



FOCUS INTERNATIONAL TRADE

— LENTE 2023 – N° 6



EEN POSITIEF MOMENTUM
VOOR BELGISCHE EN EUROPESE
BUITENLANDSE HANDEL?

P 8

HANDEL EN
DUURZAME
ONTWIKKELING

P 14

SCREENING VAN
BUITENLANDSE
INVESTERINGEN

P 19

INHOUD

04 EDITO

LATEN WE IN DEZE MOEILIJKE PERIODE DE INTERNATIONALE HANDEL ONDERSTEUNEN!

08 HEADLINE

EEN POSITIEF MOMENTUM VOOR BELGISCHE EN EUROPESE BUITENLANDSE HANDEL?



06 FACTS & FIGURES

BELANG VAN BUITENLANDSE HANDEL

14 ABC INTERNATIONALE HANDEL

HANDEL EN DUURZAME ONTWIKKELING

19 NIEUWS

- SCREENING VAN BUITENLANDSE INVESTERINGE
- 'US INFLATION REDUCTION ACT'
- OPLOSSING VOOR NOORD-IERLAND OPENT DEUREN VOOR NAUWERE BANDEN MET HET VK



Focus International Trade verschijnt twee keer per jaar.

Twee redenen voor deze publicatie: vooreerst omdat de internationale handel cruciaal is voor onze heel open economie met zijn kleine en grote ondernemingen. Daarnaast wordt die economische werkelijkheid te vaak onderbelicht, en bovendien onvoldoende objectief bekeken, waardoor bestuurders en ondernemers er weinig greep op hebben.



24 ACTIES VAN HET VBO

EUROPA & INTERNATIONAAL



28 ADVIES AAN DE EXPORTEUR

EEN POTENTIËLE TOENAME VAN HET CONCURRENTIEVERMÖGEN VAN BELGISCHE PRODUCTEN MET 140 MILJOEN EURO PER JAAR

32 LEDEN

LEDEN-SECTORFEDERATIES VAN HET VBO



33 ONS COMPETENTIECENTRUM TOT UW DIENST

HET COMPETENTIECENTRUM EUROPA & INTERNATIONAAL

LATEN WE IN DEZE MOEILIJKE PERIODE DE INTERNATIONALE HANDEL ONDERSTEUNEN!



De bevordering van de internationale handel en de diversificatie van onze handelsbetrekkingen staan terecht centraal in heel wat beschouwingen.

De oorlog in Oekraïne is namelijk niet alleen een menselijke tragedie, maar heeft ook duidelijk gemaakt dat onze exportmarkten en bevoorradingsbronnen verder moeten worden gediversifieerd.

Als antwoord op de grote uitdaging van het omvangrijke subsidieprogramma voor de Amerikaanse industrie (Inflation Reduction Act - IRA) vormt de ontwikkeling van de internationale handel bovendien een van de pijlers van de agenda voor concurrentievermogen die de EU ten uitvoer wil leggen.

Het verheugt mij dat de Europese leiders onlangs de centrale rol van handel in het kader van een modern industriebeleid, waar wij vurig voor pleiten, opnieuw bevestigden.

We kunnen namelijk niet genoeg herhalen hoe belangrijk de buitenlandse handel is voor onze zeer open economie, die met talrijke geglobaliseerde productie- en toeleveringsketens verbonden is. Hetzelfde geldt bovendien voor de hele EU. De diversificatie van het handelsverkeer is ook een essentiële factor voor het welslagen van de energietransitie, aangezien de bevoorrading van energie en kritieke grondstoffen een enorme uitdaging vormt. Daarnaast is handel een hefboom voor duurzaamheid in de landen waarmee de EU over handelsakkoorden onderhandelt.



WE KUNNEN NIET GENOEG HERHALEN HOE BELANGRIJK DE BUITENLANDSE HANDEL IS VOOR ONZE ZEER OPEN ECONOMIE, DIE MET TALRIJKE GEGLOBALISEERDE PRODUCTIE- EN TOELEVERINGSKETENS VERBONDEN IS.

De Belgische en Europese overheden mogen echter niet naïef zijn en moeten de legitieme belangen van ons land en van de EU op een doeltreffende manier beschermen als zij worden bedreigd. Daarom bevat het handelsbeleid van de EU ook een meer defensief luik, dat wij eveneens ondersteunen. Het VBO verwelkomt bijvoorbeeld dat in de komende maanden een uniek interfederaal mechanisme zal worden ingevoerd om niet-Europese deelnemingen in Belgische ondernemingen te screenen. Het doel is om mogelijke risico's voor de binnenlandse veiligheid en orde op te sporen. Dat moet uiteraard gebeuren zonder afbreuk te doen aan de openheid en de aantrekkelijkheid van ons land voor dat soort investeringen.

Maar ondanks de duidelijk positieve gevolgen van het EU-handelsbeleid voor de werkgelegenheid, groei, welvaart en duurzaamheid hinkt ons land achterop bij het ratificeren van handelsakkoorden. Nochtans zijn sommige van die akkoorden al vele jaren geleden gesloten. Die situatie ondermijnt degeloofwaardigheid van België tegenover zijn Europese en internationale partners. Het VBO heeft daarom een reeks initiatieven genomen om de snelle ratificatie van die overeenkomsten door de verschillende bevoegde autoriteiten in ons land aan te moedigen en om steun te vragen voor de nieuwe overeenkomsten die de Europese Commissie binnenkort ter ratificatie zal voorleggen.

Meer in het algemeen kan ik alleen maar vaststellen dat de internationale handel in deze moeilijke economische periode, die gekenmerkt wordt door

talrijke geopolitieke spanningen, onder druk staat. We moeten de handel, in België, in Europa en in de hele wereld, dan ook meer dan ooit ondersteunen.

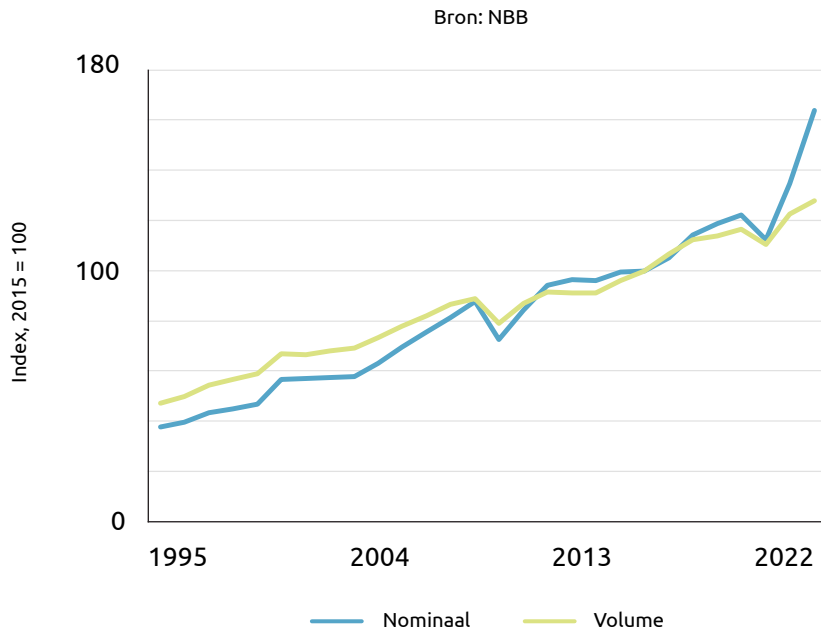
Samen met alle leden-sectorfederaties van het VBO ben ik dan ook verheugd dat de internationalisering van onze ondernemingen en de bevordering van de internationale handel tot de prioriteiten behoren van onze nieuwe voorzitter, René Branders, die zijn mandaat op 30 maart is begonnen.

Onder zijn impuls zal het VBO de komende maanden en jaren het concept van 'free, fair and rules-based trade' blijven steunen, ten gunste van onze ondernemingen en de economische activiteit in ons land.

