



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie

Exportstrategie

Dieren en Dierlijke Producten

2012-2014

Maart 2012



Exportstrategie

Dieren en Dierlijke Producten

2012-2014

Maart 2012

Deze Exportstrategie is in 2011/2012 tot stand gekomen:

- onder supervisie van de Stuurgroep Exportstrategie Dieren en Dierlijke Producten, bestaande uit Alida Oppers/Martijn Weijtens, Roel Nieuwenkamp, Christianne Bruschke, Michel Berkelmans (allen EL&I), Ad Tabak/Fred de Klerk (NVWA), Folkert Beekman (PZ) en Jos Jongerius (PVE).
- onder leiding van Frank Jan van der Valk en onder redactie van Jouke Knol.
- met de bijdrage van het programmteam Exportstrategie Dieren en Dierlijke Producten, bestaande uit Tamara van Riet, Ludo Vischer, Jeroen Friedericy, Cecile Kleve, Tjalling Dijkstra, Inge Hardenberg, Maria leGrand, Tjitske Bolt (allen EL&I), Joost van Wijk/Liebe Vellenga (NVWA) en Tjeerd den Hollander (PVE).
- met de bijdrage van de klankbordgroep, bestaande uit Jan Bloemendal, Martijn Weijtens, Marcel Vernooij, Lotte Abelsma-van der Goot (EL&I), Reinoud van Gent (Veepro), Peter Vesseur (Nepluvi), Jan Maarten Vrij (NZO) en Frits van der Schans (CLM).

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1 Inleiding	9
1.1 Aanleiding	9
1.2 Dynamische context	9
1.3 Strategievraag	10
1.4 Afbakening	10
1.5 Uitgangspunten	11
1.6 Resultaat	12
1.7 Leeswijzer	12
2 Marktontwikkelingen, overheidsbeleid en sectorinzet tot 2020	13
2.1 Huidige marktsituatie van het NL Agrofood-complex, inclusief dierlijke export	13
2.2 Belangrijke omzet/afzetmarkten per sector	14
2.3 Mondiale ontwikkelingen	14
2.4 De rol van mondiale normstellende organisaties	16
2.5 Europese en Nederlandse beleidsvoornemens	17
2.6 Visies dierlijke sectoren tot 2020	18
2.7 Conclusie	19
3 Doelstellingen, Prioritering & Implementatie en Instrumentarium	21
3.1 Doelstellingen	21
3.2 Uitgangspunten bij prioriteitsstelling, implementatie en sturing	24
3.3 Instrumentarium	28
4 Verantwoordelijkheden en taken	31
4.1 Binnen EL&I	31
4.2 Tussen EL&I, de NVWA en het bedrijfsleven	33
5 Communicatie en kennismanagement	37
6 Budget	39
7 Bronnen	41

Samenvatting

In het regeerakkoord van 2011 stelt het Nederlandse Kabinet onomwonden dat de ontwikkeling en groei van de economie de basis vormt voor onze werkgelegenheid, welvaart en voorzieningen. In een open wereldeconomie is versterking van het concurrentievermogen van de Nederlandse economie essentieel.

De export van dierlijke producten en levende dieren uit Nederland is omvangrijk, kent vele landen als bestemming en beslaat een scala aan producten. Dat illustreert de diversiteit van de hele keten van de veehouderij en toont aan dat Nederlandse producten markten hebben kunnen veroveren binnen en buiten de Europese Unie. De export naar landen buiten de Europese Unie is ongeveer 20% van de totale agrarische export. In 2011 was dat € 3 miljard aan dieren en dierlijke producten.

Deze producten en dieren kunnen niet worden geëxporteerd zonder dat de Nederlandse overheid garanties afgeeft over de veiligheid ervan, zowel uit het oogpunt van diergezondheid als voedselveiligheid. Het economische succes van het bedrijfsleven is hier dus in hoge mate afhankelijk van de inzet van de overheid en het succes dat daarmee wordt bereikt.

Onder welke voorwaarden de exportlanden onze dieren en producten accepteren is een proces van analyse, onderhandelen en afspraken maken. Dit vindt plaats in een samenspel tussen het georganiseerde bedrijfsleven, het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie en de Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit. De Nederlandse Chief Veterinary Officer is de eindverantwoordelijke. Vertrouwen is het sleutelwoord op basis waarvan de afspraken tot stand komen.

Aanleidingen om een hernieuwde strategie op te stellen zijn de ambities van het Kabinet ten aanzien van versterking van de concurrentiepositie en het steeds meer voelbaar worden van de effecten van non-tarifaire handelsbelemmeringen. Ook de toenemende rol van de Europese Unie in het onderhandelingsproces met de export bestemmingslanden moet in acht worden genomen. Tot slot is het wenselijk om focus aan te brengen in de inzet van de overheid op veterinaire markttoegang en prioritering in samenhang met andere beleidsdoelen.

Deze strategie beoogt ten algemene om wereldwijd bestaande markttoegang te behouden. Daarnaast wordt primair ingezet op marktopening in een aantal prioritaire landen met marktpotentie door hun omvang en/of verwachte groei. Marktgroei naar dieren en dierlijke producten is de komende jaren vooral te verwachten in met name Azië, Afrika, het Midden-Oosten en Mexico als gevolg van toenemende welvaart en bevolkingsgroei.

Voor 2012 zijn de prioritair landen de Verenigde Staten, Mexico, Brazilië, China, Japan, Zuid-Korea, Indonesië, Vietnam, India, Staten van de Gulf Cooperation Council (GCC), Egypte, Algerije, Zuid Afrika, Turkije, Oekraïne en Rusland. De lijst met prioritair landen wordt jaarlijks aangepast aan de ontwikkelingen. In deze prioritair landen moet eind 2014 het aantal handelsbelemmeringen per saldo met 25% zijn verminderd.

Om de gestelde doelen voor, met name, vermindering van de handelsbelemmeringen te bereiken, zal voor ieder prioriteitsland een plan van aanpak worden geformuleerd. Zo wordt de inzet transparanter en de resultaten meer meetbaar.

Ter ondersteuning van zich aandienende voedselzekerheidsprojecten, zal worden ingezet op markttoegang voor, bijvoorbeeld, dierlijk uitgangsmateriaal. Deze inzet is beperkt tot projecten in die landen die al prioriteitsland zijn of tot de groep van 15 landen van het kabinetsbrede Ontwikkelingssamenwerkingbeleid behoren (partnerlanden).

Omdat markttoegang tot derde landen niet alleen van veterinairetechnische aard is, is het in sommige gevallen nodig oplossingen te zoeken in de bredere handelspolitieke relatie met landen. Dat vereist afstemming met de handelspolitieke beleidsmakers binnen het ministerie van EL&I en de Europese Commissie die op handelspolitiek een voorname rol speelt.

Er blijft desondanks selectief ruimte om marktopening te bewerkstelligen in niet-prioritaire landen, echter alleen na gedegen afweging en onderbouwing. Op deze wijze wordt het mogelijk de aandacht vooral op de prioritair landen te houden en wordt versnipperde inzet voorkomen.

De inzet kan in gevallen, waar een mate van politiek/bestuurlijke gevoeligheid kan worden verwacht, worden onderworpen aan een ethische toets. Deze strategie formuleert hiervoor een werkwijze.

Om derde landen te tonen dat Nederland op veterinair terrein een betrouwbare partner is, zal de presentatie van het Nederlands veterinaire systeem en de Nederlandse dieren en dierlijke producten worden geoptimaliseerd, evenals andere middelen van communicatie.

Bijkomende doelen zijn dat we er naar streven dat de uitwisseling van certificaten zoveel mogelijk langs elektronische weg kan gaan plaatsvinden (papierloos certificeren) en dat Nederland haar invloed bij de Europese Commissie op het terrein van veterinaire markttoegang gaat vergroten.

Het geheel van werkzaamheden voor het verkrijgen van veterinair markttoegang vereist een nauwe samenwerking tussen bedrijfsleven, NVWA en het ministerie van EL&I, op verschillende niveaus en met behulp van een mix aan instrumenten. De strategie formuleert de verantwoordelijkheden van bedrijfsleven, uitvoering (NVWA) en beleid (het Ministerie van EL&I) en voorziet in de benodigde sturingsgremia, waarbij grotendeels de bestaande gremia worden gehandhaafd. Nieuw is een halfjaarlijks, strategisch directeurenoverleg over prioriteiten, vorderingen, de samenhang tussen de inzet van overheid en bedrijfsleven.

Summary

The Dutch Government firmly believes that economic growth and development forms the basis for employment, welfare and service provision. In an open world economy it is therefore essential to strengthen the competitive power of the Dutch economy.

The Netherlands exports a large quantity of animal products and live animals comprising a broad range of products to many different countries. The variety of these exports illustrates the diversity of the whole livestock production chain and demonstrates that Dutch products have conquered markets within the European Union and beyond. The export to countries outside the European Union is approximately 20% of total agricultural exports. In 2011 this amounted to EUR 3 billion in animals and animal products. These animals and products cannot be exported if the Dutch Government does not guarantee their safety, from the point of view of both animal health and food safety. Therefore, the economic success of the private sector depends to a large extent on the efforts of government and the success achieved here.

The conditions which enable export countries to accept our animals and products are the result of a process of analysis, negotiation and agreement. This is a matter of teamwork between business organisations, the Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation and the Dutch Food and Consumer Product Safety Authority. The ultimate responsibility lies with the Chief Veterinary Officer of the Netherlands. Mutual trust is the key to realising such agreements.

A new strategy is required to realise the Government's ambition to strengthen our competitive position and to deal with the increasing effects of non-tariff trade barriers. The increasing role of the European Union in negotiating with countries of destination also has to be considered. Finally, it is necessary to bring focus to government efforts regarding veterinary market access and to prioritise in line with other policy objectives.

The general aim of this strategy is to retain existing markets around the world. In addition, efforts will be directed at opening up markets in a number of priority countries with market potential related to their size or expected growth. In the coming years the market for animal products is expected to grow in Asia, Africa, the Middle East and Mexico, as a result of increasing economic and population growth.

The priority countries for 2012, are the US, Mexico, Brazil, China, Japan, South Korea, Indonesia, Vietnam, India, Gulf Cooperation Council States, Egypt, Algeria, South Africa, Turkey the Ukraine and Russia. This list of priority countries is revised every year in line with developments. Trade restrictions in these priority countries must be reduced by 25% in 2014.

To achieve these aims, and more especially to reduce trade barriers, a plan will be drawn up for

each priority country. This will give transparency to our efforts and enable us to quantify the results.

To support food security projects we will seek market access for animal reproductive material, for example. This approach will be limited to projects in the existing priority countries and in countries belonging to the group of 15 designated in the Dutch development cooperation policy.

As market access to third countries involves more than veterinary matters, it will in some instances be necessary to find solutions in the broader context of trade relations. This will require coordination within the Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation and with the European Commission, which plays a prominent role in trade policy.

