

Bijlage 1: Bedrijfsleveninstrumenten Nederland en benchmark met Denemarken, Duitsland en Frankrijk

Nederland

Vanuit de overheid is een gevarieerd aanbod van instrumenten beschikbaar om het Nederlands bedrijfsleven te ondersteunen. Voor al deze bedrijfsleveninstrumenten geldt dat wordt gewerkt binnen een geformaliseerd Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (IMVO)-kader, gebaseerd op richtlijnen zoals deze binnen de OESO zijn afgesproken.

Concreet kan het bedrijfsleven op dit moment gebruik maken van de volgende instrumenten.

- *Economische diplomatie*: Het openen van deuren via o.a. het uitgebreide postennetwerk en economische missies. Het Kabinet heeft bij de bezuinigingen op het postennet de vanuit economische oogpunt relevante posten zoveel mogelijk ontzien. Ten behoeve van de handelsbevordering, bevordering van buitenlandse investeringen en kennisintensieve samenwerking zijn op de posten medewerkers vanuit verschillende specialismen geplaatst: Innovatie Attachés, Landbouwattachés en algemeen economisch medewerkers. Maar ook attachés van andere ministeries (bijv. IenM en Defensie) richten zich ten dele op handelsbevordering.
- *Economische missies*: NL EVD Internationaal organiseert regelmatig economische missies onder leiding van een bewindspersoon. Ondernemers kunnen tijdens deze missies de juiste contacten leggen. Voorheen konden bedrijven en instellingen voorstellen indienen voor zogenaamde Collectieve Promotie Activiteiten (CPA). Het budget voor dit instrument is beëindigd.
- *Informatie en advies*: Uitgebreide informatie en advies op maat en begeleiding ten behoeve van het identificeren en stimuleren van de internationaliseringsmogelijkheden en het benutten van marktkansen.
- *Partners for international business (PIB)*: Clusters van bedrijven worden ondersteund bij hun toetreding tot complexe markten. Centraal staat dat publieke en private deelnemers, vanuit hun eigen rol en toegevoegde waarde gezamenlijk trachten marktbelemmeringen weg te nemen.
- *Starters for International Business (SIB)*: Het helpen van kansrijke starters met export door middel van informatie, advies en collectieve promotie om hun eerste stappen op buitenlandse markten tot een succes te maken.
- *Transitiefaciliteit*: Faciliteit gericht op de omvorming van een OS-relatie naar economische relatie in voormalige partnerlanden. Vooralsnog gericht op de kansrijke markten Zuid Afrika, Colombia en Vietnam.
- *Holland Branding*: Het uitdragen van de kracht van Nederland, cultureel en economisch, o.a. door de inzet van het postennetwerk.
- *Meldpunt handelsbelemmeringen*: Bedrijven die oneerlijke concurrentie ondervinden in het buitenland kunnen dat melden. Voor elke melding wordt een team samengesteld dat via economische diplomatie zoekt naar een oplossing.
- *Zakenpartnerscans*: Een zakenpartnerscan (voorheen marktscan) helpt ondernemers om zakenpartners op de gevraagde exportmarkt te vinden. Potentiële zakenpartners worden in kaart gebracht en via het postennetwerk worden de eerste contacten gelegd.
- *Implementatie Platform Internationale Aanbestedingen (IPI)*: IPI is een samenwerkingsverband tussen bedrijfsleven en overheid met het doel de kansen voor Nederlandse bedrijven bij de internationale aanbestedingen van organisaties zoals de Wereldbank en de Verenigde Naties te vergroten.

Ook het Ministerie van Buitenlandse Zaken biedt instrumenten aan die in het kader van de exportbevordering kunnen worden gezien. Het betreft instrumenten die gericht zijn op armoedevermindering en economische groei in ontwikkelingslanden, maar die tevens kunnen profiteren van kennis en kunde van het Nederlands bedrijfsleven en kunnen bijdragen aan hun exportkansen. De meest relevante instrumenten in dit kader zijn:

- *Ontwikkelingsrelevante Infrastructuurprogramma (ORIO)*: Een schenkingsfaciliteit om publieke infrastructuurontwikkeling te stimuleren in ontwikkelingslanden. Het budget bedraagt EUR 180 mln.
- *Collectieve Promotie Activiteiten Ontwikkelingssamenwerking (OS)*: inkomende- en uitgaande handelsmissies en collectieve beursdeelnames gericht op ontwikkelingslanden.

