

Federatie van Belgische Kamers van Koophandel

MEMORANDUM

Maart 2019

ONZE INTERNATIONALE HANDEL VERSTERKEN

PRIORITEITEN VOOR DE VERKIEZINGEN 2019

Belgian  Chambers
Federatie van Belgische Kamers van Koophandel

 **BELGIUM**
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE

ONZE INTERNATIONALE HANDEL VERSTERKEN

PRIORITEITEN VOOR DE VERKIEZINGEN 2019

1. Internationale handel

- 1.1. Naar concrete actieplannen ter implementatie van vrijhandelsakkoorden
- 1.2. Een vereenvoudiging van de oorsprongsregels

2. Vervolmaking van de Europese interne markt

3. Digitalisering

4. Visa voor buitenlanders

5. Uitvoercertificaten FAGG

6. Steun aan Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland

Belgian Chambers
Federatie van Belgische Kamers van Koophandel

ICC BELGIUM
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE

Verantwoordelijke uitgever

Wouter Van Gulck i.o.v. Federatie van Belgische Kamers van Koophandel
Belliardstraat 2 – 7de verdieping
1040 Brussel – België
www.belgianchambers.be | info@belgianchambers.be

INLEIDING

De **Federatie van Belgische Kamers van Koophandel** is de overkoepelende vereniging van **alle 13 lokale Kamers van Koophandel in Brussel, Vlaanderen en Wallonië**, en van **33 Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland**. Via haar leden en steunend op een internationaal netwerk helpt de Federatie Belgische bedrijven in hun internationale expansie: van het geven van opleidingen rond actuele thema's over het vervullen van exportformaliteiten tot het vinden van nieuwe buitenlandse handelspartners.

In het economische middenveld bekleden Kamers van Koophandel een bijzondere plaats.

Door hun lokale inbedding enerzijds en internationale uitstraling anderzijds zijn zij uitstekend geplaatst om ondernemingen te begeleiden op elk niveau: lokaal, regionaal, nationaal, Europees, internationaal. Kamers van Koophandel ijveren voor een omgeving waarin vrij ondernemerschap wordt aangemoedigd en willen op die manier fundamenteel bijdragen tot de welvaart en het welzijn in hun regio. Zij brengen ondernemers en ondernemingen bijeen met het oog op het creëren van nieuwe kansen en het bevorderen van kruisbestuiving, om hen te ondersteunen en om toegevoegde waarde voor onze economie te creëren. Dit vereist ook een internationale aanpak die wordt verzekerd door de structurele band met onder meer de Internationale Kamer van Koophandel (ICC) en haar Belgische kantoor (ICC België) waarvan de Federatie een medeoprichter is.¹

De Belgische Kamers van Koophandel vertegenwoordigen alle samen meer dan **23.000 bedrijven, voor het overgrote deel kmo's, die samen goed zijn voor 60% van de private tewerkstelling en 90% van de export.**

Via haar accreditatieprogramma staat de Federatie borg voor een kwaliteitsvolle dienstverlening door de Kamers. Daarnaast ontwikkelt zij samen met haar leden nieuwe diensten, waarbij de rol van Kamers als *trusted third party* de rode draad vormt.

De Federatie heeft **structurele partnerships** met de FOD Economie (sinds 1999) en met de Algemene Administratie van de Douane en Accijnzen (sinds 2012). Het uitgangspunt van deze partnerships is de versterking van de internationale concurrentiekracht van Belgische bedrijven door administratieve vereenvoudiging, digitalisering en internationale samenwerking.

¹ De Belgische Kamers van Koophandel zijn lid van de Internationale Kamer van Koophandel (ICC). ICC is wereldwijd de grootste bedrijvenorganisatie en zet zich sinds haar oprichting in 1919 in voor vrije, open en eerlijke handel. Het motto van ICC is "Business for Peace".

Via ICC zijn Belgische kmo's op het wereldtoneel vertegenwoordigd. ICC is de enige private organisatie die het statuut van waarnemer heeft bij de Verenigde Naties. Zij wordt erkend als spreekbuis voor het bedrijfsleven door de Wereld Douane Organisatie en de Wereldhandelsorganisatie. De ICC-World Chambers Federation (WCF) geeft Kamers van Koophandel de nodige instrumenten en ondersteuning om bedrijven te helpen met de opportuniteiten en uitdagingen in een geglobaliseerde wereld (bijv. ATA-carnets, modelcontracten, Incoterms[®] regels).

1.