This approach will enable us to concentrate on the priority countries and avoid fragmentation. Nevertheless, there is still sufficient scope to create market openings in non-priority countries if this is properly considered and reasoned.

Cases where a measure of political sensitivity is to be expected will be subjected to an ethical assessment. The way this is assessed is described in this strategy.

To demonstrate to third countries that the Netherlands is a trustworthy partner, the presentation of the Dutch veterinary system and Dutch livestock and animal products will be optimised along with other means of communication.

The Netherlands will also be pushing for digitalisation of certificates and for the Netherlands to intensify relations with the European Commission in the area of veterinary market access.

All the activities involved in obtaining veterinary market access require close collaboration between businesses, the Food and Consumer Product Safety Authority and the Ministry at various levels. This strategy formulates the responsibilities of businesses, Food and Consumer Product Safety Authority (implementation) and the Ministry (policy) and will include the necessary managing bodies, largely existing ones. A new aspect is the six-monthly strategic directors meeting on priorities, progress and coordination of government effort and private-sector effort.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Wat is de aanleiding van dit strategiedocument?

Nederland exporteert veel dieren en dierlijke producten naar landen buiten de Europese Unie (EU). Het importerende land vraagt om veterinaire garanties bij de producten of levende dieren, over diergezondheid en voedselveiligheid. Hierover worden veelal tussen de Nederlandse overheid en de overheid van een land gedetailleerde afspraken gemaakt, per land en product. Die afspraken leiden tot markttoegang voor Nederlandse bedrijven. De inspanningen op dit terrein vinden sinds lang plaats in een nauwe samenwerking tussen de Chief Veterinary Officer (CVO) van Nederland, de Nederlandse Voedsel en Waren Autoriteit (NVWA) en het bedrijfsleven.

De opdracht aan het Programma Exportstrategie Dier en Dierlijke producten is om de Nederlandse inzet op het gebied van veterinaire markttoegang te optimaliseren. Aanleidingen daartoe zijn:

- Dat het huidige kabinet een versteviging wil van de economische diplomatie gericht op export en ontwikkeling. Dit heeft er toe geleid dat veterinaire (en fytosanitaire) markttoegang een beleidsprioriteit is van het ministerie van EL&I;
- Dat non-tarifaire handelsbelemmeringen voor de export van dierlijke producten zichtbaarder worden. Ten eerste als gevolg van het verdwijnen van invoertarieven door de voortgaande liberalisering van de wereldhandel. Ten tweede ontwikkelen derde landen, soms als gevolg van capacity building activiteiten, een eigen voedselveiligheid- en diergezondheidsbeleid. Dat leidt, al dan niet bewust, tot handelsbelemmerende en marktbeschermende maatregelen tegen importproducten.
- Dat de rol van de Europese Unie in de veterinaire relatie met derde landen toeneemt;
- De geconstateerde noodzaak om binnen EL&I de veterinaire markttoegang inzet met meer focus en prioritering en in samenhang met andere beleidsdoelen (waaronder duurzaamheid) en instrumenten in te richten.

1.2 Dynamische context

De dynamiek van de export van de dierlijke sector is groot. De Nederlandse dierlijke sector exporteert wereldwijd levende dieren en een veelheid aan dierlijke producten, met wisselende veterinaire condities en wisselende marktomstandigheden zoals valutawaarden en concurrentie.

Het feit dat deze dynamiek leidt tot een wisselende vraag in wisselende afzetmarkten, en – bij sommige sectoren – de noodzaak om een maximale waarde te verkrijgen uit de Nederlandse

productie om daarmee ook zo duurzaam mogelijk te kunnen produceren, maakt het optimaliseren van de veterinaire markttoegang in een zo groot mogelijk aantal landen van belang. Bij het verkrijgen en behouden van die markttoegang is de overheid een noodzakelijke partner. Focus en prioritering in de veterinaire markttoegang inzet van de overheid zal derhalve moeten worden bereikt met behulp van gedifferentieerde inzet op landen en thema's, zonder bepaalde landen geheel uit te sluiten van overheidinzet.

1.3 Strategievraag

Welke vraag beoogt deze strategie te beantwoorden?

Deze strategie geeft antwoord op de vraag op welke wijze de staatssecretaris van EL&I de overheidsinzet op veterinaire markttoegang met meer focus en prioritering en in samenhang met andere beleidsdoelen (waaronder duurzaamheid) en instrumenten inricht zodanig dat de beleidsdoelen van het Kabinet Rutte voor de periode 2012 t/m 2014 maximaal worden bediend.

1.4 Afbakening

Wat beoogt deze strategie wel en wat beoogt ze niet?

Deze strategie:

- Richt zich op de versteviging van de export-ondersteuningsfunctie binnen de beleidskern van EL&I en de samenwerking op dit terrein in de driehoek, CVO, NVWA en productschappen.
- Bouwt voort op de eerdere inspanningen van de beleidskern van EL&I en partners op het terrein van de optimalisering van de VEX-structuur¹.
- Is gericht op de veterinaire markttoegangstrategie van dieren & dierlijke producten (zijnde levende dieren, vlees, zuivel, vis, dierlijk uitgangsmateriaal, diervoeders en overige producten van dierlijke herkomst) naar derde landen, daar waar het bedrijfsleven zelfstandig geen toegang krijgt.
- Richt zich op het tot stand komen van veterinaire voorwaarden, afgesproken tussen enerzijds de Nederlandse overheid of de Europese Unie en, anderzijds, de autoriteiten van het importerende land. Die voorwaarden worden neergelegd in zogenaamde bindende certificaten. Het tot stand komen van verzoekcertificering is geen onderdeel van deze strategie.

¹ Het bedrijfsleven en de overheid werken al lange tijd samen aan het oplossen van veterinaire handelsproblemen met derde landen. In 1999 is voor het eerst de aanpak van veterinaire exportbelemmeringen beleidsmatig vastgelegd (Raamwerk voor de toekomst). Deze nota is nog steeds de basis voor de samenwerking waarin bedrijfsleven en overheid werken aan het wegnemen van veterinaire exportbelemmeringen. In de loop van de tijd is een aantal verbeterlagen gemaakt om de samenwerking te optimaliseren en aan te passen aan nieuwe inzichten.

- Hanteert definieert in dit document de term handelsbelemmeringen als „belemmeringen in de handel van levende dieren en dierlijke producten die het gevolg zijn van maatregelen die een land heeft genomen ter bescherming van de gezondheid van mens en dier en die potentieel of reëel een economisch effect hebben op de internationale handel door veranderingen in verhandelde hoeveelheden” (UNCTAD). Zij hebben veelal een veterinaire- of voedselveiligheids-technisch karakter, maar kunnen ook, hoewel gebracht als veterinaire of voedselveiligheidseis, een heel andere basis hebben zoals sterke sentimenten in een samenleving, waarmee de maatregelen een meer algemeen handelspolitieke betekenis krijgen.
- Het import- en exportbeleid voor andere producten en diensten in de keten van dierlijke productie, noch het intracommunautaire handelsbeleid, noch het fytosanitaire markttoegangsbeleid vallen onder de scope van deze strategie.
- Sluit aan bij de inzet van DG IB op het terrein van internationaal ondernemen en bij de resultaten van CLIENT Export.
- Bepaalt de inzet van overheid (EL&I, NVWA) in relatie tot die van het bedrijfsleven.
- Bepaalt niet welke markten het bedrijfsleven moet betreden.
- Geldt t/m met 2014.

1.5 Uitgangspunten

Wat is de beleidsmatige basis voor deze strategie?

De strategie baseert zich op het brede Kabinetsbeleid van het Kabinet Rutte, inclusief de Kabinetsreactie op de wensen van de Topsector Agro & Food.

Versterking van de exportpositie van het Nederlands bedrijfsleven én versterking van de voedselzekerheid in ontwikkelingslanden zijn daarbij belangrijke doelen.

Op basis hiervan heeft het Kabinet de Tweede Kamer geïnformeerd over de landen die prioritaire aandacht krijgen om deze doelen na te streven. Dit zijn wat betreft versterking exportpositie: China, Japan, India, Zuid-Korea, Singapore, Indonesië, Vietnam, Rusland, Oekraïne, Turkije, Egypte, Zuid-Afrika, de Golfstaten, Canada, Verenigde Staten en Brazilië².

Wat betreft versterking voedselzekerheid: Afghanistan, Bangladesh, Benin, Burundi, Ethiopië, Ghana, Indonesië, Jemen, Kenia, Mali, Mozambique, Oeganda, de Palestijnse gebieden, Rwanda en Soedan³.

Om in organisatorische zin invulling te geven aan het brede Kabinetsbeleid, is de inzet op veterinaire markttoegang bij de beleidskern van het Ministerie van EL&I (DG Agro) met 4 fte's toegenomen.

² Kamerbrief 'Buitenlandse markten, Nederlandse markten', 24 juni 2011, BEB/IO/11091633

³ Zie Kamerbrief "Focusbrief ontwikkelingssamenwerking", 18 maart 2011, Ministerie van Buitenlandse Zaken

1.6 Resultaat

Wat moet deze strategie bieden en welke stappen worden wanneer afgelegd?

Deze strategie moet resulteren in:

- 1 doelstellingen voor het exportbeleid
- 2 een methode op grond waarvan prioritering plaatsvindt
- 3 een palet van instrumenten dat kan worden ingezet
- 4 een duidelijke toedeling van verantwoordelijkheden en taken tussen EL&I, de NVWA en het bedrijfsleven
- 5 inzicht geven in de rolverdeling binnen EL&I
- 6 een organisatiestructuur, clusteromvang DLT, taakomschrijving en werkwijze voor het Team Veterinaire Markttoegang en
- 7 een voorstel voor hoe de resultaten hun beslag krijgen in de praktijk.

1.7 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 biedt een analyse van de huidige marktsituatie van het Nederlandse Agrofood-complex, inclusief dierlijke export, de mondiale ontwikkelingen in relatie tot de consumptie van dierlijke eiwitten tot 2020 en het handelsbeleid van de Europese en Nederlandse overheden. Daarnaast geeft het inzicht in de toekomstvisies van de dierlijke sectoren, in algemene zin en, daar waar mogelijk, per dierlijke sector.

Hoofdstuk 3 formuleert op basis van de analyse van Hoofdstuk 2 de doelstellingen van het veterinaire markttoegangsbeleid van de Nederlandse overheid, de uitgangspunten bij prioriteitsstelling, de implementatie- en sturingswijze en instrumenten op basis waarvan gericht en samenhangend (prioriteiten en instrumenten) beleid tot stand zal komen.

Hoofdstuk 4 geeft inzicht in, gelet op het werk dat komen gaat, de verdeling van de rollen en verantwoordelijkheden tussen (en binnen) het Ministerie van EL&I, de NVWA en het bedrijfsleven.

