**Voorstel rondetafelgesprek nieuwe kansen en handelspartners**

Ashraf Bouali (D66) en Mustafa Amhaouch (CDA)

**Doel:**

Vergroten verdienvermogen Nederland op internationale toneel en het in kaart brengen van kansen in opkomende markten en voor opkomende sectoren. D66 en CDA stellen daarom voor een rondetafelgesprek te organiseren over de kansen voor Nederlandse ondernemers in het buitenland en over hoe het verdienmodel te vergroten.

**Waarom ronde tafel:**

Nederlandse groei en welvaart zijn sterk verbonden met wereldwijde ontwikkelingen. Nederland verdient een derde van het nationaal inkomen in het buitenland. Momenteel groeit de Nederlandse economie. Tegelijkertijd is er sprake van toenemend protectionisme en handelsbelemmeringen. Het CPB stelt in hun decemberraming dat de onzekerheden die de economie negatief kunnen beïnvloeden groot zijn. Het CPB maakt expliciet melding van het handelsconflict tussen de Verenigde Staten en China, de Brexit, de Italiaanse begroting en de demonstraties in Frankrijk.

De wereldhandel vertraagt terwijl er wel aanhoudende mondiale groei is. De Verenigde Staten hebben importheffingen ingevoerd op staal en aluminium uit de EU. Ook de onderhandelingen over het vrijhandelsverdrag tussen de VS en de EU, TTIP, liggen zo goed als stil. Daar komt bij dat door het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de EU veel Nederlandse ondernemers risico lopen. We moeten blijven werken aan betere toegang tot nationale en internationale markten om het verdienvermogen van Nederland verder te vergroten en te versterken. We hebben de ambitie om dit aanzienlijk te verhogen. Dat betekent dus ook vooral kijken naar landen waar we de economische banden verder mee kunnen aanhalen waarmee we ons verdienvermogen direct laten stijgen.

Belangrijke vragen zijn: Wat zijn de kansen voor Nederlandse ondernemers door te handel te intensiveren met landen als India, Brazilië, Turkije , Rusland? Welke opkomende markten sluiten aan bij expertise van Nederlandse exporterende bedrijven? Hoe kan de Afrikaanse markt beter worden aangesloten op de Europese en in het bijzonder de Nederlandse markt? Hoe en welke partnerschappen kunnen we ontwikkelen?

**Indeling in blokken:**

De ronde tafel bestaat uit drie blokken van één uur

1. **Nederlandse bedrijfsleven** 
   1. MKB
   2. VNO-NCW
   3. Multinationals
2. **Geografisch relevante Ambassadeurs uitnodigen**
   1. Amerika: Canada, Mexico en Brazilië
   2. Europees: Duitsland, VK, Rusland en Turkije (douane unie met EU)
   3. Azië: India

(*maximaal vijf sprekers*)

1. **Afrika**
   1. Duitse initiatiefopstellers Marshallplan voor Afrika
   2. Europese commissie initiatief Afrika
   3. Nederlandse bedrijven actief in Afrika
   4. Afrikaanse Unie

**Planning:**

Idee is om een drieslag te maken om de handelskansen van Nederland beter in kaart te brengen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activiteit** | **Toelichting** | **Periode** |
| Ronde tafel Handelskansen | Inzicht krijgen in do’s en don’ts voor nieuwe markten en verdieping van bestaande markten | April 2019 |
| Masterclass/ Expertmeeting | Spreken met een expert over een nader te bepalen onderwerp binnen dit thema | Mei/juni 2019 |
| Interparlementaire bijeenkomst | Met Duitse, Belgische en Britse vertegenwoordigers uit politiek (en mogelijk bedrijfsleven) bespreken waar gemeenschappelijke kansen liggen | September 2019 |
| AO handel | Concretiseren van bevindingen naar beleid of in begroting BuHa -OS | Oktober 2019 |

**Achtergrond info:**

Door de economische crisis die intrad in 2008 daalden de in- en uitvoerwaarde van goederen flink in 2009. Daarna kwam de internationale handel weer op gang en namen de in- en uitvoerwaarde van goederen weer sterk toe. Vanaf 2012 schommelt de invoerwaarde rond 375 miljard euro, en de uitvoerwaarde rond 425 miljard euro. Nederland heeft in 2016 voor 381 miljard euro aan goederen ingevoerd. Bijna een derde hiervan kwam op het conto van machines en vervoermaterieel. De aandelen van minerale brandstoffen en chemische producten waren elk 14 procent. De Nederlandse uitvoerwaarde van goederen bedroeg 432 miljard euro in 2016, waarvan bijna 30 procent voor rekening kwam van machines en vervoermaterieel. Chemische producten hadden een aandeel van 18 procent in de uitvoerwaarde, voeding en levende dieren bijna 14 procent. Nederland importeerde in 2016 voor het meeste aan goederen uit de Europese Unie (54 procent). Veruit de hoogste waarde aan goederen komt ons land binnen vanuit Duitsland. Daarna volgen België, China en de Verenigde Staten. De invoerwaarde vanuit die landen blijft echter met 30 tot 35 miljard euro achter bij die vanuit Duitsland. Vanuit Nederland gaat de grootste waarde aan goederen  naar de Europese Unie, bijna drie kwart in 2016. Veruit het meeste heeft Duitsland als bestemming (bijna 100 miljard euro). Ook op de plekken twee tot en met vijf van de top 10 staan EU-landen. De afzonderlijke uitvoerwaarden naar deze landen liggen echter wel aanzienlijk lager dan die naar Duitsland. De Verenigde Staten, de eerste bestemming buiten de EU, staat op plek zes. Nederland voerde in 2016 bijna 150 miljard euro aan diensten in en 160 miljard euro uit. Dat is 15 procent meer invoer en 7 procent meer uitvoer dan in 2014. Die toename vond vooral plaats in 2015. De internationale handel in diensten is voor beide stromen in de afgelopen drie jaar meer op de Europese Unie gericht. In 2016 ging het om 66 procent van de dienstenexport en om 56 procent van de dienstenimport.

Huidige top 10 handelspartners NL:

Duitsland, België, VK, Frankrijk, VS, China, Italië, Spanje, Rusland, Polen