architecture, d'ingénierie, scientifiques et autres services techniques	3,9	Transport maritime	3,8

Services pour lesquels le Royaume-Uni est un partenaire commercial important (part du Royaume-Uni dans le total des échanges internationaux de chaque service)

<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>	
Enseignement	19,6	Agences de presse	29,0
Services financiers	18,0	Services légaux	21,8
Services légaux	15,5	Conseils en comptabilité, audit, fiscalité	19,2
Services de santé	15,3	Services audiovisuels	18,8
Assurances et services de pension	14,9	Assurances et services de pension	16,4
Télécommunication	11,8	Conseils en management et relations publiques	15,5
Services de transport connexes	11,7	Publicité, études de marché et relations publiques	14,4
Transport aérien de passagers	11,1	Télécommunication	13,4
Services informatiques	11,0	Enseignement	13,4
Conseils en comptabilité, audit, fiscalité	10,8	Services informatiques	12,7

Bron : NBB

2.2. Belang voor Belgische ondernemingen van de handel tussen België en het Verenigd Koninkrijk

De analyse van individuele bedrijfsgegevens werd uitgevoerd over de periode van het eerste kwartaal van 2015 tot en met het tweede kwartaal van 2017. Ze is gebaseerd op VIES (btw)-aangiften, waarvoor we een zeer lage aangiftedrempel hebben gehanteerd (1.000 euro transacties per jaar naar het Verenigd Koninkrijk), en Intrastat-aangiften, waarvoor de aangiftedrempel aanzienlijk is (1.000.000 euro voor uitvoer naar de EU28, 1.500.000 euro voor invoer uit de EU28). De gegevens worden in bijlage 1.

De volgende belangrijke lessen kunnen worden getrokken:

Gemiddeld aantal ondernemingen met handelsbetrekkingen met het Verenigd Koninkrijk:

VIES-aangiften - Exporteurs van goederen of diensten 18.200 per jaar / 14.700 per halfjaar

VIES-aangiften - Exporteurs van goederen alleen 9.300 per jaar / 7.500 per halfjaar

Intrastat-aangiften – Exporteurs van goederen4.700 per jaar / 4.200 per halfjaar

Intrastat-aangiften - Importeurs van goederen4.700 per jaar / 4.100 per halfjaar

Het aantal ondernemingen met handelsbetrekkingen met het Verenigd Koninkrijk is stabiel gebleven (laatst beschikbare gegevens: 2^e kwartaal 2017).

	Données VIES		Données Intrastat	
	Exportateurs de biens ou de services	dont: exportateurs uniquement de biens	Exportateurs	Importateurs
Données annuelles				
2015	18079	9329	4701	4939
2016	18294	9214	4655	4523
Données semestrielles				
2015 S1	14390	7509	4230	4471
2015 S2	14656	7575	4191	3920
2016 S1	14735	7495	4219	4047
2016 S2	14707	7495	4189	3966
2017 S1	14786	7519	4281	4061

Ondernemingen die in het bijzonder zijn blootgesteld

Voor een aanzienlijk aantal ondernemingen is de Britse markt een belangrijke afzetmarkt in verhouding tot hun totale handel met EU-landen, of zelfs in verhouding tot hun totale omzet.

Dit blijkt in het bijzonder uit de VIES-gegevens, die bijna volledig betrekking hebben op uitvoerders van diensten en niet alleen op uitvoerders van goederen. De Intrastat-gegevens slaan alleen op goederen waarvan de transacties hoge drempels overschrijden.

Entreprises particulièrement exposées (pourcentages des entreprises concernées, 2016)				
	Données VIES		Données Intrastat	
	Exportateurs de biens ou de	dont: exportateurs	Exportateurs	Importateurs
<u>Exportations / Importations vers le Royaume-Uni représente plus de 50 %:</u>				
Des exportations / importations au sein de l'UE	32,6	20,6	5,5	6,7
Du chiffre d'affaires	13,3	4,4	4,9	3,6

Omvang van de betrokken ondernemingen (in 2016)

- 25 % (volgens Intra-stat) tot 47 % (volgens btw) van de ondernemingen die naar het Verenigd Koninkrijk exporteren, zijn ondernemingen met minder dan 10 VTE's¹, en 15 % (btw) tot 16 % (Intra-stat) hebben 10 à 20 VTE's.
- Het aandeel van kmo's en vooral van micro-ondernemingen is bijzonder belangrijk in de subpopulatie van ondernemingen die niet buiten de EU exporteren of waarvan de belangrijkste afzetmarkt het Verenigd Koninkrijk is.

Bedrijfstakken

De uitsplitsing per bedrijfstak van het aantal ondernemingen dat naar het Verenigd Koninkrijk exporteert, geeft aanvullende informatie over de meest getroffen takken, naast de uitgevoerde bedragen, zoals blijkt uit de geaggregeerde statistieken. In het bijzonder in de dienstensector verkopen veel bedrijven op de Britse markt, maar vaak zijn ze kleiner dan in de verwerkende industrie.

¹ VTE = voltijdse equivalenten

- Op basis van beide bronnen is de bedrijfstak die het meest is blootgesteld in termen van aantal ondernemingen dat naar het Verenigd Koninkrijk exporteert (van 2000 tot 4000 bedrijven volgens bronnen) de groothandel (exclusief motorvoertuigen). Deze sector is goed voor 30% van de uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk.
- De meest blootgestelde industriële sectoren lijken de voedingsmiddelenindustrie (van 271 tot 284 bedrijven) en de chemische industrie (van 207 tot 259 bedrijven) te zijn.
- Naast de handelssectoren lijken de sectoren "programmering, consultancy en andere informatica-activiteiten" en "reclame en marktonderzoek" de belangrijkste exporteurs van diensten naar het Verenigd Koninkrijk te zijn (respectievelijk 1.205 en 557 bedrijven volgens de btw). In deze takken zitten ook de ondernemingen die het meest blootstaan aan de Britse vraag.
- Ze worden onmiddellijk gevolgd door de andere takken van zakelijke dienstverlening (juridisch advies, managementadvies, enz.).

Geografische ligging van de betrokken ondernemingen

De provincies West- en Oost-Vlaanderen zijn goed vertegenwoordigd in de rangschikkingen volgens belang per arrondissement, maar zijn verre van de enige betrokken provincies. Brussel en Antwerpen, voornamelijk, maar ook arrondissementen van andere Vlaamse provincies zijn in deze rangschikkingen opgenomen.

Aandeel van ondernemingen die handel in goederen drijven met het Verenigd Koninkrijk, maar niet met andere markten buiten de EU:

Ook al zijn deze bedrijven gewend aan administratieve procedures voor de handel met EU-landen, zij zullen in de toekomst ook moeten voldoen aan de vereisten voor handelsverrichtingen met derde landen (inclusief douane) nadat het Verenigd Koninkrijk de EU heeft verlaten.

VIES-aangiften - Exporteurs van goederen alleen 11,6% (ongeveer 1.600 ondernemingen)

Intrastat-aangiften - Exporteurs van goederen 3,0%

Intrastat-aangiften – Importeurs van goederen 4,8%.

2.3. Onderzoek en Ontwikkeling en het belang van EU-fondsen in het VK

De Europese Unie is een belangrijke financieringsbron als het over O&O gaat in het Verenigd Koninkrijk. Het Verenigd Koninkrijk is immers één van de belangrijkste ontvangers van EU-fondsen. Van het Horizon 2020- programma ontvangt het Verenigd Koninkrijk 15 %, terwijl de bijdrage van het VK tot het EU-budget “slechts” 12 % bedraagt. Het verdwijnen van deze EU-fondsen zal een belangrijke negatieve impact hebben op het beschikbaar O&O-budget in het Verenigd Koninkrijk. Het “Innovative Medicine Initiative” (IMI), een gezamenlijk initiatief van de Europese Commissie en de pharma-industrie, waarbij onderzoek wordt gedaan naar belangrijke gezondheidsproblemen, wordt ook voor een groot deel gefinancierd door het Horizon 2020-programma. Het terugtrekken van deze EU-fondsen zal een beperkte impact hebben op grote Britse pharma-bedrijven zoals GSK en AstraZeneca, die via hun Europese afdelingen nog wel gebruik gaan kunnen maken van deze EU-fondsen, maar kleinere Britse pharma-bedrijven gaan geen beroep meer op deze EU-fondsen kunnen doen².

Momenteel studeren er 125.000 EU-studenten, die volgens recente berekeningen elk 22000 GBP toegevoegde waarde opleveren³, in het Verenigd Koninkrijk en zijn er 31.000 onderzoekers van de EU in het Verenigd Koninkrijk actief. In dit kader hebben Britse universiteiten reeds de impact van de Brexit proberen in te schatten en zij komen tot de vaststelling dat deze EU-fondsen 8864 directe jobs en 10.190 indirecte jobs creëren via de industrie wat een positieve impact heeft van 1,86 miljard GBP op de Britse economie⁴.

Voor Britse ondernemingen actief in technologie en biotech is het belangrijk om risicokapitaal te kunnen blijven aantrekken om nieuwe technologieën te kunnen lanceren. De Brexit zal op korte termijn echter een negatieve impact hebben op het aantrekken van nieuw risicokapitaal voor Britse ondernemingen, waarbij andere Europese bedrijven hun voordeel gaan kunnen doen.

² FTI Consulting, Brexit's impact on R&D Funding

³ The Economic Impact of international students, Universities UK, 6 March 2017

⁴ Economic impact on the UK of EU research funding to UK universities

Tabel : H2020 verdeling fondsen per lidstaat

H2020 Participation and Requested EU Financial Contribution in Signed Grant Agreements by Country									
All Project Participants									
Country	Unique Participants from a Country	Participations from a Country		SME Participations		EU Financial Contribution for Participants from a Country		EU Financial Contribution to SME Participants	
	No.	No.	%	No.	%	euro	%	euro	%
BE - Belgium	854	2884	5%	592	4%	1284274671	5%	165812979	4%
DE - Germany	2316	8074	13%	1476	11%	4390827121	16%	502429279	12%
FR - France	1644	5770	9%	1124	9%	2774994753	10%	387653079	9%
NL - Netherlands	1125	4054	6%	832	6%	2036405424	8%	305720542	7%
UK - United Kingdom	1896	8056	13%	1522	12%	3974481742	15%	606786236	14%

Bron : Belspo, Federaal Wetenschapsbeleid

Door de Brexit verliest de Europese Unie met het Verenigd Koninkrijk bovendien ook één van de belangrijkste steunpilaren voor het bevorderen van O&O. Het risico bestaat dan ook dat het EU-budget voor O&O op termijn naar beneden gaat worden bijgesteld.

Voor de EU-VK relaties op het vlak van het financieren en uitwisselen van wetenschappers verdienen er 2 belangrijke fondsen een vermelding : het European Research Council (ERC) en Marie Skłodowska Curie Actions (MSCA).

European Research Council : Het ERC is een pan-Europees fonds dat bestaat sinds 2007 en een onderdeel is van de eerste pijler “Excellent science” van Horizon 2020. Het totale voorziene budget van 2014-2020 is 13,1 miljard € wat 17,1 % is van het totale Horizon 2020-budget. Het Verenigd Koninkrijk heeft hier sinds 2007 het meest aantal contracten verkregen namelijk 1682, gevolgd door Duitsland met 1180 contracten. België haalde sinds 2007 281 contracten binnen.

Marie Skłodowska Curie Actions (MSCA) : Het MSCA is een fonds dat beurzen geeft voor talentvolle onderzoekers in alle mogelijke periodes van hun loopbaan om transnationale, intersectoriële en interdisciplinaire mobiliteit te bevorderen. Sinds maart 2017 hebben meer dan 100.000 onderzoekers fondsen verkregen. Sinds 2014 werden 165 Belgische onderzoekers door dit fonds gefinancierd voor een bedrag van 98,79 miljoen €. Voor het Verenigd Koninkrijk werden er 486 onderzoekers gefinancierd voor een bedrag van 535,97 miljoen €.

3. ECONOMISCHE ONTWIKKELINGEN

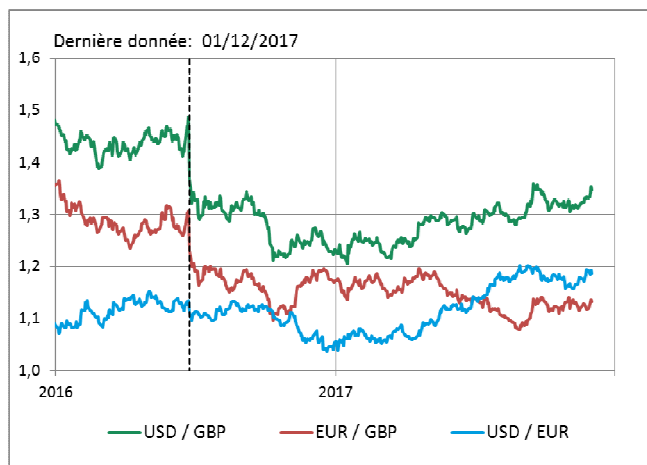
3.1. Belangrijkste mededelingen

De economische groei in het Verenigd Koninkrijk stagneert vanaf begin 2017. Deze beweging vormt een opvallende tegenstelling met de toenemende economische activiteit op het Europese vasteland.

Dankzij impulsen van het monetair en budgettair beleid kon de groei van het BNP op kwartaalbasis, in het tweede semester van 2016, net na het referendum, goed stand houden. Gedurende de eerste drie kwartalen van 2017 vertraagde ze tot 0,3-0,4%. Zodoende is de groei zwakker geworden dan in de andere grote landen van de EU. De groei op jaarbasis vertraagde van 2% in het derde kwartaal van 2016 tot 1,5% in het derde kwartaal van 2017.

De Britse economie werd vooral getroffen door de waardevermindering van het pond, de versnelling van de inflatie en de daling van het consumentenvertrouwen.

Wisselkoers (Dagelijkse gegevens tot 20/11/2017)



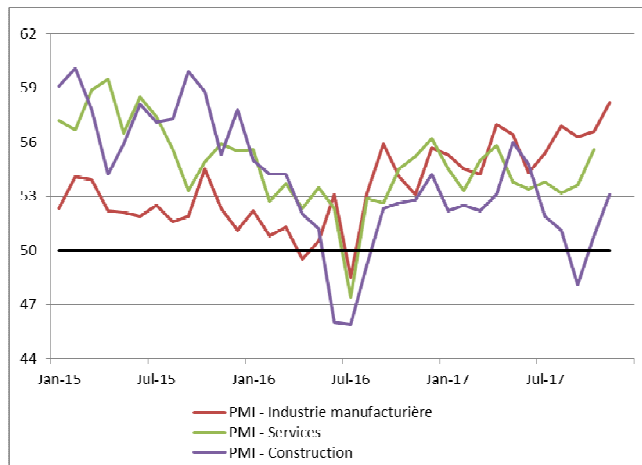
Bron: Thomson Reuters

Het pond haalde een hoog niveau in november 2015 maar verminderde daarna in waarde. Deze beweging werd nog sterker onmiddellijk na het referendum en ook daarna nog, afhankelijk van de onzekerheden over de aard van de door de Britse regering gewenste Brexit. Het pond sterling herstelde zich ietwat vanaf eind augustus 2017, door anticipaties van de markt op een snellere verstrakking van het Britse monetaire beleid. De bewegingen van het pond waren ook een afspiegeling van de veranderende perceptie die de markten kregen van de voortgang van de Brexit-onderhandelingen.

Door de duurdere import, steeg de inflatie in de laatste maanden opnieuw tot 3 %, ten koste van de koopkracht van de gezinnen.

In die context trof de vertraging van de Britse economie vooral de sectoren en componenten van de vraag die gericht zijn op de binnenlandse economie.

Conjunctuurindicatoren PMI voor het Verenigd Koninkrijk (maandelijkse gegevens)



Bron: Thomson Reuters (Markit – PMI).

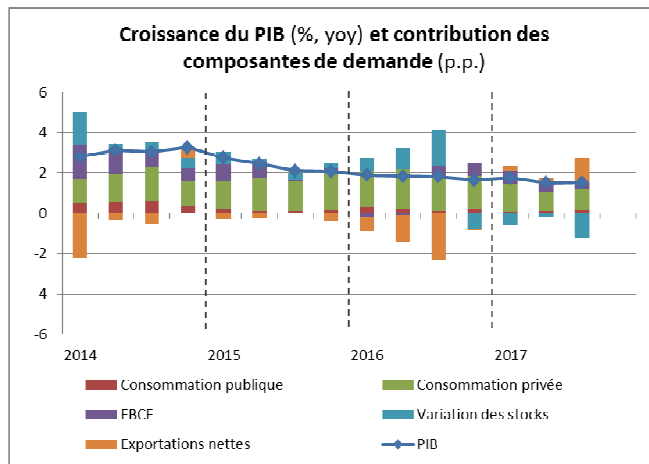
De bouw is één van de activiteitsectoren die nauwelijks vooruitgang heeft geboekt. Deze sector ontwikkelde zich in de vorige drie jaar in een gestaag tempo en bijgevolg daalde de toegevoegde waarde van de bouw met 0,5% in het tweede kwartaal van 2017 en met 0,7% in het derde kwartaal. Het is vooral de bouw van handelsgebouwen die getroffen wordt terwijl woningen en infrastructuurwerkzaamheden blijf geven van meer veerkracht.

Een verslappening laat zich ook voelen in de **diensten**, tegelijk met de daling van de vertrouwensindicatoren van de ondernemers in deze sector (PMI-indicatoren). Voor de diensten die 80% van de Britse economie vertegenwoordigen, ontwikkelde zich de toegevoegde waarde echter nog met 0,4 % in het derde kwartaal van 2017.

De verwerkende industrie daarentegen draait op volle toeren waarbij de exportbedrijven zowel van de uitbreiding van de buitenlandse vraag profiteren, in het bijzonder die van de eurozone waarvan de conjunctuur gunstig is, als van de concurrentievoordelen als gevolg van de daling van het pond.

