

## Position paper VNO-NCW inzake de beleidsnota ‘Investeren in perspectief: goed voor de wereld, goed voor Nederland’

### Samenvatting

Een nieuw beleid voor buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking dient naar mening van VNO-NCW uit drie componenten te bestaan:

- Een offensief handelsbeleid gericht op het vergroten van het Nederlands verdienvermogen;
- een versterkte koppeling tussen buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking;
- en een gebalanceerd IMVO beleid.

In de nieuwe beleidsnota ‘Investeren in perspectief; goed voor de wereld, goed voor Nederland’ wordt de juiste koers ingezet. Echter, om daadwerkelijk het verdienvermogen van Nederland met de handel in brede zin (export, import en investeringen) te vergroten, de bijdrage van het Nederlands bedrijfsleven aan de SDG’s te intensiveren en Nederland in de top 5 van meest concurrerende economieën van de wereld te houden, zijn een strategischere ondersteuning van de Nederlandse handel en meer concrete maatregelen op het vlak van hulp en handel nodig.

### Noodzaak voor een offensiever handelsbeleid

Uit onderzoek blijkt dat we nog kansen laten liggen op de verre groeimarkten<sup>1</sup> en we relatief onvoldoende hebben geprofiteerd van de groei van de wereldhandel<sup>2</sup>. Daarnaast ligt er nog een groot internationaliseringspotentieel voor het mkb, onder andere door het aantal landen waarop mkb bedrijven actief zijn te vergroten<sup>3</sup>. Daarbij blijkt tevens dat hiermee de maatschappelijke waarden worden gediend.<sup>4</sup>

Het Nederlands bedrijfsleven ervaart momenteel een aantal beperkingen die deze gewenste groei belemmeren. Dit heeft te maken met twee belangrijke oorzaken.

Deze beperkingen vloeien aan de ene kant voort uit een **gebrek aan level playing field**. Bedrijven ervaren bijvoorbeeld dat zij beperkte toegang hebben tot een bepaald land, maar dat bedrijven uit dat land wel onbeperkte toegang hebben tot Nederland. Daarnaast zien zij dat concurrerende bedrijven uit andere landen strategischer worden ondersteund bij de export in verhouding tot het Nederlands exportbeleid. Het is voor de groei van de Nederlandse export van belang dat ondernemers zich meer gaan richten op snelgroeiende *emerging* en *developing* markten. Maar juist ten aanzien van deze landen is het gebrek aan level playing field het meest zichtbaar. Er worden bijvoorbeeld eisen gesteld aan het financieringsaanbod,

<sup>1</sup> CBS Internationaliseringsmonitor 2016-IV

<sup>2</sup> Percentage BNP dat NL verdient aan handel is al jaren stabiel, 32%, terwijl andere landen harder zijn gegroeid. Zie: Rapport ‘*Internationale groeiagenda : van strategie tot effectieve operationalisering*’, VNO-NCW en MKB-Nederland, juni 2016.

<sup>3</sup> Ongeveer 50% van het zelfstandig MKB exporteert slechts naar 1 partnerland. Bron: CBS, internationaliseringsmonitor 2016-IV

<sup>4</sup> Onderzoek ‘*economisch groeipotentieel van wereldwijde maatschappelijke uitdagingen*’, Ernst & Young, 2017.

waar het Nederlands financieringsinstrumentarium niet op is toegerust. Of er is sprake van concurrentie, die zich buiten de spelregels omtrent IMVO zoals binnen OESO verband afgesproken afspeelt. Ook wordt er een ongelijk speelveld ervaren vis-a-vis de staatsbedrijven uit opkomende markten, waarbij bijvoorbeeld Chinese aannemers met steun van massieve financieringspakketten en Chinese diplomatie aanzienlijke posities verwerven op opkomende markten en ook in de Europese markt, terwijl hun eigen markt zeer lastig toegankelijk is voor buitenlandse aannemers.