INTERNATIONALE HANDEL

Met een beperkte binnenlandse afzetmarkt en een grote buitenmarkt heeft België alle belang bij open grenzen en een open, vrij en eerlijk handels- en investeringsbeleid. **Voor een land waar de voornaamste grondstof bestaat uit menselijke kennis en arbeid die ons in staat stelt om waarde te creëren en toe te voegen aan producten die we voor een groot deel invoeren, is toegang tot buitenlandse markten een absolute noodzaak.** Globalisering heeft België in het verleden veel welvaart gebracht en vermits 90% van de groei van de wereldeconomie buiten Europa wordt gegenereerd, zullen we ook in de toekomst afhankelijk blijven van internationale handel en investeringen voor onze welvaart.

Uiteraard kiezen we niet voor een ongebreidelde globalisering en moeten we **oog hebben voor die sectoren en spelers die het moeilijk hebben met concurrentie van buitenaf.** We juichen de inspanningen van de Europese Commissie toe om met meer landen vrijhandelsakkoorden van de nieuwe generatie af te sluiten en vragen dat België zich daarbij constructief opstelt en de afgesloten akkoorden snel ratificeert. Op mondiaal niveau is het belangrijk dat ons land van alle beschikbare kanalen gebruik maakt om **de nieuwe multilaterale agenda inzake handelsbeleid mee vorm te geven,** om de werking van de Wereldhandelsorganisatie te helpen moderniseren en om de multilaterale handelsbesprekingen in de juiste richting te begeleiden.

1.1.

NAAR CONCRETE ACTIEPLANNEN TER IMPLEMENTATIE VAN VRIJHANDELSAKKOORDEN

Het is een goede zaak dat Europa met een toenemend aantal landen vrijhandelsakkoorden afsluit maar uit het tweede jaarverslag van de Europese Commissie over de implementatie van vrijhandelsakkoorden² blijkt dat slechts 77,4% van de Europese bedrijven gebruik maakt van de voordelen die door deze akkoorden worden toegekend. Met 79,6% scoort België iets hoger, maar **1 op 5 van de Belgische bedrijven, voornamelijk kmo's, maken dus geen gebruik van de preferentiële tarieven die een Europees vrijhandelsakkoord hen biedt.** Opvallend is dat de benuttingsgraad bij bedrijven uit de partnerlanden hoger ligt. De resultaten van dit onderzoek bevestigen wat ook in het eerste jaarverslag³ van de Commissie te lezen stond.

Te veel exporttransacties onder een vrijhandelsakkoord profiteren niet van een nultarief. Het verontrustende deel van het verhaal is niet dat het over producten met "onvoldoende EU-inhoud" gaat, maar ook over export door kmo's die niet weten dat ze van het nultarief kunnen genieten. Erger nog is dat **een aantal bedrijven die wel op de hoogte zijn het nultarief simpelweg niet aanvragen omwille van de complexiteit van de regels en procedures.**⁴ Tot slot zijn er tal van gemiste opportuniteiten omdat heel wat kmo's niet op de hoogte zijn van de vrijhandelsakkoorden.

Voor wat diensten betreft, is het voor kmo's ook vaak **moeilijk om de definitie en classificatie van bepaalde beroepen te verstaan** omwille van de enorme verschillen van land tot land. Dit kan ertoe leiden dat kmo's stoppen met gebruik te maken van vrijhandelsakkoorden.

Om die redenen pleiten we ervoor dat elk vrijhandelsakkoord vergezeld gaat van **een implementatie-actieplan dat het akkoord dichter bij de bedrijven brengt.** Daarbij is niet alleen een rol weggelegd voor de Commissie maar ook voor de nationale lidstaten die bevoegd zijn voor handelspromotie.

² Verslag van de Commissie aan het Europees Parlement, de Raad, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio's over de uitvoering van vrijhandelsovereenkomsten (1 januari 2017 - 31 december 2017) – COM(2018) 728

³ Verslag van de Commissie aan het Europees Parlement, de Raad, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio's over de uitvoering van vrijhandelsovereenkomsten (1 januari 2016 - 31 december 2016) – COM(2017) 654

⁴ Onwetendheid of complexiteit leidt ertoe dat bedrijven jaarlijks miljoenen euro's onnodige douanerechten betalen, zoals blijkt uit een onderzoek dat achttien vrijhandelsakkoorden analyseert: Nilsson L. and Preillon N. (2018), EU exports, preferences utilisation and duty savings by Member State, sector and partner country.

