

TRENDS IN WERELDHANDEL

"Europa is niet langer de **navel van de wereld**"

Welke tendensen wegen zwaarder door dan andere en zullen de evolutie van de wereldhandel bepalen? We vroegen het aan **Cecilia Malmström**, Europees commissaris voor Handel, en **Pieter De Crem**, de Belgische staatssecretaris voor Buitenlandse Handel.

modernisering van de mechanismen voor investeerder-staatsarbitrage) en we hebben verschillende scenario's uitgewerkt om de handels- en duurzame ontwikkelingsbepalingen in onze vrijhandelsakkoorden efficiënter te maken (n.v.d.r.: zuil van internationale maatschappelijke en milieunormen). Het is duidelijk dat we die bepalingen beter moeten implementeren."



De handelsbetrekkingen tussen de EU en China, twee van de grootste wereldhandelsblokken, zijn een essentiële factor in de wereldeconomie. Nu al is duidelijk dat de rol van China het komende decennium alleen maar zal groeien. "Afgelopen jaar klonk aan de kant van president Xi Jinping een uitgesproken positief geluid over handel. Maar daar bleef het bij, er kwam weinig actie. Europese bedrijven blijven klagen over beperking van de markttoegang en discriminatie wanneer ze in China zaken doen, terwijl dumping en andere oneerlijke handelspraktijken bij Chinese export naar Europa schering en inslag blijven."

Malmström hoopt dat China de nodige hervormingen zal invoeren om de markt sterker te laten spelen in zijn economie en meer openheid aan de dag zal leggen, met betere marktvoorwaarden voor buitenlandse investeerders.

De stemmen voor een meer gesloten wereld hebben zich de voorbije jaren laten horen. Denk aan de tegenstand tegen CETA en TTIP of aan het 'America First'-pleidooi waarmee Donald Trump de verkiezingen won.

Maar volgens **Cecilia Malmström** gaat in Europa sinds de jongste internationale ontwikkelingen en het optreden van het presidentiële kabinet van de VS, weer meer aandacht naar de handel: "Ik denk dat steeds meer mensen het belang zien van een **open handelsbeleid**, van bruggen bouwen in plaats van muren optrekken. De jongste jaren klonk de toon van het fundamentele debat rond handelskwesties overheersend positief."

Intussen nam de Europese Commissie stappen voor meer transparantie in de onderhandelingen en meer oor voor de besognes van alle partijen. "We voeren ingrijpende hervormingen door op het vlak van bescherming van investeringen (n.v.d.r.: zoals de

Laten we hopen dat China echt de deuren opent en de marktvoorwaarden voor buitenlandse investeringen verbetert
– **CECILIA MALMSTRÖM**

“Europese bedrijven hebben de Chinese consument heel wat te bieden, maar ze willen een eerlijke behandeling. We mogen er bovendien geen misverstand over laten bestaan: de sterke economische groei van China moet gepaard gaan met respect voor de rechtsstaat, met onafhankelijke advocaten en rechters die vrij en autonoom kunnen optreden. Chinese burgers moeten in het dagelijkse leven toegang krijgen tot vrije en onafhankelijke informatie en ongehinderd kunnen communiceren en discussiëren. Dat is een fundamenteel mensenrecht.”

Onze bedrijven moeten zich ‘globalisation proof’ maken door verdere diversificatie van hun handelsrelaties en afzetmarkten

– PIETER DE CREM

Tegelijk vreest Malmström dat de acties van onze **grootste handelspartner over de Oceaan** ernstige gevolgen kunnen hebben voor het wereldhandelsklimaat, vooral als de VS unilateraal veranderingen probeert door te drukken bij de Wereldhandelsorganisatie. “Dat is wat we jammer genoeg zien gebeuren wanneer de VS benoemingen van rechters bij de beroepsinstantie van de WHO blokkeert. De Commissie is bereid om op te komen voor de belangen van de EU mocht de VS protectionistische maatregelen nemen die onze bedrijven treffen.”

