

Vergaderjaar 2013–2014

33 625

Hulp, handel en investeringen

Nr. 44

LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN

Vastgesteld 6 november 2013

De algemene commissie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking heeft een aantal vragen voorgelegd aan de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking over de brief van 30 september 2013 over Ondernemen voor ontwikkeling: investeren in duurzame en inclusieve groei (Kamerstuk 33 625, nr. 38).

De Minister heeft deze vragen beantwoord bij brief van 5 november 2013. Vragen en antwoorden zijn hierna afgedrukt.

De voorzitter van de commissie,
De Roon

De adjunct-griffier van de commissie,
Wiskerke

Nr 1

Vraag 1:

Wie zal uitvoerder zijn van onderdeel 2 van het Dutch Good Growth Fund (DGGF) en welke instellingen kunnen intermediairs worden onderdeel 1?

Antwoord:

De uitvoerder van onderdeel 2 is nog niet bekend, deze wordt via een aanbestedingsprocedure geselecteerd. Voor onderdeel 1 kunnen Nederlandse bedrijven rechtstreeks voorstellen indienen bij de uitvoerder.

Nr 2, 70

Vraag 2:

Momenteel worden wereldwijd de bancaire en de verzekeringsactiviteiten van financiële instellingen steeds meer uit elkaar getrokken en vaak bij afzonderlijke instellingen ondergebracht. Atradius is een verzekeraar en geen bank, maar zal binnen het DGGF exportfinanciering beschikbaar stellen aan Nederlandse bedrijven. Hoe wordt Atradius aan banktoezicht onderworpen?

Vraag 70:

Kunt u de keuze voor Atradius als fondsmanager van spoor 3 beargumenteren?

Antwoord:

Atradius is inderdaad een verzekeraar en geen bank. Atradius valt dus niet onder het banktoezicht en kan dus geen bancaire handelingen verrichten zoals geld aantrekken op de kapitaalmarkt en dit wegzetten bij andere particulieren en bedrijven.

Het is voorzien dat Atradius Dutch State Business NV (ADSB) de uitvoerder wordt van onderdeel 3 van het DGGF. ADSB is ook de uitvoerder van de exportkredietverzekeringsfaciliteit namens de Staat. De Staat is de verzekeraar. ADSB is de uitvoerder van de faciliteiten, maar niet de verzekeraar. De dekkingen worden in naam van de Staat uitgereikt. Deze staatsgedekte exportfinanciering kent een wereldwijde dekking op basis van de zgn. landenklassen, variërend van landenklasse 0 (ontwikkelde economieën) tot 7 (landen met een zeer hoog betalingsrisico, zoals de fragiele staten). In de landen met klasse 7 is de reguliere exportkredietverzekering (EKV) gesloten. Met de ondersteuning van het DGGF kan de Staat ADSB meer armslag geven. Hierdoor worden ook verzekeringen voor ontwikkelingsrelevante exporttransacties in lage-inkomenslanden (klasse 7) mogelijk.

Uitvoering van onderdeel 3 door ADSB ligt voor de hand, omdat er een volledige verwevenheid met de uitvoering van de reguliere staatsgedekte exportfinancieringsverzekering bestaat. Landen die het in de toekomst beter doen en promoveren van landenklasse 7 naar 6 gaan over naar de reguliere exportkredietverzekering; landen die slechter presteren en degraderen in landenklasse 7 gaan over naar onderdeel 3 van het DGGF.

Onderdeel 3 van DGGF houdt de mogelijkheid open dat ADSB niet alleen verzekert namens de Staat, maar ook wissels bevoorschot. Wissels zijn een gebruikelijk instrument om handelsvorderingen te kunnen verkopen. Hierdoor kunnen exporteurs die op krediet leveren eerder hun geld ontvangen. Met het contant maken van de wissels zorgt DGGF voor financiering voor de exporteur, maar blijft het wel dicht bij het huidige,

reeds bestaande dekkingsproduct onder de EKV; i.c. garantie op wissels. Voor de dekking van deze financiering kan ADSB gebruik maken van het DGGF.

Ook hier zal ADSB optreden als uitvoerder van de regeling en niet als de partij voor wiens rekening de bevoorschotting plaatsvindt.

Nr 3, 10, 48, 49, 50, 80, 85, 99, 102, 120, 142, 143, 146, 150, 152

Vraag 3:

Welke eisen worden er gesteld aan de uitgaven voor technische assistentie? Wordt hier ook een kader voor concrete resultaten over afgesproken met de uitvoerders? Hoe voorkomt u dat de technische assistentieprogramma's van de fondsmanagers zich kwalificeren als gebonden hulp?

Vraag 10:

Vanuit ontwikkelingsrelevantie is het belangrijk om te kijken naar micro-ondernemers, waaronder kleinschalige boeren en boerinnen, en hun kansen om te groeien naar een MKB-profiel – al dan niet in associaties/coöperaties. Bent u bereid om flankerend beleid en technische assistentie in te zetten voor het vergroten van de kansen van deze groep, en zo ja hoe?

Vraag 48:

In hoeverre voorziet het DGGF binnen de toegewezen 750 miljoen euro in technische assistentie?

Vraag 49:

In hoeverre wordt technische assistentie buiten het budget DGGF gefinancierd?

Vraag 50:

Hoeveel bedragen de middelen voor technische assistentie van het DGGF?

Vraag 80:

Op welke wijze wordt de max. € 75 miljoen voor technische assistentie toegankelijk gemaakt? Kunnen aanvragers die bij het DGGF aankloppen, tegelijk (bijvoorbeeld in een gecombineerde aanvraag) verzoeken om financiering van technische assistentie?

Vraag 85:

Valt onderzoek en ontwikkeling (R&D) van innovatieve programma's en businesses – met als doel de pionier gap voor MKB-ers te dichten en meer dealflow te genereren voor DGGF – onder technische assistentie?

Vraag 99:

Kunnen in potentie maatschappelijke organisaties ook in aanmerking komen voor het budget van € 75 miljoen dat beschikbaar wordt gesteld voor technische assistentie om investeringen uit het DGGF op gang te helpen, risico's te verminderen en rendementen te verhogen en zo ja voor welk deel van het budget?

Vraag 102:

Onder paragraaf 3.3 wordt ervoor opdracht 1 circa € 18 miljoen beschikbaar gesteld voor technische assistentie, voor opdracht 2 circa € 26 miljoen voor technische assistentie en voor opdracht 3 circa € 9 miljoen voor technische assistentie. Hoe komt het dat deze bedragen zo

veel van elkaar verschillen, terwijl bij alle drie het investeringskapitaal € 175 miljoen is?

Vraag 120:

Waaruit bestaat precies de technische assistentie die wordt verbonden aan het DGGF?

Vraag 142:

Kan worden toegelicht of de vormen van technische assistentie die worden geleverd aan het Nederlandse MKB, dat ontwikkelingsrelevante investeringen wil doen in lage- en middeninkomenslanden, ook worden geleverd aan het MKB in lage- en middeninkomenslanden wanneer ze aanspraak willen maken op financiële ondersteuning vanuit het DGGF, zo nee op welke manier krijgen zij dan technische assistentie?

Vraag 143:

Vormt dit geen extra tussenlaag, aangezien u aangeeft dat Agentschap NL gaat samenwerken met Nederlandse financiers?

Vraag 146:

Op welke wijze wordt het MKB in lage- en middeninkomenslanden gefaciliteerd bij het gebruikmaken van het DGGF en bij het indienen van aanvragen bij de bij het DGGF betrokken investeringsfondsen, om deze gelden voor het MKB toegankelijker te maken?

Vraag 150:

Hoeveel wordt in totaal over het hele DGGF besteed aan technische assistentie?

Vraag 152:

Kunt u voorbeelden geven van de mogelijke besteding van het budget voor technische assistentie van € 26 miljoen voor het onderdeel van het DGGF met betrekking tot financiering van MKB in lage- en middeninkomenslanden en daarbij aangeven welke actoren hiervan gebruik kunnen maken? Kunt u hetzelfde doen voor onderdeel 1 en onderdeel 2?

Antwoord:

Technische assistentie (TA) is bestemd om investeringen op gang te helpen, risico's te verminderen en rendementen te verhogen. Het wordt aangeboden in aanvulling op het DGGF en verschilt per onderdeel binnen het DGGF.

Bij onderdeel 1 van het DGGF betreft het in de eerste plaats de ondersteuning van de Nederlandse MKB-er die wil investeren in een lage- of middeninkomensland bij het verhogen van de rentabiliteit en ontwikkelingsrelevantie van de investering. De ondernemer kan dan ondersteuning krijgen bij het zoeken naar lokale partners, uitvoeren van haalbaarheidsstudies en MVO-scans of training van lokaal personeel. Ook de lokale partner in het betrokken lage- of middeninkomensland profiteert hiervan. Van een extra tussenlaag is geen sprake.

Bij onderdeel 2 van het DGGF gaat het onder meer om capaciteitsopbouw van het lokale midden- en kleinbedrijf, marktverkenningen om kansen en risico's van toekomstige investeringen in kaart te brengen en voorfinanciering van pilotfases om ideeën uit te testen en potentiële co-investeerders te enthousiasmeren.

Bij onderdeel 3 van het DGGF gaat het om de ondersteuning van de ondernemer bij het verhogen van het (ontwikkelings)rendement van de leveranties, zoals training van het personeel of het uitvoeren van

haalbaarheidsstudies om het rendement en de technische capaciteit van het geleverde product te onderzoeken.

Voor technische assistentie ten behoeve van het DGGF wordt een bedrag van maximaal EUR 75 miljoen beschikbaar gesteld in de periode 2014 t/m 2017. Dit bedrag vormt geen onderdeel van het bedrag van EUR 750 miljoen dat beschikbaar is als DGGF-investeringskapitaal. Het DGGF omvat EUR 750 miljoen aan investeringskapitaal en EUR 75 miljoen aan technische assistentie. De EUR 75 miljoen technische assistentie wordt gefinancierd uit de ruimte die op de begroting voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking ontstaat door stroomlijning van het bestaande bedrijfsleveninstrumentarium. Per onderdeel van het DGGF verschillen de beschikbare middelen voor technische assistentie in de periode 2014 t/m 2017:

- onderdeel 1: EUR 18 miljoen;
- onderdeel 2: EUR 26 miljoen;
- onderdeel 3: EUR 9 miljoen.

De resterende EUR 22 miljoen technische assistentie wordt voorlopig achter de hand gehouden en wordt na de mid-term review eind 2015 toegekend aan de fondsmanagers.

Het budget voor de technische assistentie wordt aangewend om de inzet van het investeringskapitaal op een zodanige manier te faciliteren dat de voorwaarden op de terreinen van onder meer revolverendheid, ontwikkelingsrelevantie en maatschappelijk verantwoord ondernemen kunnen worden vervuld. Er is geen sprake van gebonden hulp. De invulling varieert van geval tot geval; maatwerk staat voorop. In het ene geval richt de TA zich specifiek op de doelgroep van lokale midden- en kleinbedrijven om deze maximaal te laten profiteren van de voorgenomen investering (scholing, managementondersteuning). In het andere geval worden marktverkenningen en pilot projecten gefinancierd om de mogelijkheden en risico's in kaart te brengen en co-investeerdere te enthousiasmeren. De drie uitvoerders die de investerings- en exportportefeuilles gaan opbouwen zijn de eerstverantwoordelijken voor de invulling van de TA. Zij maken hierbij gebruik van expertise die elders beschikbaar is, waaronder die van maatschappelijke organisaties.

Onder onderdeel 2 is het TA-budget het grootst omdat hier de meeste uitdagingen liggen op het terrein van innovatie. De uitvoerder gaat hier paden betreden die voor veel reguliere investeerders op onbekend terrein liggen. En juist deze investeerders willen we meekrijgen om de beoogde hefboomwerking tot stand te brengen. In nauwe samenwerking met impact investeerders, die al wel enige ervaring hebben met kleinschalige, revolverende investeringen in het zogeheten «*missing middle*» segment in lage- en middeninkomenslanden, worden met behulp van TA nieuwe initiatieven uitgetoetst om uiteindelijk meer grootschalige investeringen mogelijk te maken. Een voorbeeld kan zijn het opzetten van een fonds dat zich toelegt op de uitgifte van obligaties, in kleine bedragen (van EUR 100.000 – 3 miljoen), ten behoeve van landen in Oost-Afrika.

Nr 4

Vraag 4:

Hoe groot is de provisie die de uitvoerders krijgen voor hun diensten in het kader van het DGGF, naast de extra toekenning voor technische assistentie? Is dit inclusief de administratieve lasten voor de toetsing aan de criteria voor Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (IMVO)?

Antwoord:

Op dit moment ben ik in gesprek met de uitvoerders van de onderdelen van het DGGF. Ik kan op dit moment nog niets concluderends zeggen over de provisie. Uitgangspunt is dat de kosten voor de uitvoering, inclusief de toetsing aan de criteria voor Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (IMVO), gedekt moeten worden door de premies en rentes die betaald worden bij de financieringen, verzekeringen en garanties die het DGGF gaat verstrekken.

Nr 5**Vraag 5:**

Wat zijn de gevolgen van de administratieve lasten voor de mate waarin het fonds revolverend kan zijn?

Antwoord:

Er komt een monitoring- en evaluatiekader dat zo min mogelijk administratieve lasten voor het midden- en kleinbedrijf met zich mee brengt. Verder zullen de administratieve lasten verbonden aan de toetsing op ontwikkelingsrelevantie en IMVO niet hoger liggen dan strikt noodzakelijk. Er wordt daarom geen groot effect op de revolverendheid verwacht.

Nr 6, 9, 18**Vraag 6:**

Welke ontwikkelingslanden en opkomende economieën zullen straks via het Midden- en Kleinbedrijf (MKB) kunnen profiteren van investeringen uit het DGGF?

Vraag 9:

Welke landenlijst wordt in het kader van DGGF gehanteerd?

Vraag 18:

Kunt u van alle landen op de landenlijst voor het Dutch Good Growth Fund aangeven tot welke categorie u deze landen rekent?

Antwoord:

De landenlijst voor het DGGF omvat in totaal 66 lage- en middeninkomenslanden. Midden- en kleine bedrijven uit deze landen en uit Nederland kunnen in aanmerking komen voor financiering uit het DGGF. Het gaat hierbij om 33 lage-inkomenslanden en 33 middeninkomenslanden, volgens de laatste indeling die is opgesteld door het ontwikkelingscomité van de OESO. De lijst omvat onder meer alle landen waarmee Nederland een bilaterale hulprelatie (7 landen) en een bilaterale overgangsrelatie (8 landen) heeft. De landenlijst is hieronder weergegeven en is tevens als bijlage opgenomen bij de beleidsnota «Wat De Wereld Verdient».

Afghanistan	Macedonië
Albanië	Madagaskar
Algerije	Malawi
Angola	Maldiven
Armenië	Mali
Bangladesh	Marokko
Benin	Moldavië
Bhutan	Mongolië
Bolivia	Mozambique
Bosnië Herzegovina	Myanmar
Burkina Faso	Nepal
Burundi	Nicaragua
Cambodja	Niger
Colombia	Nigeria
Congo Dem. Republiek	Pakistan

Djibouti	Palestijnse Gebieden
Egypte	Peru
Eritrea	Rwanda
Ethiopië	Sao Tomé
Filipijnen	Senegal
Gambia	Sierra Leone
Georgië	Somalië
Ghana	Sri Lanka
Guatemala	Suriname
India	Tanzania
Indonesië	Thailand
Jemen	Tunesië
Jordanië	Uganda
Kaapverdië	Vietnam
Kenia	Zambia
Kosovo	Zimbabwe
Laos	Zuid-Afrika
Libië	Zuid-Sudan

Nr 7, 13, 136

Vraag 7:

Hoe worden stakeholderconsultaties in de uitvoer van het DGGF vormgegeven? Worden principes als openheid en transparantie hierin gewaarborgd?

Vraag 13:

Geldt het standpunt uit de recente Kamerbrief «samenwerking met maatschappelijke middenveld in een nieuwe context» (Kamerstuk 33 625, nr. 39) – dat deelname van maatschappelijke organisaties essentieel is in beleidsprocessen om deze inclusief en effectief te maken (p1) – voor u ook voor beleidsprocessen van bedrijven om zo beter bij te dragen aan duurzame en inclusieve economische groei?

Vraag 136:

Klopt het dat het DGGF geen eigen informatie- en transparantiebeleid formuleert buiten dat alle projecten op de websites van de uitvoerders worden vermeld, slechts nadat de overeenkomst is gesloten? Welke overwegingen spelen mee in deze beslissing? Beseft u dat hiermee niet aan de internationale best practice wordt voldaan? Hoe wilt u, ten aanzien van de beschikbaarheid van informatie waarborgen dat maatschappelijke organisaties een waakhondfunctie ten aanzien van het DGGF kunnen vervullen? Kunt u zorgdragen dat ten minste 90 dagen voor het goedkeuren van een project lokale stakeholders dusdanig worden geïnformeerd dat zij actief kunnen meedenken over de vormgeving van een uit DGGF gefinancierd project?

Antwoord:

Het DGGF hecht grote waarde aan transparantie en benutting van beschikbare informatie, conform het beleid in de beleidsnota «Wat de Wereld Verdient» in paragraaf 2.3. De fondsmanagers zijn verantwoordelijk voor de uitvoering van de risicoanalyses (*due diligence*) bij de toekenning van financieringen. Het bedrijf is verantwoordelijk voor het *due diligence*-proces tijdens de uitvoering, zoals risicomangement en transparantie over verbetermaatregelen. Verleende financieringen en transacties worden op de website van de uitvoerder gepubliceerd.

Transparantie en stakeholderdialoog zijn wezenlijke elementen van maatschappelijk verantwoord ondernemen, zoals aangegeven in de Kamerbrief «MVO loont». De overheid verwacht dat bedrijven een relatie onderhouden met maatschappelijke organisaties op basis van transpa-

rantie en dialoog, waarbij antwoord wordt gegeven op gerechtvaardigde vragen uit de maatschappij.

Informereren en raadplegen van relevante maatschappelijke organisaties kan in verschillende fasen van het vormgeven van bedrijfsbeleid nuttig zijn:

- Vooraf, bij formulering van het bedrijfsbeleid, voor het identificeren van risico's en kansen, het afwegen en kiezen van prioriteiten.
- Tijdens de uitvoering van het bedrijfsbeleid, bij dilemma's en uitdagingen, kan raadplegen van belanghebbenden behulpzaam zijn om tot inventieve oplossingen te komen.
- Achteraf, hierbij gaat het om het presenteren van resultaten en verantwoordingsinformatie. Dit kan belangrijke feedback opleveren wat weer input kan bieden voor nieuw beleid.

Bedrijven zijn zelf verantwoordelijk voor het betrekken van maatschappelijke organisaties en voor het, mede langs deze weg, verwerven van draagvlak voor hun beleid. Maatschappelijke organisaties hebben ook een zelfstandige rol, zoals het vervullen van een waakhondfunctie en het aanspreken van bedrijven wanneer ze niet maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ook ik spreek bedrijven hierop aan.

Nr 8, 68, 69

Vraag 8:

Is het Ministerie van Buitenlandse Zaken, het Postennetwerk en het Agentschap NL voldoende toegerust (kwalitatief en kwantitatief) om de agenda (en het DGGF) op het gebied van hulp, handel en investeringen uit te voeren?

