

*POSITION PAPER NABC – NETHERLANDS-AFRICAN BUSINESS COUNCIL (NABC)
14-07-2010*

AFRIKA: VAN ZORGENKINDJE NAAR OPKOMENDE MARKT

“Van ontwikkelingshulp naar economische samenwerking”

NABC is van mening dat Nederland het roer om moet gooien ten aanzien van Afrika: zowel Afrika en haar bewoners als Nederland zijn er bij gebaat dat Afrika als opkomende markt wordt gezien.

Doelstelling: het versterken van de economische relaties tussen Nederland en Afrika in de komende decennia.

De NABC is van mening dat economische ontwikkeling dé motor is voor *empowerment* van de inwoners van Afrika en de sleutel voor het oplossen van de problemen waar het continent mee te maken heeft. Economische groei en versterking van de private sector leiden tot hogere inkomens, vermindering van de armoede, verbetering van de financiële positie van de overheid en het ontstaan van een middenklasse en daarmee verbonden verbetering van transparantie en inspraak. NABC ondersteunt hiermee het advies van de WRR over ontwikkelingssamenwerking, zoals in januari 2010 gepubliceerd.

Om daadwerkelijk de omslag te maken van een relatie gebaseerd op vooral ontwikkelings-samenwerking naar een relatie gebaseerd op economische samenwerking, zijn volgens NABC een aantal stappen nodig.

Daarom vraagt de NABC om:

- **Een heldere overheidsstrategie gericht op het verleggen van de focus van hulp naar duurzame economische betrekkingen;**
- **Middelen vanuit ontwikkelingssamenwerking oormerken voor activiteiten die leiden tot een toename van handel en investeringen tussen Afrika en Nederland;**
- **Bestaande succesvolle private sectorinstrumenten moeten worden uitgebreid en geormerkt voor opkomende markten met behulp van budget van ontwikkelingssamenwerking.**

Voor het uitvoeren van deze voorstellen zijn geen miljarden euro's belastinggeld nodig, terwijl de impact groot zal zijn, zowel in Afrika als in Nederland!

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Bob van der Bijl, Managing Director NABC
tel. 070 304 36 18, 06 5319 2099
e-mail b.vanderbijl@nabc.nl

Michiel Hillen, bestuurslid NABC
tel. 070 369 50 30, 06 2296 3337
e-mail emsa@kpnplanet.nl

Toelichting

1. Een heldere overheidsstrategie gericht op het verleggen van de focus van hulp naar duurzame economische betrekkingen:

- a. Economische ontwikkeling moet topprioriteit zijn binnen ontwikkelingssamenwerking en worden gekoppeld aan het buitenlands economisch beleid van de ministeries van EZ en LNV. Daarnaast ook koppeling met buitenlands beleid en Defensie.
- b. Van belang is dat de lage inkomenslanden veel liever op een gelijkwaardige manier zakendoen in plaats van te verzanden in moeizame discussies over ontwikkelingssamenwerking. Afrika is "open for business" en het is aan ons om die uitnodiging met beide handen aan te pakken: focus op *business opportunities* dus!
- c. Het is onwenselijk dat een groot deel van het OS-budget in begrotingssteun en richting bureaucratische VN-instellingen verdwijnt.
- d. NABC is verheugd dat steeds meer hulporganisaties al zijn begonnen met het maken van een omslag richting projecten waar samenwerking met en ontwikkeling van het bedrijfsleven een centrale rol speelt. Het spreekt voor zich dat een budget voor noodhulp wel beschikbaar moet blijven.

2. Middelen vanuit ontwikkelingssamenwerking oormerken voor activiteiten die leiden tot een toename van handel en investeringen tussen Afrika en Nederland:

- a. Projecten met business opportunities als drijfveer dragen op de lange termijn bij aan echte zelfredzaamheid: als een project winstgevend is zal het leiden tot vervolginvesteringen, sociaal-economische spin-off en grotere belastingopbrengsten.
- b. NABC is van mening dat de Nederlandse overheid zich sterker moet richten op economische instrumenten waar een beperkte bijdrage van de overheid wordt gekoppeld aan een eigen bijdrage van Nederlandse bedrijven. Het budget van deze instrumenten moet omhoog door hier extra middelen vanuit OS in te zetten die specifiek worden geoormerkt voor Afrika of voor minst ontwikkelde landen.
- c. NABC pleit voor dezelfde benadering van lage inkomenslanden als het gaat om het economische instrumentarium. Dat betekent dat er een einde komt aan verschillende landenlijstjes en dat economische instrumenten voor alle Afrikaanse landen worden opengesteld. Bepaal de sectorkeuze niet vooraf, maar laat dat aan de markt over; positioneer Nederland sterker als merk.
- d. In het kader van de doelstelling om tussen Nederland en Afrika stevige banden te smeden waar we decennia mee vooruit kunnen, pleit NABC voor het zoveel mogelijk bevorderen van betrokkenheid van Nederlandse bedrijven.
- e. Vaak ontbreekt in Afrika goed opgeleid kader om bedrijven op te starten of te verbeteren. Nederlandse trainings- en opleidingscentra alsmede kennisinstellingen kunnen hier een belangrijke rol vervullen. Ook dit zal uiteindelijk leiden tot versterking van de economische relaties.

3. Kortom: bestaande succesvolle private sectorinstrumenten moeten worden uitgebreid en geoormerkt voor opkomende markten met behulp van budget van ontwikkelingssamenwerking:

- a. Er zijn economische steunpunten nodig in een aantal strategisch belangrijke regio's in Afrika: in eerste instantie in Nigeria (West-Afrika) en Kenia (Oost-Afrika). NABC wil

deze steunpunten graag opzetten in samenwerking met de Nederlandse overheid, om een krachtige link met het Nederlandse bedrijfsleven én de Nederlandse overheid te realiseren. Uiteraard zal bij de precieze invulling van de taken en opzet gebruik gemaakt worden van de ervaringen die zijn opgedaan met de Netherlands Business Support Offices (NBSO's) in andere continenten.

- b. Het CPA-programma (Collectieve Promotionele Activiteiten, gericht op missies en beursdeelnames) zou een variant moeten krijgen in de vorm van een CPA-programma voor lage inkomenslanden / opkomende markten. NABC stelt voor om jaarlijks € 2 miljoen beschikbaar te maken vanuit de OS-begroting. Dat zal een enorme impact hebben en zichzelf terugverdienen. Ook andere instrumenten komen zeker in aanmerking voor een geoordeeld budget vanuit de OS-begroting voor activiteiten gericht op lage inkomenslanden: 2g@there, 2explore, etc.
- c. Het Private Sector Investeringsprogramma (PSI) maakt innovatieve proefprojecten in lage inkomenslanden mogelijk door middel van een subsidie op het investeringsbedrag. Deze subsidieregeling (voorheen PSOM) begint nu ingeburgerd te raken. NABC stelt voor om de landenlijst af te schaffen en PSI open te stellen voor alle lage inkomenslanden en het huidige budget te verdubbelen.
- d. Het is bij de financiële instrumenten verstandig om betrokkenheid van Nederlandse bedrijven en Nederlandse kennisinstellingen extra te bevorderen, gelet op de strategische doelstelling van versterking economische relaties tussen Nederland en Afrika. Voor het ORIO-programma geldt dat gedurende de komende kabinetsperiode zal moeten worden nagegaan of het programma niet kan worden aangepast om een grotere betrokkenheid van Nederlandse bedrijven te realiseren.
- e. Het instrument exportkredietverzekering kan veel actiever worden ingezet om de financiering van exporttransacties te faciliteren.
- f. Nederlandse investeringsfondsen die zich richten op investeringen in Afrika zouden een financiële prikkel moeten krijgen van de Nederlandse overheid. Dat zou bijvoorbeeld via FMO kunnen lopen.

Over Afrika

Afrika is het continent dat in de beeldvorming in Nederland vooral bestaat uit arme landen met weinig transparante regeringen en een bevolking die er met moeite in slaagt het hoofd boven water te houden. NABC is van mening dat deze beeldvorming Afrika en haar bewoners onnodig schade toebrengt. De economische groei in Afrika ligt sinds medio jaren '90 op een hoog niveau, de bevolking groeit snel en de armoede neemt af. Ook tijdens de economische crisis van de afgelopen twee jaar wist Afrika bijna als enige continent nog steeds positieve economische groei te realiseren.

Over NABC

NABC is in 1946 opgericht door Nederlandse bedrijven met zakelijke belangen in Afrika. Vanaf 2005 richt de NABC zich actief op het overtuigen van Nederlandse bedrijven van de zakelijke mogelijkheden in Afrika. Deze inspanningen beginnen nu hun vruchten af te werpen: het bedrijfennetwerk is groter dan ooit tevoren en ondernemen in Afrika begint meer op de radar te komen van Nederlandse bedrijven. NABC organiseert talloze activiteiten in Nederland om zakendoen in Afrika onder de aandacht te brengen en daarnaast een steeds groter aantal missies voor bedrijven van en naar Afrika. Mede dankzij het NABC netwerk van ruim 225 bedrijven met veel ervaring met zakendoen in Afrika is NABC uitgegroeid tot hét platform voor uitwisseling van kennis, contacten en ideeën voor het ontwikkelen van de Afrikaanse markt.