

35 115

Initiatiefnota van het lid Van Haga over een proactieve handelsagenda

Nr. 2

INITIATIEFNOTA

De Nederlandse export is goed voor 32 procent van het bruto binnenlands product. Voor een groot deel van wat wij verdienen zijn wij dus afhankelijk van wat we naar het buitenland exporteren. Maar het Nederlandse verdienvermogen staat onder druk. Het wordt in deze wereld steeds moeilijker om (eerlijk) handel te drijven. Om het verdienvermogen te versterken, moet de politiek met een proactieve handelsagenda komen. Door de reeds bestaande instrumenten in het kader van handelsbevordering te herzien en te stroomlijnen, regels tegen het licht te houden en IMVO-normen in te zetten voor het bevorderen in plaats van het ondermijnen van een gelijk speelveld kan de overheid het bedrijfsleven, in het bijzonder het midden- en kleinbedrijf, beter in staat stellen om handel te drijven. Zo kan Nederland zijn positie als handelsland niet alleen behouden, maar ook versterken.

Inleiding

Nederland staat al sinds de oprichting van de Republiek der Zeven Verenigde Nederlanden bekend als handelsland. Al eeuwen verleggen Nederlandse ondernemers de grenzen van de wereldhandel en de reputatie van Nederland is als gevolg daarvan onlosmakelijk verbonden met internationale handel. Sterker nog: voordat sprake was van een Nederlandse natie, stonden handelaren uit de gebieden die later Nederland zouden vormen bekend om hun ondernemende geest. Waar zij tegen het einde van de vijftiende eeuw gespecialiseerd waren in het vervoer van bulkgoederen, zoals de graanhandel in het Oostzegebied, zouden Nederlandse handelaren later mondiaal aanzien verwerven met de handel in bijvoorbeeld specerijen. Gedurende een groot deel van de zeventiende eeuw was de Republiek der Zeven Verenigde Nederlanden zelfs het belangrijkste handelsland; een positie die de Republiek ongeveer anderhalve eeuw wist te handhaven.

Hoewel Nederland niet meer de wereldmacht is die het in de Gouden Eeuw was, behoort Nederland als het handel betreft nog steeds tot de mondiale top. Zo staat Nederland al jaren in de top tien van landen met de meeste export van goederen en diensten. Nederland staat op de derde

plek als het gaat om uitgaande directe buitenlandse investeringen, de zevende plek als het gaat om de uitvoer van goederen en op de achtste plek als het gaat om de uitvoer van diensten.¹ Bovendien is de Nederlandse export goed voor 3,2 procent van de wereldhandel.² En volgens de meest recente mondiale concurrentie-index van het *World Economic Forum* is Nederland de zesde meest concurrerende economie ter wereld (al stond Nederland een jaar eerder nog in de top vijf).³ Nederland speelt dus een opvallend grote rol op het wereldtoneel, vooral in relatie tot het aantal inwoners en aandeel in de wereldproductie.

Toch wordt over handel en de Nederlandse afhankelijkheid van een wereld waarin vrij en eerlijk kan worden gehandeld nog vaak lichtzinnig gedaan. Zonder eerlijk te zijn over de consequenties roepen politici tegenwoordig op tot een vertrek uit de Europese Unie, het verwerpen van vrijhandelsverdragen waarvan kan worden aangetoond dat deze goed zijn voor de Nederlandse welvaart en het wegjagen van multinationals die gezamenlijk goed zijn voor 30 procent van onze economie.⁴

Handel is echter geen doel op zich. Handel is niet slechts een instrument om bedrijven van winst te voorzien. De Nederlandse export is goed voor 32 procent van het bruto binnenlands product (bbp), ofwel aan wat we met zijn allen in Nederland verdienen.⁵ Een derde van de totale werkgelegenheid in Nederland is afhankelijk van de uitvoer van goederen en diensten.⁶ Van iedere euro die we verdienen zijn we voor een derde afhankelijk van onze handel over de grens. Met de inkomsten uit handel financieren we onze zorg, onze sociale zekerheid, onze veiligheid en onze infrastructuur. Dat Nederland een fijn land is om in te wonen is onlosmakelijk verbonden met de activiteiten van onze ondernemers over de grens. Daarom is het onverantwoord om een gunstig ondernemingsklimaat af te doen als een gunst in de richting van bedrijven: het is een voorwaarde voor de instituties die we allen zo belangrijk vinden. Immers: de euro's die nodig zijn voor de financiering van zorg, sociale zekerheid, veiligheid en infrastructuur moeten wel eerst worden verdiend.

Het Nederlandse verdienmodel is niet vanzelfsprekend. Hoewel de Nederlandse economie sinds kort weer op volle toeren draait, met een BBP dat in 2017 maar liefst 3,1 procent groter was dan in 2016, vormt export nog steeds één van de belangrijkste motoren achter die groei.⁷ Achter het begrip «export» gaan circa 100.000 bedrijven schuil die vanuit Nederland goederen of diensten (met een minimale exportwaarde van 5.000 euro) naar het buitenland exporteren. Ongeveer 68.000 bedrijven exporteren goederen, ruim 46.000 bedrijven exporteren diensten.⁸ Deze bedrijven, waarvan een groot deel behoort tot het midden- en kleinbedrijf (MKB), zijn zich terdege bewust van de vele onzekerheden waar de wereld van de internationale handel zich mee geconfronteerd ziet. De verwachting is dat economische groei buiten Nederland, buiten Europa, de komende jaren groter blijft dan de groei in Nederland.⁹ Het multila-

¹ CBS, Internationaliseringsmonitor, eerste kwartaal 2018, p. 3.

² NRC, 14 mei 2018: <https://www.nrc.nl/nieuws/2018/05/14/wereldhandel-nederlandse-export-goed-voor-32-procent-van-wereldhandel-a1602832>.

³ RTL Z, 17 oktober 2018: <https://www.rtlz.nl/business/artikel/4452616/world-economic-form-global-competitiveness-report-2018-nederland-henk>.

⁴ CBS, 12 oktober 2018: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/41/multinationals-goed-voor-30-procent-economie>.

⁵ CBS, Internationaliseringsmonitor, eerste kwartaal 2018, p. 133.

⁶ CBS, 14 april 2014: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2014/16/een-derde-werkgelegenheid-door-export>.

⁷ CBS, Internationaliseringsmonitor, eerste kwartaal 2018, p. 73.

⁸ CBS, Internationaliseringsmonitor, eerste kwartaal 2018, p. 79.

⁹ CBS, Internationaliseringsmonitor, eerste kwartaal 2018, p. 133.

terale handelssysteem is echter fragiel. Nieuwe spelers en nieuwe technologieën bedreigen een gelijk speelveld en de Nederlandse concurrentiepositie. De Nederlandse economie groeit behoorlijk, maar lang niet zo hard als die van opkomende landen. Op veel terreinen hebben onze bedrijven een technologische voorsprong, maar de vraag is voor hoe lang. Ook wordt internationale handel oneerlijker. Zo wint een land als China in sneltreinvaart terrein in diverse markten waar Nederlandse ondernemers actief zijn, zonder toetreding tot de eigen markt te vergemakkelijken.