- *PPP Fondsen water en voedselzekerheid*: Het bedrijfsleven werkt hierbij samen met overheid en kennisinstellingen aan initiatieven gericht op duurzame economische ontwikkeling in ontwikkelingslanden, verbetering van voedselzekerheid en watervoorziening.

Denemarken

Het Nederlandse handelsbevorderingsbeleid laat zich goed vergelijken met Denemarken, twee vergelijkbare landen wat betreft overheidsorganisatiestructuur en bovendien een moderne, zakelijke manier van handelsbevordering. De Deense overheid heeft in relatie tot het Bruto Nationaal Product (BNP) een vergelijkbaar budget ter beschikking voor handelsbevordering als de Nederlandse overheid. Overigens is de Deense overheid (net als de Nederlandse) voornemens de komende jaren te bezuinigen op handelsbevordering.

Als het aanbod van handelsbevorderende instrumenten van Denemarken wordt vergeleken met het aanbod van Nederland dan zien we dat Denemarken net als Nederland instrumenten heeft om starters te ondersteunen en ook ondersteuning biedt aan clusters van bedrijven. Bij de ondersteuning is er een verschil van benadering, waarbij Denemarken subsidies verstrekt voor de onderzoek voorfase van daadwerkelijke export, terwijl Nederland in plaats van subsidies vouchers aan startende exporteurs schenkt (max. waarde € 2400), waarvoor de onderneming adviesuren kan inwinnen bij Kamers van Koophandel, Syntens en een aantal brancheorganisaties. Het Deense en Nederlandse instrument zijn dus vergelijkbaar, maar kennen een verschillende werkwijze.

Net als Nederland kent Denemarken een geclusterde aanpak om het bedrijfsleven te positioneren in opkomende markten, vergelijkbaar met het nieuwe Nederlandse Partners for International Business (PIB)-programma. Daar waar via PIB een duidelijk commitment van de deelnemende bedrijven wordt gevraagd via inzet van personeel en middelen, kiest Denemarken voor een soortgelijk commitment via verplichte bijdragen van het deelnemende bedrijfsleven.

Denemarken kent net als Nederland geen losstaand instrument voor promotionele activiteiten, zoals handelsmissies (voormalig Nederlands instrument CPA). Via de clusterbenadering worden wel, net als in Nederland, handelsmissies en gezamenlijke beursdeelname georganiseerd. Daar waar Nederland recentelijk heeft gekozen voor het beprijzen van sommige exportbevorderende diensten, was Denemarken reeds enkele jaren geleden deze weg ingeslagen. De eerste ervaringen zijn positief. Het vragen van een eigen bijdrage voor producten heeft ertoe bijgedragen dat serieuze en kansrijke bedrijven worden geselecteerd en de kwaliteit van de betreffende dienstverlening is verbeterd. Denemarken heeft ook een breed netwerk van handelskantoren en ambassades, vergelijkbaar met de Nederlandse aanwezigheid in het buitenland. In het oog springt het relatief hoge aantal handelskantoren: 17, tegenover 22 Netherlands Business Support Offices (NBSO's) van Nederland. Ook zijn er door de Deense overheid vier innovatiecentra opgericht in belangrijke onderzoek- en innovatiegebieden in het buitenland: Silicon Valley, Sjanghai, München en Hong Kong. Doelstelling van de centra is bij te dragen aan innovatieve Deense producten en diensten. In 2013 zullen waarschijnlijk één of twee nieuwe Innovatie centra geopend worden.

Duitsland

In vergelijking met Denemarken en Nederland is binnen de Duitse handelsbevordering een grotere rol weggelegd voor de deelstaten. De Duitse overheden (centraal en deelstaten) besteden in relatie tot het BNP een zelfde budget aan handelsbevordering als de Nederlandse overheid.¹ De gealloceerde middelen voor exportfinanciering, zoals hierboven genoemd, zijn daarin niet meegenomen. Duitsland heeft verder een groter postennetwerk dan Nederland, maar in relatieve zin is het Nederlandse postennetwerk - in relatie tot de omvang van de economie - aanzienlijk groter.

In de vergelijking met Duitsland valt verder de sterke Duitse inzet op beursinzendingen op. Zowel de centrale overheid als de deelstaten ondersteunen op aanzienlijke schaal beursinzendingen. Ook worden op zowel nationaal als regionaal niveau starters op de exportmarkt ondersteund. Belangrijk verschil met een vergelijkbaar Nederlands programma zoals het Nederlandse SIB is dat in Duitsland vaak nog subsidie wordt verstrekt. In Nederland zijn subsidies merendeels beëindigd.

Duitsland kent (zowel op nationaal als deelstaatniveau) verschillende subsidie-instrumenten om de internationalisatie van het Duitse MKB te bevorderen. Subsidies variëren van enkele duizenden tot 200.000 euro over 3 jaar tijd. Ook kent Duitsland initiatieven om de export van bepaalde sectoren te

¹ Programmabudgetten en uitvoeringskosten zijn niet meegenomen i.v.m. beschikbaarheid vergelijkbare Duitse gegevens.

bevorderen, zoals energie-efficiënte technologie en medische technologie. Concreet betekent dit: beursdeelname, missies, marktonderzoek en demonstratieprojecten.

Ook worden door Duitsland op nationaal en deelstaat niveau handelsmissies georganiseerd.

Nederland kent economische missies binnen de aanpak PIB en onder leiding van een bewindspersoon, maar met het verdwijnen van het Programma *Collectieve Promotionele Activiteiten* (CPA) behoort een dergelijk losstaand missie-instrument tot het verleden. Overigens zijn de reis- en verblijfkosten van door overheden ondersteunde handelsmissies in Duitsland in veel gevallen voor rekening van het bedrijf.

Opvallend is dat de Aussenhandelskammers die wereldwijd gesitueerd zijn, voornamelijk door het bedrijfsleven zelf gefinancierd worden, via bijdragen van leden en betaalde dienstverlening. De overheid draagt wel bij, maar slechts een deel. Bovendien kent Duitsland geheel door het bedrijfsleven gefinancierde German Centers for Industry and Trade. Hoewel Nederland niet dergelijke volledig door het bedrijfsleven gefinancierde centra kent, wordt er ook door Nederland meer en meer voor gekozen om kantoren voor handelsondersteuning samen met het bedrijfsleven te financieren.

Frankrijk

In Frankrijk is Ubifrance (vergelijkbaar met de Nederlandse EVD) primair verantwoordelijk voor handelsbevordering. In het buitenland zijn de economische afdelingen van de ambassades en de buitenlandse vestigingen van de Kamers van Koophandel verantwoordelijk voor de Franse exportondersteuning, aangevuld met enkele in het buitenland gesitueerde kantoren van verschillende Franse regio's.

Zowel Ubifrance als de economische afdelingen van de ambassades vallen onder het Ministerie van Economie, Industrie en Werkgelegenheid. De Kamers van Koophandel worden door het Franse bedrijfsleven gefinancierd en de regiokantoren door desbetreffende Franse regio's. Naast deze organisaties worden er ook vanuit verschillende andere ministeries export bevorderende maatregelen aangeboden. De exportbevordering van Franse landbouwproducten en voedingsmiddelen wordt uitgevoerd door de private organisatie SOXEPA, namens het Franse Ministerie van landbouw. SOXEPA heeft daarvoor wereldwijd 36 kantoren. Wat de andere ministeries voor handelsbevorderende activiteiten ontplooiën is lastig te achterhalen.

Net als in Nederland zet de Franse regering in toenemende mate in op handelsbevordering. Ubifrance zal verantwoordelijk worden voor het hele exportbevorderingsnetwerk en neemt daarbij in toenemende mate de taak van de economische afdelingen van de ambassades over. Ubifrance wordt daarmee verantwoordelijk voor de gehele MKB-ondersteuning, daar waar de dienstverlening aan de grote Franse bedrijven de verantwoordelijkheid van de ambassade blijft. Bovendien zal Ubifrance de reeds bestaande betaalde dienstverlening verder doorvoeren. Ubifrance hoopt daarmee op termijn, net als Denemarken, 25 procent kostendekkend te kunnen opereren.

Franse bedrijfsleveninstrumenten spitsen zich voornamelijk toe op het ondersteunen van exporterende bedrijfsleven door middel van diensten. Het is opvallend dat, anders dan in Denemarken en Duitsland, subsidies zich in Frankrijk beperken tot relatief kleine bedragen. Anders dan in Nederland blijft voor Frankrijk de deelname aan internationale beurzen en tentoonstellingen een belangrijk speerpunt van de exportondersteuning. Deze CPA-achtige ondersteuning waarbij bedrijven, Kamers van Koophandel en exportbevorderingorganisaties collectieve activiteiten optuigen zal worden geïntensifieerd. Extra steun wordt geboden als de steunaanvraag binnen de prioriteiten van de overheid past, of als het betrekking heeft op export naar één van de Franse prioritaire landen.