De stuwende krachten van de vraag zijn ook veranderd in 2017. Het verbruik van de gezinnen en de investeringen van de ondernemingen zijn verminderd. Omgekeerd droeg de sterke daling van het pond sterling bij tot de ondersteuning van de export van goederen.

Verenigd Koninkrijk : Bijdrage van de vraagcomponenten aan de groei van het BBP (yoy, procentpunten)



Bron: Eurostat.

De **consumptie van gezinnen** werd getroffen door de druk op hun koopkracht die het gevolg is van een combinatie van matige loonontwikkeling en een stijgende inflatie. De gevolgen hiervan waren in 2017 doorslaggevend voor de daling van de spaarquote en als bijkomend verschijnsel de toename van de schuldenlast van de gezinnen. In dat verband en uitgaand van een hoog niveau voor het referendum is het consumentenvertrouwen er in het Verenigd Koninkrijk op achteruitgegaan. De consumenten zijn vooral bekommerd over de economische situatie gedurende de 12 volgende maanden.

De **ondernemingsinvestering** steeg tot een jaarlijks percentage in de orde van 2% sinds het referendum. Dat is een verslapping ten opzichte van de vorige ontwikkeling. Een rondvraag bij de bedrijfsleiding leert dat de investeringsintenties het op korte termijn vrij goed doen door het herstel van de wereldwijde vraag, de depreciatie van het pond, de gunstige financiële voorwaarden en de beperkte productiecapaciteiten. Aan de andere kant worden ze afgeremd door de onzekerheid, door minder perspectieven op lange termijn omwille van de Brexit en door de duurdere ingevoerde inputs.

Op de arbeidsmarkt tonen de recente gegevens zowel een nieuwe daling van de werkloosheid als, voor de eerste keer, een verminderde tewerkstelling van voltijdse equivalenten.

In het derde kwartaal van 2017, stond het **werkloosheidspercentage** opnieuw op een historisch laag niveau van 4,3% wat neerkomt op 1,425 werklozen. Tezeldertijd daalde het aantal **werkkenden** (EFT concept). In tegenstelling tot de andere Europese economieën ligt het deelnemingspercentage dus lager, terwijl de toestroom van Europese migranten sinds het referendum is opgedroogd.

Factoren zoals een grotere flexibiliteit van de statuten op de arbeidsmarkt en de grotere migratie van kansarme gebieden naar Londen en Zuidoost-Engeland, die meer geconfronteerd worden

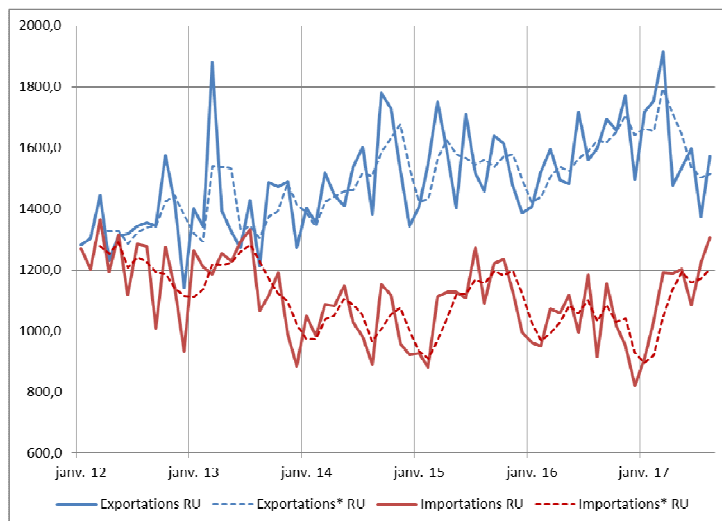
met wervingsproblemen dragen ook bij tot het afremmen van de loonsverhogingen, ondanks de daling van de werkloosheid.

De recente macro-economische vooruitzichten van de Britse en internationale instellingen gaan ervan uit dat de economie in het Verenigd Koninkrijk zal blijven vertragen. De groei van het BNP zal vertragen van 1,8% in 2016 tot een gemiddelde in de orde van 1,6% in 2017 en 1,4% in 2018. **De ramingen over de potentiële groei van de Britse economie gaan eveneens in dalende lijn.**

Hoewel het handelsverkeer van België met het Verenigd Koninkrijk tot dusver geen negatieve tekenen vertoonde, lijkt de export toch achteruit te gaan in het tweede kwartaal van 2017. Dit moet bevestigd worden in de resultaten van de volgende maanden.

Het nominale bedrag van de export van goederen van België naar het Verenigd Koninkrijk stijgt sterk tot het eerste kwartaal van 2017. Het is gevoelig gedaald in het tweede kwartaal. Een dergelijke radicale verandering zou kunnen passen in de context van de verslapping van de binnenlandse vraag in het Verenigd Koninkrijk (volume effect) en depreciatie van het pond sterling (druk op de prijzen in euro). Het is echter te vroeg om deze verandering te beschouwen als een trendomkering. In de eerste acht maanden van 2017 ging de exportwaarde van goederen naar het Verenigd Koninkrijk immers in stijgende lijn ten opzichte van dezelfde periode in 2016.

Evolutie van de goederenhandel tussen België en het Verenigd Koninkrijk -In lopende prijzen (miljoen euro)



Nota: * gemiddelde van de laatste drie maanden

Bron: INR (nationaal concept).

De goedereninvoer in lopende prijzen van België vanuit het Verenigd Koninkrijk zijn sinds januari 2017 constant in stijgende lijn. Bijgevolg ligt **het handelsoverschot van België ten aanzien van het Verenigd Koninkrijk** lichtjes lager dan in de loop van de eerste acht maanden van 2016.

Hoewel de klemtoon ligt op sommige goederencategorieën die prioritair moeten worden opgevolgd, namelijk voedingsmiddelen en dranken, chemische producten, machines en transportmaterieel, **kan er nog geen algemeen Brexit-effect worden waargenomen in dit stadium.**

Tabel 2. Goederenhandel tussen België en het Verenigd Koninkrijk per productcategorie				
			2016-2017	
			Januari-Augustus	
	Uitvoer	Invoer	Uitvoer	Invoer
Total	2,7	-7,8	4,6	10,6
0 –Voeding en levende dieren	0,2	10,7	7,4	21,1
1 – Dranken en tabak	-31,9	-3,4	14,7	0,8
2 - Grondstoffen, niet eetbaar, behalve brandstoffen	-6,7	30,8	5,5	5,1
3 -Landbouwproducten en levende dieren s	-9,5	-34,7	44,6	55,2
4 - Dierlijke en plantaardige oliën en vetten	-2,6	46,8	13,2	112,0
5 - Chemische producten en dergelijke producten	25,6	0,5	18,1	11,9
6 - Fabrikaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens de grondstoffen	-7,1	-7,6	4,3	-2,5
7 - Machines en vervoermaterieel	-0,3	-4,9	-3,5	-2,6
8 - Diverse gefabriceerde goederen	-3,2	14,2	-3,1	-2,3
9 - Niet afzonderlijk in de SITC genoemde goederen	16,2	-68,3	-50,9	-80,6
Bron: INR.				

3.2. Groeivoorzichten op middellange termijn

Tabel 4. Groei in % van het BBP in volume

	2016	2017	2018	2019
Verenigd Koninkrijk				
IMF (okt 2017)	1,8	1,7	1,5	1,6
EC (nov 2017)	1,8	1,5	1,3	1,1
Bank of England (nov 2017)	1,8	1,6	1,6	1,7
OBR (nov 2017)	1,8	1,5	1,4	1,3
OESO (nov 2017)	1,8	1,5	1,2	1,1
België				
IMF (okt 2017)	1,2	1,6	1,6	1,5
EC (nov 2017)	1,5	1,7	1,8	1,7
OESO (nov 2017)	1,5	1,7	1,7	1,7
Planbureau (sept 2017)	1,5	1,7	1,7	
Eurozone				
IMF (oct 2017)	1,8	2,1	1,9	1,7
EC (nov 2017)	1,8	2,2	2,1	1,9
OESO (nov 2017)	1,8	2,4	2,1	1,9

Voor het Verenigd Koninkrijk zijn de Brexit-hypothesen de volgende:

- IMF: geen verhoging van de douanerechten, maar de niet-tarifaire belemmeringen stijgen in 2019 op het ogenblik dat het Verenigd Koninkrijk de eenheidsmarkt verlaat.
- EC: de vooruitzichten tot in 2019 gaan uit van een status quo van de handelsbetrekkingen tussen de EU27 en het Verenigd Koninkrijk.
- Bank of England: gemiddelde van een waaier van mogelijke resultaten voor de toekomstige handelsbetrekkingen tussen het Verenigd Koninkrijk en de EU. De gezinnen en de ondernemingen baseren hun consumptie- en investeringsbeslissingen op de hypothese van een zachte overgang naar de nieuwe handelsbetrekkingen.

- Office for Budget Responsibility (OBR): het Verenigd Koninkrijk verlaat de EU in maart 2019. De onderhandelingen over de toekomstige economische betrekkingen met de EU en andere partners vertragen het groeitempo van de import en de export in de 10 jaar na het referendum. Deze vertraging is een afweging die is gebaseerd op een waaier van externe studies over verschillende mogelijke handelsregelingen en de impact van de import op de groei van het BBP wordt verondersteld de impact van de export te neutraliseren. Bovendien hanteert het Verenigd Koninkrijk na het verlaten van de EU een strengere migratieregeling dan nu, maar de netto-immigratie wordt niet teruggebracht tot de gewenste tienduizendtallen.
- OESO: tot in juni 2017 ging de OESO uit van een non-akkoord tussen het Verenigd Koninkrijk en de EU, waardoor de regels van de WHO zouden worden toegepast vanaf januari 2019. Sinds december 2017 houdt de OESO rekening met een overgangsperiode, zodat in 2019 zo goed als geen breuk zou komen in de handelsbetrekkingen.

4. LANGETERMIJNEFFECTEN VAN DE BREXIT

4.1. Tarifaire belemmeringen (douane-unie)

4.1.1. Inleiding: 'hard' Brexit – what's in a name?

Wanneer het VK op 29 maart 2019 de EU verlaat komt er ook een einde aan het vrij verkeer van goederen tussen beide handelspartners. Is er op die dag geen bilateraal (handels)akkoord in werking of gelden er geen specifieke overgangsmaatregelen, dan onderwerpen de douanes aan beide zijden van het Kanaal vanaf die dag de goederen aan invoerrechten. Dit maakt de handel tussen de EU en het VK duurder. Deze analyse schat de bijkomende kost van de invoerrechten voor de goederenhandel tussen België en het VK.

4.1.2. Opzet van de simulatie

Door de geaggregeerde (en voor inflatie⁵ gecorrigeerde) bedragen van de goederenhandel tussen de drie Belgische gewesten en het VK over de periode 2012 – 2016 (bron: Nationale Bank van België, NBB) te kruisen met de anno 2016 toegepaste MFN-rechten van de EU (bron: WTO), schatten we de invoerrechten die de bedrijven op Belgische bodem bij een 'hard Brexit' boven het hoofd hangen. De goederenstroom splitsen we daartoe op in 'zuivere' in- & uitvoer en 'quasi-transit'⁶.

Het is onmogelijk om met alle details van de EU-tariefstructuur rekening te houden. Deze simulatie beschouwt enkel de 'ad-valorem'⁷ rechten. De samenstelling van de handel is gegroepeerd volgens de HS6-nomenclatuur (bron: WCO⁸). De door de simulatie berekende douanerechten vormen aldus een onderschatting van de werkelijkheid⁹ en gaan uit van het handelspatroon uit het recente verleden. Als laatste veronderstellen we dat de ad-valorem rechten van het VK identiek zijn aan die van de EU. Het toekomstige tariefschema van de VK is vandaag immers een groot vraagteken.

⁵ De bedragen in lopende prijzen van de NBB werden met de HICP (bron: Statistics Belgium) gecorrigeerd voor inflatie en uitgedrukt in lopende prijzen anno 2017.

⁶ De NBB berekent voor Eurostat de in- en uitvoer van goederen volgens het communautair concept. Op basis van enquêtes en de verrekening van de intracommunautaire btw met de andere EU-lidstaten trekt de NBB hiervan vervolgens de quasi-transit af om de 'zuivere' handelscijfers volgens nationaal concept te bekomen. Zo maakt de NBB een onderscheid tussen goederen die afkomstig zijn van (en bestemd zijn voor) een bedrijf gevestigd op Belgische bodem en goederen die hier enkel passeren vanuit (en naar) een andere EU-lidstaat.

⁷ Bij een 'ad-valorem' douanerecht vormt de waarde van het goed de grondslag voor het berekenen van het invoerrecht (zoals de btw). Bij een 'non-ad-valorem' douanerecht vormt niet de waarde maar wel (een combinatie van) het gewicht, het aantal, de samenstelling de grondslag voor het bepalen van het douanerecht.

⁸ WCO = World Customs Organization

⁹ Het extra tijdsverlies en de daaruit voortvloeiende kosten (toegenomen administratieve lasten, grenscontroles, files, etc.) zijn eveneens niet opgenomen in de simulatie.

4.1.3. Belgisch handelspatroon met het VK

4.1.3.1. Uitvoer

Het VK is de vierde belangrijkste uitvoermarkt voor België. Jaarlijks vertrekt in totaal gemiddeld 30 miljard euro aan goederen naar de overzijde van het Kanaal. Gemiddeld 18,2 miljard euro is afkomstig van bedrijven die hier gevestigd zijn. Ruim één vijfde (21 %) hiervan is transportmaterieel. Andere belangrijke goederencategorieën vormen de chemie & farmaceutica (14 %), mechanica & elektronica (9 %), plastics & rubber (9 %), de minerale producten (9 %), voeding (8 %) en de edele metalen (7 %).

Regionaal zijn er enkele verschillen qua volgorde, maar dezelfde soorten goederen komen terug. Voor Vlaanderen en Brussel staat vervoermaterieel op één. De belangrijkste uitvoer voor Wallonië is chemie & farmaceutica. Qua grootteorde torent Vlaanderen (gemiddeld 83 % van het Belgisch totaal) ver boven de andere twee gewesten uit (Wallonië gemiddeld 14 % en Brussel gemiddeld 3 % van het Belgisch totaal).

4.1.3.2. Invoer

Het VK is de vijfde belangrijkste uitvoermarkt voor België. Jaarlijks arriveert in totaal gemiddeld 18 miljard euro aan goederen vanaf de overzijde van het Kanaal. Gemiddeld 13,5 miljard euro is bestemd voor bedrijven die hier gevestigd zijn. De belangrijkste goederencategorieën zijn transportmaterieel (19 %) en minerale producten (19 %). Andere belangrijke goederencategorieën vormen chemie & farmaceutica (16 %), mechanica & elektronica (12 %) en edele metalen (11 %).

Regionaal zijn er enkele verschillen qua volgorde, maar dezelfde soorten goederen komen terug. Voor Vlaanderen ijveren het vervoermaterieel en de minerale producten voor de eerste plek. Wallonië voert voornamelijk chemie & farmaceutica in uit het VK, Brussel in de eerste plaats mechanica & elektronica. Qua grootteorde torent Vlaanderen opnieuw (gemiddeld 88 % van het Belgisch totaal) ver boven de andere twee gewesten uit (Wallonië gemiddeld 7 % en Brussel gemiddeld 4 % van het Belgisch totaal).

4.1.4. Douanerechten

De EU past hoge invoerrechten toe op ingevoerde landbouwgoederen en voedingswaren: gemiddeld 35,4 % op melkproducten, 23,6 % op suiker & confiserie, 15,7 % op vlees en 10,5 % op fruit & groenten. De gemiddelde rechten op industrie goederen liggen veelal lager: van belang hier zijn vooral de gemiddeld 11,5 % aan invoerrechten op kledij, 6,5 % op textiel, 4,5 % op chemische producten en 4,3 % op vervoermaterieel.

4.1.5. Resultaten van de simulatie

Kruising van de handelsstromen en de douanerechten resulteert in een geschatte bijkomende kost van minstens 2,2 miljard euro berekend over de periode 2012-2016. De Britse douane zou 877 miljoen euro heffen aan rechten op onze uitvoer¹⁰, Belgische importeurs zouden over dezelfde periode 485 miljoen euro extra betalen. De overige 853 miljoen euro zou te wijten zijn aan de quasi-doorvoer¹¹ en zou wellicht een negatieve weerslag hebben op de transportsector en de overslag in onze havens.

4.1.5.1. Uitvoer

	BE	Duties
1 Transport equipment	21%	349
2 Chemicals * & pharma **	14%	60 * / 0 **
3 Mechanics & electronics	9%	32
4 Plastics & rubber	9%	85
5 Mineral products	9%	26
6 Food industries	8%	142
7 Base metals	7%	26
8 Textiles	4%	66
9 Precious metals & jewellery	4%	0,4
10 Optics & precision instruments	3%	3
TOTAL (€ million)	18.200	877

Figuur 1: Voornaamste componenten van de uitvoer van Belgische bedrijven naar het VK (2012-2016) en schatting van de overeenkomstige douanerechten. (Bron: eigen berekeningen o.b.v. data van de NBB en de WTO).

Gezien het grote belang in onze export en de vrij hoge gemiddelde douanerechten kost uitvoeren van transportmaterieel naar het VK jaarlijks gemiddeld 70 miljoen euro extra, dit is de helft van de jaarlijks bijkomend geheven douanerechten. Voedingsproducten betalen per jaar 28 miljoen euro meer aan de Britse grens. Hier zijn vooral de bevroren groenten, chocolade, gebak en ongegiste fruitsappen de klos. Textiel, met als voornaamste component de tapijten, betaalt gemiddeld per jaar 13 miljoen euro aan rechten. Plastics en rubber naar het VK exporteren kost jaarlijks 17 miljoen euro extra. Alles bij elkaar stijgt de kostprijs van onze export met een goeie vijf procent. Omgerekend per Brit en inclusief de quasi-doorvoer naar het VK is dit een meerkost van jaarlijks 24 euro.