Wat betreft de negatieve gevoelens rond vrijhandel in Europa, ziet de Europees commissaris beterschap. “Dankzij onze gemeenschappelijke geschiedenis zijn de Europese landen er samen van overtuigd dat handel in het algemeen een goede zaak is. Wanneer er onenigheid dreigt, gaat het over de manier waarop en de snelheid waarmee we dingen doen. Het zijn gezonde meningsverschillen die we kunnen oplossen met dialoog.”

DIVERSIFICATIE EN KNOWHOW

“De Europese Unie moet zijn eigen koers blijven varen en vrijhandel promoten”, benadrukt Pieter De Crem. “Het TTIP (ontwerp van handels- en investeringsakkoord tussen de EU en de VS) is weliswaar in de onderste schuif beland, maar de geest ervan blijft rondwaren. Vele beleidsmakers en bedrijven in de Verenigde Staten zijn zich terdege bewust van het enorme belang van de trans-Atlantische band en de economische relaties tussen de grootste economie

ter wereld, de VS, en de grootste markt ter wereld, de EU. Trouwens, met hoe meer gelijkgezinde landen we samenwerken, hoe groter onze slagkracht en hoe sterker we staan om zelf de regels uit te zetten die onze economie en gebruikers ten goede komen. Dat schept een **klimaat van eerlijke concurrentie**. Europese handelsakkoorden zijn hiervoor het instrument bij uitstek omdat ze tot stand komen op een uiterst democratische manier en met betrokkenheid van diverse maatschappelijke stakeholders.” Naast de recente vrijhandelsakkoorden met Japan en Canada, ziet staatssecretaris De Crem nog een pak andere opportuniteiten voor de EU. In Azië, maar ook in Afrika en Centraal- en Zuid-Amerika. “Die kansen grijpen en ontwikkelen tot win-win verhalen is het beste antwoord dat we op protectionisme kunnen bieden.”

Toch kunnen opflakkerend protectionistisch denken en ontwikkelingen als de brexit de internationale economische relaties (vaak onverwacht) beïnvloeden. “Onze bedrijven kunnen zich het beste wapenen door zich ‘globalisation proof’ te maken door verdere diversificatie van hun handelsrelaties en afzetmarkten. Vandaag gaat bijna 80% van de Belgische export immers nog altijd naar Europese landen. Onze vier grootste buurlanden ontvangen samen zelfs meer dan 50% van de Belgische export. Handel voeren buiten de EU houdt uitdagingen in, maar onze bedrijven kunnen genieten van maximale steun, onder andere met missies

waarbij we, volgens het ‘Business to Government’-principe, het speelveld voor hen effenen en hen tot bij de beleidsmakers brengen.”

Volgens de Europese Commissie zal 90% van de groei buiten de EU gerealiseerd worden. Waar moeten Belgische bedrijven groei vinden en hoe kunnen we concurreren met de groeilanden? “Europa is inderdaad niet langer de navel van de wereld. De grootste troef van Europa is zijn open markt en vrijhandelsbeleid, dat leidde tot recente vrijhandelsverdragen met onder meer Japan en Canada. Onze bedrijven moeten binnen de context van die handelsverdragen dan ook nieuwe markten durven verkennen of bestaande relaties versterken. In het kader van staatsbezoeken, prinselijke en thematische missies wordt ook een rijk en divers aanbod andere bestemmingen verkend.”

De grootste troef van onze bedrijven is volgens De Crem hun knowhow en expertise binnen zowel nieuwe – cleantech en biotechnologie – als traditionele domeinen, zoals de voedingsector en de zware industrie. Belgische bedrijven spelen zelfs vaak een sleutelrol in de ontwikkeling van economieën en in de realisatie van vitale projecten wereldwijd. “Deze uitstekende reputatie moeten we verder versterken door ook in eigen land te blijven investeren in **menselijk kapitaal en onderzoek en ontwikkeling**. Onze bedrijven beschikken over toptalent om te blijven vernieuwen en grenzen te verleggen. België voorziet bovendien in een aantal belangrijke fiscale stimulansen ten gunste van O&O. Ook in de toekomst blijft de aandacht gericht op een kwaliteitsvol onderwijsaanbod en de nauwe samenwerking tussen de academische en bedrijfs wereld wordt verder gepromoot. Zo ontstaat een braingain in plaats van een braindrain.”