

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 323
van **ROBRECHT BOTHUYNE**
datum: 24 mei 2017

aan **GEERT BOURGEOIS**

MINISTER-PRESIDENT VAN DE VLAAMSE REGERING, VLAAMS MINISTER VAN BUITENLANDS BELEID EN ONROEREND ERFGOED

Brexit - Gevolgen voor de Vlaamse economie

Op 23 juni 2016 koos 51,9% van de Britten om uit de Europese Unie te stappen. De onderhandelingen met de EU ter zake dienen nog te worden aangevat, maar ongerustheid over de gevolgen voor de Vlaamse economie blijft niet uit.

Vlaanderen staat bekend om zijn export. In 2016 werd voor 302,4 miljard euro geëxporteerd. Dat is een stijging van goed 1,47% tegenover 2015. Onze import deed het iets slechter, een daling van 0,43% volgens het FIT-agency.

West-Vlaanderen (zeker de haven van Zeebrugge en de textielsector) voert voornamelijk uit naar het Verenigd Koninkrijk en ook de uitvoerbestemming bij uitstek ligt daar (vierde bestemming).

Het dalende pond maakt de export duurder, waardoor deze een serieuze krimp kreeg.

Voka West-Vlaanderen geeft aan dat het nood heeft aan sterke handelsovereenkomsten met het Verenigd Koninkrijk. Te vermijden zijn nieuwe importheffingen die de bedrijven schaden. Naast de nood aan overeenkomsten zou er ook gewerkt moeten worden aan een vrijhandelsakkoord waarbij het Verenigd Koninkrijk zo dicht mogelijk aanleunt bij de EU. Een sereen debat is dus noodzakelijk.

1. Werd reeds een impactanalyse opgemaakt rond de brexit en de Vlaamse export/import met het Verenigd Koninkrijk? Wat zijn de resultaten ervan?
2. Hoe kunnen Vlaamse exporteurs zich wapenen tegen de Britse concurrentie?
3. Op welke manier zal Vlaanderen bedrijven die exporteren/importeren via het Verenigd Koninkrijk begeleiden in dit brexit-proces?
4. Zal de Vlaamse Regering een afvaardiging naar het Verenigd Koninkrijk zenden om contacten op te bouwen en netwerken aan te leggen zodat bedrijven van daar banden aangaan met Vlaamse ondernemers? In welke tijdspanne en met ondersteuning van welke organisaties?
5. Welke stappen onderneemt Vlaanderen en/of welke campagne zet Vlaanderen op om bijvoorbeeld zetels van internationale bedrijven van het Verenigd Koninkrijk naar Vlaanderen te halen? Zij wensen immers in de EU te blijven.

6. Welke andere initiatieven zal Vlaanderen nemen om de Vlaamse ondernemers te ondersteunen in hun concurrentiepositie?
-

Deze vraag werd gesteld aan de ministers Geert Bourgeois (323) en Philippe Muyters (593).

GEERT BOURGEOIS

MINISTER-PRESIDENT VAN DE VLAAMSE REGERING, VLAAMS MINISTER VAN BUITENLANDS BELEID EN ONROEREND ERFGOED

GECOÖRDINEERD ANTWOORD

op vraag nr. 323 van 24 mei 2017

van **ROBRECHT BOTHUYNE**

1. De Vlaamse overheid brengt sinds vorig jaar alle offensieve en defensieve belangen van Vlaanderen in kaart. Bedrijfssectoren met een hogere graad van afhankelijkheid van de Britse export worden hierin mee opgenomen. Samen met de beroepsfederaties worden de belangen, bedreigingen en opportuniteiten in kaart gebracht. Dit zal mee als basis dienen voor het verdedigen van de belangen van de Vlaamse exporteurs tijdens de onderhandelingen van de EU met het Verenigd Koninkrijk (VK). De Vlaamse overheid zal hierbij aandringen op snelle duidelijkheid en een tijdslijn die bedrijven toelaat zich grondig voor te breiden.

Hierna volgt een overzicht van de sectoroverschrijdende elementen op basis van de input van de sectorfederaties.

