

Vergaderjaar 2010–2011

30 991

Beleidsdoorlichting Economische Zaken

Nr. 10

LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN

Vastgesteld 6 oktober 2010

De vaste commissie voor Economische Zaken¹ heeft een aantal vragen voorgelegd aan de minister van Economische Zaken naar aanleiding van de brief van 9 juli 2010 inzake de «Beleidsdoorlichting Internationaal Ondernemen 2004–2008 – Terugkijken met een Blik Vooruit» (Kamerstuk 30 991, nr. 9)

De minister heeft deze vragen beantwoord bij brief van 6 oktober 2010. Vragen en antwoorden, voorzien van een inleiding, zijn hierna afgedrukt.

De fungerend voorzitter van de commissie,
Van der Ham

De griffier van de commissie,
Franke

¹ Samenstelling:

Leden: Albayrak, N. (PvdA), Ham, B. van der (D66), Fng voorzitter, Aptroot, Ch.B. (VVD), Smeets, P.E. (PvdA), Samsom, D.M. (PvdA), Jansen, P.F.C. (SP), Ortega-Martijn, C.A. (CU), Blanksma-van den Heuvel, P.J.M.G. (CDA), Koppejan, A.J. (CDA), Graus, D.J.G. (PVV), Gesthuizen, S.M.J.G. (SP), Ouweland, E. (PvdD), Rouwe, S. de (CDA), Groot, V.A. (PvdA), Tongeren, L. van (GL), Bommel, J.J.G. van (PVV), Ziegens, E. (VVD), Braakhuis, B.A.M. (GL), Nieuwenhuizen, C. van (VVD), Vliet, R.A. van (PVV), Dijkgraaf, E. (SGP), Schaart, A.H.M. (VVD) en Verhoeven, K. (D66).

Plv. leden: Jadnanansing, T.M. (PvdA), Veldhoven, S. van (D66), Neppéus, H. (VVD), Veen, E. van der (PvdA), Klijsma, J. (PvdA), Irrgang, E. (SP), Wiegman-van Meppelen Scheppink, E.E. (CU), Atsma, J.J. (CDA), Koopmans, G.P.J. (CDA), Sharpe, J.E.J.W. (PVV), Karabulut, S. (SP), Thieme, M.L. (PvdD), Hijum, Y.J. van (CDA), Dam, M.H.P. van (PvdA), Klaver, J.F. (GL), Jong, L.W.E. de (PVV), Weekers, F.H.H. (VVD), El Fassed, A. (GL), Steur, G.A. van der (VVD), Dijck, A.P.C. van (PVV), Staaij, C.G. van der (SGP), Lodders, W.J.H. (VVD) en Koolmees, W. (D66).

Inleiding

Hierbij zend ik u de antwoorden op de vragen die zijn gesteld door de leden van de Vaste Commissie voor Economische Zaken over mijn brief van 9 juli jl. «Beleidsdoorlichting Internationaal Ondernemen 2004–2008 – Terugkijken met een Blik vooruit». De vragen werden mij toegestuurd op donderdag 23 september jl. onder nummer 30 991, nr. 9.

De vragen en antwoorden zijn voor zover zinvol gebundeld waarbij de volgorde en nummering van de vragen zoveel mogelijk is aangehouden.

Internationalisering van de economie en het bedrijfsleven in het bijzonder is van wezenlijk belang voor het handhaven en versterken van de concurrentiepositie van de economie en duurzame welvaart. Als kleine, open economie heeft Nederland bij uitstek veel te winnen bij een sterke internationale positie. De recente economische groei, die bijna geheel stoelt op de export, onderstreept dit.

De overheid heeft een rol bij het bewaken van de Nederlandse concurrentiepositie en het ondersteunen van de internationale positie van het bedrijfsleven. De conclusies en aanbevelingen van de beleidsdoorlichting onderstrepen dit.

Mijn ministerie heeft deze rol de afgelopen jaren adequaat vervuld, getuige het positieve oordeel in de beleidsdoorlichting.

Er liggen veel uitdagingen op het internationale economische beleids-terrein. Het zwaartepunt van de wereldeconomie verschuift naar het oosten, de economische crisis heeft geleid tot grote onzekerheid over de economische ontwikkeling en veel groeiende economieën, zoals China en Brazilië, kennen een sterkere verwevenheid tussen overheid en bedrijfsleven dan de vroegere groeimotoren. Dit vraagt om een stevige inzet van de overheid om het bedrijfsleven te ondersteunen bij het ondernemen op buitenlandse markten, met name in nieuwe groeimarkten.

Uit de beleidsdoorlichting blijkt dat deze uitdaging een scherpere inzet op economische diplomatie, nieuwe vormen van instrumenten en versterking van netwerken vergt. Deze en andere verbeterpunten zijn al of worden op korte termijn geïmplementeerd. Internationaal actieve bedrijven vragen om een internationaal actieve en flexibele overheid.

Vragen en Antwoorden

I. Diversen

1

Kunt u een overzicht geven van alle beleidsinstrumenten op het gebied van internationaal ondernemen?

Het betreft de in de beleidsdoorlichting genoemde instrumenten:

- informatie en voorlichting door EVD;
- postennet;
- economische diplomatie;
- economische missies;
- individuele marktwerking;
- klachtenloket «Crash Team Oneerlijke Concurrentie»;
- financiële regelingen (prepare2start/PSB, FOM, 2xplore/PESP, PSOM);
- prioritair landenbeleid;
- Holland branding;
- publiek-private samenwerking (DTB);
- faciliteren clustervorming en platforms;
- binnenlandnetwerk;
- programmatische aanpak (2g@there).

En daarnaast:

- acquisitiebeleid uitgevoerd door Agentschap NL;
- Government2government (G2G);
- Package4growth.