Vertegenwoordigers van het bedrijfsleven maken zich hier al langer zorgen over. Tegen die achtergrond verzocht de Dutch Trade & Investment Board (DTIB) een publiek-private stuurgroep in 2016 te onderzoeken hoe Nederland zijn positie op internationale markten kan versterken. Immers, op de grote groeiemarkten blijft Nederland achter bij de belangrijkste concurrenten en de vraag is hoe lang Nederland de koppositie op het gebied van handel, investeringen en innovatie kan volhouden. Dat onderzoek resulteerde in het adviesrapport *Team Nederland: Samen sterker in de wereld – een actieplan voor banen en groei*, dat in april 2017 verscheen. Het adviesrapport concludeerde dat Nederland meer kan doen om de kansen van opkomende groeiemarkten te benutten. «Het huidige systeem van internationale handel, innovatie- en investeringsbevordering is onvoldoende ingericht en bewerktuigd om deze kansen te grijpen», stelden de auteurs.¹⁰ Daarom moest worden toegewerkt naar een nieuw en effectiever systeem om handel en investeringen te bevorderen, met 2030 als «stip op de horizon».¹¹

Het besef dat de Nederlandse welvaart en werkgelegenheid, maar ook de verzorgingsstaat en andere basale instituties, afhangen van de mate waarin ondernemers de wereld met hun producten kunnen blijven veroveren en verbeteren, resulteerde uiteindelijk in de aangenomen motie-Becker c.s., die de regering opriep «met een proactieve handelsagenda te komen waarin ten minste de behoefte van ondernemers aan toegang tot financiering, betere informatievoorziening en het meer bundelen van krachten in regio's en sterke sectoren worden opgepakt».¹²

De Minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking reageerde positief. In haar reactie deelde zij de zorgen omtrent de druk op de Nederlandse concurrentiepositie en toegang tot de wereldmarkt. Zij beloofde daarmee «aan de slag» te gaan.¹³

Die exercitie resulteerde uiteindelijk in de handelsagenda die de Tweede Kamer op 5 oktober 2018 ontving. Deze door de Kamer verzochte handelsagenda onderstreepte dat de welvaart van Nederland «onlosmakelijk verbonden [is] met ons internationale verdienvermogen».¹⁴ Toch bevatte de handelsagenda geen nieuwe maatregelen die tegemoetkwamen aan de kernvraag, namelijk hoe de handel te bevorderen en er uiteindelijk voor te zorgen dat in 2030 40 procent van het bbp met handel zou worden verdiend (nu is dat 32 procent). In plaats van concrete handelsbevorderende maatregelen – die bijvoorbeeld wel voorkwamen in

¹⁰ Adviesrapport DTIB Stuurgroep internationale handels-, innovatie- en investeringsbevordering, 2017. *Team Nederland: Samen sterker in de wereld, een actieplan voor banen en groei*, p. 9.

¹¹ Adviesrapport DTIB Stuurgroep internationale handels-, innovatie- en investeringsbevordering, 2017. *Team Nederland: Samen sterker in de wereld, een actieplan voor banen en groei*, p. 12.

¹² Kamerstuk 34 775 XVII, nr. 19.

¹³ Handelingen TK 2017–2018, vergaderingnummer 26, item 4, p. 19.

¹⁴ Kamerstuk 34 952, nr. 30, p. 2.

de in oktober 2018 verschenen handelsagenda¹⁵ en de in augustus 2018 verschenen exportagenda¹⁶ van de Britse overheid- bevatte de agenda ambities op het gebied van vrouwelijk ondernemerschap, *Sustainable Development Goals* en versterkte meetbaarheid van het bestaande beleid. Hiermee wil de indiener niet zeggen dat de huidige inzet van de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking geen complimenten verdient. Reeds eerder aangekondigde plannen als de (mede op handelsbevordering gerichte) uitbreiding van het postennetwerk¹⁷ en de diverse maatregelen om bedrijven voor te bereiden op het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie¹⁸ zijn van groot belang. Toch vormen deze in onvoldoende mate het antwoord op de uitdagingen en ambities van Nederlandse ondernemers, in het bijzonder op de vraag hoe we het Nederlandse verdienvermogen de komende jaren gaan versterken.

De initiatiefnemer is zich ervan bewust dat de overheid in principe nooit verantwoordelijk kan zijn voor het realiseren van economische groei of het op grote schaal scheppen van banen. Wel is hij van mening dat de overheid, samen met het parlement, de randvoorwaarden kan scheppen om het verdienvermogen te versterken. In deze initiatiefnota tracht de initiatiefnemer hier een bijdrage aan te leveren in de vorm van een aantal concrete voorstellen.

Voorstellen en beslispunten

De initiatiefnemer is van mening dat dit kabinet veel inspanningen verricht om het Nederlandse verdienvermogen te versterken. Toch is hij van mening dat de huidige inspanningen op termijn onvoldoende toereikend zullen blijken, in het bijzonder in verhouding tot de diverse ambities van zowel publieke als private partijen, zoals bijvoorbeeld geschetst in het eerdergenoemde actieplan voor banen en groei¹⁹. Het versterken van het Nederlandse verdienvermogen is niet alleen een verantwoordelijkheid van de regering. Ook het parlement heeft, in de ogen van de initiatiefnemer, als medewetgever, de verantwoordelijkheid om mee te denken over het Nederlandse verdien- en concurrentievermogen en om in dat kader concrete voorstellen te doen. Het welvarend houden van Nederland is immers een taak van ons allen. Om aan deze (mede)verantwoordelijkheid invulling te geven, doet de initiatiefnemer een aantal voorstellen. Deze voorstellen worden gevolgd door een concreet beslispunt.

1. Stroomlijn handels- en exportondersteunende activiteiten

Veel ondernemers, met name ondernemers in het MKB met een beperkt netwerk binnen de rijksoverheid, wijzen op de enorme hoeveelheid aanspreekpunten als het om handels- en exportbevordering gaat. Wie met enige regelmaat Kamerbrieven van de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking leest, zal daar niet verbaasd over zijn. Ondernemers kunnen voor vragen over export onder meer terecht bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), Kamers van Koophandel (KvK), NVWA, NL International Business (NLIB), Trade & Innovate NL, Atradius/ADSB, FMO, Startup Delta, de Belastingdienst, regionale handelskantoren²⁰, de Douane (bijvoorbeeld de Centrale Dienst In- en

¹⁵ Zie <https://www.gov.uk/government/news/international-trade-budget-boost-for-global-britain>.

¹⁶ Zie <https://www.gov.uk/government/publications/export-strategy-supporting-and-connecting-businesses-to-grow-on-the-world-stage>.

¹⁷ Kamerstuk 32 734, nr. 31.

¹⁸ Zie bijvoorbeeld Kamerstuk 23 987, nr. 231.

¹⁹ Adviesrapport DTIB Stuurgroep internationale handels-, innovatie- en investeringsbevordering, 2017. *Team Nederland: Samen sterker in de wereld, een actieplan voor banen en groei*.

²⁰ Zie bijvoorbeeld <https://tradeoffice.nl/>.

Uitvoer) en de diverse diplomatieke posten in het buitenland (ambassades, consulaten-generaal (CG's) en Netherlands Business Support Offices (NBSO's).²¹ Verder bieden ook organisaties als VNO-NCW, MKB-Nederland, ONL en MVO-Nederland diensten op dit vlak aan. Het aanbod aan instrumenten laat de initiatiefnemer dan nog onvermeld.

De enorme hoeveelheid aanspreekpunten leidt ertoe dat ondernemers door de bomen het bos niet meer zien, van het ene loket naar het andere worden doorverwezen en in veel gevallen elk loket vermijden. Dat het hebben van een enkel loket de dienstverlening en informatievoorziening niet alleen toegankelijker maakt, maar ook verbetert blijkt uit ervaringen in het verleden, zij het op een specifiek onderdeel. Zo leidde het besluit van het vorige kabinet om het aantal loketten voor vragen van ondernemers over internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO), het bedrijfsleveninstrumentarium en ontwikkelingssamenwerking terug te brengen tot een enkel loket ertoe dat het aandeel vragen dat in het eerste contact werd beantwoord toenam van 43 procent in 2013 naar 64 procent in 2014.²² Het terugbrengen van het aantal loketten voor alle vragen over handel en export zou zomaar een soortgelijk effect kunnen hebben.

