

Bilaterale Economische Samenwerking (BES) 'Stimulerend internationaal ondernemen'



Bilaterale Economische Samenwerking (BES) 'Stimulering internationaal ondernemen'

Factsheet uit de portfolio van de directie Industrie en Handel versie januari 2007

Stand van zaken

de komende tijd vooral aandacht voor de nieuwe EU-lidstaten in Midden-Europa, de 'nieuwe burens' van de EU en een aantal prioriteitslanden van LNV, zoals Rusland en China

Feiten en cijfers

- De agrosector maakt 10% uit van het Nederlandse BNP.
- Agrarische producten beslaan 20% van de Nederlandse exportwaarde.
- Tweederde van het Nederlandse handelsoverschot is agrarisch.
- 80% van de Nederlandse agrarische export gaat naar de 25 EU-landen; 65% van de agrarische import komt daarvandaan.
- Duitsland is de belangrijkste agrarische handelspartner.

Looptijd

doorlopend

Samenwerking

een uitgebreid netwerk van I&H met de EVD (EZ), LNV-onderdelen zoals LNV-bureaus, andere ministeries, de agribusiness, de financiële sector, maatschappelijke organisaties, kennisinstellingen en diverse buitenlandse organisaties

Meer informatie

Ministerie van Landbouw,
Natuur en Voedselkwaliteit
Directie Industrie en Handel
Age van Balen
telefoon +31 (0)70 378 41 68
e-mail a.p.van.balen@minlnv.nl



landbouw, natuur en
voedselkwaliteit

Doel van het BES-programma is het bevorderen van handel en investeringen (met name bij het MKB), het versterken van bilaterale relaties en het verbeteren van het imago van het Nederlandse agrarische product. In samenwerking met LNV-bureaus en in samenspraak met de agribusiness worden instrumenten ingezet om de transactiekosten voor bedrijven omlaag te brengen.

Context

Het tot stand brengen van internationale transacties brengt voor een agrofood-bedrijf kosten met zich mee. Deze transactiekosten kunnen *formeel* van aard zijn (bijvoorbeeld invoerheffingen en quota) en *informeel* (bijvoorbeeld taalmoeilijkheden, verschillen in tradities en handelspraktijken, moeizame toegang tot lokale netwerken, kosten van het onderhouden van relaties op afstand). Transactiekosten komen voort uit marktimperfecties zoals gebrek aan informatie over buitenlandse markten, beperkte toegankelijkheid van informatie over buitenlandse markten, en gebrek aan financierings- en verzekeringscapaciteit ten aanzien van opkomende en ontwikkelingsmarkten. Omdat formele handelsbarrières afnemen, neemt het relatieve belang van informele transactiekosten toe. Voor het verlagen van informele transactiekosten zet LNV instrumenten uit het BES-programma in.

Effecten

Uit evaluatiestudies blijkt dat de agribusiness tevreden is over de bijdrage aan verlaging van de informele transactiekosten bij marktverkenning, markt oriëntatie en markttoegang. Ook is er waardering voor de toegankelijke, heldere, betrouwbare sectorspecifieke informatie voor agrofoodbedrijven.

Bijzondere aspecten

De instrumenten uit het BES-programma worden op doelmatigheid en doeltreffendheid getoetst en waar nodig verbeterd. Voorbeelden zijn de websites Agriculture from Holland en Food from Holland, het maandblad Berichten Buitenland, de jaarlijkse infomarkt met LNV-bureaus, het documentatiecentrum warenwetgeving, de publicatie Facts and Figures, handelsreizen naar het buitenland, bilaterale High Level Meetings, handelscontactbijeenkomsten, individuele matchmaking, de investeringstoolkit, landenfactsheets, marktrapporten, spreekdagen van LNV-bureaus, vakbeurzen, cursussen en seminars, VEX en PEX.

Uitdagingen

Het streven is het BES-programma nóg meer af te stemmen op de wensen van ondernemers, met name het MKB. I&H onderhoudt hierover al contacten met brancheorganisaties, maar heeft behoefte aan nog meer input om het programma te optimaliseren. In 2004 werd met input van het bedrijfsleven in Moskou het Netherlands AgriBusiness Support Office (NABSO) gericht op de sierteelt geopend. Dit jaar volgt in Harbin (China) een NABSO gericht op de zuivelkolom.

Aansluiting op LNV-beleid

In de *Groeibrief* van LNV (2004) geeft de minister aan dat hij de economische uitgangspositie van ondernemers wil ondersteunen, door versterking van de concurrentiekracht, ondernemerschap en innovatie. Het BES-programma speelt in op het versterken van de concurrentiekracht.

Meerwaarde

Met name het MKB wordt in staat gesteld om tegen minimale kosten markten te verkennen, handels- en investeringskennis op te doen, en internationale contacten te leggen. Agrofoodbedrijven kunnen hun specifieke behoeften aangeven.