2, 3, 6, 7, 21 en 26

Waarom zijn slechts «de dertien belangrijkste» instrumenten doorgelicht? Waarom zijn maar vier van de dertien geselecteerde beleidsinstrumenten extern geëvalueerd? Waarom juist deze vier, afgezien van het criterium «grootste budget»?

Kunt u aangeven wat de «waarde» van de conclusies ten aanzien van de effectiviteit is?

Bent u van mening dat theoretische aannames bij evaluatie van beleid minder relevant zijn en dat deze beleidsdoorlichting dan ook niet leidt tot goede informatie over doeltreffendheid en doelmatigheid van het beleid?

Bent u van plan in de toekomst het beleid met betrekking tot internationaal ondernemen beter te monitoren? Zo ja, kunt toelichten op welke manier dat vorm gegeven zal worden?

Kunt u aangeven waarom het huidige beleid zo slecht wordt gemonitord en geëvalueerd? Kunt u zelf aangeven in hoeverre de verschillende beleidsinstrumenten doeltreffend zijn?

Het beleid inzake internationaal ondernemen valt uiteen in twee hoofdcategorieën. Ten eerste de financiële instrumenten waarbij de overheid het bedrijfsleven bij het internationaal ondernemen direct financieel ondersteunt. Dit onderdeel van het beleid, waarmee het overgrote deel van het beleidsbudget gemoeid is, is in het verleden regelmatig geëvalueerd en continue gevolgd. Dit zal in de toekomst op dezelfde manier plaatsvinden. Ten tweede de niet-financiële instrumenten waarbij de overheid ondersteunt via informatie, netwerken en diplomatieke ondersteuning. Het betreft onder meer informatiebijeenkomsten, handelsmissies en economische diplomatie.

Deze activiteiten worden op dit moment gevolgd via enquêtes onder gebruikers, klanttevredenheidsonderzoeken en telefonische navraag. In de toekomst zullen ook de niet-financiële instrumenten op structurele wijze gevolgd worden door middel van standaardisering van deze enquêtes en onderzoeken in lijn met de aanbevelingen in de beleidsdoorlichting.

13

Kunt u toelichten hoe u het verdelingsvraagstuk van de baten van het bedrijfsleven op kosten van de belastingbetaler ziet?

Er zijn twee soorten belastingbetalers:

1. Bedrijven: bedrijven die door het instrumentarium (meer) gaan exporteren zullen meer gaan produceren; ceteris paribus zullen deze bedrijven meer belasting afdragen doordat hun omzet stijgt en dus gedeeltelijk meebetalen aan de regeling; daarnaast zullen zij ook meer personeel moeten aannemen om aan de toename in vraag te voldoen;
2. Burgers: als bedrijven gaan exporteren zijn er veel voordelen voor consumenten, zoals bijvoorbeeld een betere kwaliteit/prijsverhouding van producten; daarnaast profiteren werknemers die (gaan) werken voor het bedrijf dat gebruik maakt van het instrumentarium van relatief hogere lonen maar zullen zij daardoor ook gedeeltelijk meer belasting afdragen en dus gedeeltelijk meebetalen aan de regelingen.

34

Kunt u uitleggen waarom u zelf de door te lichten beleidsinstrumenten heeft geselecteerd? Welke beleidsinstrumenten zijn er verder nog?

De selectie van de doorgelichte beleidsinstrumenten is met de ministeries van Buitenlandse Zaken en Financiën afgestemd en door de externe begeleidingscommissie vastgesteld. Zie het antwoord op vraag 1 voor het antwoord op de laatste vraag.

35

Waarom is gekozen voor de betreffende titel «Terugkijken met een blik vooruit»? Is dit grappig bedoeld? Zo nee, wat is dan de reden hiervoor?

De beleidsdoorlichting geeft niet alleen een terugblik door middel van een beoordeling van het beleid in de periode 2004–2008 maar biedt tevens inzicht in nieuwe trends van internationaal ondernemen en wat deze betekenen voor de toekomstige doelstellingen van het beleid voor internationaal ondernemen.

36

Zijn er nog andere economische theorieën dan de neoklassieke theorieën? Kunnen de onderzoekers in het algemeen ook een andere legitimatie voor het overheidsbeleid geven behalve dan vanuit de neoklassieke theorie van markt falen? En voor het beleid met betrekking tot internationaal ondernemen in het bijzonder?

Er zijn vele economische theorieën. Korthedshalve noem ik er hier slechts één: de klassieke theorie. Op pagina 35 van de doorlichting geven de onderzoekers een andere legitimatie voor overheidsingrijpen dan alleen marktfalen in het bijzonder met betrekking tot internationaal ondernemen, namelijk een toename van internationalisering. Verondersteld wordt dat internationaal ondernemen een bijdrage levert aan versterking van de groei van de economie.

43

Wat wordt bedoeld met het «economische postennetwerk»?

Hiermee wordt bedoeld het netwerk van vertegenwoordigingen van het Koninkrijk in het buitenland (met name economische afdelingen van en Technisch Wetenschappelijk Attachés (TWA's) op ambassades en Consulaten-Generaal), NFIA-kantoren (Netherlands Foreign Investment Agency) en NBSO's (Netherlands Business Support Offices).

II. Effectiviteit en doelmatigheid

4

In welke mate zijn de verschillende beleidsinstrumenten werkelijk effectief? Kunt u toelichten waarop (welk materiaal) de conclusie ten aanzien van de effectiviteit per instrument is gebaseerd?

Voor een beoordeling van de effectiviteit van het doorgelichte instrumentarium wordt verwezen naar hoofdstuk 4 Effectiviteit en Doelmatigheid van de beleidsdoorlichting. Zie in dit verband ook het antwoord op vraag 27. Zie voor de bronnen waarvan gebruik is gemaakt bijlage 4 van de beleidsdoorlichting.