2 Markontwikkelingen, overheidsbeleid en sectorinzet tot 2020

Dit hoofdstuk biedt een analyse van de huidige marktsituatie van het Nederlandse Agrofood-complex, inclusief dierlijke export (2.1), belangrijke afzetmarkten per sector (2.2), de mondiale ontwikkelingen in relatie tot de consumptie van dierlijke eiwitten tot 2020 (2.3), de rol van mondiale normstellende organisaties met betrekking tot diergezondheid en voedselveiligheid (2.4) en het Europese en Nederlandse overheidsbeleid (2.5). Daarnaast geeft het inzicht in de toekomstvisies van de dierlijke sectoren, in algemene zin en, daar waar mogelijk, per dierlijke sector (2.6), gevolgd door een conclusie.

2.1 Huidige marktsituatie van het NL Agrofood-complex, inclusief dierlijke export

Met een exportwaarde van € 66,6 miljard in 2010 neemt Nederland circa 7,5% van de totale wereldexport van agrarische producten voor zijn rekening. Hiermee is de sector, na de Verenigde Staten, de 2e exporteur en is daarmee een wereldspeler van formaat. Van deze export blijft circa 80% binnen de Europese Unie, de rest van de export komt terecht in derde landen. De exportwaarde van dieren en dierlijke producten naar derde landen kent een omvang van ongeveer € 3 miljard op jaarbasis. Hoewel verreweg de meeste export plaatsvindt naar landen binnen de EU, is de export naar derde landen van groot belang. Er liggen kansen in groeiemarkten buiten de EU, terwijl de groei in de EU-markt stagneert. Groei van de bevolking en groei van de welvaart zijn twee factoren die de groei naar de vraag van dierlijke producten doen toenemen. Voor sommige sectoren is het van belang dat zij bepaalde producten, waar in de EU geen vraag naar is, kunnen exporteren naar derde landen waar die producten wel een vraag hebben. Daarmee kan een optimale, zogenaamde “vierkantsverwaarding” worden bereikt. Dit beïnvloedt de opbrengstprijzen voor de Nederlandse boeren. Hoewel de Nederlandse positie goed is te noemen, is deze geen vanzelfsprekendheid. Er zijn ontwikkelingen die wijzen op aantasting van de fundamenteën op basis waarvan de positie zo heeft kunnen groeien, waardoor lokale productie (in bijvoorbeeld een derde land) soms gunstiger zijn dan produceren en exporteren vanuit Nederland⁴.

⁴ De Stille kracht, Federatie van de NL Levensmiddelenindustrie, 2010

2.2 Belangrijke omzet/afzetmarkten per sector

De zuivelindustrie is met € 7 mrd nationale omzet per jaar de grootste speler in Nederland en neemt met € 11 mrd mondiale omzet per jaar de vierde plaats in van de Nederlandse multinationals. De Nederlandse export van zuivelproducten naar derde landen bedraagt € 2,1 mrd. Belangrijke afzetregio's voor zuivel buiten de EU in 2010 waren Azië (28%), Afrika (18%), Midden-Oosten (15%) en Rusland (7%). Landen in Noord- en Zuid-Amerika zijn voor de zuivel momenteel relatief kleine afzetmarkten, ook al gaat het nog steeds om substantiele bedragen.

Als handelsland voor met name pluimveevlees is Nederland een van de grootste spelers op de wereldmarkt, zowel voor de import als export. Nederland exporteerde in 2010 806.000 ton pluimveevlees. Bijna 19% werd afgezet op markten buiten de EU. Nederland stond in 2005 na de Verenigde Staten en Brazilië, die samen bijna de helft van de wereldhandel in pluimvee voor hun rekening nemen, op de derde plaats van pluimveevlees exporterende landen, met een aandeel van 7,2%. De productie in Azië neemt toe, die van Europa daalt.

In de export van eieren en eiproducten is Nederland mondiaal marktleider met ca. 25% (€ 385 miljoen). Er werd 160.000 ton eiproducten geëxporteerd, waarvan 14,5% buiten de EU. Van de export gaat € 233 miljoen naar Duitsland. Belangrijke afzetlanden/-regio's voor de pluimvee-sector buiten de EU zijn momenteel Rusland, Azië en Afrika.

Het aandeel van de export naar derde landen van vis en visserijproducten in de totale export ligt rond 20% en vertegenwoordigt een waarde van ongeveer € 410 miljoen. De exportcertificering van visproducten gebeurt slechts ten dele op basis van bindende exportcertificaten. Op dit moment bestaan slechts 9 verschillende van dergelijke certificaten. Dit is deels het gevolg van het feit dat over visproducten weinig tot geen eisen t.a.v. dierziekten worden gesteld. De overige export van vis vindt plaats op basis van verzoekcertificaten.

2.3 Mondiale ontwikkelingen

Algemeen

Mondiale handelsliberalisering heeft geleid tot aanzienlijk reductie van importtarieven en –quota. Markten die niet toegankelijk waren wegens te hoge tarieven worden daardoor, in principe, wel bereikbaar. Echter, daarmee komen dan andere belemmeringen, zoals op veterinair terrein, aan de oppervlakte. Ook zijn overheden, omdat tarieven niet meer als marktbescherming kunnen worden gebruikt, nadrukkelijker importvoorwaarden, o.a. op veterinair terrein, gaan inzetten als marktbescherming. Tot slot is waar te nemen dat meer landen serieus werk zijn gaan maken van een diergezondheids- en voedselveiligheidsbeleid, inclusief bijbehorende eisen aan importen. Dat is op zich een goede ontwikkeling, maar leidt tot meer veterinaire belemmeringen die een oplossing behoeven.

Veterinaire en voedselveiligheidseisen maken, handelspolitiek gezien, deel uit van de non-tarifaire handelsbelemmeringen (non-tariff barriers, NTB's). Uit de Market Access Data Base van de Europese Commissie blijkt dat 75 van de 116 in de database opgenomen NTB's betrekking hebben op levende dieren vlees en vis.

De door het Ministerie van EL&I bijgehouden lijst van handelsbelemmeringen op veterinair gebied bevatte begin 2012 184 dossiers.

Vraag naar vlees

Ten algemene zal de mondiale vraag naar dierlijke eiwitten in de vorm van vlees, vleesproducten en zuivelproducten de komende tien jaar aanzienlijk stijgen.

Voor vlees en producten daarvan vindt deze consumptiestijging vooral plaats in m.n. Azië (56%), Zuid-Amerika (18%), het Midden-Oosten, Afrika (7%) en Mexico. Daarbij valt op dat Mexico na Japan de grootste importeur zal zijn van varkens-, rund- en pluimveevlees, en dat Afrika en het Midden-Oosten samen in 2020 mondiaal 20% van het pluimveevlees en 45% van het rundvlees zullen importeren. China consumeert in 2020 nog steeds de helft van de mondiale hoeveelheid varkensvlees en Rusland zal significant minder vlees importeren omdat het land in rap tempo zelfvoorzienend wordt. Wat voorts opvalt is de verwachte dalende EU-export⁵.

Vraag naar zuivel

Ook de vraag en consumptie van zuivelproducten zullen fors stijgen, vooral in Azië, het Midden-Oosten en Noord-Afrika, terwijl de vraag in ontwikkelde regio's stabiliseert, maar desondanks groot blijft. Zeven landen importeren iets minder dan 50% van de mondiale melkproducten: de Verenigde Staten, Rusland, Algerije, China, Japan, Mexico en Saudi-Arabië. Rusland blijft in 2020 de grootste afnemer van boter en kaas en zal in 2020 meer kaas hebben afgenomen, evenals Saudi-Arabië, Japan en de Verenigde Staten. Mexico wordt een lichtstijgende SMP⁶-importeur, Algerije en China zijn bijna even grote importeurs van magere en volle melkpoeder⁷ waarbij de Chinese import van deze producten aanzienlijk sterker zal stijgen, aangezien het land nog enige tijd zal blijven kampen met gebrek aan vertrouwen in de veiligheid van lokale melkproductie⁸.

Vraag naar vis

Gezien de verwachte mondiale ontwikkelingen in de markten van vis en visserijproducten zal deze export blijven toenemen. Nederland staat 10e op de lijst van de 10 grootste visexporteurs wereldwijd. De beperkende factor, wereldwijd, in de groei van de productie en daarmee ook de handel in vis en visserijproducten is de beschikbaarheid van visbestanden. Het aandeel aquacultuur zal blijven stijgen.

⁵ USDA Agricultural Projections to 2020 (http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/AGRO_Noticias/docs/ProyeccionesAgriculturaz2020.pdf); Global trade liberalisation, http://www.abare.gov.au/interactive/ac_mar07/pdf/a1.pdf; Factors Affecting Global Agricultural Markets Over Next 10 Years, 2011, Michael J. Dwyer, USDA; Global trade liberalisation (http://www.abare.gov.au/interactive/ac_mar07/pdf/a1.pdf, p157, 158; OECD Agricultural Outlook 2010-2020; Prospects For Agricultural Markets And Income, EC, december 2010,

⁶ skim milk powder

⁷ whole milk powder

⁸ OECD Agricultural Outlook 2010-2020, 161-173

2.4 De rol van mondiale normstellende organisaties

De OIE en CODEX Alimentarius zijn mondiale intergouvernementele organisaties, die normen en standaarden vaststellen op het terrein van respectievelijk diergezondheid en voedselveiligheid. Deze standaarden zijn er ten eerste op gericht om landen te ondersteunen met beleid en normen bij het vaststellen van hun nationale beleid op deze terreinen. Er gaat een harmoniserende werking van uit als internationaal vastgestelde standaarden door veel landen worden overgenomen. Ten tweede draagt het vaststellen van internationale standaarden er aan bij dat de internationale handel in levensmiddelen, dierlijke producten en levende dieren gemakkelijker kan verlopen omdat er, althans uit het oogpunt van diergezondheid en voedselveiligheid, geen of minder verschillen zijn in de eisen die landen stellen.

De normen en standaarden worden in deze organisaties vrijwel altijd bij consensus vastgesteld. Dat draagt er aan bij dat de aangesloten landen, bijna alle landen ter wereld, bereid zijn daadwerkelijk de vastgestelde normen en standaarden nationaal toe te passen. Het vaststellen van normen en standaarden in deze organisaties is vaak een langdurig proces, waarin wetenschap en kennis de boventoon voeren.

Voor beide organisaties geldt dat zij geen harde juridische verplichting kennen tot naleving van de vastgestelde standaarden. Dat lijkt een zwakte, maar versterkt, in combinatie met het zoveel mogelijk werken met consensusbesluitvorming, de mate waarin de standaarden door de leden worden toegepast. Er wordt, op verschillende manieren, door de organisaties beroep gedaan op de leden om de vastgestelde normen en standaarden toe te passen in de eigen nationale wetgeving.

De Europese Unie wil het beginsel dat de op deze wijze internationaal vastgelegde normen het uitgangspunt zijn voor het Europese beleid, wettelijk gaan vastleggen. Sommige andere landen verwerken normen en standaarden van Codex en OIE op andere wijzen in hun wet- en regelgevingsproces.

