

## Verlag van de BRIC-dag (21 november 2011)

Op 21 november jl. discussieerden journalisten, wetenschappers, ondernemers, beleidsmakers en vertegenwoordigers van maatschappelijke organisaties over de betekenis van opkomende economieën voor de Nederlandse economie. Bijzondere aandacht ging uit naar handel en investeringen met de zogenaamde BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China) en de vraag hoe beleid voor internationale handel en investeringen de positionering van het Nederlandse bedrijfsleven op deze markten kan ondersteunen. De discussie stond onder leiding van Kees Vendrik (Algemene Rekenkamer) en was verdeeld in vier sessies. Staatssecretaris Bleker nam deel aan de slotsessie.

Zaken die sterk naar voren kwamen, waren onder meer:

- De ontwikkeling van met name Chinese bedrijven als producenten van technologisch hoogwaardige bedrijven is in het algemeen nog niet bedreigend voor Nederlandse bedrijven, maar mag ook niet worden onderschat. Aanhoudende innovatie op alle fronten is hier het belangrijkste antwoord.
- In het algemeen is men positief over de toenemende buitenlandse investeringen en overnames vanuit de BRIC-landen in Nederland. Het weren van buitenlandse overnames ter voorkoming van eventuele nadelen voor de Nederlandse economie wordt niet als optie aanbevolen. Andere vormen van beleid, zoals goede scholing voor werknemers en een uitstekend ondernemingsklimaat, kunnen hier compensatie bieden.
- Vele Nederlandse exporteurs zien toenemende afzetmogelijkheden in de BRIC-landen, maar ervaren deze landen als moeilijk toegankelijke markten. Het is daarom verstandig zwaarder in te zetten op economische diplomatie in deze landen. Daarbij is nog wel ruimte voor verbeteringen in het samenspel tussen het Nederlandse bedrijfsleven en de overheid.
- Ook is het noodzakelijk Nederlandse bedrijfsbelangen te bewaken in landen waar wij bedrijven uit BRIC-landen steeds vaker als concurrenten zullen tegenkomen. Dit vraagt om een zo vroeg mogelijke betrokkenheid bij (infrastructurele) projecten en een duidelijk onderscheidend aanbod (met criteria als opleidingen, duurzaamheid en MVO) in vergelijking met die bedrijven.

*De dag wordt geopend door de Directeur Generaal Internationale betrekkingen van het Ministerie van EL&I*

De Directeur-Generaal Internationale Betrekkingen stelt dat ongeveer 50% van de wereldwijde groei de komende tijd zal komen uit de opkomende wereld, met name de BRIC-landen. Dit plaatst het Nederlandse bedrijfsleven voor belangrijke uitdagingen. De huidige Nederlandse exportstructuur zal zich aan deze ontwikkeling moeten aanpassen. Tegen de achtergrond van de interne Europese markt kent het Nederlandse bedrijfsleven vooral de EU als afzetgebied. Op het ogenblik exporteert ons bedrijfsleven bijvoorbeeld alleen al naar Italië meer dan naar de 4 BRIC-landen tezamen. De afzetgebieden in de EU kennen de komende tijd echter weinig expansie. Een sterkere oriëntatie op de BRIC-landen (en andere opkomende economieën zoals Indonesië, Turkije, Vietnam en Zuid-Afrika) is geboden. De discussie gaat over de vraag hoe deze uitdaging moet worden opgepakt door bedrijfsleven en overheid. Waarbij het belangrijk is dat de opkomst van de BRIC's niet een monolithisch blok ontstaat, integendeel het gaat om landen met aanzienlijke

onderlinge verschillen. Zij hebben elk hun eigen karakteristieken inzake (zakelijke) cultuur, economische structuur, verhouding tussen bedrijfsleven en overheid en maatschappelijke opvattingen (bijvoorbeeld over mensenrechten).