9 en 29

Bent u van mening dat evaluaties, over de mate waarin de EVD / Agentschap NL ondernemers die nog geen klant zijn bereikt en informeert, essentieel zijn om de effectiviteit van het beleidsdoel « internationale oriëntatie» te beoordelen? Wanneer wordt deze evaluatie uitgevoerd? Kunt u toelichten waarom er nog geen evaluaties bekend zijn over de mate waarin de EVD / Agentschap NL ondernemers die nog geen klant zijn bereikt en informeert?

Evaluaties zijn mijns inziens niet essentieel. Het ministerie van Economische Zaken en NL EVD Internationaal hebben afspraken over het bereik van NL EVD Internationaal gemaakt. Zie voor de specifieke beleidsdoelstelling de Beleidsagenda Internationaal Ondernemen (vergaderjaar 2008, 31 380, nr 1). Uit recente jaarrapportages van NL EVD Internationaal blijkt dat de organisatie ruimschoots aan deze doelstelling voldoet. Regelmatig wordt onderzocht welke kanalen het best kunnen worden ingezet om nieuwe klanten aan te trekken.

Terzijde merk ik nog op dat uit onderzoek en de beleidsdoorlichting blijkt dat de klanten van NL EVD Internationaal algemeen gesproken zeer tevreden zijn over de informatieverstrekking door en dienstverlening van NL EVD Internationaal. Uit recent klantonderzoek blijkt dat dit beeld stabiel is gebleven en de algemene waardering zelfs is gestegen. De streefwaarde van klanttevredenheid is 7,5.

10

Kunt u per beleidsinstrument een concrete, meetbare doelstelling aangeven, zodat duidelijk wordt wat u hiermee precies wilt bereiken?

De beleidsdoorlichting heeft onder meer uitgewezen dat een sterke onderlinge samenhang bestaat tussen de verschillende beleidsinstrumenten gericht op internationaal ondernemen. Deze samenhang is van belang om te komen tot een effectieve mix aan instrumenten die integraal bijdragen aan meer en sterkere internationale activiteit van het bedrijfsleven (inkomend en uitgaand).

Binnen het ministerie van Economische Zaken worden vanuit die gedachte stappen gezet van sturing op het niveau van individuele instrumenten naar meer resultaatgerichte sturing op basis van outputindicatoren. In lijn hiermee zijn in de begroting 2011 op het terrein van het aantrekken van buitenlandse investeringen reeds concrete streefwaarden opgenomen die niet zijn gekoppeld aan één specifiek instrument. Dit proces van resultaatsturing moet nog breder zijn beslag krijgen. Daarom kent artikel 5 van de begroting 2011 van EZ tevens nog een aantal prestatie-indicatoren voor specifieke beleidsinstrumenten.

19

Kunt u aangegeven waarop haar uitspraak dat «het gevoerde beleid en de gehanteerde instrumenten in menig opzicht adequaat zijn geweest» is gebaseerd? Kunt u toelichten wat u verstaat onder «in menig opzicht»?

Mijn uitspraak is gebaseerd op de bevindingen in de beleidsdoorlichting en de visie van de externe begeleidingscommissie erop. Zo wordt in de doorlichting opgemerkt dat de overheid mede via de inzet van een gericht financieel en niet-financieel instrumentarium knelpunten op het gebied van internationaal ondernemen heeft ondervangen die het bedrijfsleven zelf niet kan overwinnen.

Verder wordt opgemerkt dat het instrumentarium sterke samenhang vertoont en zeer flexibel is. Tot slot worden aanbevelingen voor toekomstig beleid gedaan waarop ook de begeleidingscommissie opmerkelijk maakt. Deze zijn inmiddels of worden binnenkort geïmplementeerd.

27

Kunt u aangegeven wat nu precies de effecten van het beleid zijn geweest op de vier door EIM benoemde beleidsdoelen en welke effecten ook zonder uw beleid tot stand zouden zijn gekomen?

EIM benoemt volgende doelen voor het internationaal ondernemen beleid: i) bevorderen van internationale oriëntatie, ii) bevorderen van internationale participatie, iii) positioneren van het Nederlandse aanbod, en iv) beleidsafstemming gericht op internationale samenwerking. EIM concludeert dat de doelstelling om het Nederlandse bedrijfsleven te voorzien van informatie en voorlichting over internationaal ondernemen en buitenlandse markten is bereikt. EIM concludeert daarnaast dat het aannemelijk is dat de doelstellingen van het beleid ter bevordering van internationale participatie worden behaald. EIM concludeert voorts dat de effectiviteit van het beleid gericht op de internationale positionering van het Nederlandse aanbod in het buitenland en van Nederland als vestigingsplaats voor buitenlandse ondernemingen nog niet bekend maar wel aannemelijk is. EIM concludeert tot slot dat de effectiviteit van de beleidsafstemming gericht op het bevorderen van samenwerking niet bekend is.

Het is bijzonder moeilijk aan te geven welke effecten ook zonder mijn beleid tot stand zouden zijn gekomen. De relatie tussen de output van het beleid en de outcome in de economie is niet één op één. Zo beïnvloedt bijvoorbeeld de conjunctuur de uitkomsten van de indicatoren meer dan het overheidsbeleid zoals de huidige crisis ook laat zien.

44

Waaruit blijkt dat de effecten van de financiële regelingen wisselend zijn?

In de periode 2004–2008 zijn diverse financiële regelingen geëvalueerd. Algemeen gesproken dragen de regelingen bij aan het stimuleren van internationalisering van bedrijven omdat effectief risico bij deze bedrijven wordt weggenomen. Verder heeft SEO Economisch Onderzoek in 2008 in opdracht van het ministerie van Economische Zaken een uitgebreide maatschappelijke kosten-batenanalyse uitgevoerd met betrekking tot een aantal financiële regelingen. Daaruit blijkt dat de effecten van de financiële regelingen wisselend zijn. Zie voor nadere informatie p. 54 van de beleidsdoorlichting.