Aan de andere kant kan de **praktische ondersteuning en hulp aan het Nederland mkb** ten behoeve van hun internationaliseringsambities vergroot worden. Het mkb ervaart dat het aanbod van publieke en private dienstverlening voor handelsbevordering versnipperd is en niet transparant en dat het onvoldoende oog heeft voor de specifieke wensen van de mkb ondernemer. Het mkb heeft bijvoorbeeld behoefte aan informatie en praktische ondersteuning op het vlak van marktinformatie, fiscaliteit, betalingsverkeer, personeelsaanneem, registratie van bedrijf, product, website en/of contractvorming. Deze dienstverlening is momenteel versnipperd of niet aanwezig.

### Positief over reeds in gang gezet beleid

In het publiek-privaat breed gedragen adviesrapport van de DTIB stuurgroep internationale handels- innovatie en investeringsbevordering is reeds gepleit voor het meer centraal zetten van het Nederlands verdienvermogen en het versterken van de publiek-private krachtenbundeling op het vlak van handelsbevordering.

De vereiste professionalisering van de handelsbevordering is daarna doorgezet:

- Er is een krachtenbundeling aan publieke zijde ingezet, via Trade & Innovate NL;
- NL International Business is opgericht die de private krachtenbundeling gaat realiseren;
- publiek-private projecten worden gefaciliteerd via de werkplaats;
- en er zullen meer financieringsmogelijkheden worden gecreëerd via de joint venture van Invest NL en FMO.

De voorgestelde beleidsnota bouwt hier in positieve zin op voort. Zo omarmen wij de volgende keuzes:

- Het centraal zetten van de zeventien duurzame ontwikkelingsdoelen voor 2030 (Sustainable Development Goals) als leidraad voor het BHOS beleid. De SDG's bieden het bedrijfsleven kansen om met innovatieve oplossingen voor de SDG's nieuwe markten aan te boren. Hierbij wordt erkend dat er op een nieuwe manier gewerkt moet worden en dat innovatieve financieringsvormen een belangrijke randvoorwaarde zijn. Tevens wordt er ingezet op het bevorderen van het mkb aan internationale consortia.
- De concrete inzet om de dienstverlening aan het mkb en start ups die willen internationaliseren te versterken, is noodzakelijk om meer mkb bedrijven de grens over te laten gaan of nieuwe markten te laten betreden. Belangrijk hierbij is het realiseren van één loket voor internationale financieringsinstrumenten onder de joint venture van Invest-NL met FMO.

- Het ontwikkelen van meerjarenstrategieën op prioritaire landen, om onze kansen op deze markten te vergroten.
- Een sterkere verbinding tussen het ontwikkelingssamenwerkingsbeleid en het aanpakken van grondoorzaken van migratie zien wij als een noodzakelijke keuze. Een integrale economische ontwikkelingsagenda voor deze landen in Afrika is van belang om perspectief te bieden voor met name jongeren in deze regio's. Hiermee wordt bijgedragen aan het effectief aanpakken van de grondoorzaken van migratie en radicalisering.
- Wij steunen een sterkere inzet op innovatie in de noodhulp, bijvoorbeeld door het ondersteunen van netwerken gericht op opschaling en het ontwikkelen van innovatieve financieringsoplossingen.
- Positief zijn wij ook over de bijdrage van het kabinet aan internationale klimaatfinanciering, waarbij het de bedoeling is dat Nederlandse kennis over waterveiligheid, klimaatbestendige landbouw, duurzame energietechnologie en circulaire economie beter beschikbaar wordt gemaakt voor ontwikkelingslanden.

### Nadere voorstellen

Zoals hierboven uiteengezet, pleit VNO-NCW voor een verdere concretisering van het beleid. Hierbij doen wij de volgende aanbevelingen.

#### **1: Ontwikkel een strategisch handelsbeleid, gericht op het vergroten van de toegevoegde waarde van onze export en op het aanpakken van level playing field problemen**

In het najaar wordt er een uitwerking van de beleidsnota 'Investeren in perspectief' naar de Kamer gestuurd. Ten behoeve van deze uitwerking, doet VNO-NCW de volgende voorstellen.

- *Focus op vergroten van de toegevoegde waarde van onze export.*  
Onze export is relatief sterk gericht op wederuitvoer. Dit heeft wel een hoge exportwaarde, maar geen hoge toegevoegde waarde. Juist het aandeel 'Made in Holland' export, die een hogere toegevoegde waarde genereert, neemt af. Zonder maatregelen bestaat het risico dat onze handelspositie hierdoor geleidelijk verslechtert. Er is daarom een aanpak nodig gericht op het verder vergroten van de toegevoegde waarde van onze export. Het vergroten van de verdienkansen voor het Nederlands bedrijfsleven zou meer een dwarsdoorsnijdend thema moeten zijn in de nieuwe hulp en handel agenda. Bijvoorbeeld ook bij de invulling van een internationaal klimaatfonds, zou een aanpak moeten worden ontwikkeld om hiermee ook de verdienkansen voor Nederlandse bedrijven te vergroten.
- *Verstevig de handelspolitieke rol van de Europese Unie*  
Nederland is mede welvarend geworden door open en vrije handel. Toch staat het internationale handelssysteem onder forse druk, zo lukt het de WTO al ruim 15 jaar niet om tot verdere wereldwijde handelsliberalisering te komen (zgn. Doha-ronde). Laat staat tot mondiale afspraken te komen over investeringen. Veel opkomende markten hebben een diametraal andere visie op handel en investeringen dan de Westerse wereld en werken sterk overheidsgestuurd. Maar ook de Verenigde Staten zijn hard bezig het bestaande multilaterale stelsel onderuit te halen. Dit vergt een assertieve opstelling van de Europese Unie. Door bilaterale akkoorden te sluiten over

handel met derde landen. Maar ook afspraken te maken over investeringen. Reciprociteit is daarbij van belang.

- *Zorg voor voldoende middelen om meerjarenstrategieën op landen body te geven.*  
Nieuwe groeimarkten, zoals China, zorgen bovendien voor een veranderd speelveld door hun offensieve ondersteuning van de eigen export, hetgeen een publiek-private aanpak vereist. Een meerjarenstrategie op prioritaire landen in combinatie met de werkplaats die publiek-private projecten gaat faciliteren, dragen bij aan het beter inzichtelijk maken van de kansen. Om vervolgens hier ook effectief op in te spelen, is er behoefte aan flexibele financieringsmogelijkheden, extra inzet op economische diplomatie en budget voor bijvoorbeeld ondersteuning bij strategische beurzen of inkomende bezoeken.
- *Versterk de mkb internationalisering door een sterke publiek-private samenwerking gericht op hands on ondersteuning van het mkb door dienstverlening vanuit Nederland en het buitenland.*  
NL International Business werkt programma's uit om het mkb beter te ondersteunen bij hun internationaliseringsambities; door een stevige publiek-private samenwerking kan er een samenhangend pakket aan dienstverlening worden ontwikkeld. Hierbij dient er zowel aandacht te zijn voor de Europese interne markt als springplank naar exportsucces als de verre groeimarkten.
- *Versterk de Nederlandse Foreign Investment Agency (NFIA)*  
Het is positief dat ook kennisdiplomatie en internationale innovatieve samenwerking en strategische acquisitie volgens dit beleid wordt geïntensiveerd, maar dit zou zich ook moeten vertalen in extra financiële middelen voor de NFIA en voor instrumenten voor bilaterale innovatie samenwerking.

## 2: Versterk de slagkracht van het financiële instrumentarium

Minister Kaag heeft aangekondigd de effectiviteit van het huidige financiële instrumentarium onder de loep te nemen. VNO-NCW pleit ervoor dat deze exercitie in samenhang met de ambitie wordt gezien om de Nederlandse verdienkansen via een nieuw handelsbeleid te vergroten.

