

Vergaderjaar 2009–2010

26 231

Compensatiebeleid aanschaf defensiematerieel in het buitenland

Nr. 18

VERSLAG VAN EEN SCHRIFTELIJK OVERLEG

Vastgesteld 29 september 2009

De vaste commissie voor Economische Zaken¹, heeft een aantal vragen voorgelegd aan de minister van Economische Zaken naar aanleiding van de brief van 8 september 2009 inzake het Compensatiebeleid aanschaf defensiematerieel in het buitenland (Kamerstuk 26 231, nr. 17). De minister heeft deze vragen beantwoord bij brief van 28 september 2009. Vragen en antwoorden zijn hierna afgedrukt.

De voorzitter van de commissie,
Timmer

De griffier van de commissie,
Franke

¹ Samenstelling:

Leden: Van der Vlies (SGP), Schreijer-Pierik (CDA), Vendrik (GL), Ten Hoopen (CDA), Spies (CDA), Van der Ham (D66), Van Velzen (SP), Aptroot (VVD), Smeets (PvdA), Samsom (PvdA), Timmer (PvdA), voorzitter, Irrgang (SP), Jansen (SP), Biskop (CDA), ondervoorzitter, Ortega-Martijn (CU), Blanksma-van den Heuvel (CDA), Van der Burg (VVD), Graus (PVV), Zijlstra (VVD), Besselink (PvdA), Gesthuizen (SP), Ouwehand (PvdD), Vos (PvdA), De Rouwe (CDA) en Elias (VVD).

Plv. leden: Van der Staaij (SGP), Van Dijk (CDA), Sap (GL), Van Vroonhoven-Kok (CDA), Aasted Madsen-van Stiphout (CDA), Koşer Kaya (D66), Ulenbelt (SP), Blok (VVD), Boelhouwer (PvdA), Kalma (PvdA), Kraneveldt-van der Veen (PvdA), Karabulut (SP), Luijben (SP), De Nerée tot Babberich (CDA), Wiegman-van Meppelen Scheppink (CU), Atsma (CDA), Dezentjé Hamming-Bluemink (VVD), Bosma (PVV), Meeuwis (VVD), Van Dam (PvdA), Gerkens (SP), Thieme (PvdD), Heerts (PvdA), Uitslag (CDA) en Weekers (VVD).

1

Hoe is de ontwikkeling van het compensatiebeleid in de afgelopen maanden?

De realisatiecijfers van de invulling van compensatieverplichtingen door buitenlandse compensatieplichtige bedrijven zien er voor 2009 vooralsnog goed uit en het ziet er naar uit dat ook dit jaar het VBTB streefcijfer (gemiddeld 450 mln EUR/jaar over laatste 5 jaar) weer gehaald zal worden. Nu dient hierbij vermeld te worden dat deze cijfers doorgaans activiteiten betreffen die vóór 2009 door deze bedrijven in Nederland zijn uitgezet en in 2009 als compensatie zijn geclaimd. Voor 2009 zijn mij geen signalen bekend die duiden op een significant lagere hoeveelheid geplaatste compensatieopdrachten. Ook het aantal compensatieovereenkomsten dat in 2009 reeds is afgesloten geeft mij geen reden te veronderstellen dat in de komende jaren de compensatieverplichtingen significant lager zullen zijn dan tot op heden. De uiteindelijk gerealiseerde compensatie in 2009 zal ik u zoals gebruikelijk in de desbetreffende jaarrapportage melden.

2 en 3

Zijn er knelpunten met betrekking tot sommige mogelijke orders voor Nederlandse bedrijven en de hoogte van de compensatiefactor?

Kunt u gemotiveerd ingaan op de behoefte om (tijdelijk) met een hogere compensatiefactor te mogen werken in relatie tot het binnenhalen van orders in deze moeilijke economische tijd voor sommige bedrijven?

Het compensatiebeleid richt zich op het ontsluiten van de internationale markt voor de Nederlandse defensiegerelateerde industrie alsmede op het aantrekken van hoogwaardige technologieën. Compensatiefactoren (ook wel *multipliers* genoemd) worden daarbij toegepast om compensatieprojecten in bepaalde categorieën aantrekkelijker te maken voor compensatieplichtige bedrijven. Door het toepassen van een multiplier over hun uitgaven voor een project ontvangen zij een hoger bedrag aan zgn. compensatiecredits en kunnen zo de verplichting sneller invullen. Dit is ook direct een nadeel van het toepassen van multipliers: de hoeveelheid «beschikbare» compensatieverplichting neemt hierdoor sneller af, waardoor er minder overblijft voor andere projecten; lees minder ruimte voor opdrachten aan het Nederlands bedrijfsleven.

Dat het toepassen van multipliers werkt, heeft u kunnen zien in de recente jaarrapportage Compensatiebeleid. Door het gericht en gedoseerd toepassen van multipliers is het mogelijk gebleken om het percentage defensiegerelateerde opdrachten in de afgelopen jaren fors te verhogen. Om de effecten van multipliers echter niet negatief te laten uitwerken op het volume van de compensatieverplichtingen blijven we terughoudend met het toekennen van multipliers. Gemiddeld wordt zo'n 60–70% van de compensatie-invulling gerealiseerd met opdrachten *zonder* multiplier en het toekennen van een (zeer veel) hogere multiplier zal leiden tot een sterke inflatie van het compensatie-instrument met als gevolg een directe afname van potentieel opdrachtvolume voor de hele sector.

In het algemeen zie ik geen knelpunten in de relatie tussen opdrachtverstrekking en de hoogte van eventueel toegekende multipliers. In een enkel geval is er wel eens sprake van het afketsen van een mogelijke order ogenschijnlijk als gevolg van het ontbreken van een hoge multiplier. Uit een nadere analyse daarvan blijkt dat het ontbreken van een hoge multiplier nooit de enige oorzaak is van het afketsen van de order. Andere factoren zoals prijs of werkelijk aanwezige behoefte zijn mede oorzaak daarvan.

Als gevolg van de economische crisis wordt momenteel wel kritischer bekeken of een eventuele multiplier binnen het huidige kader gepast zou zijn om zo te voorkomen dat potentiële opdrachten aan de Nederlandse defensiegerelateerde industrie verloren gaan. Zoals eerder gesteld staat daar dan ook tegenover dat het totale volume aan compensatieruimte navenant sneller daalt, hetgeen evenmin wenselijk is. Kortom een zorgvuldige afweging tussen het toekennen van multipliers en het binnenhalen van zoveel mogelijk opdrachten voor het Nederlandse bedrijfsleven blijft geboden.

Gelet op het bovenstaande ben ik van mening dat een (tijdelijke) verhoging van multipliers niet gewenst is.