45

Wat betekenen de termen «effectief», «aannemelijk effectief», «effectiviteit niet bekend maar wel aannemelijk» in tabel 2.7 precies?

In de beleidsdoorlichting is geprobeerd de vraag naar de effectiviteit van het beleid zo goed mogelijk te beantwoorden door de effecten aan te duiden en de plausibiliteit van de effectiviteit aan te geven. Om deze plausibiliteit nader te duiden zijn de termen «effectief», «aannemelijk effectief» en «effectiviteit niet bekend maar wel aannemelijk» gebruikt. Met de term «effectief» in tabel 27 wordt bedoeld dat het beleid gericht op het bevorderen van internationale oriëntatie effectief is, dat wil zeggen dat de doelstelling om het Nederlandse bedrijfsleven van informatie en voorlichting over internationaal ondernemen en buitenlandse markten te voorzien wordt bereikt. Met de term «aannemelijk effectief» wordt bedoeld dat het niet mogelijk is om met zekerheid vast te stellen dat het beleid gericht op het bevorderen van internationale participatie effectief is, maar dat het op grond van alle verzamelde informatie wel aannemelijk is dat de doelstellingen van het beleid worden behaald. Met de term «effectiviteit niet bekend maar wel aannemelijk» wordt bedoeld dat de effectiviteit van het beleid gericht op de internationale positionering van het Nederlandse aanbod in het buitenland en van Nederland als vestigingsplaats voor buitenlandse ondernemingen nog niet bekend, maar wel aannemelijk is. Hoofdstuk 4 van de beleidsdoorlichting geeft een uitgebreide toelichting op de conclusies met betrekking tot effectiviteit van het beleid voor internationaal ondernemen.

46

Waarom is beleidsinformatie in de periode 2004–2008 regelmatig gewijzigd?

In de periode 2004–2008 zijn diverse nieuwe financiële instrumenten ontwikkeld en is het beleid op basis van nadere inzichten gewijzigd. Zo is het programma 2get@there in 2007 van start gegaan. Het programma starters buitenlandse markten (PSB) is in 2007 geëvalueerd en aangepast tot de regeling Prepare2Start. Het Programma Economische Samenwerkingsprojecten (PESP) is in 2008 beëindigd. Het Programma Samenwerking Opkomende Markten (PSOM) is van toepassing verklaard op meer landen. Al deze wijzigingen hebben repercussies gehad voor de beleidsinformatie.

47

Wat wordt verstaan onder «platforms»?

Samenwerken bij internationaal ondernemen gebeurt onder verschillende noemers: netwerken, consortia, allianties etc. Clustering van bedrijven ten behoeve van gezamenlijk optrekken bij internationale commerciële activiteiten op een of meerdere markten geschiedt in platforms. Bedrijven doen dit om complementariteit en/of een comparatief voordeel te bereiken dat anders voor een individueel bedrijf niet of nauwelijks mogelijk is. Ze delen daarbij risico's en behalen efficiencyvoordelen als gevolg van coördinatie en stroomlijning. Niet te onderschatten zijn spin-off factoren als bijvoorbeeld informatie-uitwisseling. Als zodanig vormen platforms bij internationaal ondernemen efficiënte samenwerkingsgelegenheden, goede gesprekspartners in de wisselwerking met EZ en duidelijke aanspreekpunten bij inschakeling van het instrumentarium.

48

Wat is het «binnenlandnetwerk»?

Het binnenlandnetwerk bestaat naast de EVD onder meer uit de Kamers van Koophandel, koepel- en brancheorganisaties, banken en tal van andere organisaties. Dit netwerk speelt een belangrijke rol op het gebied van ondersteuning en voorlichting van bedrijven die willen internationaliseren.

49

Is er wetenschappelijke consensus over de observatie dat productiviteitswinsten vooral worden verkregen door specialisatie? Zijn er geen andere belangrijke bronnen van productiviteitswinsten? Hoe valt de observatie van de onderzoekers te rijmen met onderzoek aan de TU Delft?

Ja. Dit gaat terug tot Ricardo die aangaf dat landen zich moeten specialiseren in het produceren van die goederen waarin zij relatief beter zijn dan andere landen om zo productiviteitswinsten te creëren.

Het woord vooral geeft al aan dat er ook andere bronnen zijn van productiviteitswinsten, zoals bijvoorbeeld spillover effecten en R&D. De door u bedoelde onderzoeken gaan niet zozeer in op de door de onderzoekers genoemde observaties als wel op ontslagrecht en een innovatie programma.

III. Informatiemateriaal

5 en 33

Is het informatiemateriaal dat aan de onderzoekers ter beschikking is gesteld voor de beleidsdoorlichting volledig en uitputtend geweest? Zo nee, waarom niet? Welke informatie is niet ter beschikking gesteld en waarom (toegepaste criteria)?

Kunt u aangeven of er materiaal, zoals evaluaties, bij uw ministerie bekend is, dat niet door onderzoeksbureau EIM is betrokken in de beleidsdoorlichting en welk materiaal dit betreft? Zo ja, kunt u toelichten op grond van welke criteria deze selectie is gemaakt?

Alle informatiemateriaal is aan de onderzoekers ter beschikking gesteld en door EIM bij de doorlichting betrokken (zie bijlage 4 Bronnen bij het eindrapport).

IV. Toekomstig beleid

8 en 28

Kunt u toelichten welke bestaande beleidsinstrumenten geschikt zijn voor de beleidsopgave van de aankomende periode? Kunt u tevens toelichten waarop dit wordt gebaseerd?

In de EZ-begroting 2011 zijn geen wijzigingen aangekondigd. Derhalve worden in beginsel alle bestaande beleidsinstrumenten voortgezet. Het nieuwe kabinet zal hier echter een eigen afweging maken.