*Sessie 1: Economische effecten van handel en investeringen met de BRIC-landen.*

Het Centraal Planbureau presenteert (zie bijlage 4) een in opdracht van het Ministerie van EL&I uitgevoerde studie (zie bijlage 5) naar de opkomst van de BRIC-landen en de effecten op de Nederlandse economie. Ten opzichte van andere Europese landen onderscheidt Nederland zich als relatief belangrijke importeur uit de BRIC-landen. Onze rol als *Gateway to Europe* krijgt ook voor deze landen steeds meer gestalte. Bij de export naar de BRIC-landen scoort Nederland ongeveer gemiddeld ten opzichte van de andere EU-landen, wanneer gekeken wordt naar aandeel van de Nederlandse export in het EU totaal. Met de uitvoer naar de BRIC-landen, inclusief de indirecte uitvoer (bijvoorbeeld van toeleveranties aan Duitse exporteurs naar BRIC-landen) en de wederuitvoer, zijn ruim 120.000 banen in Nederland gemoeid. De activiteiten dragen voor ruim 2% bij aan het nationaal inkomen. De verwachting van het CPB is dat de handel met de BRIC-landen gestaag zal toenemen en bijvoorbeeld binnen afzienbare tijd onze handel met de Verenigde Staten zal overtreffen. Vooral aan de invoerkant wordt een snelle verdere groei verwacht. Aan de uitvoerkant is er nog wel werk te verrichten, veel handelsbarrières bestaan nog, verdere handelsliberalisering zou daarom wenselijk zijn.

Verder wijst het Planbureau op de dynamische ontwikkeling van met name de Chinese economie. Het is opmerkelijk hoe met name de aard van de goederen die uit China worden geïmporteerd, de afgelopen 20 jaar is veranderd. Er is een sterke verschuiving van laag technologisch naar hoog technologische producten, zoals elektrische apparaten en machines. Bij de andere BRIC-landen is (nog) veel minder van een dergelijke verschuiving sprake. Verder blijkt ook de samenstelling van het Nederlandse exportpakket vrij constant met een sterke positie van voedingsmiddelen, chemie en machines.

De discussie richt zich op de vraag hoe wij met name moeten aankijken tegen de steeds hogere technologische component in de goederen die China exporteert. Vormt dit een bedreiging voor het Nederlandse bedrijfsleven? Sommigen zijn hier tamelijk gerust over. Dit komt vooral doordat China een steeds belangrijker assemblagecentrum is geworden voor elektrische apparatuur. Het beeld dat de Chinese exporten steeds hoogwaardiger producten betreft is maar deels te danken aan de technologische ontwikkeling in China zelf. Producten die bijvoorbeeld Japanse bedrijven vroeger rechtstreeks exporteerden, worden nu via assemblage in China gereed gemaakt voor export naar andere landen. Daaraan werd toegevoegd dat gegeven de nog steeds grote hoeveelheid laag geschoolde krachten in China de Chinese overheid zeker ook zal blijven sturen op een belangrijke rol voor laag technologisch werk om de ongeschoolde arbeid te absorberen. Anderen zijn van mening dat de snelheid waarmee Chinese en ook Indiase bedrijven geduchte concurrenten worden van het westerse bedrijfsleven, niet mag worden onderschat. Er doet zich een snelle toename aan R&D personeel in die landen voor. Het nieuwe Chinese Vijfjarenplan kent aanzienlijke ambities om op diverse technologiegebieden een leidende rol te spelen, bijvoorbeeld op het gebied van

biotechnologie. Er wordt op gewezen dat 2 Chinese telecom-bedrijven in korte tijd tot de top 5 van de wereld zijn doorgedrongen.

Over de specifieke betekenis van de opkomst van de BRICs voor Nederland werd aangegeven dat het Nederlandse bedrijfsleven zich goed weet te handhaven door productdifferentiatie (innovatie), dat wil zeggen door zich toe te leggen op hogere segmenten in een uiteenlopend aantal sectoren, onder andere in textiel en scheepsbouw. Daarnaast was het duidelijk dat de Gateway to Europe functie van Nederland zeer belangrijk is voor zowel goederen als investeringstromen in de toekomst. Groeiers uit de BRICs zullen toegang tot de Europese markt zoeken. Als wij het goed doen zullen wij hiervan profiteren.