Wisselkoers

Meteen na het Brexit-referendum op 23 juni 2016 liep de koers van het pond terug met 9,39%. Maar afgaand op het verloop van de jaarexport naar het VK (+1,68%) laat die depreciatie van het Britse Pond tegenover de euro voorlopig weinig sporen na in de Vlaamse uitvoercijfers. Algemeen wordt immers aangenomen dat een sterkere euro of een zwakker pond zich niet van de ene dag op de andere weerspiegelt in minder buitenlandse handel met het Verenigd Koninkrijk. Via langer lopende exporttransactiecontracten — met clausules over prijszetting en indekking van wisselrisico's — laten de gevolgen van de goedkopere munt zich doorgaans pas na een halfjaar tot een jaar in de exportcijfers aflezen.

Er wordt wel verwacht dat de daling van het pond een effect zal hebben op de Vlaamse export. Voor bepaalde Vlaamse producten zal de meerprijs worden doorgerekend aan de Britse consument, waardoor ze misschien minder aantrekkelijk kunnen worden. De meerprijs kan echter ook gedeeltelijk worden geabsorbeerd door de Vlaamse producent, wat op de marges drukt.

Invoerrechten

Zonder akkoord tussen het VK en de EU vallen we terug op het WTO-scenario. Dat betekent opnieuw invoerrechten voor duizenden producten. Voor sommige Vlaamse producten liggen die hoog. Zo gelden voor dranken tarieven van 0 tot 9 %. Voor voeding zoals melk- en zuivelproducten kan dit zelfs oplopen tot 40%. Dat betekent dat de Britse consument meer zal moeten betalen voor onze producten, wat uiteindelijk kan leiden tot een daling van de export.

Een vrijhandelsakkoord met overeengekomen en liefst zero, invoerrechten is de beste optie. De vraag wijst wat er in de transitieperiode zal gebeuren, dus na de exit en voor er een nieuw akkoord over de toekomst is. Blijft alles bij het oude? Stapt het VK gefaseerd uit de EU? Of zullen toch de WTO-invoerrechten gelden?

Douaneformaliteiten

Door de Brexit wordt België een buitengrens van de Europese Unie, wat zal leiden tot een herinvoering van douaneformaliteiten. Hierdoor zullen er controles aan de grens plaatsvinden met toegenomen wachttijden en bijkomende kosten als gevolg. Volgens The Road Haulage Association kunnen de extra douanebehandelingen aan Dover en de Channel Tunnel leiden tot een vertraging van 20 minuten tot 4 uur. Om de omlooptijd te minimaliseren moet de federale overheid ruim op voorhand het nodige douanepersoneel aanwerven en een adequate IT-infrastructuur georganiseerd worden. Dit is in het belang van zowel wegtransport als transport via lucht en zee. Het is alvast goed dat België zich al engageert om werk te maken van e-customs.

Niet-tarifaire belemmeringen

Verscheidende niet-tarifaire belemmeringen kunnen een impact hebben op onze Vlaamse sectoren. Het is mogelijk dat het VK eigen protectionistische accenten zal leggen om de Britse markt af te schermen, waardoor het level-playing field wordt verstoord.

Het VK zal mogelijk productnormen aannemen die afwijken van de EU-normen. Zo heeft de Europese bouwverordening ervoor gezorgd dat het VK verplicht was om de Europese normen voor bouwmaterialen te implementeren, iets waar het zich lang tegen verzette. De vrees van de sector is dat het VK snel weer naar eigen of zelfs Amerikaanse normen zal teruggrijpen en zich op die manier van de EU distantieert. Dit zou voor de exporteurs additionele kosten meebrengen voor testen van producten.

Oorsprongsregels kunnen een grote impact hebben op onze technologie-, textiel- en kledingsector. Een belangrijke vraag is bijvoorbeeld of goederen uit Vietnam die nu vrij van invoerrechten via België naar het VK gaan, na de Brexit nog naar het VK kunnen met hetzelfde statuut? En kunnen goederen die nu in België geproduceerd worden met onderdelen uit het VK nog aan dezelfde voorwaarden binnen in derde landen waar een vrijhandelsakkoord met de EU van toepassing is?