De initiatiefnemer is zich ervan bewust dat het kabinet op dit moment tracht de diverse krachten in dit veld te bundelen tot een overzichtelijker publiek-privaat ecosysteem voor internationaal ondernemen. Dat is op zich een prijzenswaardige ambitie, ware het niet dat er op dit moment geen concrete stappen worden ondernomen om loketten te bundelen, integreren of af te schaffen. De initiatiefnemer is van mening dat dit wel van belang is, wil de regering ondernemers effectiever bijstaan bij internationaal zakendoen. Daarnaast stelt de initiatiefnemer voor te verkennen hoe de bundeling en integratie van loketten kan aansluiten op pogingen die door de Staatssecretaris van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties worden ondernomen om invulling te geven aan de «digitale overheid». Een deel van de dienstverlening vindt immers plaats in het digitale domein.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met zowel private als publieke partijen, en relevante bewindspersonen als de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat en de Staatssecretaris van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, te onderzoeken hoe de diverse door de rijksoverheid geëxploiteerde loketten en instrumenten op het gebied van handels- en exportondersteunende activiteiten kunnen worden gestroomlijnd en geïntegreerd en te bezien of en welke loketten of diensten als gevolg daarvan dienen te worden opgeheven.

2. Maak aanspreekpunten, instrumenten en fondsen in het kader van handels- en exportbevordering inzichtelijk en voor ondernemers

De overheid heeft ondernemers een hoop te bieden. Afhankelijk van de aard van hun activiteiten kunnen zij gebruik maken van diverse vormen van bemiddeling, (voor)financiering en andere vormen van ondersteuning. Denk aan exportkredietverzekeringen, Starters International Business (SIB) of bijvoorbeeld instrumenten als het Dutch Good Growth Fund (DGGF) of Orange Corners (die meer gericht zijn op ondernemers in ontwikkelingslanden). Tegelijkertijd zijn maar weinig ondernemers, met name bedrijven binnen het MKB zonder medewerkers met een

²¹ Zie bijvoorbeeld Kamerstuk 34 950 XVII, nr. 6, p. 16.

²² Kamerstuk 33 916, nr. 24.

government relations-portefeuille, zich bewust van het aanbod. Anders dan het Voorgaande voorstel, waarin de initiatiefnemer voorstelt het aanbod opnieuw tegen het licht te houden, is de initiatiefnemer van mening dat wat er (uiteindelijk) aan dienstverlening beschikbaar is, beter kan worden gecommuniceerd. De initiatiefnemer is ervan overtuigd dat een enkel overzicht met alle instrumenten (loketten, fondsen, etc.) ervoor kan zorgen dat veel efficiënter van het instrumentarium gebruik kan worden gemaakt. De opzet hoeft niet ingewikkeld te zijn. Parallel aan bijvoorbeeld andere vragenlijsten van de rijksoverheid kan de ondernemer in kwestie een aantal vragen over zijn of haar bedrijf, werkzaamheden en ambities invullen, om vervolgens een overzicht te krijgen van de instrumenten waarmee de overheid of zelfs de private sector hem of haar (in het desbetreffende land) kan bijstaan. Ook kan worden gedacht aan een grafische routekaart of een andere creatieve manier om de diverse mogelijkheden inzichtelijk te maken.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat, de Minister en Staatssecretaris van Financiën en relevante publieke en private partijen, te onderzoeken hoe de diverse loketten en instrumenten op het gebied van handels- en exportondersteunende activiteiten overzichtelijk en inzichtelijk kunnen worden gemaakt voor ondernemers, teneinde te bevorderen dat vaker en effectiever gebruik wordt gemaakt van het beschikbare instrumentarium.

3. Creëer capaciteit om het bedrijfsleven te ondersteunen bij grote projecten en bids

Door de opkomst van nieuwe economische en industriële grootmachten is sprake van toenemende wereldwijde concurrentie. Landen en bedrijven halen grote strategische projecten binnen door een totaaloplossing aan te bieden, inclusief financiering. Met name Aziatische bedrijven laten zich bijstaan door hun eigen overheid om de concurrentie te verslaan, al laten landen als Frankrijk²³ en Duitsland ook zien niet vies te zijn van een stevige publiek-private samenwerking op het gebied van bijvoorbeeld financiering. Zeker tegen de achtergrond van bijvoorbeeld het Chinese *Belt and Road Initiative* is het van groot belang dat de overheid en bedrijfsleven intensiever samenwerken om grote projecten binnen te halen die aansluiten op Nederlandse belangen. Daarvoor is betere coördinatie, proactieve (en niet enkel passieve) economische diplomatie (bijvoorbeeld *government to government*) en een flexibel instrumentarium nodig. In Duitsland is in dit kader bijvoorbeeld een interministeriële taskforce opgericht om grote *bids* in het buitenland te coördineren.²⁴ De initiatiefnemer wenst hierbij op te merken dat het verlenen van ondersteuning bij aanbiedingen van Nederlandse bedrijven en consortia enkel moet plaatsvinden wanneer aantoonbaar sprake is van een Nederlands belang.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, tegen de achtergrond van de toenemende concurrentie en de geschetste recente ontwikkelingen op de internationale markt, in overleg met de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat, te verkennen hoe het kabinet,

²³ Zie bijvoorbeeld Defense News, 21 november 2017: <https://www.defensenews.com/global/europe/2017/11/21/how-a-french-firm-beat-out-japanese-companies-in-australias-submarine-tender/>.

²⁴ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 15 oktober 2016: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/E/eckpunktepapier-exportstrategie.html>.

naar het voorbeeld van andere landen, het bedrijfsleven het meest effectief kan bijstaan bij het binnenhalen van grote strategische projecten.

4. Maak serieus werk van de aid & trade-agenda: durf handel niet alleen in te zetten voor ontwikkelingsdoelen maar ontwikkelings-samenwerking ook in te zetten voor handelsbelangen

Sinds haar aantreden zet de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking actief in op de verbinding tussen hulp en handel. Bij de presentatie van haar beleidsnota²⁵ was ze hier helder over: de scheiding tussen hulp en handel was verleden tijd.²⁶ Zo moesten bedrijven helpen bij het behalen van de SDG's van de Verenigde Naties. De initiatiefnemer ondersteunt die inzet en ziet zelfs ruimte om die uit te breiden. Tegelijkertijd constateert hij dat de *aid & trade*-agenda van deze Minister slechts één kant op werkt: handel wordt ingezet om ontwikkelingsdoelen te realiseren, maar ontwikkelings-samenwerking wordt zelden ingezet om handelsbelangen te behartigen. Andere landen – van China tot Frankrijk – doen dat laatste overigens wel. Steeds vaker dringen donoren aan op vormen van economische samenwerking, in het bijzonder op de gebieden waarop zij onderscheidende expertise hebben. Ook leningen kunnen hiervoor worden ingezet. Zo kende het Franse Ministerie van Economie, Financiën en Industrie een gebonden hulpprogramma waarbij ondersteuning in opkomende landen werd geboden door gebonden concessionele leningen aan te bieden. Wel moest ten minste 70 procent van deze concessionele leningen worden besteed aan Franse bedrijven.²⁷

De initiatiefnemer wenst op te merken dat veel opkomende landen juist af willen van paternalistische ontwikkelingshulp, waarbij tegenover hulp het omarmen van westerse waarden moet staan. Gebonden hulp op basis van gelijkwaardigheid en het verdiepen van economische samenwerking kan juist goed aansluiten bij de huidige trends in de wereld van ontwikkelings-samenwerking.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met zowel de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat als de private sector, plannen te ontwikkelen om de hulp- en handels-agenda twee kanten op te laten werken, onderzoek te doen naar mogelijkheden om ontwikkelings-samenwerking in te zetten voor handelsbevordering en de Kamer over de mogelijkheden te informeren.