Grootste knelpunt ten aanzien van China en de bredere opkomst van de BRICs ziet men in de uitdagingen op het terrein van de duurzaamheid. Er werd aangegeven dat dit besef ook leeft bij de BRIC-landen zelf.

### *Sessie 2: Overnames*

KPMG leidt de discussie in door middel van een presentatie (zie bijlage 6) over de investeringscijfers van Nederland in de opkomende markten en de vise versa. De buitenlandse investeringen vanuit de BRIC-landen in Nederland zijn nog bescheiden, maar het aantal overnames uit die landen groeit aanzienlijk met ruim 30% per jaar. Daar staat een groei van bijna 10% van Nederlandse overnames in BRIC-landen tegenover. Er zijn wel verschillen tussen de BRIC-landen. Brazilië komt sterk op als buitenlandse investeerder en Rusland blijft daarentegen juist achter. Nederland is een aantrekkelijke bestemming voor overnames uit BRIC-landen vanwege het zakelijk klimaat (o.a. de goede dekking van onze belastingverdragen), de geschoolde beroepsbevolking en de goede verbindingen met het Europese achterland.

Tijdens de discussie is men in het algemeen positief over de buitenlandse investeringen vanuit de BRIC-landen. Die sluiten goed aan bij het beleid om de Nederlandse economie te versterken, zoals dat via het topsectorenbeleid gestalte krijgt door middel van een sterkere samenwerking tussen het bedrijfsleven, de onderzoekswereld en de overheid. Buitenlandse bedrijven die door overnames Nederlandse bedrijven nieuwe of extra kansen geven, passen in dat plaatje. Enkele vertegenwoordigers van Nederlandse bedrijven die zijn overgenomen door een bedrijf uit een BRIC-land dan wel daarmee een *joint-venture* hebben gevormd, zijn vooral te spreken over de daarmee verkregen betere aansluiting op internationale netwerken. Er zijn dankzij de samenwerking in de eerste plaats nieuwe afzetmarkten geopend in het desbetreffende BRIC-land, maar ook de zakelijke relaties met andere landen zijn erdoor verbeterd.

Ook wordt stilgestaan bij mogelijke ongunstige effecten van buitenlandse overnames, zoals mogelijke verplaatsing van *know-how* naar het buitenland, eventuele aantasting van (semi-) publieke belangen en het verlies aan zeggenschap doordat de beslissingsmacht over het overgenomen Nederlandse bedrijf verhuist naar een buitenlands hoofdkantoor. Dit zijn vraagstukken die volgens de deelnemers serieuze aandacht verdienen, zonder dat het weren van buitenlandse overnames als optie wordt aanbevolen. Dit zou onder meer onverstandig zijn omdat

het Nederlandse bedrijfsleven zelf een actieve buitenlandse investeerder is, waarbij vaak de verwerving van een meerderheidsbelang wordt beoogd.

Verder wordt gesteld dat *know-how* is geïncorporeerd in personen die veelal niet zo mobiel zijn. Desondanks verdient het goed op orde houden van de technologische basis van Nederland prioritaire aandacht om eventuele verliezen zoveel mogelijk te compenseren. Het gaat hier dan met name om gezond beleid over de breedte van de Nederlandse economie gericht op het op peil houden van het scholingsniveau in Nederland en het zorgen voor een aantrekkelijk ondernemers en innovatieklimaat. Ook op de borging van (semi-) publieke belangen moet ons land alert zijn, vooral waar het om belangrijke fysieke onderdelen van de economische infrastructuur gaat. Sterke afhankelijkheid van buitenlandse bedrijven kan onwenselijk zijn als hierdoor een monopoliepositie wordt gecreëerd en er dus geen alternatieven meer zijn voor gebruikers. Een dergelijke situatie doet zich thans echter niet voor vanwege maatregelen (zoals toezicht op mededinging en publiek aandeelhouderschap) die ter borging van (semi-) publieke belangen zijn getroffen.