Pieter Timmermans
CEO VBO FEB

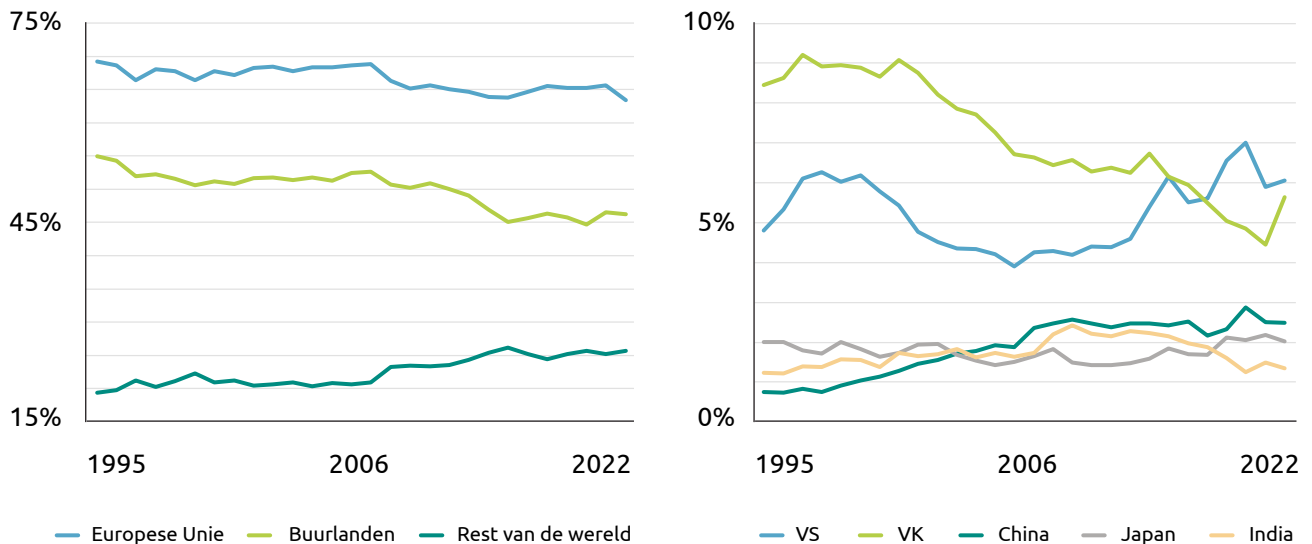
BELANG VAN BUITENLANDSE HANDEL

ONTWIKKELING VAN DE BELGISCHE HANDELSSTROMEN




AANDEEL IN TOTALE BUITENLANDSE HANDEL

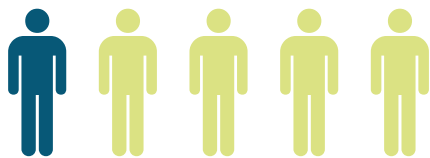
Bron: NBB, Nationaal concept, goederen





94,2%
van het Belgische bbbp in 2022
is afkomstig van **UITVOER...**

...waarvan **72%** 
naar **EUROPESE LANDEN**



1 JOB OP 5

is gelinkt aan Belgische en
Europese uitvoer buiten de EU

75% VAN DE JOBS

in België gelinkt aan buitenlandse
handel behoort tot de

DIENSTENSECTOR WAARVAN
2/3 VAN DE WERKNEMERS

laag- of middengeschoolde arbeiders
of bedienden zijn



844.000
WERKNEMERS

zijn verbonden aan Belgische en
Europese uitvoer buiten de EU

Onrechtstreekse Belgische
uitvoer is goed voor

240.000
JOBS

85% VAN DE WERELDWIJDE GROEI
ZAL ZICH TEGEN 2030 **BUITEN DE EU** SITUEREN

Op het eerste gezicht lijkt internationaliseren misschien eenvoudig en aantrekkelijk, maar in de praktijk is het een handelsstrategie boordevol uitdagingen en kansen. Deze rubriek helpt u de internationale context waarin u de activiteiten van uw onderneming ontwikkelt, beter begrijpen.

EEN POSITIEF MOMENTUM VOOR BELGISCHE EN EUROPESE BUITENLANDSE HANDEL?



HANDEL NOODZAKELIJK VOOR EEN KLEIN EN OPEN LAND ZOALS BELGIË

Zoals de cijfers in de rubriek 'facts & figures' aantonen is België een van de meest open economieën ter wereld. In de KOF-index die de globalisering meet, staat ons land op de derde plaats. Het is dan ook cruciaal dat ons land, samen met de EU, verder inzet op de liberalisering van de wereldhandel en dus win-winhandelsakkoorden sluit en ratificeert. Bovendien hebben het conflict in Oekraïne en de internationale geopolitieke spanningen de EU eraan herinnerd hoe belangrijk het is om haar export- en importmarkten, in het bijzonder grondstoffen, te diversifiëren. Daarom is internationale handel een belangrijke prioriteit van het huidige Zweedse voorzitterschap van de Raad van de EU en van het daaropvolgende Spaanse voorzitterschap. Paradoxaal genoeg hebben de door de EU gesloten handelsakkoorden in België niet altijd een goede reputatie. Daarom is het tijd om nogmaals de vele voordelen van dergelijke akkoorden in de kijker te zetten.

VOORDELEN VAN HANDELSAKKOORDEN

Handel is een cruciale factor voor jobs, groei en welvaart. Met haar handelsakkoorden zorgt de EU ervoor dat die handelsbetrekkingen goedkoper (door verlaging of afschaffing van douanetarieven voor in- of uitvoer), gemakkelijker (door de vereenvoudiging van de douaneprocedures en de vele controles) en eerlijker (door sterke bilaterale engagements en gezonde concurrentie) verlopen. Ze bieden nieuwe opportuniteiten aan Belgische bedrijven op derde markten (bijvoorbeeld voor openbare aanbestedingen).

Handelsakkoorden bieden ook een kans om nieuwe uitdagingen aan te gaan. De EU moet strategische allianties vormen met partners in een wereld die vandaag de dag wordt getekend door tal van geopolitieke spanningen. Dankzij die allianties kunnen we onze economische veerkracht versterken, onze waardeketens meer diversifiëren en onze afhankelijkheden (bijvoorbeeld inzake grondstoffen) van bepaalde landen afbouwen.

Handelsovereenkomsten zijn ook een hefboom voor duurzaamheid. Al jarenlang staat er in de handelsakkoorden die de EU met haar partners sluit systematisch een hoofdstuk over duurzame ontwikkeling. Op die manier steunt de handel op een gemeenschappelijke basis aan internationale normen, waarden en verbintenissen over onder andere sociale kwesties (waaronder IAO-normen), milieu- en klimaatkwesties (zoals het klimaatakkoord van Parijs) en mensenrechten.

Daarom is het belangrijk dat de EU blijft streven naar ambitieuze en evenwichtige handelsakkoorden met nieuwe partners.

VIER MYTHES ONTKRACHT

Over internationale handel doen veel mythes de ronde. Dat heeft een negatief effect op de publieke en politieke steun voor de vrijhandelsakkoorden waarover de EU onderhandelt. We proberen een aantal misverstanden te ontkrachten.

1. WE MOETEN TERUG NAAR LOKALE HANDEL



Al eeuwen voeren we handel. Het is dan ook een illusie te stellen dat we 'terug' zouden moeten gaan naar een beleid waarbij we op onszelf terugplooiën, protectionistisch zijn en alles lokaal produceren. Bovendien kan je je afvragen: wat is lokaal? Gaat het hier over een stad, een provincie, een regio, een land, de Europese Unie (inclusief haar buurlanden)? Lees ook het artikel van de Nationale Bank van België **'Breekt het tijdperk van deglobalisering aan?'**, p. 12.

2. HANDEL GEEFT NIET OM DUURZAAMHEID



Dankzij handelsakkoorden, die systematisch een hoofdstuk over duurzame ontwikkeling bevatten, kan de EU ervoor zorgen dat onze Europese normen en waarden – op het vlak van duurzaamheid, sociale

rechten, mensenrechten en zo verder – worden gerespecteerd en kan ze de wereldwijde uitdagingen samen met onze internationale partners aanpakken. Bovendien hebben we dankzij handelsakkoorden een stok achter de deur en een platform om de politieke dialoog en de samenwerking op regelgevingsgebied te versterken.

Het vooruitzicht van toegang tot de Europese interne markt - de grootste ter wereld - is immers een grote stimulans voor onze partnerlanden om hervormingen door te voeren. De bezorgdheden over een grote influx van bepaalde goederen in de EU zijn dus ongegrond. In de akkoorden worden immers mechanismes opgenomen zoals vrijwaringsmaatregelen, tariefcontingenten, herinvoering van bepaalde douanerechten als er iets misgaat en ga zo maar door.

3. INVESTEERDERSBESCHERMING IS ONEERLIJK EN GEEFT BEDRIJVEN EEN PRIVATE RECHTBANK IN HUN VORDEEL



Investeerders nemen vaak enorme risico's wanneer ze in een derde land investeren. Zo bestaat het risico op discriminatie, oneerlijke behandeling of onteigening en zijn ze soms slachtoffer van corruptie. Daarom is het belangrijk om investeerders garanties te geven op een eerlijke toegang tot een onafhankelijke en onpartijdige rechter. De mechanismen voor geschillenbeslechting tussen investeerders en lidstaten bevatten uiteraard waarborgen inzake het recht op regulering van de autoriteiten.



4. DE ONDERHANDELINGEN VAN EEN FTA ZIJN ONDEMOCRATISCH



De Europese Commissie heeft de exclusieve bevoegdheid om over handelsakkoorden te onderhandelen. Maar dat doet ze wel op basis van een mandaat en onderhandelingsrichtlijnen vanuit de Raad van de EU. Tijdens de onderhandelingen worden de Raad (waarin de 27 lidstaten zetelen) en het Europees Parlement (waarin meer dan 700 rechtstreeks verkozenen zetelen) regelmatig op de hoogte gehouden. Daarenboven wordt het akkoord na de onderhandelingen goedgekeurd door de Raad en het Europees Parlement. Bovendien moeten sommige handelsovereenkomsten, afhankelijk van hun inhoud, ook door nationale (of zelfs regionale, zoals in België) parlementen worden geratificeerd. Dat wil zeggen dat democratische legitimiteit ingebouwd zit in het systeem.

RATIFICATIE IN BELGIË

De ratificatie – of eerder het gebrek aan ratificatie – van handelsakkoorden in België zorgt voor veel spanningen en verlies aan geloofwaardigheid. Iedereen herinnert zich wel de CETA-saga in 2016 waarbij het Waals Parlement er initieel voor zorgde dat de EU het handelsakkoord tussen de EU en Canada (CETA) niet kon ondertekenen. Uiteindelijk werd alsnog een compromis bereikt. Maar daarmee zijn alle problemen niet van de baan. CETA is in België immers nog altijd enkel door Vlaanderen en de federale Kamer goedgekeurd en we zijn ondertussen vijf jaar na de voorlopige inwerkingtreding. Nochtans werpt CETA duidelijk zijn vruchten af, zie ook:

SCAN QR

<https://www.vbo.be/actiedomeinen/internationaal/internationale-handel/5-jaar-ceta-de-handel-met-canada-floreert/>



VOORDELEN FTA'S VOOR BELGISCHE BEDRIJVEN

- 1 Duidelijkheid, transparantie, voorspelbaarheid en rechtszekerheid.
- 2 Normen en procedures die nauwer aansluiten bij wat bedrijven al gewoon zijn.
- 3 Goedkoper handel drijven: niet enkel douanetarieven gaan naar omlaag, maar ook andere belemmeringen (die geld kosten) worden verlaagd of opgeheven.
- 4 Een mechanisme voor geschillenbeslechting tussen investeerders en overheden (afhankelijk van het type akkoord).
- 5 Verwevenheid in de globale waardeketens wordt makkelijker en eenvoudiger.