¹⁰ In realiteit betalen Britse consumenten en bedrijven de invoerrechten, maar dit maakt bedrijven uit België minder competitief.

¹¹ 689 miljoen euro belast de competitiviteit van exporteurs uit de andere EU-lidstaten en 164 miljoen euro is voor rekening van importeurs van Britse goederen uit de andere EU-lidstaten.

4.1.5.2. Invoer

	BE	Duties
1 Transport equipment	19%	240
2 Chemicals * & pharma **	16%	54 * / 0 **
3 Mechanics & electronics	12%	29
4 Plastics & rubber	6%	39
5 Mineral products	19%	37
6 Food industries	2%	18
7 Base metals	4%	8
8 Textiles	2%	20
9 Precious metals & jewellery	11%	0,1
10 Optics & precision instruments	3%	4
TOTAL (€ million)	13.540	485

Figuur 2: Voornaamste componenten van de invoer van Belgische bedrijven uit het VK (2012-2016) en schatting van de overeenkomstige douanerechten. (Bron: eigen berekeningen o.b.v. data van de NBB en de WTO).

Gezien het grote belang in onze import en de vrij hoge gemiddelde douanerechten kost invoeren van Brits transportmaterieel jaarlijks gemiddeld 48 miljoen euro extra, dit is (opnieuw) de helft van de jaarlijks bijkomend geheven douanerechten. Voedingswaren betalen per jaar 3,6 miljoen euro meer aan de grens. Hier zijn vooral rundsvlees, chocolade en ontbijtgranen de klos. Invoerders van Brits textiel (voornamelijk kledij) betalen jaarlijks gemiddeld 4 miljoen euro extra. Alles bij elkaar stijgt de kostprijs van de Britse invoer met vier procent. De invoer van geneesmiddelen en papierwaren brengt geen meerkost met zich mee, daar de EU hierop geen invoerrechten heft. Omgerekend (en exclusief de quasi-doorvoer uit het VK) betekent dit een meerkost van jaarlijks 43 euro per Belg. Gezien de oneven regionale spreiding betaalt elke Vlaming jaarlijks gemiddeld 66 euro meer, de inwoners uit Brussel en Wallonië betalen respectievelijk jaarlijks gemiddeld 14 euro en 10 euro extra.

4.1.6. Douanerechten en de WTO

In het geval er na het uittreden van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie geen akkoord zou zijn, zal men terugvallen op de WTO MFN tarieven. Een mogelijkheid om de tarieven tussen de EU en het VK op nul te zetten, is door een vrijhandelsakkoord (FTA) of regionale handelsovereenkomst (RTA) af te sluiten. Een FTA /RTA vertegenwoordigt een belangrijke uitzondering op het WTO beginsel van niet-discriminatie. Volgens de WTO regels, kunnen landen binnen een RTA onder elkaar handel drijven aan preferentiële tarieven en met gemakkelijkere markttoegangsvoorwaarden dan wat van toepassing is voor andere WTO leden. Artikel I van de GATT (1947) verbiedt om het even welk preferentieel handelsregime (het Most Favoured Nation beginsel, MFN). Een uitzondering hierop is dat een RTA toegestaan is, op voorwaarde dat deze de vorm van een douane-unie of FTA aannemen die voldoen aan de voorwaarden uit artikel XXIV, in essentie dat “substantially all trade” volledig geliberaliseerd wordt en dat er geen al-

gemene stijging is in extern protectionisme. Een zero-for-zero principe hanteren voor douanetarieven in een toekomstig EU-VK FTA lijkt dus tot de mogelijkheden te behoren.

4.1.7. Beleidsaanbevelingen: 'soft' Brexit

Ongetwijfeld doet elk (Br)exit-scenario de welvaart dalen langs de beide kanten van het Kanaal. Het opheffen van het vrije verkeer en de bijkomende douanerechten herverdelen immers middelen vanuit de private sectoren naar de overheden. Of de begrotingen veel baat zullen hebben van de douane-inkomsten is twijfelachtig, de huidige handelspatronen kunnen na de Brexit immers sterk wijzigen.

Om de welvaart zoveel mogelijk te vrijwaren streeft men best naar een zo 'soft' mogelijke Brexit. Recente omvangrijke (vrij)handelsakkoorden zoals CETA¹² kunnen hierbij als inspiratie dienen. Voor België staan vooral de belangen van de agro-voedingssector, vervoermaterieel, plastics & rubber en textielproducten op het spel.

4.2. Niet-tarifaire belemmeringen

Naast tarifaire belemmeringen zijn er ook handelsbelemmeringen die geen belastingen of douanerechten inhouden. Ze worden niet-tarifaire maatregelen (NTM's) genoemd en kunnen de vorm aannemen van invoercontingenten, subsidies, vertragingen in douaneprocedures, technische belemmeringen of andere systemen die de handel verhinderen of belemmeren.

In het kader van de WTO (https://www.wto.org/english/thewto_f/whatis_e/tif_e/agrm9_f.htm) werden een aantal overeenkomsten gesloten om bureaucratische en juridische kwesties te regelen die de handel kunnen belemmeren (invoervergunning, waarderingsregels voor goederen bij de douane, inspectie voorafgaand aan verzending, handelsgerelateerde oorsprongsregels en investeringsmaatregelen, handelsfacilitering).

Voor de tertiaire sector zijn de handelsbelemmeringen vooral van reglementaire aard. Transparantie en voorspelbaarheid van de regelgeving zijn van essentieel belang zowel voor de bedrijven van de sector als voor de verwerkende nijverheid (uit de gezamenlijke databank van de OESO-WTO inzake de handel in toegevoegde waarde (TiVA) blijkt dat de diensten meer dan 30% van de toegevoegde waarde vertegenwoordigen in de uitvoer van de verwerkende nijverheid). Men dient zich dan ook te buigen over de regelgeving die van toepassing zal zijn op de Belgische leveranciers van diensten na de Brexit.

In het kader van een scenario "hard Brexit" dient men te bekijken wat de eventuele gevolgen en meer bepaald de mogelijke verschillen zijn in de behandeling die momenteel in het Ver-

¹² CETA is het handelsakkoord tussen de EU en Canada.

enigd Koninkrijk van toepassing is op de Europese leveranciers en op die van de leveranciers van derde landen.

Er bestaan maar weinig informatiebronnen die een gedetailleerd zicht op deze verschillen mogelijk maken. In eerste instantie werd ervoor gekozen om zich te buigen over de databank van de OESO, die voor de periode 2014-2016 een lijst geeft van de beperkingen op de handel in diensten voor 22¹³ sectoren en 44 landen (waaronder het Verenigd Koninkrijk). Het doel van deze databank bestaat erin de « restrictiviteit » (het niveau van openstelling) van een land (« Services Trade Restrictiveness Index » -STRI¹⁴) te meten.

Het Verenigd Koninkrijk haalt in het algemeen goede scores voor alle onderzochte sectoren (niveau van “restrictiviteit”(beperking) onder het gemiddelde), met uitzondering van de diensten van architecten, waarop de door het Verenigd Koninkrijk toegepaste maatregelen voor de tijdelijke beweging van natuurlijke personen voor beroepsdoeleinden een grote impact hebben.

4.2.1. Horizontale maatregelen

Verskillende maatregelen die horizontaal voor alle sectoren gelden, zijn van invloed op de mate van openstelling van de handel van het Verenigd Koninkrijk ten opzichte van derde landen (buiten de EU). Deze raken voornamelijk drie categorieën van beperkingen:

1) Beperkingen op de markttoetreding van buitenlandse bedrijven

- a. Filtering van de investeringen: de Britse regering kan om redenen van openbaar belang tussenkomen in een fusie of overname waarbij sprake is van een aanzienlijke overdracht van invloed (een participatie van meer dan 15%) indien voldaan is aan bepaalde criteria die opgesomd worden in artikel 58 (1) - (2D) van de « Enterprise Act ». Wanneer uit het onderzoek blijkt dat de fusie indruist tegen het openbaar belang, kunnen corrigerende maatregelen genomen worden, waaronder de volledige blokkering van de fusie, of een goedkeuring onder bepaalde voorwaarden.
- b. Vrij verkeer van gegevens: overdrachten van gegevens naar economieën die geen lid zijn van de Europese Economische Ruimte zijn enkel toegestaan als een passend niveau van beveiliging gewaarborgd is. Over deze kwestie zal dan ook een overeenkomst gesloten moeten worden tussen de EU en het Ver-

¹³ Boekhoudkundige diensten, Architectuur, Handelsbanken, Computerdiensten, Bouw, Post en koerierdiensten, Distributie, Engineering, Verzekeringen, Juridische diensten, Maritiem vervoer, Bioscopen, Spoorvervoer, Wegvervoer, Geluidsregistratie, Telecommunicatie, Televisie, Luchtvervoer, Goederenbehandeling, Goederenverzending, Opslag en Makelarij

¹⁴ <http://www.oecd.org/trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>

enigd Koninkrijk om het vrij verkeer van gegevens te kunnen behouden, een essentieel punt voor de bedrijven, die steeds meer gedigitaliseerd zijn.

2) Beperkingen op het vrij verkeer van natuurlijke personen voor beroepsdoeleinden

Het Verenigd Koninkrijk past een arbeidsmarkttest toe op arbeidskrachten die tijdelijk in het land diensten wensen te verrichten, zoals personen die door hun bedrijf overgeheveld worden alsook zelfstandigen. Deze beroepscategorieën kunnen evenwel tot 5 jaar lang in het land blijven eens hun toelatingsbewijs uitgereikt is. Contractuele dienstverrichters voor een beperkt aantal sectoren¹⁵ (sectoren met een tekort aan arbeidskrachten) kunnen ontheven worden van de arbeidsmarkttest, maar in dat geval mogen ze niet langer dan 6 maanden op een jaar in het Verenigd Koninkrijk blijven. Contractuele dienstverrichters die niet op de lijst van sectoren met een tekort staan alsook zelfstandige vaklui moeten een algemeen arbeidsvisum aanvragen, waarvoor jaarlijkse quota gelden (21.700 in 2016). In 2016 kostte dit visum £87 (+/-99 euro per 4 december 2017).

3) Beperkingen op het vlak van transparantie van regelgeving

Er is in het Verenigd Koninkrijk geen enkele wettelijke verplichting om de wettelijke regelingen aan het publiek mee te delen binnen een redelijke termijn voor ze van kracht worden. Een goedgekeurd wetsontwerp wordt officieel wet zodra het door de Koning bekrachtigd wordt, en er is geen enkele expliciete vereiste om een redelijke termijn te handhaven tussen de publicatie en de inwerkingtreding. Een wet kan dus onmiddellijk van kracht worden (op een welbepaalde datum, of stapsgewijs).

4.2.2. Sectorspecifieke maatregelen

Naast de maatregelen die voor alle sectoren van toepassing zijn, kunnen sommige wettelijke regelingen die voor een specifieke sector gelden de toegang tot de dienstenmarkt van het Verenigd Koninkrijk beperken voor leveranciers van derde landen (buiten de EU). Hieronder wordt een eerste (niet uitputtend) overzicht gegeven van deze maatregelen voor enkele sectoren. Dit overzicht kan indien nodig in een later stadium uitgebreid worden. Een grondig onderzoek van elk van deze sectoren vergt tijd.

¹⁵ <http://www.visabureau.com/uk/shortage-occupations-list.aspx>

4.2.2.1. Juridische diensten

Deze sector is in het Verenigd Koninkrijk globaal genomen open vergeleken met het gemiddelde van de andere onderzochte landen in het STRI-project van de OESO. De belangrijkste maatregelen die de levering van juridische diensten beperken, zijn de volgende:

- Er is een vergunning vereist om bepaalde « voorbehouden » activiteiten te kunnen uitoefenen, zowel in het nationaal als in het internationaal recht. Desalniettemin kunnen buitenlandse advocaten hun kwalificaties laten erkennen door een aanvraag in te dienen bij het “Qualified Lawyers Transfer Scheme », of ze kunnen een tijdelijke vergunning krijgen om in een specifiek geval voor een rechtbank te verschijnen.
- Er is een handelsaanwezigheid vereist om grensoverschrijdende diensten te kunnen verrichten in Engeland en in Wales.

4.2.2.2. Diensten van architecten

Er is een vergunning of een toelating vereist om deze activiteiten te mogen uitoefenen. Architecten die hun kwalificatie behaald hebben buiten de Europese Unie, moeten slagen in een evaluatie bij het bureau voor de registratie van architecten (« Architects Registration Board » -ARB) om gelijkstelling te verkrijgen, en ze moeten minstens 24 maanden ervaring hebben (waarvan minstens 12 maanden binnen de EER, de Brits-Normandische eilanden of het eiland Man) alvorens ingeschreven te kunnen worden in het register van de ARB.

4.2.2.3. Auditdiensten

Er is een vergunning of een toelating vereist om deze activiteiten te kunnen uitoefenen. Om deze vergunning of toelating te verkrijgen, moeten niet-Europese dienstverrichters aan een reeks eisen voldoen (bijvoorbeeld, om erkenning van in een derde land verworven beroeps-kwalificaties te verkrijgen, moeten examens en een lokale beroepsopleiding doorlopen worden).

Auditfirma's moeten tevens in meerderheidsbezit zijn van erkende auditers van de EER.

4.2.2.4. Verzekeringen

Ondernemingen die geen lid zijn van de EER moeten een vertegenwoordiger aanwijzen die in het Verenigd Koninkrijk verblijft, en zij moeten toelating krijgen van de « Prudential Regulation Authority » (PRA). Om de toelating van de PRA te krijgen, is voor verzekeraars van buiten de EER lokale aanwezigheid vereist.

4.2.2.5. Film en televisie

Fiscale voordelen voor de productie van films en TV-programma's zijn voorbehouden aan Britse producties die de « Cultural Test » doorstaan hebben.

Bovenop de eerste analyse die hier werd uitgevoerd, kunnen ook de specifieke verplichtingen van het Verenigd Koninkrijk in het kader van het CETA-akkoord verder bekeken worden om mogelijke minimale landingszones te kunnen bepalen bij een eventueel handelsakkoord tussen het Verenigd Koninkrijk en de EU. Het zou toch onaanvaardbaar zijn dat ondernemingen van de EU niet op zijn minst gelijke behandeling zouden krijgen als Canadese dienstverrichters en investeerders.

5. ANALYSE EN STANDPUNTEN VAN EEN SELECTIE VAN DE MEEST GETROFFEN SECTOREN EN HUN FEDERATIES

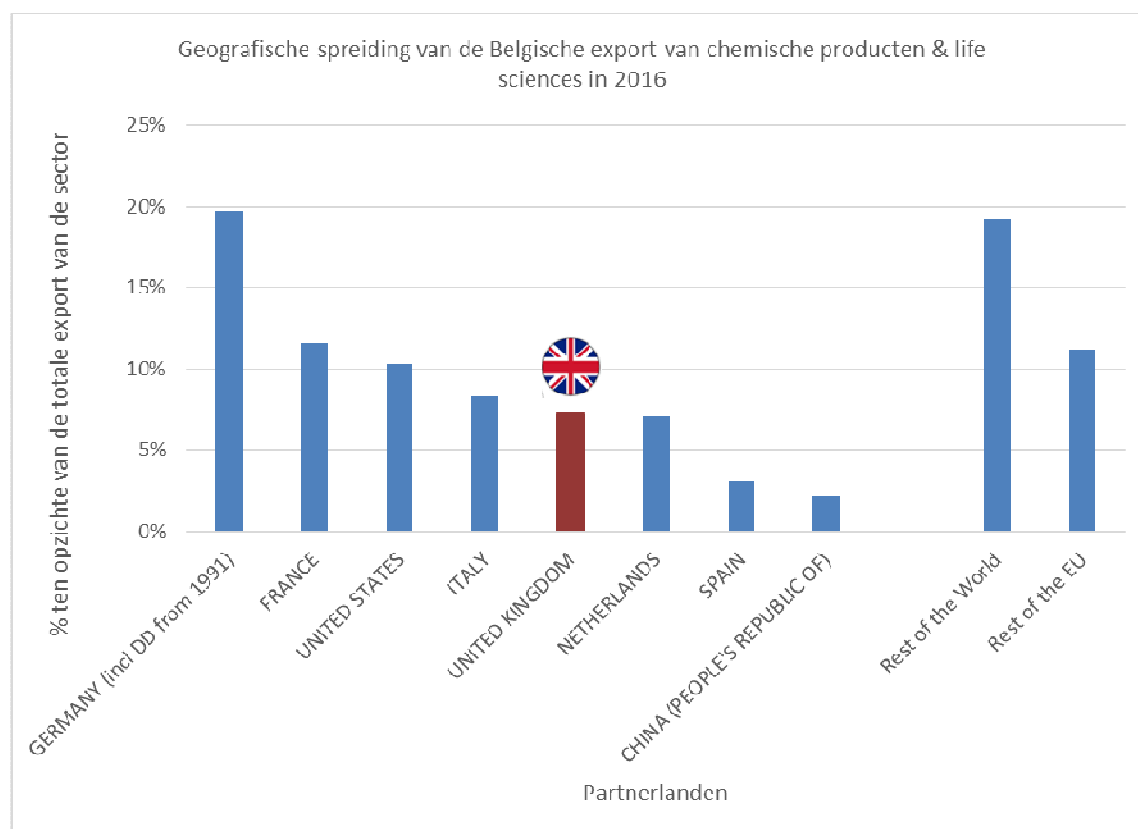
5.1. ESSENSCIA

Belang van het Verenigd Koninkrijk voor de chemische industrie en life sciences in België

De Belgische chemische industrie en life sciences is zeer exportgericht. Meer dan 80% van de productie wordt uitgevoerd.

Het Verenigd Koninkrijk is de 5de handelspartner inzake export van de Belgische chemische industrie en life sciences, na Duitsland, Frankrijk, de Verenigde Staten en Italië. De uitvoer van de sector naar het Verenigd Koninkrijk heeft in 2016 meer dan 8,4 miljard euro bereikt. Het Verenigd Koninkrijk dekt op die manier 7,3% van de totale Belgische uitvoer van chemische producten en life sciences.