Indien het VK uit REACH stapt (het 'out of Reach'-scenario) zal de handel in chemische producten enorm worden verstoord. Het VK wordt beschouwd als een groot verdediger van de belangen van de chemiesector. Indien de samenwerking met het VK wegvalt zal dit mogelijk tot moeilijkheden leiden in verband met het delen van data en kosten voor de registratie en evaluatie van stoffen.

Het VK plant op de dag van de Brexit de Europese wetgeving te absorberen in de Britse wetgeving, d.m.v. de Great Repeal Bill. Het is belangrijk om te bekijken welke Europese wetgeving het VK behoudt in de Repeal Bill.

In het scheidingsverdrag moet worden opgenomen dat goederen die al op de dag van scheiding in markt geplaatst zijn in het VK ook daar kunnen blijven of in gebruik of in dienst genomen worden na de datum van de scheiding.

Consumentenbescherming

Indien het VK de Europese wetgeving m.b.t. consumentenbescherming niet langer toepast, zal dit de basis van heel wat bedrijven grondig verstoren. Zij hebben namelijk hun bevoorradingsketen, marketing, verkoopbeleid en strategie gevormd op basis van dit bestaande EU-kader, waardoor ze het vertrouwen genieten van consumenten over heel Europa. Indien de regelgeving m.b.t.

consumentenbescherming in het VK afwijkt van de Europese zal dat vlotte handelsstromen tegenwerken.

Fiscaliteit

Het VK kan na de Brexit het eigen BTW-stelsel aanpassen om het bijvoorbeeld competitiever te maken. Het is wenselijk dat het Brits BTW-stelsel aansluiting vindt bij de EU-wetgeving om mogelijke dubbele of niet-belasting te verhinderen en de cashflow te blijven garanderen. Het VK kan ook overstappen naar een andere indirecte belasting, zoals een Sales Tax, om aansluiting te vinden bij de Verenigde Staten.

Tenslotte

Ondernemingen moeten voldoende tijd krijgen om zich voor te bereiden op de mogelijke impact van de Brexit.

Ik verwijs naar mijn antwoord op de verschillende vragen om uitleg en schriftelijke vragen over de Brexit van de jongste maanden.

2. In het algemeen kunnen onze bedrijven zich het best wapenen tegen Britse en andere buitenlandse concurrentie door innovatief, creatief en flexibel te blijven.

In de sector van interieurtextiel, die voor West-Vlaanderen heel belangrijk is en die kwetsbaar is, bestaat in het Verenigd Koninkrijk alvast weinig concurrentie. Volgens Fedustria is er weinig lokale productie van concurrerende producten.

3. Flanders Investment & Trade en Vlaio hebben reeds een Brexit meldpunt waar exporterende bedrijven hun vragen kunnen stellen. Dit meldpunt staat op de website van FIT.

FIT kan nu reeds Vlaamse bedrijven die sterk afhankelijk zijn van de Britse export helpen met het zoeken naar alternatieve afzetmarkten.

Met Fedustria tekende FIT recent een structureel partnership waar Brexit in is opgenomen. Specifieke aandacht zal worden besteed aan het ondersteunen van Vlaamse exporteurs van textiel die sterk afhankelijk zijn van de Britse markt.

4. FIT heeft al sinds jaar en dag een kantoor in Londen, waar het op dagelijkse basis Vlaamse exporteurs adviseert bij het betreden van de Britse markt. In al die tijd heeft dit kantoor een sterk netwerk en een database opgebouwd van contacten specifiek gericht op onze Vlaamse exporteurs. Dit kantoor geeft informatie op maat over de markt en brengt onze bedrijven in contact met de juiste importeurs, distributeurs, partners, etc. Het programma met de acties die Flanders Investment & Trade organiseert in het VK staat op de website. Het gaat om beursdeelnames, ontmoetingen met aankopers van de grote supermarktketens, etc.
5. Ik ben er mij sterk van bewust dat een proactieve investeringsstrategie gericht op buitenlandse investeerders van vitaal belang is voor de vernieuwing van het economisch weefsel van onze deelstaat. De opportuniteiten die zich aandienen vanwege de Brexit worden geïntegreerd in de bestaande strategie van FIT waarbij de Brexit bijkomende argumentatie kan genereren bij bedrijven die investeringsplannen hebben of die hun bestaande operaties wensen te optimaliseren. De hele problematiek heeft geleid tot een verhoogde proactieve aanpak met focus op de uitdagingen en opportuniteiten van de Brexit.