RATIFICATIE IN BELGIË DOOR DE VERSCHILLENDE PARLEMENTEN¹

GERATIFICEERD DOOR	Federaal Parlement	Vlaams Parlement	Parlement van de Duitstalige Gemeenschap	Parlement van de Franse Gemeenschap	Waals Parlement	Brussels Parlement	Franse Gemeenschapscommissie
Handelsovereenkomst met Canada (CETA)	●	●					
Tijdelijke economische partnerschapsovereenkomst met Ghana		●					
Tijdelijke economische partnerschapsovereenkomst met Ivoorkust		●					
Investeringsbeschermingsakkoord met Singapore		●					
Investeringsbeschermingsakkoord met Vietnam		●					
Associatieakkoord met Centraal-Amerika	●	●	●			●	●
Handelsakkoord met de Andesgemeenschap	●	●	●		●		●
Economische partnerschapsovereenkomst met de landen Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibië, Zuid-Afrika en Eswatini van de Ontwikkelingsgemeenschap van Zuidelijk Afrika of Southern Africa Development Community (SADC)	●	●	●		●		●

Het is belangrijk dat de verschillende betrokken Belgische autoriteiten de bekrachtiging van bestaande overeenkomsten door ons land bespoedigen en een constructieve houding aannemen ten aanzien van toekomstige overeenkomsten die hun worden voorgelegd.

BESLUIT

Voor onze open economie en gelet op de geopolitieke context, is het meer dan ooit cruciaal dat de EU een ambitieuze en evenwichtige handelsagenda blijft promoten om

onze export en import te diversifiëren. Zo kunnen we de internationale handel verder liberaliseren en vormgeven volgens onze normen en waarden. Het VBO blijft daarom vurig pleiten voor 'free, fair and rules-based global trade', en voor een objectief en serene debat over de voordelen daarvan voor ons land.

¹ Handelsakkoorden kunnen in sommige gevallen in België door de parlementen van alle verschillende gefedereerde entiteiten worden goedgekeurd. Afhankelijk van de materie zullen de Kamer van Volksvertegenwoordigers (federaal parlement), het Vlaams Parlement, het Parlement van de Duitstalige gemeenschap, het Parlement van de Franse gemeenschap, het Waals Parlement, het Brussels Parlement en de Franse Gemeenschapscommissie worden betrokken. Voor meer info over de bevoegdheden: <https://www.vlaamsparlement.be/nl/over-ons/parlementen-en-regeringen>.





BREEKT HET TIJDPERK VAN DEGLOBALISERING AAN?

Bijdrage van de NBB

Verwijzingen naar deglobalisering vind je tegenwoordig overal: in de media, in de kwartaalbesprekingen van bedrijven en in speeches van politici en centrale bankiers. Gezien de pandemie, de Russische inval in Oekraïne en de oplopende spanningen tussen de VS en China op het gebied van handel en technologie, is het geen verrassing dat bedrijven en regeringen manieren zoeken om toeleveringsketens schokbestendiger te maken. Maar in welke mate neemt dat de vorm aan van een actieve terugtrekking uit de internationale handel en de wereldwijde waardeketens – het fenomeen waarbij de opeenvolgende stadia waarin goederen of diensten worden geproduceerd over verschillende landen verspreid zijn? Nemen we al een echte ommekeer in globalisering waar, of moeten we die binnenkort verwachten?

Al geruime tijd vóór COVID-19 toesloeg, was de globalisering al aan het afvlakken. Verschillende complementaire factoren die de spectaculaire opkomst van mondiale waardeketens sinds het midden van de jaren 80 hadden gestimuleerd, verloren intussen aan kracht. Dat geldt voor de revoluties in ICT en de transportsector, de loonverschillen tussen geavanceerde en opkomende economieën en de algemene bereidheid om nieuwe, grootschalige vrijhandelsverdragen te tekenen. Toen de pandemie uitbrak, was het effect op de handel initieel aanzienlijk, maar toch bleken de meeste mondiale waardeketens relatief veerkrachtig te zijn. Hoewel de overloopeffecten van de coronamaatregelen tussen handelspartners aanzienlijk waren, verdwenen ze snel. De mondiale productie- en toeleveringsnetwerken pasten zich immers aan de asynchrone lockdowns aan en ondernemingen deden steeds meer ervaring op met het werken onder mobiliteitsbeperkingen. Desondanks bereikte de druk op de toeleveringsketens recordniveaus en bleef hij sindsdien hoog door nieuwe schokken, zoals de Russische invasie in Oekraïne en de lockdowns uitgaande van China's zerocovidbeleid.



Daarnaast worden internationaal actieve bedrijven geconfronteerd met verschillende afwegingen. Een bedrijf dat afhankelijk is van één goedkope buitenlandse leverancier of een 'just in time'-bedrijfsmodel kan in goede tijden winstgevender zijn, maar is ook kwetsbaarder voor negatieve schokken dan een bedrijf met een meer gediversifieerd leveranciersbestand en grotere voorraden. Tegelijkertijd verhoogt de integratie van een onderneming in mondiale waardeketens haar blootstelling aan diverse buitenlandse vraag- en aanbodschokken, maar beschermt die integratie de onderneming ook beter tegen schokken in de lokale input en de binnenlandse vraag.

AANGEPASTE GLOBALISERING

Hoewel het onmogelijk is om het toekomstige pad van de globalisering te voorspellen, lijkt het er steeds meer op dat geopolitieke overwegingen een belangrijke rol zullen spelen. Zo is er een toenemende beleidsaandacht voor strategische sectoren en producten, de nationale veiligheid en het nationale concurrentievermogen. Denk maar aan initiatieven zoals de Amerikaanse beperkingen op de uitvoer van hightechproducten naar China, de Inflation Reduction Act¹ en de plannen van de VS, China en de EU voor het promoten van de binnenlandse chipproductie. Dergelijke initiatieven zouden kunnen leiden tot de uitsluiting van niet-gelijkgezinde landen van bepaalde waardeketens en een meer algemene tendens naar meer protectionisme. Toch lijkt een snelle deglobalisering voorlopig niet erg waarschijnlijk, tenzij er zich ernstige langdurige geopolitieke schokken voordoen, zoals een directe militaire confrontatie tussen 's werelds belangrijkste economische blokken. Verwacht dus geen einde van de globalisering, maar wel een aanpassing ervan. Die zal zeker gepaard gaan met een zorgvuldiger risicobeheer en misschien ook met meer regionalisme en 'friendshoring' (waarbij toeleveringsketens verplaatst worden naar bevriende landen).

VOORRAADBEHEER EN DIVERSIFICATIE

In recente internationale bevragingen geven bedrijven aan dat ze, om hun kwetsbaarheden in de toeleveringsketens aan te pakken, tot nu toe eerder hebben gekozen voor veranderingen in voorraadbeheer en diversificatie van leveranciers dan voor verregaande nearshoring- of reshoringstrategieën – dat wil zeggen dat ze hun volledige toeleveringsketen dichterbij of terug naar het thuisland zouden halen. Dat heeft waarschijnlijk te maken met de hoge niet-recupereerbare kosten ('sunk costs') die gepaard gaan met het opzetten van productiefaciliteiten in het buitenland en met het vinden en opbouwen van relaties met buitenlandse leveranciers van verschillende inputs of met afnemers van de producten. Overschakelen op nieuwe leveranciers of afnemers is dus duur, net als de verhuis van bestaande productiefaciliteiten.

SCAN QR

Meer weten? Lees dan: Kristel Buysse en Dennis Essers, 'Are we entering an era of deglobalisation?', Nationale Bank van België, Economisch Tijdschrift, november 2022

<https://www.nbb.be/en/articles/are-we-entering-era-deglobalisation>



¹ De Inflation Reduction Act van de VS stelt ruime overheidssteun ter beschikking voor de energietransitie en vergroening van de economie (bv. belastingkortingen voor elektrische wagens), maar maakt een groot deel van die steun voorwaardelijk aan vereisten inzake lokale assemblage en het gebruik van onderdelen (bv. batterij-componenten) die in de VS, of in een land waarmee de VS een vrijhandelsakkoord heeft, worden geproduceerd.

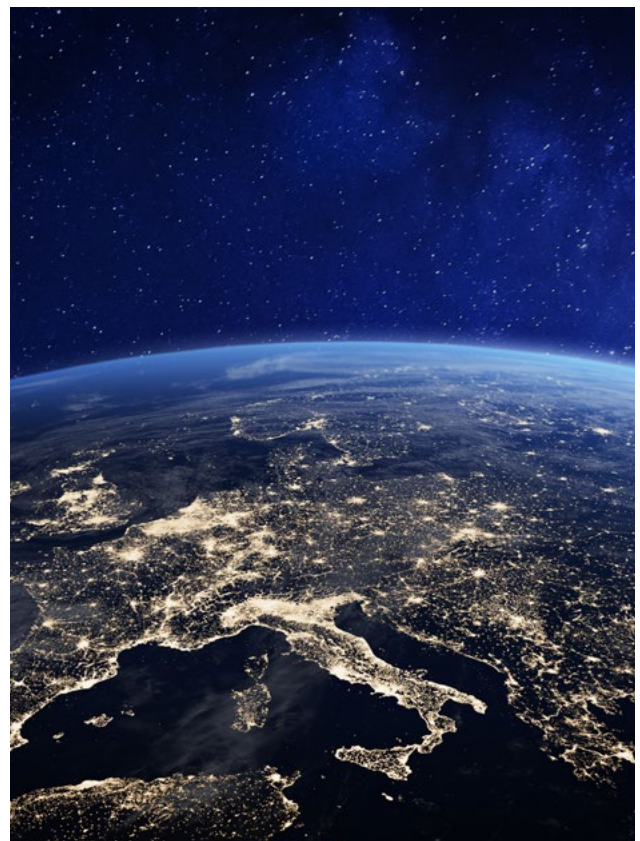
HANDEL EN DUURZAME ONTWIKKELING

De klimaatverandering is een wereldwijde uitdaging met heel concrete gevolgen voor ons land, zowel fundamentele klimatologische gevolgen, als economische uitdagingen. Om minder te teren op natuurlijke rijkdommen en om de klimaatverandering tegen te gaan, is een groene transitie nodig. Naast de klimaatproblematiek horen we ook berichten over mensenrechtenschendingen in verschillende delen van de wereld, zoals de dwangarbeid van de Oeigoeren in China.