- *Geef Invest-NL voldoende slagkracht ten behoeve van een gelijk speelveld voor financiering*  
Om voldoende mee te kunnen doen in de sterk competitieve wereld, waarbij bedrijven worden gesteund door nationale promotionele financiële instellingen, zal Invest-NL zich moeten ontwikkelen tot een kapitaalkrachtige entiteit, waarbij de internationale tak voldoende gezag krijgt en uitgerust wordt om proactief financiering op maat voor export en investeringen en projectontwikkeling te realiseren. De joint venture tussen Invest-NL en FMO zal in opkomende economieën moeten kunnen opereren en niet enkel in ontwikkelingslanden.
- *Zet in op mogelijkheden voor blended finance*  
Er dienen meer mogelijkheden te komen voor het bieden van integrale (financierings-) oplossingen voor internationale projecten, waarbij Nederland zich kan meten aan

concurrerende landen. Blending van financiering zou ook een toegevoegde waarde kunnen hebben bij projecten met publieke opdrachtgevers.

- *Introduceer een instrument voor verbonden hulp*  
Een bedrijf is eerder bereid te investeren in de ontwikkeling van een project in een ontwikkelingsland, als het ook in de gelegenheid wordt gesteld dit project uit te voeren en de benodigde financiering mee te nemen.

### **3: Vergroot de mogelijkheden tot een bijdrage van het Nederlands bedrijfsleven aan de SDG agenda**

Vele activiteiten van branches, grote en kleine bedrijven zijn gericht op deze SDG agenda. Met name grotere bedrijven vertalen steeds vaker de SDG's naar hun eigen bedrijfsstrategie en besteden er in hun jaarverslag aandacht aan. Vaak ook door concrete kpi's (key performance indicators) te formuleren zodat een concreet beeld bestaat van de impact. VNO-NCW ziet mogelijkheden tot nadere implementatie van de SDG agenda en doet hiervoor de volgende voorstellen:

- *Bevorder publiek-private samenwerking op het vlak van IMVO*  
Er kan nog meer voortgang op het vlak van IMVO worden bereikt door te komen tot een publiek-privaat integraal proactief IMVO beleid, waarbij diverse internationale en nationale private en publiek-private initiatieven centraal staan, waaronder de IMVO convenanten.

De publiek-private IMVO convenanten die recent tot stand zijn gekomen en die nog in vorming zijn, moeten de tijd krijgen om zich te bewijzen. Door kruising van deze publiek-private aanpak met wettelijke maatregelen werken contraproductief.

Daarnaast dienen er voldoende tools beschikbaar te staan aan het mkb om nadere due diligence in de bedrijfsvoering door te voeren.

- *Zorg voor een mondiale en Europese integrale aanpak gericht op Afrika*  
In de focus op de ring van instabiliteit in Noord-Afrika en het Midden-Oosten, dient een integrale benadering vanuit Europa en mondiale samenwerking voorop te staan. Zo is een optimale afstemming met mondiale investeringsinstituten zoals de Wereldbank, IMF en African Development Bank met de Nederlandse financieringsmogelijkheden vereist voor het vergroten van private investeringen in deze landen.
- *Versterk de verbinding tussen hulp en handel op alle niveaus*  
Voor landen die in transitie zijn van een ontwikkelingsrelatie naar een handelsrelatie dienen er voldoende instrumenten voor private sector ontwikkeling ter beschikking te staan. De ontwikkelingssamenwerkingsbudgetten die ter beschikking staan aan ambassades en Consulaten Generaal dienen sterker te worden gericht op de verbinding tussen hulp en handel.

De SDG partnerschappenfaciliteit voor voedselzekerheid en ondernemerschap is een goede manier om financieel bedrijven te ondersteunen, maar zou wat ons betreft een bredere focus moeten krijgen, zoals ook water en gezondheidszorg.

In de Kamerbrief van mei waarmee de tweede SDG voortgangsrapportage werd aangeboden, is opgenomen dat het kabinet een SDG toets zal ontwikkelen. Het gaat hierbij om een beleidstoets waarbij het Integraal Afwegingskader als instrument wordt gebruikt. Wij vragen hierbij aandacht voor de praktische uitvoerbaarheid.

**Meer informatie:**

**Linda van Beek**

**Manager Internationaal Ondernemen**

**[Beek@vnoncw-mkb.nl](mailto:Beek@vnoncw-mkb.nl)**

**070-3490443/06 11209400**