

CETA: Hemel of Hel?

Een Economisch Perspectief

Jan Van Hove
Chief Economist, KBC Group
Professor of International Economics, KU Leuven

Vlaams Parlement – Commissie voor Buitenlands Beleid en
Europese Aangelegenheden – 8 mei 2018

Vrijhandel: to be or not to be?

Eeuwenoud debat over de voor- en nadelen van handel

Positieve argumenten

(op basis van economische theorie)

- *Efficiëntiewinst* door specialisatie in comparatieve voordelen
- *Welvaartswinst* door hogere efficiëntie en meer keuze
- *Opportuniteiten* voor de sterkste spelers... maar eigenlijk voor iedereen dankzij internationale kennisoverdracht en concurrentiële druk

Negatieve argumenten

(ideologisch-emotionele reacties, maar ook op basis van economische theorie!)

- *Ongelijke verdeling* van handelswinst: niet enkel winnaars, maar ook verliezers
- *Dynamische veranderingen* door handel
- *Toenemende concurrentie* – beschermde omgeving weg
- Schadelijk voor milieu, sociale bescherming etc. (*race-to-the-bottom*)

De Toekomst is... Vrijhandel!

Ondanks toenemend protectionisme en tekenen van de-globalisering:

- Handel is **fundamenteel goed en optimaal** vanuit een welvaartsperspectief.
- **Noodzaak aan compenserend beleid** om de negatieve externaliteiten van handel op te vangen.

Essentieel in tijden van drastische veranderingen, cfr. toenemend belang van opkomende economieën, snelle technologische evoluties

- **Export stimuleren EN import verwelkomen**

Innovatie, creativiteit en sterk handelsbeleid nodig

Geen mercantilistische houding, maar ook geen naïviteit

Bilaterale Handelsakkoorden: Pro's en Cons

- Bilaterale handelsakkoorden = **second best handelsbeleid** in een wereld waarin multilaterale handelsakkoorden onmogelijk zijn.
- **Handelscreatie?**
 - Empirische evidentie uit economisch onderzoek: **JA, maar bescheiden**
 - **Waarom JA?**
Inefficiënties worden weggewerkt door handelsbelemmeringen weg te nemen.
 - **Waarom BESCHIEDEN?**
Betrokken handelspartners hebben meestal al een intensieve handelsrelatie.
- **Handelsafbuiging?**
 - Landen zonder handelsakkoorden blijven in de kou staan, m.a.w. hun handel neemt af.
 - Empirische evidentie: **BEPERKT**



CONCLUSIE: Stimulering handel waarschijnlijk, maar beperkt.

Facts & Figures

- **Directe bilaterale handel tussen België en Canada is beperkt** (Canada 23ste belangrijkste import- en exportpartner in 2017)

MAAR:

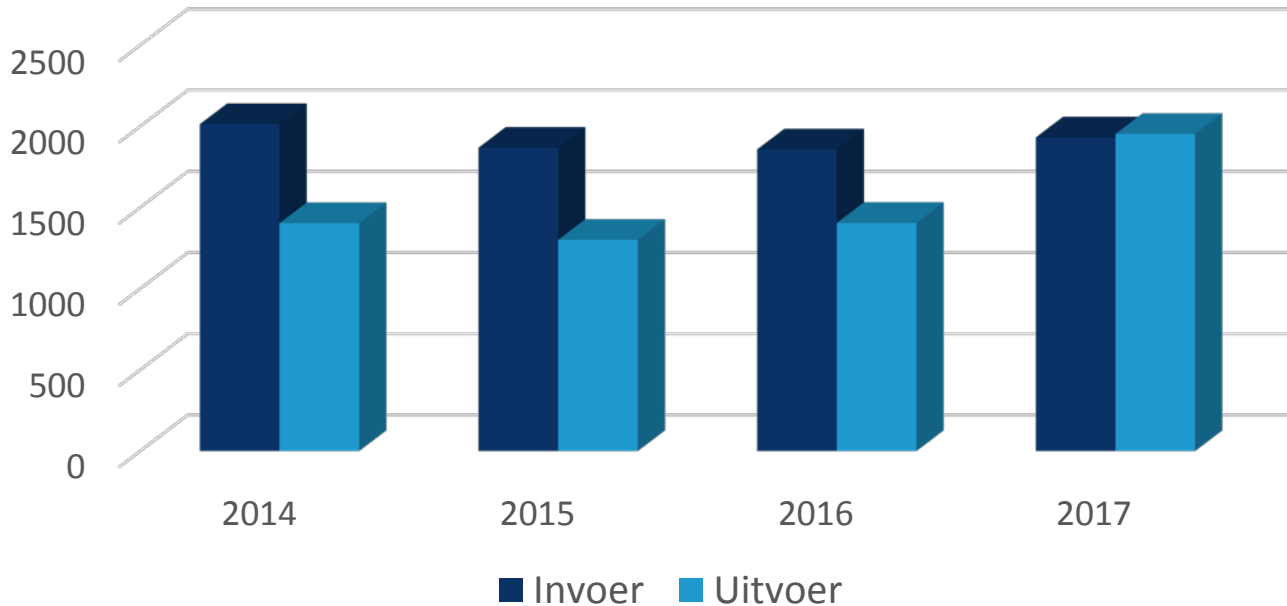
Bilaterale handel is belangrijk voor een **aantal specifieke sectoren**.

Indirecte handel via andere EU handelspartners/ VS.

- **Specifieke handelsrelatie** in vergelijking met algemene Belgische/ Vlaamse handel

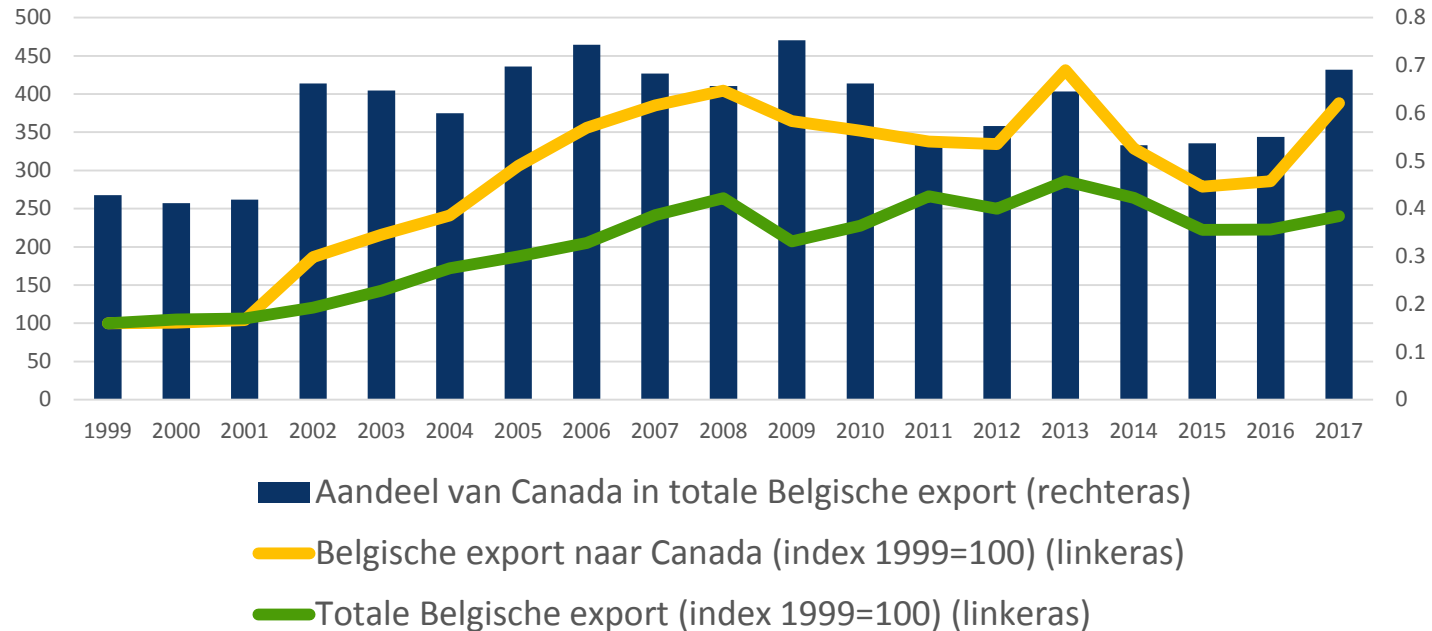
Goederenhandelsbalans in 2017 licht positief

