

Position Paper: Rondetafelgesprek Nieuwe Kansen en Handelspartners

(17 april 2019, 10.00 – 13.00)

Op 17 april spreekt de vaste commissie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking in een rondetafelgesprek over Nieuwe Kansen en Handelspartners. FME neemt niet deel aan dit gesprek maar vraagt uw aandacht voor de volgende aandachtspunten:

Door de grote risico's en concurrentie op groeiemarkten zien technologiebedrijven de meeste groeikansen in nabije markten. Als we willen dat zij meer exporteren naar en investeren in opkomende markten en ontwikkelingslanden, is er actie nodig zodat ze hiervoor goed geëquipeerd zijn door:

- 1. Een goed functionerende interne markt die als springplank naar groeiemarkten optimaal functioneert;*
- 2. Bedrijven die ondersteund worden door een concurrerend overheidsinstrumentarium.*

De stap naar groeiemarkten buiten Europa is groot en risicovol

Omdat onze internationale concurrentiepositie onder druk staat door protectionisme, een ongelijk mondiaal speelveld en toenemende concurrentie, is het van wezenlijk belang dat de technologische industrie kansen op groeiemarkten weet te verzilveren. Onze bedrijven geven aan dat zij de belangrijkste groei voor de komende drie jaar verwachten in Duitsland, België en de VS.¹ FME ziet op langere termijn grotere groeikansen buiten Europa, bijvoorbeeld in opkomende markten in Afrika en Azië. De risico's en concurrentie zijn daar echter ook groter. De internationaal actieve midden en kleine industrie (mki) exporteert met name binnen de EU. Voor hen is de stap om buiten Europa actief te worden al groot, laat staan dat ze snel activiteiten in een ontwikkelingsland overwegen. Als we willen dat het MKI meer exporteert naar en investeert in opkomende markten is het van essentieel belang dat ze vanuit een sterke thuismarktbasis vertrekken, ondersteund door een concurrerend overheidsinstrumentarium.

1. FME pleit voor inzet op een sterke thuismarkt als springplank naar groeiemarkten buiten Europa

Concurrentie op opkomende markten is groot. Voor bedrijven met een grote thuismarkt is het makkelijker om de klappen op te vangen die je moet incasseren bij het zakendoen in opkomende markten. Kansen voor onze bedrijven in opkomende markten begint bij de basis. Een goed functionerende Europese markt als springplank naar deze groeiemarkten is onontbeerlijk. Hier spelen verschillende aandachtspunten een rol. Voor deze hoorzitting vragen wij graag aandacht voor twee daarvan:

- Er is sprake van een ongelijk speelveld op de Europese markt doordat Europese wet- en regelgeving niet op eenzelfde manier wordt uitgelegd, geïmplementeerd en gehandhaafd. Dit gebeurt bijvoorbeeld bij dual use goederen, standaarden, normen en certificering. Ook vindt er oneerlijke concurrentie van bedrijven uit derde landen plaats doordat er onvoldoende tegen hen wordt opgetreden wanneer zij zich niet houden aan Europese wet- en regelgeving, bijvoorbeeld bij brandgevaarlijke elektriciteitskabels uit Azië.

FME pleit voor eenduidige interpretatie en uitvoering en degelijke handhaving van EU wet- en regelgeving, uitvoerige herziening van de interne markt die hiermee rekening houdt en het tegengaan van nationale koppelingen op internationale wetgeving vanuit de Nederlandse overheid.

¹ Top 10 Groeilanden uit FME Ondernemersonderzoek 2018: 1. Duitsland 2. België 3. V.S. 4. V.K. 5. Frankrijk 6. China 7. India 8. Rusland 9. Polen 10. Denemarken

- ii. Door de Brexit en verdeeldheid onder lidstaten op grote onderwerpen van deze tijd zoals migratie, de EU begroting en de relatie met China, staat de EU onder druk. Het is belangrijk dat Nederland banden aanhaalt met andere Europese lidstaten, m.n. die met welke Nederland een goede handelsrelatie heeft. Samen staan we sterker in het bewerken van groeimarkten buiten Europa.

FME zet daarbij met name in op Duitsland die – hoewel Nederland hun tweede exportland is – nu nog sterk naar Frankrijk kijkt als het gaat om gezamenlijk optrekken binnen de EU. Het bedrijfsleven pakt dit op door bijvoorbeeld samenwerkingsovereenkomsten met Duitsland te sluiten op het gebied van Smart Industry.² FME roept de overheid in dit kader op om soortgelijke wijze, maar dan inhoudelijk breder ingestoken, intensiever met Duitsland samen te werken.

2. FME pleit voor een concurrerend overheidsinstrumentarium

De kansen op groeimarkten trekt bedrijven aan van heel de wereld. Juist in opkomende markten en ontwikkelingslanden waar middelen schaars zijn, weegt de mate waarin een bedrijf of consortium aantrekkelijke financiering mee kan nemen zwaar bij de keuze welke partij de opdracht te gunnen.

We zien al jaren verschuivingen op de markt voor exportfinanciering en exportkredietverzekeringen.³ Nog geen derde van de wereldwijde exportfinancieringsstromen wordt gedekt door het ‘OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits’. Landen die niet gebonden zijn aan deze afspraken gunnen hun bedrijven financiering onder veel gunstigere voorwaarden. Landen die wel gebonden zijn aan het Arrangement komen met innovatieve instrumenten die er niet onder vallen en weten ze zo ook te omzeilen. Daarbij komt nog dat niet-OECD landen ook niet gebonden aan ‘Common Approaches’ op het gebied van IMVO, laat staan aan de aanvullende IMVO eisen van de Nederlandse overheid. Wij zien in de praktijk dat Nederland – die zich streng houdt aan deze richtlijnen – niet kan concurreren met anderen.

Nederland zet in op een gelijk speelveld door via de EU te pleiten voor nieuwe WTO-regels en meer opkomende economieën het Arrangement te laten onderschrijven. Dit zijn echter wegen die vele jaren kunnen duren. In de tussentijd lopen we kans na kans in groeimarkten mis.

FME roept de Nederlandse overheid op om:

- a) naast lange termijn inzet op een gelijk speelveld via internationale overleggen, ook binnen de OECD aan te dringen op korte termijn hervorming van het Arrangement zodat het aansluit op de huidige realiteit op internationale markten, bijvoorbeeld t.a.v. lokale kosten, terugbetaaltermijnen, matchingvoorwaarden en het oplijnen van ontwikkelings- en exportfinanciering.*
- b) een uitvoerige, onafhankelijke benchmark van het instrumentarium met die van andere landen te laten uitvoeren om te onderzoeken welke elementen hieruit ook voor Nederland van toepassing kunnen zijn.*

² 2 april 2019: [Lancering](https://www.smartindustry.nl/2019/04/02/nederlands-duitse-actie-agenda-2019-2021/) Nederlands-Duitse Actie-agenda 2019-2021:

<https://www.smartindustry.nl/2019/04/02/nederlands-duitse-actie-agenda-2019-2021/>

³ Business and Advisory Committee, Business at OECD (2018), The future of the OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits, Business priorities