

Aan de Voorzitter en (plv.) leden van de  
Algemene commissie voor Buitenlandse Handel  
en Ontwikkelingssamenwerking in de Tweede Kamer  
der Staten-Generaal

(per e-mail)

Briefnummer  
20/10.272/Gta/Ast

Onderwerp  
Begroting BHOS

Den Haag  
20 oktober 2020

Telefoonnummer  
070-3490433  
E-mail  
[talsma@vnoncw-mkb.nl](mailto:talsma@vnoncw-mkb.nl)

Geachte Voorzitter en leden,

COVID-19 heeft ons pijnlijk duidelijk gemaakt, hoe belangrijk de internationalisering van onze economie is voor onze welvaart en ons welzijn, nu en in de toekomst.

De coronacrisis raakt de internationale handel hard. De totale Nederlandse export kromp in het tweede kwartaal met 10,9 %. Recent hebben het CBS en het CPB erop gewezen dat een verdere terugval in de wereldhandel, mede als gevolg van verdere lockdowns, Nederland extra hard treft. Dat komt omdat dit niet alleen direct de exporterende sectoren als de industrie raakt, maar ook omdat Nederland een groot doorvoerland is voor handel tussen de EU en de rest van de wereld. Bovendien hebben exporterende sectoren ook een ‘uitstralingseffect’ naar de binnenlandse economie.

De cijfers spreken voor zich. Nederland is een handelsland, al eeuwen lang, en wij hebben ons ontwikkeld als een prominente speler op het wereldtoneel op een aantal terreinen: water, voeding, high tech, chemie, (infra- en scheeps)bouw, transport, life science & health. Nederlandse bedrijven blinken uit door innovatie, prioriteit voor duurzame ontwikkeling en kennis te delen op wereldwijde schaal. 91% van de exporteurs is mkb. Inmiddels zijn 2,4 miljoen banen verbonden aan onze export, wat staat voor 32% van de totale werkgelegenheid en is grofweg 1/3 van ons BBP daaraan toe te schrijven<sup>1</sup>. Hierbij gaat het vooral om de toegevoegde waarde van het Nederlands product en de bijbehorende keten. Er is een belangrijke verbinding tussen het grootbedrijf/multinational en (clusters van) mkb bedrijven. Dit vereist een goede afstemming tussen technologie-, industrie-, - en exportbeleid zoals bijvoorbeeld in Duitsland.

Maar COVID-19 heeft ook laten zien dat in een wereld met scherpe geopolitieke verschuivingen, toenemende onrust en protectionistische maatregelen, een Brexit, nieuwe machtsblokken en spelers zoals China en een broze relatie met de VS en Rusland, weinig meer vanzelfsprekend is.

Door de crisis zijn afhankelijkheden en kwetsbaarheden zichtbaar geworden in de internationale waardeketens.

De veranderende omgeving zet ons exportbeleid in een ander licht: er is meer urgentie om dat te intensiveren, te focussen en in te investeren met als basis de kansen die er wereldwijd liggen - zoals het vermarkten van onze Nederlandse duurzame oplossingen - en ons (toekomstig) verdienvermogen in het buitenland. Daarbij schetsen de Sustainable Development Goals een wenkend perspectief waarin wij onze handelsactiviteiten niet alleen kunnen percipiëren als bron van economische welvaart maar ook als impactvolle activiteiten, waarmee we twee vliegen in een klap slaan: een gezond en florierend bedrijfsleven enerzijds en positieve impact op de werelddoelen anderzijds. Maar een dergelijke win-win situatie staat of valt wel met de juiste randvoorwaarden voor ondernemers.

Daar gaat de begroting van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking waar u als Tweede Kamer op 27 en 28 oktober over spreekt, in belangrijke mate over. Vanuit het belang van internationaal ondernemerschap willen VNO-NCW en MKB-Nederland u de volgende concrete punten meegeven over deze begroting, welke in de bijlage verder worden uitgewerkt en toegelicht:

### **Handelsbevordering**

- ***Zet in op betere (digitale) informatievoorziening.*** Met onze Internationale Actie agenda<sup>1</sup> COVID-19 werken we publiek en privaat intensief samen om het goed functioneren van ons internationale handelssysteem gedurende deze crisis te ondersteunen. Ondernemers hebben op dit moment grote behoefte aan duidelijkheid over de verschillende COVID-19 regels die in elke lidstaat gelden en over de repercussies van de BZ reisadviezen.
- ***Zet instrumentarium ter ondersteuning van internationale handel nog meer in op herstel.*** Het huidige instrumentarium van RVO is deels aangepast aan deze nieuwe situatie. Echter de situatie verandert nog steeds en daarom moet er flexibeler worden omgegaan met het financieel steunen en het inzetten van jaarlijkse budgetten.

Verder is het van belang om de voorwaarden van de aanbestedingsprocedure voor branches en topsectoren te verruimen en te investeren in consortia vorming.

---

<sup>1</sup> Zie: 'Internationale Actieagenda COVID-19', VNO-NCW en MKB Nederland, 23 april 2020

### Export- en investeringsfinanciering

- **Zet Invest International in haar kracht.** We zijn positief over Invest International, maar daadkracht, snelheid en expertise (ook kennis van financial engineering) zijn geboden. Er zijn flexibele financieringsstructuren nodig voor grootbedrijf, midcap en MKB, inclusief een goede samenwerking met de Europese Investeringsbank en het slim koppelen van bilaterale middelen aan multilateraal geld. Daarbij moet het bewustzijn groter worden dat er verschillende nieuwe internationale (financiële) spelers actief zijn die vanuit geopolitieke strategie zwaar leunen op overheidssteun, buitenlandse subsidies en overheid- tot overheid-deals.
- **Zorg voor een mondiaal concurrerend financieringsaanbod.** Invest International moet straks financiering beschikbaar kunnen hebben voor alle fasen van een projectcyclus en moet- binnen haar mogelijkheden- bereid zijn biedingen en voorwaarden van concurrerende overheden te matchen.
- **Geen extra IMVO-eisen.** Bedrijven zijn gehouden aan de OESO- normen en voldoen hier aan. Als er al extra IMVO-normen nodig zijn, spreek deze dan Europees af.
- **Kom met een concessioneel SDG-fonds dat Nederlandse ondernemers goed positioneert.** Nederland kan zich veel krachtiger positioneren als aanbieder van Nederlandse oplossingen voor mondiale vraagstukken die de SDG's dienen. Hiervoor moet het productenpakket van Invest International verder verstevigd worden. Nederlandse innovatieve oplossingen die impact genereren komen zo binnen het bereik van landen die dat nu niet kunnen financieren.

Bij dit alles is het belang een 'whole of government approach' te vormen t.a.v. financiering en de positionering van Nederlandse bedrijven in het buitenland en daarnaast de Europese coördinatie te verstevigen: een 'Team Europe'-benadering.

### Handelspolitiek

- **De-escaleer de handelsgeschillen tussen EU en VS.** Zoals in de zaken Airbus en Boeing. Men kan nu over en weer sancties opleggen (retaliatie). Dit schaadt bijvoorbeeld de Europese voedselindustrie. Werk aan het wegstrepen van de sancties over en weer en bouw bij voorkeur aan een nieuw handels- en investeringsakkoord tussen de EU en de VS.
- **Werk aan een zo breed mogelijk handelsakkoord met het VK en vermijdt een No Deal.** Nederlandse ondernemers hebben zorgen over oneerlijke concurrentie en een ongelijk speelveld in Europa als de Britten gaan werken met afwijkende standaarden. Ook zijn er werkbare afspraken nodig voor bijvoorbeeld de visserij in Britse wateren. Een No Deal betekent veel disruptie voor onze handel met het VK: kosten en administratieve lasten.

- **Werk aan stevige invulling International Procurement instrument.** Het streven van de EU moet een gelijk speelveld zijn, bij exportkredietverzekeringen, bij het aanbesteden en bij investeringsakkoorden, ook als dat een onconventionele aanpak vergt. We zijn blij, dat het kabinet open staat voor een steviger invulling van het International Procurement Instrument. Wij pleiten voor een snelle afronding van dit dossier, het liefst onder Duits EU Voorzitterschap.
- In den brede is het belangrijk om in te zetten op hervorming van de WTO en te werken aan een breed pallet aan handels- en investeringsakkoorden. Ook moet het Europese handel defensief instrumentarium verbeterd worden. We steunen de aandacht van de minister voor handel en duurzaamheid.

### Hulp en Handel

- **Sluit aan bij de Afrika Coalitie.** We hebben in juni een Afrika Coalitie gevormd met onze private partners, bedrijven en kennisinstellingen. We roepen minister Kaag op zich daarbij aan te sluiten.
- **Houdt budget OS op peil.** Onze economie en die van OS-landen zijn internationaal nauw met elkaar verweven, er zijn 27.000 Nederlandse bedrijven actief buiten Europa. Omdat onze handel afhankelijk is van toeleveringsketens in die landen, lopen we risico op een groot verlies aan banen als we hier geen blijvende investeringen in doen, wij zijn daarom tegenstander van de bezuinigingen voor 2021 en verder.
- **Zorg voor een sociaaleconomisch vangnet.** Onze bedrijven in OS-landen worden harder geraakt omdat hun lokale partners (vaak mkb) op minder eigen buffers of overheidsondersteuning kunnen rekenen en grote valutarisico's lopen. Zoals wij hier de NOW en de BIK voor onze bedrijven hebben, zo zijn ook daar maatregelen noodzakelijk op de opgebouwde lokale bedrijvigheid en banen te behouden. Besteed de extra beschikbare middelen in het kader van COVID-19 hieraan.

Het verdere proces van economische verzelfstandiging van OS-landen begint met versterking van de economische infrastructuur (havens, wegen) dit vraagt om het dichten van de huidig exportfinancieringsgaten hiervoor op nationaal en op Europees niveau. Alles overstijgend zou een daadwerkelijke Afrika Strategie uitgebracht moeten worden, zoals in landen om ons heen maar ook in Azië en VS het geval is. Nederland blijft achter en loopt kansen mis; kansen voor Afrika en kansen voor Nederland.

Handel als katalysator; van groei, welvaart, welzijn en duurzaamheid. Kortom, het belang van internationaal ondernemen voor een land als Nederland, de banen die daarmee gemoeid zijn, de betaalbaarheid van onze pensioenen en onze sociale voorzieningen, excellent onderwijs en onze fantastische zorg kan niet onderschat worden. De meeste Nederlanders zijn hier al van overtuigd; vorig jaar gaf bijna 80% van de Nederlanders aan vooral baat te hebben bij internationale handel<sup>[1]</sup>.

In hetzelfde onderzoek gaven de meesten ook het belang aan van internationale handel voor de bevordering van milieu en (volks)gezondheid in derde landen. Het is van belang dat de politiek kritisch is maar ook realistisch en het maatschappelijk draagvlak voor internationaal ondernemen vertaalt naar een pleidooi voor de juiste randvoorwaarden. Die geven een sterke basis om het bedrijfsleven te laten doen waar zij goed in is: innoveren, kansen pakken, groeien en impact hebben op de wereld. Met een doordachte symbiose van verduurzaming en faciliteren van groei van internationale handel, op een wijze dat Europese standaarden leidend zijn, zorgen we dat het Europese en dus het Nederlandse bedrijfsleven concurrerend blijft.

Hoogachtend,

Guusje Dolsma  
Waarnemend directeur beleid

## 1. Handelsbevordering

Eén op de drie ondernemers ziet nog steeds kansen om internationaal te ondernemen tijdens de COVID-periode. De meeste omzet wordt op de nabije markten gegeneerd, daarna in Azië en Noord-Amerika. Maar logischerwijs hebben ondernemers die internationaal zaken doen nu regelmatig te maken met minder vraag, of uitval van vraag, waardoor de omzet daalt.

Het is positief om te zien dat ondernemers hun aanpak snel aanpassen en hun strategieën snel bijstellen. Het online zakendoen is toegenomen en steeds vaker wordt er gebruik gemaakt van nieuwe digitale alternatieven voor handel drijven.

Vanuit de Internationale actieagenda COVID-19<sup>2</sup> wordt vanuit publiek en privaat intensief samengewerkt om het goed functioneren van ons internationale handelssysteem gedurende deze crisis, te ondersteunen.

We vragen voor een aantal zaken aandacht.

- **Zet in op betere (digitale) informatievoorziening:** De afgelopen periode zijn er sterke wijzigingen en beperkingen geweest in de verkeersstromen en personenstromen. Na een tijdelijk herstel van deze stromen, zien we nu weer een toename en aanscherping. Ondernemers hebben vanaf het begin af aan behoefte gehad aan duidelijkheid over deze regels die in elke lidstaat gelden (met mogelijke uitzonderingen of specifieke regelingen voor bepaalde beroepen of branches) en de repercussies van de BZ reisadviezen. Een rol voor de overheid is om in te zetten op een betere informatievoorziening hierover richting het bedrijfsleven.
- **Zet instrumentarium ter ondersteuning van internationale handel nog meer in op herstel:** Deze COVID-periode heeft grote invloed op de handelsbevorderende activiteiten. Vanuit de Actieagenda Internationaal Ondernemen zijn er zogeheten publiek private herstartplannen gevormd. Deze richten zich voornamelijk op digitale activiteiten - zoals digitale missies en beurzen - nu er minder gereisd kan worden. Het huidige instrumentarium van RVO is deels aangepast aan deze nieuwe situatie. Echter de situatie verandert nog steeds en daarom moet er flexibeler worden omgegaan met het financieel steunen en het inzetten van jaarlijkse budgetten bijv. op gebied van strategische beurzen. Budgetten die niet benut zijn, kunnen worden doorgeschoven naar het volgende jaar of gebruikt kunnen worden voor alternatieve activiteiten.
- **Verruim de voorwaarden van de aanbestedingsprocedure voor branches en topsectoren, zodat mkb- bedrijven beter kunnen worden betrokken:**

---

<sup>2</sup> Zie: 'Internationale Actieagenda COVID-19', VNO-NCW en MKB Nederland, 23 april 2020

De kunstmatige splitsing van coördinatie en uitvoering bij aanbestedingen vanuit de overheid naar private partijen, bemoeilijkt de mogelijkheid voor topsectoren en branches om uit te voeren. Dit zou moeten worden verbeterd. Beloon bedrijven voor innovatieve/ duurzame oplossingen in publieke aanbestedingen.

- **Investeer in consortia vorming:** Ook vragen wij om een sterkere ondersteuning bij (publiek- private) consortiavorming. Consortia zijn vaak succesvol door het kunnen spreiden van risico's het kunnen maken van een grotere (groeps)impact. Door financiële middelen beschikbaar te stellen in voornamelijk het voortraject – waarin *naar* kansen, projecten en lokale partners kan worden gezocht – kunnen consortia sneller worden gevormd en operationeel worden. Dit is ook nodig bij de Europese calls zoals die van de Green Deal.

- **Continueer en financier Publiek-Private samenwerking:** Tot slot is het van belang om de continuïteit (en daarmee de financiering) te waarborgen voor het ISO bouwwerk/PPS structuur ook voor na deze Kabinetsperiode. In dat licht verwelkomen we de ruimte genoemd in de laatste Handelsbrief aan het kabinet, ten aanzien van NLinBusiness om hun verdienvermogen te valideren.

## 2. Export- en investeringsfinanciering

Voor een succesvolle export- en internationaliseringsstrategie is een mondiaal concurrerend financieringsinstrumentarium nodig. Het belang van lokalisering (ook door investeringen in lokale markten) is daarbij onverminderd belangrijk. Slimme financieringsstructuren en een uitstekend financieringslandschap voor grootbedrijf, midcap en MKB zijn essentieel, inclusief een goede samenwerking met de Europese Investeringsbank en het slim koppelen van bilaterale middelen aan multilateraal geld. Hierbij moet de overheid zich rekenschap geven dat de commerciële banken minder internationaal actief zijn in vergelijking tot de decennia hiervoor, dat exportfinanciering voor het MKB steeds uitdagender wordt en moet het bewustzijn groter worden dat er verschillende nieuwe internationale (financiële) spelers actief zijn die vanuit geopolitieke strategie zwaar leunen op overheidssteun, buitenlandse subsidies en overheid- tot overheid-deals.

We vragen voor de volgende zaken aandacht.

- **Zet Invest International in haar kracht.** VNO-NCW en MKB Nederland zijn positief over de oprichting van Invest International. Wel vinden we dat bij de oprichting van Invest International met bovenstaande cruciale zaken rekening gehouden moet worden. Invest International biedt kansen voor meer volume en maatwerk, maar daadkracht, snelheid en expertise (ook kennis van financial engineering) zijn geboden. De focus van Invest International moet aansluiten bij de



expertise van het Nederlandse bedrijfsleven bijvoorbeeld ten aanzien van klimaatadaptatie.

- **Zorg voor een mondiaal concurrerend exportfinancieringsaanbod.** Invest International moet straks financiering beschikbaar kunnen hebben voor alle fasen van een projectcyclus en moet- binnen haar mogelijkheden- bereid zijn biedingen en voorwaarden (niet alleen qua rente, maar ook qua looptijden, dekking en respijtperiodes van concurrerende overheden te matchen. Zo zouden ook directe gunningen en government-to-government-deals mogelijk moeten zijn. Verbeter ook de toegang tot exportfinanciering van het MKB.
- **Denk na over een ‘whole of government approach’ (Team Nederland)** ten aanzien van het Nederlandse International opererend bedrijfsleven. De ervaring van onder meer de Scandinavische landen, Frankrijk en Duitsland, Canada en Japan leren ons dat de overheid een overkoepelende strategie heeft ten aanzien van haar Internationaal opererend bedrijfsleven, waarbij innovatie-, industrie- en exportbeleid op elkaar worden afgestemd. Met de komst van Invest International wordt ook in Nederland een goede stap gezet, maar de overheid wordt opgeroepen om hier verder aan te werken en dit verder uit te denken. Ook de samenwerking tussen de loketten (ADSB/RVO/Invest International moet hierbij worden verbeterd. Zie ook hoe andere landen (Team Sweden, Team Finland, Team USA etc.) dat aanpakken. En ook nationale financieringspakketten slim weten te combineren met multilateraal geld.
- **Geen extra nationale IMVO-eisen.** Bedrijven zijn gehouden aan de OESO Normen en voldoen hier aan. Als er al extra IMVO-normen nodig zijn, spreek deze dan Europees af. Zorg er ook voor dat er qua IMVO criteria één maatstaf komt voor de overheidsloketten zoals ADSB en Invest International. Uitgangspunt zou moeten zijn dat als een partij akkoord is, het ook voor de andere akkoord is, waarbij de ondernemer maar één intake hoeft te doorlopen.
- **Kom met een concessioneel fonds.** Nederland kan zich veel krachtiger positioneren als aanbieder van Nederlandse oplossingen voor mondiale vraagstukken. Hiervoor moet het productenpakket van Invest International verder verstevigd worden door naast DRIVE ook een SDG gerelateerd concessioneel leningsfonds op te zetten, waarmee Nederlandse oplossingen voor mondiale vraagstukken binnen het bereik komen voor landen die dat nu niet kunnen financieren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan klimaatadaptatie projecten in de lage inkomenslanden. Met zo’n fonds kan concessioneel geld worden ‘geblend’ met reguliere export- en projectfinanciering.



- **Verstevig de Europese coördinatie.** Europese bedrijven hebben bij uitstek duurzame kennis en oplossingen in huis die impact kunnen creëren. Om deze oplossingen een duw in de rug te geven, een tegenwicht te vormen tegen onze systeemconcurrenten en om de aantrekkelijkheid van Europese bedrijven te vergroten in de wereld, zou de EU een veel sterker ‘Team Europe’-benadering moeten volgen. Meer coördinatie tussen de verschillende betrokken DG’s bij de Europese Commissie en Europese ontwikkelingsfinancieringsinstellingen en het opzetten van een Europese ontwikkelingsbank – dit zou een dochter van de EIB kunnen zijn- die op een slimme manier export- en ontwikkelingsfinanciering combineert en een geloofwaardige counterpart is van de exportbanken van de Aziaten en de Amerikanen. Bovendien zouden programma’s gefinancierd met Europees geld niet meer moeten openstaan voor buitenlandse actoren die geen wederzijdse toegang verlenen tot externe financieringsinstrumenten. Met de huidige situatie zijn we dief van onze eigen portemonnee. Het is belangrijk dat de minister voor buitenlandse handel en OS dit in Europa aan de orde stelt. Ook is het van belang om de huidige OESO spelregels (‘Arrangement’) voor exportfinanciering te moderniseren. Zonder tijdige actie valt Europa ver terug bij de concurrentie.

### 3. Handelspolitiek

Terecht heeft de BHOS-begroting aandacht voor de multilaterale handelspolitiek. We vragen daarbij aandacht voor een aantal concrete zaken.

- **Inzet WTO.** De hervorming van de WTO dient krachtig ter hand genomen te worden, met name op het vlak van geschillenbeslechting, een reëlere positionering van OS-landen en de harmonisatie van standaarden. De selectie van een nieuwe directeur-generaal voor de WTO zal daarbij een (deels) bepalende factor zijn. De lopende onderhandelingen over e-commerce in de WTO kunnen een impuls gebruiken, evenals de onderhandelingen over een verdrag dat ‘groene goederen en diensten’ faciliteert. Een verdrag binnen de WTO over gezondheidsproducten zouden wij verwelkomen. Multilateraal blijft het streven te komen tot een multilateraal investeringshof – naast een nationaal palet aan investeringsbeschermingsakkoorden.
- **Werk aan breed pallet aan handels- en investeringsakkoorden.** De Europese Commissie streeft naar een zo breed mogelijk pallet aan EU handels- en investeringsakkoorden. Witte vlekken zoals met China, de VS, Rusland, India en de ASEAN-landen moeten worden weggewerkt.
- **Werk aan een zo breed mogelijk handelsakkoord met het VK en vermijdt een No Deal.** De Brexit zal grote gevolgen hebben voor alle betrokken partijen als er geen akkoord komt. Nederland in het specifiek zal hard geraakt worden vanwege haar nauwe handelsrelaties met het VK. Nederlandse ondernemers hebben zorgen

over oneerlijke concurrentie en een ongelijk speelveld in Europa als de Britten gaan werken met afwijkende standaarden. Ook zijn er werkbare afspraken nodig voor bijvoorbeeld de visserij in Britse wateren. Een No Deal betekent veel disruptie voor onze handel met het VK: kosten en administratieve lasten.

- ***De-escalier de handelsgeschillen tussen EU en VS.*** Zoals bekend, heeft de WTO uitspraken gedaan in de zaken Airbus en Boeing. Men kan nu over en weer sancties opleggen (retaliatie). Dit schaadt bijvoorbeeld de Europese voedselindustrie. Werk aan het wegstrepen van de sancties over en weer en bouw bij voorkeur aan een nieuw handels- en investeringsakkoord tussen de EU en de VS.
- ***Aandacht voor handel en duurzaamheid.*** De minister heeft met haar Franse ambtsgenoot een non-paper opgesteld over handel, sociaaleconomische effecten en duurzame ontwikkeling. Wij verwelkomen dit non-paper en de ideeën die erin zijn vervat, al hebben wij nog geen opvatting geformuleerd over het in het non-paper aangehaalde carbon border adjustment mechanism.
- ***Werk aan stevige invulling International Procurement instrument.*** Vele landen buiten de Europese Unie kennen geen staatssteunkader en bevorderen hun bedrijfsleven via ‘state-owned enterprises’ en gerichte subsidies. Het streven van de EU moet een gelijk speelveld zijn, bij exportkredietverzekeringen, bij het aanbesteden en bij investeringsakkoorden, ook als dat een onconventionele aanpak vergt. We zijn blij, dat het kabinet open staat voor een steviger invulling van het International Procurement Instrument, zoals hogere prijsopslagen of uitsluiting. Wij pleiten voor een snelle afronding van dit dossier, liefst nog onder Duits EU Voorzitterschap.
- ***Verbeter het handelsdefensief instrumentarium.*** Soms moet de Europese markt effectief afgeschermd kunnen worden van oneerlijke concurrentie. Verbetering en flexibilisering van het handelsdefensief instrumentarium is daarbij van belang. Niet alleen voor goederen, maar ook voor diensten – juist ook omdat goederenleveranties steeds meer gepaard gaan met (onderhouds)services. Kabinet en Europese Commissie zouden moeten blijven werken aan kortere en slagvaardiger termijnen bij die instrumenten, zoals antidumping en vrijwaringsmaatregelen. Werk ook aan een nieuw handelspolitiek instrument om oneerlijke ‘buitenlandse subsidies’ aan te pakken. Pak oneerlijke overheidsgesteunde concurrentie aan door (staats)bedrijven uit derde landen op het terrein van overheidsaanbestedingen of door de EU gefinancierde projecten. Kern van het probleem is dat EU staatssteunregels alleen gelden voor overheidssteun door EU lidstaten en niet voor overheidssteun van overheden uit 3e landen, ook niet als de betrokken bedrijven uit derde landen in de interne markt actief zijn. Het White Paper on Foreign Subsidies inventariseert hier de verschillende mogelijkheden. Een specifiek instrument is de meest aangewezen weg. Ervaring heeft geleerd dat je de beoordeling niet bij

individuele lidstaten kunt laten liggen (zie Oost-Europa) en een multilaterale oplossing ligt voorlopig niet in het verschiet.

#### 4. Hulp en Handel

Meer dan 70% van onze export gaat naar Europese markten, terwijl de economische groei zich voltrekt in Azië en Afrika. Internationale handel met die snel groeiende markten biedt niet alleen veel kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven maar heeft ook een positieve invloed op de brede welvaart ter plaatse.

Als private sector zien we het grote belang van handel met Afrika. Met onze Afrika Strategie zetten we in op een gelijkwaardige handelsrelatie en het creëren van impact: win-win situaties. De positie van Nederland is hier uitzonderlijk: we doen jaarlijks voor 27 miljard euro zaken in Afrika en zijn nauw verbonden met elkaar. Zeker in deze COVID-tijd maar vooral ook daarna, is een inzet op duurzame handel met een continent als Afrika in het belang van Afrika zelf maar ook van ons eigen bedrijfsleven, juist omdat onze economieën zo met elkaar verbonden zijn.

Vanuit de gedachte dat handel deze landen economisch zelfstandig maakt, zien wij handel als een veel duurzamere oplossing dan enkel geld geven. Afrikaanse landen geven zelf ook aan dat ze uit de hulprelaties willen komen.

De minister heeft een Task Force Afrika opgericht maar het moet breder zijn dan dat.

We hebben de volgende concrete zaken.

- **Sluit aan bij de Afrika Coalitie:** We hebben in juni een Afrika Coalitie gevormd met onze private partners, bedrijven en kennisinstellingen. We roepen minister Kaag op zich daarbij aan te sluiten.
- **Kom met een daadwerkelijke Afrika Strategie:** En verwerk deze in de ‘whole of government approach’. In landen om ons heen maar ook in de rest van de wereld hebben overheden veelomvattende Afrika Strategieën uitgebracht en geïmplementeerd. Kijk naar Duitsland, het VK, Frankrijk, Denemarken; kijk naar China en de VS. Nederland blijft achter en loopt kansen mis; kansen voor Afrika en kansen voor Nederland. We roepen de minister op nog deze periode te komen met een daadwerkelijke Afrika Strategie inclusief een matchend financieringsinstrumentarium. Invest International krijgt 833 miljoen euro mee; dit geld moet op een slimme en concurrerende manier worden ingezet, ook ten behoeve van een brede handelsrelatie met Afrika. We benadrukken in het bijzonder het grote belang van capacity building met het oog op regionale veiligheid en stabiliteit.
- **Houdt budget OS op peil.** Maar dan moet handel natuurlijk wel mogelijk zijn; COVID 19 heeft ook de ontwikkelingslanden hard geraakt.

We zijn daarom blij dat het kabinet besloten heeft - conform ons pleidooi - dit jaar niet te bezuinigen op ontwikkelingssamenwerking. Onze economieën zijn internationaal nauw met elkaar verweven, er zijn 27.000 Nederlandse bedrijven actief buiten Europa. Omdat onze handel afhankelijk is van toeleveringsketens in die landen, lopen we risico op een groot verlies aan banen als we hier geen blijvende investeringen in doen. Wij pleiten er - samen met FNV en CNV - daarom voor om het budget voor OS ook voor 2021 en verder structureel op peil te houden.

- **Zorg voor een sociaaleconomisch vangnet.** Samen met FNV en CNV pleiten we er daarnaast voor om de door het Kabinet beschikbaar gestelde gelden in het kader van COVID-19 te besteden aan sociaaleconomische noodmaatregelen ter plaatse. Onze bedrijven daar worden harder geraakt omdat hun lokale partners (vaak mkb) op minder eigen buffers of overheidsondersteuning kunnen rekenen en grote valutarisico's lopen. Zoals wij hier de NOW en de BIK voor onze bedrijven hebben, zo zijn ook daar maatregelen noodzakelijk op de opgebouwde lokale bedrijvigheid en banen te behouden. Dit vanuit solidariteit maar ook vanuit ons nationale economische belang.
- **Versterk en verbeter de economische infrastructuur.** In het proces van economische verzelfstandiging is versterking van de economische infrastructuur (havens, wegen etc.) voor deze landen van zeer groot belang en hier liggen grote kansen voor ons bedrijfsleven vanuit hun hoogwaardige innovatieve expertise op dit vlak. Dit vraagt om het dichtens van de huidig exportfinancieringsgaten op nationaal en op Europees niveau voor grotere infrastructurele projecten. Het is vooral van belang dat de EU als grootste donor in Afrika een concurrerend en duurzaam alternatief ontwikkelt voor het Chinese, Japanse, Koreaanse, Amerikaanse en Indiase aanbod dat vooral gericht is op korte termijn eigen gewin en geen meerwaarde heeft ten behoeve van de SDG's, sterker nog: de landen blijven vaak met grote schulden achter. Bovendien liggen hiervoor Europa grote verdienkansen die nu door onze 'systeemconcurrenten' opgepakt worden. Belangrijke focus moet zijn het optimaliseren van efficiëntie en verduurzaming in de keten en infrastructuur. Bij een EU-inzet past ook aanpassing van de OESO-consensus die niet langer 'fit for purpose' is (denk aan te beperkte looptijden, respijt periodes, local content, vereiste aanbeting etc.). Mocht een Nederlands bedrijf oneigenlijke concurrentie ondervinden door buitenlandse financiers die buiten de OECD consensus financiering aanbieden, wees dan niet 'roomser dan de paus' en match dit financieringsaanbod, ook als dit schuurt met deze consensus. Mandateer Invest International en ADSB hiervoor.