Belgische invoer en uitvoer met Canada
(in mio euro, goederenhandel, nationaal concept, bron: NBB (2018))



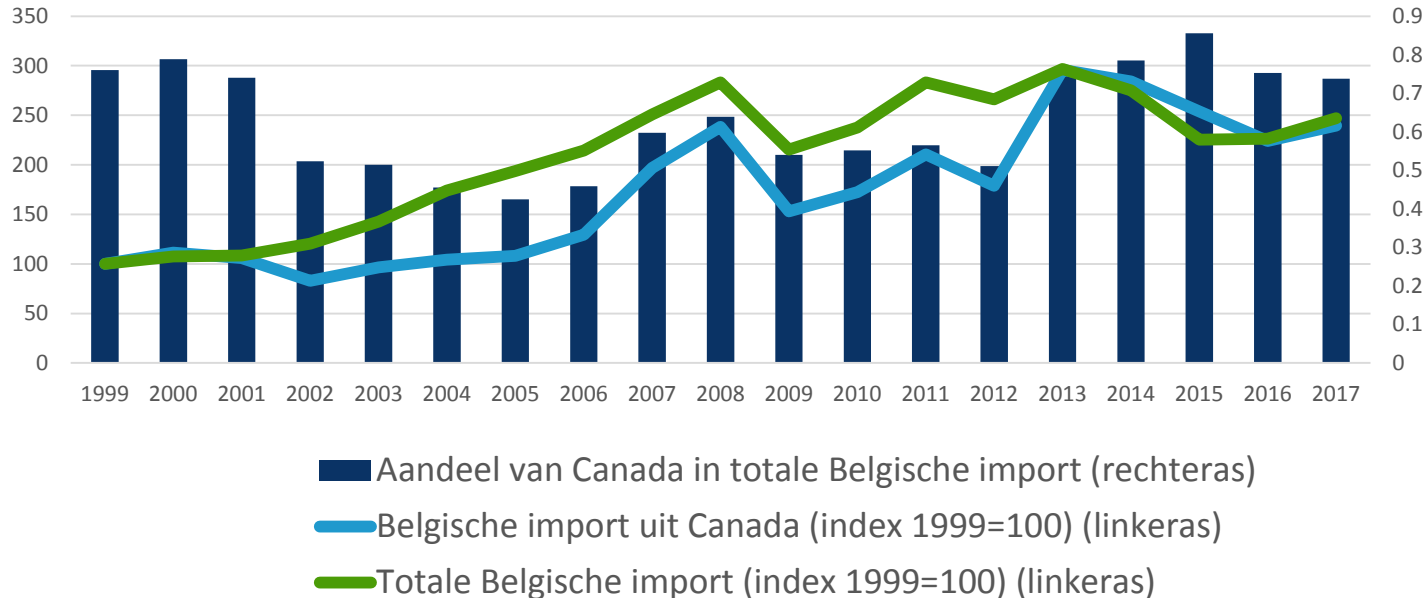
Relatief sterke groei in Belgische goederenexport naar Canada, maar aandeel in totale Belgische handel blijft bescheiden