Daarnaast beschikt de OIE over het instrument van mediatie, dat gebruikt kan worden als leden onderling een (handels)geschil hebben over de toepassing van een bepaalde standaard of norm. Dit instrument wordt tot nu toe zelden gebruikt.

Tot slot biedt de OIE-jaarvergadering een uitstekend platform om handelsproblemen bilateraal te bespreken.

In het kader van de WTO (Wereldhandelsorganisatie) zijn regels afgesproken die erkennen dat staten de bevoegdheid hebben om risico's voor diergezondheid, plantgezondheid en voedselveiligheid die voortkomen uit internationale handel te voorkomen, maar stelt daar ook grenzen aan. Hiertoe is de SPS Agreement opgesteld als onderdeel van de WTO. Deze biedt verschillende mogelijkheden om handelsproblemen aan de orde te stellen. Het ultieme instrument dat in WTO-kader voorhanden is om een handelsgeschil tussen landen aan te pakken, is het starten van een geschillenbeslechtingsprocedure (ook panel genoemd). Kern van de relatie tussen OIE, Codex Alimentarius (en IPPC) en de WTO is dat in WTO-verband het bestaan van een internationale norm of standaard met betrekking tot het onderwerp van geschil van groot belang is. Is er zo'n norm of standaard, dan zal het land dat er van afwijkt duidelijk moeten maken welke wetenschappelijke gronden er zijn om daar van af te wijken. De WTO maakt aldus van relatief "zachte" normen en standaarden handelspolitiek gezien hard afdwingbare normen. Het in WTO-verband starten van een geschillenprocedure is echter een

instrument dat als uiterste middel ingezet kan worden en waar een afweging tegen allerlei andere belangen plaatsvindt vooraleer beslist wordt om het in te zetten. Nederland kan dit niet zelfstandig, dit kan alleen via de EU, omdat de bevoegdheden op het terrein van de WTO zijn overgedragen aan de EU.

Concluderend kan word gesteld dat OIE en Codex Alimentarius voor de lange termijn effecten hebben op het wegnemen én voorkomen van handelsbelemmeringen op veterinair en voedselveiligheidsterrein. Maar zij bieden, althans formeel, geen instrumenten die bestaande handelsbelemmeringen snel kunnen wegnemen. Normstelling is een langdurig proces. Het OIE instrument voor mediatie biedt hier eventueel wel mogelijk heden toe. Onderzocht zou kunnen worden of OIE-mediation, naast de WTO instrumenten, een aanvulling kan zijn.

Private standards

Private partijen die optreden als koper in het internationale handelsverkeer stellen tal van eisen aan de te leveren producten. Deze praktijk bestaat al lang op producteigenschappen etc. Een groei zit in eisen aan productiewijzen. Een ontwikkeling van de laatste jaren is dat private partijen eisen gaan stellen aan te importeren producten op terreinen die tot nu toe werden afgedekt door overheidsvoorschriften, zoals maatregelen ter bescherming van de volksgezondheid. De eisen die gesteld worden in deze zogenaamde private standards zijn vaak veel strenger dan die van de overheid. Door deze strenge eisen is het voor sommige bedrijven in derde landen onmogelijk contracten af te sluiten. Zij zien daardoor een lucratieve markt verloren gaan. De problematiek betreft veelal de handel tussen rijke importmarkten als de EU en VS als importeurs en ontwikkelingslanden als getroffen exporteurs. Niettegenstaande dat deze problematiek de nodige aandacht verdient, valt zij buiten de scope van het project betreffende exportstrategie voor Nederlandse dieren en dierlijke producten. Daar waar derde landen dit opbrengen zullen we het Nederlandse standpunt inzake private standards uitdragen.

2.5 Europese en Nederlandse beleidsvoornemens

EU-beleidsvoornemens

De Europese Commissie zal het komend decennium veel capaciteit inzetten om de handelspositie van de EU wereldwijd te versterken. Ze zal inzetten op DOHA en vrijhandelsakkoorden met landen in Azië, Zuid-Amerika, Rusland/Oekraïne, Noord-Afrika en de Golfregio. DG TRADE zal hierbij een grotere rol spelen dan DG SANCO. De komende periode zullen de EU-ambassades verder versterkt worden (Europese Dienst voor Extern Optreden (EDEO)).

Gevolg hiervan zal zijn dat de Commissie meer en meer veterinaire afspraken zal gaan maken met derde landen. De “exclusiviteit” die individuele lidstaten hierin lang hebben gehad, brokkelt langzaam verder af.

Beleidsvoornemens Nederlandse overheid

Het Kabinet Rutte⁹ ambieert – naast duurzame landbouw¹⁰ in een gelijk mondiaal speelveld - een versterking van de Nederlandse exportpositie en het vergroten van voedselzekerheid in ontwikkelingslanden.

Voor wat betreft de export naar derde landen wil het Kabinet dat de inzet zich concentreert in landen met het grootste economische potentieel waar de buitenlandse overheid een belangrijke rol speelt in economische transacties. Dit zijn China, Japan, India, Zuid-Korea, Singapore, Indonesië, Vietnam, Rusland, Oekraïne, Turkije, Egypte, Zuid-Afrika, Golfstaten, Canada, Verenigde Staten en Brazilië en in ontwikkelde markten waar het Nederlands bedrijfsleven tot de top behoort of in sectoren waarin Nederland de potentie heeft de top te bereiken.

Voor wat betreft de bevordering van voedselzekerheid wil het Kabinet dat de inzet zich concentreert in opkomende economieën, zoals India en China, waar een efficiënte, duurzame en veilige voedselproductie t.b.v. een steeds urbanere bevolking centraal staan en de 15 partnerlanden in het ontwikkelingssamenwerkingbeleid. Dit zijn Afghanistan, Bangladesh, Benin, Burundi, Ethiopië, Ghana, Indonesië, Jemen, Kenia, Mali, Mozambique, Oeganda, de Palestijnse gebieden, Rwanda en Soedan.

2.6 Visies dierlijke sectoren tot 2020

In aanvulling op de algemene visie die is neergelegd door de Topsector Agrofood is aan het bedrijfsleven gevraagd te komen met hun visie op de export naar derde landen.

De Topsector Agro & Food beoogt in 2020 internationaal leiderschap bij de export van agrarische producten door ze in de wereld te blijven met een aandeel van 7,5%. Dit impliceert behoud van huidige afzetmarkten waarvoor ook overheidsinzet wordt gevraagd.

De verschillende dierlijke sectoren hebben in verschillende mate een beeld van in welke landen/regio's tot en met 2020 groeikansen liggen en in hoeverre daar overheidsinzet bij wordt verwacht. De pluimveector ziet vooral export- en investeringskansen in Azië (China, Indonesië, India, Japan en Zuid-Korea).

De zuivelsector ziet vooral export- en investeringskansen in de huidige afzetmarkten van Azië (Hongkong, China, Vietnam, Indonesië, Thailand, Japan, Singapore, Zuid-Korea, Taiwan), Afrika (Nigeria, Algerije, Libië, Angola, Egypte), Midden-Oosten (Saudi-Arabië, Verenigde Arabische Emiraten, Koeweit, Libanon), Rusland en Mexico.

De vissector heeft de ambitie om een draaischijf te zijn in de internationale handel in vis en visserijproducten.

De roodvleessector (rund- en varkensvlees en producten daarvan) maakt jaarlijks een plan over markttoegang derde landen. Export naar derde landen wordt steeds belangrijker vanwege veranderende eetgewoonten in exportmarkten, welvaartsgroei, consolidaties in de vlees-

⁹ Zoals verwoord in het Regeerakkoord en de Kamerbrief 'Buitenlandse Markten, Nederlandse kansen'

¹⁰ Economisch waardevolle landbouw dat opereert met respect voor mens, milieu, klimaat, dierenwelzijn, mensenrechten, corruptie

industrie en een optimale vierkantswaardering. De dierhouderij als geheel heeft baat bij dit laatste omdat het leidt tot hogere opbrengstprijzen. De sector acht de export van voedselproductiesystemen (kennis, kunde, materiaal) een groeimarkt. De sector wil zelf een meer actieve en prominente rol spelen om exportbelemmeringen weg te nemen, in nauwe samenwerking met de Nederlandse overheid en, waar nodig, Europese instellingen. Naast toegang tot nieuwe markten is het behoud van markttoegang voor de sector ook een belangrijk punt.

Aandachtslanden zijn Australië, China, Chili, India, Indonesië, Iran, Japan, Libië, Maleisië, Midden Oosten, Rusland, Verenigde Staten, Zuid-Afrika, Zuid-Korea.

De Topsector Agro & Food beoogt leiderschap in de export van duurzame productiesystemen, en stelt zich ten doel om in 2020 € 75 miljoen te hebben geïnvesteerd in de 15 OS landen, gebruikmakend van het budget van Ontwikkelingssamenwerking. De Topsector Agro & Food beoogt om in 2020 de trots van de samenleving te hebben verdiend met inzet op duurzaamheid, zijnde milieu, dierenwelzijn en volksgezondheid. Hierbij vindt het bedrijfsleven een mondiaal gelijk speelveld van belang. Het bedrijfsleven vraagt de overheid dit te realiseren.

Het Kabinet heeft gereageerd op de inzet van de verschillende topsectoren en is daarbij ook ingegaan op het internationale aspect¹¹. De belangrijkste maatregelen ter ondersteuning van de internationalisering van het bedrijfsleven in het algemeen en onze topsectoren in het bijzonder zijn: gerichte missies organiseren; postennetwerk toerusten om economische diplomatie te versterken; bilateraal beleid focussen op de landen met grootste potentieel en waar de overheid een grote rol speelt en opkomende markten; het onderhouden van de relaties met belangrijke bestaande markten.

2.7 Conclusie

Zowel de mondiale ontwikkelingen in de markt, de toename van het belang van veterinaire eisen als voedselveiligheids-/protectionistisch instrument, alsook het Europese handels- en Nederlandse Kabinetbeleid vragen om een intensivering, focus en prioritering van het veterinair markttoegangsbeleid in een geselecteerd aantal prioritaire landen en met grotere betrokkenheid van de Europese Commissie. Beleidsdoelen zijn hierbij het versterken van de exportpositie, vergroting van de voedselzekerheid en duurzame export, in een gelijk mondiaal speelveld. Zowel WTO, vanuit het aspect van internationale handel, als de OIE en Codex Alimentarius, vanuit het aspect van wereldwijde harmonisatie van diergezondheids- en voedselveiligheidsnormen, spelen hierbij een belangrijke rol.

¹¹ Kabinetsnota "Naar de top, het bedrijfsleven in actie(s)", 13-9-2011

3 Doelstellingen, Prioritering & Implementatie en Instrumentarium

Waar moet de overheidsinzet voor de markttoegang tot derde landen toe hebben geleid in 2020?

Dit hoofdstuk formuleert op basis van de analyse in het voorgaande de doelstellingen van het veterinaire markttoegangsbeleid van de Nederlandse overheid (3.1), de uitgangspunten bij prioriteitsstelling, de implementatie- en sturingswijze (3.2) en instrumenten (3.3) op basis waarvan gericht en samenhangend beleid tot stand zal komen.

3.1 Doelstellingen

a. Versterking van de exportpositie

Voor het bedrijfsleven is behoud van exportmarkten nog belangrijker dan het verkrijgen van toegang tot nieuwe markten. In bestaande markten is al veel meer geïnvesteerd en zijn er handelsrelaties ontstaan. Gaan deze verloren, dan levert dat veel schade op. Er moet opnieuw opgebouwd worden. Exportmarkten voor dierlijke producten kunnen in gevaar komen, zo heeft het verleden vaak aangetoond. Ofwel doordat er in Nederland problemen ontstaan op het terrein van voedselveiligheid of diergezondheid, waardoor landen hun grenzen sluiten voor onze producten, of doordat derde landen hun importeisen veranderen en aanscherpen. Beide situaties vragen vervolgens veel inzet om toegang voor Nederlandse producten opnieuw te verkrijgen dan wel te veilig te stellen.

Gezien het bovenstaande stelt EL&I zich ten doel om veterinaire markttoegang voor dieren en dierlijke producten te behouden op het huidige niveau. Dit betekent dat inzet wordt gepleegd om verloren markttoegang te herstellen, maar zeker ook te voorkomen dat markttoegang verloren gaat. Voorkomen vereist preventief werken¹². Het herstellen van markttoegang vereist een noodzakelijkheidsafweging, die met het bedrijfsleven zal worden gemaakt.

Naast behoud is het verkrijgen van toegang tot nieuwe markten een speerpunt van deze strategie. Ook daar zal veel inzet op gepleegd worden, vooral in de gekozen prioriteitslanden. Het aantal veterinaire handelsbelemmeringen moet omlaag.

¹² Bijvoorbeeld door dierziekten te voorkomen (onderzoek, onderzoeksamenwerking, beheersmaatregelen – vaccinatie, zoning/compartimentalisering); Huidige certificaten scannen en voorzien van zoning, teksten die anticiperen op ziektevrijverklaringen etc.; communicatie over NL systeem, bestrijdingsmaatregelen, beheersmaatregelen.

Voor het behoud en het openen van markten zal de focus liggen op een aantal benoemde prioriteitslanden (zie 3.2.1.a).

Per prioritair land zullen per jaar doelstellingen worden geformuleerd en worden neergelegd in plannen van aanpak (zie 3.2.2).

Voor de lange termijn stelt EL&I zich ten doel om:

- eind 2014 in de prioritaire landen het aantal handelsbelemmeringen voor de export van dierlijke producten, per saldo, met 25% te verminderen ten opzichte van het aantal belemmeringen begin 2012 zoals vermeld in de VEX-landenlijst, er van uitgaande dat Nederland niet getroffen wordt door ernstige uitbraken van veeziekten of voedselveiligheids crises.
- In 2020 is het aantal handelsbelemmeringen voor de export van dierlijke producten, per saldo met 50% verminderd ten opzichte van belemmeringen begin 2012, er vanuit gaande dat Nederland niet getroffen wordt door ernstige uitbraken van veeziekten of voedselveiligheids crises.

b. Ondersteunen van het voedselzekerheids- en OS-beleid

Zowel in het huidige Kabinetsbeleid als in de Topsector Agro & Food neemt versterking van de voedselzekerheid in de wereld als doelstelling een belangrijke plaats in. De komende jaren zullen vanuit dat beleid projecten worden ontwikkeld. In de gevallen waar de voortgang van dergelijke projecten afhankelijk is van het wegnemen van veterinaire handelsbelemmeringen, zullen deze met prioriteit worden opgepakt. Dit alleen indien deze projecten – waarbij het bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid samen optrekken- zich daadwerkelijk aandienen. Het betreft projecten die ten doel hebben om duurzame productiesystemen (kennis, productiesystemen, maar ook uitgangsmateriaal als embryo's of dierlijk sperma, fokdieren) op te zetten. Het is beperkt tot de 15 partnerlanden van het ontwikkelingssamenwerkingbeleid én de prioritair benoemde landen waar dergelijke projecten worden ondernomen. Voor de export van dierlijk uitgangsmateriaal zijn meestal veterinaire certificaten nodig, die vastgesteld worden tussen de veterinaire autoriteiten van het land van herkomst en bestemming.

c. Export en duurzaamheid/ethiek¹³

In het kader van de prioriteitstelling zal het binnen EL&I gangbare praktijk zijn dat export van dieren en dierlijke producten, waar uit het oogpunt van duurzaamheid /ethiek twijfels bij worden geplaatst, door de overheid voor wat betreft veterinaire markttoegangproblemen pas zal worden ondersteund indien daartoe na een ethische reflectie is besloten. Hoe dit vorm krijgt staat in 3.2.1.c.

e. Inzet via de Europese Commissie

De verwachte groter wordende rol van de Europese Unie op veterinair gebied in de internationale handel vraagt om nadrukkelijke Nederlandse betrokkenheid bij die rol. De handelsbelangen van Nederland zijn te groot om daar aan voorbij te gaan. Het doel moet zijn om de Nederlandse invloed binnen DG TRADE en DG SANCO zodanig te versterken dat de exportbelangen zo effectief mogelijk (bilateraal, via EU of allebei) kunnen worden behartigd.

¹³ Economisch waardevolle export van dieren en dierlijke producten waarbij mens, milieu, klimaat, dierenwelzijn, mensenrechten, corruptie zoveel mogelijk worden gerespecteerd

Dit kan op verschillende manieren:

- Bestendige relaties opbouwen met Commissie-ambtenaren en hen op de hoogte houden van bilaterale stappen en/of te voeden met de juiste (technische) informatie.
- Tijdige en actieve (in samenspel met het bedrijfsleven!) participatie in gremia als de Potsdamgroep, MAWG (Market Access Working Groups) en MAAC (Market Access Advisory Committee).
- Als (de voorbereiding van) vrijhandelsverdragen op stapel staan en of gestrande veterinaire dossiers klaar zijn om in WTO-kader te worden geagendeerd, is een tijdige Nederlandse standpuntbepaling over de SPS-paragraaf en bijbehorend lobbyplan van belang.

De Nederlandse invloed kan echter ook worden vergroot door het aantal Nederlanders, dat zich bij de Europese Commissie met deze vorm van handelspolitiek bezighoudt, te vergroten.

Het streven is derhalve dat:

- binnen DG TRADE en DG SANCO samen, in 2014 structureel 2 Nederlanders werken, minimaal op het niveau van policy officer op handelsrelaties met de prioriteitslanden en het WTO-dossier. In 2020 zijn dat er structureel 4.
- in EU-vertegenwoordigingen in derde landen in 2020 op een nader te bepalen selectie uit de meeste relevante EDEO-vertegenwoordigingen in prioriteitslanden van de EU een Nederlander werkt in een functie met directe betrokkenheid bij de markttoegang van dieren en dierlijke producten.

f. Elektronisch certificeren

De NVWA werkt met EL&I al langere tijd aan het digitaal ondersteunen van import- en exportprocessen. Dit past in het Kabinetsbeleid om zoveel mogelijk zaken met overheden elektronisch af te handelen¹⁴. Het aspect van zorgvuldig en betrouwbaar certificeren is van belang voor het opbouwen van het benodigde vertrouwen in de veterinaire relatie met derde landen. Een elektronisch certificeringssysteem dat de Nederlandse veterinaire export optimaal ondersteunt draagt daar aan bij. De NVWA heeft een dergelijk systeem voor een groot deel van de export van dierlijke producten al in gebruik (CLIENT export). Het elektronisch uitwisselen van informatie met bestemmingslanden over afgegeven certificaten zou verder moeten worden ontwikkeld.

De Europese Commissie heeft de ambitie om een elektronisch exportcertificeringssysteem voor export van producten naar derde landen te ontwikkelen (verdere uitbouw van TRACES systeem). De samenloop met het ondersteuningssysteem van de Nederlandse export moet vanaf te begin gemonitord en waar nodig bijgestuurd worden.

Daarnaast bevat CLIENT Export een schat aan gegevens. Zowel over modelcertificaten die in het systeem zijn opgenomen als over aantallen afgegeven certificaten, bestemmingen, volumes etc. Met de NVWA zal onderzocht worden hoe deze informatie kan dienen als input voor bijvoorbeeld beslissingen over prioriteiten en voor onderhandelingen over teksten.

¹⁴ Kamerbrief Digitale Agenda.nl, Ministerie EL&I, 17 mei 2011

3.2 Uitgangspunten bij prioriteitsstelling, implementatie en sturing

Om de in 3.1 genoemde doelstellingen te kunnen realiseren zullen een aantal uitgangspunten bij prioriteitsstelling worden gehanteerd (3.2.1). Middels plannen van aanpak en sturing in de praktijk zal de aanpak van de prioriteiten zijn beslag krijgen (3.2.2).

3.2.1 Uitgangspunten bij prioriteitsstelling

De lijst van prioriteitslanden zoals hieronder opgenomen is tot stand gekomen door:

- a de landen die genoemd worden in de brief van de regering aan de Tweede Kamer “Buitenlandse markten, Nederlandse markten” als uitgangspunt te nemen.
- b onderzoeksrapporten naar de verwachte mondiale vraag naar dierlijke eiwitten in ogenschouw te nemen
- c de prioriteiten die het georganiseerd bedrijfsleven heeft genoemd mee te nemen
- d te kijken naar de op dit moment bekende handelsstromen
- e te kijken naar de op dit moment bekende veterinaire handelsbelemmeringen

a. Versterking van de exportpositie

Op basis van bovenstaande wordt tot en met 2014 voorrang gegeven aan het behoud en opheffen van veterinaire belemmeringen in:

- Verenigde Staten
- Mexico
- Brazilië
- China
- Japan
- Zuid-Korea
- Indonesië
- Vietnam
- India
- Staten van de Gulf Cooperation Council (GCC)¹⁵
- Egypte
- Algerije
- Zuid Afrika
- Turkije
- Oekraïne
- Rusland

¹⁵ De Golfstaten zijn: Bahrein, Qatar, Koeweit, Oman, Saudi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten.

Deze lijst zal jaarlijks worden geëvalueerd aan de hand van bovengenoemde aspecten en waar nodig worden aangepast. Besluitvorming vindt jaarlijks plaats in december, voor het dan komende jaar, in de Stuurgroep Exportstrategie (zie 3.2.3). Bij deze jaarlijkse aanpassingsbesluiten is het uitgangspunt dat de lijst beperkt blijft.

Figuur 1. Verhouding inzet marktbehoud/nieuwe markten en prioriteitslanden/niet prioriteitslanden.



Toelichting bij overzicht

1. De inzet in de prioritaire landen betreft de inzet van de overheid voor het verkrijgen van nieuwe markttoegang en, indien zich gevallen voordoen, het behoud van bestaande markttoegang.
2. Omwille van marktbehoud zal ook inzet worden gepleegd voor niet-prioritaire landen. De afweging om inzet te plegen voor een bepaalde belemmering die op een bepaalde moment ontstaat zal worden afgewogen op basis van volume en waarde van de getroffen handelsstroom. Te besluiten in de VEX. Een overzicht van deze besluiten komt in de Stuurgroep periodiek aan de orde.
3. Inzet op nieuwe markttoegang in niet-prioritaire landen wordt niet gepleegd tenzij de Stuurgroep hier middels een door de VEX ingevuld VEX- fiche, hetzij in fysieke samenkomst, dan wel in elektronische vorm, positief over beslist.

Voor het bedrijfsleven is marktbehoud belangrijk. Maar bestaande markten liggen ook in niet-prioritaire landen. Er moet dus een balans worden gevonden tussen marktbehoud/nieuwe markten enerzijds en prioriteitslanden/niet prioriteitslanden anderzijds. Uit bovenstaand overzicht blijkt de volgorde van landen. Ook blijkt daaruit dat een en ander niet in beton is gegoten. Er is ruimte voor een afweging over de inzet in niet-prioritaire landen. Met deze ruimte moet echter terughoudend worden omgegaan. Daarmee wordt bereikt dat de aandacht die de prioritaire landen moeten hebben niet zal verwateren. Daarom is m.n. voor inzet voor nieuwe markttoegang een besluit vereist van de Stuurgroep. Het VEX-fiche waar naar wordt verwezen is een bestaand instrument en zal worden aangepast om beter aansluiting te krijgen op de hier geformuleerde benadering.

b. Versterken van de voedselzekerheid

De inzet op veterinaire markttoegang op dit punt moet nadrukkelijk worden gezien in relatie tot activiteiten die het Nederlands bedrijfsleven gaat ontplooiën. Met andere woorden, zonder voedselzekerheidsprojecten – waarbij het bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid samen optrekken – zal EL&I geen inzet plegen om tot veterinaire certificaten te komen voor dierlijk uitgangsmateriaal in de 15 OS-landen. Indien zich een voedselzekerheidsproject aandient, zal de inzet gerelateerd zijn aan:

- De in punt 3.2.1.a. genoemde prioritaire landen waar een efficiënte, duurzame en veilige voedselproductie t.b.v. een steeds urbanere bevolking centraal staan. Door de stijgende vraag naar vlees en zuivel in deze landen, zal de focus liggen op systeemoplossingen in deze industrieën. Denk m.n. aan China en India en Vietnam.
- De 15 partnerlanden in het OS beleid, zijnde Afghanistan, Bangladesh, Benin, Burundi, Ethiopië, Ghana, Indonesië, Jemen, Kenia, Mali, Mozambique, Oeganda, de Palestijnse gebieden, Rwanda en Soedan¹⁶.

c. Export in relatie tot andere beleidsdoelen.

De doelstelling om de export van dieren en dierlijke producten te exporteren kan niet los worden gezien van de bredere beleidsdoelstellingen van EL&I. De inspanningen die het ministerie levert ten behoeve van markttoegang voor dieren en dierlijke producten moet daarom ook in het licht worden gezien van zaken als duurzaamheid en dierenwelzijn en ethiek. Dit aspect krijgt een plaats in het markttoegangsbeleid. Vooralsnog zullen, op een case-by-case basis, de aspecten van duurzaamheid en ethiek worden meegenomen in de prioriteitsstelling van handelsbelemmeringen. Indien zich een casus voordoet waarbij twijfels zijn bij een door het bedrijfsleven gewenste exportstroom betreffende aspecten van duurzaamheid of ethiek, zal met een vaste methodiek dit nader onderzocht worden. Voor de ethische reflectie zal gebruik worden gemaakt van een door EL&I al ontwikkelde methodiek (Ethiek in beleid: waarden wegen met gevoel en verstand, 2011). De uitkomst van de reflectie dient vervolgens als één van de elementen in het geheel van de prioriteitsbepaling. Het is dus nadrukkelijk niet de bedoeling om een uitspraak te doen of een bepaalde handelsstroom al dan niet wenselijk is: het gaat er om vast te stellen of de overheid, afgewogen tegen andere doelstellingen en prioriteiten, inzet moet plegen om een bepaalde handelsstroom mogelijk te maken. De case-by-case benadering vraagt een politiek/bestuurlijke gevoeligheid van de beleidsmedewerkers. Zij moeten “aanvoelen” dat bij een bepaalde handelsstroom vragen kunnen rijzen die vanuit het oogpunt van duurzaamheid/ethiek een antwoord vereisen.

d. Inzet via de Europese Commissie

De realisatie van de doelstelling die hiervoor is geformuleerd moet zijn beslag krijgen in het kader van het internationale personeelsbeleid van EL&I/rijksoverheid

¹⁶ Zie Kamerbrief “Focusbrief ontwikkelingssamenwerking” dd 18 maart 2011, Ministerie van Buitenlandse Zaken

3.2.2 Implementatie

Om de 3.1 genoemde doelstellingen te kunnen realiseren, de inzet stuurbaar te maken en om de inzet aan te laten sluiten op het brede palet aan instrumenten, zal worden gewerkt met plannen van aanpak (PvA) voor de prioritaire landen.

De PvA's worden jaarlijks opgesteld door de derde landenmedewerkers in samenwerking met het bedrijfsleven, de NVWA, de landbouw/economische raden, kennisinstellingen, DGIB en andere relevante actoren. Ze beschrijven de doelen en inzet per prioritair land dat de betreffende derdelandenteam-medewerker in zijn/haar pakket heeft. Het PvA beschrijft de bestaande veterinaire handelsproblemen, welke acties ondernomen gaan worden (instrumenten – zie 3.3 - en samenwerking met andere directies/departementen, EC, EU LS en eventueel benodigd budget) om de belemmeringen die er zijn met dat land weg te nemen. Waar nodig zal de regionale context daarbij worden meegenomen en zal het plan een regionale aanpak beschrijven. De aanpak kan per land en regio verschillen en is dus maatwerk.

Het PvA is de basis van de inzet voor het betreffende jaar en vormt ook de opmaat naar de inzet van de komende jaren.

3.2.3 Sturing

In eerdere rapportages over de inzet op veterinaire markttoegang is gewezen op het gebrek aan overleg op hoger niveau. In de oorspronkelijke opzet (1999) was dit meegenomen en het heeft ook effectief meerdere jaren bestaan. In het project “laaghangend fruit” is aan dit onderdeel opnieuw aandacht besteed en is een voorstel gedaan voor de vorm van dit overleg en de deelnemers. Dit voorstel is indertijd (oktober 2008) niet overgenomen, met als reden een toen op handen zijnde reorganisatie.

De noodzaak voor een regulier overleg op hoger niveau is echter onverminderd aanwezig en wordt ook regelmatig onder de aandacht gebracht. De opzet van de onderhavige exportstrategie noodzaakt ook tot een dergelijk overleg.

Er zal een “Stuurgroep markttoegang dieren en dierlijke producten” worden ingesteld. De goedkeuring van de onderhavige exportstrategie is tevens het besluit tot instelling van deze Stuurgroep.

Het doel is het algemene beleid ten aanzien van deze markttoegang te bespreken, de voortgang van de werkzaamheden te bewaken en oplossingen voor knelpunten te bepalen. Specifieker spreekt en/of besluit deze Stuurgroep ten minste over:

- de samenstelling van de lijst van prioritaire landen
- de Plannen van Aanpak per prioritair land
- de wenselijkheid per geval van inzet van capaciteit voor het verkrijgen van nieuwe markttoegang in een niet-prioritair land
- het overzicht van door de VEX genomen besluiten om in te zetten op gevallen van marktbehoud in niet-prioritaire landen
- horizontale onderwerpen, zoals de inbedding van markttoegang in het bredere handelspolitieke beleid
- de uitkomsten van eventuele ethische reflecties die hebben plaatsgevonden en besluit over de follow up die er aan moet worden gegeven. (zie 3.2.1.c.)

De Stuurgroep zal 2 keer per jaar bijeenkomen. Indien er dringende aanleiding is kan daar van worden afgeweken, te beslissen door de voorzitter.

De Stuurgroep is samengesteld uit vertegenwoordigers van beleid (EL&I), toezichthouder en georganiseerd bedrijfsleven.

Vanuit het beleid participeren de directies DAD (directeur en CVO), ELV en IMH.

Vanuit de toezichthouder NVWA participeert de CVI (Chief Veterinary Inspector).

Vanuit het bedrijfsleven participeren de secretarissen van de Productschappen Vee Vlees en Eieren en Zuivel.

Voorzitter van de Stuurgroep is de directeur van de directie DAD. Het secretariaat wordt gevoerd door DAD/Team veterinaire markttoegang.

Onder de Stuurgroep functioneren drie andere organen. De VEX (strategiegroep Veterinaire Exportbelemmeringen). Onder de VEX zijn twee werkgroepen actief: de werkgroep Certificaten en Instructies en de werkgroep Questionnaires. Aan de bestaande afspraken over de samenstelling, structuur en werkwijze van deze organen worden met deze strategie geen wijzigingen aangebracht. Conform de “Leidraad voor VEX en WCI” zal de directie DAD participeren in de WCI. Conform de uitkomsten van het eerdere project “Laaghangend fruit” participeert de directie DAD in de werkgroep Questionnaires.

3.2.4 Aansturing NVWA

- 1 In de voorgaande projecten “IHOM” en “Laaghangend fruit” zijn aanbevelingen gedaan om de aansturing van de NVWA voor wat betreft ondersteuning markttoegang te verbeteren. De redenen hiervoor zijn uiteenlopend geweest.

In de offerte-aanvraag 2011 werd aangekondigd dat de aankomende jaren het offertetraject verder zou worden ontwikkeld en meer zou aansluiten op de nieuwe NVWA-organisatie. Begin 2012 zal onderzocht worden door DAD hoe de werkzaamheden van de NVWA op het terrein van vergroten markttoegang derde landen daar een plaats in kunnen krijgen. Er zal hier worden gekeken naar de wijze waarop de aansturing van de NVWA wat betreft de fytosanitaire markttoegang vorm is gegeven.

- 2 De uitbreiding van het Team Veterinaire Markttoegang bij DAD heeft geen vervolg gekregen in capaciteitsversterking op dit terrein bij de NVWA. Dat zal een scheve verdeling geven in de productiviteit en kan verwachtingen scheppen die de NVWA niet kan inlossen. Dit punt verdient aandacht in de aansturing.

3.3 Instrumentarium

Zoals in 3.2.2 beschreven, zal per PvA o.a. worden aangegeven welke instrumenten in een bepaald geval zullen worden ingezet om een (veterinair) handelsprobleem op te lossen. Deze paragraaf geeft een overzicht van de instrument die in principe ter beschikking staan. Dit instrumentarium is nog altijd vrijwel gelijk aan dat wat is omschreven in de eerste nota over veterinaire exportbelemmeringen (Raamwerk voor de toekomst, 1999). Zie aldaar voor een uitgebreidere beschrijving.