### *Sessie 3: Aansluiting op de BRIC-landen*

Onderzoeksbureau APE leidt de discussie in door de presentatie (zie bijlage 7) van een in opdracht van het Ministerie van EL&I uitgevoerd onderzoek (zie bijlage 8) naar belemmeringen die een betere aansluiting via handel en investeringen op de BRIC-landen in de weg kunnen staan. Het onderzoek is gehouden onder 400 exporterende bedrijven met een uiteenlopende bedrijfsomvang en verdeeld over vijf sectoren (1. Landbouw, visserij en delfstoffen; 2. Industrie; 3. Groothandel; 4. Transport en communicatie; 5. Zakelijke en financiële dienstverlening). Voor een beperkt deel van deze exporteurs zijn de BRIC-landen een belangrijke afzetmarkt, waarbij deze bedrijven vaak een lokale vertegenwoordiging ('ankerpunt') inschakelen. Hoewel vele exporteurs toenemende afzetmogelijkheden zien in de BRIC-landen, zijn het in hun ogen ook moeilijk toegankelijke markten. Het gaat hier deels om formele handelsbelemmeringen in de vorm van tarieven en overheidsvoorschriften voor invoerproducten, maar ook de andere zakelijke cultuur, aanzienlijke bureaucratische rompslomp, de noodzaak van een lokale agent alsmede taal en afstand schrikken bedrijven af. Daarnaast spelen mee een geringe lokale vraag naar hun product, een onaantrekkelijk prijsniveau en een scherpe concurrentie. Vanwege een (nog) lagere koopkracht in BRIC-landen geven lokale consumenten vaak de voorkeur aan goedkope producten boven het veelal duurdere maar ook kwalitatief betere Nederlandse product. Dit geldt in het bijzonder voor India, maar deze situatie zal bij de voortgaande economische groei in de BRIC-landen geleidelijk kunnen veranderen. Ook zullen dan naar verwachting grotere afzetmarkten voor Nederlandse dienstverlenende bedrijven (bankwezen en andere financiële diensten, creatieve sector, milieu etc.) ontstaan. Onder de bedrijven die BRIC-landen serieus als afzetbestemming overwegen, heeft bijna één derde behoefte aan ondersteuning door de Nederlandse overheid. Daarbij worden met name genoemd deelname aan een handelsmissie, informatie en advies van Agentschap NL en assistentie bij het vinden van een geschikte lokale agent.

Tijdens de discussie wordt het beeld dat de BRIC-landen moeilijker toegankelijke markten zijn dan bijvoorbeeld de omringende Europese markten volledig onderschreven. Dit brengt een grotere noodzaak van economische diplomatie met zich mee, ook al komt de behoefte daaraan wellicht wat minder sterk naar voren in de onderzoeksresultaten. Hierbij speelt een rol dat vele Nederlandse

bedrijven er vaak de voorkeur aan geven om zelfstandig aan de slag te gaan. Uiteraard kunnen bedrijven zich bij tegenslagen wenden tot een Nederlandse ambassade of *Netherlands Business Support Office* (NBSO). Bijvoorbeeld als men een verkeerde lokale agent blijkt te hebben ingeschakeld of slachtoffer is geworden van corruptie of van mededingingsvervalsing. Vaak hadden de buitenlandse posten Nederlandse bedrijven voor dergelijke valkuilen kunnen behoeden indien zij in een eerder stadium van hun plannen op de hoogte waren geweest.

Verder wordt er een pleidooi gehouden om Nederlandse bedrijven goed te ondersteunen bij de toegang tot handelsfinanciering en bij de - evenals in 2008-2009 - te verwachten toenemende betalingsrisico's als gevolg van een stagnerende wereldeconomie. De overheid heeft daar indertijd met aanvullende garanties adequaat op ingespeeld. Dat zou nu opnieuw moeten gebeuren indien het misgaat. En ook een toenemend protectionisme moet worden voorkomen, waarbij men bezorgd is over de impasse waarin het proces van multilaterale handelsvrijmaking en versterking van handelsdisciplines (via de WTO/Doha-ronde) verkeert.

