Opinie

"De zachte brexitdeal is helemaal niet zacht"

Opinie

Het akkoord dat het Verenigd Koninkrijk en de Europese Unie sloten over de brexit, zet de deur open voor handelsconflicten en er zal veel tijd en energie gaan naar het managen van de relatie met de Britten. Vooral de sectoren voeding, textiel en farmacie kunnen daar de dupe van zijn. Dat zegt Hylke Vandenbussche, hoogleraar Internationale Economie aan de KULeuven in een opiniestuk.

26 JANUARI 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 26 JANUARI 2021 18:21

Lees meer over:
brexit
handel
agrovoedingsketen



In december 2020 werd een brexitdeal bereikt tussen het Verenigd Koninkrijk en de EU-27. Dit akkoord legt de basis voor een vrijhandelsovereenkomst tussen de twee partners. Die overeenkomst vermijdt in principe de systematische toepassing van de tarieven van de Wereldhandelsorganisatie op de handel in goederen tussen de twee partijen.
De deal is echter niets meer dan een minideal en de tarieven kunnen nog altijd opduiken. Hun toepassing zal echter onzekerder worden, omdat het niet gaat om systematische tarieven maar eerder om ad-hoc tarieven, die opgelegd kunnen worden op eender welk moment aan gelijk welke zijde.
Ik zie minstens drie redenen waarom de huidige overeenkomst de kenmerken heeft van een harde brexit, en de economische impact navenant zal zijn:

1. Handelsbescherming

Een eerste reden is dat de instrumenten voor handelsbescherming (trade defence instruments , TDI's) van toepassing worden. Daarmee kunnen beide partijen antidumping-, antisubsidie- en vrijwaringsmaatregelen nemen, zoals voorzien in artikel 6 en artikel 19 van de Wereldhandelsorganisatie. Dat betekent dat een van de partijen eenzijdig tarieven kan vastleggen telkens wordt aangetoond dat de andere partij zich schuldig maakt aan dumping of de subsidiëring van haar export.
Zelfs als er geen sprake is van dumping en subsidies kan een land eenzijdig een van zijn industrieën beschermen als er aanwijzingen zijn van 'ernstige schade' voor de industrie die tijdelijke bescherming noodzaakt. De onzekerheid die die antidumpingmaatregelen in het handelsverkeer veroorzaken, is vergelijkbaar met het effect van tarieven, zoals de academische literatuur aantoont.

> **Elke partij kan haar eigen standaarden stellen in termen van product-, milieu-en gezondheidsnormen.**

Hylke Vandenbussche - Hoogleraar Internationale Economie KULeuven

2. Standaarden

Een tweede reden waarom de brexitovereenkomst niet echt de 'zachte' overeenkomst is die het akkoord pretendeert te zijn, is dat elke partij haar eigen standaarden kan stellen in termen van product-, milieu- en gezondheidsnormen. Elke partij heeft het recht maatregelen te nemen 'om de kwaliteit van haar export te waarborgen, of ter bescherming van het menselijk leven of de gezondheid van dier, plant of milieu'.
Stel dat het Verenigd Koninkrijk de hoeveelheid sulfieten in Franse wijn te hoog vindt voor de gezondheid van de Britten, dan ontstaat in feite een exportban voor Franse wijnen die niet aan die norm voldoen. De hoeveelheid sulfieten in de wijn was onlangs nog het voorwerp van een handelsconflict tussen Argentinië en de EU. Het Verenigd Koninkrijk kan dus met andere woorden standaarden in het leven roepen zoals het dat wenst of wenselijk acht.