(bron : Eurostat – communautair concept, dwz inclusief doorvoeractiviteiten en internationale distributiecentra)



Bron: Eurostat-Comext (communautaire concept), hoofdstukken 28 t.e.m. 40 van de gecombineerde nomenclatuur

Chemische producten en life sciences vertegenwoordigen meer dan een kwart (26% in 2016) van het geheel van de Belgische uitvoer van goederen naar het Verenigd Koninkrijk. Ierland is het enige EU-land met een hogere percentage (30%). Het Europese gemiddelde situeert

zich rond 17%. Dat hoge percentage bevestigt het belangrijk gewicht van chemie en life sciences in de handelsrelaties met het Verenigd Koninkrijk.

Binnen de sector van chemie en life sciences vormen farmaceutische producten (47,8%), polymeren & kunststofartikelen (23,4%) alsook organische basisproducten (10,4%) de top 3 van de categorieën producten die naar het Verenigd Koninkrijk uitgevoerd worden. Samen vertegenwoordigen die drie segmenten meer dan 80% van de uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk. De uitvoer van farmaceutische producten naar het Verenigd Koninkrijk weegt opmerkelijk veel.

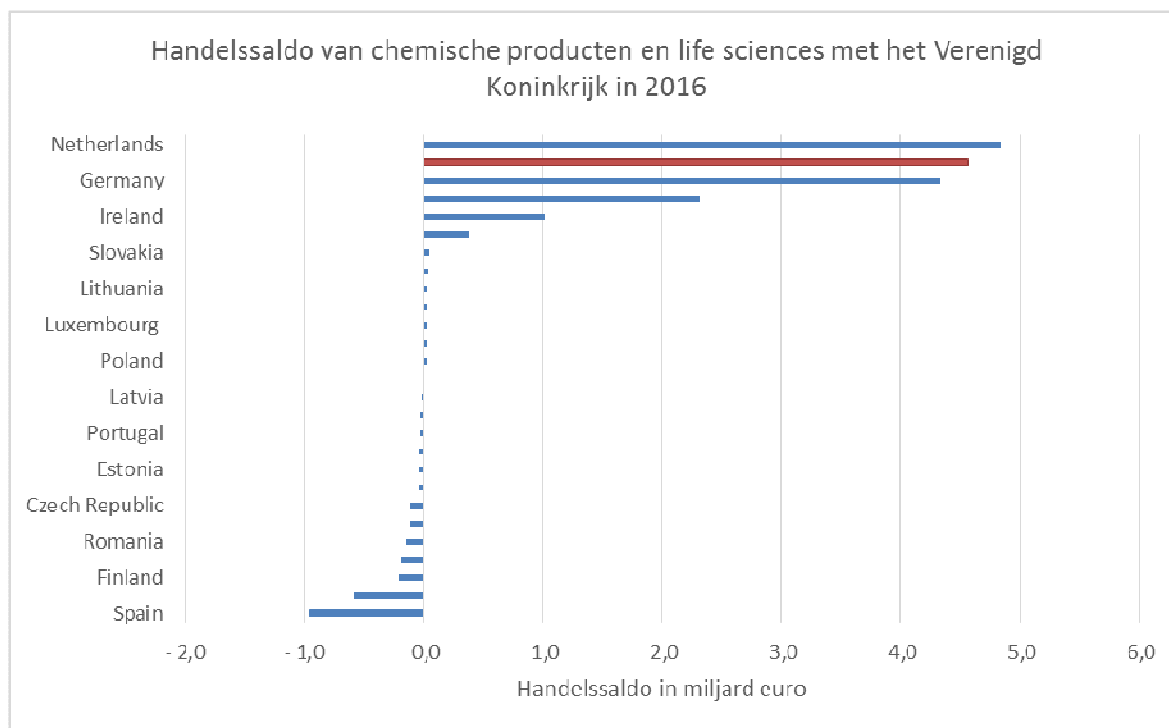
Aandeel in de Belgische uitvoer van chemische producten en life sciences naar het Verenigd Koninkrijk (2016)

Segment	
Farmaceutische producten	47,8%
Polymeren en kunststofartikelen	23,4%
Organische basischemie	10,1%
Diverse producten van de chemische industrie	4,9%
Zepen en wasmiddelen	2,8%
Polymeren en rubberartikelen	2,6%
Pigmenten, verven, vernissen en inktten	2,5%
Cosmetische producten	2,4%
Anorganische basisproducten	1,6%
Meststoffen	1,1%
Andere*	0,9%

Bron : Eurostat-Comext (communautair concept). Hoofdstukken 28 t.e.m. 40 van de gecombineerde nomenclatuur

* hoofdstukken 35-36-37 van de gecombineerde nomenclatuur

De Belgische chemische industrie en life sciences heeft een zeer positief handelssaldo met het Verenigd Koninkrijk. In 2016 bedroeg het +4,6 miljard euro. Binnen de sector zijn de farmaceutische producten (+3,4 miljard euro) en de polymeren & kunststofartikelen (+1,3 miljard euro) de voornaamste bijdragers aan dit positief saldo. Met dit resultaat neemt ons land de 3de plaats in de EU-ranglijst inzake handelssaldo gegenereerd door chemische producten en life sciences, na Duitsland en Nederland. Er valt op te merken dat 15 EU-landen een negatief saldo hebben met het Verenigd Koninkrijk. De situatie varieert dus fors van land tot land.



De chemische industrie en life sciences in België stelt zowat 90.000 werknemers tewerk. Daar moeten er nog 145.000 indirecte jobs aan toegevoegd worden die door de sector gegenereerd worden in andere takken van de economische activiteit. De sector wordt gekenmerkt door een sterke aanwezigheid van multinationale ondernemingen. De Britse ondernemingen die actief zijn in de chemie en life sciences (o.a. GlaxoSmithKline, McBride, BP Chembel, TI Automotive, Reckitt Benckiser) vertegenwoordigen ongeveer 13% van de tewerkstelling in de sector in België, zij het zowat 12.000 jobs (bron : essenscia analyse op basis van Belfirst)¹⁶.

Promotie van innovatie

Het Verenigd Koninkrijk neemt over het algemeen een “science-based” en “innovation friendly” houding aan in verschillende dossiers. Het VK zorgt vaak voor pragmatisme en realiteitszin in de debatten over regelgeving voor chemische stoffen. Ze legt sterk de nadruk op een wetenschappelijke aanvaarde basis. De vrees leeft dat de conservatieve aanpak van het “precautionary principle” van de Noordelijke landen het overwicht zal krijgen.

Daarnaast is de deelname aan Horizon2020 belangrijk voor onze sectoren. Het Verenigd Koninkrijk is een actieve partner in vele projecten. Het is niet mogelijk om een sectorspecifieke analyse van het aantal samenwerkingen te maken, maar in totaal over het hele Horizon2020 programma zijn er 2366 projecten met zowel een Belgische als een Britse partner. Ook voor bepaalde programma’s die relatief van groter belang zijn voor onze sectoren, zijn er veel samenwerkingen tussen België en het VK: 18 samenwerkingen voor het Industrial Leadership-Biotechnology programma, 62 samenwerkingen voor het Industrial Leadership-

¹⁶ Cijfers 2015

Advanced Materials programma en 175 samenwerkingen voor Societal Challenge-Environment.

Het Verenigd Koninkrijk en de EU-27 moeten dan ook positieve maatregelen nemen om de innovatie in de chemie en life sciences industrie te stimuleren, zodat deze kan floreren en bijdragen aan de werkgelegenheid en economische groei van beide partijen.

Vrij verkeer van personen

Wat betreft de mogelijke beperkingen op het vrije verkeer van competente personen, willen we erop wijzen dat de chemie en life sciences industrie een mondiale industrie is, met complexe toeleveringsketens die meerdere grenzen overschrijden. Binnen die toeleveringsketens zijn er veel verschillende specialisaties nodig en is het niet mogelijk om alle talent in één land te ontwikkelen. In de chemie en life sciences industrie werken er typisch hoogopgeleide mensen van diverse nationaliteiten, zij het als vast personeel, zij het als contractant, en dit zowel in het VK, de EU-27 als over de hele wereld. De continuïteit van het vrije verkeer van competente/ geschoolde arbeidskrachten tussen de EU-27 en het VK heeft voor ons dan ook een hoge prioriteit. Chemie en life sciences bedrijven begrijpen het belang van lokale economische voordelen, zoals werkgelegenheid, maar om verschillende zakelijke redenen, waaronder het tekort aan competentie, is de toegang tot talenten wereldwijd noodzakelijk. "Securing the best can help secure employment for the rest."

Specifieke implicaties voor de farmaceutische industrie

Bovenop de bovenstaande thema's zoals innovatie, en vrije circulatie van personen, zijn er een aantal specifieke thema's relevant voor de farmaceutische industrie.

Aangezien deze een zeer gereguleerde sector is, bestaat het risico op disruptie op korte termijn als gevolg van Brexit, met impact zowel voor patiënten als voor bedrijven. Aangezien de implicaties heel specifiek zijn voor de sector, en omwille van het belang van de volksgezondheid en de patiëntveiligheid, vraagt deze thematiek een aparte aanpak.

De uitdaging zal erin bestaan om er op elk moment voor te zorgen dat het regelgevend kader het mogelijk maakt om een volledige bevoorrading van elke markt te voorzien en toegang voor patiënten te verzekeren.

Implicaties op bevoorrading en productie, en een toenemende complexiteit van het reeds zeer complex regelgevend kader in deze sector moeten worden vermeden. Om dit te verzekeren zal een voldoende lange en flexibele overgangsperiode noodzakelijk zijn.

Implicaties op REACH

De impact van Brexit op REACH zal volledig afhangen van het akkoord dat tot stand zal komen. Indien het Verenigd Koninkrijk in de EEA blijft, dan krijgt het de status zoals Noorwegen en is er geen impact op het bedrijfsleven indien alle registraties en autorisaties geldig blijven en het ECHA zijn rol kan blijven vervullen. Er zal dan echter wel een akkoord moeten gesloten worden hoe het VK bijdraagt aan de financiering van het ECHA en hoe het VK vertegenwoordigd is in de verschillende ECHA comités.

De grootste problemen stellen zich echter wanneer het VK volledig uit de EU stapt en niet in de EEA blijft. In dit geval zal elke invoerder in België aanzien worden als een invoerder onder REACH en heeft deze dus registratieverplichtingen aangezien de registratie van de VK-leverancier niet meer geldig is. Bedrijven in het VK zouden kunnen opteren om een enige vertegenwoordiger (“only representative”) aan te duiden in een andere Europese lidstaat die de taken en verantwoordelijkheden van importeurs voor het voldoen aan REACH overneemt. Bovendien maken veel niet-Europese producenten momenteel gebruik van een “only representative” in het VK om toegang te krijgen tot de Europese markt. Op dit moment worden zo’n 23% van de registraties door “only representatives” in het VK uitgevoerd¹⁷, wat dus een belangrijke factor is voor de invoer binnen Europa.

REACH verplicht registranten van eenzelfde stof bovendien om samen een dossier op te maken en in te dienen. Zo worden bedrijven met eenzelfde stof virtueel samengebracht in ‘Informatie-uitwisselingsfora voor stoffen’ (“SIEF”, Substance Information Exchange Forum). Om de registratie vlot te laten verlopen moet de SIEF een bedrijf als leider kiezen. Deze hoofdregistant neemt de opmaak van het gezamenlijk deel van het registratiedossier op zich, is de eerste die het dossier zal moeten registreren en is ook het centrale punt voor latere updates. Er wordt verwacht dat deze SIEFs minstens operationeel blijven tot 2022 (en wellicht langer). 9% van de hoofdregistranten zijn momenteel gevestigd in het VK (in België zijn er momenteel zo’n 6% hoofdregistranten). Bovendien nemen ook veel VK-bedrijven deel aan deze SIEFs en is het onduidelijk of deze bedrijven na 2019 nog kunnen deelnemen. Verder is er geen duidelijkheid over wat er zal gebeuren met de kosten, aangezien de kosten van een registratiedossier gedeeld worden door de registranten.

Daarnaast heerst er ook onduidelijkheid over autorisatie (i.e. de vergunningsplicht voor zeer zorgwekkende stoffen). Indien een autorisatie is toegekend aan een bedrijf in het VK, die ook de gebruiken van zijn klanten afdekt, stelt zich de vraag of deze autorisatie verder geldig zal blijven. Volgens de Brexit FAQ op de ECHA website, is de vergunning niet langer geldig indien het VK uit de EU stapt. Dat heeft als gevolg dat de EU-klant zelf een nieuwe autorisatie moet aanvragen. Vermits voor een aantal stoffen de uiterste gebruiksdatum reeds voorbij is en het aanvraagproces gemiddeld 18 maanden duurt, betekent dit, indien er geen overgangsregeling is afgesproken, een onderbreking van het productieproces van de Europese klant tot de autorisatie terug toegekend is.

Verder is het onzeker of het VK eigen beperkingen voor stoffen in voorwerpen of voor bepaalde gebruiken zou willen ontwikkelen. In dit geval zullen EU-bedrijven hier rekening mee moeten houden bij de uitvoer naar het VK. Het spreekt in ieder geval voor zich dat de industrie dubbele kosten wenst te vermijden.

Tenslotte is het onduidelijk of het VK het veiligheidsinformatieblad wenst te behouden en of zij ook de CLP-verordening (verordening 1272/2008) op vlak van indeling en etikettering ongewijzigd wil overnemen, zo niet moet alles opnieuw geëtiketteerd worden voor de uitvoer naar het VK.

¹⁷ Het aandeel registraties van Belgische “only representatives” bedraagt zo’n 10%.

Het eenvoudigst zou dus zijn dat het Verenigd Koninkrijk deel blijft uitmaken van REACH met ECHA als centraal agentschap. In ieder geval dient het VK en de EU-27 te streven naar het behoud van het level playing field waarbij het Verenigd Koninkrijk idealiter de restricties, indelingen en etiketteringen van de EU overneemt. Dan kan ook het best verlopen indien de bevoegde Britse overheden kunnen blijven deelnemen aan de regelgevende processen binnen het ECHA. Indien het Verenigd Koninkrijk uit de EEA stapt, dan is het absoluut noodzakelijk om een overgangsregime te bepalen om geen disrupties in de toeleveringsketens te veroorzaken.

Inventaris van de potentiële impacten van de Brexit

Voor een open economie als België en een geglobaliseerde sector als de chemie en life sciences kan de Brexit een niet verwaarloosbare impact hebben waarvan de precieze gevolgen vandaag moeilijk te meten zijn gezien de onzekerheid rond het scenario en rond de timing. Het is belangrijk om constructieve handelsrelaties te blijven houden met het Verenigd Koninkrijk en om een evenwichtig handelsakkoord te sluiten dat rekening houdt met de competitiviteit van de Belgische en de Europese sector van de chemie en life sciences. Het is ook essentieel dat de situatie van het Verenigd Koninkrijk snel verduidelijkt wordt om de onzekerheden uit de weg te ruimen, want die riskeren op de globale economie te wegen. Vanuit het belang voor de volksgezondheid, moeten de specifieke implicaties voor de farmaceutische sector apart bekeken worden, zowel op Belgische als op Europees niveau.

FEVIA

Synthese

Een recente studie van Hylke Vandenbussche, William Connell en Wouter Simons bevestigt dat de voedingsindustrie de sector is die in België het zwaarst wordt getroffen door de Brexit.

Het VK is dan ook de 4^{de} exportmarkt voor de Belgische voedingsindustrie, na Frankrijk, Nederland en Duitsland. Bijna 10% van onze totale export gaat naar het VK. Op korte termijn is de devaluatie van het pond de grootste uitdaging. Op middellange- tot lange- termijn zijn verschillen in regelgeving, protectionisme, douanetarieven en uiteindelijk het ontrafelen van de Europese eengemaakte markt de belangrijkste gevaren voor de Belgische voedingsindustrie. Daar komt bovenop dat de gemiddelde WTO-douanetarieven bijzonder hoog liggen voor voedingsproducten. Het vinden van alternatieve afzetmarkten is omwille van de beperkte houdbaarheid van sommige producten ook niet evident.

Vragen

Allereerst vraagt de Belgische voedingsindustrie om douanetarieven en divergerende regelgeving tussen de EU en het VK te vermijden. Meer in het algemeen vraagt de sector aan de overheid om bij te dragen aan het vertrouwensherstel in de EU zodat niet meer exits volgen en om een tegengewicht te geven aan protectionistische tendensen.

Verder vraagt de voedingsindustrie in het kader van de Brexit aan alle overheden in België om:

- het intern Belgisch overleg te stroomlijnen en structureel overleg met de voedingsindustrie te organiseren;
- de impact voor de sector van de voeding en dranken top of mind te houden tijdens de onderhandelingen;
- tijdens de onderhandelingen over (niet)tarifaire belemmeringen m.b.t. (verwerkte) voedingsproducten, de belangen van de sector maximaal te behartigen (= geen douanetarieven en divergerende regelgeving tussen de EU en het VK en een minimum aan douaneformaliteiten);
- in het geval dat het scenario van een “hard Brexit” of zelfs “no-deal” realistischer wordt te bekijken of een overgangsfonds voor de meest getroffen sectoren op Belgisch of Europees niveau opportuun en mogelijk is;
- de voedingsindustrie bij te staan en geen maatregelen te nemen in België zoals taken, heffingen en bijdragen op voeding en dranken die de sector schaden;
- de sector te blijven steunen bij de promotie van Belgische voeding in het buitenland onder de vlag van Food.be - Small country. Great food.

