

Vergaderjaar 2011–2012

33 000 XIII

Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (XIII) voor het jaar 2012

Nr. 166

BRIEF VAN DE STAATSSECRETARIS VAN ECONOMISCHE ZAKEN, LANDBOUW EN INNOVATIE

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 14 februari 2012

Hiermee ontvangt u op uw verzoek (van 24 januari jl.) mijn brief inzake de verdere uitbouw van het succes van de agrarische export.

De Nederlandse agrosector is nauw verweven met de internationale economie. De toegevoegde waarde in de agrosector, ongeveer 10% van het Bruto Nationaal Product, wordt in sterke mate gerealiseerd via onze handel met het buitenland. Deze handelsstroom liet het afgelopen jaar ondanks de economische crisis een flinke groei zien. De totale waarde van de agrarische export nam toe van 66,6 miljard euro in 2010 naar 72,8 miljard euro in 2011. Nederland is daarmee nog steeds de tweede agro-exporteur in de wereld. De importwaarde van agrarische producten groeide in 2011 met maar liefst 18%. De aanzienlijk hogere prijzen voor granen en oliezaden speelden hierbij een belangrijke rol. Het agrarische handelsoverschot bedroeg in 2011 € 24,5 miljard, meer dan 60% van het totale Nederlandse handelsoverschot.¹

De stijging van de export was naast betere prijzen vooral het gevolg van een volumestijging (circa 7%). Vooral exportwaarde kaas, rundvlees en pluimveevlees zitten weer duidelijk boven het niveau van voor de economische crisis. De uitvoerwaarde van groente en fruit liet vanwege de slechte prijzen voor komkommers en tomaten als gevolg van de EHEC-crisis een lichte daling zien.

Deze cijfers zijn zonder meer een opsteker. Nederlandse agrarische ondernemers laten zien dat ze in tijden van economische tegenwind toch kansen weten te pakken. Dit is een groot compliment voor de agrarische sector.

¹ (LEI cijfers 2011).

Veel werkgelegenheid in Nederland is afhankelijk van de agrarische handel. In 2009 bedroeg de totale werkgelegenheid van het agrocomplex 621 000 arbeidsjaren.

Hiervan is tweederde afhankelijk van agrarische export. Deze banen zitten verspreid over de gehele keten: van de import van grondstoffen in de Rotterdamse haven, transport, primaire productie, verwerking, toelevende industrie, dienstverlening, tot aan de handel toe.

Het merendeel (80%) van de agro-export blijft gericht op de EU-markt, waarbij Duitsland onze belangrijkste handelspartner is (zie annex 1). Buiten Europa heeft de export van kennis en technologie een belangrijk aandeel in de agrarische export. Vooral in opkomende markten, zoals China, Brazilië, India en Rusland, maar ook ontwikkelingslanden bestaat behoefte aan Nederlandse kennis en technologie om de eigen voedselproductie te verhogen.

Naast uitstekend ondernemerschap is het succes van de Nederlandse agrosector ook gebaseerd op de uitstekende strategische ligging van ons land. We importeren veel agrarische grondstoffen, halffabricaten en voedsel die we, al dan niet na bewerking, doorvoeren na het Europese achterland. Slim ondernemerschap zorgt ervoor dat we volop gebruik maken van de handelsmogelijkheden en de logistieke mainports Rotterdam en Schiphol faciliteren de grote stromen goederen. Waarde toevoegen aan grondstoffen en halffabricaten is de kern van het Nederlandse verdienmodel in de agrofoodsector. Daar zit nog veel groeipotentieel in. Gegeven de relatief kleine thuismarkt is onze welvaart grotendeels gebaseerd op export en dat is al eeuwen zo. Ik ben het dan ook niet eens met de stelling dat export bijdraagt aan de economische crisis in Europa: handel leidt in mijn ogen juist tot economische groei en welvaart.

Op de kritische Nederlandse consumentenmarkt ligt de lat hoog qua duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. De ervaring die het Nederlandse bedrijfsleven hiermee op doet, biedt mogelijkheden om nog meer in te zetten op de im- en export van producten die voldoen aan hoge kwaliteits- en duurzaamheidseisen. De topsectoren Agro-Food en Tuinbouw & Uitgangsmaterialen hebben in dat kader de regering geadviseerd om zwaarder in te zetten op productie van gezond en duurzaam voedsel met hoge toegevoegde waarde en export van kennis en technologie naar opkomende markten. Ik onderschrijf dit advies.

Internationaal Excelleren en economische diplomatie

Economische diplomatie is één van de speerpunten van het kabinet. Om het succesverhaal van de Nederlandse agro-export verder uit te bouwen, wordt in de komende jaren daarom zwaarder ingezet op markttoegang en heldere afspraken met het bedrijfsleven over de rolverdeling tussen overheid en marktpartijen in publiek-private samenwerking. In de brief van 24 juni 2011 aan de Tweede Kamer «Buitenlandse markten, Nederlandse kansen» (TK 31 985, nr. 5) hebben minister Verhagen en ik de hoofdlijnen geschetst van het nieuwe internationale economische beleid voor het bedrijfsleven.