5. Durf handelsbevordering ook zonder de prisma's van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO), SDG's en inclusiviteit te benaderen

Veel hulporganisaties moeten de handelsagenda van oktober jl.²⁸ met plezier gelezen hebben. Op de eerste pagina van de handelsagenda, maar eigenlijk overal in het document, wordt een sterke nadruk gelegd op de SDG's, IMVO en het stimuleren van vrouwelijk ondernemerschap. Een belangrijk uitgangspunt van de handelsagenda was volgens de Minister dat deze agenda aan de drie genoemde doelstellingen moest bijdragen. In een lijst van vragen en antwoorden die de Kamer enkele weken later ontving verklaarde de Minister zelfs dat de 17 duurzame ontwikkelings-

²⁵ Kamerstuk 34 952, nr. 1.

²⁶ Het Financieele Dagblad, 18 mei 2018: <https://fd.nl/economie-politiek/1254638/minister-kaag-scheiding-tussen-hulp-en-handel-is-verleden-tijd>.

²⁷ «Exportfinanciering in relatie tot ontwikkelings-samenwerking – Denemarken, Duitsland en Frankrijk», documentnr. 2012D33465, bijlage bij Kamerstuk 31 985, nr. 16.

²⁸ Kamerstuk 34 952, nr. 30.

doelen, de zogenaamde SDG's, «de leidraad vormen» op het terrein van handel²⁹. Vanzelfsprekend deelt de initiatiefnemer de mening dat zowel de overheid als bedrijven moeten bijdragen aan een betere wereld. Tegelijkertijd kan het niet de bedoeling zijn dat ondernemers die benieuwd zijn naar de handelsagenda van de voor handel verantwoordelijke Minister, ook in het licht van de motie die de aanleiding tot de agenda vormde³⁰, geconfronteerd worden met een agenda die meer ambitie toont op het gebied van SDG's, IMVO en de positie van vrouwen dan handelsbevordering zelf.

De initiatiefnemer wenst te benadrukken dat het doorspekken van handelsagenda's met zaken die niet direct met handelsbevordering te maken hebben ook om andere redenen onwenselijk is. Allereerst moet worden voorkomen dat we met IMVO harder gaan dan de landen om ons heen. Niet alleen treedt bij een *alleingang* netto geen verbetering op; ook dient te worden opgemerkt dat bedrijven vaak pas succesvol IMVO-beleid kunnen voeren nadat ze de euro's hebben verdiend om maatregelen in dat kader te kunnen treffen.

De eisen die het kabinet in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen stelt aan exportkredietverzekeringen passen in dat plaatje. IMVO is belangrijk, maar het helpt niet als Nederland strengere eisen stelt dan andere landen en zo roomser is dan de paus. Het belang van een gelijk speelveld wordt nog wel eens onderschat. De initiatiefnemer is daarom van mening dat afspraken in OESO-verband door iedereen dienen te worden toegepast en dat aanvullende eisen vanuit de Nederlandse overheid dienen te worden geschraapt.³¹

Zoals eerder vermeld, stelt de handelsagenda van de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking tevens vrouwelijk ondernemerschap centraal. Ook dat streven verdient lof, maar de vraag is of dit thema zo centraal zou moeten staan in de handelsagenda als nu het geval is. Vrouwelijke ondernemers hebben ook behoefte hebben aan een overheid die goede faciliteiten en instrumenten heeft om hun onderneming bij te staan en die raken in veel brieven ondergesneeuwd.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken een scherper onderscheid te maken tussen handelsbevordering enerzijds en SDG's, IMVO en vrouwelijk ondernemerschap anderzijds en bij het treffen van maatregelen in het kader van SDG's, IMVO en vrouwelijk ondernemerschap de totstandkoming van een gelijk speelveld voor ondernemers centraal te stellen.

6. Vereenvoudig de toegang voor het MKB tot (exportkrediet)financiering en ondersteuning op dit vlak

Veel ondernemers zijn onbekend met exportkredietverzekeringen, laat staan dat ze er gebruik van maken, en dat terwijl ze het vaak goed kunnen gebruiken. Degenen die er bekend mee zijn, zien zich geconfronteerd met een ingewikkeld productenaanbod dat vooral voor kleinere bedrijven onvoldoende overzichtelijk is. Ondernemers zijn vaak nauwelijks op de hoogte van de verschillende modaliteiten van financiering of verzekering en de voor- en nadelen van elke financieringsvorm. In omliggende landen is de toegang tot en informatie over financiering vaak beter georganiseerd en worden financieringsinstrumenten integraler aangeboden. En met een

²⁹ Kamerstuk 33 625, nr. 272, p. 2.

³⁰ Kamerstuk 34 775 XVII, nr. 19.

³¹ In lijn met de strekking van de motie-Lodders, Kamerstuk 26 485, nr. 268.

goede reden: exportkredietverzekeringen en andere vormen van financiering hebben een belangrijke invloed op de concurrentiekracht van Nederlandse bedrijven. Wil Nederland de eerder in deze nota geschetste ambities realiseren, dan zal het kabinet ook hier werk van moeten maken.

Daarnaast stelt de initiatiefnemer voor om met vertegenwoordigers van het MKB en Atradius in gesprek te gaan over de toegang van het MKB tot financiering. Op dit moment wordt voor bedrijven, om tot het MKB te vallen, de grens van 250 werknemers aangehouden. Maar een bedrijf met 350 medewerkers is nog geen multinational en heeft niet altijd even gemakkelijk toegang tot financiering in een groot aantal landen. Het risico bestaat dat deze categorie gemakkelijk wordt vergeten, terwijl juist deze categorie behoefte heeft aan ondersteuning van de Nederlandse overheid. Exportkredietfinanciering voor de middellange termijn (krediet voor één tot vijf jaar) en voor kleine transacties blijkt bovendien vaak moeilijk te verkrijgen.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Staatssecretaris van Financiën, te onderzoeken hoe de toegang tot exportkredietfinanciering voor ondernemers, in het bijzonder bedrijven binnen de MKB- en MKB+-categorieën, zodanig kan worden verruimd en vereenvoudigd dat bedrijven vaker gebruik kunnen en zullen maken van dit instrument, en de Kamer over de mogelijkheden en/of voornemens te informeren.

7. Onderzoek de rol die handelsmissies kunnen spelen in handels- en exportbevordering

Ieder jaar vindt, dankzij de inzet van de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking en de aandacht die sinds de vorige kabinetsperiode aan dit instrument wordt besteed, een groot aantal handelsmissies plaats, vaak onder leiding van een bewindspersoon. Uit de meest recente evaluatie blijkt dat de ervaringen van deelnemers overwegend positief zijn.³² Toch is de initiatiefnemer van mening dat handelsmissies, nog meer dan nu het geval is, kunnen bijdragen aan de bevordering van export.

In haar recent met de Kamer gedeelde handelsagenda verklaart de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te streven naar het bevorderen van vrouwelijke deelnemers (inclusief een quotum van 25 procent) en een betere aansluiting op de SDG's.³³ De initiatiefnemer kan zich echter voorstellen dat, teneinde handelsmissies een grotere rol in handelsbevordering te laten spelen, gekeken dient te worden naar andere aspecten van de diverse missies.

Allereerst is deelname van het MKB van groot belang. Grote bedrijven weten hun weg in het buitenland meestal wel te vinden, bijvoorbeeld via lokale agenten of zelfs filialen. Kleinere bedrijven zijn in dat opzicht afhankelijker van de dienstverlening van de rijksoverheid. De initiatiefnemer kan zich voorstellen dat, in plaats van een vrouwenquotum, gestreefd wordt naar een MKB/MKB+-quotum. De inzet op deelname van vrouwelijke ondernemers kan worden voortgezet, al is de initiatiefnemer van mening dat een quotum in dat opzicht een onwenselijk middel is.

