

Position paper VNO-NCW: ‘Nieuwe kansen en handelspartners’

Onze handelspositie is niet slecht, maar kan zeker nog wel beter

Met een percentage van 32% dat we van ons BBP in het buitenland verdienen, is onze handelspositie niet slecht. Tegelijkertijd zijn er wel kanttekeningen hierbij te maken. Een toenemend aandeel van onze handel bestaat uit wederuitvoer en hiervan is de toegevoegde waarde geringer.¹ Daarbij gaat meer dan 70% van onze export naar Europese markten, terwijl hier op de langere termijn minder groei te verwachten is. De sterke groei is juist aanwezig in opkomende markten, waaronder Azië. De verwachte economische groei voor Europa is dit jaar zo’n 1,5%, in India ligt die bijvoorbeeld op 7,4%, in Vietnam op 6,8% en in China op 6,6%. En juist ook buiten Europa kan met deze handel de Nederlandse bijdrage aan de SDG agenda groot zijn. Er wordt vaak ingespeeld op grote vraagstukken rondom waterbouw of watermanagement, voeding, energie en leefbare steden. Het Nederlands bedrijfsleven heeft met haar topsectoren en hoog innovatievermogen hier juist veel op te bieden. Zorgelijk is de geringe handel die we drijven met Afrika. Vooral het percentage investeringen vanuit het Nederlands bedrijfsleven blijft in Afrika sterk achter. Terwijl juist in Afrika voor de economische ontwikkeling van dit continent deze private investeringen van groot belang zijn. Kortom, er is genoeg rechtvaardiging om meer aandacht te besteden aan nieuwe en opkomende markten in het handelsbeleid.

Ambitie om handelspositie op nieuwe markten te vergroten vraagt om een ambitieus handelsbeleid

Als we doorgaan op de huidige weg zullen we onvoldoende onze positie op de nieuwe groeimarkten vergroten. Het bedrijfsleven zelf zal meer uit zijn comfortzone moeten komen. De toetreding tot deze markten is nu eenmaal complexer en brengt meer risico’s en onzekerheid met zich mee. Onder andere door een grotere bemoeienis van de staat met de economie, ervaren Nederlandse ondernemers deze markten als minder makkelijk toegankelijk.

Dit vereist ook een pro-actieve publieke inzet op het handelsbeleid. Bekend probleem daarbij is het gebrek aan reciprociteit m.b.t. China: China heeft onbeperkt toegang tot de Europese markt, maar andersom geldt dat niet zo. De huidige geopolitieke ontwikkelingen, de extra handelsmaatregelen die China en VS hebben ingevoerd, zetten ondertussen het liberale handelssysteem onder druk en ondermijnen het rules-based systeem van de WTO. Europa dient zijn economische gewicht meer in te zetten in dit handelspolitieke geweld en nog actiever in te zetten op bilaterale handels- en investeringsverdragen om rechtszekerheid te kunnen bieden aan Nederlandse ondernemers en handelsbelemmeringen te beperken.

¹ De Nederlandse export heeft een relatief hoog aandeel wederuitvoer. Er wordt gesproken van wederuitvoer als goederen worden geïmporteerd, tijdelijk eigendom worden van een Nederlands ingezetene en na hoogstens een kleine bewerking te hebben ondergaan weer worden geëxporteerd. Ruim 54 procent van de Nederlandse goederenexport in 2017 is wederuitvoer en dit percentage is afgelopen jaren toegenomen.

Meer publieke aandacht voor de handel met deze landen is ook gerechtvaardigd vanwege een groter risico op IMVO risico's. Het signaleren van mogelijke risico's en het begeleiden van bedrijven bij het beperken hiervan is een belangrijk aandachtspunt. Juist doordat Nederlandse bedrijven de lat hoog leggen ten aanzien van het beperken van IMVO risico's, kunnen zij in deze landen een bijdrage leveren aan de sociaal-economische ontwikkeling in die landen. Instrumenten zoals de IMVO-convenanten dragen hieraan bij.

Tegelijkertijd signaleren we dat er een sterkere publiek-private ondersteuning nodig is, vanwege de sterke concurrentie op deze markten en de strategische ondersteuning die andere landen aan hun bedrijfsleven bieden bij de handel met deze markten. Zo wordt er een gebrek aan level playing field ervaren ten aanzien van het competitieve financieringsaanbod dat er vanuit andere landen met steun van exportfinancieringsinstrumenten en financieringsinstellingen kan worden gedaan. Wat dat betreft pleiten wij ervoor dat Nederlandse overheid ook wat meer uit haar comfortzone zal moeten komen en strategischer moet opereren in haar handelsbeleid.

Invulling van het ambitieuze handelsbeleid – Een Europees en nationaal industriebeleid, sterke rol Europa op het wereldhandelstoneel en strategischere publiek-private ondersteuning aan de 'made in holland' industrie

In het advies van de stuurgroep Buijink 'Team Nederland: samen sterker in de wereld' is reeds de ambitie opgenomen om tot een robuust en slim handelsbeleid te komen om een groter marktaandeel van de wereldhandel te veroveren. Vervolgens is er een nieuwe governance neergezet, waarbij het Internationaal Strategisch Overleg een internationaliseringsstrategie vaststelt en er een publiek-private operationalisering geborgd wordt door het publieke NL Trade&Innovate, het private NLinBusiness en de publiek-private werkplaats.

VNO-NCW ziet voor de komende jaren de volgende doelstellingen in het handelsbeleid:

- Het handelsbeleid inzetten van de economische macht van de EU via sterkere handels- en investeringsverdragen ten behoeve van een betere markttoegang, meer rechtszekerheid en een gelijk spelveld.
- Het voeren van een slimmere industriepolitiek en het faciliteren op producten en diensten waar Nederland goed in is en het mkb volop mee laten draaien in deze supply chain ten behoeve van een groter aandeel Made in Holland export.
- Beter inspelen op kansen China en tegelijkertijd streven naar een gelijk spelveld. Hierbij moeten we ook kijken naar ons staatssteunkader en mededingingsbeleid.
- Een geïntegreerde agenda voeren m.b.t. Afrika en daarbij vooral private Nederlandse investeringen stimuleren.
- Op het vlak van IMVO en SDG agenda meer toonaangevende positie innemen in de wereld.

Aanbevelingen voor de toekomst: ondernemers en overheid moeten meer uit comfortzone

Met een actieve inzet op bovenstaande doelstellingen, is VNO-NCW er van overtuigd dat het Nederlands aandeel op de nieuwe groeiemarkten kan groeien.

Wij doen hierbij de volgende aanbevelingen:

- Een grotere rol voor de Europese Unie op het mondiale toneel om handelsconflicten het hoofd te kunnen bieden, het WTO rules-based handelssysteem te beschermen en om een sterker level playing field te bereiken. We moeten daarbij als Europese Unie ook minder afhankelijk worden van andere werelddelen als het gaat om defensie, technologie en energie. Vanuit Europa zullen we op economisch gebied de regels strakker moeten handhaven: tegen staatssteun uit China en tegen de platform-monopolisten uit de VS en China.
- Doorgaan met het opstellen van meerjarenstrategieën voor de prioritaire landen, waaruit een geïntegreerde publiek-private handelsbevorderingsaanpak voortvloeit. Deze strategieën moeten goed aansluiten op de internationaliseringsstrategieën die er vanuit de topsectoren zijn opgesteld.
- Een meer integrale aanpak op grote internationale projecten, waarbij we met elkaar de integrale financiering zullen moeten arrangeren, pensioenfondsen moeten betrekken en er op structurele wijze inzet zal moeten worden gepleegd door overheid en bedrijfsleven gezamenlijk. We kunnen hierbij een voorbeeld nemen aan Frankrijk. Interessant hierbij is ook om de strategische samenwerking te zoeken met andere landen, zoals Japan, die over grotere financieringsbudgetten beschikken en slimmere instrumenten.
- Een actievere inzet op Afrika, waarbij we aansluiten op de Europese strategie en beter inspelen op de kansen die daar ontstaan en de sterktes van het Nederlands bedrijfsleven dat hierin een rol kan spelen. Slimmer inzetten op de combinatie hulp en handel is daarbij geen taboe. VNO-NCW wil het voortouw nemen met een aantal pilot projecten die de economische ontwikkeling aanjagen en waarbij er wordt samengewerkt met andere stakeholders, zoals NGO's.
- Moderniseer en versterk het exportfinancieringsinstrumentarium ten behoeve van een gelijk spelveld. Slechts 1/3 van de wereldwijde exportfinanciering wordt nog maar gedekt door de OESO regels. Export Credit Agencies uit andere landen hebben hun mandaat verbreed en nieuwe instrumenten geïntroduceerd. Zorg ervoor dat ook Nederland instrumenten heeft die aansluiten bij de nieuwe business cases, zoals een grotere vraag naar lokaal aandeel, combinatie export en investeringen, vraag naar concessionele financiering en het kunnen aanbieden van totaaloplossingen. Wij bevelen aan een goede benchmark uit te voeren met het buitenland, ter voorbereiding op het ontwikkelen van het mandaat en de instrumenten van Invest-NL.
- Equipeer het Nederlands bedrijfsleven beter bij het vervullen van een substantiële rol in de internationale verduurzamingstransitie. Nederlandse bedrijven hebben unieke kennis op het vlak van o.a. energie, water en bouw om kans te maken bij grote verduurzamingsprojecten in het buitenland. Het financieringsinstrumentarium zal hier optimaal aan moeten bijdragen.
- Vergroot de aandacht op posten voor de economische diplomatie en zorg ervoor dat er voldoende expertise aanwezig is om deuren te kunnen openen voor bedrijven in staatsgedreven economieën en om bedrijven te begeleiden bij het beperken van IMVO risico's.
- Wees toonaangevend op het vlak van IMVO door de Nederlandse convenantenaanpak meer Europees uit te rollen en ervoor te zorgen dat de standaarden bij bijvoorbeeld Wereldbank tenders ook meer gericht zijn op IMVO.