Voorop staat dat ondernemerschap, ook over de grens, primair de verantwoordelijkheid is van bedrijven zelf. Het nieuwe beleid kent minder subsidies.

De overheid zal daarbij haar nationale en internationale netwerken assertief inzetten bij het verzilveren van marktkansen en het oplossen van belemmeringen op buitenlandse markten, onder meer door clusters van bedrijven en kennisinstellingen te ondersteunen bij het gezamenlijk en

gestructureerd betreden van kansrijke markten. Daarnaast stimuleert het kabinet kansrijke MKB-bedrijven om internationaal te ondernemen door starters een steuntje in de rug te geven. Om de handel binnen en buiten de EU zekerheden te bieden, blijven succesvolle garantieregelingen en verzekeringsvormen, zoals Borgstelling MKB Kredieten (BMKB) en Exportkredietverzekering (EKV) van groot belang. De agrosector zal van deze instrumenten blijven profiteren.

Vrijmaken van het mondiale handelsverkeer en versterken van de Europese interne markt

Verdere opening van de markten is een belangrijke voorwaarde voor het succes van de Nederlandse agrosector. Succesvolle afsluiting van de lopende WTO-ronde en nieuwe vrijhandelsakkoorden blijven vanwege betere markttoegang belangrijk. Daarnaast biedt dit de kans verdergaande afspraken te maken over non-tarifaire onderwerpen als mededinging, handhaving van intellectuele eigendom, investeringen, diensten en welzijns- en duurzaamheidsaspecten. Deze akkoorden zullen zorgen voor een betere aansluiting van de Nederlandse agrosector op de robuuste economische groei in opkomende regio's.

Maar boven alles blijft voor de agrarische sector de Europese interne markt als afzetgebied voor ongeveer 80% van de export cruciaal. Om meer ruimte voor bedrijven te creëren, is onze inzet in Brussel, bijvoorbeeld via het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid en High Level Forum Better Functioning Food Supply Chain, erop gericht om de werking van de interne markt verder te verbeteren. Ook blijven minister Verhagen en ik aandacht houden voor lagere transactiekosten voor het bedrijfsleven, waaronder minder administratieve lasten, mede door versterkte inzet van ICT en verbetering van essentiële infrastructuur, zoals de activiteiten in het kader van agrologistiek.

Een voorbeeld van een heel concreet product is het programma CLIENT. Daarmee heeft Nederland de afgelopen jaren flink geïnvesteerd in de invoering van procesondersteunende en geautomatiseerde management-systemen bij overheid en bedrijfsleven voor elektronische exportcertificering. Betrokken diensten bepalen hiermee vroegtijdig hun inspecties en het bedrijfsleven stemt de logistiek nauwkeuriger af op de status van de zending. Dit werpt inmiddels zijn vruchten af, ook in internationaal verband. Het meest sprekende voorbeeld is de export naar China. Dat land accepteert sinds vorig jaar elektronische exportcertificaten voor varkensvlees en zuivel. Verder is met China overeengekomen dit uit te breiden naar alle landbouwproducten. De inzet van de overheid is om ook met andere handelspartners, zoals Zuid-Korea, Kenia, Chili en Ethiopië verdere afspraken te maken over elektronische exportcertificering.

Vergroting en behoud van markttoegang van dierlijke en plantaardige producten

Markttoegang van agrarische producten is mondiaal door overheden zeer strikt gereguleerd ter bescherming van diergezondheid, voedselveiligheid en plantgezondheid. Voor deze producten zijn buiten de EU vaak bilaterale afspraken nodig om markttoegang te verkrijgen. Veel afzetmarkten voor agrarische producten buiten de EU zijn dan ook zonder inzet van de overheid nog steeds niet of zeer moeizaam toegankelijk.

Zowel op veterinaire als op fytosanitaire terrein is de laatste jaren een tendens dat het aantal belemmeringen toeneemt en de complexiteit ervan stijgt. Steeds vaker ligt er een handelspolitiek motief aan ten grondslag. Zo kunnen zich in Nederland en ontvangende landen wijzigingen in de

gezondheidsstatus van planten en dieren voordoen die van invloed zijn op Nederlandse exportmogelijkheden. Ook kunnen bestemmingslanden onverwacht hun eisen of procedures veranderen waardoor een markt moeilijk of niet toegankelijk wordt. Zonder gerichte inzet van de overheid zijn dergelijke markten moeilijk weer te openen. Om die reden zet ik extra de capaciteit in op de veterinaire en fytosanitaire markttoegangsdossiers.