22

Kunt u toelichten of u vindt dat het ministerie van Economische Zaken zich in de communicatie naar buiten toe duidelijker zou kunnen profileren als ambassadeur voor het internationaal actieve bedrijfsleven? Zo ja, hoe wilt u dit concreet vormgeven?

Het ministerie van Economische Zaken is de ambassadeur van het gehele bedrijfsleven en daarmee ook van het internationaal actieve bedrijfsleven. Dit wordt vormgegeven door actieve inzet van bijvoorbeeld economische

diplomatie, handelsmissies, financiële ondersteuning en economische Holland Branding.

Het is aan het nieuwe kabinet om een afweging te maken omtrent communicatie en de toekomstige vormgeving daarvan.

23

Kunt u aangeven hoe u zorg gaat dragen voor een verdere versterking van de samenhang in het beleid?

In de beleidsdoorlichting wordt geconcludeerd dat het prioritaire landenbeleid en de programmatische aanpak hebben bijgedragen aan samenhang en focus van het beleidsinstrumentarium. Verdere versterking van de samenhang hangt daarom samen met het verder doorvoeren van deze aanpak waarbij onder meer de focus zal worden gericht op het internationaal vermarkten van onze sleutelsectoren zoals agribusiness, energie, transport&logistiek en water, zoals aangekondigd in de begroting 2011 van het ministerie van Economische Zaken.

24

Bent u van mening dat het overkoepelend beleidskader zoals dat door het onderzoeksbureau EIM wordt gepresenteerd, bruikbaar is als basis voor verdere beleidsontwikkeling? Zo ja, bent u van plan dit beleidskader ook werkelijk te gaan gebruiken?

Het overkoepelend beleidskader zoals voorgesteld door EIM sluit goed aan op beleid waarbij de nadruk ligt op sturing op het niveau van individuele instrumenten. Zoals ik in het antwoord op vraag 10 heb aangegeven, worden binnen het ministerie van Economische Zaken stappen gezet naar meer resultaatgerichte sturing op basis van outputindicatoren. Niettemin meen ik dat het beleidskader bij verdere beleidsontwikkeling van nut kan zijn.

V. MKBA

11

Hoe ziet u de aannames ten aanzien van baten van de economische diplomatie in de maatschappelijke kosten-batenanalyse financiële instrumenten; een additionele export van 0,5% van het exportbedrag?

Om een maatschappelijke kosten-batenanalyse te maken is het vaak noodzakelijk te werken met veronderstellingen. Bij de maatschappelijke kosten-batenanalyse van het financieel buitenlandinstrumentarium is dit niet anders. In het geval van de additionele baten door economische diplomatie heb ik er vertrouwen in dat door het team van SEO – dat bestond uit SEO zelf, hoogleraar internationale economie Harry Garretsen en hoogleraar regionale economie Henri de Groot – gebruik is gemaakt van de best beschikbare inschattingen over de baten van economische diplomatie. Hierbij constateer ik dat er in de internationale literatuur ook schattingen zijn die een aanzienlijk groter effect van economische diplomatie signaleren, zoals de onderzoekers ook zelf in de kosten-batenanalyse op pagina 156 aanhalen.

VI. Economische diplomatie

12

Bent u voornemens om de effectiviteit van de economische diplomatie (postenstelsel en handelsmissies) te evalueren, zonder daarbij zulke verstrekkende aannames te gebruiken?

In 2013 is een effectenonderzoek naar de «Netherlands Business Support Offices (NBSO's)» voorzien. Zie de Memorie van Toelichting bij de begroting van het Ministerie van Buitenlandse Zaken voor het jaar 2011 (TK-brief 32 500 V).

20

Hoe komt u, op grond van de voor de beleidsdoorlichting beschikbaar gestelde evaluaties, tot de uitspraak dat economische diplomatie duidelijk positieve maatschappelijke baten oplevert? Bent u ook van mening dat deze maatschappelijke baten groter zijn dan de maatschappelijke kosten die de economische diplomatie met zich meebrengt? Welke gevolgen hebben de aangekondigde heroverweging voor het gebruik, de inzet en het effect/resultaat van dit instrument?

De maatschappelijke kosten-batenanalyse van het buitenlandsinstrumentarium neemt zowel de kosten als de baten mee. Gezien de geschatte positieve netto bijdrage van economische diplomatie inclusief handelsmissies aan de welvaart van circa € 100–200mln per jaar ben ik van mening dat de kosten tegen de baten opwegen. Deze schattingen zijn gebaseerd op de aanname dat handelsmissies goed zijn voor een 0,5% van de handelstromen. Gezien deze bescheiden aanname zou dit in de praktijk groter kunnen zijn.

De heroverwegingen geven een keuzepalet voor besparingen. De concrete invulling hiervan is een politieke keuze die ligt bij het nieuwe kabinet.

VII. Uitvoering

14 en 30

Kunt u aangeven welke uitvoeringskosten zijn gemoeid met de verschillende beleidsinstrumenten? Is er een kosten-batenanalyse per instrument uitgevoerd, zowel in financiële zin als in maatschappelijke zin? Zo nee, waarom niet?

Kunt u aangeven welke uitvoeringskosten zijn gemoeid met de verschillende beleidsinstrumenten? Hoe verhouden deze kosten zich tot hetgeen bereikt wordt met de verschillende beleidsinstrumenten?