Analyse van de mogelijke impact van de Brexit

Na het Brexit referendum communiceerde FEVIA onmiddellijk over de mogelijke negatieve impact op de Belgische voedingsindustrie. Deze bezorgdheden blijven grotendeels actueel:

- **Op korte termijn** zet de daling van het pond en de economische onzekerheid onze export en marges onder druk. De daling van het pond kan de voedingsindustrie gemakkelijk enkele tientallen tot honderden miljoenen euro's export kosten.
- **Op middellange termijn:**
 - o Zowel bij een "zachte" als een "harde" Brexit kunnen niet-tarifaire belemmeringen ontstaan. Het is moeilijk om te voorspellen wat de impact zal zijn maar de belangrijkste aandachtspunten om op te volgen zijn de volgende:
 - Douaneformaliteiten
 - EU quality certification schemes (PDO, PGI, organic, etc.)
 - General Food Law, incl. secondary legislation
 - Official food and feed controls
 - RASFF
 - EFSA
 - Applications (e.g. novel foods, health claims, food improvement agents)
 - Consumer information
 - Correcte toepassing Europese sectorale richtlijnen (bijvoorbeeld chocoladerichtlijn...);
 - Nutrition and public health policy
 - Audio-visual Media Services Directive (AVMSD)
 - Unfair Commercial Practices (UCP) Directive
 - Environmental legislation (food waste, packaging, animal welfare, waste/not waste, ETS, ...)
 - Wat met wederzijdse erkenning van inspectie en controle?
 - Zijn er gezondheidscertificaten nodig om naar de VK te exporteren als 3de land? Is het FAVV bezig om impact van een worst-case scenario (op haar werking) in kaart te brengen?
 - Stopt na de Brexit onmiddellijk de EU-notificatie van nieuwe wetgeving? Ook als er sprake is van een overgangsfase? Zal er dan enkel een WTO-notificatie gebeuren?
 - o Impact (niet) splitsing van de WTO-preferentiële importquota voor kippenvlees. Indien deze in hun geheel bij de EU komen te liggen dreigt een overaanbod en een ontwrichting van de sector.
 - o Bij een harde Brexit of zelfs "no-deal" kunnen ook tarifaire belemmeringen optreden. Dit gevaar is sinds het referendum sterk toegenomen. Verschillende van onze belangrijkste exportproducten kunnen hiermee geconfronteerd worden.¹⁸ (zie ook bijlage 1 voor een inschatting van de gemiddelde tarieven per productcategorie).

¹⁸ WTO-tarieven van onze belangrijkste exportproducten naar het VK: **2004 10 99** (frozen potato products): 17,6%; **1905 90 55** (bakers' wares, extruded/expanded, savoury/salted): (9+EA) MAX (20,7+ADF/M) (1); **2202 10 00** (Sodas): 9,6%; **2203 00 ..** (beer made from malt): 0%; **1806 20 ..** (Chocolate bars and blocks > 2kg): (8,3 + EA) MAX (18,7 + AD S/ Z) (1) ; **0406 30 90** (cheese, fat content exceeding 36%: 215 €/100 kg/net; **0203 19 55** (meat of swine, boneless, Fresh or chilled): 86,9 €/100 kg/ net; **0207 13 10** (meat of poultry, boneless, fresh or chilled): 102,4 €/100 kg/ net

- o Een belangrijke vraag is ook hoe het VK het gemeenschappelijk Europees landbouwbeleid (GLB) wil "omvormen" (bijvoorbeeld: het VK zou kunnen beslissen om de suikerquota te handhaven) en hoe dit de Brexit onderhandelingen zal beïnvloeden. Tegelijk is er ook sprake dat de Brexit zou kunnen leiden tot een vermindering van het GLB in de Europese meerjarenbegroting, wat de ganse voedingsketen verder onder druk zou zetten.
- **Op lange termijn** blijft FEVIA vrezen voor een protectionistische reflex doorheen Europa en het Verenigd-Koninkrijk:
 - o Het "pilootproject" van Frankrijk i.v.m. verplichte oorsprongsetikettering voor melk en vlees in verwerkte voedingsproducten blijft een teken aan de wand en krijgt steeds meer weerklank in andere Europese lidstaten. Iets soortgelijk treedt nu al op in het Verenigd-Koninkrijk met het "*red tractor*" label.
 - o Tot nu toe pleiten de Britse voedingsindustrie en landbouw tegen elke vorm van tarifaire belemmeringen tussen het Europese vaste land en het VK. De vraag stelt zich hoe de Britse voedingsindustrie zich zal gedragen op het moment dat grote aantallen arbeidskrachten zich (verplicht) terugtrekken naar het Europese vasteland en de Britse concurrentiepositie verder onder druk komt te staan. De kans bestaat dat zij op dat moment ook voor een zekere vorm voor marktafsluiting zullen kiezen.
 - o Indien het VK uit de douane-unie stapt en zelf handelsverdragen afsluit met derde landen vergroot dit de kans op verschillen in regelgeving en douaneformaliteiten aanzienlijk.

Daarbovenop is er ook een belangrijke politiek-economische dynamiek die in het nadeel van de Belgische voedingsindustrie kan spelen. De voedingsindustrie is relatief belangrijk in België, maar relatief veel minder belangrijk in Duitsland. Daarnaast is het wel duidelijk dat (wat betreft de voedingsindustrie) het VK voor verschillende West-Europese landen een belangrijke afzetmarkt is en blijft, met een belangrijke positieve bijdrage aan de handelsbalans.

Bijlage: gemiddelde WTO-douanetarieven per productcategorie.

Export België naar het VK	Heffing in %
Hoofdstuk 02	32,8%
Hoofdstuk 03	11,1%
Hoofdstuk 04	44,0%
Melk en melkpoeder	46,7%
yoghurt	28,5%
Wei	58,2%
Vetten (boter)	63,3%
Kazen	51,2%
Zuivelproducten	45,4%
Eieren	22,3%
Honing	17,3%
Hoofdstuk 07	13,2%
Hoofdstuk 09	6,6%
Hoofdstuk 10	11,6%
Hoofdstuk 11	47,0%
Hoofdstuk 15	12,2%
Hoofdstuk 16	36,2%
Bereidingen van vlees	41,8%
Bereidingen van vis	16,4%
Bereidingen van schaal en weekdie- ren	20,0%
Hoofdstuk 17	60,0%
Hoofdstuk 18	16,2%
Hoofdstuk 19	25,1%
Hoofdstuk 20	15,1%
Bereidingen van groenten en fruit	16,6%
Fruitsappen	13,8%
Hoofdstuk 21	25,4%
Hoofdstuk 22	6,6%

Bron: berekeningen J-P Feynaerts

5.2. FEDUSTRIA

Belang van de Britse markt voor de Belgische textiel-, hout- en meubelindustrie

Voor de Belgische textiel-, hout- en meubelindustrie is het VK een zeer belangrijke afzetmarkt: ca. 10% van de export, maar het verschilt wel erg van productgroep tot productgroep.

		VK-markt	Aandeel VK ⁽²⁾
KLEDINGTEXTIEL	10% ⁽¹⁾	Niet top 5	2 à 3%
TECHNISCH TEXTIEL	40%	4de markt	3 à 5%
INTERIEURTEXTIEL	50%	topmarkt	>30%
100%			
HOUT	55% ⁽¹⁾	4de markt	7%
MEUBEL & ZITMEUBEL	45%	4de markt	3%
100%			

(1) Aandeel van elk segment in de totale textiel- resp. hout&meubelindustrie

(2) Aandeel van het VK in de totale export van het segment

Voor het interieurtextiel (zoals tapijten, meubel- en decoratiestoffen, matrastijk), dat ca. 50% van de Belgische textielsector is, is het VK de eerste afzetmarkt. Exportwaarde op jaarbasis is ca. 700 miljoen euro.

Voor de hout- en meubelsector in zijn geheel is het VK de vierde exportmarkt.

De Brexit is thans reeds erg voelbaar

Zwak Brits pond (ca -18% sinds Brexit-referendum) weegt nu al op de export van onze industrie, met zowel prijs- alsook volume-effecten.

Daarnaast stelt zich ook het probleem van de dalende koopkracht van de Britse consument aangezien de nominale lonen de Britse inflatie niet volgen.

Ten slotte dient onderstreept te worden dat 'textiel en meubel' uitstelbare aankopen vormen.

Aandachtspunten van Fedustria

Fedustria bepleit een onderhandelde uitstap van het VK uit de EU. Een no deal-scenario zou immers nefast zijn voor de Belgische textiel-, hout- en meubelindustrie aangezien dit erop neerkomt dat het VK en de EU-27 met elkaar handel zullen drijven als zogenaamde 'derde landen'. Concreet betekent dit dat:

- het VK douanerechten zal mogen heffen op de invoer van Belgische/Europese producten, welke ingevolge het 'no rollback'-principe niet hoger zullen mogen zijn dat

het tarief 'derde landen' dat de EU toepast. Dit bedraagt doorgaans 4% voor garens, 8% voor weefsels (inclusief tapijten) en 12% voor kledij.

- douaneformaliteiten zullen moeten vervuld worden bij de uitvoer naar het VK: De combinatie 'nabijheid van het VK' plus 'snelle en efficiënte service' is echter een grote troef voor de Belgische (interieur)textielbedrijven. Als die service minder kan worden uitgespeeld, verliezen we een belangrijke competitieve troef tegenover de 'low cost'-concurrenten.
- het VK niet meer door de EU-wetgeving zal gebonden zijn zodat het risico bestaat dat de Britten terug naar hun eigen Britse normen gaan grijpen zodat onze bedrijven geconfronteerd gaan worden met afwijkende productnormen en -standaarden alsook verschillende testmethodes.
- de ondernemingen kosten zullen hebben om hun informaticasystemen aan te passen aan het feit dat het VK een 'derde land' wordt.

Fedustria vraagt een overgangsregeling voor de periode tussen de effectieve uitstap van het VK uit de EU en de inwerkingtreding van de toekomstige handelsrelatie, waarvan de krachtlijnen als volgt moeten zijn:

- het VK moet verder lid blijven van de EU-douane-unie zodat er geen douaneheffingen komen tussen het VK en de EU en extern verder één gemeenschappelijk handelsbeleid gevoerd wordt. Het VK mag immers geen achterpoort worden voor goederen van derde landen, die via het VK op de Europese markt terechtkomen vrij van douanerechten, terwijl op deze goederen wel invoerrechten zouden moeten betaald worden indien ze rechtstreeks vanuit het derde land naar de EU zouden zijn uitgevoerd.
- evenzeer moet het VK verder lid blijven van de Pan-Euro-Med zone zodat bestaande toeleveringsketens voortgezet kunnen worden.
- de productnormen en -standaarden alsook de testmethodes moeten dezelfde blijven in de EU als in het VK. Evenzeer moet het principe van de wederzijdse erkenning verder toepassing vinden.
- de toegang tot de Britse markt van de overheidsopdrachten moet verder gegarandeerd worden, liefst met communautaire preferentie, in een vorm van wederkerigheid.
- de Brexit mag de bestaande bescherming van de intellectuele eigendomsrechten in hoofde van de Belgische textiel-, hout- en meubelbedrijven in het VK niet verminderen.
- er moet een level-playing field zijn op het vlak van de chemische regelgeving en REACH.

5.3. TRANSPORT & LOGISTIEKE SECTOR (met klemtoon op de haven van Zeebrugge)

Inleidend: belang VK voor de haven van Zeebrugge en de regio

Het Verenigd Koninkrijk (VK) is de belangrijkste handelspartner van de haven van Zeebrugge. 17,1 miljoen ton of 45% van de totale maritieme trafiek wordt jaarlijks verscheept tussen Zeebrugge en het VK. De handel tussen beide bestaat vooral uit export (68%), slechts 32% is import vanuit het VK.¹⁹

Het merendeel van de naar het VK geëxporteerde goederen, komt van regionale industrieën uit België en uit de buurlanden: de textielindustrie (textielstoffen, tapijten), de voedingsnijverheid (suikerwaren, chocolade, groenten/fruit en gebak), de auto-industrie, farmaceutica en chemie, kunststoffen en de machine- en apparatenindustrie.

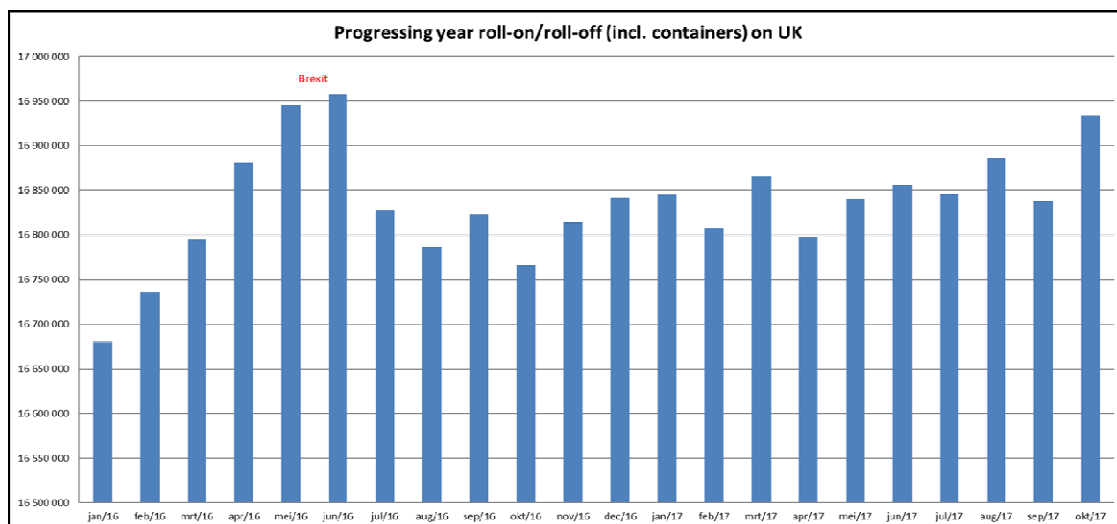
De haven van Zeebrugge is hét bruggenhoofd voor de Britse distributie uit Noordwest-Europa. Wekelijks verbinden een zeventigtal lijndiensten, dus meerdere per dag, de haven met verschillende regio's in het VK. Heel wat rederijen en logistieke bedrijven uit de haven focussen hun activiteiten op het VK. Zeebrugge is een snelle VK haven. In Zeebrugge gaat voornamelijk ongebeleide vracht aan boord van de schepen, waarbij de chauffeur de trailer afzet op de terminal en dus niet meereist naar het VK. Goederen worden op afroep van de klant in het VK op het schip gezet en naar het VK gebracht, en dat moet snel gaan. De schepen liggen slechts een paar uur in de haven, waar ze geladen worden met Europese producten en de overtocht aanvatten. Producten uit België, Frankrijk, Duitsland, Italië, etc. komen in Zeebrugge toe via het Europees scheepvaart-, spoor- en wegennetwerk en worden verder verscheept naar het VK.

De haven van Zeebrugge is wereldleider in de trafiek van nieuwe wagens met een jaarlijks volume van 2,8 miljoen stuks. In 2016 werden maar liefst 1 miljoen nieuwe wagens tussen Zeebrugge en VK verscheept, merendeel export. Gezien de grote volumes wagens die dagelijks in de haven behandeld worden, zijn bijna alle automerken aanwezig.

Is er al een Brexit effect merkbaar in de haven van Zeebrugge?

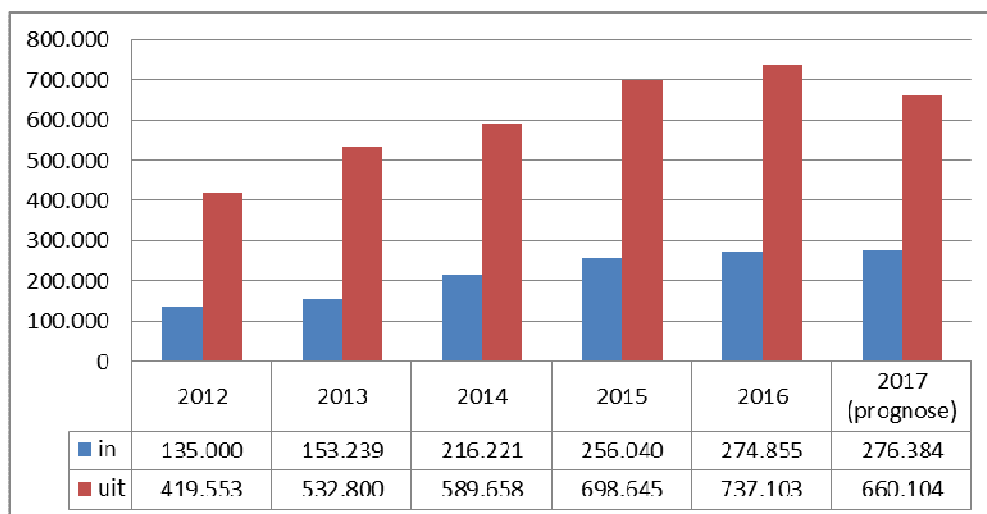
De **wisselkoers pond/euro** beïnvloedt de koopkracht van de Britten en dat is al voelbaar bij de bedrijven. We verwachten voor 2017, op basis van de eerste 10 maanden, een status quo. De stijgende trend in het rollend verkeer naar het VK, die de laatste jaren een constante was in Zeebrugge, stagneerde sinds het Brexit referendum. Het is nog even afwachten wat de laatste maanden van het jaar brengen, maar de kans bestaat dat we dit jaar op het VK een lichte trafiekdaling noteren.

¹⁹ In dit hoofdstuk: cijfers voor 2016



Figuur 1: haven Zeebrugge: voortschrijdend jaar januari 2016 – oktober 2017 (in ton)²⁰

De verkoop van nieuwe wagens in het VK is in 2017 reeds met 5% gedaald²¹, en dit voelt men uiteraard in de haven. We verwachten dit jaar in Zeebrugge 7%²² minder nieuwe wagens met het VK te behandelen.



Figuur 2: haven Zeebrugge: nieuwe wagens van/naar het VK 2012 – 2017 (prognose)

Verschillende bedrijven worden tevens meer en meer geconfronteerd met paniekerige reacties van hun klanten. Er is veel onduidelijkheid, en er zijn veel vragen, waardoor de gewone bedrijfsvoering in het gedrang komt.

²⁰ Voortschrijdend jaar: cijfers jan – okt 2017 + cijfers nov – dec 2016

²¹ The Society of Motor Manufacturers and Traders (SMMT), 06/11/2017, <https://www.smm.co.uk/vehicle-data/car-registrations/>

²² Prognose op basis van de eerste 10 maanden van 2017.

Het is daarom belangrijk om een duidelijke boodschap naar de klant te kunnen brengen, waarbij Zeebrugge, met een aantal concrete oplossingen, als 'Brexit proof port' naar voor geschoven wordt.

Gevolgen Brexit: uitdagingen en opportuniteiten

Een harde Brexit brengt importtarieven met zich mee, wat onze goederen duurder en dus minder interessant zal maken, en dit zal de handel doen krimpen. Minder handel tussen de EU en het VK leidt tot minder trafiek in de havens én dus voor de bedrijven. Om negatieve effecten op de handel tussen EU/Zeebrugge en het VK tot een minimum te beperken, is een goed en breed vrijhandelsakkoord tussen de EU en het VK essentieel.

De uitdaging zit vooral in de niet-tarifaire belemmeringen (NTB). Los van de mogelijke tarieven, en zelfs bij een 0 tarief, zal elk goed naar/van het VK geconfronteerd worden met een verplichte aangifte. Controles door federale autoriteiten en administratieve instanties (zoals douane, FAVV, FOD economie,...) kunnen storingen, en dus wachttijden, in de keten veroorzaken. Controles moeten daarom zo georganiseerd worden dat de handelsstromen er zo min mogelijk hinder van ondervinden.

De praktische afwikkeling van de NTB is bepalend voor de mogelijkheid van de bedrijven om marktaandeel te behouden. Flexibele implementatie van wetgeving en afspraken kan bedrijven enorm helpen hun logistieke stroom snel en efficiënt te organiseren, en hun manier van werken, zoals nu het geval is, te behouden. Het gebruik van bijzondere douaneregelingen (zoals douane-entrepots, opschortende regeling van douanerechten...) moet gefaciliteerd worden.

Elke vertraging heeft immers een invloed op de logistieke keten én kan congestie op een terminal veroorzaken. Heel wat goederen (inclusief bederfbare voedingswaren) worden JIT naar het VK gestuurd, een kink in de kabel kan grote gevolgen hebben voor de hele keten.

MBZ investeert, samen met de privésector in het elektronisch dataplatform RX Seaport, een havenbreed platform, waar alle relevante data gebundeld wordt. Door processen digitaal te begeleiden, wordt de logistieke keten efficiënter. Maar dit kunnen we niet alleen. Ook de douane moet in dit systeem meestappen. En zelfs de Britse douane – en eventueel een aantal Britse havens – dienen meegenomen te worden in het platform. Tegen maart 2019 moet het dataplatform actief zijn.

Zeebrugge heeft als internationale haven heel wat douane-experten in huis. Waarom geen systeem uitwerken, waarbij goederen in vrij verkeer tot in Zeebrugge gebracht worden, waarna ze, door experts in onze haven, correct worden aangegeven en verder verstuurd naar het VK? En waarom geen mogelijkheid laten om last minute wijzigingen door te voeren en kleine correcties op te lossen terwijl het goed al, met het schip, onderweg is naar het VK? Dit kan voor Zeebrugse bedrijven een heuse tijdswinst opleveren en terzelfdertijd is een correcte afhandeling, alvorens het goed het VK bereikt, gegarandeerd.

Zeebrugge heeft al een aantal rechtstreekse verbindingen met Ierland, die verder uitgebouwd zullen worden. Goede afspraken met betrekking tot de grens Ierland/Noord-Ierland zijn essentieel.

Impact worst case scenario?

Het risico kan in feite teruggebracht worden tot twee zaken.

Enerzijds is er het effect op de handel met het VK, waarbij, in het algemeen, duurdere EU goederen tot minder handel tussen de EU en het VK zullen leiden, en dat zal voelbaar zijn in de haven. Een goed vrijhandelsakkoord onderhandelen is daarom essentieel.

Anderzijds is er het risico dat goederen, vanuit Europa en derde landen, die nu omwille van onze hubfunctie via Zeebrugge naar het VK gebracht worden, in de toekomst rechtstreeks naar het VK gaan, omdat men afgeschrikt wordt door extra administratieve formaliteiten en vreest voor vertragingen. Er zijn al bedrijven die weet hebben van klanten die onderzoeken hoe ze rechtstreeks het VK kunnen aanlopen. Ze kijken uit naar ruimte die ze in het VK kunnen gebruiken om hun goederen te stockeren en plannen investeringen in het VK en niet langer in de EU.

We riskeren dus investeringen in België mis te lopen. De urgentie is hoog om snel duidelijkheid te creëren. Het verschuiven van trafieken, rechtsreeks naar het VK, heeft negatieve gevolgen voor de Vlaamse en West-Europese economie en mogelijks voor hele Europese Unie. Want goederen die niet via de EU passeren, kunnen hier ook geen toegevoegde waarde of werkgelegenheid creëren.

Een dergelijk scenario dient absoluut vermeden te worden. Daarom moeten we als haven, en als land, snel antwoorden klaar hebben

Vragen voor de beleidsmakers en administraties

- ✓ Het creëren van duidelijkheid en het wegwerken van de onzekerheid is absoluut prioritair.
- ✓ Ondersteuning en faciliteren bij oprichting dataplatform RX Seaport.
- ✓ De verschillende faciliterende douane-maatregelen voor het vlot afhandelen van EU- en niet-EU goederen moeten ten volle gebruikt kunnen worden.
- ✓ Goederen uit een niet-EU land, die nu vlot via Zeebrugge, onder opschortende regeling van douanerechten, naar het VK gebracht worden, moeten ook in de toekomst van dezelfde systemen gebruik kunnen maken. De aanvraagprocedure voor vergunningen (douane gerelateerd) moet vlot en transparant georganiseerd worden.
- ✓ De nodige flexibiliteit voor de administratieve formaliteiten toelaten, zodat de logistieke ketens in Zeebrugge blijvend efficiënt georganiseerd kunnen worden en congestie en wachttijden tot een absoluut minimum beperkt zullen worden.
- ✓ Controles, uitgevoerd door verschillende autoriteiten, mogen de handelsstromen zo min mogelijk verstoren.

- ✓ België moet zich handelsvriendelijk organiseren en profileren. Daarvoor zijn niet alleen de juiste systemen nodig, ook de manier van implementeren is cruciaal. Door binnen het wetgevend kader soepeler op te treden dan andere landen, kunnen we ons marktaandeel op het VK behouden, en misschien zelfs verhogen.
- ✓ Een oplossing voor leeg transportmaterieel (containers/trailers/verpakkingsmateriaal/paletten...) dient te worden uitgewerkt, zodat vermeden wordt dat voor deze zaken extra administratieve of financiële formaliteiten vervuld moeten worden.
- ✓ Zeebrugge als haven met douane-experts promoten. Exporterende bedrijven uit de EU op de hoogte brengen van het feit dat Zeebrugge dé gateway naar het VK is, die ook het administratief afhandelen van de goederen, op zich kan nemen.
- ✓ De mogelijkheid dient onderzocht te worden of bepaalde zaken, zoals last minute aanpassingen en eventuele hiaten in de afhandeling van de administratieve formaliteiten, tijdens de vaartijd kunnen worden aangepakt. Goederen naar het VK zijn, vanuit Zeebrugge, een aantal uur onderweg, die tijd efficiënt invullen kan dus heel wat tijdswinst opleveren.
- ✓ De Belgische douanediens ten moeten snel voorbereidende gesprekken met de Britse douanediens ten kunnen opstarten. Door samen te werken en op zoek te gaan naar praktische oplossingen, kunnen we ons als land wapenen tegen de Brexit gevolgen en ons volledig voorbereiden.

Conclusie

Het is mogelijk om ons volledig voor te bereiden op een Brexit. Zeebrugge moet - operationeel - een 'Brexit proof port' worden. De USP van Zeebrugge blijft, de logistieke ketens zijn er. De Brexit biedt uitdagingen en zal wellicht een negatieve invloed hebben op de handel, maar zal ook opportuniteiten met zich meebrengen. Er moeten nu wel concrete zaken afgesproken worden. Er moeten pasklare oplossingen gevonden worden die zullen werken en die bedrijven aan hun klanten kunnen voorstellen.

De Belgische overheid kan helpen om Zeebrugge Brexit proof te maken, door stevige commitments vast te leggen en concrete tijdslijnen af te spreken. Een goede samenwerking met de douane is essentieel. Bedrijven moeten aan hun klanten een signaal kunnen geven dat alles onder controle is. Door nu te ageren, zorgen we dat we "het meest klaar zijn" en andere lidstaten een stapje voor zijn, wat uiteraard goed is voor onze economie.

6. AANBEVELINGEN

Sinds het eerste rapport van de Brexit HLG dat afgesloten werd op 30 januari 2017 is het Europese politieke landschap sterk geëvolueerd. De nieuwe Britse regering is, na de verkiezingen van 8 juni 2017 in het VK, een minderheidskabinet dat in het Lagerhuis gedoogsteun geniet van de protestantse Democratic Unionist Party. Na de reeks verkiezingen op het vasteland en de lang verwachte economische heropleving kan binnen de EU27 een nieuwe dynamiek vastgesteld worden m.b.t. de reflectie over de toekomst van de EU. De EU27 zijn nu in de eerste plaats gefocust op de verdere uitbouw van hun gezamenlijke toekomst.

Dat er afgelopen week een doorbraak kwam in de onderhandelingen en de Europese Raad op 14 en 15 december ‘voldoende vooruitgang’ zal kunnen vaststellen is een uitstekende zaak. Het laat toe om naar de tweede fase van de onderhandelingen te gaan. Het eerste punt op de agenda in deze onderhandelingen zal het definiëren van een overgangsfase zijn. Gedurende deze transitieperiode van ongeveer twee jaar zullen de bedrijven onder ongewijzigde omstandigheden kunnen verder werken wat hen de broodnodige rechtszekerheid zal bieden. Door onderhandelingen over de toekomstige relatie aan te vatten gaan onze bedrijven eindelijk zicht krijgen op de contouren van het speelveld waarin ze in de toekomst zullen opereren. Desondanks blijft het aangewezen dat bedrijven en overheden zich voorbereiden op alle mogelijke scenario's maar het akkoord van 8 december plaatst deze in een hoopgevender context.

Zelfs indien er voor de EU27 bevredigende vooruitgang geboekt werd in de Brexit-onderhandelingen om ook de onderhandelingen over de toekomstige relaties tussen de EU27 en het VK op te starten blijft het onduidelijk waar het VK met deze onderhandelingen wil landen. Zowel de Britse regering, als het parlement en de Britse samenleving zijn erg verdeeld over de toekomstige relatie en de intensiteit van deze relatie met de EU. Over de plaats van het VK in de wereld bestaan de meest uiteenlopende en soms onrealistische analyses. De indruk overheerst dat de gevolgen op het terrein en op het handelspolitieke vlak van zijn keuze voor een harde Brexit met de 4 rode lijnen – de eenheidsmarkt verlaten, de Douane Unie verlaten, vrijheid van personenverkeer beëindigen en de suprematie van de nationale rechtbanken herstellen - niet worden ingezien, noch aanvaard. **Voor de EU27 staat het handhaven van de integriteit van de interne markt en de douane-unie centraal.** Er kan geen sprake van zijn om dit in vraag te stellen. Het level playing field tussen de EU27 mag niet in gevaar worden gebracht. Daar is ook en vooral binnen het Europese bedrijfsleven een grote consensus over. De HLG hoopt bijgevolg dat de verscheiden nationale economische belangen de EU27-consensus en -solidariteit niet zullen doorbreken.

Ondanks de wens van de HLG tot constructieve en succesvolle onderhandelingen brengt de nuchtere analyse van vele waarnemers er haar toe om er bij de Belgische en Europese overheden op aan te dringen om de nodige maatregelen voor te bereiden die in alle uiteenlopende scenario's minimaal het vlotte handelsverkeer tussen beide partners garanderen en ordentelijk organiseren. Ook in een 'no deal' scenario.

In het algemeen blijft de HLG voorstander van zo weinig mogelijk verandering in de Belgisch-Britse handelsrelaties na Brexit, om op die manier de bijkomende last voor de economische operatoren tot een minimum te beperken. Daarbij zullen creatieve, pragmatische en praktische oplossingen moeten uitgewerkt worden, samen of desnoods aan beide zijden afzonderlijk, zodat ongewenste schokken en nodeloze hinder in onze handel vermeden kunnen worden.

In de huidige fase van de onderhandelingen wenst de HLG aanbevelingen te formuleren die ertoe strekken de bedrijven meer zekerheid te geven zodat zij zich op basis van meer realistische inschattingen kunnen voorbereiden op 29 maart 2019. Het bedrijfsleven moet vertrouwen kunnen krijgen in de goede afloop van de onderhandelingen of in de mogelijkheid en vaste wil van de overheden om, al weze het maar door minimale en bewarende ingrepen, de continuïteit van de handel te garanderen. Vele van de hieronder geschetste maatregelen kunnen zelfs eenzijdig - door de EU27, het VK of de lidstaten indien zijnbevoegd zijn - beslist worden omwille van welbegrepen eigenbelang. Andere zijn van algemeen maatschappelijk belang en raken niet de kern van de belangen van noch het VK, noch de EU27. Door de bevoegde overheden bij het afwenden van een "cliff edge" besliste of onderhandelde maatregelen hebben enkel tot doel om die maatregelen te nemen die de continuïteit van het handelsverkeer kunnen realiseren.

Misschien is de boot van de Brexit-onderhandelingen wel overladen en de resterende tijd gewoon te kort om de diverse noodzakelijke fases van de onderhandelingen nog succesvol te beëindigen. Het is dus aangewezen om, rekening houdend met een mogelijke mislukking van de onderhandelingen voor een uittreding en/of een overgangsperiode, zich toe te spitzen op enkele cruciale aspecten van ons samenleven als burens zodat de soms letterlijk levensnoodzakelijke handel in niet eenvoudig vervangbare basisproducten - van voedsel, medicijnen, chemische producten tot textiel - zonder hinder kunnen verder gezet worden. Daarbij kan het belang van de goede organisatie en regeling van de grenscontroles niet onderschat worden. Het is veiliger om er voor de douane niet van uit te gaan dat een transitieperiode of een implementatiefase tot de mogelijkheden behoort. Alles moet op 29 maart 2019 geregeld zijn.

Als zou blijken dat er geen constructieve onderhandelingen met het VK kunnen gevoerd worden dan is het aangewezen dat de EU een pakket voorbereidt met maatregelen die de essentiële zaken regelen. Dat pakket zou dan de Britse regering ter goed- of afkeuring aangeboden kunnen worden.

De Brexit biedt onze economie ook kansen om buitenlandse investeringen aan te trekken, analyse- en onderzoeksopdrachten voor agentschappen zoals het EMA op te nemen ook al wordt de zetel in Amsterdam gevestigd, interessante onderzoekers aan te trekken die EU-gefinancierde onderzoeksprojecten in onze labo's en universiteiten kunnen uitvoeren, een grotere rol spelen in legal en business services in Europa, enz... Hiertoe moeten alle overheden én de private sector hun contacten en kennis samenbundelen zodat elkeen, binnen zijn bevoegdheid en capaciteiten, aan deze gezamenlijke en gecoördineerde inspanning kan bijdragen.

Aanbeveling 1: duidelijkheid over de overgangsfase

Duidelijkheid op korte termijn, althans op politiek niveau, over de fasering van de onderhandelingen, al dan niet over de Brexit-datum van 29 maart 2019 heen, is van groot belang om de bevolking en voornamelijk het bedrijfsleven dat voor belangrijke beslissingen staat, een minimum aan richting en zekerheid te geven. De bevestiging van een overgangsfase, haar aard en duur is noodzakelijk en van essentieel belang. Anderzijds moet het bedrijfsleven er zich van bewust zijn dat een volledige juridische zekerheid over een dergelijke overgangsfase er zal zijn bij de volledige ratificatie van het uittredingsakkoord, in 2019 dus. Voor de HLG mag deze overgangsfase voor de bedrijven op het terrein geen verandering teweeg brengen aan de situatie van de Interne markt die ze nu kennen. Tijdens de transitie moet het status quo bestendig worden, evenwel zonder dat het VK nog formeel kan deelnemen aan het Europese besluitvormingsproces.

De HLG blijft ervan overtuigd dat haar aanbeveling in het eerste HLG-rapport om een overgangsfase te voorzien van meerdere jaren juist was. Hoe kan anders een diep en vergaand partnerschap tussen beide economieën en samenlevingen uitgewerkt worden? We staan momenteel, rekening houdende met een periode van 5 maanden voor de ratificatieprocedures, op een 300-tal kalenderdagen van eind oktober 2018. De tijd om een uittredingsakkoord te onderhandelen wordt al heel krap. De overgangsperiode zal nodig zijn om de politieke akkoorden over de toekomstige relaties tussen het VK en de EU27, die er hopelijks zullen komen voor 29 maart 2019, te vertalen in evenwichtige verdragsrechtelijke engagementen. Ook een verlenging van art. 50 bij unanimiteit van de EU27 behoort tot de mogelijkheden maar betekent aanhoudende onzekerheid - wat natuurlijk beter is dan een "cliff edge" - en de onmogelijkheid om formeel een vrijhandelsakkoord af te sluiten. Het VK blijft dan immers een volwaardig lid van de EU. Anderzijds heeft dat het grote voordeel dat er ook tijd gewonnen wordt m.b.t. de WTO-dimensie van de Brexit en kunnen onderhandelingen over een EU27 - VK vrijhandelsakkoord gevoerd worden.

Deze overgangsfase zal best, zoals het eerste rapport aanbeveelt en in de onderhandelingsrichtsnoeren van de EU27 werd opgenomen, een status quo (onder EU acquis) inhouden. Er dient vermeden te worden dat het bedrijfsleven zich zou moeten aanpassen aan nieuwe voorlopige regels die enkel gelden voor de overgangsfase in afwachting van een 3^{de} regelgeving op enkele jaren tijd van het af te sluiten ambitieus vrijhandelsakkoord. Deze overgangsfase kan gezien worden als een tussenstap waarbij het VK de huidige situatie bestendigt zonder evenwel een stem te hebben aan de Europese tafel, in afwachting van de inwerkingtreding van het nieuwe handelskader. Dit zal inhouden dat ook de nieuwe regelgeving in het kader van de interne markt die in deze fase door de EU27 wordt uitgewerkt (met het VK in een waarnemerszetel) van toepassing is in het VK. Nieuwe internationale akkoorden die het VK zou afsluiten kunnen logischerwijs in deze fase niet in werking treden. De politieke en internationale "cut off date" alsook de dag waarop rechten kunnen ontstaan die onder

het toepassingsgebied van het uittredingsakkoord vallen zou dus blijven op 29 maart 2019 maar de economisch-juridische zou verschoven worden naar de datum van inwerkingtreding van de FTA+. Een diepgaander analyse van deze complexe problematiek is ongetwijfeld noodzakelijk en de voor- en nadelen van dit scenario moeten, zeker op het vlak van de effecten op de bedrijven en de economieën, geëvalueerd worden door onderhandelende partijen teneinde een correcte regeling in alle details te kunnen uitwerken en problemen in de praktijk te kunnen uitsluiten.

Bij een verlenging van art.50 is de status-quo, die beantwoordt aan de WTO-regels, eveneens verzekerd en hoeven bedrijven zich enkel aan te passen aan de nieuwe FTA.

Aanbeveling 2: ons voorbereiden op alle mogelijke scenario's

Ingeval de onderhandelingen vastlopen, of zelfs zouden stilvallen, moeten de overheden én de private sector voorbereid zijn om de desastreuze gevolgen van een “cliff edge” te vermijden of minstens te verzachten. Sommige problemen zullen omwille van hun maatschappelijk en economisch belang, in geval van een “no deal” over de toekomstige relaties, een regeling behoeven op 29 maart 2019 om het minimale handelsverkeer te kunnen handhaven. Nucleaire energie en andere energiebronnen, het in stand houden van de luchtvaartverbindingen en de modaliteiten voor het wegtransport, professionele mobiliteit, bescherming van intellectuele eigendomsrechten, de status van goederen en diensten, de status van dochterondernemingen in het VK, een “grandfathering” van de contractvoorwaarden die gestart zijn voor de Brexit en aflopen nadien en de regeling van de dataoverdrachten tussen de EU27 en het VK zijn niet-exhaustieve voorbeelden van belangrijke cross-sectorale aspecten die tot grote problemen aanleiding kunnen geven.

Bij een “Cliff Edge” dreigen vele sectoren geconfronteerd te worden met invoertarieven en bijkomende procedures met als gevolg hogere kosten, verlies van competitiviteit en verlies van marktaandeel. Om op deze negatieve gevolgen voor onze export een antwoord te bieden, moeten de bevoegde overheden de situatie nauwkeurig monitoren en, indien nodig, samen gepaste maatregelen uitwerken. Dit geldt bijvoorbeeld in het bijzonder voor de textiel- en voedingssector waar de invoertarieven soms bijzonder hoog kunnen oplopen.

De bedrijven komen stilaan met hun voorbereidingen om de gevolgen van de Brexit op 29 maart 2019 het hoofd te kunnen bieden, in een beslissingsfase. Onzekerheid over de mogelijke uitslag van de Brexit-onderhandelingen brengt er hen toe om zich te richten op het “worst-case”-scenario van een “no deal”. Transparantie en duidelijkheid voor de bedrijven zijn cruciaal teneinde zich optimaal te kunnen voorbereiden en onnodige investeringen in bvb. nieuwe distributiecentra in het VK ter vervanging van de huidige korte leveringstermijnen vanuit België, te kunnen vermijden.

Teneinde de bedrijven te steunen bij deze moeilijke besluitvorming en onnodige (des-)investeringen te vermijden is er op korte termijn maximale duidelijkheid nodig over de grote realiseerbare onderhandelingsobjectieven die beide partners zich stellen en waar ze naar streven.

Er kan zich van nu tot bij de ratificatie door het Britse Parlement van het finale akkoord VK-EU27 nog op minstens drie ogenblikken een crisis voordoen in de onderhandelingen die tot een cliff effect of hard Brexit leidt. Het bedrijfsleven moet zich dan ook dringend voorbereiden op deze mogelijke scenarios. Daar waar de grote banken dit reeds doen, is dit veel minder het geval voor de niet-financiële ondernemingen. Het is dan ook essentieel dat de werkgeversvertegenwoordigers sensibiliserend optreden ten aanzien van hun leden.

Elk douane-akkoord dat in het kader van de Brexit gesloten wordt zal, gezien de intensieve handel en sterk verstrengelde productie- en logistieke processen tussen het VK en de EU27, uniek en diepgaand zijn. Een dergelijk akkoord kan buiten het kader van een vrijhandelsverdrag afgesloten worden zonder de WTO-regels op preferentiële behandeling te schenden. De EU heeft immers reeds douanesamenwerkingsakkoorden met China en de VS.

De voorstellen van het VK in het reflectiedocument “Toekomstige douaneovereenkomsten” dd. 16 augustus voor een “customs partnership with the EU” waarbij het VK als agent een waarborgfunctie zou uitoefenen door het uitvoeren van douanecontroles t.a.v. goederen die de EU als bestemming hebben is, zeker in de fase van een “no-deal”, een onhaalbare kaart. Het voorgestelde alternatief van een verregaande administratieve handelsfacilitering (desnoods unilateraal) voor de grensoverschrijdende goederenhandel is een correcte basis om relatief snel tot onderhandelingsresultaten te kunnen komen. De door de Britse regering op 20 november 2017 ingediende “Customs Bill” richt het kader in van een eigen douaneregime waarvan de modaliteiten nog verder zullen uitgewerkt worden naargelang het resultaat van de onderhandelingen. A priori zal het geldende EU-systeem grotendeels hernomen worden wat de implementatie op het terrein ten goede zal komen. Gezien de moeilijke praktische omstandigheden in de Britse havens wegens plaatsgebrek worden praktische oplossingen overwogen zoals vereenvoudigde of vrijstelling van aangiftes en a posteriori controles die ook aan de EU27-zijde kunnen overwogen worden teneinde vertragingen en files te vermijden.

Eén van de belangrijkste en meest dringende elementen zal de definiëring van de oorsprongregels zijn die de handel zo weinig als mogelijk mogen kosten én triangulaire handel moet verhinderen.

België is een zeer open economie en leeft van internationale handel. Onze diensten treden dan ook best, weliswaar binnen het regelgevend kader, zo flexibel en handelsvriendelijk mogelijk op zodat onze export naar het VK zich kan handhaven en zelfs toenemen. De diverse controles moeten sterk gecördineerd en zo georganiseerd worden dat de handelsstromen er zo min mogelijk door gestoord worden.

Mocht een diepgaand douane- en handelsvereenvoudigingsakkoord niet mogelijk blijken dan kunnen beperkte punctuele afspraken tussen de betrokken douane autoriteiten, binnen hun bestaande regelgeving, al heel wat praktische problemen oplossen. De wederzijdse erkenning van Authorized Economic Operator (AEO)-gecertificeerde bedrijven waarvan de interne processen voldoen aan een aantal gedefinieerde criteria in het douanewetboek van de Unie - zou al een goede stap vooruit zijn. Deze bedrijven werken immers nauw samen met de douane om de internationale toeleveringsketen te beveiligen en krijgen daartoe voordelen (minder controles, prioritaire behandeling bij controles) waardoor de grensovergangen worden gefaciliteerd voor de goederen die zij vervoeren.

Het is dus aan te bevelen dat de Belgische douane op EU niveau aandringt dat gesprekken met het VK worden gestart om een wederzijds erkenningsakkoord inzake AEO te bekomen. Daarnaast moeten ook op basis van een analyse van de trafiek en noden van de economische modellen (bvb. just-in-time delivery), samen met de handel specifieke praktische oplossingen gezocht worden binnen de bestaande regelgeving.

De HLG wenst omwille van de specifieke nationale Belgische belangen de aandacht te vestigen op volgende onderwerpen :

- afspraken rond de handel in landbouw- en voedingsproducten
- afspraken rond visquota en visrechten
- afspraken voor farmaceutische producten

De handel in voedingsproducten met de EU27 producenten is voor het VK van groot belang. Heel wat invoer van verse levensmiddelen van op het vasteland is onvervangbaar voor de Britse consumenten gezien de lokale productie de behoeftes van de markt niet dekt en er geen substituerende invoer mogelijk is. In geval van een “cliff edge” zullen ad hoc sanitaire en phytosanitaire akkoorden nodig zijn om de controles bij de grensovergangen dusdanig te organiseren dat deze bederfbare goederen in optimale staat hun markt kunnen bereiken. De Belgische voedingsindustrie is een belangrijke leverancier voor het VK dat haar 4^{de} exportmarkt is en 8,7% van de totale export vertegenwoordigt. Het is dus voor beide landen een win-win situatie als deze export met eenzelfde intensiteit en rendabiliteit kan verder gezet worden. Daarbij zullen beide partners bij een “no deal” vnl. de non-tarifaire belemmeringen die zullen ontstaan of gaandeweg ontwikkeld zullen worden monitoren en tegengaan. Tarifaire belemmeringen bij een ‘cliff edge’ zijn onvermijdelijk en er moet nagedacht worden over flankerende maatregelen voor de uitvoerende bedrijven tot de inwerkingtreding van een vrijhandelsovereenkomst die een zero-for-zero clause bevat zoals bepleit in het eerste rapport van de Brexit-HLG.

De visbestanden in de Noordzee zijn voor beide partners van groot belang. Een ad hoc akkoord over visrechten voor EU27 vissers in VK-watervallen gebalanceerd door markttoegang voor de VK-visserijvloot tegen de achtergrond van gezamenlijk vast te leggen visquota is één van de noodzakelijke akkoorden op 29 maart 2019, ook al is het VK geen lid meer van de EU.

De handhaving van het hoogst mogelijke kwalitatieve aanbod van geneesmiddelen op de markt is zowel voor het VK als voor de EU27 van levensbelang. Sommige farmaceutische bedrijven en sectoriële Europese overlegfora wijzen er met aandrang op dat maatregelen noodzakelijk zullen zijn om te vermijden dat bij een “cliff edge” op 29 maart 2019 ernstige verstoringen in de bevoorrading met bijzondere en nieuwste geneesmiddelen zouden op-

treden. De sector heeft sterk Europees geïntegreerde productie- en toeleveringsketens. Een “cliff edge” zou tot grote onmiddellijke bevoorradingsproblemen aanleiding kunnen geven. Patiënten in de EU27 en in het VK hebben niet enkel recht op de best mogelijke gezondheidszorg - waarvoor wederzijdse akkoorden zullen nodig zijn die hen toegang zullen geven tot beide verzorgingssystemen - maar ook op de modernste geneesmiddelen en technieken die in de EU27 of het VK voor of na de Brexit ontwikkeld werden of zullen worden. Het is in ieders belang om op dit vlak een zo hecht mogelijke samenwerking uit te werken. De handel in medicijnen dient zonder belemmeringen te verlopen zodat een disruptie in de productie en aanlevering van medicijnen of medische technologieën kan vermeden worden.

In elk geval zullen de nodige maatregelen moeten genomen worden opdat de reeds voor de Brexit verleende erkenningen voor medicijnen afkomstig uit het VK nog na de Brexit geldig zouden blijven. Nieuwe geneesmiddelen worden na 29 maart 2019 evenwel best in de EU27 aangemeld willen zij een Europese erkenning krijgen.

De textiel- en voedingssector bijvoorbeeld zullen bij een no deal en een WTO-scenario onderhevig zijn aan hoge invoertarieven. Gemiddeld bedragen voeding- en landbouwimporttarieven 22%, voor sommige is dat zelfs 86%. Voor garens zal dat 4%, voor weefsels (inclusief tapijten) 8% en voor kledij 12% zijn. Deze tarieven kunnen slechts op een zero-for-zero basis gebracht worden in een Vrijhandelsakkoord. Bij ontstentenis daarvan zullen de MFN-rechten van toepassing zijn. Er moet onderzocht worden of flankerende maatregelen deze moeilijke situatie kunnen compenseren in afwachting van de inwerkintreding van het Vrijhandelsakkoord.

Volgende ondersteuningsmaatregelen voor de textielsector zijn noodzakelijk:

Het aanmoedigen van innovatie, in productie en design, bij de textielbedrijven om te anticiperen op de veranderingen na Brexit

De mogelijkheid verkennen om een internationale promotiecampagne te starten voor de zwaarst door de Brexit getroffen textielproducten om op die manier een nieuwe markt (in bvb. Scandinavië, Duitsland en Oost-Europa) te creëren voor de textiel producten, zoals het kamerbreed geweven en getuft tapijt, die momenteel door de Britse consument veel gevraagd wordt. Ook kan het imago van tapijten als vloerbekleding in sommige markten, die in het verleden interessant waren, terug verbeterd worden via nieuw design en kwaliteit.

Het VK moet verder lid blijven van de Pan-Euro-Med zone zodat bestaande toeleveringsketens voortgezet kunnen worden

De toegang tot de Britse markt van de overheidsopdrachten moet verder gegarandeerd worden. Er kan verondersteld worden dat het VK, na de Brexit en uit eigen belang, zal toe-

treden tot het "Government Procurement Agreement" (GPA) van de WTO waaraan het via de EU en sinds 1 januari 1996 al aan onderworpen is.

Specifiek voor de Belgische voedingsindustrie:

Onderzoeken van de mogelijkheden van Trade Facilitation, onder andere via de artikels over "perishable products" in de WTO TFA (cf. de bezorgdheid van de pluimveesector m.b.t. vers vlees)

Ondersteuning van de meest getroffen producenten in de voedingssector bij het zoeken van nieuwe afzetmarkten binnen de EU27 en andere nabijgelegen bestemmingen.

Ondersteuning bij de identificatie van mogelijke alternatieve leveranciers van grondstoffen (landbouwgrondstoffen, ingrediënten, maar ook verpakkingen...)

Aandringen bij het VK dat het de verplichte vermeldingen op de etiketten (e-nummers), zoals deze nu geregeld zijn binnen de EU, zou handhaven tot de inwerkingtreding van een FTA. Dit is belangrijk voor producenten én voor de consumenten die recht hebben op een maximale transparantie.

Een veterinair akkoord tussen de veterinaire diensten moet de grenscontroles vnl. op verse producten zo efficiënt regelen dat deze handel zonder noemenswaardige belemmeringen kan verder gezet worden.

Aanbeveling 3: versterken van de Belgische grenscontrolediensten

De noden van de diverse Belgische federale en gewestelijke diensten die betrokken zijn bij grenscontroles van goederen om te kunnen voldoen aan de toegenomen activiteit die de Brexit zal veroorzaken moeten dringend opgelijst worden. De diensten dienen ook hun samenwerking op het terrein te evalueren en beter te stroomlijnen. Alle Brexit-gebonden projecten dienen voorrang te verkrijgen in het moderniseringsproces van de douane. De veelal ontbrekende ervaring bij sommige Belgische ondernemingen die naar het VK uitvoeren met douaneformaliteiten en vergunningen noodzaakt tot grote vormingsinspanningen.

De Belgische Algemene Administratie voor Douane en Accijnzen (AADA) raamt op basis van een theoretisch model dat als het VK een derde land wordt het aantal invoeraangiften in België (voor het ganse land) met 14% zal toenemen en het aantal uitvoeraangiften met 47%. Dit betekent een ernstige toename van de aangiften en controles aan de buitengrenzen. Deze kan enkel doeltreffend opgevangen worden door meer doorgedreven automatisering, snellere procedures en meer mensen op het terrein. Als België een logistiek belangrijk land in West-Europa wil zijn en blijven dan zal het moeten investeren in haar douanediensten.

De doorlooptijd moet geminimaliseerd en gestroomlijnd worden teneinde de handel efficiënt te laten verlopen en de logistieke ketens, in al onze havens en vnl. in Zeebrugge, blijvend efficiënt te kunnen organiseren. Zo zijn bijvoorbeeld de doorlooptijd om een aangifte te doen van de goederen bij invoer en uitvoer van en naar het VK en deze voor de andere EU Lidstaten, én de eventuele kosten verbonden aan wachttijden, voor het niet fiscale luik van de aangifte afhankelijk van de actiesnelheid van de andere betrokken autoriteiten, bij voorbeeld de FOD Economie wanneer de productveiligheid moet gecontroleerd worden of het FAVV voor de controle van de voedselveiligheid.

Wat betreft de problematiek inzake dedouanering en stockage zijn er momenteel geen akkoorden tussen de Belgische douane en de Britse douane. Indien er akkoorden mogelijk zijn dan zouden deze door de EU moeten worden afgesloten. Voor douane aangelegenheden is de EU bevoegd voor het wettelijk kader alsook voor de uitvoeringsbepalingen, waardoor er weinig bewegingsruimte is op nationaal vlak om eventueel iets te regelen via een akkoord tussen België en het VK. Er dienen aldus voorstellen te worden gedaan naar Europa toe om er op toe te zien dat de belangen van de ondernemingen van de EU Lidstaten goed verdedigd zouden worden.

De verschillende faciliterende douane-maatregelen voor het vlot afhandelen van EU- en niet-EU goederen, moeten ten volle gebruikt kunnen worden. De federale diensten dienen de bedrijven hierin te ondersteunen.

De aanvraagprocedure voor vergunningen (douane gerelateerd) moet vlot en transparant georganiseerd worden. Het vergunningstraject en de snelheid ervan is cruciaal. Bedrijven moeten garanties krijgen dat tijdig alles in orde kan gebracht worden.