#### *Sessie 4: BRICs and beyond*

Sessie vier sluit af en begint met Staatssecretaris Bleker die uiteen zet hoe de Nederlandse overheid beleidsmatig op de ontwikkelingen in de BRIC-landen inspeelt. Daarbij moeten we realistisch zijn over het lopende proces. Nederland heeft feitelijk geen keuze tussen wel of niet aansluiting zoeken bij de BRIC-landen en andere opkomende economieën. Het is een kans die we moeten pakken. Zeker het zijn moeilijk toegankelijke markten met andere marktverhoudingen (onder andere een zwaardere rol van overheid en staatsbedrijven), maar het negeren van het snel groeiend afzetpotentieel is geen optie. Daarom heeft het kabinet gekozen voor een zwaardere inzet op economische diplomatie waarin onze buitenlandse posten een belangrijke rol vervullen. Daarbij krijgt het bedrijfsleven dat behoort tot de internationaal competitieve topsectoren van onze economie bijzondere aandacht. Er zal een uitbreiding plaatsvinden van het aantal handelsmissies zodat de BRIC-landen 2 à 3 keer per jaar worden bezocht. Wel zal nauwlettender worden beoordeeld welke bedrijven het beste aan bepaalde handelsmissies kunnen meedoen. Tevens zal een hogere financiële bijdrage van bedrijven worden gevraagd. Verder is het noodzakelijk de Nederlandse bedrijfsbelangen te bewaken in landen waar wij bedrijven uit BRIC-landen steeds vaker als concurrenten zullen tegenkomen, bijvoorbeeld onze baggeraars die gewend zijn aan een sterke positie op de wereldmarkt. Dit vraagt dat wij nog eerder bij de ontwikkeling van infrastructurele plannen betrokken moeten zijn. Wij kunnen niet wachten tot het bestek voor aanbestedingen geschreven is, maar zullen betrokkenheid moeten zien te realiseren bij de ontwerpfase. Ook zal het Nederlandse bedrijfsleven zich moeten onderscheiden door vaker opleidingen en trainingen aan te bieden. Bovendien is de aandacht van het bedrijfsleven voor duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen een onderscheidende factor die wij nog scherper moeten zien te benutten. Hiertoe spreekt de Nederlandse overheid het bedrijfsleven aan op de recent geactualiseerde en verbeterde OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen. Dit neemt overigens niet weg dat wij een nauwere samenwerking op het gebied van MVO moeten zoeken met de BRIC-landen zodat hun bedrijven ook betere MVO-prestaties gaan leveren. De Staatssecretaris onderkent de moeilijke situatie waarin de Doha Development Round verkeert. Een belangrijk winstpunt is de aanstaande toetreding van Rusland tot de WTO. Hoewel bilaterale vrijhandelsakkoorden geen gelijkwaardig alternatief zijn voor de multilaterale

handelsvrijmaking staat Nederland volledig achter de inzet van de EU om langs die weg betere toegang tot markten van opkomende economieën te verkrijgen.

Tijdens de discussie wordt het Nederlandse toelatingsbeleid voor kennismigranten, onder meer vanuit de BRIC-landen, aan de orde gesteld. Vanuit het bedrijfsleven komen signalen dat na een periode van afbouw van belemmeringen de pendule weer de andere kant op gaat. De Staatssecretaris laat weten dat hem wel signalen hebben bereikt die zouden wijzen op een moeizamere toelating van kennismigranten, maar dat hij nog geen bewijs heeft gezien. Hij zegt ter zake waakzaam te zullen zijn, want eventuele schade hierdoor aan de Nederlandse economie moet worden voorkomen.

Verder uit de Staatssecretaris omgekeerd een wens richting het bedrijfsleven. Hij stelt het belangrijk te vinden dat het bedrijfsleven in de eerste fase van de voorbereiding van een handelsmissie aangeeft welke zaken hij zou moeten bespreken met zijn *counterparts* in het te bezoeken BRIC-land. Het gaat erom onze wensen tijdig (via onze buitenlandse posten), en zo nodig bij herhaling, op te brengen bij de betrokken overheidsinstanties. Dat verhoogt de kans op een succesvol overleg op ministerieel niveau over betere condities voor Nederlandse ondernemers in BRIC-landen.