

Multilateraal overleg

‘Samen sterk in internationale onderhandelingen’



Multilateraal overleg

'Samen sterk in internationale onderhandelingen'

Factsheet uit de portfolio van de directie Industrie en Handel versie januari 2008

Stand van zaken

Het wereldwijde overleg wordt doorlopend gevoerd. Momenteel wordt verdere liberalisering van de wereldhandel opnieuw bekeken. Wanneer deze ronde begin 2008 wordt voltooid, worden de nieuwe handelsvoorwaarden vastgesteld.

Feiten en cijfers

- Nederland is een distributieland en draaischijf naar een Europese interne markt van 450 miljoen consumenten.
- De WTO kwam in 1995 tot stand, uit de GATT; toen werden voor het eerst landbouwproducten en voedingsmiddelen onder internationale handelsdisciplines gebracht.
- Bij oprichting in 1947 had de GATT 23 leden. Momenteel telt de WTO 151 leden.

Looptijd

Doorlopend

Samenwerking

Directie Internationale Zaken is eindverantwoordelijk, I&H is specifiek betrokken vanuit de agribusiness-invalshoek; ministeries van EZ, BuZa (Ontwikkelings-samenwerking), LEI

Meer informatie

Ministerie van Landbouw,
Natuur en Voedselkwaliteit
Directie Industrie en Handel
Jean Rummenie
telefoon +31 (0)70 378 41 28
e-mail j.f.rummenie@minlnv.nl



landbouw, natuur en
voedselkwaliteit

De Nederlandse markt maakt deel uit van het EU-(landbouw)beleid en wereldwijde handelsovereenkomsten. Relevante hervormingen en afspraken in de agrosector worden op de voet gevolgd. Doel: toezien op de commerciële handelsbelangen bij multilaterale onderhandelingen. Bij overleg van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) staan drie pijlers centraal binnen liberalisering van de wereldhandel: het uitfaseren van exportsteun, het minder handelsverstoring maken van interne steun en het verbeteren van de markttoegang.

Context

De WTO stelt de voorwaarden voor de wereldhandel van overmorgen. Export-subsidies en invoertarieven beïnvloeden de concurrentie- en exportpositie van de verwerkende industrie. In Nederland groeit de verwerkende sector sterker dan de primaire. Belangenbehartiging van de Nederlandse levensmiddelenindustrie in het internationale handelsoverleg is daarom van groot belang. Naast verdere liberalisering van de wereldhandel zijn aandachtspunten het creëren van een level playing field (people, planet, profit), het goed gebruikmaken van innovatiemogelijkheden binnen het Lissabonproces, het benutten van structuurgelden voor de gehele keten en het beter laten functioneren van de interne markt.

Effecten

In het multilateraal bedrijfslevenoverleg wordt de agribusiness geïnformeerd over de ontwikkelingen en wordt eigen inbreng gestimuleerd. Concreet resultaat van de samenwerking: Doha tool waardoor voor alle tarieflijnen duidelijk is wat voor effect de voorliggende voorstellen hebben. De uit het multilateraal bedrijfslevenoverleg voortkomende offensieve en defensieve belangen worden duidelijk naar Brussel en Genève gecommuniceerd. Dit geldt niet alleen voor de WTO onderhandelingen maar voor alle bilaterale en regionale onderhandelingen. Relevante studies voor de agribusiness worden uitgevoerd (LEI-studie naar handelsbelemmeringen voor geselecteerde exportproducten en een markttoegangsstudie).

Bijzondere aspecten

De directie Industrie en Handel (I&H) is een serieuze gesprekspartner voor de agribusiness en actief betrokken bij onderhandelingen van Nederland binnen de EU, OESO en de WTO. Mijlpaal: nu worden alle suikerbelangen meegewogen, van de primaire én verwerkende sector, eerste- en tweedegraads.

Uitdagingen

Inhoudelijk is er de wens meer duurzaamheid te brengen in het internationale handelsverkeer: de WTO is profitgericht. Speerpunt van LNV is, naast arbeidsomstandigheden en milieu, het dierenwelzijn.

Aansluiting op LNV-beleid

Binnen LNV en I&H heeft multilaterale samenwerking de afgelopen jaren meer aandacht gekregen. I&H is goed in het zoeken naar offensieve belangen in multilaterale kaders. Dit versterkt de concurrentiepositie van de Nederlandse agribusiness en verhindert dat het departement zich alleen richt op defensieve belangen.

Meerwaarde

Het bedrijfsleven wordt geïnformeerd en kan zelf informatie inbrengen. Kennis van het krachtenveld versterkt de eigen concurrentiepositie. Het LEI onderzoekt bedreigingen of kansen van tariefverlagingen.