Verder wil ik met deze intensivering proactief opereren om belemmeringen in de toekomst te voorkomen. Te denken valt aan de inzet van de instrumenten capaciteitsopbouw en technische assistentie om zowel veterinaire als fytosanitaire systemen die niet goed functioneren te verbeteren met het doel markttoegangsdossier te bevorderen.

In 2011 zijn er al tal van bilaterale afspraken gemaakt. Op veterinair terrein zijn er in nauwe samenwerking tussen NVWA, bedrijfsleven en het ministerie vorig jaar met diverse landen 38 certificaten overeengekomen voor uiteenlopende producten. Daarbij zijn bijvoorbeeld bepaalde restricties opgeheven die door landen waren ingesteld als gevolg van dierziektenuitbraak in Nederland of zijn importvoorwaarden overeengekomen. De certificaten hebben betrekking op een grote verscheidenheid aan landen en producten: bijvoorbeeld varkensvlees naar China, fokrunderen naar Azerbeidjaan, rundersperma naar India of zuivelproducten naar Mexico.

Op fytosanitair terrein zijn er in nauwe samenwerking tussen het ministerie van EL&I en het bedrijfsleven vorig jaar 17 dossiers succesvol afgerond. Het ging hierbij onder andere om markttoegang voor pootaardappelen voor landen in Afrika en Midden-Amerika, alsook de toegang van bloembollen in onder andere India en het wegnemen van een handelsbarrière voor consumptie-uien naar Indonesië. Hiernaast is op diverse fytosanitaire dossiers vooruitgang geboekt die naar verwachting op korte termijn meer markttoegang opleveren voor het Nederlandse bedrijfsleven.

Internationalisering van de agroketens door bevordering van publiek-private samenwerking

Bij internationale handel kunnen ondernemers op verschillende belemmeringen stuiten, zoals invoerrechten, heffingen, producteisen, vergunningen, quota en dergelijke.

Daar waar overheidsbemoeienis noodzakelijk is, wil ik deze belemmeringen oplossen; vaak is er sprake van een wederzijds handelsbelang. Nederland heeft in een tal van landen landbouwwerkgroepen lopen waar op bilateraal niveau markttoegangproblemen worden aangekaart en opgelost. Ook wordt hier gesproken over samenwerking op het gebied van publiek-private activiteiten, kennisoverdracht en verduurzaming van agroketens.

Vaak geven partnerlanden zelf aan dat ze graag ondersteuning willen ontvangen op het gebied van capaciteitsopbouw. Daar waar deze vraag goed aansluit bij de mogelijkheden van het Nederlands bedrijfsleven, helpt de Nederlandse regering ze graag. Zeker als het gaat om markttoegang in en voor ontwikkelingslanden. Dit sluit aan bij het huidig kabinetsbeleid waarin de Nederlandse agrosector onderdeel is van de oplossing voor internationale uitdagingen rond voedselzekerheid en armoedebestrijding.

Door middel van capaciteitsopbouw delen we expertise en investeren we in goede relaties. Zo is naar aanleiding van een handelsprobleem over de hoogte van invoerrechten voor Nederlandse sierteeltproducten een Oekraïense delegatie in Nederland uitgenodigd. Deze uitwisseling heeft

bijgedragen tot meer begrip van de Nederlandse sector en nieuwe handelsproblemen met de Oekraïense douane worden hierdoor sneller opgelost. Een nieuw project over risicomanagement en -analyse bij douane-inspecties gaat binnenkort van start.

Het gaat niet alleen om het onderhouden van bestaande markten, maar ook om het creëren van nieuwe product-markt combinaties. Mijn doel is om het belang van het ontvangende land te verbinden met de expertise en technologie van het Nederlands bedrijfsleven. Zo zal ik samen met de Nederlandse pootaardappelsector, verwerkende industrie en kennisinstellingen het initiatief nemen om in verschillende landen in Afrika de aardappelketen te professionaliseren. In Noord-Afrika is er vooral vraag naar het duurzaam moderniseren van de verwerkende aardappelindustrie, terwijl in Oost-Afrika de focus ligt op productieverhoging. Het was tot voor kort onmogelijk om pootaardappelen te exporteren naar Kenia. Door gezamenlijk met het bedrijfsleven trainingen aan te bieden en te investeren in capaciteitsopbouw van de grensinspecties is deze handelsbelemmering voor Nederlandse pootaardappels weggenomen.

Dichter bij huis heb ik onlangs een campagne in Zuid-Duitsland gelanceerd waarin gezamenlijk met het bedrijfsleven wordt opgetrokken. De Duitse exportmarkt is essentieel voor de Nederlandse agrosector. In Zuid-Duitsland wordt gewerkt aan de versterking van de marktpositie door onder meer te investeren in een consistent internationaal «Holland Brand» en de promotie van innovatieve en duurzame Nederlandse agroproducten. Ik ondersteun het bedrijfsleven hierbij waar mogelijk.