Bijlage 2: Exportfinanciering Nederland en benchmark met Denemarken, Duitsland en Frankrijk

Nederland

Export Krediet Verzekering (EKV)

Via de EKV-faciliteit worden politieke en commerciële risico's verzekerd die verbonden zijn aan exporttransacties naar (veelal) opkomende markten en ontwikkelingslanden die in de markt niet kunnen worden verzekerd. De EKV wordt namens de staat uitgevoerd door Atradius Dutch State Business (kortweg Atradius).

De huidige EKV-portefeuille bevat circa EUR 10 miljard aan exporttransacties en er wordt jaarlijks tussen de EUR 1,5 miljard en EUR 3 miljard aan nieuwe verzekeringen verstrekt. De EKV wordt kostendekkend uitgevoerd. De premies die exporteurs en banken betalen zijn gerelateerd aan het risico en voldoende om de schades (voor zover niet geïncasseerd) en uitvoeringskosten te betalen. Speciaal voor het MKB is de MKB-exportversneller in het leven geroepen. Dit is een *fast track*-EKV. Doordat de aanvraagprocedure is vereenvoudigd en de ondersteuning van de banken bij de aanvraagprocedure intensiever is, komt de EKV beter in het vizier en het bereik van MKB'ers. Bij de export van kapitaalgoederen en grote dienstencontracten is het (internationaal) in toenemende mate gebruikelijk ook de financiering te verstrekken ten behoeve van de afnemer die daarmee de aanschaf financiert. Deze exportfinancieringen worden ook via de EKV verzekerd omdat ze (in toenemende mate) noodzakelijk zijn om de export doorgang te laten vinden en de banken deze financieringen niet zonder verzekering kunnen aanbieden.

In Nederland zijn exporteurs bij exportfinanciering afhankelijk van de commerciële banken. Exporteurs hebben hierdoor bij exportfinancieringen te maken met de *cost of funding* van de exportfinancierende bank. Daar waar in de hoogconjunctuur deze tarieven op een concurrerend niveau lagen, zijn deze kosten nu structureel hoger als gevolg van de financiële crisis en de strenger wordende kapitaaleisen voor de banken (Basel III).

Export Krediet Garantie (EKG)

Door de financiële crisis is de funding van exportfinancieringen voor de banken steeds moeilijker geworden (beschikbaarheid en hoge kosten). Om hieraan tegemoet te komen is de Exportkredietgarantiefaciliteit (EKG) ontwikkeld en kortgeleden (juni 2012) aangepast. Via de EKG verstrekt de Staat een onvoorwaardelijke garantie op de funding (het daadwerkelijke geld) voor exportfinanciering, zodat het voor investeerders (bijvoorbeeld institutionele beleggers) aantrekkelijk(er) wordt die funding voor exportfinanciering aan banken te verstrekken. De verwachting is ook dat de EKG een renteverlagend effect heeft. De eerste aanvraag voor de vernieuwde EKG is ontvangen.

Tijdelijke Aanvulling Staats Kredietverzekering (TASK)

In reactie op het uitbreken van de financiële crisis in 2008 is de tijdelijke Aanvullende Staats Kredietverzekering (TASK) ingevoerd (tot de markt eind 2010 weer voldoende hersteld was). Met deze regeling vulde de Staat de particuliere markt voor commerciële kredietverzekering aan. TASK kon pas in 2009 ingevoerd worden nadat Nederland, net als een aantal andere EU landen, hiervoor toestemming van de Europese Commissie had gekregen. TASK was jammer genoeg geen groot succes, juist omdat het laat werd ingevoerd en ook omdat het onvoldoende bleek aan te sluiten op specifieke behoeften van het Nederlands bedrijfsleven. Er is lering getrokken uit deze ervaring en momenteel is een TASK 2.0 in voorbereiding om snel in actie te kunnen komen als de nood opnieuw aan de man komt. Vooralsnog doet de markt zijn werk en is daarvoor echter geen noodzaak. Van de landen die ik in deze brief als benchmark gebruik is van Duitsland en Denemarken bekend dat ook zij een opvolger van hun tijdelijke faciliteit in voorbereiding hebben. Overigens geldt ook nu dat alleen na aanvraag en goedkeuring bij de EU een TASK 2.0 in werking kan worden gesteld. Zoals gezegd doet de markt vooralsnog zijn werk en is daarvoor nog geen noodzaak.

Denemarken

Eksport Kredit Fonden (EKF) is de kredietverzekeraar van Denemarken en in zekere zin vergelijkbaar met Atradius in Nederland. Wel kan EKF financiering aanbieden voor exporttransacties die niet (meer) via commerciële banken gefinancierd kunnen worden. Als reactie op de financiële crisis heeft de Deense overheid in 2009 het zogenaamde ELO-programma opgezet voor de ondersteuning van lange

termijn exportkredieten. Het ELO-programma wordt door EKF uitgevoerd namens de Deense overheid. Hierbij wordt samengewerkt met een netwerk van lokale en buitenlandse banken. Onder het ELO-scheme is € 2,7 miljard beschikbaar. EKF garandeert 90-95 procent van de lening. Het resterende risico komt ten laste van de participerende bank. De funding komt van de Deense Centrale Bank via een lening aan de EKF. Omdat EKF noch de capaciteit noch een juridische basis heeft om als bank te opereren, is het afhankelijk van de commerciële banken die actief zijn op het gebied van exportfinanciering. EKF treedt dan op als herfinancieringsloket. In de praktijk betekent dit dat, wanneer Deense exporteurs de financiering van hun exporttransactie niet op de reguliere wijze via de commerciële banken kunnen optuigen, de exporteur de bank kan mandateren om een financiering via dit herfinancieringsloket af te sluiten. De bank loopt zelf geen risico en fungeert dan uitsluitend als agent van EKF voor de monitoring, afhandeling van rentebetalingen en aflossingen. Deense exporteurs kunnen voor hun exportfinanciering ook gebruik maken van de Nordic Investment Bank (NIB). De NIB is een International Financial Institution (IFI) voor de Scandinavische en Baltische landen en is opgericht om duurzame groei van haar lidstaten te promoten door het verstrekken van lange termijn financiering. Omdat NIB een multilaterale instelling is, zijn de kapitaalvereisten onder Bazel III in tegenstelling tot de banken beperkt. Ook zijn internationale afspraken die in de OESO gelden niet van toepassing. Daarbij opgeteld de AAA-status maakt NIB voor Deense exporteurs een interessant vehikel voor exportfinanciering onder gunstige condities.

Duitsland

Duitsland heeft meerdere instituties die de exportsector kunnen ondersteunen. De belangrijkste zijn Euler Hermes, Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) en Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA bank). Euler Hermes voert de exportkredietverzekering uit namens de Duitse Staat en is vergelijkbaar met het Nederlandse Atradius.

KfW heeft als officiële missie de stimulering van de Duitse economie en is voor 80 procent in handen van de Duitse staat en voor 20 procent van de federale staten. Funding van KfW geschiedt hoofdzakelijk op basis van uitgifte van obligatieleningen tegen een rentetarief dat overeenkomt met het Duitse staatspapier (KfW heeft een AAA-status van alle kredietbeoordelaars als gevolg van de expliciete garantie door de Duitse staat). Onderdeel van KfW-groep is ondermeer de International Project and Export Finance (IPEX) bank, welke voor zowel nationale als internationale activiteiten financiering aan Duitse bedrijven verschaft. Onder de IPEX-bank valt ook een Export Financiering Programma, dat leningen verschaft ter promotie van de export van Duitse goederen en diensten naar ontwikkelingslanden. Hierbij is de definitie van ontwikkelingslanden breed.

De AKA bank is opgericht voor het tot stand brengen van Duitse exporttransacties en concurreert niet met de commerciële banken. De AKA bank is adviseur van de Duitse overheid op het gebied van exportfinanciering en wordt veelal gebruikt om gemakkelijker toegang te verkrijgen tot Hermes dekking. De AKA bank treedt ook op als herfinancieringsloket. Duitsland kent ook de zogenaamde Securitization Garantie die banken kunnen aanwenden voor het aantrekken van funding tegen aantrekkelijke voorwaarden ten behoeve van buyer credits voor de financiering van exporttransacties. Veel commerciële banken maken gebruik van dit instrument, zo ook KfW IPEX.

Frankrijk

De exportkredietverzekering wordt in Frankrijk door COFACE namens de Franse overheid uitgevoerd. Zij is vergelijkbaar met Atradius. Ondersteuning van de rente geschiedt namens de Franse overheid door middel van een zogenaamd rentepositiestelsel (hierbij wordt het renteniveau min of meer verzekerd waardoor fluctuaties worden voorkomen).