Nationaal

- Bilateraal contact met derde landen (brieven, certificaten; CVO/Team Veterinaire Markttoegang)
- Inzet van landbouwafdelingen/EL&I-afdelingen bureaus op de Nederlandse Ambassades en de inzet, indien gewenst, van een Veterinaire Raad in een regio in de wereld
- Strategisch missiebeleid: gebruik inkomende en uitgaande missies van eigen bewindspersoon/hoge ambtenaren/lagere ambtenaren en die van andere departementen
- Voorlichten/informereren (bij missies, mbv –elektronisch- voorlichtingsmateriaal en publicaties)
- Inzet bredere boodschappen als Gezond en duurzaam voedsel (niet zo zeer veterinaire aard, maar draagt wel bij aan het beeld dat Nederlands eten veilig en gezond is)
- Gebruik maken van Landbouwwerkgroepen met derde landen als forum om veterinaire problemen te bespreken
- Verschaffen van technische bijstand
- In vredestijd protocollen heronderhandelen (zoning).
- (herhaaldelijke) inzet responsteams in prioritaire landen

EU

- Het afsluiten van vrijhandelsovereenkomsten (FTA's) tussen EU en derde land gebruiken om veterinaire problemen weg te werken, zowel bij het afsluiten er van als de verdere toepassing van de FTA
- Inzet in EU gremia, zowel veterinaire als handelspolitiek
- Participatie van EC bij bilaterale missies
- Participatie in EU-missies

Mondiaal/Multilateraal

- inzet in OIE en Codex Alimentarius om bepaalde normen/standaarden te harmoniseren
- OIE- mediation instrument toepassen
- inzet in WTO-SPS comité, zowel te gebruiken als formeel en informeel contactmoment; diverse mogelijkheden
- inzet in WTO-geschillenbeslechtingsprocedure (dispute settlement procedure)

4 Verantwoordelijkheden en taken

In dit hoofdstuk wordt beschreven hoe, gelet op het werk dat komen gaat, de verantwoordelijkheden en taken worden verdeeld binnen EL&I en tussen het departement van EL&I, de NVWA en het bedrijfsleven.

4.1 Binnen EL&I

Een goede samenwerking tussen de verschillende organisatiedelen van EL&I is nodig om tot een effectieve inzet en tot resultaten te komen.

4.1.1 DG AGRO

DG AGRO is eindverantwoordelijke voor het beleid ten aanzien van veterinaire markttoegang voor dieren en dierlijke producten in derde landen. De beleidsvorming is neergelegd bij de directie DAD. De inzet van het handelspolitieke en financiële instrumentarium wordt bepaald in nauwe samenwerking met DG IB en waar nodig directie Internationaal Ondernemen.

De CVO is eindverantwoordelijke voor het aangaan van bindende afspraken met derde landen over veterinaire exportvoorwaarden. Voorop staat bij het werk met betrekking tot markttoegang dat de CVO, de plv. CVO en de Veterinaire Raad in algemene Dienst hun inspanningen in goed overleg coördineren. Als uitgangspunt wordt genomen dat de CVO eindverantwoordelijk is voor het geheel. Al naar gelang de situatie is de inzet van de CVO in EU-verband en in derde landen mogelijk. De CVO adviseert bewindslieden en Bestuursraad. De plv CVO is verantwoordelijk voor de relatie met de Europese Commissie en besluitvorming in het SCOFCAH. De Veterinaire Raad richt zich op de relaties met derde landen. Zij zullen o.a. inkomende missies ontvangen en deelnemen aan dan wel leiding geven aan uitgaande missies.

Het Team Veterinaire Markttoegang bestaat 7 fte: Veterinaire Raad in algemene dienst, coördinerend beleidsmedewerker, 5 beleidsmedewerkers.

De beleidsmedewerkers zijn verantwoordelijk voor een aantal landen, zowel prioritaire als niet-prioritaire. Zij voeren met betrekking tot die landen alle werkzaamheden uit met betrekking tot markttoegang, binnen het kader van de verdeling van werkzaamheden tussen beleid, uitvoering en bedrijfsleven (zie 4.2.1.). De nadruk ligt op de beleidsmatige aspecten. Zij vertegenwoordigen Nederland in bepaalde EU overleggen met betrekking tot markttoegang derde landen. Zij bereiden o.a. dossiers en spreekteksten voor. Zij bewaken de samenhang met andere beleidsontwikkelingen en zorgen ervoor dat veterinaire markttoegang is ingebed in de bredere relaties die er zijn tussen Nederland en de betreffende landen.

Een van hen zal belast zijn met communicatie rond markttoegang tot derde landen.

De coördinerend beleidsmedewerker is verantwoordelijk voor een goede landenverdeling, bewaakt de voortgang, initieert activiteiten die samenhangen met de uitvoering van de

exportstrategie, budgetteert en beoordeelt uitgaven, is secretaris van de Stuurgroep, onderhoudt de relaties met alle betrokken partijen, geeft vorm aan de aansturing van de NVWA in het grotere kader van de aansturingsrelatie EL&I-NVWA.

De Veterinaire Raad in algemene dienst wordt ingezet voor het verkrijgen en behoud van markttoegang. Hij is daarin o.a. verantwoordelijk voor netwerkontwikkeling en opbouwen van de veterinaire relatie met derde landen. Over de verdeling tussen CVO, plv. CVO en de VR zijn afspraken gemaakt.

Er is een Veterinaire en Fytosanitaire Raad voor de regio Verre Oosten geplaatst op de ambassade in Beijing. Zijn plaatsing op de post in het ambassade netwerk vergroot de mogelijkheden tot inbedden in de bredere handelsrelatie die Nederland met deze landen heeft en maakt efficiënte inzet mogelijk namens de CVO/Veterinaire Raad in algemene dienst in de regio.

Het Team Veterinaire Markttoegang adviseert de directeur DAD en ondersteunt de CVO inzake het markttoegangsbeleid voor export naar derde landen van dieren en dierlijke producten en ziet toe om implementatie hiervan. De adviezen van Landbouw en Economische Raden op de posten worden nadrukkelijk meegewogen, zowel bij individuele markttoegangsproblemen als in de algemene beleidsbepaling. De Landbouw en Economische Raden hebben op dit terrein ook belangrijke uitvoerende taken. Zij hebben veelal goed zicht op de mogelijkheden en onmogelijkheden en zijn het belangrijkste contact-kanaal in de relatie met de buitenlandse autoriteiten.

Binnen DG AGRO is een nauwe samenwerking met de directie ELV om een goede afstemming te krijgen met de activiteiten die daar worden ontwikkeld met betrekking tot capacity building, marktfacilitatie en de instrumenten die tot hun beschikking staan. Voor de uitwerking van initiatieven op het terrein van capacitybuilding zal samenwerking worden gezocht met AgentschapNL.

4.1.2 Relatie met DG IB

De directie IMH (Internationale Marktordening en Handelspolitiek) is ten algemene verantwoordelijk voor handelspolitiek. Daarbij gaat het niet alleen om exportgerelateerde handelsproblemen, maar ook om belemmeringen die worden opgeworpen door eisen die aan import in de EU worden gesteld. Deze staan steeds meer met elkaar in verbinding. De instrumenten die in beginsel voorhanden zijn om veterinaire problemen op te lossen omvatten ook handelspolitieke middelen. De inzet van die middelen zal worden bepaald in nauwe samenwerking tussen DAD en IMH.

De directeur IO bepaalt in nauwe samenwerking met de directeur DAD de eventuele inzet van het financiële instrument ten behoeve van markttoegang voor export naar derde landen van dieren en dierlijke producten.

Om de samenwerking te versterken zal een workshop worden georganiseerd en zal er wederzijds aan teamvergaderingen worden deelgenomen.

4.2 Tussen EL&I, de NVWA en het bedrijfsleven

De verantwoordelijkheid voor taken en werkzaamheden met betrekking tot veterinaire markttoegang zijn in het verleden eerder onderwerp van afspraken tussen de drie betrokken actoren geweest. Het nauwe samenspel valt niet tot in detail in afspraken vast te leggen. Enige soepelheid, vanuit een gedeelde visie over waar de verantwoordelijkheid voor bepaalde activiteiten liggen, zal altijd nodig zijn. Onderstaande tabel geeft voor het merendeel van de activiteiten aan wie verantwoordelijk is voor een bepaalde activiteit, wie voorbereidend werk doet en van wie input wordt gevraagd dan wel verwacht.

Deze verdeling is gebaseerd op eerdere projecten (IHOM, Laaghangend Fruit).

De achterliggende werkprocessen zijn hier buiten beschouwing gelaten. Het is aan de verantwoordelijke voor een activiteit om die efficiënt te laten verlopen. Uitgangspunten die in onderstaande tabel ook hebben meegewogen is de wens op het Team Veterinaire Markttoegang te focussen op strategie en de uitwerking daarvan, de onderhandelingen met derde landen en de beleidsmatige samenhang te bewaken. Daarnaast om de NVWA verantwoordelijk te laten zijn voor de uitvoering van een aantal werkzaamheden waar zij als toezichthouder voor aan de lat staan.

De NVWA-dierenarts is zelf verantwoordelijk voor het al dan niet tekenen van de exportcertificaten bij individuele partijen. Aangezien exportcertificering gebonden is aan een aantal vastgelegde uitgangspunten en regels vloeit daaruit voort dat de NVWA zeggenschap heeft over de af te geven garanties. Gezien de eindverantwoordelijkheid van de CVO (zie hierboven) vereist dit een nauwe en goede samenwerking.

Binnen de NVWA zijn vier organisatieonderdelen betrokken bij het voorbereidende werk ten behoeve van de uitvoering van de exportcertificering

- Divisie veterinaire Import: de Chief Veterinary Inspector, voor een deel van zijn tijd.
- Divisie Veterinaire Import, afdeling Toezichtsontwikkeling, team Import/Export, (50%) van de bezetting van dit team (formele bezetting 18 fte).
- Divisie Klantcontact en Dienstverlening (KCDV): 2 teams certificering op afstand, voor wat betreft voorbereiding van de verzoekcertificering en contentbeheer CLIENT (certificaatteksten).
- Directie Staf, 2 medewerkers belast met organisatie van o.a. inkomende veterinaire bezoeken en inspectiemissies derde landen.

Tot slot is nadrukkelijk gekeken naar mogelijkheden voor een grotere rol van het georganiseerd bedrijfsleven, met name bij de voorbereiding van certificaatteksten.

Bij het Veterinaire Informatiepunt van het Productschap Vee, Vlees en Eieren zijn 4 fte werkzaam. Bij het Productschap Zuivel zijn 2 fte werkzaam. De definitieve besluitvorming over de toekomst van de publiekrechtelijke bedrijfsorganisaties kan grote invloed hebben op de inzet door de productschappen. Als dat besluit is genomen moeten de effecten daarvan op de inzet van de productschappen en hoe daar mee om moet worden gegaan, bekeken worden.

Zie hieronder een schematisch overzicht van de taakverdeling.