Deze proactieve aanpak hebben we zeer snel gelanceerd. Al in juni 2016 was er een ronde tafel met lokale business leaders in Coventry. De zomermaanden zijn gebruikt om een stand van zaken op te stellen en argumentatie te verzamelen.

In september zijn de relevante Britse contacten d.m.v. een doelgerichte mailing aangeschreven en is er een specifieke Brexit-pagina aangemaakt op de FIT website gericht op buitenlandse investeerders. Hierop worden, in een handige overzichtspagina, de sleutelargumenten van Vlaanderen als investeringslocatie in de kijker geplaatst. De jaarlijkse campagne tijdens de toonaangevende IOD conferentie in London is volledig in het kader van de Brexit geplaatst. De organisatie van 2 extra rondetafels in Nottingham en Birmingham stelde ons in staat om heel wat lokale bedrijfsmensen te ontmoeten.

In oktober kwam er een nieuwe mailing naar een selecte groep internationale topbedrijven actief in het VK. Ook de Britse bedrijven actief in Vlaanderen werden benaderd door de uitwerking van een "aftercare" activiteit op de Britse Ambassade in Brussel. Verder zijn er ook nog een fintech event, een ontbijtsessie en een nieuwe rondetafel (Chemlsford) georganiseerd eind 2016.

In 2017 loopt een druk programma waarbij presentaties verfijnd worden door in te zoomen op specifieke aspecten van de Brexit. Het gaat over optimalisatiemogelijkheden voor R&D, logistieke projecten, Sales & marketing of projecten die aansluiten bij Industrie 4.0.

Via diverse mediakanalen, inclusief sociale media, wordt een sterkere profilering van Vlaanderen gepromoot. De komende weken en maanden zijn diverse doelgerichte mailings gepland die worden opgevolgd door roadshows. Hierbij zijn vergaderingen gepland met beslissingsnemers binnen de bedrijven. De Britse focus ligt op relevante internationale bedrijven (Japanse, Amerikaanse, Indiase ...) met belangrijke activiteiten in het VK. Samen met gespecialiseerde partners worden een aantal seminars georganiseerd die gericht zijn op een aantal doelgerichte activiteiten zoals o.a. R&D of logistiek.

Op vraag van Vlaanderen zal België zich kandidaat stellen als mogelijke vestigingsplaats van het Europees geneesmiddelenagentschap.

6. De sectoren die gevoelig zijn voor de Brexit zullen met de nieuwe realiteit van een Verenigd Koninkrijk buiten de Europese Unie moeten leren leven. Vanuit de overheid kunnen we de bedrijven enkel begeleiden om zich zo snel mogelijk aan deze nieuwe realiteit aan te passen, wat ook een verdere diversificatie van afzetmarkten kan inhouden. Op die manier kan hun risico gereduceerd worden.

Het verzachten van de externe schokken van de Brexit is in elk geval een onderdeel van de uitgangspunten voor een Vlaamse positie met betrekking tot de Brexit.

Zoals al eerder aangegeven in mijn antwoord op de schriftelijke vraag 564 beschikt het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen vandaag al over een uitgebreid arsenaal aan instrumenten dat in principe moet volstaan om de gevoelige sectoren te ondersteunen. Zaak wordt om deze instrumenten misschien nog gericht in te zetten op deze sectoren, maar dat is een kwestie van communicatie. Indien bovendien uit de monitoring van het instrumentarium zou blijken dat deze geen soelaas bieden voor bepaalde noden van sectoren gevoelig voor de Brexit, dan zal ik op gepaste wijze actie ondernemen.