Al deze voorbeelden geven aan dat publiek-private partnerschappen belangrijk zijn om goed in te kunnen spelen op de groeiende vraag naar kwalitatief hoogwaardige en duurzame producten.

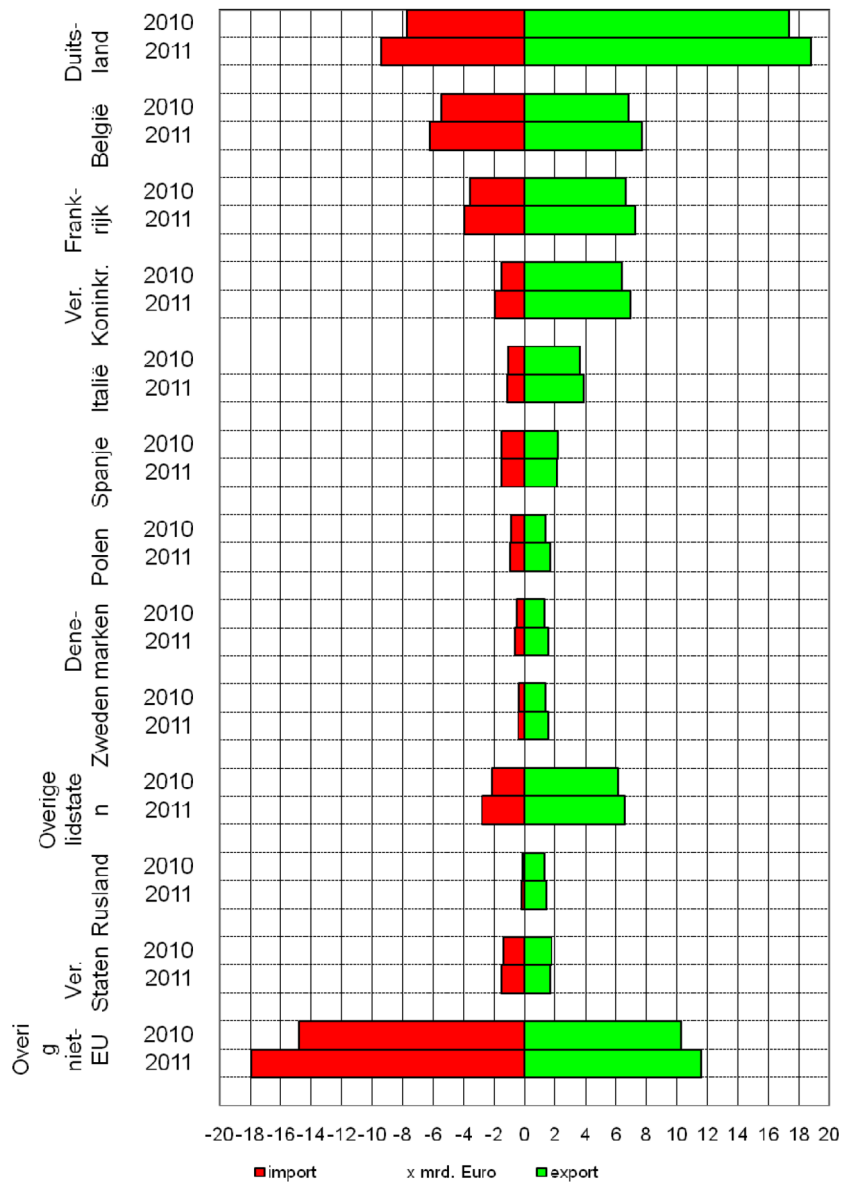
Met brancheorganisaties als ondermeer GMV, NAO, Frugi Venta, NZO, FNLI, COV, VEEPRO¹ en de collectieve product-promotieorganisaties zal de goede samenwerking verder worden gecontinueerd.

Ik wil afsluiten met de rol die de ambassades, en dan met name de landbouwraden en -attachés in het buitenland vervullen. Zij zijn het contactpunt met de buitenlandse overheden, zetten zich in om markttoegangproblemen op te lossen en faciliteren het agrobbedrijsleven bij het zakendoen in het buitenland. Deze ambassadeurs voor agrarisch Nederland zijn belangrijk voor de internationale positionering van het agrobbedrijsleven.

De staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie,
H. Bleker

¹ Groep Fabrieken van Machines voor de Voedings- en Genotmiddelenindustrie, Nederlandse Aardappel Organisatie, Nederlandse Zuivel Organisatie, Federatie Nederlandse Levensmiddelenindustrie, Centrale Organisatie voor de Vleessector.

Annex: De belangrijkste partnerlanden in de Nederlandse agrarische handel



Bron: CBS, LEI-bewerking, 2011 raming