Evolutie in de Belgische goederenexport naar Canada
(bron: KBC Economic Research op basis van UNCTAD (2018))



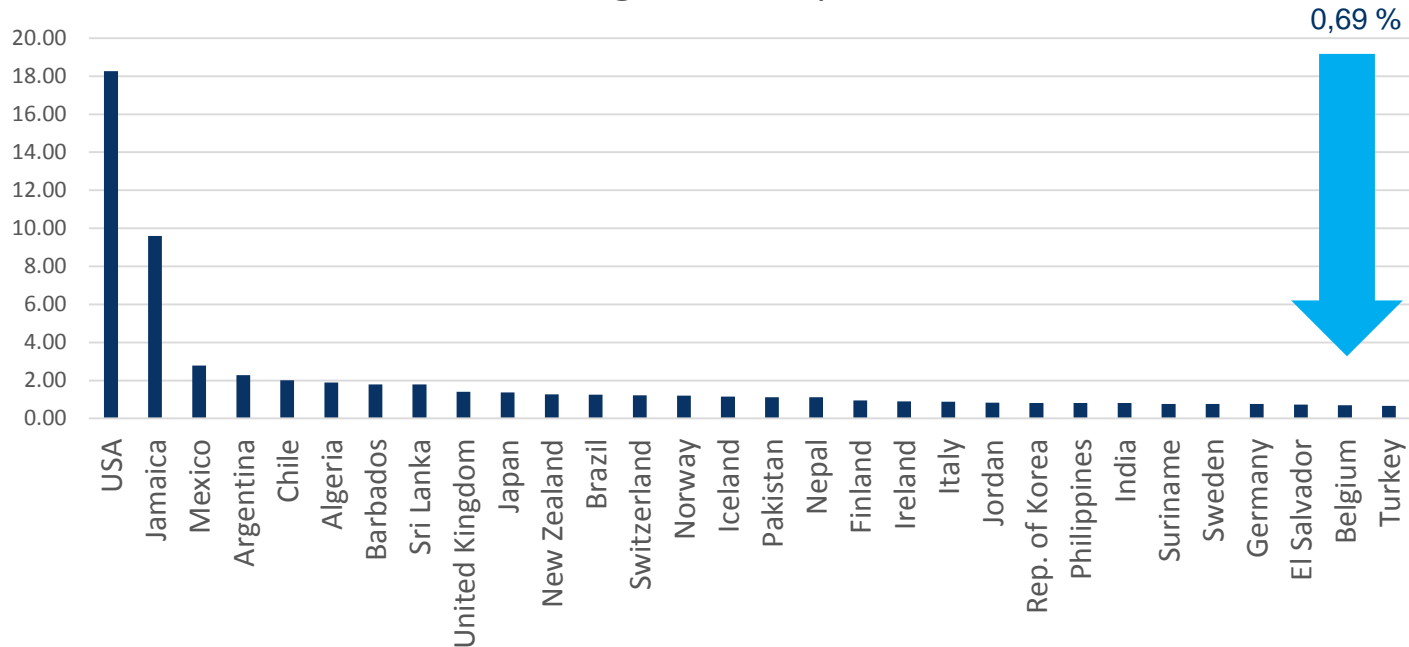
Groei in Belgische goederenimport uit Canada volgt algemene trend. Aandeel opnieuw bescheiden.

Evolutie in de Belgische goederenimport uit Canada
(bron: KBC Economic Research op basis van UNCTAD (2018))



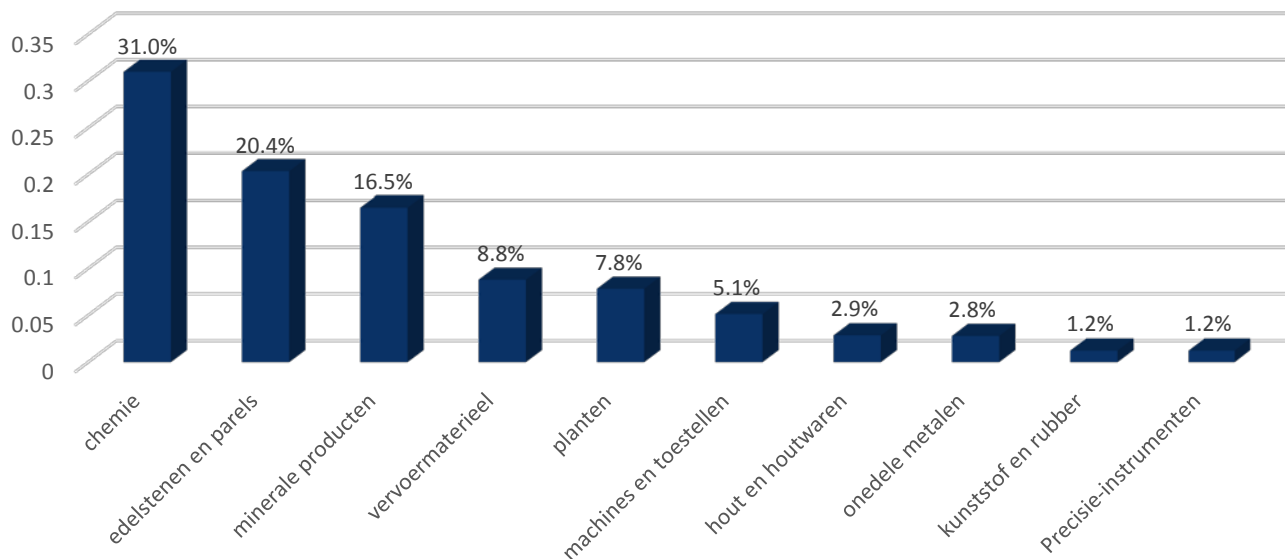
Belang Canadese exportmarkt beperkt voor ganse EU

Percentage van goederenexport naar Canada
in de totale goederenexport in 2017



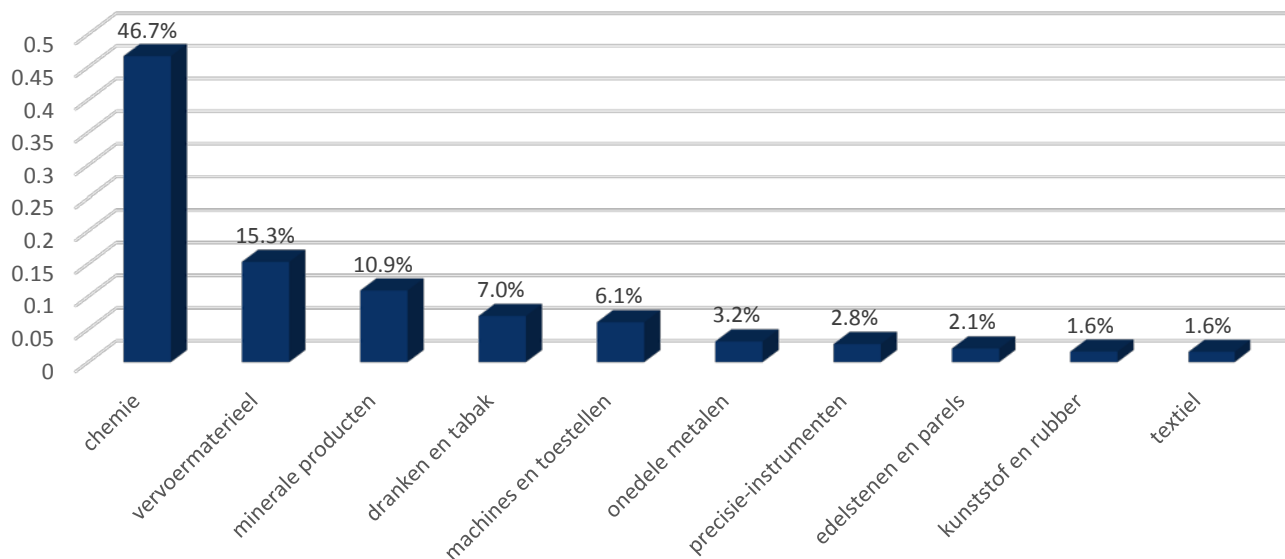
Belgische invoer uit Canada relatief gedifferentieerd

TOP-10 Belgische invoerproducten uit Canada
(2017, % van totale Belgische goederenimport uit Canada,
nationaal concept, bron: NBB (2018))



Belgische export naar Canada sterk gericht op chemie en voertuigen

TOP-10 Belgische uitvoerproducten naar Canada
(2017, % van totale Belgische goederenexport naar Canada,
nationaal concept, bron: NBB (2018))



Dienstenhandel: beperkt, maar opportuniteiten

	export	import	handelsbalans
Handelswaarde in 2016 (in mio USD)	521	438	83
Aandeel in totale Belgische dienstenhandel (2016)	0,47	0,42	

CETA: een economisch perspectief

- Uitgangspunt: **relatief open handels- en investeringsrelatie**
 - Traditionele liberalisering (in het bijzonder tarief-afschaffingen) zou weinig bezwaren mogen opleveren
 - Hoewel toch ook in gevoelige sectoren: bv. Landbouw – afspraken rond exportsubsidies zijn uniek!
- **CETA = complex en verregaand akkoord**
 - Uitgebreide focus, maar tegelijk veel (algemene en specifieke) uitzonderingen
 - Reden: **regulatory cooperation**, maar ook **regulatory space**
 - **Evenwicht zoeken tussen gelijkgestemde handelspartners**

CETA: een economisch perspectief

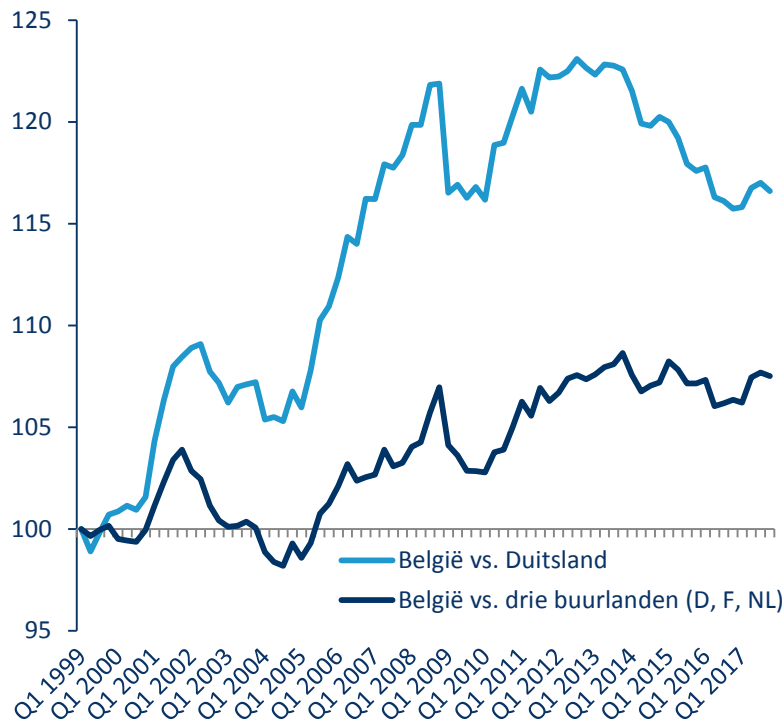
- Innovatief handels- en investeringsakkoord met een **handelspartner die vele waarden deelt** (cultuur, regionale focus, milieu, sociaal...)
- Goederenhandel: mogelijkheden tot **meer diversificatie in directe export**, naast **verdere groei in indirecte export**
- Sterke focus op **dienstenhandel**
 - Groeipotentieel, zeker voor de Vlaamse economie



De Vlaamse economie heeft nood aan nieuwe exportmogelijkheden!
Handelsakkoorden zoals CETA kunnen helpen!

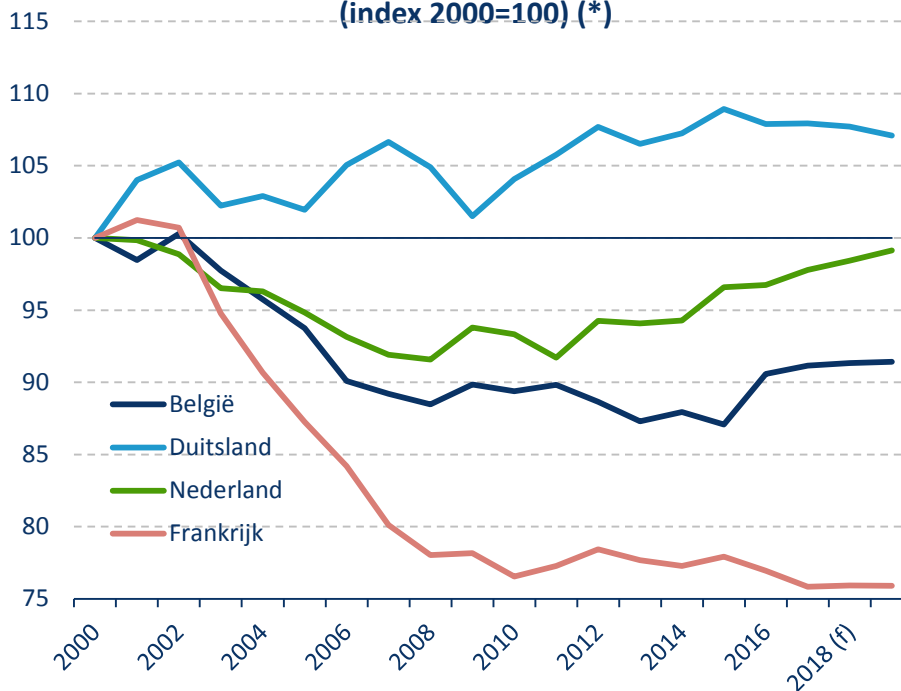
Uitdagingen voor onze concurrentiepositie

Reële geharmoniseerde concurrentiekrachtindicator
(gebaseerd op ULC, Q1 1999 = 100)



Bron: KBC Economic Research (2018)

Evolutie in het Belgische marktaandeel in
internationale exportmarkten
(index 2000=100) (*)



(*) Groei in eigen export t.o.v. groei in de totale import van de exportmarkt, gewogen per markt

Bron: KBC Economic Research (2018)

CETA: een economisch perspectief

- **Risico op toenemende importconcurrentie? BEPERKT**
 - Veel intra-industriële handel (bv. chemie) wijst op complementariteit en (potentiële) strategische samenwerking
 - Belangrijkste importproducten uit Canada in sectoren die weinig importconcurrentie kunnen betekenen voor België, hoewel verdere diversificatie in de Canadese export naar België wel bijkomende concurrentie kan veroorzaken.
 - Aandacht voor compenserende maatregelen.

Beyond CETA

- Akkoord is niet automatisch garantie op succes!
 - slechts de **basis voor een verdere uitbouw van een sterkere handels- en investeringsrelatie**
- Begeleiding van Vlaamse ondernemingen cruciaal
 - Voor initiële markttoegang
 - Om **BLIJVEND aanwezig zijn op de Canadese markt**
 - Onderzoek toont aan dat Vlaamse exporteurs vaak snel markten weer verlaten (Van Hove, Soete and Studnicka, 2017)
 - **Structurele ondersteuning van lange-termijn handelsrelaties is essentieel.**