³² RVO, april 2018: <https://www.rvo.nl/sites/default/files/2018/09/evaluatie-internationale-handelsmissies.pdf>.

³³ Kamerstuk 34 952, nr. 30.

Daarnaast valt het de initiatiefnemer op dat handelsmissies nog vaak algemeen van aard zijn. Vaak staat het land van bestemming centraal, en niet een specifieke sector. De initiatiefnemer kan zich voorstellen dat de Minister, in overleg met het bedrijfsleven, overweegt te experimenteren met sectorspecifieke, thematische en vraaggestuurde missies, zodat missies concretere resultaten kunnen opleveren. De initiatiefnemer is zich ervan bewust dat er reeds aandacht is voor thema's binnen algemene handelsmissies, maar meent dat de vormgeving nog sectorspecifieker kan.

Tot slot blijkt uit diverse gesprekken dat er vanuit de overheid weinig aandacht is voor de voor- en nazorg, in het bijzonder het verzekeren van follow-up, waardoor het risico bestaat dat er wel een Memorandum of Understanding (MoU) getekend wordt maar het daarna niet tot echte zaken komt. De initiatiefnemer kan zich voorstellen dat wordt onderzocht hoe de overheid, in de rol als facilitator, niet alleen de missie zelf, maar ook de voorbereiding en follow-up, zo goed mogelijk kan ondersteunen. Voorafgaand aan de missie kunnen bijvoorbeeld «stoomcursussen» worden georganiseerd om deelnemers optimaal voor te bereiden en zo alle kansen te benutten. Na afloop van de missie kunnen gesprekken worden georganiseerd om te bespreken hoe opvolging kan worden gegeven aan de diverse onderdelen van de missie. Overigens kan de overheid ook een private partij benaderen voor het organiseren van de voorbereiding en follow-up, of in dit kader een publiek-private samenwerking aangaan.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, onderzoek te doen naar welke bijdrage handelsmissies verder kunnen leveren aan handelsbevordering, hoe de deelname van het MKB kan worden vergroot en hoe handelsmissies kunnen bijdragen aan meer concrete resultaten, bijvoorbeeld door meer in te zetten op vraaggestuurde en sectorspecifieke missies en meer in te zetten op voorbereiding en nazorg.

8. Richt (concessionele) fondsen voor ontwikkelingsrelevante projecten meer op sectoren waarin Nederland excelleert, c.q. hervorm bestaande fondsen in die richting

In veel ontwikkelingslanden ontwikkelt de economie zich in hoog tempo, met zeer indrukwekkende groeicijfers³⁴. Om deze groei een duurzaam karakter te geven – en structureel armoede te bestrijden – staan overheden in deze landen voor grote uitdagingen. Voor economische groei is bijvoorbeeld het hebben van een goede infrastructuur van essentieel belang. De behoeften van ontwikkelingslanden zijn groot, maar financiering is een serieus knelpunt. Dit speelt met name op terreinen als transportinfrastructuur (wegen, havens), drink- en afvalwater-voorziening, betrouwbare energievoorziening en goede medische faciliteiten. Donoren kunnen, in hun eigen belang, in deze behoeften voorzien door – conform afspraken in OESO-verband – concessionele middelen te verstrekken waarbij op flexibele wijze OS-middelen worden gecombineerd met export- en projectfinancieringen. Essentieel is de beschikbaarheid van zo volledig mogelijke financiering voor het hele project. Door deze faciliteiten stellen donoren bovendien het nationale bedrijfsleven in staat hun kennis en kunde effectief in te zetten en daarmee goed in te spelen op de groeiende commerciële mogelijkheden in ontwikkelingslanden.

³⁴ Zie bijvoorbeeld Al Jazeera, 22 februari 2018: <https://www.aljazeera.com/news/2018/02/african-economies-growth-exceeds-forecasts-180222112354500.html>.

De huidige door Nederland bilateraal beschikbaar gestelde middelen sluiten echter onvoldoende aan op zowel de internationale ambities van Nederland op terreinen als water, klimaat en infrastructuur, alsook op de financieringsbehoeften van OS-landen. Bestaande instrumenten sluiten door hun beperkingen en voorwaarden onvoldoende aan bij de gewenste financieringsstructuur van de ontvangende landen, waardoor de mobilisatie van privaat kapitaal en Nederlandse kennis en kunde niet goed uit de verf komen. Het is nodig dat maatwerk kan worden geleverd om ook grotere ontwikkelingsrelevante projecten te financieren. Dergelijke financiering dient, als het aan de initiatiefnemer ligt, in principe beschikbaar te zijn voor activiteiten in alle OESO/DAC-landen, en dient dus ook beschikbaar te zijn voor middeninkomenslanden waar sprake is van een grote «*funding gap*» voor publieke investeringen en een sterke concurrentie tussen donoren. Bestaande fondsen kunnen worden samengevoegd, aangepast, hervormd of herijkt om dit te bereiken.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, te onderzoeken hoe bestaande fondsen samengevoegd dan wel hervormd kunnen worden tot een fonds voor ontwikkelingsrelevante projecten waarin Nederland excelleert, waarmee ODA flexibel kan worden gecombineerd met reguliere export- en projectfinanciering en dat voldoende inspeelt op de financieringsbehoefte van ontwikkelingslanden. Uitgangspunt is dat het binnen de bestaande financiële kaders gebeurt.

9. Zet meer in op toegevoegde waarde

Nederland staat hoog op de internationale exportranglijsten. Enorme hoeveelheden goederen passeren jaarlijks immers de Nederlandse landsgrenzen. Een groot deel van de vanuit Nederland geëxporteerde goederen, ongeveer de helft, valt echter in de categorie «wederuitvoer». Van de aan 462 miljard euro in 2017 geëxporteerde goederen was ongeveer 228 miljard euro van eigen makelij; dat wil zeggen: producten die ook echt in Nederland zijn vervaardigd, zoals land- en tuinbouwgoederen. Het CBS berekende dat Nederland – na aftrek van de kosten van geïmporteerde grond- en hulpstoffen – per euro export van eigen makelij gemiddeld 57 cent verdient. Van een euro wederuitvoer houdt Nederland volgens het CBS gemiddeld 11 cent over.³⁵ Met andere woorden: de eerste categorie heeft een vijf keer hogere waarde in termen van banen, innovatie en belastingopbrengsten.

Het belang van toegevoegde waarde voor de eigen economie wordt nog wel eens onderschat. Het zijn immers de «Made in Holland»-producten die Nederland significante welvaart opleveren. Een groot deel van de «Made in Holland»-export kan worden toegeschreven aan multinationale ondernemingen³⁶, maar het MKB profiteert hier weer van door in het kielzog van deze grotere spelers mee te gaan. Deze categorie bedrijven draagt vooral bij aan de «Made in Holland»-export via de toeleveringsketen.

Willen we meer verdienen met export, dan zal met name moeten worden ingezet op een zo groot mogelijk toegevoegde waarde in de gehele keten. Daarvoor dient in eerste instantie een sterke verbinding te worden gelegd tussen het industrie- en technologiebeleid enerzijds, en het exportbeleid anderzijds. Sectoren waar de meeste kansen liggen in termen van toegevoegde waarde verdienen ondersteuning van de overheid. De

³⁵ CBS, Internationaliseringsmonitor, derde kwartaal 2018, p. 22–23.

³⁶ CBS, 12 oktober 2018: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/41/multinationals-goed-voor-30-procent-economie>.

initiatiefnemer wenst hierbij op te merken dat bij de inzet op toegevoegde waarde niet alleen gekeken moet worden naar de economisch meest rendabele producten en sectoren, maar ook zogeheten Key Enabling Technologies (KETs), die een enorme rol spelen in het versterken van zowel ons verdienvermogen als onze concurrentiepositie.

De overheid kan de hierboven genoemde sectoren bijvoorbeeld helpen door middels economische diplomatie groeimarkten buiten de Europese Unie (daar liggen immers de meeste kansen) te betreden. In dat kader dient ook het innovatie-attachésnetwerk tegen het licht te worden gehouden. Het zou zomaar verstandig kunnen zijn om niet alleen algemene innovatie-attachés op diplomatieke posten te plaatsen, maar ook bijvoorbeeld sectorspecifieke attachés met een achtergrond in de sector zelf.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Minister van Buitenlandse Zaken en de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat, doelstellingen te formuleren om het aandeel «Made in Holland»-export te verhogen en in elk geval te onderzoeken welke rol het attachénetwerk daarin kan spelen.

10. Organiseer vaker, samen met de private sector, ondernemers- of handelsbevorderingsdagen

Met enige regelmaat worden in Nederland ondernemersdagen georganiseerd. Deze dagen bieden ondernemers de gelegenheid om geïnformeerd te worden of ervaringen uit te wisselen over bijvoorbeeld de Brexit of het bevorderen van samenwerking onder startende ondernemers. De organisatie van dergelijke dagen ligt op dit moment in handen van diverse organisatoren. De ene keer wordt de dag georganiseerd door een branchevereniging, de andere keer door een gemeente.

De initiatiefnemer is voorstander van maatwerk. Hij is tevens van mening dat het niet aan de overheid is om de organisatie van alle dagen voor ondernemers op zich kan nemen. Maar de overheid kan wel een aanjagende rol spelen in het organiseren van landendagen, waarbij ondernemers worden voorgelicht over kansen in een specifiek land, of sectordagen, waarbij ondernemers van een specifieke sector bij elkaar worden gebracht teneinde functionele samenwerking te bevorderen. Samen met diverse ondernemersverenigingen, brancheverenigingen en andere organisaties kan de organisatie van dergelijke dagen worden aangejaagd. Bovendien kan het aanbod worden aangepast aan de handelsmissie-agenda, zodat de ondernemersdagen een rol kunnen spelen in het voorbereiden van ondernemers op of het bieden van follow-up op dergelijke missies.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met relevante branche- of ondernemersorganisaties, te bezien welke rol de overheid kan spelen in het stimuleren en strategisch vormgeven van ondernemers- of handelsbevorderingsdagen.

11. Pak oneerlijke concurrentie van producenten die staatssteun krijgen aan

Veel ondernemers hebben moeite om internationaal te concurreren wanneer producenten uit andere landen dezelfde producten tegen lagere standaarden of met staatssteun kunnen aanbieden. Daarnaast blijven kwaliteit en aansprakelijkheid een probleem. Tegen die achtergrond steunt

de initiatiefnemer het eerder gedane en door de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat omarmde voorstel om te bezien of bedrijven uit derde landen, bijvoorbeeld uit China, die producten aanbieden in Europa te verplichten een aansprakelijkheidsofficier of een andere rechtspersoon aan te stellen die aansprakelijk gehouden kan worden voor het aangeboden product.³⁷ Het gaat echter om een breder probleem dat in omvang toe lijkt te nemen. Deze problematiek vergt zorgvuldige oplossingen, die bovendien vaak om internationale samenwerking vragen. Het is daarom van belang om in zowel EU- als in WTO-verband te blijven spreken over oneerlijke handelspraktijken en te verkennen welke oplossingen gezamenlijk kunnen worden gevonden. Aangezien de belangrijkste zorgen verband houden met Chinees handelsbeleid, acht de initiatiefnemer het verstandig dat in de nieuwe China-strategie van het kabinet³⁸ nader wordt ingegaan op hoe een gelijk speelveld kan worden gecreëerd, gelijke standaarden kunnen worden overeengekomen en welke maatregelen nationaal en internationaal kunnen worden getroffen om de oneerlijke concurrentie vanuit China aan te pakken.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat, te onderzoeken welke maatregelen nationaal en internationaal kunnen worden getroffen om oneerlijke concurrentie vanuit in elk geval China aan te pakken, en de mogelijkheden te betrekken bij de nog te verschijnen China-strategie.

12. Bemoeilijk de deelname van marktversturende aanbieders van buiten de EU aan publieke aanbestedingen

Bij publieke aanbestedingen geldt vaak dat de aanbieder met de laagste prijs, de desbetreffende aanbesteding wint. Bijvoorbeeld Chinese bedrijven maken daar, met name in Oost-Europese landen, slim gebruik van, bijvoorbeeld middels het 16+1-initiatief, waarmee China eigen bedrijven ongeprecedenteerde toegang heeft verschaft tot Oost-Europa³⁹. Zeker in de landen die zelf geen bedrijven hebben die bepaalde grote projecten aankunnen, worden andere Europese bedrijven door Chinese staatsbedrijven, die abnormaal lage biedingen doen, weggeconcurrerd. Zo wordt een steeds groter deel van grote projecten in minder welvarende landen «gewonnen» door bedrijven uit China die alles uit de kast trekken om aanbestedingen te winnen.⁴⁰ Bepaalde Oost-Europese landen kunnen zo van twee walletjes eten: ze ontvangen Europees geld, bijvoorbeeld uit het Cohesiefonds, om infrastructuur aan te leggen en laten de projecten uitvoeren door Chinese bedrijven die een abnormale (kunstmatig verlaagde) prijs vragen. Andere Europese bedrijven, zo ook de Nederlandse, maken met hun redelijke prijzen geen schijn van kans.⁴¹

De initiatiefnemer is zich ervan bewust dat lidstaten moeilijk kunnen worden gedwongen om niet-Europese landen als China geen kans te geven. Daarbij is de initiatiefnemer in principe voorstander van een open

³⁷ Documentnummer 2018D53220.

³⁸ Zie ook Kamerstuk 33 694, nr. 16.

³⁹ Zie bijvoorbeeld Forbes, 27 november 2017: <https://www.forbes.com/sites/salvatorebabones/2017/11/27/chinas-bid-to-buy-eastern-europe-on-the-cheap-the-161-group/>.

⁴⁰ Zie bijvoorbeeld Bloomberg, 23 april 2018: <https://www.bloomberg.com/graphics/2018-china-business-in-europe/>.

⁴¹ Zie bijvoorbeeld World Highways, 24 april 2018: <http://www.worldhighways.com/categories/road-highway-structures/news/legal-battle-for-croatias-peljeski-bridge-contract-continues/>; en European Commission, 6 juli 2018: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/newsroom/news/2017/06/06-07-2017-commission-approves-eu-financing-of-the-peljesac-bridge-in-croatia.

EU-markt voor aanbestedingen. Toch zijn er creatievere mogelijkheden om oneerlijke aanbieders uit te sluiten, zonder de toegang tot de Europese markt op discriminatoire gronden te beperken. Zo kunnen eisen aan de uitvoering worden gesteld waar bepaalde landen maar moeilijk aan kunnen voldoen, denk aan IMVO-eisen. IMVO kan zo worden ingezet dat de regelgeving dienstbaar is aan de positie van eigen bedrijven en geen belemmering is voor groei. Daarmee sluit dit voorstel volgens de initiatiefnemer goed aan op zijn eerdere voorstel om IMVO-regels zo in te zetten dat een gelijk speelveld ermee wordt bevorderd in plaats van voorkomen.

Besispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat, te onderzoeken hoe oneerlijke deelname van marktversturende partijen aan Europese publieke aanbestedingen kan worden tegengegaan, bijvoorbeeld middels IMVO-normen, zonder de open EU-markt voor aanbestedingen te verstoren, hiertoe maatregelen uit te werken en deze, in het kader van een gelijk speelveld en een eerlijke kans voor Nederlandse bedrijven, te bepleiten in Europees verband.

13. Loop voorop in het aandringen op nieuwe EU-handelsverdragen

Met een groot aantal landen heeft de EU op dit moment een handelsverdrag. Ook wordt op dit moment met een aantal landen over een handelsverdrag onderhandeld. Neem het verdrag met Japan, waarmee de EU net een akkoord heeft bereikt. Dit handelsverdrag kan leiden tot 96 miljard euro extra handel tussen de EU en Japan. Hierdoor kan de Europese economie met 33 miljard euro groeien.⁴² Handelsverdragen spelen een onmisbare rol in handelsbevordering. Handelsverdragen maken, mits goed vormgegeven, handel eenvoudiger, creëren wederkerigheid, een gelijk speelveld en zorgen bovendien voor betere samenwerking tussen landen, waar de handel vervolgens ook weer van kan profiteren.

Toch constateert de initiatiefnemer dat er winst te behalen valt. Met veel landen heeft de EU geen of een te kaal handelsverdrag, waardoor handelsmogelijkheden onbenut blijven en in sommige gevallen onvoldoende sprake is van een gelijk speelveld. Nederland kan als relatief invloedrijke speler binnen de EU een leidende rol nemen in het bepleiten van nieuwe handelsverdragen. Daarbij is het van essentieel belang om (binnen de EU) coalities te vormen met (ten aanzien van handel) gelijkgezinde landen. Het kabinet kan zich bij het vormen van deze coalities laten inspireren door het advies van de Adviesraad Internationale Vraagstukken (AIV) over de mogelijkheden voor Nederland om coalities te vormen in de EU na de uittreding van het Verenigd Koninkrijk⁴³

Daarnaast blijft de «nazorg» bij reeds in werking getreden handelsverdragen van belang. Het uitvoeren van de aanbevelingen van Ecorys over de benutting van handelsverdragen⁴⁴, zodat meer Nederlandse ondernemers bekend worden met de voordelen van deze verdragen en inzicht krijgen in de regels, kan hier een belangrijke bijdrage aan leveren. Informatievoorziening over handelsverdragen moet laagdrempelig,

⁴² <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/handelsverdragen-europese-unie/vraag-en-antwoord/handelsverdrag-europese-unie-en-japan>.

⁴³ Kamerstuk 23 987, nr. 260.

⁴⁴ Documentnummer 2018D41623.

uitvoerig en overzichtelijk zijn, dus ook bruikbaar voor het MKB, en waar mogelijk actief te worden verspreid onder ondernemers.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in EU-verband voorop te lopen in het aandringen op nieuwe EU-handelsverdragen met oog voor een gelijk speelveld en wederkerigheid, hiertoe coalities te vormen en tegelijkertijd aandacht te blijven houden voor de follow-up op reeds in werking getreden handelsverdragen.

14. Maak nog meer gebruik van de successen in de land- en tuinbouwsector om handelskansen in het buitenland te benutten

Nederland behoort al jaren tot de grootste exporteurs van land- en tuinbouwgoederen. Nederland is na de Verenigde Staten de grootste land- en tuinbouwexporteur ter wereld.⁴⁵ Naast voedsel wordt ook kennis en expertise geëxporteerd om in andere delen van de wereld de voedselproductie op een hoger niveau te brengen, zowel qua productie als duurzame productie van voedsel. De totale Nederlandse export van land- en tuinbouwgoederen bereikte in 2017 een recordniveau van 91,7 miljard euro⁴⁶, waarmee het aandeel van de landbouwexport een kleine 20 procent van de totale goederenexport bedraagt.⁴⁷

Dat het goed gaat met onze landbouwexport, wil niet zeggen dat het niet nog beter kan. De Nederlandse landbouwexport is met name op de EU gericht. 78 procent van deze export heeft als bestemming één van de 28 EU-landen.⁴⁸ In opkomende markten zijn er nog volop kansen. De Nederlandse producten kenmerken zich immers door hoge kwaliteit en een duurzame productie. In diverse Afrikaanse en Aziatische landen is immers een grote behoefte aan expertise die de Nederlandse sector te bieden heeft. Denk hierbij aan expertise en producten als kassen, irrigatiesystemen, gewasbeschermingsmiddelen en bodemanalyses.⁴⁹

De initiatiefnemer stelt vast dat er wel degelijk aandacht is voor land- en tuinbouw in het Nederlandse handelsbevoorderingbeleid. Op 49 Nederlandse diplomatieke posten werken op dit moment landbouwraden, die helpen bij het benutten van kansen en die Nederland vertegenwoordigen bij internationale organisaties die zich (deels) bezighouden met landbouw en voedsel.⁵⁰ Daarnaast zet de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking blijkens haar beleidsnota in op versterking en modernisering van de land- en tuinbouw in vooral Afrika.⁵¹ Het is op dit moment echter onduidelijk in welke mate de Nederlandse land- en tuinbouwsector bij deze inzet wordt betrokken en hoe de Minister bevordert dat de ontwikkelingsinzet op land- en tuinbouwgebied ook bijdraagt aan het Nederlandse verdienvermogen.

De initiatiefnemer kan zich voorstellen dat ook op land- en tuinbouwgebied de *aid & trade*-agenda's hand in hand kunnen gaan. Neem bijvoorbeeld precisielandbouw. Met precisielandbouw, waar de Neder-

⁴⁵ De Telegraaf, 18 januari 2018: <https://www.telegraaf.nl/nieuws/1560322/nederland-na-vs-grootste-exporteur-landbouwproducten>.

⁴⁶ CBS, 19 januari 2018: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/03/nederlandse-landbouwexport-op-recordhoogte>.

⁴⁷ CBS, De Nederlandse landbouwexport 2017, p. 7.

⁴⁸ CBS, De Nederlandse landbouwexport 2017, p. 17.

⁴⁹ <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/landeninformatie/rwanda/achtergrond/tuinbouw>.

⁵⁰ <https://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/netwerken-en-contacten/buitenlandnetwerk/landbouwraden>.

⁵¹ Kamerstuk 34 952, nr. 1, p. 32.

landse land- en tuinbouwsector veel ervaring mee heeft, kan voedselproductie worden geoptimaliseerd. Tegelijkertijd wordt de milieudruk verlaagd. Deze kennis en kunde kunnen bijdragen aan het oplossen van het wereldvoedselvraagstuk en tegelijkertijd het verdienvermogen van Nederland versterken. Landbouwraden kunnen hier een belangrijke bijdrage aan leveren.

Wat in de ogen van de initiatiefnemer ontbreekt is een strategie die uitwerking geeft aan de aan landbouw gewijde alinea in de handelsagenda.⁵² In welke groeimarkten liggen de meeste kansen voor de land- en tuinbouwsector? In welke mate wordt het netwerk van landbouwraden hier op aangepast en welke rol spelen handelsmissies daarin? Daarnaast acht de initiatiefnemer het van belang dat voorlichting over handelskansen op land- en tuinbouwgebied niet alleen passief maar ook actief worden ingevuld. Ambassades en consulaten kunnen in opkomende landen signaleren waar behoefte aan is en daar ervaren Nederlandse agrarische ondernemingen voor benaderen. Zo kan de dienstverlening van de overheid op het gebied van handelsbevordering proactief worden ingevuld.

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, verdere uitwerking te geven aan de landbouwparagraaf in de bestaande handelsagenda, de Kamer te informeren over de strategie om landbouwexport naar opkomende landen te bevorderen, en de dienstverlening hieromtrent proactief in te vullen.

15. Onderzoek hoe de overheid innovatie onder exporterende bedrijven kan aanjagen

Innovatie is ontzettend belangrijk voor de Nederlandse economie. Zeker aangezien Nederland moeilijk internationaal kan concurreren op basis van loonkosten, zijn we in onze concurrentiekracht extra afhankelijk van ons innovatievermogen. Dat besef heeft er reeds toe geleid dat het kabinet extra geld heeft vrijgemaakt voor innovatieregelingen voor het bedrijfsleven.⁵³ Zo kunnen ondernemers meer en makkelijker onderzoek doen naar innovaties en kunnen deze ideeën sneller worden ontwikkeld tot succesvolle producten en diensten, die vervolgens weer kunnen worden geëxporteerd.