We vragen daarom dat de bevoegde instanties in België:

- promotiemateriaal in de nationale talen uitwerken die bedrijven informeren over de voordelen die in de akkoorden vervat liggen;
- in samenwerking met relevante bedrijfsorganisaties nationale implementatie-actieplannen uitwerken die erop gericht zijn om bedrijven te helpen om de voordelen in de akkoorden effectief te benutten;
- de vrijhandelsakkoorden intensief analyseren en zo actief opportuniteiten identificeren voor het Belgische bedrijfsleven;
- cijfermateriaal uitbrengen over het gebruik van de vrijhandelsakkoorden door het Belgische bedrijfsleven;
- nagaan hoe Europese fondsen kunnen worden aangewend om Europese waardeketens op te zetten en aldus indirecte export te stimuleren;
- op WTO-niveau aandringen op een harmonisering van de classificaties van dienstenberoepen.



1.2.

EEN VEREENVOUDIGING VAN DE OORSPRONGSREGELS

Naast een gebrek aan informatie zijn ook de complexe oorsprongsregels vaak een reden waarom bedrijven de voordelen van een vrijhandelsakkoord niet gebruiken. **Preferentiële oorsprongsregels zouden zo eenvoudig mogelijk moeten zijn, evenals de manieren waarop deze oorsprong kan bewezen worden.** Daar waar de oorsprongsregels in vroegere vrijhandelsakkoorden nog grotendeels geharmoniseerd waren, is dit met de nieuwere akkoorden niet meer het geval. Er is sprake van een toenemende diversiteit aan regels. De oorsprongsregels en daarmee gepaard gaande vereiste documentatie die in het akkoord met Canada (CETA) zijn afgesproken, zijn moeilijk toepasbaar voor kmo's. Het recente akkoord met Japan (EPA) stelt bedrijven zo mogelijk voor nog meer uitdagingen. Compliance met de oorsprongsregels moet minder ingewikkeld worden gemaakt. Kmo's kunnen problemen hebben om de tarieflijnen te begrijpen en hoe ze zich verhouden tot hun eigen activiteit.

We vragen daarom aan de betrokken Belgische instanties dat zij op Europees vlak ijveren voor:

- een harmonisering en vereenvoudiging van de preferentiële oorsprongsregels;
- een digitale centrale berekeningstool met alle relevante oorsprongsregels voor een bepaald product die bestemd is voor markten met verschillende vrijhandelsakkoorden, en dit op een toegankelijke en gebruiksvriendelijke manier;
- regelmatig overleg met de vertegenwoordigers van het bedrijfsleven, in eerste instantie kmo's;
- een regelmatige evaluatie van de oorsprongsregels in de huidige akkoorden;
- een snelle implementatie van de veelbesproken rules of origin self-assessment tool die bedrijven moet helpen om de oorsprongsregels beter te begrijpen en de impact ervan te berekenen.

2.

VERVOLMAKING VAN DE EUROPESE INTERNE MARKT

Meer dan 70% van de goederenexport van Belgische ondernemingen gaat naar andere landen binnen de EU en meer dan 70% van deze waarde is te danken aan kmo's⁵. Paradoxaal genoeg liggen hier nog de grootste groeikansen voor de bedrijven omdat de Europese interne markt nog steeds niet op punt staat. Bepaalde domeinen zijn uitgesloten van de Eenheidsmarkt, in andere domeinen hebben lidstaten vaak nog eigen eisen toegevoegd aan de Europese regelgeving of zij hebben bepaalde Europese richtlijnen nog niet in eigen wetgeving omgezet. **Bijzonder zorgwekkend is dat de ambitie om de interne markt verder te vervolmaken, toch de kern van het Europese project, bij een aantal (grote) lidstaten op onwil, soms zelfs regelrecht protectionistische tendensen stuit.** Specifieke aandacht zou kunnen worden besteed aan belastingaangelegenheden, zeker wat kmo's met grensoverschrijdende activiteiten binnen de Europese interne markt betreft. Compliance met de belastingwetgeving is voor hen proportioneel duurder dan voor grotere ondernemingen en verbeteringen kunnen zowel op EU- als op nationaal niveau worden overwogen⁶.