De uitvoeringskosten bedragen ongeveer 10 procent van het totale budget voor de beleidsinstrumenten. Deze uitvoeringskosten worden verantwoord op een apart apparaatskostenbudget van de Rijksbegroting in de tabel «Verplichtingen ten behoeve van apparaat gerelateerde uitgaven en algemeen onderzoek» aan het einde van artikel 5 over internationale economische betrekkingen. De post waar het in deze tabel om gaat is getiteld «Bijdrage aan Agentschap NL financiële instrumenten». Daar staat vermeld dat met de uitvoeringskosten in het jaar 2010 een bedrag van EUR 8,9 mln is gemoeid is. Het betreft uitvoeringskosten op geaggregeerd niveau. Deze worden niet op instrumentniveau weergegeven. Bij de uitvoering komen namelijk ook ondersteunende taken kijken. Door de totstandkoming van het Agentschap NL is sprake van synergie bij de uitvoering, waaronder de ondersteunende taken. Hierdoor is sprake van reductie van de overhead van de interne bedrijfsvoering waardoor de dienstverlening van AgNL goedkoper en efficiënter wordt.

15 en 32

Kunt u ingaan op de bedrijfsvoeringsaspecten en de efficiëntie van het onderdeel van Agentschap NL dat zich bezighoudt met de uitvoering van het beleid met betrekking tot internationaal ondernemen?

NL EVD Internationaal houdt zich als divisie van het Agentschap NL bezig met internationaal ondernemen. Zoals opgemerkt in het antwoord op vragen 14 en 30 is sprake van reductie van de overhead van de interne bedrijfsvoering waardoor de dienstverlening van AgNL goedkoper en efficiënter wordt.

VIII. Marktfalen

16

Kunt u een overzicht geven van de problemen ten aanzien van marktfalen met betrekking tot het internationaal ondernemen die in de afgelopen vijf jaar zijn opgelost als gevolg van uw beleid? Welke van deze problemen zouden ook zonder dit beleid zijn opgelost? Kunt u ook een overzicht geven van de problemen die (nog) niet zijn opgelost, inclusief de reden daarvan?

Gezien het grote aantal (lopende) handelsproblemen is het niet mogelijk hier een totaaloverzicht te geven. Mede in het licht van de economische crisis zijn er verscheidene internationale initiatieven genomen om handelsbelemmeringen evenals protectionistische en handelsbeperkende maatregelen te analyseren en te monitoren. Dit gebeurt door de Europese Commissie in de driemaandelijke reports on potentially trade restrictive measures en door de WTO, OESO en UNCTAD voor de G20-landen. Voorts heeft de Europese Commissie de zogenaamde market access database opgezet waarin de lidstaten en het Europees bedrijfsleven gezamenlijk informatie over handelsbarrières samenbrengen (zie <http://madb.europa.eu>). Global Trade Alert is een onafhankelijk initiatief: zie: www.globaltradealert.org). Wat de aanpak van marktfalen dan wel handelsbarrières betreft, wordt in Europees verband via WTO-geschillenbeslechting, handelsdefensief beleid en de market access strategy nauw samengewerkt om belemmeringen aan te pakken. Wat de specifiek Nederlandse situatie betreft, verwijs ik naar de brief aan uw Kamer over het crashteam oneerlijke concurrentie van 23 maart 2010 (BEB/IO/10002509). Daarin wordt aangegeven dat in de periode van september 2005-maart 2010 ongeveer 160 zaken zijn binnengekomen. Daarvan zijn er 25 door actie van het ministerie van Economische Zaken tot een succesvolle oplossing gebracht. Enkele voorbeelden van succesvol afgeronde zaken zijn i) het op verzoek van Nederland aanpassen van Franse openbare importstatistiekten waardoor concurrenten geen zicht meer hebben op concurrentiegevoelige informatie van een Nederlandse onderneming, en ii) het met succes aanklaarten van uitsluiting van grotere baggerschepen bij aanbestedingen in Denemarken zodat Nederlandse ondernemingen bij baggerwerken in Denemarken weer meedingen. Op dit moment zijn er 38 zaken in behandeling. Belangrijkste reden waarom veel handelsproblemen niet snel tot een oplossing kunnen worden gebracht, is de complexiteit van de zaken. Vaak betreft het niet op elkaar aansluitende wetgeving, technische vereisten of zaken die slechts in breder verband of op langere termijn kunnen worden opgelost.

IX. Begeleidingscommissie

17 en 18

Kunt u toelichten waarom u van de begeleidingscommissie, die voor een meerderheid uit ambtenaren en ondernemersvertegenwoordigers bestaat, een onafhankelijk oordeel verwacht over deze beleidsdoorlichting? Hebben de wetenschappers in de begeleidingsgroep een eigen oordeel gevormd?

In de regeling periodiek evaluatieonderzoek en beleidsinformatie 2006 zijn eisen geformuleerd aan de borging van de onafhankelijkheid voor beleidsdoorlichtingen. Wat de onafhankelijke toets door externen betreft, is bepaald dat externen anderen moeten zijn dan de betreffende beleid-sambtenaren. Dit om te voorkomen dat de slager zijn eigen vlees keurt. De rol van EZ-medewerkers in de begeleidingscommissie was ondersteuning van de externe leden bij vragen, het maken van afspraken en verslaglegging.

De drie hoogleraren die zitting hadden in de begeleidingscommissie hebben geheel onafhankelijk elk een eigen oordeel gevormd. Dit is van meet af aan meegenomen in de «Terms of Reference», de keuze van het onderzoeksbureau, de concrete invulling van de onderzoeksopdracht van het onderzoeksbureau en de visie van de begeleidingscommissie die met de doorlichting is toegestuurd.

X. Financieel instrumentarium

25

Kunt u, voor wat betreft het financieel buitenlandinstrumentarium, een overzicht maken waarin de subsidiestromen en/of kredietstromen worden uitgesplitst naar bedrijfsgrootte? Wilt u hierbij zowel een omzetcriterium als een werknemerscriterium gebruiken om het begrip bedrijfsgrootte te operationaliseren?