Kortgeleden heeft de Minister van Economie en Financiën de oprichting van een Banque Publique de Investissement aangekondigd. Vergelijkbaar met een EXIM bank zal deze overheidsbank zich richten op de financiering en begeleiding van de Franse bedrijven bij hun export.

Bijlage 3: Exportfinanciering in relatie tot ontwikkelingssamenwerking - Denemarken, Duitsland en Frankrijk

Denemarken

In Denemarken is Danida, als aparte organisatie binnen het Deense ministerie van Buitenlandse Zaken, belast met de uitvoering van de bilaterale ontwikkelingssamenwerking en vertoont op het gebied van ontwikkelingsfinanciering veel overeenkomsten met Nederland. Het overgrote deel van de hulp (ODA) is ontbonden. Danida kan echter ook gebonden zachte leningen aanbieden voor productleveranties voor projecten in ontwikkelingslanden. Daarnaast kunnen ook nog andere kosten verbonden aan de financiering, waaronder bijvoorbeeld de premie voor exportkredietverzekering, gesubsidieerd worden. Voor Deense exporteurs die betrokken kunnen worden in de aanbesteding van deze projecten in de ontwikkelingslanden kan dit zeer aantrekkelijk zijn.

Voor Scandinavische en Baltische landen is tevens de Nordic Investment Bank (NIB) in staat haar instrumentarium uit te breiden met zowel schenkingen als zachte leningen.

Duitsland

In Duitsland speelt de KfW ontwikkelingsbank op het gebied van development finance ook voor de export een belangrijke rol. Naast het overheidsbudget vanuit ontwikkelingssamenwerking (ODA) wordt ook een groot deel van de middelen door de KfW zelf aangetrokken op de kapitaalmarkt. Afhankelijk van de behoeften van de ontwikkelings-/partner landen wordt concessionele financiering ingezet. Het merendeel van deze financieringen zijn ongebonden maar vaak worden de leningen door KfW verzekerd met een Hermes dekking, waardoor in zekere zin een gebonden financiering ontstaat. Daarnaast worden de Duitse exporteurs goed geïnformeerd over voor hun relevante aanbestedingen in de partnerlanden.

Frankrijk

Agence Française de Development (AFD) is de bilaterale ontwikkelingsbank die werkt in opdracht van de Franse regering. AFD fundt zich onder andere op de internationale kapitaalmarkt en kan als staatsgegarandeerd loket fundingsvoordelen behalen die worden doorgeschoven aan leningnemers in ontwikkelingslanden. Daar bovenop kan het Ministerie van Economie, Financiën en Industrie zachte leningen verstrekken aan ontwikkelingslanden. Dit zijn ongebonden leningen.

Het Ministerie van Economie, Financiën en Industrie kent ook een gebonden hulpprogramma voor de opkomende landen: La Réserve Pays Emergents (RPE). Het doel is om ondersteuning te bieden door middel van gebonden concessionele leningen met staatsgarantie voor de ontwikkeling van infrastructuurprojecten in opkomende landen. Ten minste 70 procent van deze concessionele leningen moet worden besteed aan Franse bedrijven. In 2011 was voor dit concessionele leningenprogramma een budget van EUR 400 miljoen beschikbaar (meerjarige committeringen).

In het kader van de Franse ontwikkelingshulp bestaat een programma voor gebonden hulp: FASEP (Fonds d'Aide au Secteur Privé). Uit dit fonds worden activiteiten gefinancierd die voorafgaan aan ontwikkelingsprojecten in opkomende markten, zoals haalbaarheidsstudies, technische bijstand bij het ontwikkelen van projecten en het opzetten van een institutionele samenwerking om de realisatie van economische doelen te bevorderen. Voor FASEP was in 2011 een budget van EUR 19 miljoen beschikbaar.

Een en ander wordt samengevat in de onderstaande tabel:

Overzicht concessionele financiering

| | ODA/ Ongebonden hulp | ODA/ Gebonden hulp | Non-ODA/ Additioneel aan hulp | Wijze van hulp |
|------------|----------------------------|--------------------------|-------------------------------------|------------------------|
| Duitsland | ja | Ja | Ja | Concessionele leningen |
| Denemarken | ja | Ja | Ja | Concessionele leningen |
| Frankrijk | ja | Ja | Ja | Concessionele leningen |
| Nederland | ja | Nee | Nee | schenking |