

evofenedex: Hoofdaandachtspunten bij onderhandelingen toekomstige relatie VK - EU

Voor het Nederlandse bedrijfsleven is het van groot belang dat de handel met het Verenigd Koninkrijk zo eenvoudig en efficiënt mogelijk blijft verlopen en dat de toegang tot de Britse markt voor handel en investeringen gegarandeerd blijft. Namens de in Nederland gevestigde handels- en productiebedrijven geeft ondernemersvereniging evofenedex minister Kaag voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking een aantal belangrijke zaken mee met betrekking tot de komende onderhandelingen tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk over het bilaterale akkoord dat de toekomstige onderlinge relaties moet gaan regelen.

evofenedex heeft zeven hoofdaandachtspunten als het gaat om nieuwe handelsafspraken. Zo moeten er voor een gelijk speelveld met uniforme regels en vrije markttoegang na afloop van de transitieperiode voldoende waarborgen zijn voor een gelijk speelveld, zodat er geen oneerlijke concurrentie ontstaat tussen Europese en Britse bedrijven.

Tarieven en quota uit den boze

Steven Lak, voorzitter van evofenedex, stelt in een brief aan minister Kaag dat hij over het punt van geen invoerheffingen kort kan zijn. "In principe zijn tarieven en quota uit den boze en een gelijk speelveld moet worden gegarandeerd. Daar waar tarieven moeten worden opgelegd, moeten deze tot een minimum worden beperkt, om te voorkomen dat zij een zo vrij mogelijk verkeer van goederen hinderen. Ook kan het niet zo zijn, dat Nederlandse producten, of het nu gaat om tomaten of babyspeelgoed of machines, na de afloop van de overgangsfase niet meer op de Britse markt worden toegelaten."

Gezien het Nederlandse handelsvolume met het VK zullen de handelingen bij de douane met circa 30 procent stijgen. Een goede samenwerking tussen de douanes van het VK, Nederland en andere EU-lidstaten aan de buitengrens moet daarom worden gewaarborgd, zodat toezicht en handhaving kunnen plaatsvinden zonder dat dit tot vertragingen en overbodige administratie leidt. Ook zou het goed zijn als zowel het VK als de EU de formaliteiten onderbrengt bij één loket, waar bedrijven terecht kunnen voor al hun douaneformaliteiten.

De waarborg voor efficiënt goederenvervoer is voor ondernemersvereniging evofenedex een ander cruciaal punt. Het VK is de derde handelspartner van Nederlandse bedrijven en de tweede zelfs qua toegevoegde waarde. "De Nederlandse lucht- en zeehavens zien kansen in het vertrek van het VK uit de EU, maar hebben vooral zorgen over de problemen en vertragingen die hier mogelijk uit voortvloeien. Veel voorwerk is reeds gedaan met behulp van het samenwerkingsverband 'get ready for brexit'. Desalniettemin moeten we zijn voorbereid op onverwachte scenario's en de gevolgen van problemen van ketenpartners elders uit Europa die minder goed zijn voorbereid. Daarom is het belangrijk dat alle afspraken die raken aan het vervoer van goederen, de toegang tot de vervoersmarkt, inclusief de uitzondering voor het eigen vervoer, en optimaal gebruik van luchtruim, spoor en havens zijn gewaarborgd", aldus Lak.

Afstemming over belastingbeleid en minimale administratieve

Ondernemers worden direct geraakt door een veranderd btw-regime. Het zou optimaal zijn wanneer de Britten besluiten aansluiting te houden met het Europese kader. Als

ondernemersorganisatie weet evofenedex hoe complex en divers de huidige administratieve lasten nu al zijn bij import of export van of naar de Europese Unie. “Daarom pleiten wij voor een ‘administratieve lasten toets’ aan het einde van de onderhandelingen, zodat overbodige procedurestappen die door de complexiteit van de onderhandelingen zijn toegevoegd, tijdig kunnen worden geschrapt indien zij op andere wijze (kunnen) worden ingevuld”, schrijft Lak.

Tot slot pleit evofenedex ervoor om bij alle grote veranderingen op het gebied van handel en transport die nu nog niet voorzien zijn, een implementatie- en communicatieperiode van tenminste 9 maanden af te spreken zowel in de EU als in het VK. “In die periode kunnen ondernemers goed worden voorgelicht en kunnen zij zich voorbereiden om compliant te zijn. Een implementatietermijn betekent naar ons inzicht dat vorderingen, (bijvoorbeeld ten aanzien van importtarieven of btw, over deze periode niet kunnen plaatsvinden, ook niet achteraf.”