In algemene zin kan ik opmerken dat van de bedrijven die in het eerste halfjaar 2010 een klanttevredenheidsonderzoek hebben ingevuld 20% zelfstandig ondernemer is, 17% een bedrijf met minder dan 10 werknemers is, 17% 10 tot 50 medewerkers heeft, 12% 50 tot 250 werknemers heeft en 11% 250 of meer werknemers heeft.

XI. Budget

31 en 41

Kunt u uitleggen waarom het budget voor financiële instrumenten de afgelopen jaren fors is gedaald van € 164,1 miljoen in 2006 tot € 115 miljoen in 2008?

Waarom zit de toe- en afname van het budget dat wordt uitgegeven aan financiële instrumenten, te weten € 132,7 miljoen in 2004; € 164,1 miljoen in 2005 naar € 115,3 miljoen in 2008?

Gedurende de jaren vinden mutaties in het budget plaats zoals intensivering, afloop van budget, inwerking treden van nieuwe instrumenten, beëindiging van instrumenten en technische aanpassingen in het systeem zoals operationele doelstellingen die worden gewijzigd. In de periode 2004–2008 is het budget voor de financiële instrumenten dan ook wisselend toe- en afgenomen.

Zo heeft de toename in budget van € 139,7 mln in 2004 naar € 164,1 mln in 2005 als voornaamste reden een stijging van de bijdrage van het DG BEB aan de EVD. In 2005 is de jaaropdracht aan de EVD in tegenstelling tot 2004 voorafgaand aan het uitvoeringsjaar verstrekt zodat in een begrotingsjaar voor twee uitvoeringsjaren opdracht is gegeven. Tevens was er

in deze periode meer vraag uit de markt naar de exportkredietfaciliteit SENO/GOM waardoor een extra storting heeft plaatsgevonden. Vervolgens wordt de afname in budget in de periode 2005–2008 door twee grote ontwikkelingen veroorzaakt. Ten eerste hadden PSOM en PESP een lagere realisatie dan gepland. Dit kan worden verklaard door een juridische uitspraak van het College van Beroep voor het Bedrijfsleven (CBB) over Hanseland als gevolg waarvan de regelingen in 2008 zijn stopgezet. Het grootste deel van het verplichtingenbudget kon daardoor niet worden besteed. Ten tweede is in deze periode SENO/GOM afgebouwd en in de EKV geïntegreerd.

XII. Internationaal Ondernemen

37

Welke sectoren vallen onder het begrip «kansrijke sectoren»?

Kansrijke sectoren zijn sectoren waarin Nederland sterk is en expertise heeft opgebouwd en waarmee we meerwaarde aan andere landen kunnen bieden waar behoefte aan onze expertise bestaat. Een kansrijke sector dient concrete kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven te bieden en spin off voor de Nederlandse economie te genereren. Voorbeelden zijn de sectoren agribusiness, duurzame energie, transport en logistiek en water.

38

Kunt u een vergelijkend overzicht maken van de 10% Nederlandse bedrijven die exporteert tegenover de 90% Nederlandse bedrijven die niet exporteert, naar sector, omzet, aantal werknemers, productiviteit(groei) en mate van innovatie?

Op basis van cijfers over 2007 merk ik op hoofdlijnen het volgende op. Van de in Nederland actieve bedrijven exporteert slechts 7%. Deze exporteurs zijn voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de Nederlandse economische dynamiek. Zo werkt 44% van de werknemers in de private sector voor een exporterend bedrijf. De exporterende bedrijven zijn daarnaast verantwoordelijk voor 52% van de toegevoegde waarde, 63% van de netto omzet, 80% van de innovatie uitgaven en 87% van de R&D uitgaven van de private sector in Nederland. De gemiddelde arbeidsproductiviteit is 36% hoger bij exporteurs. Verder zijn exporteurs ruim 10 keer groter dan niet-exporteurs gemeten naar netto omzet en meer dan 8 keer zo groot waar het toegevoegde waarde betreft. Voor de volledige analyse verwijs ik u naar het CBS-paper Internationaliseren en Productiviteit dat beschikbaar op de site van het CBS. In dit document treft u in figuur 2.2 (blz. 3) een grove indeling in sectoren, in figuur 2.3 (blz. 5) een onderverdeling in klein-, midden- en grootbedrijf en op blz. 12–24 een fijnere indeling sectoren en grootteklassen.

39

Kunt u van de 10% Nederlandse bedrijven per sector, omzet en aantal werknemers aangeven met welke geografische gebieden handelsrelaties zijn, in termen van investeringen naar die gebieden en export naar die gebieden?

Wilt u hierbij een onderscheid maken tussen de EU, VS, Oost-Europese landen en de opkomende markten waaronder de Bric-landen (Brazilië, Rusland, India en China)?

Naar aanleiding van uw vraag heeft het CBS de Nederlandse exportcijfers gekoppeld aan de diverse bedrijfskarakteristieken (zie onderstaande tabellen). Het betreft hier alleen de export waarvoor een dergelijke koppeling mogelijk is (dat is ongeveer 80 procent van de totale export-waarde). Zie ook de Internationalisation Monitor 2009 voor een toelichting

op deze koppeling (<http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/F86F98A6-1B01-4D99-A216-FD88059B4487/0/2009M21pub.pdf>).

Uit de cijfers komt een relatief bekend beeld naar voren: de EU14¹ is met afstand onze belangrijkste afzetmarkt bij uiteenlopende type bedrijven. Deze bevinding lijkt grofweg voor alle bedrijfscategorieën op te gaan, ongeacht of deze worden uitgesplitst naar grootteklasse (het aantal werknemers), de omzet van het bedrijf of de bedrijfstak. Het relatief grote aandeel naar de rest van de wereld (ROW) in de export van kleine bedrijven is met name het resultaat van verschillende technische bijbchattingen van het CBS die voor dergelijke exercities nodig zijn. Hier kunnen dus geen directe conclusies aan worden verbonden.