3. Oorsprongsregels

Oorsprongsregels zijn een derde reden waarom de brexitdeal wijst op een harde kloof tussen de Britten en de 27 Europese lidstaten. Tariefvrije handel tussen het Verenigd Koninkrijk en Europese Unie is alleen toegestaan als de producten voldoen aan de minimumniveaus van de 'eigen' productie. Daarom blijven tarieven gelden voor veel producten met 'buitenlandse' inhoud boven een bepaald percentage van de waarde van het product. In de huidige wereld van globalisering en mondiale waardeketens, waar veel producten gedeeltelijk worden 'gemaakt' in China, Turkije, Japan of elders buiten Europa, zullen tarieven van toepassing zijn op de handel tussen het Verenigd Koninkrijk en de EU.
Het brexitakkoord zal nog jaren voer voor discussie en interpretatie zijn, maar ik wil al te optimistische inschattingen over de uitkomst van deze deal de kop indrukken. Het Verenigd Koninkrijk is de vierde grootste handelspartner van België. Wat nu op papier staat, zet de deur wagenwijd open voor handelsconflicten en er zal veel tijd en energie gaan naar het managen van de relatie met de Britten. Vooral sectoren zoals ***voeding***, textiel en farmacie kunnen daar de dupe van zijn.
Volgens mijn inschattingen van 2018 over de economische gevolgen van de brexit kunnen in het slechtste scenario in Vlaanderen ongeveer 28.000 banen op korte termijn verloren gaan. Dat zijn banen die boven op het jobverlies door corona komen. Maar het grote verschil tussen de brexit en corona is dat de brexit permanent is.
Met dit opiniestuk wil de auteur een bijdrage leveren aan het maatschappelijk debat. De auteur schrijft in eigen naam en is verantwoordelijk voor de inhoud van de tekst.
De auteur: Hylke Vandenbussche is hoogleraar Internationale Economie aan de KULeuven. Dit opiniestuk verscheen eerder in De Tijd.

Eerste brexit-problemen tekenen zich af in

Dat de brexit voor heel wat meer problemen zorgt dan aanvankelijk werd ingeschat, is vandaag al duidelijk. Volgens de Gazet van Antwerpen wordt dat gevoeld van in het noorden van Schotland tot in het zuidelijk puntje van Engeland. Een aantal voorbeelden.

Schotse vis

Vorig jaar exporteerden de Schotten per week gemiddeld voor een miljoen euro aan vis en schaaldieren. Vorige week ging het slechts om 12.000 euro. Veiligheidscertificaten in Schotland, het wachten aan de ferry, strenge controles op de lading in Frankrijk zorgen voor dagen vertraging en dus bedorven producten.
De verse vis en zeevruchten moesten dan op de Britse markt hun afzet vinden, maar door het overaanbod zakte de prijs met de helft. De boten bleven dan aan de kade omdat er met verlies wordt gevaren. De Schotse vissers zijn woest. Een colonne vrachtwagens wilde de rotte vis zelfs in Downing Street dumpen.

Lege rekken in Noord-Ierland

Vorige week waren sommige winkelrekken in Noord-Ierland leeg en werd prioriteit gegeven aan de bevoorrading van scholen en ziekenhuizen. Het invoeren van vooral voeding uit Groot-Brittannië is te duur, omslachtig en onzeker geworden. Vrachtwagens vertrekken volgeladen naar Groot-Brittannië en komen nu leeg weer terug. Het verdubbelt de kosten. De reden? Er zijn strenge maatregelen uitgewerkt om te voorkomen dat Britse producten, of die van derde landen, via Noord-Ierland ongecontroleerd Ierland en dus de EU binnenkomen.
Heel wat Britse pakjesdiensten zijn daarom gestopt met leveringen in Noord-Ierland. Er zal een chronisch gebrek blijven aan typisch Britse merken die afgeleiden van dierlijke producten zijn. Zoals gelei om dessert te maken of poeder voor vleesjus. Bewerkte dierlijke- en melkproducten mogen zonder een berg papieren en gezondheidscertificaten de EU niet in.

Bananen van 20.000 euro

Met een belangrijke handelspartner als Ghana, cruciaal voor bananen, cacao en tonijn, bleek geen akkoord afgesloten. Op de negen eerste containers met bananen die post-Brexit arriveerde, moest net geen 20.000 euro import worden betaald. Er is ruzie tussen de twee landen wie dat gaat betalen.

Bron: De Tijd / Gazet van Antwerpen

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada