

Vergaderjaar 2005–2006

26 231

Compensatiebeleid aanschaf defensiematerieel in het buitenland

Nr. 11

BRIEF VAN DE STAATSSECRETARIS VAN ECONOMISCHE ZAKEN

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 12 december 2005

Met genoegen bied ik u hierbij de rapportage over de resultaten van het compensatiebeleid over 2004 aan. De rapportage sluit aan bij de rapportage over 2002 en 2003 die op 16 juli 2004 aan de Kamer is verstuurd (O/B/MP/4039503).

In de rapportage geef ik eerst aan welke wijzigingen zijn doorgevoerd in het Compensatiebeleid naar aanleiding van het Interdepartementaal Beleidsonderzoek «Verwerving van materieel voor de Nederlandse Krijgsmacht» Daarna komen de resultaten van het compensatiebeleid over 2004 aan de orde.

De Staatssecretaris van Economische Zaken,
C. E. G. van Gennip

In 2004 doorgevoerde wijzigingen Compensatiebeleid

Onderdeel van mijn vorige rapportage was het kabinetsstandpunt op het Interdepartementale Beleidsonderzoek «Verwerving van materieel voor de Nederlandse krijgsmacht» (IBO-DNK) voorzover het ging om de uitwerking van de operationele aanbevelingen voor het compensatiebeleid. In een Algemeen Overleg op 27 oktober 2004 heeft u, met enige kantekeningen, dit standpunt ondersteund. De volgende wijzigingen in de uitvoering van het compensatiebeleid zijn uit het IBO voortgekomen:

1. Het Compensatie-instrument is beter gericht op defensiegerelateerde activiteiten. Het aandeel van de defensiegerelateerde activiteiten in alle gerealiseerde compensatie is nu ca 40%. Door het toepassen van multipliers bij het berekenen van de «compensatiecredits» (dit is de mate waarin een opdracht meetelt bij het invullen van de compensatieverplichting) wordt het voor buitenlandse bedrijven aantrekkelijker om defensieopdrachten in Nederland te plaatsen. Aan de mogelijkheid om compensatie via defensiegerelateerde opdrachten te bewerkstelligen zit een grens omdat compensatie betrekking heeft op aankopen «van de plank». Vaak is sprake van relaties tussen de systeembouwer en niet-Nederlandse toeleveranciers die reeds in de ontwikkelfase zijn ingeschakeld. Inzetten van Nederlandse leveranciers is lang niet altijd economisch haalbaar. Als maximale ambitie moet geschat worden op 50%.
2. De economische baten van compensatieactiviteiten buiten de defensiegerelateerde industrie worden verhoogd door meer kennisoverdracht en investeringen te stimuleren in plaats van inkoop van (civiele) producten.
3. De minimale opdrachtwaarde voor het eisen van compensatie is verhoogd van € 2,5 mln naar € 5 mln omdat de kosten/baten verhouding bij de kleinste overeenkomsten minder gunstig is.
4. De transparantie bij de uitvoering door informatieverschaffing aan Defensie en de Kamer is verbeterd.

Daarnaast is in de Industriebrief aangegeven dat specifieke initiatieven zullen worden genomen om jaarlijks minimaal € 10 mln van de compensatie-invulling ten goede te laten komen aan jonge en innovatieve bedrijven. Dit heeft de vorm gekregen van individuele «marketing & sales support» voor bedrijven op de Noord Amerikaanse markt en de mogelijkheid om compensatieverplichtingen in te vullen door het beschikbaar stellen van Venture Capital.

Deze verbeteringen zijn inmiddels doorgevoerd in de richtlijnen die als uitgangspunt dienen voor het afsluiten van compensatieovereenkomsten en de projecten die geïnitieerd worden voor de invulling van de verplichtingen. Omdat nieuwe activiteiten een aanloopfase kennen en pas als compensatie geclaimd kunnen worden als ze gerealiseerd zijn, worden de eerste resultaten van de vernieuwing dus pas zichtbaar na het rapportagejaar 2004.

Om de verbetering van de transparantie inhoud te geven wordt in het openbare deel van deze rapportage al wel aangegeven wat het percentage compensatie was dat met defensiegerelateerde activiteiten is gerealiseerd en wordt aangegeven wat het effect in de gerealiseerde compensatie was van het toepassen van multipliers (bij tabel 3). In het vertrouwelijke deel van de rapportage is meer aandacht besteed aan concrete voorbeelden waarmee de compensatie in 2004 is ingevuld.

In de volgende rapportage zal meer inzicht worden gegeven in de verdeling tussen de verschillende categorieën activiteiten waarmee compensatie wordt ingevuld. Hiermee zullen we beginnen in de rapportage over 2005. Deze categorieën zijn:

Directe compensatie:

- Opdrachten voor ontwikkeling of productie van de aan Nederland geleverde of verwante systemen.

Indirecte compensatie:

- Opdrachten voor ontwikkeling of productie van andere defensiesystemen;
- Opdrachten voor civiele industriële producten en technische dienstverlening binnen de afgesproken voorwaarden;
- Opdrachten voor R&D;
- Overdracht van kennis en technologie aan Nederlandse bedrijven;
- Beschikbaar stellen van venture capital in Nederland;
- Opdrachten bij Nederlandse bedrijven door derden die voortkomen uit de inspanningen van compensatieplichtige bedrijven (marketing & sales support);
- Investing in vestiging of uitbreiding van dochterbedrijven in Nederland;
- Wederzijds wegstrepen van compensatieverplichtingen met andere landen (uitruil).

Resultaten van het compensatie beleid over 2004

Tabel 1 geeft aan wat de wijzigingen in de lopende overeenkomsten zijn ten opzichte van de vorige rapportage. Hieruit blijkt dat in 2004 14 overeenkomsten met een totale compensatieverplichting van € 499,2 mln volledig zijn ingevuld en afgedaan. In dezelfde periode zijn eveneens 14 nieuwe overeenkomsten afgesloten met een compensatieverplichting van € 949,4 mln en is door wijziging van de opdrachtwaarden bij een aantal lopende overeenkomsten de verplichting gestegen met € 38,1 mln.

Tabel 1: aansluiting huidige met vorige rapportage

Aantal	ovk.	Opdrachtwaarde	Compensatieverplichting
90	Totaal lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december 2003	3 290,1	3 625,3
14	Nieuwe overeenkomsten 2004 Wijzigingen op bestaande overeenkomsten	949,4 31,0	949,4 38,1
14	Afgedane overeenkomsten 2004	-/- 508,7	-/- 499,2
90	Totaal lopende compensatie-overeenkomsten per 31 december 2004	3 761,8	4 113,6

bedragen in miljoenen €

In tabel 2 is de totaalstand aangegeven van alle compensatieovereenkomsten die voor 31 december 2004 zijn gesloten. Omdat compensatieovereenkomsten in de regel een looptijd hebben van 5 tot 10 jaar is er altijd een «voorraad» overeenkomsten die ten del zijn ingevuld. Per 31 december 2004 zijn dat er 90. Van de oorspronkelijk overeengekomen compensatieverplichtingen onder deze 90 overeenkomsten van ruim € 4,1 miljard is inmiddels bijna € 2,1 miljard ingevuld. De nog openstaande verplichting van € 2,0 miljard zal de komende jaren door compensatieactiviteiten worden ingevuld. Door het afsluiten van nieuwe compensatieovereenkomsten bij opdrachten van het Ministerie van Defensie zal de verplichting weer stijgen.

Tabel 2: lopende compensatieovereenkomsten per 31 december 2004

aantal lopende compensatieovereenkomsten	90
opdrachtwaarde aanschaffingen	3 761,8
beginstand compensatieverplichtingen	4 113,6
gerealiseerde compensatie per 31 december 2004	2 070,8
stand nog in te vullen verplichtingen per 31 december 2004	2 042,8

bedragen in miljoenen €

In tabel 3 ziet u dat in 2004 784 claims voor compensatie opdrachten/activiteiten zijn behandeld. Hiermee is € 358 mln als invulling van compensatieverplichtingen geaccepteerd en € 83 mln afgewezen met verwijzing naar de voorwaarden in de betreffende compensatie-overeenkomsten. Hierbij gaat het meestal om het aandeel buitenlandse toeleringen dat in de compensatieopdrachten verwerkt wordt of om opdrachten die geplaatst zijn in het kader van een reeds langer bestaande commerciële relatie en derhalve niet als additioneel beschouwd worden.

Tabel 3: gerealiseerde compensatie per jaar 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004	Gemiddeld
Aantal claims	638	302	873	519	784	623
Goedgekeurd	€ 417	€ 155	€ 548	€ 618	€ 358	€ 419
Afgekeurd	€ 221	€ 56	€ 131	€ 129	€ 83	€ 124

bedragen in miljoenen €

Om compensatie-verplichtingen tijdig in te vullen moet gemiddeld minimaal € 350 mln per jaar aan «compensatiecredits» gerealiseerd worden. Deze operationele doelstelling is opgenomen als VBTB-prestatie indicator in de begroting van Economische Zaken (voortschrijdend 5-jaarsgemiddelde). In het VBTB Jaarverslag over 2004 is een bedrag van € 410 mln aan gerealiseerde compensatie vermeld. Dit bedrag dient echter gecorrigeerd te worden omdat bij controle is gebleken dat een deel van de gerealiseerde compensatie niet aan 2004 kan worden toegerekend. De realisatie blijft na correctie zowel voor 2004 als voor het gemiddeld over de afgelopen 5 jaar boven de streefwaarde van € 350 mln.

Opdrachten waarmee een bedrijf haar activiteiten kan uitbreiden (nieuwe product-markt combinaties) tellen soms meer dan nominaal mee bij het invullen van de compensatie doordat er een multiplier wordt toegekend. Naar aanleiding van het IBO-DNK en in lijn met de wens van de Kamer heb ik aangegeven dat multipliers vaker ingezet zullen worden, met name om vroegtijdige inschakeling bij de ontwikkeling van defensiematerieel en «single source relaties» te stimuleren. In 2004 was de inzet van multipliers nog beperkt. Het multiplier effect over 2004 is ongeveer € 21,5 mln, of ongeveer 6% van de gerealiseerde compensatie.

Van de gerealiseerde compensatie is in 2004 41,6% ingevuld met defensie-gerelateerde activiteiten. Het gemiddelde over de afgelopen 5 jaar was 28,6%. Met de ingezette vernieuwingen bij de uitvoering van het compensatiebeleid moet dit percentage de komende jaren stijgen.

Tabel 4: gerealiseerde compensatie naar bedrijfsgrootte

Werkzame personen	2000	2001	2002	2003	2004	2000– 2004
< 100	25,6%	31,3%	31,8%	13,0%	34,0%	27,1%
100 – 500	44,5%	45,0%	21,5%	35,6%	31,8%	35,7%
> 500	29,9%	23,7%	46,7%	51,4%	34,2%	37,2%

Tabel 5: directe en indirecte compensatie naar bedrijfsgrootte in 2002, 2003 en 2004

Werkzame personen	2002		2003		2004	
	Direct	indirect	direct	indirect	direct	indirect
< 100	13,7%	34,9%	22,8%	10,7%	16,1%	40,1%
100 – 500	49,2%	16,8%	23,1%	38,6%	27,5%	33,3%
> 500	37,1%	48,3%	54,1%	50,7%	56,4%	26,6%

Zoals bekend is een van de doelstellingen van het compensatiebeleid een evenwichtige inschakeling van het MKB. Derhalve vindt u in tabel 4 de totale gerealiseerde compensatie naar bedrijfsgrootte in de periode 2000–2004. Hierbij teken ik aan dat ca. 15% van opdrachten geplaatst bij bedrijven met meer dan 500 personeelsleden door deze bedrijven weer wordt uitbesteed aan het Nederlandse MKB. Het reële percentage van de compensatie dat terecht is gekomen bij het MKB in 2004 is dus 39,1% (34,0% + 15% van 34,2%). Tabel 5 geeft de verdeling tussen directe en indirecte compensatie in de verschillende bedrijfsgrootteklassen weer. Directe compensatie bestaat uit leveringen ten behoeve van de (soort) systemen die Defensie aanschaft. Hieruit blijkt dat het voor het MKB moeilijk is om hierin succesvol te zijn. Ook hier hoort weer de kanttekening bij dat het MKB wel optreedt als toeleverancier bij opdrachten die grotere bedrijven uitvoeren.