VIA HANDELSAKKOORDEN PROMOOT DE EU OOK IN DERDE LANDEN MENSENRECHTEN, DUURZAME ONTWIKKELING EN GOED BESTUUR

De Europese Unie probeert het goede voorbeeld te geven met een op waarden gebaseerde Unie en wil een voorloper zijn in duurzame ontwikkeling in de brede zin van het woord. Zo wil ze met de Europese Green Deal het eerste klimaatneutrale continent worden. Maar vanwege de wereldwijde schaal van de problemen kan de EU daar niet alleen in slagen. De EU heeft veel middelen ter beschikking, maar gebruikt onder andere haar grote economische meerwaarde – Europa is de grootste interne markt ter wereld – als pasmunt voor veranderingen elders. De nieuwe generatie handelsakkoorden, met als

eerste voorbeeld het vrijhandelsakkoord tussen de EU en Zuid-Korea van 2013, bevat immers verwijzingen naar internationale sociale bepalingen en milieunormen. De EU hoopt op die manier duurzame ontwikkeling, mensenrechten en goed bestuur te promoten.



NIEUW HANDELSBELEID: SANCTIES VOOR DUURZAAMHEIDSSCHENDINGEN!

Het TSD-beleid ('trade and sustainable development', het beleid over handel en duurzame ontwikkeling) van de Europese Commissie verandert continu. De recentste verandering dateert van juli 2022, toen onder meer sancties werden geïntroduceerd voor duurzaamheidsschen-

dingen. Op die manier hoopt de Europese Commissie dat er daadwerkelijk een duurzame verandering optreedt bij haar handelspartners. De communicatie focust op zes prioriteiten om duurzaamheid in het handelsbeleid te versterken.



WAT VINDT HET VBO?



Het VBO vindt de nieuwe TSD-aanpak gebalanceerd, met respect voor de bezorgdheden van alle betrokken partijen. Het focust op het gehele proces, met name van bij het verkennend onderzoek tot de afdwinging van het akkoord. Zo kunnen roadmaps het derde land aansporen om bepaalde hervormingen door te voeren voordat het akkoord wordt afgesloten. De EU moet haar TSD-beleid gebruiken als hefboom. Samen met een betere opvolging van de verbintenissen en een strikter afdwingingsmechanisme, wordt op die manier de daad ook bij het woord gevoegd. De EU heeft zo een stok achter de deur om effectieve afdwinging te garanderen in het geval er toch iets zou misgaan.

Een gelijk speelveld creëren op globaal niveau is belangrijk voor onze bedrijven. Enkel op die manier kan er sprake zijn van gezonde concurrentie tussen onze bedrijven die actief zijn op derde markten en lokale spelers en vice versa.

Sancties moeten evenwel vooral worden benaderd als een afschrikingsmechanisme an sich, niet als iets waar lichtzinnig mee kan worden omgesprongen en dat men kan aangrijpen bij de minste onenigheid. Uiteraard moeten flagrante schendingen worden gesanctioneerd. Dankzij de sancties krijgt het middenveld de garantie dat wat werd besloten, ook effectief wordt uitgevoerd.

Een progressief, toekomstgericht, op maat gemaakt handelsakkoord dat in volle transparantie is onderhandeld met op voorhand een impactanalyse zou ervoor kunnen zorgen dat we opnieuw handelsakkoorden kunnen sluiten en ratificeren.

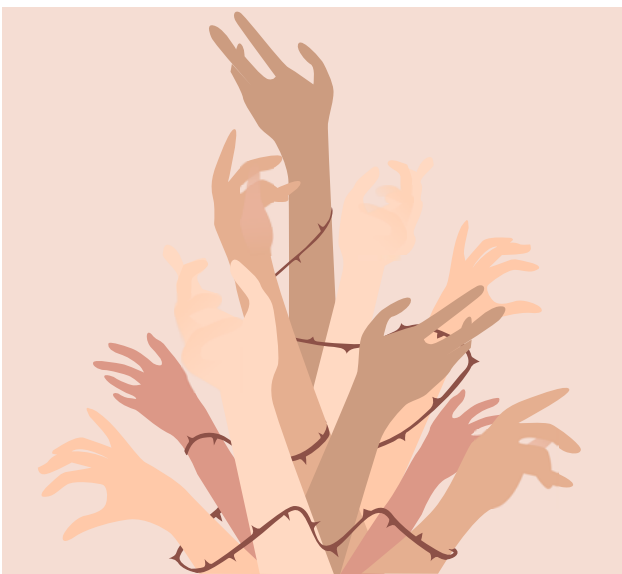
KORT

- 1 Hoofddoel van een FTA (vrijhandelsakkoord) blijft handel drijven, liberalisering en vereenvoudiging, evenwel met respect voor TSD-normen.
- 2 Samenwerking en gedeelde verantwoordelijkheid zijn van het grootste belang in het TSD-beleid zodat effectieve verandering op het terrein plaatsvindt.
- 3 Een geloofwaardige, gebalanceerde TSD-aanpak is een goede stap vooruit ter afsluiting van nieuwe FTA's en ter ratificatie van bestaande akkoorden.
- 4 Sancties mogen niet gezien worden als de heilige graal, maar moeten in de eerste plaats dienen als een afschrikingsmiddel. Ze kunnen pas als laatste redmiddel worden toegepast.
- 5 Er zijn echter nog heel wat vragen en onzekerheden over hoe dat sanctiemechanisme exact kan functioneren, wat de gevolgen zullen zijn voor onze bedrijven en hoe onze handelspartners zullen reageren.

HOE WORDT HET NIEUWE BELEID GEÏMPLEMENTEERD?

De Europese Commissie maakt duidelijk dat ze het merendeel van de zes actiepunten reeds unilateraal kan implementeren. Daarnaast zal ze die aanpak ook toepassen in lopende en toekomstige onderhandelingen. Een eerste goed voorbeeld daarvan is het handelsakkoord tussen de EU en Nieuw-Zeeland. Die onderhandelingen werden

princieel afgerond, maar worden nu juridisch gefinetuned en vertaald. Dat is een goede testcase om te zien of het Europees Parlement de nieuwe aanpak voldoende vindt. Dat meldde reeds in een resolutie dat de herziening een goede stap vooruit is voor het handelsbeleid en de duurzame ontwikkeling en dat het al lang pleitte voor het inzetten van sancties als laatste redmiddel.



VERBOD OP PRODUCTEN GEMAAKT MET DWANGARBEID

In september 2022 kwam de EU met het voorstel om producten vervaardigd met dwangarbeid in Europa te verbieden. Dat initiatief kadert in de 'due diligence'-strategie van de EU. Net zoals vele andere handelsinstrumenten, kwam ook het voorstel voort uit bezorgdheden ten aanzien van China. Die bezorgdheden zijn echter niet enkel commercieel van aard zoals de oneerlijke subsidies en dumpingpraktijken die aanleiding geven tot een ongelijk speelveld, maar gaan veel verder. Volgens verschillende studies begaat China immers ernstige mensenrechtenschendingen. Zo zouden Oeigoeren in strafkampen worden gedwongen om producten te produceren. Het is dan ook geen toeval dat de EU het voorstel lanceert.

KORT: HET EU-VOORSTEL VOOR EEN VERBOD OP PRODUCTEN VERVAARDIGD MET DWANGARBEID

- Een verbod op producten waarvoor in om het even welk stadium van de productie, vervaardiging, oogst of winning ervan, met inbegrip van bewerkings- of verwerkingshandelingen in relatie tot de producten, sprake is geweest van dwangarbeid (volgens de IAO-definitie).
- Ongeacht het type van product (geen diensten), met inbegrip van de onderdelen ervan.
- Het verbod moet van toepassing zijn op producten ongeacht de sector en de herkomst, ongeacht of ze afkomstig zijn uit de Unie of werden ingevoerd. Ongeacht of ze in de Unie in de handel worden gebracht of uitgevoerd worden.
- Ongeacht de grootte van de onderneming (inclusief kmo's).
- Het onderzoek steunt op een risicogebaseerde benadering en richt zich op de marktdeelnemers die zich bevinden in de waardeketen waar een groter risico op dwangarbeid m.b.t. onderzochte producten bestaat. Daarbij houdt het rekening met hun omvang en economische middelen, de hoeveelheid betrokken producten en de omvang van de dwangarbeid.
- De afdwinging gebeurt door de nationale autoriteiten van de lidstaten met een rol voor de douanes aan de EU-grenzen. Wanneer dwangarbeid vaststaat, mag het product niet op de markt worden gebracht of worden uitgevoerd, moeten economische operatoren de goederen van de markt halen en moeten de producten worden vernietigd, onbruikbaar gemaakt of verwijderd in overeenstemming met de nationale wetgeving.



WAT VINDT HET VBO?



Het VBO verwelkomt het voorstel en de achterliggende idee dat dwangarbeid absoluut niet door de beugel kan! Maar:

- de link met andere EU-initiatieven (bv. over due diligence in de bevoorradingketens) moet duidelijker zijn en de initiatieven moeten op elkaar worden afgestemd (toepassingsgebied, definities, tijdslijn). De cumulatieve impact mag niet worden onderschat;
- de richtlijnen en instrumenten waarvan wordt gebruikgemaakt om te bepalen of er sprake is van dwangarbeid moeten tijdig openbaar beschikbaar zijn en rechtszekerheid bieden;
- er zijn nog heel veel vragen over de praktische haalbaarheid van het voorstel. De termijnen moeten lang genoeg zijn voor bedrijven om zich voor te bereiden, het onderzoek moet zo vlot mogelijk kunnen verlopen en zeker kmo's moeten worden gesteund aangezien zij zelf over onvoldoende middelen beschikken. Vraag is ook of de autoriteiten over voldoende capaciteit en middelen beschikken;
- samenwerking met handelspartners is cruciaal voor het bereiken van de doelstelling;
- implementatie en handhaving in de EU moeten uniform zijn;
- autoriteiten moeten voldoende voorbereid zijn op wat er op hen afkomt.

NIEUWS

Het internationale handelsnieuws brengt een stroom aan – vaak – cryptische en wisselvallige berichten. In deze rubriek ontcijferen we de jongste feiten en evoluties die van ver of dichtbij te maken hebben met de internationale activiteiten van onze Belgische ondernemingen.

1 BENT U HELEMAAL KLAAR VOOR HET NIEUWE SCREENINGMECHANISME VOOR BUITENLANDSE INVESTERINGEN?

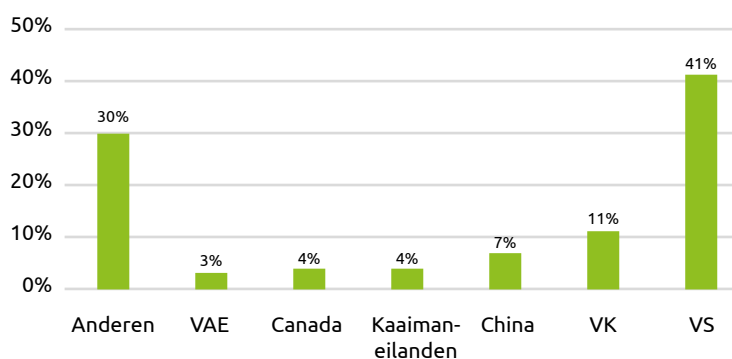
OPROEP AAN BEDRIJVEN EN AUTORITEITEN

Zonder tegenbericht treedt op 1 juli 2023 het screeningmechanisme voor buitenlandse investeringen in België in werking (onder voorbehoud van alle nodige parlementaire goedkeuringen). Dat mechanisme bepaalt dat bepaalde buitenlandse investeringen in Belgische ondernemingen of entiteiten moeten worden gemeld als ze onder het toepassingsgebied vallen. Bovendien kan de Interfederale Screeningscommissie (ICS) ook op eigen initiatief dossiers screenen. Het doel van het nieuwe instrument is na te gaan of een buitenlandse directe investering in een Belgische onderneming al dan niet een risico vormt.

WAAROM EEN SCREENINGMECHANISME?

Het Europees kader

De instelling van het nieuwe instrument is het resultaat van een samenwerkingsakkoord tussen het federale niveau en de gefedereerde entiteiten. Het samenwerkingsakkoord kwam er in het kader van de EU-verordening (EU) 2019/452 die een kader vaststelt en meer coördinatie beoogt tussen lidstaten voor wat de screening van buitenlandse directe investeringen in de Unie betreft. Zo hebben al 19 lidstaten een screeningmechanisme en zijn 7 lidstaten, waaronder België, bezig met het opzetten ervan. Uit de rapporten van 2021 van de Europese Commissie blijkt dat de meeste investeerders in de EU afkomstig zijn uit de VS, het VK, de Kaaimaneilanden, Canada, Japan, de Verenigde Arabische Emiraten en China. De meeste screeningsprocedures hebben betrekking op de ICT-sector, productie, financiële activiteiten en groot- en detailhandel.



Bron: Europese Commissie



Wat is het doel?

Het doel van het mechanisme is om de nationale veiligheid, de openbare orde en de strategische belangen van alle betrokken overheden te vrijwaren. Daarom bepaalt het samenwerkingsakkoord dat investeringen door niet-EU-investeerders (ondernemingen met hoofdverblijfplaats buiten de EU of met uiteindelijke begunstigden buiten de EU) waarbij een direct of indirect percentage van de stemrechten wordt verworven in bepaalde Belgische sectoren, moeten worden gemeld. Het gaat enkel om investeringen die gericht zijn op het vestigen of handhaven van duurzame directe betrekkingen tussen de buitenlandse investeerder en de ondernemer of de onderneming waaraan het kapitaal ter beschikking wordt gesteld met het oog op de uitoefening van een economische activiteit in een EU-lidstaat. 'Greenfield investments', met name investeringen met het oog op het uitoefenen van een directe economische activiteit door een buitenlandse investeerder, vallen niet onder het toepassingsgebied.

Welke investeringen vallen onder het mechanisme?

1. Door een niet-EU-investeerder:
 - ondernemingen met hoofdverblijfplaats buiten de EU of;
 - met uiteindelijke begunstigden buiten de EU.
2. Direct of indirect percentage (van minimum 25% of 10% afhankelijk van de sector) van de stemrechten wordt verworven.
3. De activiteiten raken aan de sectoren hiernaast opgesomd.
4. De investering is gericht op het vestigen of handhaven van duurzame directe betrekkingen tussen de buitenlandse investeerder en de ondernemer of de onderneming waaraan het kapitaal ter beschikking wordt gesteld met het oog op de uitoefening van een economische activiteit in een EU-lidstaat.

¹ Bovendien is voor de biotechsector bepaald dat de omzet van de onderneming meer dan 25 miljoen euro moet bedragen in het boekjaar voorafgaand aan de investering.

De sectoren en percentages

Het percentage is vastgelegd op minimum 25% voor alle investeringen waarvan de activiteiten raken aan:

- vitale infrastructuren, zoals energie, vervoer, water, gezondheid, elektronische communicatie, digitale infrastructuren, media, gegevensverwerking of -opslag, lucht- en ruimtevaart en defensie, verkiezingsinfrastructuur of financiële infrastructuur en gevoelige installaties;
- technologieën en grondstoffen die van essentieel belang zijn voor
 - de veiligheid;
 - de landsverdediging of de handhaving van de openbare orde;
 - de militaire uitrusting onderworpen aan exportcontroleregimes;
 - de producten voor tweërlei gebruik;
 - de technologieën van strategisch belang, zoals artificiële intelligentie, robotica, halfgeleiders, cyberbeveiliging, lucht- en ruimtevaart, defensie, energieopslag en kwantum- en nucleaire technologieën;
- de voorziening van kritieke inputs, zoals energie, grondstoffen of voedselzekerheid;
- de toegang tot gevoelige informatie;
- de private veiligheid;
- de vrijheid en pluriformiteit van de media;
- technologieën van strategisch belang in de biotechsector¹.

Het percentage ligt vast op minimum 10% voor activiteiten die raken aan:

- defensie, met inbegrip van producten voor tweërlei gebruik;
- energie;
- cyberveiligheid;
- elektronische communicatie;
- digitale infrastructuren.

Daarnaast moet de jaaromzet in het boekjaar voorafgaand aan het verwerven van minstens 10% van de stemrechten meer dan 100 miljoen euro bedragen.

Toelichting en volgende stappen

Het samenwerkingsakkoord moet nog door alle betrokken parlementen worden goedgekeurd. De interpretatie van het samenwerkingsakkoord zal het voorwerp uitmaken van richtlijnen. Die richtlijnen zullen door de screeningscommissie zelf worden opgesteld. Toch rijzen er al veel vragen.

SCAN QR

Mocht u zelf nog vragen hebben, dan kunt u die stellen via:

be-FDISecretary@economie.fgov.be



Werkgeversorganisaties pleiten voor ...

... een werkbare en efficiënte implementatie van het interfederaal screeningmechanisme voor buitenlandse investeringen.

Samen met Voka, UWE, BECI en Agoria pleit het VBO voor een optimale voorbereiding, zowel door de bedrijven als door alle betrokken overheden.

1) Bedrijven moeten zich optimaal voorbereiden

Het screeningmechanisme is volledig nieuw in België en bedrijven moeten zich optimaal voorbereiden om met de nieuwe regels en procedures aan de slag te kunnen gaan. Het is cruciaal dat bedrijfsleiders goed kunnen inschatten wat de gevolgen zijn van het nieuwe mechanisme voor hun eigen bedrijf en voor hun internationale partners, en hoe ze daarmee moeten omgaan.

2) Nood aan efficiënte en werkbare implementatie

Alle betrokken overheden zouden:

- A. volledig voorbereid moeten zijn zodat alles duidelijk en efficiënt verloopt. De werkgeversfederaties pleitten daarom al heel vroeg om het mechanisme zo werkbaar mogelijk te maken voor hun bedrijven.
- B. de dialoog met de bedrijfswereld op continue wijze moeten garanderen zodat eventuele problemen rechtgezet en verholpen kunnen worden zodra ze zich voordoen. Ook benchmarken met onze buurlanden moet deel uitmaken van zo'n evaluatie.
- C. de termijnen werkbaar en efficiënt moeten maken zodat bedrijven zo snel mogelijk rechtszekerheid hebben.
- D. het nodige pragmatisme en de nodige soepelheid aan de dag moeten leggen, zeker in het begin, wanneer bonafide bedrijven nog niet helemaal goed weten hoe alles in zijn werk gaat.



2 'US INFLATION REDUCTION ACT'

Een broodnodige boost voor de Europese concurrentiepositie

De Amerikaanse overheid besliste om een versnelling hoger te schakelen in haar strijd tegen klimaatverandering, en dat is goed nieuws. Niettemin maken Belgische ondernemingen zich zorgen over de gevolgen van het grootschalige subsidieprogramma voor de Amerikaanse industrie, beter bekend als de Inflation Reduction Act of IRA. De aan die subsidies verbonden eisen inzake lokale inhoud en assemblage discrimineren immers de facto de Europese ondernemingen.

De Europese overheden en het bedrijfsleven waren daar niet mee opgezet, en dat hebben ze ook duidelijk te kennen gegeven. Sindsdien is tussen de EU en de Amerikaanse overheid een dialoog aan de gang over de toepassingsmodaliteiten van de IRA.



Het valt nog te bezien of die dialoog ook daadwerkelijk oplossingen zal opleveren om de negatieve impact voor Europese exporteurs te verzachten.

Het IRA-programma heeft Europa in elk geval grondig wakker geschud. Het maakte eens te meer duidelijk dat het concurrentievermogen van bedrijven en de aantrekkelijkheid van de EU absoluut moeten worden versterkt. Die wake-upcall is een heel goede zaak, want de situatie was bijzonder gespannen geworden voor onze ondernemingen (energieprijzen ver boven die in de VS, hoge inflatie, tekorten op de arbeidsmarkt, administratieve lasten als gevolg van de vele Europese initiatieven enz.).

Daarom werd een denkoefening opgestart over de contouren van het Europese industriebeleid en de noodzaak om de Green Deal beter te combineren met een competitiviteitsbeleid. De Europese Commissie stelde in dat opzicht al een aantal pistes voor (denk aan het 'Green Deal Industrial Plan', de 'Net Zero Industry Act', de 'Critical Raw Materials Act' enz.) die positief werden onthaald door de lidstaten. Dat zijn alvast de eerste stappen in de goede richting.

Er zullen zo verschillende hefboomen worden geactiveerd. Het gaat daarbij onder andere over het optimaliseren van de werking van de interne markt, het garanderen van veilige en betaalbare energie, het ontwikkelen van talent

dat essentieel is voor de energie- en digitale transitie, het aanmoedigen van innovatie enz. Er wordt terecht ook bijzondere aandacht besteed aan de handelsagenda van de EU, teneinde de Europese in- en uitvoer, met name van grondstoffen, te diversifiëren.

Een gezonde intra-Europese concurrentie vrijwaren

Het is echter belangrijk om twee specifieke valkuilen te vermijden. Ten eerste mogen we niet al onze inspanningen richten op een beperkt aantal sectoren of technologieën die verband houden met de Green Deal. Integendeel, onze hele industrie moet worden ondersteund, gezien de aanzienlijke inspanningen die bedrijven in alle sectoren hebben geleverd om de energietransitie tot een goed einde te brengen. Ten tweede moeten we voorzichtig omspringen met steun aan het bedrijfsleven via nationale begrotingen of via industriële samenwerkingsverbanden die door een kleine groep lidstaten worden gefinancierd. Dat zou een continue wedloop op staatssteun kunnen veroorzaken, de concurrentie kunnen verstoren en in het nadeel kunnen werken van lidstaten met beperkte budgettaire middelen, zoals België. De oplossing moet Europees zijn, door beter gebruik te maken van de bestaande EU-fondsen en die beter toegankelijk te maken voor onze bedrijven.

3 OPLOSSING VOOR NOORD-IERLAND OPENT DEUREN VOOR NAUWERE BANDEN MET HET VK

Op 27 februari kondigden de Europese Commissievoorzitster Ursula von der Leyen en de Britse premier Rishi Sunak een politiek akkoord aan over een aanpassing van het Noord-Ierse protocol. Met dat politieke akkoord, het 'Windsor Framework', ontmijnen de EU en het VK een heikele situatie die al lange tijd aansleept. Dat zorgde niet alleen voor opluchting bij beide leiders, maar ook bij de bedrijfswereld. Een escalatie kon immers het bestaande handelsakkoord tussen de EU en het VK (Trade and Cooperation Agreement, TCA) op het spel zetten.

Het Noord-Ierse protocol is integraal onderdeel van het terugtrekkingsakkoord van de Britten uit de EU en werd in 2020 vastgelegd om enerzijds het Goede Vrijdagak-

koord van 1998 te beschermen en een harde grens op het Ierse eiland te voorkomen, en anderzijds om de integriteit van de Europese interne markt te waarborgen. Bijgevolg bepaalt het protocol dat de grenscontroles niet tussen Ierland en Noord-Ierland plaatsvinden, maar tussen Groot-Brittannië en Noord-Ierland, dat voor een deel de regels van de Europese interne markt moet naleven.

Het Noord-Ierse protocol was al langer een doorn in het oog van politici in het VK en in het bijzonder van Noord-Ierland en dat leidde tot een verslechtering van de relaties tussen de EU en het VK. De voormalige regering van Boris Johnson had immers een wetsontwerp ingediend om het Noord-Ierse protocol eenzijdig aan te passen of zelfs op te zeggen. Brussel reageerde daarop door een procedure tegen het VK op te starten wegens inbreuken op de internationale wetgeving.

Met het 'Windsor Framework' wordt de escalatie van een aanslepend politiek steekspel vermeden en krijgen de bedrijven opnieuw de nodige juridische zekerheid over hun handel met het VK. Dat alles had immers kunnen escaleren met als mogelijke repercussie een opschorting van het handelsakkoord tussen de EU en het VK (TCA), met handelstarieven of quota's voor de bedrijven als gevolg. Dat handelsakkoord vormde de afgelopen twee jaar de hoeksteen van de bilaterale economische betrekkingen en zorgde voor een vlotte en vrije handel tussen beide partijen. Dat mocht niet op het spel worden gezet.

Met het 'Windsor Framework' stemde de Britse regering ermee in om de wet die de toepassing van het protocol in de Britse wetgeving kunnen blokkeren, in te trekken. Tegelijk trok de EU haar juridische stappen tegen het VK wegens niet-volledige tenuitvoerlegging van het protocol in. Bovendien zet het nieuwe akkoord de deur open voor een verdieping van onze samenwerking met de Britten, bijvoorbeeld op het vlak van onderzoek en ontwikkeling in het kader van het Europees programma 'Horizon Europe'.

Belangrijkste wijzigingen in het protocol

- Een nieuw controlesysteem voor goederen die van Groot-Brittannië naar Noord-Ierland worden vervoerd:
 - Goederen bestemd om in Noord-Ierland te blijven, zullen via een 'green lane' passeren en veel minder controles ondergaan.
 - Goederen die naar Ierland of de rest van de EU gaan, moeten door een 'red lane' en worden volledig gecontroleerd.
 - De controles op landbouwproducten (levensmiddelen en andere landbouwproducten) zijn vereenvoudigd. De volksgezondheidsnormen van het VK zijn van toepassing op agrovoedingsproducten die naar Noord-Ierland worden vervoerd.
- Alle geneesmiddelen die in Noord-Ierland op de markt worden gebracht, zullen voortaan worden gereguleerd door de Britse toezichthouder (de 'Medicines and Healthcare products Regulatory Agency' (MHRA), in plaats van de toezichthouder van de EU, en alle in het VK goedgekeurde geneesmiddelen zullen daar te koop zijn.
- Een zogenaamde 'Stormont Brake' die het Noord-Ierse assemblee meer zeggenschap geeft over de toepassing van nieuwe Europese regels.

De integriteit van onze Europese interne markt

De Noord-Ierse problemen zijn natuurlijk een rechtstreeks gevolg van het Britse vertrek uit de Europese Unie en de keuzes die in het verleden werden gemaakt. Toch stond het bedrijfsleven altijd open voor pragmatische oplossingen die de goederenstromen vergemakkelijken. Ten minste, zolang ze maar de integriteit van de Europese interne markt garanderen en er een goede en efficiënte samenwerking is tussen de Europese en Britse douaneautoriteiten.

Om de integriteit van de interne markt van de EU te vrijwaren, krijgt de EU in real time toegang tot de Britse douanesystemen en databanken om risicobeoordelingen uit te voeren en er zal meer markttoezicht en -handhaving zijn.

De wijzigingen op vlak van voedingsmiddelen en medicijnen brengen echter ook een aantal veranderingen met zich mee voor Belgische exporteurs die rechtstreeks naar Noord-Ierland uitvoeren. Voor die categorieën van goederen zullen de Europese interne marktregels niet langer gelden van zodra het 'Windsor Framework', dat de komende maanden in wetteksten wordt gegoten, volledig in werking treedt.



ACTIES VAN HET VBO

Het VBO is heel actief op het gebied van economische diplomatie, zowel in het buitenland (in het kader van staatsbezoeken en economische missies) als in België. Zo stimuleert het de contacten tussen de Belgische bedrijfswereld en buitenlandse overheden en onderhoudt het nauwe banden met de diplomatieke wereld in Brussel en in het buitenland.



SEPTEMBER 2022 - 'ONTMOETING DIPLOMATEN-ONDERNEMERS'

Op 8 september '22 organiseerde het VBO, in samenwerking met de regionale werkgeversorganisaties BECI, UWE en Voka, in het Egmontpaleis het jaarlijkse netwerkevenement 'Ontmoeting Diplomaten-Ondernemers'. Het was een groot genoegen om dat evenement voor het eerst sinds 2019 opnieuw te kunnen laten doorgaan.



In het bijzijn van de minister van Buitenlandse Zaken, Hadja Lahbib, hadden ondernemers de kans om over nieuwe markten en opportuniteiten te spreken met de aanwezige ambassadeurs en te informeren naar het handelsklimaat in andere werelddelen. De bijeenkomst vond plaats in het kader van de 'Diplomatieke dagen', de jaarlijkse bijeenkomst van de Belgische diplomatieke en consulaire vertegenwoordigingen in het buitenland.