⁵ Eurostat, Value of exports (goods) by size class, intra-EU, 2016

⁶ KPMG (2018), Study on tax compliance costs for SMEs

We vragen daarom aan de bevoegde instanties in België om voluit te gaan voor een verdere voltrekking van de Eenheidsmarkt, waarbij:

- België de Europese richtlijnen tijdig en correct omzet in eigen nationale wetgeving, en de huidige achterstand in omzetting wegwerkt;
- België het uniek loket in het kader van de Dienstenrichtlijn uitbouwt tot een gebruiksvriendelijk en volwaardig transactioneel loket waar dienstenleveranciers alle nodige informatie terugvinden en alle noodzakelijke procedures online kunnen vervullen;
- België pleit voor de erkenning van de principes van wederzijdse erkenning en het land van oorsprong;
- België blijft aandringen op de invoering van een speciale btw-regeling voor kmo's om hen gemakkelijker toegang te bieden tot markten in andere lidstaten;
- de EU een alomvattend btw-éénloketsysteem invoert voor bedrijven met grensoverschrijdende online activiteiten binnen de Europese interne markt;
- België gedetailleerde richtlijnen rond belastingen in het Engels beschikbaar maakt en zich zo voegt bij de pioniers in Europa zoals Estland, Finland en Italië;
- België, bij voorkeur samen met Nederland en Luxemburg in Benelux-verband, een voortrekkersrol op zich neemt in de verdere ontwikkeling van de Eenheidsmarkt.



3.

DIGITALISERING

De digitalisering brengt niet alleen een revolutie teweeg in de manier waarop we tegenwoordig zaken doen, maar biedt ook nieuwe opportuniteiten voor groei en welvaart. Mits op de juiste manier gevoed, kunnen technologische ontwikkelingen en digitale connectiviteit **innovatie in bedrijfsmodellen, bedrijfsnetwerken en kennisoverdracht stimuleren**, terwijl ook de toegang tot internationale markten wordt vergemakkelijkt. In België vindt 60% van de bedrijfsleiders dat digitalisering noodzakelijk is om concurrentieel te blijven en de groei te verzekeren, om hun efficiëntie te verbeteren en de klantenservice te verbeteren.⁷ **Naarmate bedrijven zich steeds meer gaan digitaliseren, worden overheidsdiensten geconfronteerd met strategische vragen en wordt van hen verwacht dat zij antwoorden bieden op de zich ontwikkelende trends.** Op dat vlak is er in België nog werk aan de winkel. In de Europese Index van de digitale economie en maatschappij (DESI)⁸ staat België in 2018 op een algemene 8ste plaats. Binnen de vijf domeinen die onderzocht worden, scoort de digitalisering van publieke diensten het slechtst (15de plaats).

Verder is het ook van cruciaal belang dat alle Belgische belanghebbenden, inclusief de bedrijven en de overheid, samen kunnen zorgen voor **de stabiele werking en een duurzame en inclusieve groei van de digitale wereld, met o.a. het bestuur op wereldniveau van het internet en het beheer van andere opkomende informatie- en communicatietechnologieën.**

⁷ Trends (2017), analyse over de digitalisering in Belgische bedrijven

⁸ Digital Economy and Society Index Report 2018, Digital Public Services

Dit vereist dat de bevoegde instanties in België zorgen dat:

- al de nodige administraties die betrokken zijn bij de in-, uit- en doorvoer van goederen met digitale documenten, inclusief vergunningen, kunnen werken;
- voldoende dialoog plaatsvindt over de impact van opkomende technologieën met de niet-technologische bedrijven (vooral kmo's) met een aanpak die positief en oplossingsgericht is;
- zij de juiste omstandigheden en een gelijk speelveld creëren en handhaven waarin digitale netwerken en innovatieve diensten zich kunnen ontwikkelen;
- aanbestedingsregels het mogelijk maken dat innovatieve start-ups samenwerken met overheidsinstanties op geavanceerde technologische projecten. Soms worden start-ups geweerd uit aanbestedingen omdat ze nog niet lang genoeg bestaan;
- in Europese handelsakkoorden de nodige bepalingen inzake gegevensverkeer, zowel naar als vanuit de EU, worden opgenomen om digitaal protectionisme te vermijden;
- de deelname door de diverse Belgische stakeholders aan internationale platformen voor het internationaal bestuur van het internet en andere technologieën, zoals het jaarlijkse Internet Governance Forum (IGF) gepromoot kan worden.



4.

VISA VOOR BUITENLANDERS

De positie die België inneemt in **de internationale handel leidt er automatisch doet dat heel wat niet-EU-burgers naar ons land komen in het kader van bilaterale handelsrelaties**: als leverancier, als klant, als prospect, als handelstussenpersoon, als projectpartner, enz. Sommigen onder hen hebben een visum nodig om toegang te krijgen tot het Belgische grondgebied. Uit de feedback van bedrijven valt te horen dat de Belgische overheden vaak strenger optreden dan hun collega's uit andere Schengenlanden bij het toekennen van een visum.

We vragen daarom aan de bevoegde instanties om:

- bij de toekenning van visa voor bedrijfsmensen rekening te houden met de noden van het bedrijfsleven en met de hoogdringendheid die soms gepaard gaat met een uitnodiging aan buitenlandse bezoekers;
- waar mogelijk samen te werken met de Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland die goede contacten onderhouden met het lokale bedrijfsleven;
- een benchmarking studie te laten uitvoeren om het visumafgiftebeleid van België objectief te vergelijken met dit van de andere Schengenlanden.

5.

UITVOER- CERTIFICATEN FAGG

In het kader van hun exporttransacties moeten bedrijven, afhankelijk van het product en het bestemmingsland, een aantal formaliteiten vervullen. Zo is het voor de export van medische hulpmiddelen soms vereist om een uitvoercertificaat (d.i. een certificaat van vrije verkoop) te kunnen voorleggen. De aflevering van dit certificaat door het Federaal Agentschap voor Geneesmiddelen en Gezondheidsproducten duurt tot vijf weken en langer en de procedure verloopt nog niet elektronisch. Deze **werkwijze zadelt Belgische leveranciers op met een concurrentieel nadeel** ten opzichte van buitenlandse bedrijven die kunnen rekenen op een snelle en digitale afgifte van dergelijke certificaten.

We vragen daarom aan de bevoegde instanties om:

- werk te maken van een digitale afgifte van de certificaten van vrije verkoop;
- de aflevertermijnen van de certificaten van vrije verkoop te verkorten.

6.

STEUN AAN BELGISCHE KAMERS VAN KOOPHANDEL IN HET BUITENLAND

In heel wat landen hebben Belgische bedrijven en ondernemers een Belgische Kamer van Koophandel opgericht. Dergelijke **bilaterale Kamers werken complementair met de officiële Belgische en regionale vertegenwoordigers in het buitenland**. Zij zijn erop gericht om België meer visibiliteit te geven, om de economische en handelsbetrekkingen tussen België en het buitenland te bevorderen en om Belgische bedrijven te begeleiden bij hun groei op buitenlandse markten. Zij vallen daarbij terug op een breed netwerk van ondernemingen en bedrijfsleiders die vanuit hun dagdagelijkse praktijk advies kunnen geven. De activiteiten van deze Kamers zijn erg divers en gaan van de organisatie van seminaries over collectieve beursstanden en handelsmissies tot het helpen zoeken naar geschikt personeel en het aanbieden van domiciliëringdiensten.

De oprichting van een Belgische Kamer van Koophandel in het buitenland is aan geen enkele regel of controle gebonden. Er zijn de facto dan ook heel wat personen en organisaties die de benaming (Belgische) Kamer van Koophandel gebruiken voor eigen gewin. **Omdat het voor de Belgische bedrijven en overheden belangrijk is dat zij een beroep kunnen doen op een betrouwbare en goed werkende bilaterale Kamer heeft de Federatie van Belgische Kamers van Koophandel een accreditatieprogramma uitgewerkt**. In dit programma staat een aantal criteria opgesteld waaraan een bilaterale Kamer moet voldoen. In het verleden heeft de Federatie al meermaals geweigerd een accreditatie te geven aan of heeft zij de accreditatie ingetrokken van een Kamer die niet (meer) aan deze criteria voldeed.

Om de bilaterale kamers beter te ondersteunen vragen we aan de bevoegde instanties om:

- na te gaan om de benaming Belgische Kamer van Koophandel in het buitenland wettelijk te beschermen;
- bij de toekenning van subsidies aan een Belgische Kamer van Koophandel rekening te houden met het feit dat een Kamer al dan niet geaccrediteerd is;
- de toekenning van subsidies aan de Belgische Kamers van Koophandel te vereenvoudigen en daarbij gebruik te maken van de informatie die al beschikbaar is bij de Federatie.



*De Federatie van Belgische Kamers van Koophandel vertegenwoordigt
33 Belgische Kamers van Koophandel in het buitenland*

Federatie van Belgische Kamers van Koophandel

MEMORANDUM

Maart 2019

ONZE INTERNATIONALE HANDEL VERSTERKEN

PRIORITEITEN VOOR DE VERKIEZINGEN 2019

Belgian  Chambers

Federatie van Belgische Kamers van Koophandel

 **BELGIUM**
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE