

Vergaderjaar 2007–2008

31 380

Internationaal ondernemen

Nr. 1

BRIEF VAN DE STAATSSECRETARIS VAN ECONOMISCHE ZAKEN

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 7 maart 2008

Conform mijn toezegging wordt u de vernieuwde beleidsagenda Internationaal Ondernemen aangeboden.

Internationale handel en investeringen zijn van essentieel belang voor de Nederlandse economie. Naast een concurrerende binnenlandse markt blijft verdere internationalisering van onze economie noodzakelijk voor een welvarend, duurzaam en ondernemend Nederland. Ons land beschikt over goede uitgangspunten om in te spelen op de gunstige perspectieven die globalisering onze economie biedt. Ook in 2007 droeg de uitvoer voor ten minste de helft bij aan de 3,5% groei van het BBP.¹ Niettemin leidt het aanhoudend hoge tempo van de vereiste aanpassingen tot zorgen onder ondernemers en werknemers. Ook de komende jaren zullen verdere aanpassingen van economie en samenleving worden gevraagd. Als belangrijkste verantwoordelijken voor «het speelveld van open markten en globalisering» spannen overheid en bedrijfsleven zich in om reële zorgen rond globalisering te ondervangen.

Een belangrijk potentieel voor verdere internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven blijft onbenut. Met name de positie van het MKB kan worden versterkt. In zijn algemeenheid kan de aansluiting van het bedrijfsleven op de meest dynamische opkomende markten worden verbeterd. Het bedrijfsleven is uiteraard zelf verantwoordelijk voor internationaal ondernemen, maar loopt tegen een aantal knelpunten op. Het bedrijfsleven vraagt dan ook om een (pro)actieve ondersteuning van de overheid, zowel op de nabije en ontwikkelde markten (traditionele thuismarkt van het Nederlandse MKB), als op de opkomende markten. Publiek-private samenwerking² speelt hierbij een belangrijke rol.

De volgende tabel geeft op hoofdlijnen weer wat de belangrijke knelpunten zijn en de daarbij behorende overheidsondersteuning voor het bedrijfsleven.

¹ Bron: CPB, CBS.

² Onder meer in het kader van de Dutch Trade Board.

Knelpunt	Overheidsondersteuning
<i>Actieve Handelspolitiek</i> Ongelijk speelveld	WTO-afspraken; bilaterale en regionale handelsakkoorden; Crash Team Oneerlijke Concurrentie
Gebrekkige markttoegang in overheids-gedomineerde economieën	Actieve economische diplomatie, strategische reisagenda, Government-2-Government
<i>Vergroten Transparantie</i> Gebrek aan transparantie; hoge transactiekosten	Informatievoorziening EVD, financiële regelingen
Intransparantie werking Interne Markt	Solvit, EVD/SenterNovem/Syntens als European Enterprise Network
Onvoldoende bewustwording MVO als exportproduct	Voorlichting door EVD, uitdragen van «best practices», inzet economische diplomatie
Inconsistent imago BV Nederland	Eenduidige Holland Branding
<i>Vergroten Internationale Ondersteuning</i> Publiek-private samenwerking nodig voor toetreding buitenlandse markten	Faciliteren clustervorming en platforms. Programmatische aanpak 2g@there
Gebrekkige aansluiting innovatie – internationale vermarkting	Versterking internationale dimensie van innovatieprogramma's
Imperfectie kapitaalmarkten	Kapitaalmarktpakket

Naast een breed en laagdrempelig basispakket dat voor alle bedrijven op alle markten van toepassing is, dwingt globalisering ook het Kabinet tot het maken van keuzes. Extra inzet wordt geleverd op die gebieden¹ waar we sterk in zijn en die internationaal als Nederlandse sterktes worden gezien. Zo worden bijvoorbeeld innovatieprogramma's via de programmatische aanpak 2g@there voorzien van een internationale dimensie. Ook zal het *government-to-government* instrument scherper aansluiten op onze sterktes en beleidsprioriteiten.

Deze lijn van extra inzet wordt doorgetrokken naar de 15 meest kansrijke markten.² Beleid wordt meer dan voorheen ingevuld naar type markt en type overheidsondersteuning. Voorbeelden van concrete acties zijn een proactieve economische diplomatie, de strategische agenda economische missies op de prioriteitslanden, het verstrekken van informatie en het geven van voorlichting aan het MKB over EU-programma's en over Europese wet- en regelgeving en het ondersteunen van technologieoverdracht. Actieve handels- en investeringsbevordering door de overheid vindt niet plaats ten opzichte van landen of gebieden waar VN-sancties van toepassing zijn.

Nieuw is tevens de verwevenheid van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in het beleid op Internationaal Ondernemen. Concreet komt dit tot uiting in handelsbevorderende activiteiten zoals economische missies, het financieel instrumentarium en Holland Branding. Om ons economisch imago in het buitenland te versterken, wordt Nederland als «Pioneers in International Business» sterker geprofileerd in deze kabinetsperiode. Door deze «branding» profileert Nederland zich als een open economie die internationaal opereert en ondernemend, vindingrijk en kennisintensief is. Deze boodschap wordt in samenwerking met het postennet, de betrokken ministeries, het EZ-netwerk van (semi) publieke organisaties en het (georganiseerde) bedrijfsleven eenduidig uitgedragen.

Daarnaast maakt dit Kabinet zich sterk voor een inzet van Nederlandse bedrijven in het dichterbij brengen van de VN-ontwikkelingsdoelen (MDG). Deze inzet is met name van toepassing op de snel ontwikkelende landen, waar de ondersteuning vanuit ontwikkelingssamenwerking geleidelijk vervangen wordt door een samenhangend pakket voor private sector ontwikkeling.

¹ Seutelgebieden, energie, milieu, infrastructuur.

² In alfabetische volgorde zijn dit: Brazilië, China, Duitsland, Frankrijk, Golfstaten, India, Japan, Oekraïne, Polen, Roemenië, Rusland, Turkije, Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten/Canada, Vietnam.

In de verdere stroomlijning van het financieel instrumentarium wordt nagegaan waar mogelijkheden liggen om meer gebruik te maken van kredieten en garanties in plaats van opdrachten of subsidies. Daarnaast is er met ingang van 2008 een experiment gericht op een internationaal luik op het Besluit Borgstelling MKB Kredieten (BBMKB) en zal ook de exportkredietverzekering verder gestroomlijnd worden. Eindperspectief is dat het bedrijfsleveninstrumentarium voor internationaal ondernemen wordt teruggebracht tot twee programma's: één voor starters op buitenlandse markten (*prepare2start*) en één voor de positionering van bedrijven op complexe markten (*2g@there*).¹

Voorts zet het Kabinet in op een scherpere kwantificering van de overheidsondersteuning. Met ingang van 2008 zullen jaarlijks 2500 bedrijven door de EVD worden ondersteund bij hun ambities om internationaal (meer) zaken te doen, los van de 10 000 bedrijven die jaarlijks door vraagbeantwoording worden geholpen. Daarnaast wordt de organisatie van de overheidssteun sterker ingericht op de dynamiek in de internationale economie.²

Ter nadere invulling van het beleidsprogramma van dit Kabinet presenteer ik een vernieuwde agenda Internationaal Ondernemen. Deze agenda is in samenwerking met de ministeries van Buitenlandse Zaken/Ontwikkelingssamenwerking, Financiën, Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit en Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer en Verkeer en Waterstaat opgesteld. Private partijen verenigd in de DTB zijn ook bij de totstandkoming van deze agenda betrokken.

Met de in deze brief gepresenteerde vernieuwde beleidsagenda denkt het Kabinet – tegen de achtergrond van een voortschrijdende globalisering – in te kunnen spelen op de kansen die zich voordoen bij internationaal ondernemen. Deze agenda is opgesteld vanuit de vaste overtuiging dat de verdere internationalisering van de Nederlandse economie cruciaal is voor het behoud van een welvarend, duurzaam en ondernemend Nederland.

De staatssecretaris van Economische Zaken
F. Heemskerck

¹ In de recent aan de Tweede Kamer verzonden brief over de stroomlijning van het EZ-bedrijfsleveninstrumentarium is hier nader op ingegaan.

² Dit houdt bijvoorbeeld in dat de dienstverlening van Netherlands Foreign Investment Agency (voormalig Directie Buitenlandse Investerings in Nederland–DBIN) en Technisch Wetenschappelijk Attachés (TWA) samengebracht zijn bij de EVD. Ook wordt extra ingezet op betere dienstverlening aan Nederlandse bedrijven in het buitenland.

Internationaal ondernemen in een globaliserende wereld

Globalisering is een veelzijdig fenomeen dat in hoge mate het sociaal-economische debat beheerst. Eén van de facetten van globalisering is dat de komende twee decennia een verdere verschuiving plaatsvindt in de economische krachtsverhoudingen in de wereld. Zo neemt het aandeel van China in de wereldproductie naar verwachting toe van 6,5% in 2006 naar 18,5% in 2025.¹ Het «meerderheidsaandeel» van de EU en de VS in de wereldhandel, zo lang een vast gegeven voor economische beleidsmakers en bedrijven, daalt van 56% naar 34%.² Behalve im- en export, nemen ook de investeringen van de TRICG-landen³ in het buitenland sterk toe. Ten aanzien van technisch-wetenschappelijk onderzoek ontwikkelen opkomende markten als China zich steeds verder en zoeken in toeneemende mate samenwerking met het buitenland. Ieder afzonderlijk zullen China en India naar schatting in 2025 een consumentenmarkt vertegenwoordigen met een koopkrachtige middenklasse van meer dan 500 miljoen mensen.

Kortom, er voltrekken zich fundamentele wijzigingen in de economische machtsverhoudingen door de opkomst van TRICG-landen. Opkomende markten kenmerken zich in de regel door een dominante overheidsrol, een instabiele markteconomie en prille juridische en democratische systemen, waarin rechten van marktpartijen en mensenrechten in het algemeen niet altijd afdoende gewaarborgd zijn.⁴ In veel opkomende markten gelden andere denkbeelden over de verhouding tussen de publieke en private sector en het functioneren van «de markt» dan wat in het Westen als gangbaar wordt beschouwd. De mate van overheidsinmenging, intransparanties bij markttoegang, hoge transactiekosten, culturele en taalbarrières, en het gebrek aan maatschappelijk vertrouwen maken opkomende markten minder toegankelijk. Vooral voor het MKB vormt dit een barrière.

Tegelijkertijd komt onze energievoorzieningszekerheid onder druk te staan door de ontwikkeling van opkomende markten. Dit betekent dat we de bilaterale economische relaties met energieproducerende landen verder moeten versterken om te komen tot meer wederzijdse afhankelijkheid. Ook onderstreept dit het toenemende belang van duurzaam ondernemen en het ontwikkelen van alternatieve energiebronnen. Integrale samenwerking met bedrijven en kennisinstellingen is hierbij geboden, van de onderzoeksfase tot de internationale vermarkting.

In het licht van bovenstaande is de verdere internationalisering van de Nederlandse economie cruciaal voor het behoud van een welvarend, duurzaam en ondernemend Nederland. Internationale handel, investeringen en samenwerking met buitenlandse partners stimuleren de productiviteit, innovativiteit en dynamiek in ons land.⁵ De voortgaande globalisering biedt Nederland veel voordelen en stelt ons voor nieuwe uitdagingen. Om voor maatschappelijk draagvlak voor globalisering te zorgen is een helder beeld van de gevolgen nodig – inclusief de als zodanig ervaren of daadwerkelijk negatieve gevolgen voor individuele werknemers en ondernemers. In dit kader heeft het Kabinet de Sociaal Economische Raad (SER) in 2007 om advies gevraagd over de gevolgen van globalisering voor Nederland, de omstandigheden waaronder globalisering optimaal bijdraagt aan ons welzijn, en hoe om te gaan met de negatieve gevolgen van globalisering. Dit advies zal in het voorjaar van 2008 worden opgeleverd.

De vijver wordt groter, maar het aantal vissers ook. Nederland zou meer kunnen profiteren van de voortgaande globalisering. Het Nederlandse

¹ Bron: Goldman Sachs.

² Gegevens voor 1995 en 2015. Bron: Economist Intelligence Unit.

³ Turkije, Rusland, India, China en de Golfstaten.

⁴ Kamerstuk 31 263, nr. 1 (2007–2008), «Naar een menswaardig bestaan: Een mensenrechtenstrategie voor het buitenlands beleid».

⁵ Colcos, G.; Del Gatto, M.; Mion, G. and Ottaviano, G. (2007) «Productivity and Firm Selection: Intra-vs. International trade», Working Paper. Zie ook: «In actie voor acquisitie. Hoe Nederland profiteert van buitenlandse investeringen», EZ (2006). De uitvoering van deze beleidsbrief internationaal ondernemen zal aansluiten bij de uitvoering van de acquisitiebrief.

MKB heeft een internationale positie die zich niet verhoudt met de mate van openheid van onze economie¹ en laat bijvoorbeeld een groot exportpotentieel onbenut.² Op het gebied van export behoort het Nederlandse MKB niet tot de EU-top en op het gebied van investeringen blijft het achter bij het EU-gemiddelde.³ Tevens blijkt dat de exporten door een steeds kleiner aantal gemiddeld grotere bedrijven worden verzorgd.⁴ Het aantal starters en snelle groeiers in Nederland is eveneens laag in vergelijking tot de ons omringende landen.⁵ Hiermee lopen we het risico dat ons internationaal concurrentievermogen op termijn erodeert. Een extra impuls om de internationalisatiegraad van onze economie te versterken is geboden.

Het Nederlandse handelspatroon houdt voornamelijk een traditionele focus op nabije en ontwikkelde markten. Ter illustratie: de Nederlandse export gaat voor 74% naar de EU25 en slechts 5,7% gaat naar de groep van TRICG-landen, waarvan 1,1% naar China.⁶ Ook in verhouding tot vergelijkbare landen als Denemarken en Zwitserland, blijven we achter waar het de exporten naar Azië betreft.⁷ Het Nederlandse handelspatroon lijkt aansluiting te missen bij verder weg gelegen markten, zoals de Verenigde Staten en opkomende markten die nu juist het grootste groeipotentieel kennen.⁸ Deze ontwikkeling vereist een verscherpte invulling van het beleid naar type markt om optimaal in te spelen op de kansen voor ons bedrijfsleven. Voorts zal de relatieve onderprestatie het onderwerp zijn van nadere *benchmarking* met vergelijkbare omringende landen, inclusief de dienstverlening door de respectievelijke overheden.

Internationaal ondernemen is primair de verantwoordelijkheid van bedrijven zelf, maar gaat niet *vanzelf*. Internationaal ondernemen is knelpunten overwinnen. Bedrijven worden in opkomende economieën vaak geconfronteerd met een ongelijk speelveld en een wezenlijk andere verhouding tussen de private en publieke sector dan in Westerse markten. Het MKB loopt op de nabije en ontwikkelde markten aan tegen intransparante wet- en regelgeving. Internationaal kapitaal is in de regel moeilijk verzekerd en de toegang tot een markt vereist aansluiting op bestaande netwerken. Hierdoor neemt de vraag naar actieve economische diplomatie toe en is het zaak bedrijven te ondersteunen met een gericht instrumentarium.

De dynamiek in de internationale economie dwingt ondernemers slimmer in te spelen op veranderingen in de markt. Bedrijven integreren in hun strategie in toenemende mate verschillende mengvormen van internationalisering. Export, import, inkomende en uitgaande investeringen, technisch-wetenschappelijk onderzoek, inzet van technologieën en strategische allianties worden hierbij als substituut en als complement van elkaar ingezet. Het is zaak voor de overheid om haar dienstverlening beter op deze dynamiek aan te laten sluiten door de activiteiten van de *Netherlands Foreign Investment Agency* (NFIA) en de Technisch Wetenschappelijke Attachés (TWA) samen te brengen bij de EVD, het agentschap van de Rijksoverheid voor Internationaal Ondernemen en Samenwerken.

Vooraf op opkomende economieën, die qua marktwerking een krachtige en samenhangende publiek-private inzet vergen, kan de slagkracht van het economische buitenlandbeleid worden versterkt.⁹ Publiek-private krachtenbundeling is daarbij van groot belang. Het vraagt wel om heldere keuzes die de overheid in nauw overleg met de private sector moet vaststellen. Dit vereist een versterkte rol van de EVD als uitvoeringsorganisatie en de Dutch Trade Board (DTB)¹⁰ als coördinatiepunt.

Het internationaal ondernemen beleid is er voor bedrijven groot en klein, op verre en nabije markten. Dit komt tot uiting in het basispakket, dat voor

¹ «Internationale vergelijking internationalisering MKB», EIM (2005). Een klein deel van het MKB, naar schatting ruim 2%, doet aan directe buitenlandse investeringen, 9% van de bedrijven in het MKB doet aan grensoverschrijdende samenwerking.

² «De exportindex MKB, ontwikkelingen 2000–2006», EIM (2007).

³ «Observatory of European SMEs», Europese Commissie (2007).

⁴ «Groot denken op kleine schaal», ABN AMRO (2007).

⁵ «Het Nederlandse ondernemersklimaat in cijfers 2007», CBS (2007) Zie ook «Global Entrepreneurship Monitor 2006», EIM (2007).

⁶ Bron: CBS.

⁷ Bron: OESO.

⁸ Van Bergeijk, P. en Van Gorp, H. (2007) «Afstand en globalisering», Economisch Statistische Berichten, jaargang 92, nr. 4509: p. 264–266.

⁹ Venables, A.J. (2006) «Shifts in economic geography and their causes», Proceedings, Federal Reserve Bank of Kansas City: p. 15–39.

¹⁰ De Dutch Trade Board (DTB) is in 2004 in het leven geroepen om de positie en concurrentiekracht van Nederlandse ondernemingen in het buitenland te versterken, met name door een publiekprivate samenwerking.

alle bedrijven op alle markten openstaat (zie bijlage 1 voor een overzicht van het basispakket). Om internationaal te kunnen excelleren, moet echter een extra inzet worden gepleegd in aanvulling op de basisdienstverlening. Meer maatwerk staat hierin centraal. Bij deze extra inzet staan drie vragen aan de basis:

1. Waarin is Nederland internationaal onderscheidend?
2. In welke landen liggen de grootste kansen?
3. Hoe gaan we onze sterktes ontplooiën op de meest kansrijke markten?

Waarın is Nederland internationaal onderscheidend?

Extra inzet leveren we op die gebieden waar het Nederlandse bedrijfsleven onderscheidend is en die internationaal als Nederlandse sterktes worden gezien. De sleutelgebieden en de daaruit voortkomende innovatieprogramma's zijn een illustratie van onze sterktes.¹ Naast de bekende sleutelgebieden zijn Nederlandse bedrijven vooraanstaand in infrastructuur, transport en logistiek en milieu. Vanuit het publieke belang van energievoorzieningszekerheid zal de energie-industrie ook worden gepositioneerd als een van de gebieden waar Nederland sterk in is. Dit is onder andere neergelegd in het coalitieakkoord van dit Kabinet.

Met sterktes als uitgangspunt in het beleid voor internationaal ondernemen, beoogt het Kabinet tevens samenhang te bevorderen tussen internationaal ondernemen, het innovatiebeleid en het acquisitiebeleid voor het aantrekken van buitenlandse investeringen. Deze aanpak vertaalt zich onder meer in een gerichte internationale inbedding van het Nederlandse innovatie- en internationaal ondernemen beleid.

Innovatieprogramma's worden daarom voorzien van een internationale dimensie. De internationale dimensie in een innovatieprogramma bekijkt verschillende, uiteenlopende zaken zoals technologische samenwerking met partners uit het buitenland, het vergroten van exportmogelijkheden, acquisitie van buitenlandse investeringen en het aantrekken van buitenlandse kenniswerkers.² Innovatie kan ook worden versterkt door meer aandacht te besteden aan internationaal ondernemen binnen het beroeps- onderwijs. Het Programma Internationalisering Beroeps onderwijs is daar specifiek op gericht.

Binnen de programmatische aanpak 2g@there³ wordt een nadere focus aangebracht op sectoren waarbij innovatieve markttoepassingen gewenst én mogelijk zijn, maar waarvoor niet de noodzakelijke voorwaarden bestaan, zoals de aanwezigheid van kennisinstellingen of een bedrijven- netwerk, of waar sprake is van intransparanties, die samenwerking met de lokale overheid in de weg staan. Infrastructuur, energie en de creatieve industrie zijn hier goede illustraties van. MKB-bedrijven kunnen deze markten in clusters betreden.

Onderscheidend vermogen op competenties is een nieuwe ontwikkeling die zich in toenemende mate aftekent in het internationale speelveld. Zo staat Nederland steeds meer bekend om zijn creativiteit (duurzaam bouwen, architectuur, design) en zijn vermogen logistieke dienstverlening te koppelen aan verschillende bedrijfstakken, sectoroverstijgend. Naast lage kosten gaat het om de combinatie van innovatief leiderschap, creativiteit en het vermogen om snel en flexibel kansen op internationale vlakken te verzilveren. Door een versterkte Holland Branding kunnen deze competenties de komende jaren ook in de buitenlandse markt worden gezet.

¹ De sleutelgebieden aangewezen door Innovatieplatform 1.0 zijn: High tech systemen & materialen, food & flowers, water, creatieve industrie, chemie en «pensioenen en sociale verzekeringen» op het gebied van dienstverlening. De sleutelgebiedenaanpak heeft als basis gediend voor de programmatische aanpak voor innovatie van EZ. Hierbinnen zijn de volgende innovatieprogramma's tot stand gekomen: Point One, Food & Nutrition Delta, Watertechnologie, High Tech Automotive Systems, Maritiem, Life Sciences & Health, Chemie/Polymeren en Materialen (M2i).

² Technologische samenwerking met buitenlandse partners kan vorm krijgen via EU-kaders of via de bestaande regelingen voor bilaterale technologische samenwerking met zowel nabije en ontwikkelde markten (zoals Duitsland) als met opkomende markten (zoals China).

³ Met ingang van 2007 is de programmatische aanpak 2g@there in de markt gezet. Deze programmatische aanpak richt zich op gebieden waarop Nederlandse ondernemers internationaal onderscheidend zijn maar waarvoor ze elkaar én de overheid nodig hebben. 2g@there geldt themabreed voor een aantal opkomende markten en wereldwijd op een aantal innovatieve sectoren. Zo zal het 2g@there programma de komende jaren exportactiviteiten ondersteunen van het Maritieme Innovatieprogramma en het Innovatieprogramma Watertechnologie.

In welke landen liggen de grootste kansen?

Dit Kabinet kiest voor een beperkte groep landen waar we het verschil kunnen en willen maken. Om tot een keuze te komen is een afweging gemaakt op basis van economische en beleidsmatige factoren, te herleiden tot de volgende drie vragen:

1. Waar liggen de grote economische belangen van Nederland nu en in de toekomst en waar gaat de belangstelling van het Nederlandse bedrijfsleven naar uit?
2. Hoe moeten markten in niet-kwantitatieve zin worden beoordeeld? Bijvoorbeeld:
 - Hoe hoog is de overheidsinmenging in een land?
 - Hoe zijn de economische structuren van een markt?
3. Waar liggen vanuit de economische beleidsthema's (energie, innovatie, markttoegang, handelspolitiek, wetenschap en technologie) specifieke en nadrukkelijke belangen van Nederland?

Door deze vragen te verwerken in een economisch afwegingskader (zie bijlage 2) zijn vijftien landen/regio's vastgesteld waarop we proactief het Nederlandse bedrijfsleven optimaal willen positioneren. In alfabetische volgorde zijn dit: Brazilië, China, Duitsland, Frankrijk, Golfstaten, India, Japan, Oekraïne, Polen, Roemenië, Rusland, Turkije, Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten/Canada, Vietnam (zie bijlage 3 voor de kerngegevens op het gebied van handel en investeringen).

Ten aanzien van Rusland en Saoedi-Arabië wil Nederland de handelskansen verbinden met de publieke belangen op het gebied van energievoorzieningszekerheid. De in aantal toenemende kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven vereisen vaak actieve ondersteuning van de Nederlandse overheid om te worden benut. Dit geldt ook voor landen als Algerije en Kazachstan, waarvoor in de loop van 2008 het G2G-instrument ingezet zal worden.¹

Het bevorderen van internationaal ondernemen is waar dit Kabinet voor staat. Breed op alle landen, met extra inzet op een beperkt aantal landen. In dit kader is het belangrijk weer te geven hoe dit Kabinet omgaat met sancties, bijvoorbeeld in het geval van ernstige mensenrechtenschendingen. Deze sancties kunnen immers op gespannen voet staan met handels- en investeringsbevordering en de bevordering van technisch-wetenschappelijke samenwerking door de overheid. Binnen het beleid op internationaal ondernemen bestaat bijzondere aandacht voor handelsstromen in strategische goederen. Dit krijgt vorm aan de hand van exportcontroles in het kader van het non-proliferatie en wapenexportbeleid.² Naast deze structurele controle kan de handels- en investeringsbevordering worden ingeperkt door middel van sancties. Sancties zijn er in verschillende vormen: van visa-beperkingen tot volledige handelsembargo's. Bij het instellen van of onderhandelen over sancties zijn effectiviteit, proportionaliteit en omkeerbaarheid van het grootste belang.

Conform de wens van de Kamer, zoals geuit tijdens het debat van 14 juni 2007 over de CPA-missie naar Iran, zal dit Kabinet de Kamer vroegtijdig informeren omtrent economische missies naar landen waartegen VN-sancties bestaan en terughoudend omgaan met ondersteuning van activiteiten die wederzijdse betrekkingen initiëren. Dit laat onverlet dat Nederlandse bedrijven individueel een beroep op ondersteuning van de ambassade kunnen doen, conform het basisprincipe dat iedere Nederlandse staatsburger kan rekenen op de gebruikelijke dienstverlening van ambassades. Passieve ondersteuning in de vorm van verzekering/garanties en borgstellingen blijft mogelijk, tenzij sancties dit expliciet verbieden. Per geval zal de vorm en mate van ondersteuning bekeken

¹ Government to Government (G2G) heeft als doel buitenlandse overheden te ondersteunen bij institutionele opbouw en capaciteitsontwikkeling, door kennisoverdracht en advisering.

² Kamerstuk 81056; 22 054, nr. 83 (2004–2005).

worden. Kortom: de Tweede Kamer wordt geïnformeerd in geval van actieve ondersteuning door middel van, bijvoorbeeld, bedrijvenmissies. Passieve ondersteuning blijft in principe altijd mogelijk en de handelsbetrekkingen worden alleen geheel stilgezet wanneer sancties dit expliciet aangeven. Aangezien de belangen niet exclusief economisch van aard zijn, zal deze afweging interdepartementaal worden afgestemd.

Hoe gaan we onze sterktes ontplooiën op de meest kansrijke markten?

Zoals eerder weergegeven geldt voor alle markten dat Nederlandse bedrijven kunnen blijven rekenen op het basispakket dienstverlening voor internationale activiteiten. Daarbij gaat het om de dienstverlening van de EVD en de posten, het Programma Starters op Buitenlandse Markten (PSB) en het kapitaalmarktpakket. In aanvulling daarop zal de ondersteuning voor het bedrijfsleven, in het bijzonder het MKB, op de opkomende en de nabije markten een impuls krijgen.

Internationaal ondernemen is knelpunten overwinnen. De volgende tabel geeft op hoofdlijnen weer wat de belangrijkste knelpunten zijn en de specifiek daarbij behorende overheidsondersteuning waar het bedrijfsleven op kan rekenen.¹ Overigens is marktwerking vaak een zaak van lange adem en een kwestie van structurele inzet van de juiste (combinaties van) vormen van overheidsondersteuning per type markt. Op deze wijze worden uiteenlopende, vaak samenhangende knelpunten gelijktijdig aangepakt.

Knelpunt	Overheidsondersteuning
<i>Actieve Handelspolitiek</i> Ongelijk speelveld	WTO-afspraken; bilaterale en regionale handelsakkoorden; Crash Team Oneerlijke Concurrentie
Gebrekkige markttoegang in overheids-gedomineerde economieën	Actieve economische diplomatie, strategische reisagenda, Government-2-Government
<i>Vergroten Transparantie</i> Gebrek aan transparantie; hoge transactiekosten Intransparantie werking Interne Markt	Informatievoorziening EVD, financiële regelingen Solvit, EVD/SenterNovem/Syntens als European Enterprise Network
Onvoldoende bewustwording MVO als exportproduct Inconsistent imago BV Nederland	Voorlichting door EVD, uitdragen van «best practices», inzet economische diplomatie Eenduidige Holland Branding
<i>Vergroten Internationale Ondersteuning</i> Publiek-private samenwerking nodig voor toetreding buitenlandse markten Gebrekkige aansluiting innovatie – internationale vermarkting Imperfectie kapitaalmarkten	Faciliteren clustervorming en platforms. Programatische aanpak 2g@there Versterking internationale dimensie van innovatieprogramma's Kapitaalmarktpakket

De DTB hanteert de volgende vier indicatoren om de ontwikkelingen op buitenlandse markten te monitoren: benutting van het onbenut exportpotentieel van het MKB,² handhaven van het marktaandeel op nabije markten, in het bijzonder op Duitsland, ontwikkeling van het marktaandeel op groeiemarkten, in het bijzonder op China en de ontwikkeling van de binnenlands geproduceerde uitvoer. Ook met uitvoerende organisaties zoals de EVD en het uitgebreide Nederlandse postennet in het buitenland worden streefwaarden gedefinieerd. Zo zullen met uitvoeringsorganisaties zoals de EVD in de loop van 2008–2009 concrete prestatie-indicatoren worden afgesproken betreffende het jaarlijkse aantal starters en doorgroeiers die dankzij overheidsondersteuning internationaal actief, dan wel nog actiever, zijn geworden. Het uitgangspunt van dit Kabinet is om 2500 bedrijven per jaar te ondersteunen bij het bewerken van nieuwe

¹ «Nederland Handelsland, het perspectief van de transactiekosten», WRR (2003). Kabinetsreactie: Kamerstuk 29 200 XIII; nr. 24 (2003–2004).

² Door MKB Nederland ingeschat op enkele tienduizenden bedrijven.

buitenlandse markten. Het aantal bedrijven dat wordt geholpen door vraagbeantwoording wordt hierin niet meegeteld. Per jaar zijn dat ongeveer 10 000 bedrijven. Het streven is hierbij een representatieve verdeling te behalen naar opkomende markten en nabije/ontwikkelde markten. Het EVD-bereik wordt in de komende vier jaar met 20% vergroot. Hierbij zullen de Kamers van Koophandel nadrukkelijk worden betrokken. Doelgroep is het Nederlandse bedrijfsleven, dat (potentieel) internationaal actief is. Hierbij zal extra aandacht uitgaan naar starters en «ongeorganiseerde» ondernemers. Laatstgenoemde zijn ondernemers die niet bij een branchevereniging aangesloten zijn. Kern in deze streefwaarden is de kwantificeerbaarheid van overheidsondersteuning en het inzicht dat deze kwantificeerbaarheid zal geven in het handels- en investeringspatroon van ondernemers.

Sterkere groei van ons aandeel op opkomende markten

De dynamiek van opkomende markten, waar de staat nog steeds een belangrijke rol speelt, vraagt om een intensivering van de bilaterale economische contacten, bijvoorbeeld door een toename van thematisch gerichte inkomende en uitgaande bezoeken. Dit Kabinet heeft tot doel om het Nederlandse bedrijfsleven juist op deze intransparante markten met een extra inzet te ondersteunen, omdat vroege positioneringvoordelen op deze markten op lange termijn grote effecten met zich mee dragen. De DTB speelt daarbij een belangrijke rol. Zo wordt bijvoorbeeld in DTB-verband een extra inspanning geleverd op India, Rusland en Turkije.

Een geclusterde publiek-private samenwerking leent zich bij uitstek voor de betreding van een opkomende markt. Het ministerie van Economische Zaken heeft hiervoor meerjarige programma's ontwikkeld waarbinnen een cluster van bedrijven een kansrijke markt in samenwerking met de overheid bewerkt. Een illustratie van deze geclusterde programmatische aanpak tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheid is het thema *food & nutrition* en de samenwerking tussen de *Chinese Academy of Agricultural Sciences* en de *Wageningen University Research Centre* (WUR). Ook het gezamenlijk presenteren van Nederlandse kennis en expertise op het gebied van deltatechnologie in de Verenigde Staten (Louisiana, Californië en Florida) en de clustering van Nederlandse bedrijven met een gezamenlijke marktbenadering op het gebied van waterzuivering in de Golfregio zijn illustraties die aantonen dat de programmatische aanpak een veelbelovende werkwijze is. Het Kabinet streeft ernaar om in de komende vier jaar 35 programma's te realiseren.

Het wegnemen van marktperfecties is cruciaal in het streven naar een *level playing field*. Naast de overkoepelende handelspolitieke afspraken in EU- en WTO-verband, maakt Nederland hiervoor gebruik van bilaterale economische diplomatie, waarvan bedrijven van alle grootteklassen profiteren. Het ontdekken van nieuwe marktmogelijkheden vereist immers persoonlijk contact, zeker in opkomende groeiemarkten waar culturele verschillen een wezenlijke factor vormen in het internationale (handels-) verkeer. Economische diplomatie betekent de inzet van ons postennet in het buitenland aan de hand van beleidsmatige prioriteiten, om voor bedrijven deuren te openen op de moeilijkere groeiemarkten, waar de overheidsbemoediging per definitie groot is. In de praktijk zal dit met name het Nederlandse grootbedrijf zijn. Het Nederlandse MKB kan dan als indirect gevolg in het kielzog van deze markttoegang meeliften naar de opkomende markten.

Om de internationale ambities van Nederland waar te maken, is met name in opkomende markten een goede naam onontbeerlijk. Consistente positionering van Nederland door eenduidige en consistente «branding» is

voor de herkenbaarheid van het Nederlandse bedrijfsleven op de competitieve opkomende markten een belangrijke voorwaarde. Zo spelen deltattechnologie (innovatie) en bestaande wateractiviteiten waar Nederland in de wereld om bekend is geworden, een belangrijke rol in het kader van Holland Branding. Holland Branding wordt in deze kabinetsperiode versterkt. Bij de uitwerking van Holland Branding zal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen worden uitgedragen als economische competentie. In breder verband betreft de promotie van Nederland naast het versterken van het economisch imago ook het aantrekken van buitenlandse bezoekers (toeristen en zakelijke reizigers).¹

De stroomlijning van het financieel buitenlandinstrumentarium wordt onverkort voortgezet. Bijzonder aandachtspunt hierbij is het verder terugdringen van administratieve lasten voor het bedrijfsleven bij het aanvragen van overheidsondersteuning. Eindperspectief is dat het bedrijfsleveninstrumentarium voor internationaal ondernemen wordt teruggebracht tot twee programma's. Ten eerste komt er een startersprogramma (*prepare2start*, met als kern de huidige PSB) dat met name openstaat voor alle MKB-ers met beperkte buitenlandervaring die op nabije markten actief willen zijn. Daarnaast komt er een programma gericht op het verzilveren van kansen in een select aantal complexe markten en/of sleutelgebieden. Dit programma is primair gericht op clusters (het eerder beschreven *2g@there*), maar biedt ook mogelijkheden aan individuele bedrijven bij verkenning, ontwikkeling en positionering op complexe en economisch interessante opkomende markten. Hierbij wordt gedacht aan ondersteuning van vraaggerichte activiteiten zoals marktverkenningen, haalbaarheidsonderzoeken, *due diligence* en proefprojecten². Uitgangspunt hierbij zal zijn dat de overheidsbijdrage bij succes wordt terugbetaald. De ruimte voor dit programma zal gevonden worden in een herschikking en een bundeling van bestaande instrumenten en budgetten. Daarnaast versterkt dit Kabinet de functionaliteit van de exportkredietverzekering voor Nederlandse bedrijven.³ Ook het *Government-to-Government* (G2G) instrument zal verder worden versterkt en scherp worden ingezet op de nationale sterktes en beleidsprioriteiten. Zo valt bijvoorbeeld te denken aan de G2G-ondersteuning bij het liberaliseren van de melksector in Roemenië. Hierdoor hebben verschillende Nederlandse bedrijven nu betere markttoegang tot de Roemeense melkmarkt.

In de recent aan de Tweede Kamer toegezonden brief over de stroomlijning van het EZ-bedrijfsleveninstrumentarium⁴ is nader ingegaan op het lange termijn perspectief van het instrumentarium.

Onze positie op de nabije en ontwikkelde markten verder uitbouwen

De gewenste verhoging van het marktaandeel van het Nederlandse MKB op nabije en ontwikkelde markten vraagt om het verhelpen van knelpunten voor die ondernemers. Bij de financiering van internationale activiteiten loopt vooral het kleinere MKB juist ook op de nabije en ontwikkelde markten tegen barrières op, onder andere een terughoudendheid bij commerciële banken tot financiering. Om deze te verhelpen stelt dit Kabinet bij wijze van experiment per 1 januari 2008 € 45 miljoen extra kredietruimte beschikbaar voor de financiering van internationale activiteiten onder het Besluit Borgstelling MKB Kredieten (BBMKB). Dit stelt MKB-ondernemers in staat makkelijker bancaire krediet te verkrijgen voor internationale activiteiten door een gedeeltelijke borgstelling vanuit de overheid.

Intransparantie en complexe wet- en regelgeving zijn het belangrijkste obstakel voor het Nederlandse MKB bij het betreden van nieuwe mark-

¹ De Kamer ontvangt begin 2008 een beleidsbrief over een meer geïntegreerde aanpak van Holland Promotie.

² Het Programma Economische Samenwerkings Projecten (PESP), dat haalbaarheidsstudies naar exporttransacties op moeilijke markten stimuleert, wordt mede als gevolg van de taakstelling, uiterlijk per 1 januari 2010 beëindigd.

³ De exportkredietverzekering (EKV) is een strategisch instrument voor het internationaal ondernemende bedrijfsleven. De vormgeving van dit instrument kan echter efficiënter. Inzet is de EZ-faciliteiten (SENO en GOM) in 2008 te integreren in de reguliere EKV.

⁴ Brief «Naar een effectief EZ-instrumentarium voor ondernemers» van 28 februari 2008, kenmerk OI/8023 507.

ten.¹ De integratie van de Europese interne markt zet zich de komende jaren voort. Naast een versterkte beleidsmatige inzet op het verbeteren van de werking van de Interne Markt, wordt de informatievoorziening over EU wet- en regelgeving verbeterd. Deze versterkte dienstverlening krijgt bijvoorbeeld vorm doordat de EVD, met SenterNovem en Syntens samen, zich positioneert als *Enterprise Europe Network* (combinatie van de voormalige netwerken voor Europese Informatiecentra en Innovation Relay Centra). Het *Enterprise Europe Network* is het Europese bedrijfs ondersteuningsnetwerk van de Europese Commissie. Doel van dit netwerk is het Nederlandse MKB te helpen de economische mogelijkheden van Europese programma's voor het MKB te verzilveren. Dit gebeurt onder andere door het verstrekken van informatie en het geven van voorlichting over deze programma's maar ook over de Europese wet- en regelgeving. Ook ondersteunt het netwerk technologieoverdracht op Europees niveau zodat de innovatiekracht van de Nederlandse industrie wordt bevorderd. In de Nederlandse situatie betekent dit dat de EVD samen met SenterNovem en Syntens voorlichting en matchmaking gaat verzorgen aan Nederlandse bedrijven die met innovatie bezig zijn en/of internationaal zaken (willen) doen met andere lidstaten van de Europese Unie. Bijzondere aandacht gaat uit naar de kansen voor Nederland bij de internationalisering van diensten, mede als gevolg van de implementatie van de EU-dienstenrichtlijn. Zo wordt een actieplan ontwikkeld om de Nederlandse dienstuitvoer naar Duitsland substantieel te verhogen. In samenwerking met de sector, het postennetwerk Duitsland, de DTB en de Nederlands-Duitse Handelskamer wordt vastgesteld op welke gebieden onbenut potentieel ligt en welke acties nodig zijn om het MKB te stimuleren haar diensten over de grens aan te bieden. Daarbij moet gedacht worden aan informatie (websites en voorlichtingsbijeenkomsten) over onder andere marktpotentieel, toelatingseisen en aanbestedingen en de organisatie van missies naar Duitsland.

Internationaal Ondernemen met verantwoordelijkheid

Internationaal ondernemen levert een belangrijke bijdrage aan armoedebestrijding. Dit Kabinet intensificeert deze bijdrage.² Daarnaast hebben we een verantwoordelijkheid aangaande de maatschappelijke aspecten van internationale handel en investeringen, zoals milieu, arbeidsnormen, corruptie en dierenwelzijn.³

Dichterbij brengen van VN-Millennium Ontwikkelingsdoelen (MDG's) in estafettelanden

Economische groei is cruciaal voor armoedevermindering. Zonder het bedrijfsleven zullen de Millennium Ontwikkelingsdoelen niet worden gehaald. Duurzame ontwikkeling en armoedevermindering zijn gebaat bij private sectorontwikkeling in ontwikkelingslanden en de rol van het internationale bedrijfsleven daarbij via investeringen, kennisoverdracht en eerlijke handel. Het Nederlandse bedrijfsleven heeft, met onderscheidende kennis en kunde op verschillende terreinen, daar steeds een rol in gespeeld, zowel zelfstandig als in samenwerking met de Nederlandse overheid. Deze betrokkenheid van het Nederlandse bedrijfsleven en met name van het MKB wil het Kabinet vergroten. Het gaat hierbij om de armen landen, postconflict landen en de snel ontwikkelende landen – zogenaamde estafettelanden- waar de inzet vanuit ontwikkelingssamenwerking geleidelijk vervangen zal worden door een samenhangend pakket van instrumenten voor private sector ontwikkeling. Juist op die gebieden waar Nederland in excelleert, kan, bij vraag in de landen zelf, het Nederlandse bedrijfsleven een verschil maken. Door onder andere het stimuleren van een voorbeeldfunctie van maatschappelijk verantwoord ondernemen en een katalyserende werking als voorwaarde te stellen, dragen de

¹ «Observatory of European SMEs», Europese Commissie (2007).

² Bij ondersteuning aan ontwikkelingslanden geldt in zijn algemeenheid dat rekening dient te worden gehouden met de problematiek van schuldenhoudbaarheid.

³ Deze aspecten worden ook wel de *non trade concerns* genoemd.

verschillende instrumenten ook bij aan verbetering van het investeringsklimaat in ontwikkelingslanden. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om het Programma Samenwerking Opkomende Markten. Een aangepast ORET-instrument vormt hier eveneens onderdeel van.

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)

Eind 2007 ontving de Tweede Kamer de kabinetsvisie «Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen 2008–2011: Inspireren, innoveren, integreren». Versterking van de MVO-pijler in internationaal ondernemen vormt hierbij een wezenlijk en nieuw onderdeel. Centraal staat de verdere integratie van MVO in handelsbevorderende activiteiten richting bedrijven. Steeds meer bedrijven zien MVO als een kans in plaats van als een belemmering. MVO is ook in toenemende mate noodzakelijk voor Nederlandse bedrijven om zich internationaal te onderscheiden van minder scrupuleuze concurrenten. Deze trend zet gestaag door omdat burgers, consumenten en investeerders er toenemend belang aan hechten.

Met de juiste organisatie

Internationaal willen excelleren vraagt om een organisatie die daarop ingericht is. Krachtenbundeling tussen publieke en private organisaties en publieke organisaties onderling is noodzakelijk voor het nieuwe beleid gericht op nationale sterktes en de koppeling daarvan aan kansrijke, maar veelal ook complexe groeimarkten. De DTB speelt hierbij een belangrijke rol. Een belangrijke stap voorwaarts om internationaal ondernemen breed neer te zetten, is gezet met de strategische reisagenda.

Strategische agenda economische missies

Missies onder leiding van een bewindspersoon vormen een goed instrument om bedrijven toegang te verschaffen tot nieuwe markten. Dit geldt vooral voor die landen waar een sterke overheidsinmenging in de economie is. Jaarlijks vinden er vele economische missies plaats onder leiding van de Nederlandse overheid en andere maatschappelijke partijen. Er is winst te behalen als de veelheid aan missies geen afzonderlijke gebeurtenissen zijn maar op elkaar aansluiten en dezelfde gelijklopende boodschap over Nederland laten horen. De recente missie naar India met de bundeling van krachten van de vijf grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven) om Nederland als één geheel op de Indiase kaart te zetten is daar een goede illustratie van.¹ Naast een eigen inhoudelijke focus krijgt elke bedrijvenmissie een bredere uitstraling en rol in behartiging van Nederlandse economische belangen, zoals bij het bezoek van de Ministerie van Verkeer en Waterstaat aan India in februari 2008. Dit werkbezoek is in lijn met eerdere missies in het kader van de strategische reisagenda. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen zal een vast onderdeel uitmaken van deze agenda. Coördinatie vanuit EZ levert een meerwaarde aan bedrijvenmissies door ondersteuning op het gebied van logistiek, organisatie van contacten voor het bedrijfsleven, een uniforme positionering van Nederland en kwaliteitsbewaking. Wanneer in dezelfde periode door derden economische missies worden gepland, richt de dienstverlening van de posten in het buitenland zich prioritair op de strategische missies.

Daarbij is het ook van belang dat Nederland zich eenduidig profileert. Een sterk imago ondersteunt de Nederlandse inspanningen. Nederland positioneert zich in het buitenland als het land van «Pioneers in International Business». Deze boodschap wordt in samenwerking met ministeries, het netwerk van publieke organisaties en het georganiseerde bedrijfsleven gezamenlijk internationaal uitgedragen.

¹ Verslag economische missie o.l.v. de staatssecretaris van Economische Zaken: Kamerstuk 113402, 31 200 XIII, nr. 41 (2007–2008).

Moderne economische belangenbehartiging vraagt om een multidisciplinaire aanpak, waarbij de kracht van de departementen als uitgangspunt wordt genomen. Verschillende bedrijfstakken vragen immers om verschil-

lende expertise en vragen om maatwerk. Het belang van een intensivering van de interdepartementale samenwerking geldt ook voor de uitvoering. Zo zal de EVD zich in de toekomst ook nauwer inzetten voor de belangenbehartiging van de departementen Verkeer en Waterstaat en Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, naast Economische Zaken.

Om onderscheidend te zijn op onze nationale sterktes moet kennis over strategische partners, thema's, kansrijke markten en knelpunten gebundeld worden. Daartoe worden de krachten van NFIA op het gebied van investeringsbevordering, alsmede de proactieve *technology & policy intelligence* functie van het TWA-netwerk ondergebracht bij de EVD. Hiermee streeft dit Kabinet naar een geïntegreerde aanpak van het ondersteunen van kenniscreatie in Nederland en de internationale vermarkting van kennis, producten en dienstverlening. Voorts wordt de onderlinge samenwerking tussen de uitvoerende organisaties EVD en SenterNovem verder versterkt. Dit betreft onder meer de innovatieprogramma's, waarin meer nog dan voorheen aandacht zal zijn voor de internationale component bij de ontwikkeling en implementatie van deze programma's. Hiermee wordt ingespeeld op de onderlinge verbanden tussen innovatie en internationaal ondernemen. Daarnaast ondersteunt SenterNovem de EVD bij de beoordeling van technologisch geïntendeerde projectvoorstellen voor internationale samenwerking met partners in opkomende markten. Uiteindelijk gaat het om de versterking van de Nederlandse internationale concurrentiepositie met behulp van handel, investeringen, proactieve technologie scouting, trendwatching (voor innovatie en R&D), en het verkennen van mogelijkheden voor strategische allianties (bijvoorbeeld op het gebied van technologische samenwerking en match making).

Het postennet in het buitenland levert een aantoonbare positieve bijdrage aan onze economie.¹ Dit Kabinet zet zich nadrukkelijk in voor betere dienstverlening aan Nederlandse bedrijven in het buitenland. Daarbij zal ook duidelijk worden gecommuniceerd welke diensten bedrijven van de overheid kunnen verwachten.² Hierbij gaat het bijvoorbeeld om meer en betere samenwerking in Den Haag en op de posten, en flexibeler inzet van mensen en middelen om snel op veranderende beleidsprioriteiten en economisch relevante groeimarkten te kunnen reageren. Ook zullen de posten nauwer worden betrokken bij de acquisitie van buitenlandse investeerders. Het georganiseerde bedrijfsleven ondersteunt deze inzet, mede door prioriteiten en posterioriteiten aan te geven en de achterban beter bekend te maken met de dienstverlening van het postennet.

¹ Rose, A. (2007) «Foreign Services and Foreign Trade», *The World Economy* vol. 30, no. 1: p. 22–38.

² Beleidsprogramma Kabinet Balkenende IV, 2007–2011: p. 16.

Het basispakket Internationaal Ondernemen bestaat zowel uit financiële als niet-financiële instrumenten. Onder de financiële instrumenten vallen instrumenten waarbij sprake is van een schenking, een krediet of een verzekering van het ministerie van Economische Zaken; het niet-financiële pakket behelst instrumenten waarbij een dienst en/of product aan het bedrijfsleven geleverd wordt. Dit zijn de regelingen die door het ministerie van Economische Zaken worden gefinancierd. Ook de ministeries van Financiën en Ontwikkelingssamenwerking hebben een instrumentarium waar het Nederlandse bedrijfsleven gebruik van kan maken.

Naast het basispakket biedt het ministerie van Economische Zaken een programmatisch pakket internationaal ondernemen aan. Dit bestaat onder andere uit PSOM, G2G en 2g@there regelingen, die niet voor alle markten openstaan.

De financiële instrumenten van het ministerie van Economische Zaken zijn bij voorkeur ingericht als een krediet of garantie. Dit geldt thans voor FOM en SENO/GOM. Verder is het instrumentarium grosso modo ingedeeld in doelmarkten en doelgroepen. Uitgangspunt hierbij is dat voor de meest complexe situaties de meeste ondersteuning mogelijk moet zijn.

Basispakket instrumenten niet-financieel

Economische Missies hebben tot doel de toegang tot buitenlandse markten voor Nederlandse investeerders of bedrijven met exportplannen te vergroten of vereenvoudigen. Hiervoor worden contacten op politiek en hoogambtelijk niveau en (permanente) Nederlandse diplomatieke vertegenwoordigingen ingezet. In 2008 staan er ongeveer tien uitgaande en twee inkomende economische missies gepland, met het zwaartepunt van bestemmingen op opkomende economieën in met name Azië en Oost-Europa.

De **Basisdienstverlening EVD** heeft tot doel het bedrijfsleven te ondersteunen in internationaal ondernemen. Deze dienstverlening bestaat onder andere uit:

- Informatievoorziening;
- Positionering op buitenlandse markten;
- Kennisoverdracht;
- Acquisitie van buitenlandse investeringen;

De basisdienstverlening van de EVD is gericht op oriëntatie, participatie, positionering en acquisitie van buitenlandse investeringen. Dit krijgt op verschillende manieren vorm, bijvoorbeeld door informatie- en kennisoverdracht, marktscans etc.

Overzicht Internationaal Ondernemen instrumenten financieel (artikel 5 EZ-begroting)

	Nabije Markten	Opkomende Markten	Budget (miljoen euro)
Basispakket Internationaal Ondernemen			
<i>Starters</i>	PSB	(PSB)	11,4
<i>Haalbaarheid</i>		PESP	6,6
<i>Financiering</i>		FOM (EZ-kapitaal- marktpakket)	0,4
<i>Verzekering</i>		SENO/GOM	N.v.t.
<i>Voorwaardenscheppend</i>		PUM	2,0
SUBTOTAAL	11,4	9	20,4
Programmatisch pakket Internationaal Ondernemen			
<i>Clustervorming</i>	(2g@there)	2g@there	12
<i>Financiering</i>		PSOM B2B	18,8
<i>Voorwaardenscheppend</i>		G2G	4,9
<i>Milieugelden Internationaal Ondernemen</i>		PSOM B2B en G2G	6
SUBTOTAAL	pm	41,7	41,7
TOTAAL Basis en Programmatisch	11,4	50,7	62,1

Toelichting basispakket:

Het **Programma Starters op Buitenlandse markten (PSB)** ondersteunt MKB-ers zonder of met weinig internationale ervaring bij het op een planmatige manier zetten van de eerste stappen op een nieuwe exportmarkt. Er zijn geen beperkingen naar welke landen wordt geëxporteerd, al is het merendeel gericht op export naar omliggende landen. In 2008 gaat het om ruim 750 projecten, waarvoor het budget € 11,4 miljoen bedraagt. Het huidige PSB zal de kern vormen van het nieuwe programma prepare2start gericht op starters op buitenlandse markten.

Het **Programma Economische Samenwerking Projecten (PESP)** financiert haalbaarheidsstudies om de export naar een economische samenwerking met (afnemers op) opkomende markten te bevorderen. De studies zijn op aanvraag van het bedrijfsleven en beogen de risico's voor Nederlandse bedrijven op verre markten voor een belangrijk deel af te dekken, door de buitenlandse klanten ervan te overtuigen te investeren in Nederlandse goederen en diensten. Deze regeling zal – mede als gevolg van de taakstelling – in de huidige vorm vanaf 2008 worden uitgefaseerd. In 2008 gaat het om ruim 60 projecten, waarvoor het budget € 6,6 miljoen bedraagt.

De **Faciliteit Opkomende Markten (FOM)** steunt levensvatbare investeringen in opkomende economieën, die niet via de markt financierbaar zijn, met een (in beginsel budgetneutrale) borgstelling. Dit programma moet het probleem oplossen dat investeerders moeilijk in Nederland en lokaal aan kapitaal komen door de hogere risico's en slecht functionerende lokale financiële markten. In 2008 kunnen naar schatting 17 financieringen worden verzorgd, waarvoor het budget € 400 000 bedraagt.

De **SENO/GOM** faciliteit (exportkredietverzekering) biedt ondernemers de mogelijkheid zich te verzekeren tegen de betalingsrisico's in opkomende en ontwikkelingsmarkten, waarvoor geen reguliere exportkredietverzekering van de ministerie van Financiën beschikbaar is. Ambitie is om SENOGOM in de loop van 2008 op te laten gaan in de reguliere exportkredietverzekeringen. SENOGOM is een budgetneutrale regeling en steunt jaarlijks circa 10 projecten.

Het **Programma Uitzending Managers (PUM)** zendt senior managers en experts uit die zich beschikbaar stellen in ontwikkelingslanden en opko-

mende markten. Zij worden ingezet voor assistentie en kennisoverdracht aan ondernemingen en instellingen die behoefte hebben aan specialistische kennis en ervaring die ter plaatse onvoldoende voorhanden is. Het budget voor PUM/EZ bedraagt in 2008 € 2,0 miljoen en hiermee worden ongeveer 600 projecten uitgevoerd. Het budget voor PUM/OS is ruim € 9 miljoen per jaar.

Toelichting programmatisch pakket

2g@there (€ 12 miljoen) heeft tot doel ondernemers een kans te bieden op een buitenlandse markt waar samenwerking met collega-ondernemers, kennisinstellingen en overheid essentieel is. Deze groep ondernemers stelt via een branche- of netwerkorganisatie in samenwerking met de EVD en relevante vakministeries een meerjarig programma op, waar naast het instrumentarium van de EVD, ook economische diplomatie deel van uitmaakt. 2g@there richt zich op complexe markten en/of sleutelgebieden waar Nederlandse ondernemers internationaal onderscheidend kunnen zijn.

PSOM B2B (€ 18,8 miljoen) heeft tot doel bij te dragen aan de positionering van het Nederlandse bedrijfsleven op ontwikkelings (OS)- en transitielanden (EZ). PSOM is bedoeld als aanjager van investeringen van bedrijven in opkomende markten in Midden- en Oost-Europa, Afrika, Azië, het Midden-Oosten en Latijns-Amerika. Het programma stimuleert pilot-investeringen in de particuliere sector en bevordert handelsrelaties als motor van duurzame economische ontwikkeling in ontwikkelingslanden en transitielanden. Het project moet ontwikkelingsrelevant zijn. PSOM werkt via overheidsbijdrage voor samenwerkingsprojecten waarvoor de markt en FMO het financieringsrisico niet aandurven.

Government-to-Government (G2G, € 4,9 miljoen) heeft als doel buitenlandse overheden te ondersteunen bijvoorbeeld bij het opstellen van wet- en regelgeving en institutionele opbouw. G2G (voorheen PSOM Preaccessie Projectenprogramma) richt zich op economische sectoren en hecht groot belang aan het scheppen van betere randvoorwaarden en ingangen voor Nederlandse ondernemers. In de regel is sprake van kennisoverdracht, assistentie en advies. Projecten kunnen variëren van een week tot 2 jaar. Afhankelijk van de vraag wordt een maatwerkproject opgezet.

Milieugelden Internationaal Ondernemen (€ 6 miljoen): dit is geen aparte faciliteit maar een meerjarige afspraak met VROM over de besteding voor VROM-gerelateerde projecten onder PSOM B2B en G2G (verhouding ongeveer 50/50).

Naast het financieel instrumentarium gericht op internationaal ondernemen hebben met name de volgende «financiële tools» ook een internationale dimensie (zie Brief «Naar een effectief EZ-instrumentarium voor ondernemers» van 28 februari 2008, kenmerk OI/1/8023 507).

Basispakket:

Module Starten, groeien en overdragen

- TechnoPartner Seed faciliteit: heeft als doel het beschikbaar stellen van kapitaal voor technostarters door het oprichten van investeringsfondsen door private partijen.
- BBMKB: Met het Besluit Borgstelling MKB-kredieten staat het Rijk richting een bank garant voor een deel van krediet dat aan een MKB-er is verstrekt.

Module Innoveren

Eurostars: Met Eurostars wordt het high tech MKB extra mogelijkheden voor financiële steun geboden voor onderzoeksprojecten. In het kader van Eurostars worden de nationale subsidieprogramma's in verschillende landen «gesynchroniseerd». Dit betekent dat de subsidie wordt verstrekt door Nederland, maar dat de beoordeling van projectvoorstellen door een internationale commissie wordt gedaan.

Programmatisch pakket:

Module Sterktes in innovatie

Regeling Internationale Innovatieprojecten: Doel van deze regeling is het stimuleren van internationale samenwerking op het gebied van onderzoek en innovatie. Het gaat hierbij om samenwerking met één of meer Eureka-landen, inclusief bilaterale overeenkomsten met geïndustrialiseerde landen als Canada, Japan en de VS. De Subsidieregeling Opkomende Markten zal hierin opgaan. Doel van deze regeling is het stimuleren van internationale samenwerking op het gebied van onderzoek en innovatie. Het gaat hierbij om samenwerking met Brazilië, China, India, Indonesië, Maleisië, Thailand, Zuid-Afrika en Zuid-Korea.

Afwegingskader Internationaal Ondernemen en Economisch Beleid

Het afwegingskader Internationaal Ondernemen is ontwikkeld om inzicht te verschaffen in het huidige en potentiële brede economische belang van landen vanuit Nederlands perspectief.

Daartoe is informatie bijeengebracht in de volgende vijf relevante categorieën:

1. Directe Nederlandse economische belangen;
2. Kwantitatieve marktaspecten;
3. Dienstverlening aan resp. instrumentarium t.b.v. het bedrijfsleven;
4. Kwalitatieve marktaspecten;
5. Economische beleidsrelevantie.

Deze zijn zodanig met elkaar in verband gebracht dat sprake is van een brede, gebalanceerde en representatieve weging, waarbij rekening wordt gehouden met de groeiontwikkeling van landen:

1. Directe Nederlandse Belangen
 - Export en uitgaande directe investeringen
 - Import en inkomende directe investeringen
2. Kwantitatieve Marktaspecten
 - BBP
 - BBP, verwachte groei
3. Interesse bedrijfsleven
 - Vraagbeantwoording binnenlandse bedrijven
 - Website hits EVD
4. Kwalitatieve Marktaspecten
 - Economische vrijheid
 - MVO-relevantie
5. Economische Beleidsrelevantie
Alle beleidsvelden zijn meegewogen.

De hieruit voortvloeiende resultaten zijn als volgt gecorrigeerd:

- 1) in geval van landen met een gering BBP (grens \$ 50 miljard) wordt de variabele «Verwachte BBP Groei» niet meegeteld omdat een hoge economische groei van deze landen een vertekend beeld geeft. Per saldo betreft het nl. nog steeds een gering bedrag;
- 2) in geval van landen waarvoor minder interesse van het bedrijfsleven bestaat (grens 150 vragen per jaar) en bijgevolg minder ondersteuning van het postennet wordt gevraagd, wordt de variabele «Economic Freedom» (indicatie van toegankelijkheid van de markt) niet meegeteld omdat die om deze redenen voor deze landen minder relevant is.

BIJLAGE 3**Kerngegevens prioritaire landen/gebieden (naar exportvolume)**

	Export vanuit NL 2006 (mld €)	Export vanuit NL 2006 (% totaal)	Import naar NL 2006 (mld €)	Import naar NL 2006 (% totaal)	DBI uitgaand 2006 (mld €)	DBI Ingaand 2006 (mld €)	BBP 2006 (mld €)	BBP groei '05/'06	Verwachte groei BBP 2 jr gem
Duitsland	71,4	24,2%	47,9	18,1%	36,8	41,2	2 322	2,9%	2,2%
VK	25,4	8,6%	16,3	6,2%	93,2	51,9	1 911	2,8%	2,7%
Frankrijk	24,2	8,2%	12,7	4,8%	36,4	25,5	1 794	2,0%	1,9%
VS/Canada	17,2	5,9%	24,7	9,4%	86,0	67,9	11 524	2,9%	1,9%
Rusland	5,2	1,8%	10,9	4,1%	9,4	0,2	784	6,7%	6,7%
Polen	4,4	1,5%	2,4	0,9%	7,1	0,1	272	6,1%	5,9%
Golfstaten	4,1	1,4%	6,9	2,6%	2,5	0,2	571	6,1%	5,7%
Turkije	3,2	1,1%	1,7	0,7%	1,9	0,5	320	6,1%	5,1%
China	3,2	1,1%	22,9	8,7%	2,3	0,1	2 106	11,1%	10,7%
Japan	2,2	0,7%	6,3	2,4%	1,5	10,8	3 477	2,2%	1,8%
India	1,1	0,4%	1,6	0,6%	1,2	0,6	696	9,7%	8,6%
Roemenië	1,1	0,4%	0,5	0,2%	2,9	0,0	97	7,7%	6,1%
Oekraïne	1,1	0,4%	0,2	0,1%	0,3	0,0	85	7,1%	6,0%
Brazilië	0,9	0,3%	2,9	1,1%	8,9	0,6	850	3,7%	4,2%
Vietnam	0,2	0,1%	0,5	0,2%	0,1	0,0	49	8,2%	8,2%
Totaal prioritaire gebieden	164,9	56,1%	158,4	60,1%	290,5	199,6	26 858	3,8%	3,2%