

# Voortgangsrapport aan de Belgische Brexit High Level Groep

onder voorzitterschap van Graaf Paul Buysse

Juli 2018

## Inhoudsopgave

|                                                                                                        |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Juli 2018</b> .....                                                                                 | <b>1</b>  |
| Lijst grafieken .....                                                                                  | 3         |
| Lijst tabellen .....                                                                                   | 3         |
| <b>1. Stand van zaken van de Brexit-onderhandelingen: 18 juli 2018</b> .....                           | <b>4</b>  |
| Volgende stappen in het onderhandelingsproces en risico op cliff-edge .....                            | 5         |
| <b>2. Verloop van de bedrijvigheid in het Verenigd Koninkrijk en van de handel met België</b> .....    | <b>7</b>  |
| Goederenverkeer tussen België en het Verenigd Koninkrijk .....                                         | 9         |
| <b>3. Integratie van de toegevoegde waarde van de lidstaten in de Britse totale finale vraag</b> ..... | <b>11</b> |
| <b>4. Overzicht van het belang van het Verenigd Koninkrijk als handelspartner</b> .....                | <b>13</b> |
| 4.1. Handelsbetrekkingen tussen het Verenigd Koninkrijk en België .....                                | 13        |
| 4.1.1. Analyse van de bilaterale stromen .....                                                         | 13        |
| 4.1.2. Analyse van de multilaterale stromen .....                                                      | 13        |
| 4.2. Plaats van de kmo's in de handel met het Verenigd Koninkrijk .....                                | 14        |
| <b>5. Effect van het potentiële verschijnen van niet tarifaire en tarifaire barrières</b> .....        | <b>17</b> |
| 5.1. Stijgende kosten in een WTO-scenario voor goederen .....                                          | 17        |
| 5.2. Stijgende kosten in een FTA-scenario voor goederen (voldoen aan oorsprongsregels)                 | 17        |
| 5.3. Stijgende kosten op vlak van handel in diensten .....                                             | 18        |
| <b>6. Brexit, een opportuniteit om marktaandeel te winnen voor Belgische bedrijven ?</b> .....         | <b>19</b> |
| <b>7. Conformiteitsbepalingen</b> .....                                                                | <b>22</b> |
| Mogelijke maatregelen op korte en lange termijn .....                                                  | 23        |
| 7.1. Conformiteit .....                                                                                | 23        |
| 7.2. Aligneren op vlak van normen .....                                                                | 24        |
| 7.3. Accreditatie .....                                                                                | 24        |
| <b>8. Financiële diensten</b> .....                                                                    | <b>25</b> |

“De voorwaarden scheppen voor een competitieve, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

### Lijst grafieken

|                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Grafiek 1. bbp naar volume .....                                                                | 7  |
| Grafiek 2. Bilaterale wisselkoersen van het Britse pond, de euro en de dollar .....             | 8  |
| Grafiek 3. Verloop van het Belgische goederenverkeer met het VK .....                           | 10 |
| Grafiek 4. Integratie in de keten van de Britse waarde, 2011 .....                              | 11 |
| Grafiek 5. Relatief belang van het Verenigd Koninkrijk voor de Belgische ondernemingen, in 2017 | 14 |
| Grafiek 6. Verdeling van de exportbedrijven naar werkgelegenheidscategorie, in 2017 .....       | 15 |

### Lijst tabellen

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| Tabel 1: Volumegroei bbp in % ..... | 9 |
|-------------------------------------|---|

## 1. Stand van zaken van de Brexit-onderhandelingen: 18 juli 2018

Sinds het vorige rapport is belangrijke vooruitgang geboekt in de onderhandelingen tussen het VK en de EU27, al blijven belangrijke kwesties nog zonder oplossing. Op 15 december 2017 kon de Europese Raad vaststellen dat er vooruitgang was op de drie prioriteiten van de eerste fase (rechten van burgers, financiële regeling en Ierse kwestie), om over te gaan naar de tweede fase van de onderhandelingen. Eind februari publiceerde de Europese Commissie een ontwerp van terugtrekkingsakkoord op basis van de vooruitgang in de eerste fase

De onderhandelingen over het terugtrekkingsakkoord verlopen echter moeizaam, in het bijzonder wat betreft de Ierse kwestie, de governance aspecten en de rol van het Hof van Justitie.

De richtsnoeren van de Europese Raad van 23 maart 2018 inzake het kader voor de toekomstige betrekkingen tussen de EU en het VK bevestigen de bereidheid van de EU27 om besprekingen te beginnen met het oog op een evenwichtige, ambitieuze en brede vrijhandelsovereenkomst, voor zover er voldoende garanties zijn voor een gelijk speelveld. Deze overeenkomst zal worden voltooid en gesloten zodra het VK geen lidstaat meer is. Een dergelijke overeenkomst kan evenwel niet dezelfde voordelen bieden als lidmaatschap en kan niet neerkomen op deelname aan de eengemaakte markt of delen daarvan.

De Europese Raad heeft in haar positie voor de toekomstige betrekkingen tussen de EU en het VK rekening gehouden met de door het VK ingenomen standpunten of 'red lines'. Indien de VK red lines zouden veranderen, toont de EU27 zich bereid om haar aanbod opnieuw te overwegen in overeenstemming met haar beginselen, zoals de ondeelbaarheid van de vier vrijheden, de autonomie van de besluitvorming, en de rol van het Hof van Justitie.

Afgelopen maart bereikten het VK en de EU27 een politiek akkoord voor een transitieperiode na Brexit, tot eind 2020. Tijdens deze transitie, zou het VK geen lid meer zijn van de EU, maar zou het wel nog het acquis toepassen en de jurisdictie van het Hof van Justitie aanvaarden.

Vooraf het oplossen van de Ierse grenskwestie blijft zoals het oplossen van de kwadratuur van de cirkel: VK en EU27 verklaren gehecht te zijn aan een naadloze grensovergang (respect voor Goede Vrijdag vredesakkoord), maar er is geen vooruitgang met betrekking tot de concrete uitwerking van Noord-Ierland als 'common regulatory area' die als fallback moet dienen om dat mogelijk te maken in het geval er door het VK geen beter alternatief wordt voorgesteld. De regering van Eerste Minister May kan niet akkoord gaan met een oplossing die Noord-Ierland een apart statuut zou geven binnen het VK (Groot-Brittannië zou immers kunnen diverteren van de EU-regelgeving, Noord-Ierland niet) en kadert daarom de Ierse grenskwestie in haar voorstellen voor toekomstige samenwerking van het VK als geheel met de EU27.

Het VK stelt twee formules voor wat betreft de toekomstige samenwerking:

1. een 'douanepartnerschap' waarbij het VK aan haar grenzen de EU-douaneheffingen zou innen en deze dan doorstorten naar de EU,
2. het 'maximale facilitatiemodel' (max. fac.) waarbij douanecontroles aan de grens tot een minimum zouden worden beperkt via technologische oplossingen en deze controles zouden worden verplaatst naar productiesites.

“De voorwaarden scheppen voor een competitieve, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Het blijft onduidelijk welke optie het VK verkiest omwille van politieke onenigheid aldaar, en sowieso acht de EU27 beide opties zoals ze nu door het VK worden gepresenteerd onwerkbaar.

Het VK publiceerde tevens op 7 juni een ‘technische paper over een tijdelijke VK-EU douane-unie’. Het VK-voorstel bestaat eruit om het volledige VK (dus inclusief Noord-Ierland) tijdelijk in een douane-unie met de EU te houden, en dit tot december 2021 als voorloper voor één van de beide hoger genoemde opties. Het VK zou dan voor bepaalde domeinen ook de jurisdictie van het Europees Hof van Justitie aanvaarden. De Europese Commissie heeft reeds laten weten dat zij de paper aandachtig zal doornemen en bespreken met het VK, doch dat zij momenteel een aantal bezorgdheden heeft. Zo zou een douane-unie niet voldoende zijn om controles aan de Ierse grens te vermijden, en is de EU voorstander van een oplossing die enkel Noord-Ierland behelst, en niet het volledige VK. Tot slot stuurt zij erop aan dat het VK volledig onder de jurisdictie van het Europees Hof van Justitie zou blijven. Op andere belangrijke domeinen, zoals een VK-bijdrage aan de Europese begroting na 2020, of de economische onzekerheid die een tijdelijke oplossing veroorzaakt, gaat de paper niet in.

Terwijl de Europese Raad in maart 2018 richtsnoeren heeft goedgekeurd inzake het kader voor de toekomstige betrekkingen tussen de EU en het VK, publiceerde het VK presentaties met haar visie op een toekomstig partnerschap. Door interne politieke verdeeldheid in het VK, werd de white paper met de visie van het VK op de toekomstige betrekkingen uitgesteld tot na de Europese top van eind juni 2018. Daardoor blijft de positie van het VK op belangrijke aspecten onduidelijk. In oktober zou er een gezamenlijke politieke verklaring over de toekomstige betrekkingen moeten zijn, waarna de eigenlijke onderhandelingen hierover kunnen starten.

De Europese Raad art.50 van 28-29 juni bracht geen doorbraak voor het Ierse grensprobleem. De Staats- en Regeringsleiders kregen een stand-van-zaken en keurden daarnaast enkel een korte conclusie goed waarin zij betreurden dat er nog geen overeenkomst was over een ‘back-stop’-oplossing voor de Ierse grens, en opriepen de werkzaamheden met betrekking tot een politieke verklaring over de toekomstige relatie, en betreffende preparedness, te versnellen.

Tot maandag 11. werd er onderhandeld over de toekomstige relatie binnen de rode lijnen die het VK zelf had getrokken. Dit betekende dat hoogstens een ambitieus vrijhandelsakkoord tot de mogelijkheden behoorde. Met de *white paper* die het VK op 12 juli heeft gepubliceerd zet het VK echter voorzichtige stappen in de richting van elementen van een Douane-Unie en de Interne Markt. België en de EU staan open voor meer ambitieuze modellen indien het VK de eigen rode lijnen daadwerkelijk zou verschuiven. Het is duidelijk dat het zowel in het belang van de Britse als onze economie zou zijn indien het VK in de Douane-Unie zou blijven of zou opteren voor een Noorwegen+ model. Tegelijk is het duidelijk dat er geen sprake kan zijn van cherrypicking en de integriteit van de Interne Markt de eerste prioriteit van de EU27 blijft.

### Volgende stappen in het onderhandelingsproces en risico op cliff-edge

Het volgende ijkpunt wordt de Europese Raad van einde oktober 2018. Volgens het onderhandelings-schema zou er tegen dan een politiek akkoord moeten zijn over het volledige terugtrekingsakkoord en ook een brede ‘politieke verklaring’ over de toekomstige relatie. Het Europees Parlement en de House of Commons moeten het akkoord dan nog ratificeren. Het risico dat er niet tijdig een akkoord zou zijn kan niet uitgesloten worden, en de goedkeuringen door het EP en de Commons zijn niet gegarandeerd. Het risico van niet-akkoord blijft dus zolang het akkoord niet geratificeerd is.

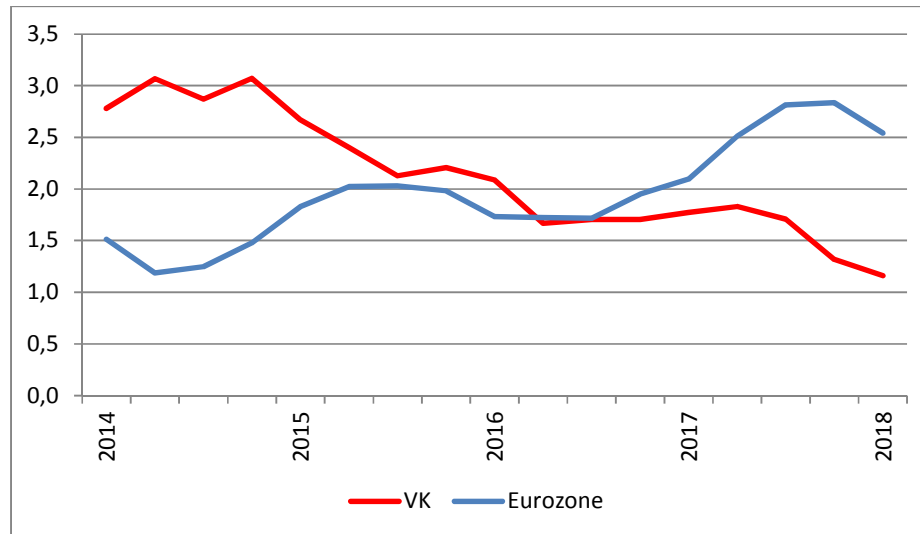
Het blijft met andere woorden afwachten of de onderhandelingen al dan niet een akkoord opleveren binnen het voorziene tijdsbestek. Op 29 maart 2019 verlaat het VK onherroepelijk de EU, in het beste geval met een akkoord, in het andere geval zonder ('cliff-edge'). Ook nadat een principeakkoord werd bereikt kan het akkoord nog afgekeurd worden in één van hogergenoemde parlementen. Het blijft dus van het grootste belang om nu reeds, op alle niveaus, voorbereidingen te treffen voor de gevolgen van alle mogelijke scenario's, en niet af te wachten welke kant de onderhandelingen uit gaan.

## 2. Verloop van de bedrijvigheid in het Verenigd Koninkrijk en van de handel met België

Het Verenigd Koninkrijk laat opnieuw een vertraging van de economische bedrijvigheid optekenen vanaf medio 2017. Nadat de economische groei op jaarbasis gedurende anderhalf jaar aanzienlijk was vertraagd, stabiliseerde hij op 1,7 % - 1,8 % na het referendum van juni 2016. Vanaf het derde kwartaal van 2017 daalde hij echter, tot 1,2 % in het eerste kwartaal van 2018.

### Grafiek 1. Bbp naar volume

(veranderingspercentages t.o.v. het overeenstemmende kwartaal van het voorgaande jaar)

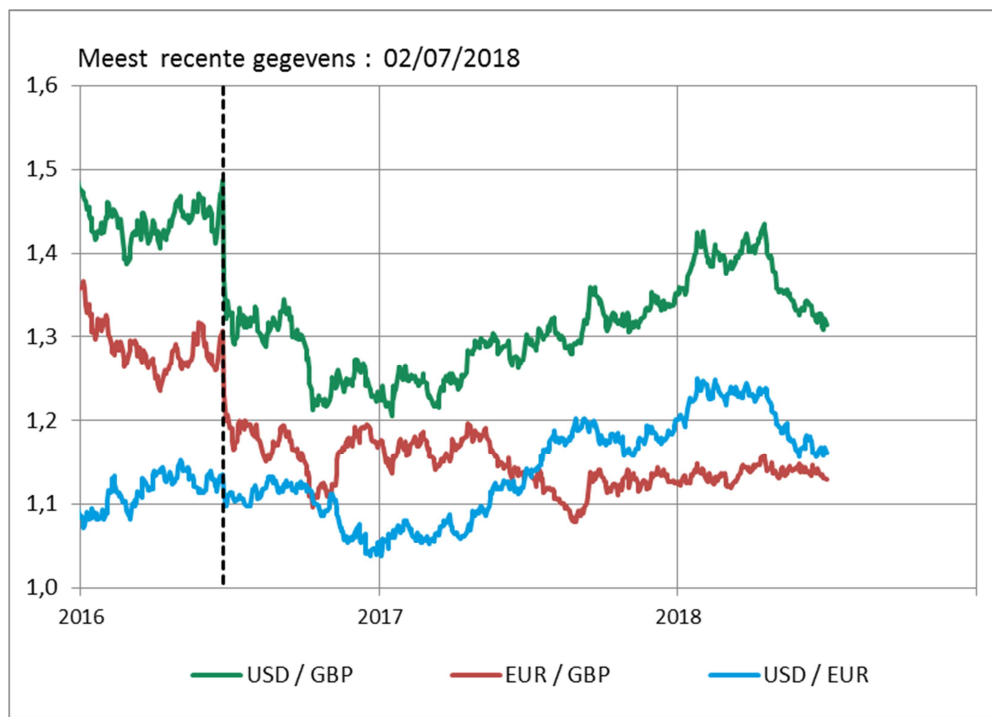


Bron: Eurostat.

In 2017 stond de geringere dynamiek van de bedrijvigheid in contrast met de opleving in de andere economieën van de Europese Unie. Op dat moment onderging de Britse economie hoofdzakelijk de gevolgen van de depreciatie van het Britse pond, de versnelling van het inflatietempo en de daling van het consumentenvertrouwen. In het eerste kwartaal van 2018 tekende de vertraging van de bedrijvigheid zich in alle geavanceerde economieën af.

Nadat het Britse pond een hoog niveau had bereikt in november 2015 (1,43 euro voor 1 Brits pond), depreciëerde het. Het had al 8,5 % verloren op 22 juni 2016, aan de vooravond van het referendum. Die daling versnelde onmiddellijk na het referendum. Eind augustus was 1 Brits pond nog slechts 1,08 euro waard. Sindsdien schommelde het pond meestal tussen 1,1 en 1,2 euro, bewegingen die de veranderende perceptie van de markten weerspiegelen van de voortgang van de brexitonderhandelingen, en van het Britse monetaire beleid. In dat verband vormde de door de Europese Unie en het Verenigd Koninkrijk in maart 2018 gesloten overeenkomst over de overgangperiode een ondersteunende factor voor het pond ten opzichte van de euro, terwijl de aarzeling van de Britse regering over het in te nemen standpunt over de toekomstige relatie met de Europese Unie de koers van het pond negatief beïnvloedde. Recenter had de politieke onzekerheid in Italië en Spanje een negatief effect op de euro.

**Grafiek 2. Bilaterale wisselkoersen van het Britse pond, de euro en de dollar**  
(daggegevens)



Bron: Thomson Reuters

Onder invloed van de duurder wordende invoer steeg de **inflatie** tijdelijk tot boven de 3 % in november 2017, wat de koopkracht van de huishoudens aantastte. Zoals verwacht liep de stijging van de consumptieprijzen de laatste maanden terug tot 2,4 % in april 2018. De effecten van de depreciatie van het pond vlakken af, terwijl de binnenlandse factoren (met name de spanningen op de arbeidsmarkt) nog niet tot sterke loonstijgingen hebben geleid.

**Tegen die achtergrond kwam de vertraging van de Britse economie vooral tot uiting in de bedrijfstakken en componenten van de binnenlandse vraag.**

**Van de bedrijfstakken** viel met name de bouw stil. Een vertraging is ook merkbaar in de diensten, die 80 % van de Britse economie uitmaken. Daartegenover staat de verwerkende industrie die het best presteerde in 2017: de exporterende ondernemingen trokken tegelijk profijt van de stijging van de buitenlandse vraag, met name van het eurogebied waar de conjunctuur gunstig is, en de toename van het concurrentievermogen als gevolg van de daling van het Britse pond. Het vertrouwen van de industrie is begin 2018 evenwel minder groot.

**Wat de stuwende krachten achter de vraag betreft**, verzwakten de consumptie van de huishoudens en de investeringen van de ondernemingen. De consumptie van de huishoudens werd aangetast door de neerwaartse druk op hun koopkracht als gevolg van een gematigd verloop van de lonen in combinatie met hogere inflatie. Uit de enquêtes bij bedrijfsleiders blijkt dat ze, ondanks de sterke wereldvraag, de gunstige financiële voorwaarden en de hoge bezettingsgraad van de productiecapaciteit, minder bereid zijn te investeren als gevolg van de onzekerheid, de minder goede vooruitzichten op lange termijn door de brexit, en het duurder worden van



“De voorwaarden scheppen voor een competitieve, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

de ingevoerde inputs. Omgekeerd hielp de aanzienlijke depreciatie van het Britse pond de uitvoer van goederen te ondersteunen.

**Ondanks de vertraging van de bedrijvigheid bleef de arbeidsmarktsituatie robuust.** In de periode van december 2017 tot februari 2018 daalde de werkloosheidsgraad met name tot een historisch dieptepunt van 4,1 %, en steeg het aantal werkenden. Er moet worden opgemerkt dat de toestroom van Europese migranten sinds het referendum is stilgevallen. Voorts kwam de groei van de gemiddelde wekelijkse inkomens van de werknemers boven de inflatie uit, waardoor de koopkracht niet verder uitholde.

**De recente macro-economische vooruitzichten** van de Britse en internationale instellingen wijzen op een verdere economische vertraging in het Verenigd Koninkrijk in 2018. De meeste groeivooruitzichten bedragen ongeveer 1,5 % voor 2018. Volgens de internationale instellingen zou de vertraging zich ook in 2019 voortzetten. Recent namen de **neerwaartse risico's** toe, door de onzekerheden die voortvloeien uit de handelspolitieke spanningen.

**Tabel 1: Volumegroei bbp in %**

|                            | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Verenigd Koninkrijk</b> |      |      |      |      |      |
| Bank of England (mei 2018) | 1,9  | 1,8  | 1,4  | 1,7  | 1,7  |
| EC (mei 2018)              | 1,9  | 1,8  | 1,5  | 1,2  | -    |
| OESO (mei 2018)            | 1,9  | 1,8  | 1,4  | 1,3  | -    |
| <b>Eurogebied</b>          |      |      |      |      |      |
| EC (mei 2018)              | 1,8  | 2,4  | 2,3  | 2,0  |      |

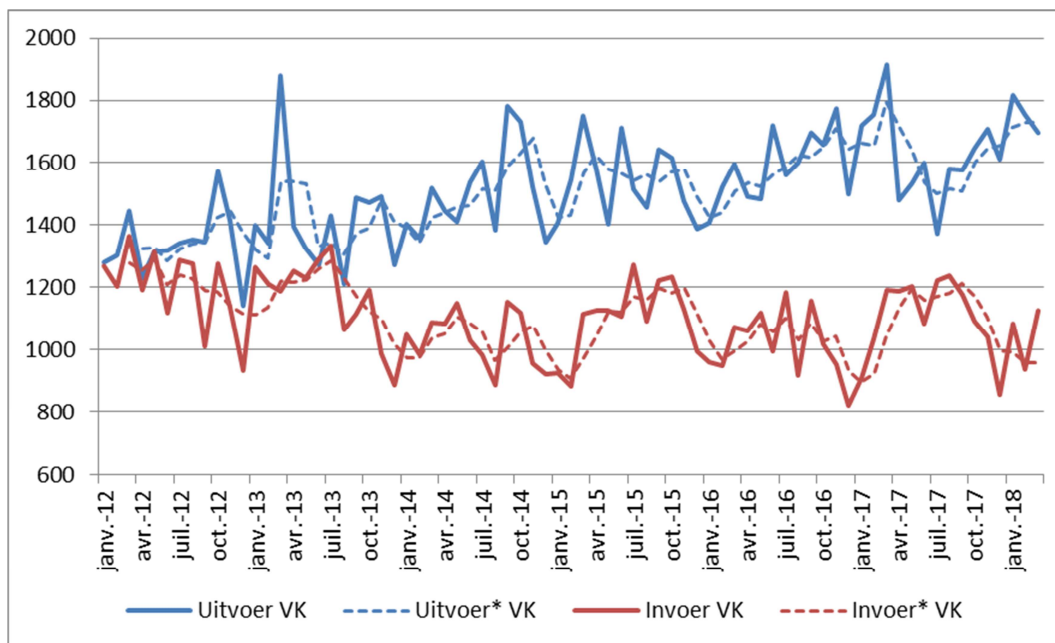
### Goederenverkeer tussen België en het Verenigd Koninkrijk

De laatste twee jaren werden de marktomstandigheden voor de Belgische ondernemingen die naar het Verenigd Koninkrijk uitvoeren hoofdzakelijk beïnvloed door de bewegingen van de Britse munt en door de vertraging van de binnenlandse vraag.

**Over het geheel genomen duiden de recente geaggregeerde gegevens over de buitenlandse handel naar waarde (beschikbaar tot maart 2018) niet op een trendmatige daling van het goederenverkeer tussen België en het Verenigd Koninkrijk.** Over 2017 als geheel steeg het bedrag van de goederenuitvoer van België naar het Verenigd Koninkrijk met ongeveer 2,6 % ten opzichte van 2016. De invoer van goederen naar waarde door België uit het Verenigd Koninkrijk lieten een opwaartse beweging optekenen met een groei op jaarbasis van ongeveer 8,4 % in 2017, na een sterke daling (-7,8 %) in 2016. Het handelsoverschot van België ten opzichte van het Verenigd Koninkrijk blijft groot in 2017, en bedraagt ongeveer € 6,3 miljard.

### Grafiek 3. Verloop van het Belgische goederenverkeer met het VK

(maandgegevens naar waarde (in € miljoen); laatste beschikbare gegevens: maart 2018)



Bron: INR.

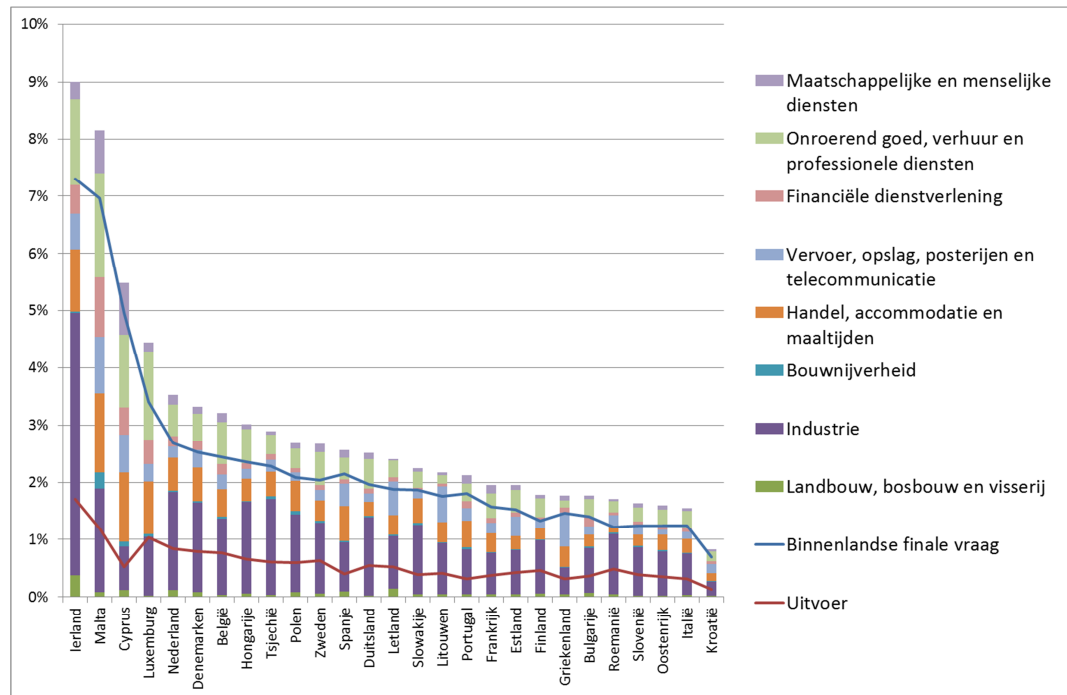
Toelichting: \* gemiddelde van de laatste drie maanden.

“De voorwaarden scheppen voor een competitieve, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

### 3. Integratie van de toegevoegde waarde van de lidstaten in de Britse totale finale vraag<sup>1</sup>

Grafiek 4. Integratie in de keten van de Britse waarde, 2011

(in % van de lokale toegevoegde waarde)



Bron: OESO (TiVA).

In 2011<sup>2</sup> bedroeg het aandeel van de **Belgische toegevoegde waarde die door de Britse totale finale vraag wordt gegenereerd** 3,2 % (gegevens van TiVA, OESO) waarvan drie vierde (2,4 %) door de Britse binnenlandse vraag en een vierde (0,8 %) door de uitvoer van het Verenigd Koninkrijk naar de rest van de wereld. De Belgische toegevoegde waarde<sup>3</sup> in de Britse totale finale vraag beliep 1,3 % voor de industrie, tegen 1,9 % voor de diensten. Naar bedrijfstak beschouwd, werd de toegevoegde waarde hoofdzakelijk gecreëerd in R&D, alsook in de overige professionele diensten (0,6 % van de Belgische toegevoegde waarde), de chemische nijverheid (0,4 % van de Belgische toegevoegde waarde) en de handel (0,4 % van de Belgische toegevoegde waarde).

Wat de andere landen van de Europese Unie betreft, genereerde de Britse totale finale vraag 9,0 % van de totale toegevoegde waarde van Ierland, waarvan 7,3 procentpunt werd gecreëerd door de Britse binnenlandse vraag en 1,7 procentpunt door de Britse uitvoer naar de rest van de wereld. De voornaamste begunstigden van de Britse finale vraag waren de voedingsmiddelen-

<sup>1</sup> De Britse totale finale vraag bestaat uit enerzijds de Britse binnenlandse vraag en anderzijds, de wederuitvoer van het Verenigd Koninkrijk naar de rest van de wereld. Alle cijfers van deze focus worden uitgedrukt in verhouding tot de totale toegevoegde waarde van de economie van het land dat de toegevoegde waarde creëert.

<sup>2</sup> Laatste beschikbare gegevens.

<sup>3</sup> De industrie omvat de mijnindustrie, de verwerkende nijverheid en de bedrijfstak 'water, gas en elektriciteit'.

en drankensector (1,4 %), de chemische nijverheid (1,4 %) en de handel (1,0 %). **Het aandeel van Ierland in de totale finale vraag** van Groot-Brittannië bedroeg 4,6 % van de Ierse toegevoegde waarde voor de industrie. Voor de diensten beliep dat percentage 4,1 % van de Ierse toegevoegde waarde, tegen 0,4 % voor de landbouwsector.

**In onze belangrijkste buurlanden** bedroeg het aandeel van de **lokale toegevoegde waarde die werd gecreëerd door de Britse totale finale vraag** respectievelijk 3,5 % voor Nederland (voornamelijk in de handel, R&D en de overige professionele diensten), 2,5 % voor Duitsland (in R&D, de overige professionele diensten en de auto-industrie) en 1,9 % voor Frankrijk (met name in de handel, R&D en de overige professionele diensten). Het aandeel van Nederland was gelijkmatig verdeeld over de industrie en de diensten (1,7 %); dat van Duitsland kwam meer ten goede aan de industrie (1,4 %, tegen 1,1 % voor de diensten), maar in Frankrijk hadden de diensten er daarentegen meer baat bij (1,2 %, tegen 0,7 % voor de industrie).

## 4. Overzicht van het belang van het Verenigd Koninkrijk als handelspartner

### 4.1. Handelsbetrekkingen tussen het Verenigd Koninkrijk en België

De in dit hoofdstuk voorgestelde cijfers zijn afkomstig van de gegevens over de buitenlandse handel die gepubliceerd worden door Eurostat volgens het tweecijferig geharmoniseerd systeem en volgens het communautair concept<sup>4</sup>. De hier gepubliceerde cijfergegevens zijn de jaargemiddelden van de handelsstromen voor de jaren 2014 tot 2016, met het doel gedeeltelijk de volatiliteit af te vlakken die zou voortvloeien uit een potentieel uitzonderlijk jaar.

Het Verenigd Koninkrijk was het **vierde grootste afzetgebied** voor de Belgische uitvoer (na Duitsland, Frankrijk en Nederland) en de **vijfde grootste leverancier** voor de Belgische invoer (voorafgegaan door Nederland, Duitsland, Frankrijk en de Verenigde Staten). De handelsstromen tussen België en het Verenigd Koninkrijk bereikten een jaargemiddelde van 31 miljard euro voor de **uitvoer** en 16,7 miljard euro voor de **invoer**, wat gemiddeld voor de beschouwde periode overeenstemt met respectievelijk 8,7 % en 4,9 % van de totale Belgische uitvoer en invoer.

#### 4.1.1. Analyse van de bilaterale stromen

Bij de analyse van de **bilaterale stromen**, dus van de handelsbetrekkingen tussen België en het Verenigd Koninkrijk alleen, en volgens het communautair concept, blijken de belangrijkste productcategorieën voor de Belgische **uitvoer** met name **auto's** (GS 87) te zijn, goed voor een jaargemiddelde van 8,1 miljard euro, **farmaceutische producten** (GS 30), met 3,9 miljard euro, en **kunststofproducten** (GS 39), met 2 miljard euro.

Wat betreft de **invoer** ziet men dat België vanuit het Verenigd Koninkrijk vooral **auto's** (GS 87) invoerde, goed voor een jaargemiddelde van 3,6 miljard euro, **minerale brandstoffen** (GS 27), voor een bedrag van 3,2 miljard euro, en **kernreactoren** (GS 84), voor een bedrag van 1,4 miljard euro.

#### 4.1.2. Analyse van de multilaterale stromen

De **multilaterale analyse**, als aanvulling op de hierboven voorgestelde bilaterale benadering, schuift andere **productcategorieën** naar voren die **mogelijk blootgesteld zullen zijn aan de gevolgen van de Brexit**. In de multilaterale benadering wordt de bestemming « Verenigd Koninkrijk » als afzetgebied voor de Belgische uitvoer uitgelicht. Met andere woorden, voor een gegeven productcategorie wordt het aandeel bepaald dat een gegeven land (hier het Verenigd Koninkrijk) vertegenwoordigt in de totale Belgische uitvoer van deze productcategorie. Voor elk van deze categorieën wordt de verhouding onderzocht tussen de Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk en de wereldwijde Belgische uitvoer. Op die manier kan **het belang van het Verenigd Koninkrijk als afzetgebied voor de Belgische uitvoer** voor elk van deze productcategorieën vastgesteld worden. Ook de invoer wordt onder de loep genomen. Op die manier kunnen er sectoren uitgehaald worden die op het eerste gezicht door hun geringe totale waarde

---

<sup>4</sup> Volgens de NBB omvat het communautair concept alle invoer- en uitvoerverrichtingen van goederen, waaronder ook de aankoop (invoer) en verkoop (wederuitvoer) van goederen in België tussen niet-ingezeten bedrijven. Aan de hand van dit concept kan men de cijfers van de buitenlandse handel internationaal vergelijken, maar het onderscheidt zich wel van de nationale productie als zodanig.

niet doorwegen, maar waarvoor het Verenigd Koninkrijk wel een belangrijke handelspartner vormt.

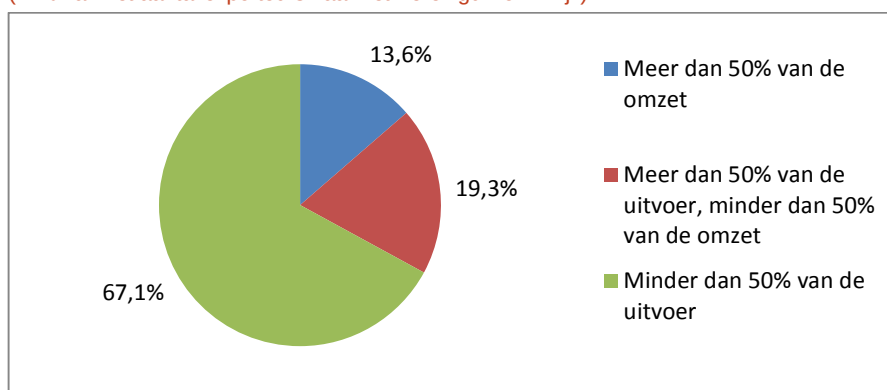
Zo blijkt dat het Verenigd Koninkrijk relatief gezien een essentieel afzetgebied vormt voor de Belgische uitvoer van **speciale weefsels** (GS 58) met 30,8 %, **tapijten** (GS 57) met 26,6 %, **auto's** (GS 87) met 21,4 % en **luchtvaart en ruimtevaart** (GS 88) met 21,3 %. Het Verenigd Koninkrijk is daarnaast de belangrijkste bestemming van de Belgische uitvoer van deze producten, evenals van de Belgische uitvoer van **wol** (GS 51), goed voor een aandeel van 18,2 %. Onder de 97 geanalyseerde tweecijferige productcategorieën komt Frankrijk naar voren als belangrijkste afzetgebied voor het grootste aantal productcategorieën (namelijk 40 maal), gevolgd door Duitsland (30 maal) en **Nederland** (15 maal).

Wat betreft de inkomende stromen stelt men vast dat het Verenigd Koninkrijk een belangrijke leverancier is van de Belgische markt voor **etherische oliën** (GS 33), goed voor 16,7 % van de Belgische invoer, **wol** (GS 51), met een aandeel van 12,2 %, en **rubber** (GS 40), met 10,9 %. In tegenstelling tot wat werd vastgesteld voor de uitvoer, is het Verenigd Koninkrijk voor geen enkele productcategorie de belangrijkste leverancier. Voor de 97 productcategorieën die hier werden geanalyseerd, is **Nederland** de belangrijkste leverancier voor 24 van deze categorieën, gevolgd door Duitsland (23 maal) en **China** (15 maal).

## 4.2. Plaats van de kmo's in de handel met het Verenigd Koninkrijk

Volgens de VIES-aangiften (btw)<sup>5</sup> voor 2016 en 2017 zijn er jaarlijks bijna **18.500 ondernemingen die naar het Verenigd Koninkrijk exporteren** (waarvan 7.200 die enkel goederen uitvoeren, 9.200 die alleen diensten exporteren en 2.100 die zowel goederen als diensten uitvoeren). Voor een derde van die ondernemingen maakt de Britse markt een belangrijk deel van hun activiteiten uit; voor 13,5 % ervan is het hun voornaamste markt. Elk kwartaal leveren ongeveer 12.000 Belgische ondernemingen<sup>6</sup> goederen of diensten aan die markt.

**Grafiek 4. Relatief belang van het Verenigd Koninkrijk voor de Belgische ondernemingen, in 2017**  
(in % van het aantal exporteurs naar het Verenigd Koninkrijk)



Bron: VIES- en btw-aangiften.

<sup>5</sup> De voor de VIES-aangiften toegepaste drempel is zeer laag (€ 1.000 per jaar).

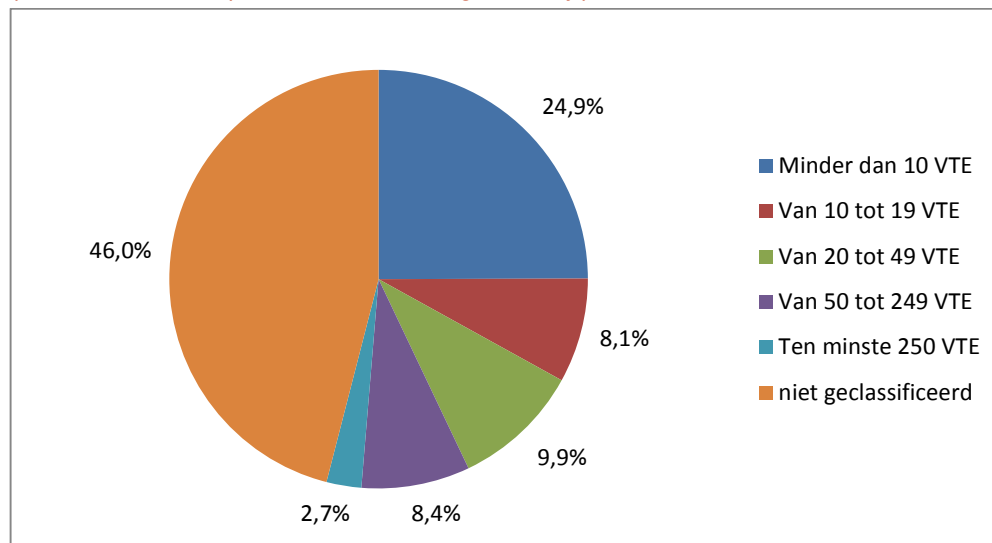
<sup>6</sup> Het geringere aantal dat elk kwartaal wordt opgetekend ten opzichte van het totaal over een jaar, wijst erop dat bepaalde ondernemingen niet onafgebroken op die markt aanwezig zijn.

“De voorwaarden scheppen voor een competitieve, duurzame en evenwichtige werking van de goederen- en dienstenmarkt in België.”

Uit een analyse van de gegevens uit de Intrastat-aangiften, die hoofdzakelijk betrekking hebben op de grote ondernemingen<sup>7</sup> en beperkt blijven tot de goederenhandel, blijkt dat 4.550 Belgische ondernemingen tijdens de periode 2016-2017 goederen uitvoerden naar het Verenigd Koninkrijk, terwijl een vergelijkbaar aantal bedrijven (iets meer dan 4.400) materiële inputs uit dat land invoerden.

Voor de exportbedrijven waarvoor gegevens over het personeelsbestand worden gepubliceerd in de jaarrekening<sup>8</sup>, blijkt dat bijna **80 % van de Belgische ondernemingen die naar het Verenigd Koninkrijk exporteren, bestaat uit bedrijven die minder dan 50 voltijdequivalenten (VTE) in dienst hebben**; zeer kleine ondernemingen met minder dan 10 VTE vormen zelfs 46 % ervan.

**Grafiek 5. Verdeling van de exportbedrijven naar werkgelegenheidscategorie, in 2017**  
(in % van het aantal exporteurs naar het Verenigd Koninkrijk)



Bron: VIES- en btw-aangiften.

Voorts wordt vastgesteld dat **bijna 30 % van de ondernemingen die naar het Verenigd Koninkrijk exporteren, geen eerdere ervaring zou hebben met uitvoer buiten de Europese Unie** sinds 2010. Dat percentage vermindert tot 3 % indien enkel de grote exporteurs in aanmerking worden genomen (via Intrastat); er mag dus worden verondersteld dat een belangrijk deel van de Belgische kmo's die naar het Verenigd Koninkrijk uitvoeren, geen eerdere ervaring hebben met de douaneprocedures.

**Het is dus wenselijk een bijzondere voorlichtingscampagne voor exporterende zeer kleine ondernemingen en kmo's op touw te zetten** om deze voor te bereiden op de verandering in de douaneregeling die de Brexit zal teweegbrengen.

<sup>7</sup> Waarvoor de gehanteerde drempel veel aanzienlijker is : € 1.000.000 voor de uitvoer en € 1.500.000 voor de invoer.

<sup>8</sup> Voor 53 % van de Belgische bedrijven die aan het Verenigd Koninkrijk verkopen, zijn de werkgelegenheidsgegevens niet bekend, hetzij omdat ze geen jaarrekening neerleggen (met name de zelfstandigen, maar ook sommige filialen van Belgische of buitenlandse ondernemingen of fiscale vertegenwoordigers), hetzij omdat hun jaarrekeningen geen informatie over de werkgelegenheid bevatten.

De Belgische kmo's die naar het Verenigd Koninkrijk exporteren, zijn vooral actief in de 10 volgende bedrijfstakken die niet minder dan 80 % van de exporterende kmo's omvatten :

- Handel, reparatie van auto's en motorfietsen;
- Juridische en boekhoudkundige dienstverlening, beheer, diensten van architecten en ingenieurs, toezichtsactiviteiten en technische analyses;
- Informaticadiensten en dienstverlenende activiteiten op gebied van informatie;
- Vervoer en opslag;
- Administratieve en ondersteunende diensten;
- Overige gespecialiseerde wetenschappelijke en technische activiteiten;
- Vervaardiging van voedingsmiddelen, dranken en tabaksproducten;
- Vervaardiging van metalen in primaire vorm en producten van metaal, exclusief machines en apparaten;
- Houtindustrie, vervaardiging van papier en drukkerijen;
- Vervaardiging van textiel, kleding, leer en producten van leer;

Uit de VIES-gegevens blijkt **het belang van de Britse markt voor de dienstverlenende bedrijven, en in het bijzonder voor de kmo's** uit die branches. De traditionele bedrijfstakken van de **voedings- en textielnijverheid** behoren echter **eveneens** tot de branches waarin veel kmo's actief zijn.



## 5. Effect van het potentiële verschijnen van niet tarifaire en tarifaire barrières

### 5.1. Stijgende kosten in een WTO-scenario voor goederen

Indien de Europese Unie en het Verenigd Koninkrijk niet tot een akkoord komen tegen maart 2019 - het moment dat het VK uit de Unie wenst te stappen - kunnen de douanekosten snel oplopen. Volgens het scenario dat het Verenigd Koninkrijk volledig uit de Europese Unie vertrekt, en wordt behandeld volgens de regels van de Wereldhandelsorganisatie, werden de jaarlijkse bijkomende kosten geraamd voor de in- en uitvoer van en naar het Verenigd Koninkrijk op 2,22 miljard euro (zie 1<sup>e</sup> rapport van de High Level Groep).

De berekeningen maakten gebruik van de cijfers van de goederenhandel (periode 2012-2016) met het Verenigd Koninkrijk, afkomstig uit de databank van de Nationale Bank van België, en de douanetarieven die de Europese Unie toepast op de invoer afkomstig uit landen waarmee er geen vrijhandelsakkoord bestaat.

Het jaarlijkse bedrag dat Belgische importeurs in theorie betaald zouden hebben indien er toen al invoerrechten golden op de Britse invoer zou afgerond 0,65 miljard euro bedragen hebben. Het jaarlijkse bedrag dat Britse invoerders in theorie betaald zouden hebben voor de Belgische goederenuitvoer naar het VK zou afgerond uitgekomen zijn op 1,57 miljard euro. Dit zou dan een “totale jaarlijkse kost” opgeleverd hebben van 0,65 miljard euro plus 1,57 miljard euro = 2,22 miljard euro. In het WTO scenario voor goederen zouden de kosten voor ondernemingen om handel te drijven met het VK dus duidelijk stijgen omwille van het invoeren van douanerechten.

### 5.2. Stijgende kosten in een FTA-scenario voor goederen (voldoen aan oorsprongsregels)

Zelfs indien er een vrijhandelsakkoord onderhandeld wordt met het Verenigd Koninkrijk, waarbij de invoerrechten tot nul worden gereduceerd, zullen de bedrijven moeten voldoen aan de preferentiële oorsprongsregels vastgelegd in deze overeenkomst om hiervan te kunnen genieten. Momenteel is het nog te vroeg om uitspraken te doen over deze regels, aangezien men nog niet weet welke structuur er ontwikkeld zal worden betreffende de relaties tussen de EU, het Verenigd Koninkrijk en de andere partnerlanden.

Desalniettemin kan de Brexit problemen veroorzaken voor onze exporteurs wat betreft de toepassing van de oorsprongsregels. Indien componenten van het VK niet langer beschouwd worden als van oorsprong zijnde uit de EU, is het mogelijk dat het eindproduct niet meer voldoet aan de oorsprongsregel uit andere vrijhandelsakkoorden. Hierdoor kunnen exporteurs preferenties mislopen met derde partnerlanden. Exporteurs zouden dan hun productieproces snel en nauwkeurig moeten evalueren, parallel met hun toeleveringsketen. Zij lopen het risico op een dubbele bijkomende kost. Enerzijds bij de invoer van componenten uit het VK en anderzijds bij de uitvoer van afgewerkte producten naar partnerlanden (zonder preferentie). Hun eindproducten zouden ook minder competitief kunnen zijn.

Wat betreft oorsprongsbewijzen heeft de EU er alle belang bij dat het VK doorgaat met de implementatie van het REX-systeem (Rex is een systeem van certificatie van preferentiële oorsprong. Geregistreerde exporteurs kunnen zelf hun oorsprong verklaren). Wat waarschijnlijk het geval zal zijn.

### 5.3. Stijgende kosten op vlak van handel in diensten

Zoals gesteld in het 2e rapport van de High level groep (blz. 31) kunnen naast hogere invoerrechten, ook niet-tarifaire barrières (invoerquota, douaneprocedures, specifieke sectorale bepalingen, etc.) een bijkomende hinderpaal vormen voor de buitenlandse goederenhandel.

Dat geldt uiteraard ook voor de handel in diensten. In het 2<sup>e</sup> rapport van de High level groep uit december 2017, werd reeds een eerste analyse gemaakt van het niveau van restrictiviteit van het Verenigd Koninkrijk op vlak van diensten in een WTO scenario, op basis van een OESO database (de Services Trade Restrictiveness Index, of “STRI”) op horizontaal vlak en op vlak van de verschillende bestudeerde sectoren. De bedrijven die handel drijven in diensten zullen zich in deze zin ook moeten aanpassen aan de mogelijk veranderende reglementaire omstandigheden na Brexit.

## 6. Brexit, een opportuniteit om marktaandelen te winnen voor Belgische bedrijven ?

In dit deel gaan we na of België voor de producten die het Verenigd Koninkrijk momenteel naar de Europese markt uitvoert, van de Brexit geen opportuniteit kan maken door marktaandelen te herwinnen<sup>9</sup>.

**De hier voorgestelde resultaten zijn door de gehanteerde technische hypothesen maximalistisch:**

1. **Het in aanmerking genomen scenario is dat het Verenigd Koninkrijk de Europese Unie zou verlaten zonder overeenkomst met de 27 partners (cliff-edge).** Bijgevolg zouden tarifaire belemmeringen van toepassing zijn in de vorm van douanerechten, zoals aanbevolen door de WTO<sup>10</sup> op basis van de clause van meest begunstigde natie (Most Favoured Nation).
2. **Voor producten waarop douanerechten van toepassing zijn, zou de uitvoer van het Verenigd Koninkrijk naar de EU als gevolg van de extra kosten volledig verdwijnen.** De overige lidstaten zouden het marktaandeel van deze producten terugwinnen. In het geval van producten waarvoor geen douanetarieven gelden, zou het Verenigd Koninkrijk deze producten naar de Europese markt blijven uitvoeren zoals dat nu het geval is. Natuurlijk zullen er in dergelijk scenario wellicht ook **niet-tarifaire belemmeringen** rijzen. Hiermee is in deze simulatie echter geen rekening gehouden.
3. Van de landen met een comparatief voordeel zal naar verwachting **alleen het land met de grootste specialisatie het huidige marktaandeel** van het Verenigd Koninkrijk **herwinnen**.
4. Het land met het grootste comparatieve voordeel profiteert immers van de **nodige capaciteit om de goederen** in de andere landen **te leveren**.
5. Het **verlies door de eventuele stopzetting van de Belgische uitvoer van bepaalde producten naar het Verenigd Koninkrijk** als gevolg van de erop geheven douanerechten **werd bij deze simulatie niet in aanmerking genomen**.

**In werkelijkheid** zal het heffen van douanerechten leiden tot een vermindering van de export van het Verenigd Koninkrijk naar de Europese Unie, in plaats van een totale verdwijning ervan.

---

<sup>9</sup> Op basis van gegevens van Eurostat volgens het communautaire concept voor de periode 2014-2016 werd de uitvoer in waarde van elke lidstaat van de Europese Unie **naar de Europese markt (Intra-EU)** in aanmerking genomen. Om de opportuniteiten te kunnen inschatten, werden voor elk van de lidstaten de gebleken comparatieve voordelen (Revealed Comparative Advantages, RCA) berekend om hun potentiële specialisatie te bepalen. Het RCA is gelijk aan het relatieve aandeel van de uitvoer van een product voor een bepaald land ten opzichte van het relatieve aandeel van de uitvoer van hetzelfde product voor een bepaald geografisch gebied. In ons geval is dit voor elk product of elke productgroep het relatieve aandeel van de Belgische export ten opzichte van het relatieve aandeel van de Europese export (EU28) in zijn geheel. De RCAs werden vervolgens genormaliseerd (NRCA) op basis van de volgende berekeningsmethode:  $NRCA = RCA - 1 / RCA + 1$ . Als de NRCA-waarde tussen -1 en 0 ligt, heeft het land geen comparatief voordeel. Anderzijds heeft het land wel een specialisatie als de NRCA-waarde tussen 0 en 1 ligt.

<sup>10</sup> World Trade Organisation. Meer info : [WTO – Principles of the trading system](#)

Het lijkt waarschijnlijk dat het Verenigd Koninkrijk zijn huidige uitvoer volledig of gedeeltelijk zal handhaven, met name vanwege de historische betrekkingen tussen Britse en Europese bedrijven. Anderzijds kunnen diverse landen, in verschillende mate, een deel van het marktaandeel terugwinnen, en niet alleen het land dat aanvankelijk het best gepositioneerd was. Tot slot lijkt het waarschijnlijk dat, indien op de Belgische uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk daadwerkelijk douanerechten zouden worden betaald, deze een negatief effect zouden hebben.

Uitgaande van deze veronderstellingen blijkt uit de analyse op basis van het **tweecijferige geharmoniseerd systeem (GS)**<sup>11</sup> dat van de 97 **productcategorieën België een comparatief voordeel heeft** – d.w.z. een grotere specialisatie dan de andere EU-landen - **voor twee productcategorieën**, namelijk **cacao** (GS 18) en **tapijten** (GS 57), waarvoor douanerechten gelden<sup>12</sup>. België zou beide marktaandelen daadwerkelijk terugwinnen. De Britse uitvoer van deze productcategorieën naar andere EU-landen bedroeg over de periode 2014-2016 jaarlijks gemiddeld respectievelijk 610 miljoen euro en 204 miljoen euro. Indien de Belgische bedrijven deze bedragen volledig zouden recupereren, zou de cacao-uitvoer met 24,9 % toenemen tot een totaal bedrag aan Belgische cacao-uitvoer van 3,1 miljard euro per jaar, en die van tapijten met 16,5 %, wat neerkomt op een Belgische tapijtexport van 1,4 miljard euro. In totaal zou de **jaarlijkse stijging van de Belgische export 814 miljoen euro** bedragen, d.i. een stijging met 0,3 % van de totale Belgische export naar de Europese Unie, die 255,3 miljard euro per jaar bedroeg over de periode 2014-2016.

Bij een meer gedetailleerde analyse op basis van het **viercijferige geharmoniseerd systeem (GS)** zouden 1.434 **productgroepen** betrokken zijn. Daarvan heeft België er voor **64 een comparatief voordeel**, of 8,3 miljard euro per jaar over de periode 2014-2016. Niet al deze groepen zijn evenwel onderworpen aan douanerechten, zodat de uitvoer van een aantal ervan niet zal worden teruggewonnen. Het gaat om 14 productgroepen voor een jaarlijkse waarde van 945 miljoen euro, zoals **diamant** (GS 7102), **koperlegeringen** (GS 7405) of **lijnzaad** (GS 1204). Ondanks het feit dat deze douanerechtenvrije productgroepen niet door België of een andere lidstaat worden teruggewonnen, zou België toch nog steeds zijn deel in de taart voor 50 productgroepen krijgen. De belangrijkste productgroepen zijn **petroleumgas** (GS 2711) voor bijna 3,2 miljard euro, **ethyleenpolymeren** (GS 3901) voor 533 miljoen euro en **chocolade en andere bereidingen voor menselijke consumptie die cacao bevatten** (GS 1806) voor bijna 530 miljoen euro gemiddeld op jaarbasis. Volgens deze benadering belooft het bedrag dat België dankzij zijn comparatief voordeel zou terugkrijgen **7,4 miljard euro** per jaar, d.i. een algemene stijging van zijn uitvoer met 2,9 %.

---

<sup>11</sup> Er moet evenwel op gewezen worden dat het communautaire concept goederen omvat die niet noodzakelijk verband houden met de nationale productie, maar dat het werd gebruikt omdat het vergelijkingen met andere landen mogelijk maakt.

<sup>12</sup> De gemiddelde douanerechten voor deze productcategorieën bedroegen in 2016 6,1% voor de eerste categorie en 7,3% voor de tweede.

Tot slot zouden op basis van het **zescijferige geharmoniseerd systeem (GS)**, d.w.z. op een nog fijner uitsplitsingsniveau, 5.535 **producten** in aanmerking worden genomen. **Voor 298 van die 5.535 producten beschikt België over een comparatief voordeel** ten opzichte van de andere lidstaten van de Europese Unie, zijnde een bedrag van 7,8 miljard euro per jaar. Voor 82 van die 298 producten gelden echter geen douanerechten. Deze 82 producten vertegenwoordigen een jaarlijkse Britse exportwaarde van 3,6 miljard euro. Voorbeelden hiervan zijn **aardgas in gasvormige toestand** (GS 271121), **koekjes met toegevoegde suiker** (GS 190531) en **bewerkte, maar niet-gezette diamanten** (GS 710239). Op grond van de gehanteerde hypothesen zou het Verenigd Koninkrijk voor deze producten zijn uitvoer naar de Europese Unie dus op dezelfde wijze voortzetten als nu het geval is. Anderzijds zou België kunnen hopen dat de Britse uitvoer van de 216 producten waarvoor het een comparatief voordeel heeft en waarop wellicht douanerechten kunnen worden geheven, kan worden gerecupereerd voor een bedrag van bijna 4,1 miljard euro per jaar. Tot deze producten behoren **polyethyleen met een dichtheid van < 0,94, in primaire vormen** (GS 390110) voor een bedrag van 415 miljoen euro, **siliconen in primaire vormen** (GS 391000) voor een bedrag van 279 miljoen euro, **sportschoeisel** (GS 640411) voor een bedrag van 215 miljoen euro en **acrylpolymeren in primaire vormen** (GS 390690) voor een bedrag van 199 miljoen euro gemiddeld op jaarbasis over de periode 2014-2016. Op basis van de benadering per product kan worden **geconcludeerd** dat het bedrag dat België dankzij zijn comparatief voordeel zou terugwinnen, neerkomt op **4,1 miljard euro** jaarlijks, d.i. een algemene stijging van zijn uitvoer met 1,6 %.

**Wij vestigen de aandacht van de lezer echter** op het feit dat alleen die producten worden opgenomen waarvoor daadwerkelijk douanerechten verschuldigd zijn. Zodra een groep producten is samengesteld, is één element waarop douanerechten van toepassing zijn, voldoende om alle producten van die groep te beschouwen als producten waarvoor douanerechten gelden. Op die manier wordt het potentieel recuperabele bedrag opgedreven.

## 7. Conformiteitsbepalingen

Geharmoniseerde sectoren zijn onderworpen aan gemeenschappelijke regels binnen de EU. Zij verstrekken een duidelijk en voorspelbaar juridisch kader voor ondernemingen. Als de fabrikanten deze regels volgen, kunnen hun producten genieten van een vrij verkeer.

- in de meerderheid van sectoren (b.v. elektronisch en elektrisch materiaal, machines, liften, medische hulpmiddelen), is de EU-wetgeving beperkt tot essentiële gezondheid, veiligheid, en milieubeschermingseisen. Naleving van deze vereisten kunnen door de fabrikant worden aangetoond door het vrijwillig gebruik van standaarden of andere technische specificaties.
- in andere sectoren (e.g. automotive, chemische producten) verstrekt de wetgeving gedetailleerde vereisten die bepaalde types van producten verplichten om aan dezelfde technische specificaties te voldoen.

Deze harmonisatie wetgeving stelt ook de stappen vast (conformiteitsprocedures) die verplicht dienen te worden gevolgd om aan te tonen dat het product aan de EU-wetgeving voldoet.

Conformiteitsbeoordeling is de verantwoordelijkheid van de fabrikant, of de wetgeving nu voorziet in de tussenkomst van een aangemelde of intern geaccrediteerde conformiteitsbeoordelingsinstantie of niet. De belangrijkste actoren in de conformiteitsbeoordeling zijn de wetgever, de fabrikant en (indien de wetgeving daarin voorziet) de aangemelde of interne geaccrediteerde conformiteitsbeoordelingsinstantie. Binnen de voertuigen industrie is EU-typegoedkeuringsinstantie eveneens een actor.

Mogelijkheden:

- Er is geen derde partij betrokken. Dat kan een geval betreffen waarin, volgens de wetgever, een verklaring (vergezeld van de relevante technische onderzoeken en documentatie) van de fabrikant volstaat om de conformiteit van het (de) betrokken product(en) met de relevante wettelijke voorschriften te waarborgen. In dat geval voert de fabrikant zelf alle vereiste controles en inspecties uit, stelt hij de technische documentatie op en waarborgt hij de conformiteit van het productieproces.
- Bij de uitvoering van de conformiteitsbeoordeling wordt een geaccrediteerde interne conformiteitsbeoordelingsinstantie betrokken die deel uitmaakt van de organisatie van de fabrikant. Die interne conformiteitsbeoordelingsinstantie mag echter geen andere activiteiten dan conformiteitsbeoordelingen uitoefenen en moet onafhankelijk zijn van elke commerciële, ontwerp- of productie-entiteit. Door middel van accreditatie moet zij dezelfde technische bekwaamheid en onpartijdigheid als externe conformiteitsbeoordelingsinstanties aantonen. In voorkomend geval kan de wetgever voor een specifieke sector het feit erkennen dat fabrikanten over heel goed uitgeruste testlaboratoria of -ruimten beschikken. Dat kan het geval zijn voor nieuwe innoverende en complexe producten waarvoor de knowhow van het testen bij de fabrikanten blijft.
- In andere gevallen kan de wetgever echter de tussenkomst van een derde partij noodzakelijk achten, namelijk een externe conformiteitsbeoordelingsinstantie. Een dergelijke instantie moet onpartijdig zijn en volledig onafhankelijk van de door haar beoordeelde organisaties of producten, zij mag geen activiteiten uitoefenen die haar onafhankelijkheid in het gedrang kunnen brengen en mag derhalve geen gebruikers- of andere belangen bij het te beoorde-

len product hebben. Dit zijn de aangemelde instanties die EU type certificaten afleveren of de kwaliteitsborging controleren en attesteren. Binnen de voertuigen industrie hebben we ook nog de EU-typegoedkeuringsinstantie die typegoedkeuringen aflevert.

## Mogelijke maatregelen op korte en lange termijn

### 7.1. Conformiteit

Vanaf 30 maart 2019, verliezen de aangemelde instanties (notified bodies - NB) uit het VK hun statuut van NB in verband met de Europese geharmoniseerde wetgeving. Zij zullen dus niet meer als NB in verband met de conformiteitsbeoordelingsprocedure van de producten kunnen ingrijpen en geen EU type certificaten meer kunnen afleveren of kwaliteitssystemen certifiëren. Door het terugtrekkingsakkoord is dit verlengd (bij ratificatie van het akkoord) tot eind 2020.

Dit betekent eveneens dat de typegoedkeuringsinstantie van het VK niet langer een EU-typegoedkeuringsinstantie zal zijn en dat zij de bevoegdheden en verplichtingen van een typegoedkeuringsinstantie die voortvloeien uit EU-wetgeving niet meer zal kunnen vervullen. Fabrikanten die in het verleden goedkeuringen in het VK verkregen, moeten nieuwe goedkeuringen daarna dus van typegoedkeuringsinstanties uit de EU-27 verkrijgen, ook voor producten die reeds in productie zijn, om de blijvende naleving van de EU-wetgeving en de toegang tot de markt van de Unie te behouden. Sommige EU wetgeving verbiedt echter dat een nieuwe goedkeuring aangevraagd wordt voor eenzelfde product (e.g. automotive). De enige mogelijkheid hier is dat de Europese Commissie tijdelijk wetgeving goedkeurt die dit wel toelaat (wat in de pijplijn zit voor automotive).

Het is aan de marktdeelnemers (fabrikanten) de vereiste initiatieven te nemen: een nieuw certificaat vragen aan een Europese NB of een overdracht van het dossier en het overeenkomstige certificaat van een VK NB aan een Europese NB bewerkstelligen. De Commissie geeft aan dat na de overgangsperiode de certificaten niet meer aanvaard worden. Er kan zich echter wel een probleem voordoen indien het VK NB de informatie bij overdracht niet wil doorgeven aan een EU NB. Momenteel is artikel 42 nog niet goedgekeurd in het terugtrekkingsakkoord dat gaat over het ter beschikking stellen van informatie. Dit kan de bedrijven in problemen brengen bij overdracht van hun dossier. Een akkoord over dit artikel is dan ook aangewezen. Het is ook aangewezen dat dit zonder kosten moet kunnen gebeuren.

Een specifiek product dat voor eind 2020 conform EU harmonisatie wetgeving op de markt werd aangeboden<sup>13</sup> en ook na 2020 wordt aangeboden, kan vanaf 1 januari 2021 niet meer voldoen, daar het bijvoorbeeld niet over een geldig certificaat beschikt. Ook al betreft het hier een identiek product: de evaluatie van in de handel brengen heeft betrekking op elk product afzonderlijk. Ook hier dienen bedrijven te anticiperen. Het is bedrijven eveneens aangeraden voor nieuwe producten onmiddellijk gebruik te maken van EU NBs.

De NANDO-database (die alle NBs bevat per domein) maakt het mogelijk om te weten welke VK NB actief zijn in functie van de Europese harmonisatie reglementeringen. Er is echter geen informatie over de marktaandeelen van deze VK NBs noch het aantal Belgische klanten. Via deze database kunnen bedrijven wel andere mogelijke NBs zoeken die binnen hetzelfde domein actief zijn. Indien de vraag groot is vanuit de bedrijfswereld kunnen sommige EU NBs opportuniti-

---

<sup>13</sup> Definitie van op de markt aanbieden zoals opgenomen in verordening 765/2008



ten zien en hun scope zelfs uitbreiden. Dit vraagt tijd en hoe sneller aangevat wordt met deze uitbreiding van scope hoe beter voor de bedrijven, maar dit is natuurlijk marktafhankelijk van vraag en aanbod.

Brexit heeft geen effect op de toezichthoudende overheden als het dossier en de certificaten door een andere EU NB wordt hernomen: de autoriteiten richten zich vooral tot de marktdeelnemers die zich moeten schikken om de informatie in bezit van het NB door te geven.

## 7.2. Aligneren op vlak van normen

Het Britse normalisatie instituut (BSI) is tot hiertoe één van de leden van CEN en CENELEC. Ter herinnering, op het gebied van telecommunicatie, is de toetreding aan ETSI rechtstreeks en gaat voorbij aan lidmaatschap van nationale organisaties en wordt dus hier buiten beschouwing gelaten.

Na de Brexit zal BSI niet meer aan de voorwaarden voldoen om volwaardig lid van CEN en CENELEC te zijn, maar zou een affiliated lid kunnen worden met veel minder rechten<sup>14</sup>. A priori zijn er geen veranderingen inzake de normen als BSI aangesloten blijft als affiliate, maar indien ze geen lid (geen affiliate) blijven, is er een risico van differentiatie tussen de Europese en Britse normen. Bijgevolg zouden er aanvullende verplichtingen en bijkomende kosten zijn voor de ondernemingen die zouden moeten voldoen aan de Europese en Britse normen. Nochtans zou de wil van BSI zijn volwaardig lid te blijven en met zijn 'vroegere Europese partners te blijven samenwerken'. Daarvoor zou een statutenwijziging noodzakelijk zijn.

## 7.3. Accreditatie

In het conformiteitsbeoordelingsproces kan ook een geaccrediteerd conformiteitsbeoordelingsinstantie (CAB) tussenkomen. In zuiver juridische termen zal Verordening 765/2008 ook hier eind 2020 ophouden van toepassing te zijn op de VK. Bijgevolg zullen de EU autoriteiten niet meer verplicht worden de certificaten te erkennen die door de Britse nationale accreditatie instantie UKAS worden verstrekt. Ook dit zorgt onherroepelijk voor problemen voor bedrijven die gebruik maakten in hun productieproces van geaccrediteerde CABs. Een akkoord hieromtrent binnen de toekomstige verhouding in het gereguleerde gebied, en op het TBT-gebied in het bijzonder gebied, zal nodig zijn.

Het is vanzelfsprekend dat om het even welke participatie UKAS in EA (European co-operation for Accreditation) neemt - als volwaardig lid of sui generis lid - in elk geval zou moeten gebeuren op basis van het feit dat UKAS aan de vereisten van Verordening 765/2008 blijft voldoen, aangezien dit het juridische kader is waaronder EA opereert. Dit zal nochtans slechts enkel mogelijk zijn als het VK een juridisch kader blijft hebben dat UKAS toestaat om aan die vereisten te voldoen, d.w.z. in de praktijk zou het VK regels moeten blijven hebben identiek aan die bepaald in Verordening 765/2008. De afdwingbaarheid (Europees hof van justitie) blijft ook hier als een zwaard van Damocles hangen.

---

<sup>14</sup> [http://ftp.cencenelec.eu/EN/EuropeanStandardization/Guides/12\\_CENCLCGuide12.pdf](http://ftp.cencenelec.eu/EN/EuropeanStandardization/Guides/12_CENCLCGuide12.pdf)



## 8. Financiële diensten

De Londense City zal een belangrijke rol blijven spelen op financieel-economisch vlak voor de EU27.

De richtsnoeren van de EU27 vermelden financiële diensten niet specifiek. Wel bepalen ze dat dat de vrijhandelsovereenkomst onder meer betrekking zou hebben op een kader voor vrijwillige samenwerking op regelgevingsgebied, alsook de handel in diensten, met het oog op het verlenen van markttoegang voor het aanbieden van diensten volgens de regels van de staat van ontvangst, ondermeer wat betreft het recht van vestiging voor de aanbieders, voor zover dit strookt met het feit dat het VK een derde land zal worden en dat de Unie en het VK niet langer een gemeenschappelijk regelgevings-, toezichts-, handhavings- en justitieel kader zullen delen.

De richtsnoeren bevestigen tenslotte dat een toekomstig kader, van welke aard ook, de financiële stabiliteit in de Unie moet waarborgen en het Uniestelsel inzake regulering en toezicht, alsmede de normen en de toepassing daarvan eerbiedigen.

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

Het VK stelt dat het EU-equivalentieregime 'volledig onaangepast' is voor de schaal en de complexiteit van de handel in financiële diensten tussen het VK en de EU, omdat het een unilateraal regime is, waarbij 'equivalentie' kan ingetrokken worden zonder of met zeer beperkte waarschuwing. Echter, de alternatieven die het VK voorstelt, waaronder 'mutual recognition', geven geen garantie op een 'level playing field', en tasten de autonomie aan van de EU27 om haar eigen financiële stabiliteit te garanderen. De NBB waarschuwt dan ook voor die gevaren.

Binnen de klijtlijnen van de financiële en reglementaire autonomie van de EU27, kan onderzocht worden in welke mate de inherente onzekerheid van equivalentieregimes kan verzacht worden, door eventuele lacunes in de equivalentieregimes te identificeren, de evaluatie van de equivalentie zoveel als mogelijk te depolitiseren, en door de nodige opzegtermijnen te voorzien voor het intrekken van equivalentie. Tevens moet er nauwe samenwerking zijn tussen de financiële regelgevers en toezichthouders in het VK en in de EU27.

Ondertussen moeten zowel financiële als 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, en dat zonder afbreuk te doen aan de verantwoordelijkheid van de Europese Commissie om een eventuele cliff edge voor te bereiden als de onderhandelingen afspringen of niet tot een resultaat leiden tegen maart 2019.