SEPTEMBER 2022 - VBO ONTVANGT BELGISCHE AMBASSADEUR IN CHINA, JAN HOOGMARTENS

De werkgroep 'Belgian Business for Europe' (BBE) – onder voorzitterschap van Thomas Tindemans – tezamen met het 'Platform International' (PI) – onder voorzitterschap van Jan Grauls – ontving ambassadeur Jan Hoogmartens. De Belgische ambassadeur in China besprak uitvoerig het politieke en economische klimaat in China. Deelnemers konden daarna hun vragen stellen wat uiterst interessante inzichten opleverde.



SEPTEMBER 2022 - BENELUXORGANISATIES IN GESPREK MET DIDIER REYNDERS OVER DUE DILIGENCE



Het VBO volgt het voorstel van de EC inzake 'due diligence' in de toeleveringsketens op de voet. Binnen die context organiseerde het een nieuw overleg met Eurocommissaris Didier Reynders, waaraan ook de Nederlandse (VNO-NCW) en Luxemburgse (FEDIL) zusterfederaties deelnamen. De drie werkgeversfederaties van de Benelux wezen op de talrijke initiatieven die al in de ondernemingen bestaan. Ze pleiten dan ook voor realistische en haalbare verplichtingen voor ondernemingen, en voor een optimale rechtszekerheid (met name ten aanzien van ongegronde klachten).

DECEMBER 2022 - EERSTE MINISTER VIETNAM EN PRINSES ASTRID OP HET VBO



Het VBO had het genoegen om de eerste minister van Vietnam, zijne excellentie Pham Minh Chinh, te ontvangen op het VBO in aanwezigheid van hare excellentie, Prinses Astrid van België en minister David Clarinval, vice-eersteminister en minister van Middenstand, Zelfstandigen, Kmo's en Landbouw, Institutionele Hervormingen en Democratische Vernieuwing. De Vietnamese premier sprak over de kansen die Vietnam kan bieden aan Belgische bedrijven. Sinds 2020 trad het EU-Vietnam

handelsakkoord in werking en tijdens de sessie werd ook een aantal 'Memoranda of Understanding' in de kijker gezet die de dag ervoor werden ondertekend op het Egmontpaleis. Na de keynotespeech van de eerste minister kregen de bedrijven de kans om vragen te stellen aan verschillende Vietnamese ministers. Nadien was er een netwerkmoment voor de Belgische en Vietnamese bedrijven.

-->

DECEMBER 2022 - ECONOMISCHE MISSIE JAPAN



Van 5 tot 9 december '22 trok een Belgische delegatie van liefst 575 deelnemers onder het voorzitterschap van prinses Astrid, als vertegenwoordiger van Zijne Majesteit de Koning, op economische missie naar Japan. De grootste economische missie naar Japan en de op één na grootste Belgische economische missie ooit. Bart De Smet, toenmalig voorzitter van het VBO, reisde mee en het VBO organiseerde er verschillende activiteiten om de Belgische ondernemers te steunen bij hun internationalisering. Zo organiseerde het VBO traditiegetrouw zijn 'Success Stories Breakfast'. Daar konden verschillende Belgische ondernemers, samen met hun lokale partner, hun succesverhalen in Japan voorstellen aan HKH Prinses Astrid. Samen met zijn lokale zusterorganisatie Keidanren, de Japanse bedrijfsfederatie, organiseerde het VBO een lunchevenement in het bijzijn van de prinses en verschillende hoogstaande Japanse bedrijfsleiders. Dat was een uitgelezen kans voor de Belgische bedrijfsdelegatie om het gastland beter te leren kennen en nieuwe zakenrelaties op te starten.

MAART 2023 - INFOSESSIE SCREENING BUITENLANDSE INVESTERINGEN

Het VBO organiseerde samen met ICC Belgium, Agoria, Voka, UWE en BECI een informatiesessie over het mechanisme voor buitenlandse investeringen dat op 1 juli in België in werking zou treden. De sessie werd ingeleid door Damien Levie, Head of 'Tech & Security, FDI Screening' Unit bij DG TRADE van de Europese Commissie. Hij gaf toelichting bij het Europees kader. Daarna legde Anne

Bonet, voorzitter van de nieuwe interfederale screeningscommissie, het Belgische systeem gedetailleerd uit. Bert Gevers, partner bij advocatenkantoor Loyens & Loeff, sloot de sessie af met een aantal best practices voor bedrijven. Ten slotte kregen de bedrijven antwoorden op de praktische en strategische vragen die ze hadden naar aanleiding van de inwerkingtreding.

MAART 2023 - STAATSBEZOEK ZUID-AFRIKA

Van 22 tot 27 maart 2023 brachten koning Filip en koningin Mathilde een staatsbezoek aan Zuid-Afrika. Pieter Timmermans, CEO van het VBO, maakte deel uit van de economische delegatie. In nauwe samenwerking met het consulaat-generaal van België in Kaapstad, en met de steun van Wesgro – het handels- en investerings-agentschap van de Westkaap – en de Cape Chamber of Commerce & Industry, organiseerde het VBO een 'Business Networking Cocktail'. Het evenement zette enkele succesvolle partnerschappen tussen Belgische en Zuid-Afrikaanse bedrijven in de kijker. Vijf Belgische CEO's uit de bedrijfsdelegatie kregen de kans, om samen met hun lokale partner, hun activiteiten en projecten in Zuid-Afrika voor te stellen aan het vorstenpaar. Nadien volgde een paneldebat, met de Belgische minister van Buitenlandse Zaken en Buitenlandse Handel, Hadja Labhib, de CEO van Wesgro en twee bedrijfsleiders, John Blood van AB Inbev en Pieter Boone van Pick n Pay, met de bedoeling om ideeën te lanceren over hoe we onze economische samenwerking kunnen versterken.



APRIL 2023 - PLATFORM INTERNATIONAL: GLOBAL GATEWAY, WERELDTENTOONSTELLING OSAKA EN EU CRITICAL RAW MATERIALS ACT

Het eerste 'Platform International' van 2023 stond in het teken van drie onderwerpen: Global Gateway en de opportuniteiten voor Belgische bedrijven, de EU Critical Raw Materials Act en opportuniteiten voor Belgische bedrijven naar aanleiding van de wereldtentoonstelling in 2025 in Osaka. Elk thema werd uitgebreid toegelicht. Zo gaf Koen Doens, directeur-generaal van de Directie-Generaal Internationale Partnerschappen bij de Europese Commissie tekst en uitleg bij de Global Gateway. Daarna was er ruimschoots tijd voor een diepgaande Q&A.

BEL
EXPO

In deze editie van Focus International Trade kijken we naar de voordelen van internationale handel voor onze bedrijven. Die voordelen verkrijgen we onder andere dankzij de EU, die over handelsakkoorden onderhandelt met haar internationale partners. Die akkoorden moeten echter ten volle worden benut. Laten we dus nagaan in welke mate België gebruikmaakt van de preferentiële regelingen (tarieven)

EEN POTENTIËLE TOENAME VAN HET CONCURRENTIEVERMOGEN VAN BELGISCHE PRODUCTEN MET 140 MILJOEN EURO PER JAAR

De EU heeft het grootste netwerk van preferentiële handelspartners ter wereld en het aantal vrijhandelsakkoorden ('free trade agreements' of FTA's) blijft groeien, waardoor ze een steeds groter deel van de extra-Europese handel bestrijken. De Belgische (en Europese) exporteurs maken echter niet altijd optimaal gebruik van die overeenkomsten en de commerciële mogelijkheden ervan.

Enkele kerncijfers

- De EU heeft 42 preferentiële handelsakkoorden gesloten met 74 partners over de hele wereld.
- Voor 44% van de handel tussen de EU en de rest van de wereld gelden preferentiële tarieven.

De Belgische economie is voor haar welvaart afhankelijk van een op regels gebaseerd multilateraal handelsstelsel. Moderne en evenwichtige vrijhandelsakkoorden (FTA's) vormen een bevoorrecht instrument om onze ondernemingen toegang te verschaffen tot internationale markten (export- en importstromen) en in één beweging ook de Europese waarden en normen te promoten. Je zou dan ook verwachten dat onze exporterende bedrijven het volledige potentieel van die vrijhandelsakkoorden benutten. Maar dat is allesbehalve zo. Laten we daarom nagaan in welke mate Belgische exporteurs gebruik maken van vrijhandelsakkoorden (op basis van EC-cijfers over het gebruik van EU-exportpreferenties in 2021 voor 33 importerende partnerlanden). Vervolgens bekijken we waarom ze er wel (of niet) gebruik van maken en geven we advies aan de exporteurs om het volledige potentieel van de overeenkomsten te kunnen benutten.

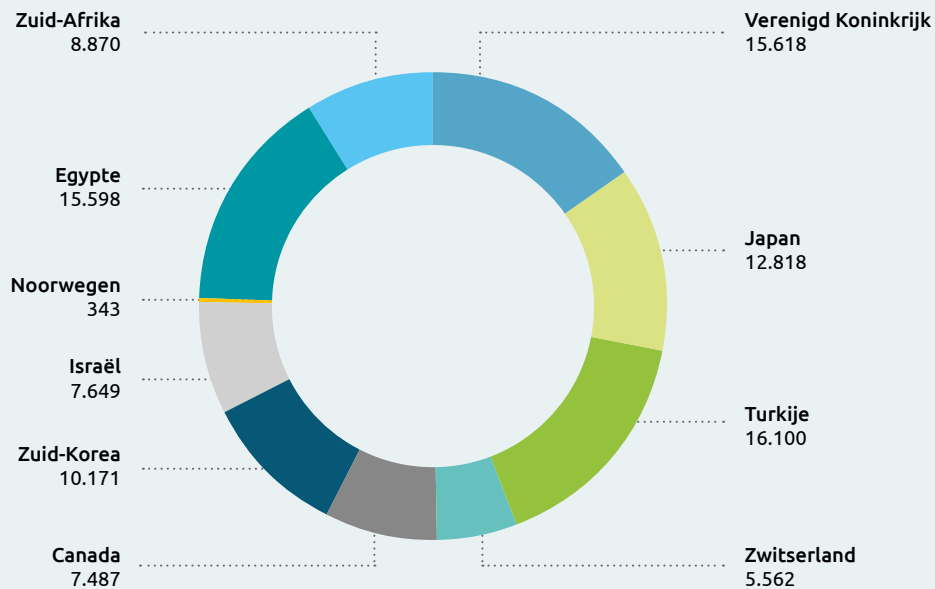
Veel onbenut potentieel

Om het belang van de vrijhandelsakkoorden voor de Belgische ondernemingen te analyseren, wordt vaak eerst gekeken naar de totale waarde van de Belgische uitvoer naar de betrokken landen (49,1 miljard euro). Het is echter nuttiger te weten welk handelsvolume in aanmerking komt voor preferentiële regelingen waarover de EU met haar handelspartners heeft onderhandeld (19 miljard euro), en meer nog, welk volume daadwerkelijk in het kader van die regelingen werd verhandeld (16,2 miljard euro).