Taakverdeling tussen EL&I, NVWA en bedrijfsleven			
Taak	Verantwoordelijkheid van (goedkeuren/afonden/leiden)	Vorbereiding door (verzendklaar maken)	Input van
Vorbereiding			
Markttoegangbeleid	DAD	DAD/DLT	Bedrijfsleven, NVWA, LBR, DGIB
Plannen van Aanpak	Stuurgroep	DAD/DLT	Bedrijfsleven/, NVWA, LBR, DAD, DGIB
B2B development	Bedrijfsleven	Bedrijfsleven	DAD/DLT, NVWA, LBR
Producten			
Questionnaires Landenquestionnaires en bedrijfsquestionnaires	Landenquest.: VIP (o.a. vz werkgroep quest.) Bedrijfsquest.: NVWA Toetst, geeft ja/nee akkoord	VIP Bedrijfsquest.: VIP beoordeelt, NVWA toetst.	PZ, VIP, DLT, NVWA, diverse leveranciers van info
Inkomende missies			
<i>Veterinair technisch</i>	NVWA	NVWA	Bedrijfsleven
<i>Politiek</i>	DAD/DLT	DAD/DLT	
Uitgaande missies			
<i>Veterinair technisch</i>	DAD/DLT	VIP/PZ	NVWA, LBR
<i>Politiek</i>	DAD/DLT	DAD/DLT	DGIB, Bedrijfsleven, NVWA, LBR
Certificaten	NVWA	VIP en PZ	NVWA, LBR DAD/DLT, COKZ
Instructies	NVWA		
Bedrijvenlijsten	NVWA	NVWA, VIP, PZ	
Acute grensproblemen	NVWA		LBR, bedrijfsleven
Correspondentie			
<i>Veterinaire afspraken</i>	CVO	DAD/DLT	
<i>Markttoegangsbeleid</i>	DAD	DAD/DLT	Bedrijfsleven, NVWA, LBR
<i>Questionnaires</i>	NVWA	VIP	
<i>Bedrijvenlijsten</i>	NVWA	NVWA	Bedrijfsleven
Dierziekte-communicatie naar 3e landen	CVO	NVWA	
Duurzaamheid/ethische toets	DAD/DLT	DAD/DLT	Bedrijfsleven, NVWA, DAD, overig beleid

Inzet in EU			
<i>Potsdamgroepen</i>	DAD/DLT	DAD/DLT	Bedrijfsleven, LBR
<i>MAWG</i>	DAD/DLT i.s.m. DGIB	DAD/DLT	Bedrijfsleven, LBR
<i>MAAC</i>	DGIB	DGIB	DAD/DLT
<i>DG SANCO</i>	DAD/DLT + LBR	DAD/DLT	
<i>DG TRADE, WTO</i>	DAD/DLT + LBR DGIB eerst verantwoordelijke voor handelspolitiek	DAD/DLT DGIB eerst verantwoordelijke voor handelspolitiek	
<i>5 landen overleg</i>	DAD/DLT	DAD/DLT	
Sturing			
Stuurgroep	DAD	DAD/DLT	Bedrijfsleven, NVWA,
VEX	DAD/DLT	DAD/DLT	Bedrijfsleven, NVWA, LBR

5 Communicatie en kennismanagement

Communicatie in relatie tot markttoegang speelt op verschillende niveau's. Het gaat zowel om communicatie naar buiten (derde landen) als communicatie tussen de belangrijkste actoren: EL&I, bedrijfsleven, NVWA. Stappen voor de korte termijn en een meer structurele benadering zijn hierin te onderscheiden.

1. Voor de korte termijn bestaat er behoefte om betere presentatiemiddelen voorhanden te hebben over de veterinaire structuur en organisatie in Nederland. Een aansprekende presentatie van hoge kwaliteit is nodig. Een dergelijke presentatie vormt vrijwel altijd de opmaat in het eerste contact met een derde land. De presentatie kan ook ter beschikking worden gesteld aan de EL&I-vertegenwoordiging op ambassades van Nederland. Ook is er behoefte aan een informatieve brochure die kan worden overhandigd.
2. Daarnaast is er behoefte aan een verbetering van de wijze waarop de verschillende dossiers (land/productcombinaties) en de ontwikkeling die daarop plaatsvindt, worden beheerd. Doel zou daarin moeten zijn om dossiers meer te delen. Vervanging en overdracht moeten daarmee beter mogelijk worden. Aansluiting met de informatie die de NVWA beheert over bindende certificaten is wenselijk.
3. Tot slot is het wenselijk om begin 2012 stil te staan bij de inrichting van de communicatie rond het werk van het Team Veterinaire Markttoegang en welke middelen we daarbij willen inzetten. Externe begeleiding bij dat proces van buitenaf is nodig, de expertise over communicatie ontbreekt in het team. Het is niet de bedoeling een grootse communicatiestrategie te ontwikkelen. Wel om systematisch na te gaan wat qua communicatie nuttig is en wat daarvoor middelen voorhanden zijn.

Na een selectieprocedure is voor de ontwikkeling van onderdeel 1 een extern bureau geselecteerd. Resultaten worden 1e kwartaal 2012 verwacht.

6 Budget

De inzet op veterinaire markttoegang tot derde landen kost geld en capaciteit. Zowel bij DAD, bij de NVWA, op de posten van EL&I in het buitenland, bij het georganiseerd bedrijfsleven en bij bedrijven zelf. Hieronder is aangegeven welk budget voorzien wordt voor 2012 voor uitgaven van de directie DAD met betrekking tot veterinaire markttoegang.

De versterkte inzet op het verkrijgen van markttoegang vraagt uitbreiding van de beschikbare middelen. De belangrijkste geïdentificeerde posten zijn:

- 1 internationale uitgaande missies (bezoeken derde landen, veelal intercontinentale reizen)
- 2 communicatie (o.a. presentaties, incidentele vertalingen, eventueel sitebeheer, toekomstig te ontwikkelen communicatie-uitingen), zie hierboven punt 5.
- 3 incidentele onderzoekopdrachten, gerelateerd aan het verkrijgen van inzicht in omvang en richting van handelsstromen, aantallen afgegeven certificaten e.d.
- 4 Het uitvoeren van een aantal duurzaamheids/ethische toetsen per jaar.
Hier is nog geen ervaring mee. Vooralsnog stellen we het aantal uit te voeren toetsen op drie per jaar. De kosten ervan zitten in de extern begeleiding van het toetsproces, zoals dat is vastgelegd.
- 5 Onvoorzien, bijvoorbeeld het incidenteel kunnen financieren van inkomende veterinaire missies of bezoeken, eventuele kosten van kleine geschenken.

Voor genoemde werkzaamheden in relatie tot het werk van het Team Veterinaire Markttoegang is structureel totaal € 560.000 in het budget van DG Agro nodig (zie uitwerking hieronder). Deze post is nu niet opgenomen in het budget van DG Agro. Hierover is nadere besluitvorming nodig.

De kosten van de NVWA ten aanzien van ondersteuning export derde landen (dus anders dan de exportcertificering zelf) is onderdeel van de totale middelenoverdracht van EL&I aan de NVWA in het kader van het opdrachtgeverschap.

De genoemde € 560.000 kan als volgt worden onderverdeeld:

Ad 1 Internationale missies

Er wordt van uitgegaan dat de kosten van internationale missies van DAD-medewerkers voor markttoegang gefinancierd worden uit de post materiële kosten van DG Agro.

Uitgaande van de geplande reizen in 2012, de te verwachten coördinatie in EU-verband over markttoegang derde landen, specifieke inzet op de EU-Rusland relatie is te verwachten dat deze reiskosten rond € 200.000 per jaar bedragen.

Ad 2 Communicatie

Zie punt 5, hierboven, € 200.000 per jaar.

Ad 3 Incidenteel onderzoek

Er is onvoldoende inzicht in de omvang en waarde van de handelsstromen van dieren en dierlijke producten die geëxporteerd worden uit Nederland. Onderzocht zal worden of en tegen welke kosten een gerichte onderzoeksvraag voor de WUR (LEI) geformuleerd kan worden om deze gewenste duidelijkheid te krijgen. Dit zal i.s.m. het PVE en PZ onderzocht worden. Ook het PVE en PZ beschikken over handelsinformatie.

Stelpost € 100.000. Mogelijk kan dit uit andere budgetten voor onderzoeksgelden worden gefinancierd.

Ad 4, Zie punt 3.2.1.c. van deze nota, € 10.000.**Ad 5, onvoorzien, € 50.000.**

Overige financiering.

Op basis van bestaande afspraken wordt vanuit het beleid inzake marktfacilitatie een financiële bijdrage van de overheid geleverd in de kosten van inkomende inspectiemissies, indien het inspecties betreft die gericht zijn op het verkrijgen van nieuwe markttoegang. Het betreft 50-50 financiering tussen overheid en bedrijfsleven, waarvoor een maximumbedrag van €30.000 per jaar beschikbaar is, buiten de begroting van DAD (Directie ELV).

7 Bronnen

- VOB DG AGRO
- Kamerbrief 'Buitenlandse markten'
- Europese markttoegangstrategie
- Economische diplomatie, besluit Ministerraad 28/1/2011
- Het EU landbouwbeleid als transitie-instrument voor de land- en tuinbouw 7/7/2011
- EU: 2010 Prospects for Agricultural Markets And Income
- Presentatie JMV Nederlandse_Zuivel_Industrie 17 juni DEF
- EU/DG TRADE: Trade, Growth and World Affairs
- EU: Trade as a driver of prosperity, 2010
- EU: 2010 Progress report on Global Europe
- OECD-FAO Agricultural Outlook 2011-2020
- Global trade liberalisation, http://www.abare.gov.au/interactive/ac_mar07/pdf/a1.pdf, p157, 158
- Foreign Agricultural Service/USDA, Growth middle class (grafieken op sheet 7, 8)
- USDA Agricultural Projections to 2020 (http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/AGRO_Noticias/docs/ProyeccionesAgricultura2020.pdf)
- Dynamiek in de internationale landbouwmarkten en de positie van Nederland Siemen van Berkum en Henk Kelholt LEI-Wageningen UR Concept versie 3 (15 maart 2010) – niet voor verspreiding buiten LNV
- De Stille kracht, 2010, Federatie van de NL Levensmiddelenindustrie, 2010
- Raamwerk voor de toekomst, Ministerie van LNV, september 1999
- Project Heroriëntatie ondersteuning markttoegang, Ministerie van LNV, maart 2008
- Project Laaghangend fruit, Ministerie van LNV, oktober 2008
- Outlook for fish to 2020, IFPRI, 2003
- Visverwerking en visgroothandel in Nederland, LEI Wageningen UR, 2011
- CLIENT Export analyse vulling Vis, intern NVWA, 2010
- The state of world fisheries and aquaculture, FAU, 2010
- Rau, M.-L. (2011) (forthcoming): Exploring incidences and issues of NTBs: requirements in agri-food trade from the Dutch export perspective. LEI report, Den Haag.
- NVWA website.