Tabel: Exportwaarde (als % van de totale export per grootte klasse, 2008)

Grootteklasse_be_nieuw	VS	BRIC	Oost_Eur	EU14	ROW	Totaal
1 werknemer	1	3	5	39	52	100
2 werknemers	2	4	5	41	48	100
3-4 werknemers	1	3	3	51	42	100
5-9 werknemers	1	3	6	60	30	100
10 - 19 werknemers	2	4	6	61	27	100
20 - 49 werknemers	2	5	5	64	24	100
50 - 99 werknemers	5	3	4	66	23	100
100 - 149 werknemers	10	3	5	67	15	100
150 - 199 werknemers	5	4	5	67	19	100
200 - 249 werknemers	6	4	4	71	15	100
250 - 499 werknemers	6	4	5	68	17	100
500 - 999 werknemers	5	3	4	67	20	100
1000 - 1999 werknemers	4	2	2	81	12	100
2000 en meer werknemers	8	4	7	54	27	100
Totaal	5	3	5	66	21	100

Tabel: Exportwaarde (% van totale exportwaarde van de bedrijfstak, 2008)

sbi ('93)	Omschrijving	VS	BRIC	Oost_Eur	EU14	Rest of World	Totaal per sector
15	Voedingsmiddelen en dranken	2	3	4	74	17	100
22	Uitgeverijen, drukkerijen	1	0	1	70	28	100
24	Chemische producten	4	4	6	66	18	100
25	Producten van rubber en kunststof	2	2	4	75	17	100
26	Glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten	3	2	3	70	21	100
28	Producten van metaal	2	2	6	73	16	100
29	Machines en apparaten	10	9	4	40	37	100
31	Overige elektrische machines en apparaten	4	2	8	58	27	100
33	Medische apparaten en instrumenten	13	6	4	52	25	100
45	Bouwnijverheid	13	5	5	36	40	100
50	Handel in en reparatie van auto's en motorfietsen	4	3	5	67	21	100
51	Groothandel en handelsbemiddeling	3	3	5	70	18	100
52	Detailhandel en reparatie van consumentenartikelen	1	1	3	77	19	100
55	Horeca	5	1	0	56	39	100
60	Vervoer over land	2	5	6	44	42	100
61	Vervoer over water	9	13	2	9	67	100
63	Dienstverlening voor het vervoer	15	4	4	33	44	100
64	Post en telecommunicatie	7	2	20	41	30	100
71	Verhuur van transportmiddelen, machines, werktuigen	1	1	6	58	35	100
72	Computerservice en informatietechnologie	3	3	3	74	17	100
74	Overige zakelijke dienstverlening	12	6	4	52	26	100
	Overig	5	2	3	73	17	100
	Totaal	5	3	5	66	21	100

Tabel: Exportwaarde (% van de totale exportwaarde in de betreffende omzetklasse, 2008)

Omzet (in miljoenen)	VS	BRIC	Oost_Eur	EU14	ROW	Totaal
< 1	1	1	1	40	58	100
> 1 <= 2,5	2	1	4	30	63	100
> 2,5 <= 5	1	2	3	50	44	100
> 5 <= 10	2	3	5	58	32	100
> 10 <= 50	4	4	5	65	23	100
> 50 <= 250	4	5	5	67	19	100
> 250 <= 1000	4	3	5	73	15	100
> 1000	6	2	4	73	15	100
Totaal	4	3	5	68	19	100

40

Waarom is Nederland bepaald geen koploper op het terrein van internationaal ondernemen? Klopt het niet dat Nederland nummer twee van de EU-landen is op het gebied van export in absolute termen?

In de beleidsdoorlichting stelt EIM dat het Nederlandse MKB in Europees perspectief geen koploper is op het terrein van internationaal ondernemen. Dit wordt toegeschreven aan de beperkte focus op opkomende markten en zakelijke dienstverlening. In mijn optiek behoort Nederland – zeker gegeven de relatieve omvang van onze economie – wel degelijk tot de top van het internationaal ondernemen. Zo is Nederland de vijfde goederenexporteur van de wereld. Alleen China, Duitsland, de VS en Japan kenden volgens de WTO een hogere uitvoerwaarde in 2009. En ook op het terrein van investeringen en de uitvoer van diensten is Nederland in de mondiale top tien terug te vinden.

Nederland is inderdaad de tweede goederenexporteur van Europa (stand 2009).

¹ EU14: de 14 landen die (samen met Nederland) de EU vormden vóór 2004, te weten België, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Ierland, Italië, Luxemburg, Oostenrijk, Portugal, Spanje, Verenigd Koninkrijk, Zweden.

Kunnen de resultaten uit de telefonische enquête onder ondernemers worden uitgesplitst naar bedrijfsgrootte (omzet, werknemers) en/of geografische gebieden waarnaar wordt geëxporteerd (EU, VS, Oost-Europese landen en opkomende markten waaronder de Bric-landen?

In totaal zijn met 252 bedrijven en enkele intermediaire organisaties telefonische interviews gehouden. De helft van de ondervraagde bedrijven uit de enquête behoort tot het kleinbedrijf met minder dan 10 werknemers. Een derde van de deelnemende bedrijven heeft 10 tot 100 werknemers. De resterende groep bedrijven heeft meer dan 100 werknemers. De deelnemende bedrijven is gevraagd naar de belangrijkste buitenlandse markt als het gaat om groeikansen. Daaruit komt naar voren dat de landen binnen West-Europa, met name Duitsland, als groeimarkt worden gezien. Ook Oost-Europa, in het bijzonder Rusland, wordt door veel bedrijven als groeimarkt gezien. Azië wordt in het algemeen veel genoemd en India en China in het bijzonder (zie figuur 4 op blz. 87 van het rapport).