Toch kan het innovatiebeleid specifiek tegen het licht worden gehouden in het kader van handelsbevordering. Zo kan het kabinet onderzoeken aan welke verdere innovatie-ondersteuning exporterende bedrijven behoefte hebben en welke maatregelen het kabinet in antwoord hierop kan treffen, temeer aangezien het instrumentarium voor innovatiesamenwerking blijkens onderzoek nog beperkt en onvoldoende concurrerend is.⁵⁴

Beslispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat, te inventariseren op welke wijze het kabinet exporterende bedrijven op het gebied van innovatie kan ondersteunen en de Kamer over de mogelijkheden te informeren.

⁵² Kamerstuk 34 952, nr. 30, p. 6.

⁵³ Kamerstuk 35 000, nr. 72, p. 3.

⁵⁴ Zie bijvoorbeeld het adviesrapport *WTI-Diplomatie: Offensief voor internationalisering van wetenschap, technologie en innovatie* van de AWTI, 2017, p. 5.

16. Treed vaker op als «launching customer»

Om de sectoren die de meeste toegevoegde waarde opleveren te ondersteunen bij het vinden van nieuwe afzetmarkten, moet de rol van de overheid als klant niet worden onderschat. In veel industrieën, bijvoorbeeld in de Defensie-industrie, is het gebruikelijk dat een potentiële afnemer het al dan niet aanschaffen van een product (bijvoorbeeld een radarsysteem) niet alleen beoordeelt op basis van de kwaliteit, maar ook op wie de andere klanten zijn (vanzelfsprekend geldt dit ook voor andere sectoren). In feite geldt hier de meerwaarde van de verkoper die bij de *sales pitch* vermeldt het desbetreffende product zelf ook te hebben. Afnemers van bijvoorbeeld militair materieel willen weten of de krijgsmacht van het land van herkomst zelf ook gebruik maakt van het product. Is dit niet het geval, dan dringt de vraag «waarom eigenlijk niet?» zich op. Is het product dan toch niet goed genoeg? De overheid lijkt dit belang te vaak onderschatten. Zo wordt vanuit het kabinet geregeld het belang van topsectoren als de Defensie-industrie benoemd, en verklaart het kabinet zich bereid te bemiddelen bij het vermarkten van een specifieke product, terwijl tegelijkertijd producten van een buitenlandse concurrent worden aangeschaft. Met name op het gebied van cybersecurity maar ook op het terrein van de conventionele defensie-industrie liggen er voor Nederland grote kansen.

De gevolgen voor de industrie zijn groot: wanneer Nederland geen *launching customer* wil zijn, wordt het heel moeilijk om het product nog te verkopen. Als we de export vanuit de industrieën met de meest toegevoegde waarde echt willen stimuleren, zullen we ook moeten kijken naar de rol van Nederland als potentiële afnemer.

Belispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat en bijvoorbeeld de Staatssecretaris van Defensie, afspraken te maken over het frequenter, waar mogelijk, optreden als *launching customer* bij producten van Nederlandse makelij.

17. Besteed aandacht aan buitenlandse handel in het volgende rapport van de Studiegroep Duurzame Groei

Naar aanleiding van de motie Nijboer/Harbers⁵⁵ heeft het kabinet Rutte-II besloten aan het eind van iedere kabinetsperiode onderzoek te laten doen naar de versterking van het Nederlandse verdienvermogen. In dit kader zijn diverse werkgroepen⁵⁶ in het leven geroepen die op diverse thema's adviezen hebben uitgebracht, die vervolgens hebben geleid tot een eindrapport⁵⁷. Hierin hebben de auteurs geschetst hoe welvaarts groei, ook op de lange termijn, kon worden gerealiseerd en het verdienvermogen kon worden versterkt.

De initiatiefnemer prijst het werk van de Studiegroep en denkt dat aandacht voor het thema handel een waardevol onderdeel kan zijn van het volgende rapport. In de voorbereiding van het laatste rapport gingen werkgroepen aan de slag met onder andere de thema's digitale economie, duurzaamheid, fiscaliteit en innovatie, maar niet met export of buitenlandse handel. De initiatiefnemer hoopt dat hier bij het volgende onderzoek meer aandacht aan kan worden besteed. Immers, om een

⁵⁵ Kamerstuk 34 300, nr. 54.

⁵⁶ <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2016/07/06/werkgroeprapporten-studiegroep-duurzame-groei>.

⁵⁷ Kamerstuk 34 300, nr. 76.

gedegen advies te kunnen uitbrengen over het verder versterken van ons verdienvermogen, kan de bevordering van handel niet ontbreken.

Besispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken er in het kabinet voor te pleiten dat in het volgende rapport van de Studiegroep Duurzame Groei specifiek aandacht wordt besteed aan exportbevordering.

18. Stel een ambassadeur voor handelsbevordering aan

Het Ministerie van Buitenlandse Zaken heeft naast haar ambassadeurs en consul-generaals, «speciale vertegenwoordigers». Zij zijn ambassadeurs voor een bijzonder thema die het Ministerie van belang vindt. Zo heeft het ministerie een mensenrechtenambassadeur, een speciaal gezant conventionele wapenbeheersing en een ambassadeur bedrijfsleven en ontwikkelingssamenwerking in dienst. De initiatiefnemer vindt het aanstellen van ambassadeurs geen doel op zich, temeer wanneer deze geen duidelijke meerwaarde hebben. Tegelijkertijd lijkt er ook behoefte te bestaan aan een gezant die in het buitenland Nederlandse bedrijven (zonder een loketfunctie te vervullen) kan bijstaan, onder meer aan de hand van een aantal in deze initiatiefnota genoemde voorstellen, en in het binnenland kan inventariseren hoe handelsbevordering verder gestroomlijnd kan worden, in het bijzonder de dienstverlening vanuit het ministerie zelf. Daarnaast geeft het bestaan van enkel een ambassadeur bedrijfsleven en ontwikkelingssamenwerking het verkeerde signaal af: het ministerie dat onder andere verantwoordelijk is voor handelsbevordering moet uitstralen dat handel niet altijd te maken hoeft te hebben mét en al helemaal niet in het teken hoeft te staan van ontwikkelingssamenwerking. Het aanstellen van een extra gezant die zich specifiek met (het stroomlijnen) van handelsbevordering bezighoudt, kan dit rechtzetten.

Besispunt: De Kamer wordt gevraagd in te stemmen de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking te verzoeken, in overleg met de Minister van Buitenlandse Zaken, naast de bestaande ambassadeur, een ambassadeur specifiek met handelsbevordering – en niet in combinatie met ontwikkelingssamenwerking – te belasten en deze in te zetten met de opdracht de handel en de dienstverlening in dat kader te bevorderen.

Financiële consequenties

De voorstellen in het kader van de voorliggende initiatiefnota leiden niet of nauwelijks tot significante nieuwe financiële verplichtingen. Uitgangspunt is dat de voorstellen worden uitgevoerd binnen de bestaande financiële kaders van de begroting Buitenlandse Handel & Ontwikkelingssamenwerking. De voorstellen gaan immers over de herinrichting van bestaande instrumenten,erschikking van budgetten of het aanbrengen en voorzien van beleidsaccenten. Het voorstel over een concessioneel fonds dient ook binnen de bestaande financiële kaders te worden uitgevoerd, bijvoorbeeld door het aanpassen en/of samenvoegen van bestaande (revolverende) fondsen.

Van Haga