De Belgische benuttingsgraad van de preferentiële stelsels of tarieven ('preference utilisation rate' of PUR)

bedraagt 85%, met relatief grote verschillen tussen handelspartners en sectoren. In het algemeen doet België het beter dan het Europese gemiddelde (79%). Dat cijfer weerspiegelt echter niet de reële besparingen op douanerechten die de preferentiële toegang tot de exportmarkten biedt. Die hangen af van de waarde van de handelsstromen en de tariefniveaus. Als de preferentiële tarieven van de vrijhandelsakkoorden volledig zouden worden toegepast, zouden Belgische producten ongeveer 2 miljard euro goedkoper zijn voor buitenlandse klanten die ze invoeren. In werkelijkheid betalen klanten van Belgische bedrijven nog steeds te veel invoerrechten, ondanks de preferentiële bepalingen van de FTA's. Dat misgelopen bedrag voor onze exportproducten bedraagt 140 miljoen euro.

Verdeling van de gederfde invoerrechten ('foregone duty savings' of FDS) voor de top tien van landen, in miljoen EUR



Bronnen: Europese Commissie, ACE, BusinessEurope, BDI, Ecorys, KPMG, WTO, UNCTAD



Factoren die het gebruik van preferentiële tarieven beïnvloeden

Gezien de toenemende internationale concurrentie is het belangrijk dat onze exportbedrijven de preferentiële tarieven in de vrijhandelsakkoorden ten volle benutten. Maar waaróm besluiten exporteurs om al dan niet gebruik te maken van die FTA's? Met die informatie zouden we niet alleen hun doeltreffendheid beter kunnen beoordelen en hun economische impact kunnen maximaliseren door de handelsbevordering gericht aan te pakken, maar zouden we ook het Belgische standpunt bij de onderhandelingen over toekomstige overeenkomsten kunnen bijstellen.

Een factor waar exporteurs rekening mee houden is de omvang van de markt waarnaar ze exporteren. Het gebruik van preferentiële tarieven gaat vaak gepaard met grotere handelsvolumes, maar de marktomvang lijkt niet de enige bepalende factor te zijn, zoals bijvoorbeeld blijkt uit het geval van Japan. Als de potentiële besparingen op de douanerechten in het kader van een vrijhandelsakkoord relatief gering zijn, kunnen ondernemingen ervoor kiezen het WTO-tarief voor 'meest begunstigde natie' te betalen in plaats van gebruik te maken van het preferentiële recht van de EU, waaraan soms lange en dure administratieve procedures zijn verbonden. Dat is in het bijzonder het geval voor de oorsprongsregels. De hoge kosten en de zware bureaucratie om de conformiteit van de producten aan te tonen en het certificaat van oorsprong te verkrijgen, blijven een grote belemmering voor de preferentiële uitvoer.

De bewuste keuze om de voorkeurstarieven in de FTA's niet te gebruiken, kan ook worden verklaard door het feit dat de onderneming niet over voldoende capaciteit of

deskundigheid beschikt om na te gaan of haar uitvoer in aanmerking komt voor een preferentiële tariefbehandeling en om de douaneprocedures na te leven.

Globaal gezien is het dus duidelijk waarom exporteurs vrijhandelsakkoorden links laten liggen. Gezien de complexiteit van de waardeketens en het gebrek aan duidelijkheid van de verschillende regelingen tussen handelspartners, verkiezen sommige ondernemingen het risico van aansprakelijkheid te beperken door af te zien van de potentiële voordelen ervan.

Begeleidingsinitiatieven van de Commissie

De Europese Commissie besteedt steeds meer aandacht aan de uitvoering van vrijhandelsakkoorden en heeft onlangs een aantal initiatieven genomen waardoor de EU over specifieke structuren beschikt om die te verbeteren. Dan gaat het onder meer over de publicatie van een jaarverslag over de uitvoering van vrijhandelsakkoorden, de lancering van een nieuw Access2Markets-platform en de benoeming van een Europese verantwoordelijke voor de handhaving van de handelsregels.

Het nieuwe Access2Markets-platform biedt bedrijven gedetailleerdere informatie, ook op voorheen verwaarloosde gebieden zoals dienstenhandel en overheidsopdrachten.

Kortom, het is duidelijk dat de kansen die vrijhandelsakkoorden bieden niet altijd even bekend zijn. De EU-instellingen en de lidstaten moeten actiever samenwerken met alle stakeholders en partnerlanden om ervoor te zorgen dat bedrijven het volle potentieel ervan benutten.

Wat moet een bedrijf doen om van de gunstige tarieven te mogen genieten?

De gunstigere tarieven zijn niet onmiddellijk van toepassing. Het is daarom belangrijk dat de onderneming de juiste stappen onderneemt om ervoor in aanmerking te komen. Zo moet ze vaak de status van toegelaten exporteur (EA) aanvragen of, afhankelijk van de overeenkomst, een aanvraag indienen om geregistreerd exporteur (REX) te worden. Daarnaast moet ze de douaneverklaringen invullen met aandacht voor de oorsprongsregels ('rules of origin' of RoO) en bewijzen dat ze voldoet aan diezelfde oorsprongsregels.

SCAN QR

Voor meer informatie kunt u terecht op het Access2Markets-platform van de Europese Commissie waarin de import- en exportprocedures uitvoerig worden uitgelegd:



<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>



LEDEN-SECTORFEDERATIES VAN HET VBO

Samen met zijn leden-sectorfederaties werkt het VBO hard om de belangen van onze ondernemingen die internationaal actief zijn te behartigen. En ondernemend België op de hoogte te houden van de geopolitieke dynamiek, nieuwe Europese en supranationale regelgeving, bi- en multilaterale verdragen, ... die een belangrijke impact hebben op onze internationale handelsactiviteiten.

EFFECTIEVE LEDEN



BEDRIJFSGROEPING
ZANDGROEVEN



ASSOCIATION PROFESSIONNELLE
DES ENTREPRISES DE GARDIENNAGE ASBL
BEROEPSVERENIGING
VAN BEWAKINGSONDERNEMINGEN VZW



Febeg



Fevia



.AGORIA

denuo



TOETREDENDE LEDEN



sabam



HET COMPETENTIE- CENTRUM EUROPA & INTERNATIONAAL

Het competentiecentrum (CC) Europa & Internationaal van het VBO verzorgt de redactionele inhoud van deze nieuwe Focus International Trade, dat eens per semester verschijnt.

HET TEAM



Olivier Joris
Executive Manager



Benoit Monteyne
Adviseur



Sofie Declerck
Attaché

HET VBO SPEELT EEN ACTIEVE ROL IN DIVERSE FACETTEN VAN DE INTERNATIONALE HANDEL. OP ONZE AGENDA STAAN ONDER ANDERE:

- het permanent waken over de goede werking van de **interne Europese markt**;
- de follow-up van het **Europees handelsbeleid**;
- de promotie van **vrijhandelsakkoorden** bij ondernemingen;
- de opvolging van de **handelsspanningen** en hun impact;
- het **beschermen van de investeringen van onze ondernemingen** in het buitenland, en omgekeerd, van de buitenlandse investeringen in ons land;
- de organisatie van tal van activiteiten inzake **economische diplomatie**, waaronder de actieve deelname aan staatsbezoeken en economische missies.



FOCUS INTERNATIONAL TRADE

Semestriële uitgave van
het Verbond van Belgische Ondernemingen

REDACTIE

Sofie Declerck, Olivier Joris, Benoit Monteyne

EINDREDACTIE

Johan Van Praet, Anne Michiels

VERTALING

Vertaaldienst VBO

PUBLICATIEVERANTWOORDELIJKE

Stefan Maes

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Stefan Maes, Ravensteinstraat 4, 1000 Brussel

Publicatiedatum: 24 mei 2023

Cette publication est également disponible en français
Deze publicatie kunt u ook lezen op
www.vbo.be > Publicaties

ISSN

2736-4437

VBO FEB

Verbond van Belgische Ondernemingen
Fédération des Entreprises de Belgique



Het VBO, dé stem van de ondernemingen in België, staat – via een 40-tal lid-bedrijfsfederaties – voor meer dan 50.000 kleine, middelgrote en grote ondernemingen die 75% van de tewerkstelling in de private sector voor hun rekening nemen. Onze leden zorgen voor 80% van de export en creëren 2/3 van de toegevoegde waarde in ons land. Als enige overkoepelende interprofessionele werkgeversorganisatie vertegenwoordigen we ondernemingen uit de drie gewesten van ons land.

Lees onze recentste publicaties op website www.vbo.be

+50.000

kleine, middelgrote en grote ondernemingen



75%

van de tewerkstelling in de privésector



2/3

van de toegevoegde waarde



94,2%

van het Belgische bbp in 2022 is afkomstig van **UITVOER...**

...waarvan **72%**

naar **EUROPESE LANDEN**

3 gewesten

Kompas bij uitstek voor de ondernemingen in België



WWW.VBO-FEB.BE