De mogelijkheid om voor sommige havens “freeports” in te richten dient, rekening houdend met de specificiteit van de trafieken in de haven, onderzocht te worden. Ook de procedures van tijdelijke opslag, douane-entrepot, actieve veredeling, enz... worden best onderzocht en geëvalueerd met het oog op een mogelijke toepassing in België voor de handel met het VK.

Specifiek voor de haven van Zeebrugge moet op een snelle en pragmatische wijze de problematiek van de vele lege containers of trailers zonder truck geregeld worden. Volle containers/trailers worden gezien als “verpakking” en dienen niet ingevoerd of uitgevoerd te worden. Lege containers/trailers vallen daar niet onder en moeten telkens in- of uitgevoerd worden.

Gezien de meeste bedrijven die naar het VK exporteren gedurende jaren binnen de interne markt werkten is er onvoldoende know how op het vlak van douaneprocedures in vele bedrijven aanwezig. Het is aangewezen dat de AADA, i.s.m. de lokale Kamers van Koophandel en sectorfederaties, bijzondere cursussen zou inrichten teneinde het personeel en de bedrijven in staat te stellen voldoende Douane-expertise te verwerven.

Onze havens zullen snel uitgebouwd moeten worden tot havens met een nog vlottere afhandeling van douaneformaliteiten en met een grote douane-expertise. Per sector zal ook onderzocht moeten worden wat mogelijk is om de logistieke stroom zo vlot mogelijk te laten verlopen. Het is ook onvoldoende uitstekend te presteren zonder dat de exporterende bedrijven uit de EU op de hoogte gebracht worden van het feit dat onze havens dé meest efficiënte “gateway” naar het VK zijn. Een doelgroepgerichte imago- en sensibiliseringscampagne binnen de EU27 die ondersteund wordt door de bevoegde overheden in ons land is dan ook wenselijk.

Aanbeveling 4: minimale samenwerking rond normen, standaarden en innovatie

De mogelijke gunstige ontwikkelingen in het kader van de innovatie, intellectuele eigendom of de lopende uitwerking/implementatie van normen en standaarden mogen niet gehypotheciseerd worden. Het VK zou na de Brexit als observator moeten kunnen blijven deelnemen aan wetenschappelijke discussies in het ECHA en andere innovatiegerichte en wetenschappelijk relevante agentschappen op voorwaarde dat de rechten en de plichten die aan het VK worden toegekend in lijn liggen met die van andere geprivilegeerde partners, zoals bijvoorbeeld Noorwegen die de Europese regels die daaruit voortvloeien, opvolgt en overneemt in haar rechtstelsel. Aldus kunnen zij het debat blijven verrijken met hun aanzienlijke wetenschappelijke kennis. Ook zal er duidelijkheid en juridische zekerheid moeten geschapen worden over de deelname van het VK aan Europese onderzoeks- en ontwikkelingsprogramma's die doorlopen tot na de Brexit. Het is alvast bemoeiend dat het VK binnenkort het akkoord over het Unitary Patent court (UPC) zal ratificeren. Gezien kan verondersteld worden dat REACH (dat door een groeiend aantal landen als toonaangevend wordt aanzien) ook verder door het VK zal toegepast worden, zijn maatregelen aangewezen zodat leveringen aan onze bedrijven van noodzakelijke producten geen onderbrekingen zouden kennen omwille van ontbrekende certificering.

Wederzijdse erkenningsakkoorden voor productstandaarden en conformiteitsprocedures zijn voor het bedrijfsleven zeer belangrijke beslissingen die kunnen vermijden dat producten na de Brexit terug conformiteitstesten moeten ondergaan of, indien ze nieuw zijn, ook door de EU-agentschappen moeten onderzocht worden. Dergelijke akkoorden kunnen buiten het kader van een vrijhandelsakkoord gesloten worden zonder de WTO-regels te schenden op voorwaarde dat derde landen ook dergelijke akkoorden met de EU27 en het VK kunnen maken. Zonder een FTA te hebben met die landen heeft de EU al dergelijke akkoorden gesloten met Australië, de VS en Nieuw-Zeeland. Gezien deze akkoorden zeer belangrijke aspecten omvatten die de toegang tot de EU27-interne markt betreffen is het uitgesloten dat volwaardige equivalentie-akkoorden zouden gesloten worden buiten het kader van de FTA-onderhandelingen tussen de EU27 en het VK. Desalniettemin is het belangrijk het VK na 29 maart 2019 te blijven betrekken bij de besprekingen in al deze agentschappen teneinde een naadloze aansluiting te kunnen verzekeren éénmaal een akkoord binnen de FTA kan gevonden worden voor het probleem van de divergerende standaarden die door het afsluiten door het VK van FTA's met derde landen zal veroorzaakt worden. Gezien in een overeengekomen overgangsfase er geen sprake zal zijn van dergelijke vrijhandelsakkoorden zou het VK best het statuut van waarnemer in alle agentschappen aangeboden krijgen na 29 maart 2019.

Er heerst in de betrokken sectoren grote bezorgdheid over de toekomst van de REACH regelgeving na Brexit en meer bepaald op het vlak van de registratie, de enige vertegenwoordiger (EV) en de autorisatie. KMO's die voor Brexit bijvoorbeeld producten aankochten uit

het VK, zullen zich na Brexit moeten registreren als invoerder onder REACH en een registratie moeten uitvoeren bij het ECHA, waarvoor ze aan de juiste vereisten zullen moeten voldoen. Er kan immers geen toegang zijn tot de Europese markt indien de producten niet REACH conform zijn. Eén van de grote bezorgdheden, die eigenlijk buiten de Brexit discussie staat, maar problematisch zou kunnen worden is de deadline van 31 mei 2018 voor de registratie van kleine volumes van 1 tot 100 ton.

Bovendien zijn momenteel veel enige vertegenwoordigers (EV's) in het VK gevestigd. Indien er geen door de EU27 erkende REACH conforme regelgeving meer zou zijn in het VK na Brexit zou dat een invloed hebben op de invoerders. Als dit gebeurt, zal dat een probleem vormen voor niet alleen de chemische industrie, maar ook voor andere industrieën (textiel, voeding) waarvoor de chemische industrie toeleverancier is. De supply chain zou verstoord kunnen worden door deze regelgevende aspecten van REACH. Een specifieke regeling bij een "cliff edge" dringt zich bijgevolg op.

Het Britse Supreme Court zou de opinies aangaande REACH-betwistingen van het Europees Hof van Justitie kunnen volgen, maar is daartoe niet verplicht en deze opinies zijn niet bindend. De HLG is er, omwille van de rechtszekerheid en de eenheid van interpretatie van de REACH-regels, voorstander van dat het VK de autoriteit van het Europees Hof van Justitie wél zou erkennen en deze opinies voor de Britse rechtbanken bindend zouden worden.

De rol van het VK in discussies binnen de EU28 over innovatie en wetenschapsbeleid is vandaag groot en belangrijk. Teneinde geen onderbreking in de lopende projecten te hebben en deze te kunnen verder zetten is het aangewezen dat het VK na 29 maart 2019 kan blijven deelnemen als observator aan wetenschappelijke discussies in belangrijke agentschappen zoals ECHA. Deze mogelijkheid zou verkend kunnen worden, maar daarbij mag men de precedentwaarde hiervan niet uit het oog verliezen: andere derde EU landen zouden dezelfde regeling kunnen vragen (bijvoorbeeld Turkije). Bovendien ontstond binnen de TTIP discussies controverse over mogelijke beïnvloeding door de VS op EU beleid via comités voor regelgevende samenwerking (regelgevende samenwerking op vrijwillige basis). Dit gegeven zou ook meegenomen moeten worden in de denkoefening. De meest opportune oplossing voor het VK is een analoge positie als Noorwegen na te streven. Noorwegen is lid van het ECHA, maar accepteert om rule-taker van de Europese regels te zijn. Het VK zal eenzelfde voorwaarde moeten aanvaarden.

Ook voor onze universiteiten en onderzoekers is een regeling om lopende projecten verder te kunnen zetten en de samenwerking in de toekomst te blijven stimuleren belangrijk. Het VK is vandaag het 2^{de} belangrijkste partnerland voor Vlaamse universiteiten en bedrijven in Horizon 2020 projecten. 70% van de Franstalige onderzoekers in België heeft een VK-partner in hun consortium als ze deelnemen aan een door de EU gefinancierd onderzoeksproject. Het door het VK in augustus 2017 gepubliceerde reflectiedocument over samenwerking op

het vlak van wetenschappen en innovatie omschrijft een aantal nuttige en belangrijke opties, ook op het vlak van mobiliteit van onderzoekers en toegang tot talent.

Het UPC is voor ons bedrijfsleven, en voornamelijk voor de farmaceutische en chemische industrie, van groot belang. Ons land ligt aan de basis van het akkoord dat gedurende haar voorzitterschap in 2011 werd afgesloten en heeft er in de Raad Concurrentievermogen diverse malen voor gepleit dat het VK in deze fase niet zou worden uitgesloten en het proces van ratificering en implementatie zou kunnen verder gezet worden in afwachting van een finaal akkoord in het kader van een FTA. De deelname van het Verenigd Koninkrijk is wenselijk in het licht van de economische meerwaarde die gelinkt is aan het geografische toepassingsgebied van het eenheidsoctrooi en van het eengemaakt octrooigerecht. Om het Europees eenheidsoctrooi een serieuze kans van slagen te geven is het dan ook essentieel dat het Verenigd Koninkrijk meedoet, ook na de Brexit. Voor de inwerkingtreding van de UPC-overeenkomst is nog de bekrachtiging door het Verenigd Koninkrijk en door Duitsland vereist.

Aanbeveling 5: Samen investeringen aantrekken

De diverse bevoegde Belgische federale en regionale autoriteiten hebben de opdracht om ons land bij delocaliserende bedrijven onder de aandacht te brengen zodat België een deel van de bedrijven die het VK omwille van Brexit verlaten kan verwelkomen. Het federale en regionale niveau vullen elkaar aan bij het aantrekken van investeringen. Een interfederale coördinatie in het kader van het Overlegcomité en onder voorzitterschap van de Premier is, naast de ambtelijke coördinatie binnen de “Investeringscel”, noodzakelijk zodat bedrijven zo spoedig mogelijk proactief kunnen benaderd worden op een coherente wijze.

De interfederale taskforce op beleidsniveau die in het kader van het Overlegcomité kan opgericht worden en voorgezeten kan worden door de Premier zal zich niet enkel over inhoudelijke oriëntaties en vormelijke of organisatorische aspecten moeten buigen. Ook een internationale wereldwijde aanpak moet uitgewerkt worden waarbij van alle Belgische troeven gebruik moet gemaakt worden. Voor de selectie van de bedrijven die best benaderd kunnen worden zijn ook de Belgische sectoren goed geplaatst om adviezen en tips te geven.

Het loont de moeite om te investeren in een bijzondere interfederale task force van specialisten die gedurende enkele jaren de promotie en het industriële delocaliseringsproces naar België vanuit het VK zou begeleiden.

Aanbeveling 6: Gevolgen op programma's, uitgaven en beleid van de EU27

Na de Brexit en zeker bij een “cliff edge” zullen er keuzes moeten gemaakt worden aangaande uitgaven en programma's die door geldgebrek op EU27 niveau in het gedrang zullen komen. Ook de implementatie van politieke beslissingen en de verdeling van de kosten die eraan verbonden zijn moet geregeld worden. Daarbij is de HLG van oordeel dat, zoals reeds in het eerste rapport gesteld, er geen bijkomende lasten op de EU27 kunnen afgewenteld worden.

Een cliff-edge Brexit zal op korte termijn een aantal praktische vragen met zich meebrengen in het bijzonder rond de vele doelstellingen die de EU zich oplegt. Dit probleem stelt zich voor alle doelstellingen die werden vastgelegd voor de 28 lidstaten van de EU en waarvan de lasten worden verdeeld over de verschillende lidstaten. Ook zal moeten bekeken worden wat de potentiële impact zal zijn op quota's afgesproken in vrijhandelsakkoorden. In dit kader pleit de HLG om het principe van rechtszekerheid te respecteren en de lasten niet zwaarder te maken dan ze nu al zijn. Bovendien moet erover gewaakt worden dat Europese lidstaten geen zwaardere lasten opgelegd krijgen in vergelijking met onze geprivilegieerde partners wat een concurrentieverstoring in de hand zou werken.

Aanbeveling 7: Impact op financiële diensten

De Londense City zal een belangrijke rol blijven spelen op financieel-economisch vlak voor de EU27. Om de negatieve gevolgen van Brexit te verzachten, is een intense samenwerking tussen EU27 en het VK aangewezen, ook wat de financiële sector betreft. Onder-tussen moeten ook niet-financiële bedrijven zich voorbereiden op alle mogelijke Brexit scenario's, de impact daarvan op hun toegang tot de financiële diensten uit het VK, en eventuele alternatieven.

Ook wat de financiële sector betreft, gaat de EU27 uit van de principes dat er een evenwicht moet zijn tussen rechten en verplichtingen in de VK-EU27 relatie, dat er level playing field moet zijn, geen cherry picking, en dat de reglementaire autonomie van de EU27 moet ge-vrijwaard worden. De financiële stabiliteit binnen de EU27 mag niet in het gedrang komen.²³

Los van een eventueel akkoord tussen de EU27 en het VK, kunnen de EU27 en de VK, elk van hun kant, de voorwaarden bepalen waaronder financiële instellingen uit derde landen hun diensten kunnen aanbieden. De bestaande Europese 'equivalentieregels', en de continue monitoring van de equivalentie, moeten aangescherpt worden wanneer ze ook zouden toe-gepast worden op het VK.

Clearing activiteiten voor eurogenomineerde transacties worden best uitsluitend in de euro-zone uitgevoerd en moeten dus buiten het VK ondergebracht worden. Dit kan een impact hebben op de klanten (banken) van clearing huizen in Londen.

²³ In de veronderstelling dat er een (in de tijd beperkte) transitieperiode komt waarin het status quo nog even blijft duren, en er ondertussen een akkoord kan gevonden worden over de toekomstige relatie, dan zou die toekomstige relatie de vorm aannemen van een vrijhandelsakkoord. CETA, het vrijhandelsakkoord tussen de EU en Canada, kan daarbij een model zijn, maar zelfs in CETA is het financiële-dienstenhoofdstuk beperkt.

Aanbeveling 8: naar een eerlijke concurrentie in de toekomst

Het VK zal ook na Brexit allicht de voornaamste handelspartner van de EU27 blijven; zeker voor België zal het VK de belangrijkste markt buiten de EU blijven, gelet op het economisch gewicht en de nabijheid van het VK. Het is daarom essentieel dat de nieuwe relaties met het VK gebaseerd blijven op de principes van eerlijke concurrentie.

De EU27 moeten nagaan waar en hoe zij garanties kunnen inbouwen dat het VK niet aan sociale, ecologische, belasting of andere vormen van dumping kan doen. De Europese Commissie moet daarop toezien, voldoende bevoegdheden krijgen en de mogelijkheden krijgen niet alleen anti dumping heffingen op te leggen (dat bestaat nu reeds) maar ook voorstellen te doen voor andere vormen van compenserende heffingen aan de grenzen op de dumpingmarges (ook ingevolge sociale, ecologische of belastingdumping)."

7. BIJLAGEN

BESCHRIJVING VAN DE GEGEVENS

Om de blootstelling van de Belgische ondernemingen aan de mogelijke gevolgen van de Brexit te kenschetsen werden verschillende indicatoren samengesteld op basis van 2 bronnen:

- de individuele gegevens van de buitenlandse goederenhandel uit de Intrastat-aangiften;
- de individuele gegevens over de export van goederen en diensten van de Belgische ondernemingen naar de EU-landen uit de BTW-aangiften via VIES.

De gegevens van de buitenlandse handel en de VIES-gegevens hebben betrekking op de periode vanaf het 1^{ste} kwartaal van 2015 tot het 2^{de} kwartaal van 2017. Beide informatiebronnen verstrekken gegevens waarmee de exporterende ondernemingen kunnen worden geïdentificeerd, maar ze verschillen aanzienlijk wat hun dekking betreft. De Intrastat-gegevens hebben alleen betrekking op de export en import van goederen en zijn alleen beschikbaar voor de ondernemingen die voor een minimumbedrag per jaar naar en uit de hele EU exporteren en importeren. Dit minimum bedraagt 1 miljoen euro voor de export en 1,5 miljoen euro voor de import. Een onderneming die alleen handeldrijft met het Verenigd Koninkrijk zal in deze databank niet voorkomen als het totale bedrag van haar verkopen en aankopen onder deze drempels ligt. De VIES-aangiften zijn niet onderworpen aan dergelijke aangiftedrempels (de ondernemingen moeten het geheel van hun verkopen aan alle ondernemingen die zijn gevestigd in de EU aangeven aan de belastingadministratie), maar hebben alleen betrekking op de exportstromen. Ze betreffen wel de export van zowel goederen als diensten. Een minimumdrempel van 1000 euro verkoop per jaar werd opgelegd om te bepalen of een onderneming heeft geëxporteerd naar het Verenigd Koninkrijk, aangezien dit bedrag overeenstemt met de minimumdrempel voor aangifte bij de douane voor de export buiten de EU.

De gegevens over de directe investeringen hebben betrekking op de jaren 2015 en 2016. Ook deze gegevens zijn onderworpen aan vrij hoge aangiftedrempels.

Deze individuele gegevens werden gekoppeld aan de informatie die beschikbaar is in de Kruispuntbank van Ondernemingen (belangrijkste bedrijfssector, plaats van de maatschappelijke zetel van de onderneming) om te bepalen welke sectoren en arrondissementen het meest blootstaan aan de Brexit. Werkgelegenheidsgegevens uit de jaarrekeningen voor de jaren 2015 en 2016 worden eveneens gebruikt om grootteklassen van ondernemingen af te bakenen. Ten slotte worden ook de maandelijks en driemaandelijks aangiften bij de BTW-administratie gebruikt om de driemaandelijks omzet van de ondernemingen te berekenen.