Vraag 68:

Wat gebeurt er als blijkt dat de capaciteit van Agentschap NL om haar nieuwe taken als fondsmanager voor het Nederlandse MKB dat wil investeren in lage-en middeninkomenslanden uit te voeren onvoldoende blijkt? Worden er dan extra middelen vrijgemaakt om Agentschap NL te versterken? EN zo ja, waar komt dit geld vandaan?

Vraag 69:

Wat is de precieze toegevoegde waarde van Agentschap NL als uitvoerder van onderdeel 1?

Antwoord:

Het Ministerie van Buitenlandse Zaken, het postennetwerk en Agentschap NL zijn voldoende toegerust om de nieuwe agenda en het DGGF uit te voeren. Met de overgang van het Directoraat-Generaal Buitenlandse Economische Betrekkingen (DG-BEB) naar het Ministerie van Buitenlandse Zaken is de synergie op hulp, handel en investeringen versterkt. Met de modernisering van economische diplomatie worden overeenkomstige werkzaamheden op het terrein van handel en ontwikkelingssamenwerking actief samengevoegd. Ook voor veel posten waar zowel handel als ontwikkelingssamenwerking een belangrijke prioriteit is, vindt in de praktijk al een geïntegreerde aanpak plaats. Binnen het ministerie wordt een aparte programma-eenheid opgericht die de fondsmanagers gaat aansturen en de synergie tussen de onderdelen bewaakt.

Agentschap NL is geselecteerd op basis van zijn kennis en ervaring met de beoogde klanten en gebruikers van het DGGF onderdeel 1. Deze kennis en ervaring is opgebouwd met de uitvoering van de financieringsinstrumenten die het Agentschap nu al voor het Ministerie van Economische Zaken uitvoert. Zo hebben projectadviseurs van PSI ervaring in het

beoordelen van *business cases* en beschikken zij over kennis van lokale omstandigheden, IMVO en ontwikkelingssamenwerking. De aanpak van deze projectadviseurs sluit aan bij het KYC (*know-your-customer*) model dat wordt gehanteerd door een bank. Ook gaat Agentschap NL actief samenwerken met lokale intermediairs die het Nederlandse midden- en kleinbedrijf financieren. Aanvullend zal Agentschap NL stevig investeren in deskundigheid op het gebied van financiering. Ik zal alle uitvoerders goed monitoren.

Nr 11

Vraag 11:

Kunt u een uitputtend overzicht geven van reeds bestaande Nederlandse en internationale mogelijkheden voor risico-investeringen en exportkredieten voor bedrijven die actief willen worden in hulplanden en overgangslanden?

Antwoord:

Er is geen uitputtend overzicht beschikbaar van Nederlandse en internationale mogelijkheden voor risico-investeringen en exportkredieten voor bedrijven die actief willen worden in hulplanden en overgangslanden. De bestaande mogelijkheden van de Nederlandse overheid voor risico-investeringen en exportkredieten voor bedrijven die actief willen zijn in hulplanden en overgangslanden zijn beschreven in de Kamerbrief «Ondernemen voor ontwikkeling» en de Kamerbrief «Ondernemen op buitenlandse markten».

Samenvattend:

Internationalisering

Starters voor International Business (SIB)	Startende exporteurs kunnen een voucher (t.w.v. 2.400 euro) ontvangen waarmee met Kamers van Koophandel of brancheorganisaties een adviestraject kan worden doorlopen om tot een internationaliseringstrategie te komen. Naast deze individuele begeleiding worden er ook collectieve SIB activiteiten georganiseerd: beursinzendingen, handelsmissies, workshops.
Partners for International Business (PIB)	Stimuleert consortiavorming van bedrijven en kennisinstellingen om gezamenlijk zaken te doen in nieuwe internationale markten. Kern is dat consortium en overheid samen een convenant opstellen met concrete acties om zich op de markt te positioneren. Inzet is dat cluster en overheid ieder 50% van de kosten voor rekening nemen. Overheid levert diensten: economische diplomatie, overheid tot overheid samenwerking, matchmaking en economische missies. Overheidsbijdrage per PIB is gemiddeld € 200.000.

	Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies, Kennisverwerving (DHK)	<p>D: Samenwerkingsverbanden van tenminste twee bedrijven kunnen subsidie ontvangen om expertise in het buitenland te tonen. Subsidie bedraagt 50% van de kosten tot een maximum van € 200.000 per project.</p> <p>H: Samenwerkingsverbanden van tenminste twee bedrijven kunnen subsidie ontvangen voor het uitvoeren van een haalbaarheidsstudie. De subsidie bedraagt 50% van de kosten, tot een maximum van € 100.000.</p> <p>K: subsidie voor de inhuur van een externe deskundige, die een bedrijf adviseert en begeleidt in het positioneren op opkomende markten. Subsidie bedraagt 50% van de kosten, tot een maximum van € 50.000.</p>
Investeringsen	Het Fonds Duurzaam Water (FDW)	FDW financiert publiek-private partnerschappen op het gebied van waterveiligheid en waterzekerheid waarbij de subsidie maximaal € 15 miljoen bedraagt en tenminste één van de deelnemers uit Nederland moet komen.
	Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV)	FDOV is een ongebonden subsidie gericht op het ondersteunen van publiek-private samenwerking op het terrein van voedselzekerheid.
	PSI – Private Sector Investeringsprogramma	een deels gebonden subsidie bedoeld voor Nederlandse of buitenlandse bedrijven die samen met een lokaal partnerbedrijf een vernieuwende investering willen doen in ontwikkelingslanden. De subsidie betreft maximaal 50% van de projectkosten (maximaal € 750.000). Het PSI programma wordt van 2014 gestopt. Deze doelgroep kan vanaf 2014 voor financiering terecht bij het DGGF.
	Fonds Opkomende Markten voor Ontwikkelingslanden (FOM-OS)	FOM-OS is bedoeld voor bedrijven die willen investeren in een dochterbedrijf in een ontwikkelingsland. De financiering is er in de vorm van een middellange lening, garantie, achtergestelde lening of participatie en de hoogte van de financiering bedraagt minimaal € 1 miljoen en maximaal € 5 miljoen. Het FOM-OS programma wordt van 2014 gestopt. Deze doelgroep kan vanaf 2014 voor financiering terecht bij het DGGF.
	Faciliteit Opkomende Markten (FOM)	Financieringen voor lokale dochterondernemingen of joint ventures van Nederlandse bedrijven in opkomende markten. FOM wordt uitgevoerd door FMO. FOM richt zich op het MKB en groter middenbedrijf. Jaarlijks worden 10 tot 20 financieringen onder de FOM afgesloten, veel in de agrosector. Het FOM programma wordt gestopt voor de DGGF landen. Deze doelgroep kan vanaf 2014 voor financiering terecht bij het DGGF.

	Finance for International Business (FIB)	De overheid financiert op deal-bij-deal basis mee met financier (banken, participatie maatschappijen). De overheid verstrekt 35% (max. € 875.000) van het financieringsbedrag in de vorm van een lening. Doel is dat door FIB financiers eerder bereid financiering te verschaffen voor resterende 65%. Na een wat langere aanloop (te verklaren door de crisis) worden komende maand drie concrete transacties onder de FIB verwacht. Het FIB programma wordt gestopt voor de DGGF landen. Deze doelgroep kan vanaf 2014 voor financiering terecht bij het DGGF.
Export	Ontwikkelingsrelevante Infrastructuurontwikkeling (ORIO)-programma	met ORIO kunnen ongebonden schenkingen worden gedaan aan centrale overheden van ontwikkelingslanden voor de gedeeltelijke financiering van publieke infrastructuurontwikkeling. De projecten bedragen maximaal € 60 miljoen, de hoogte van de schenking verschilt per project.
	Exportkredietverzekering/ Exportkrediet garantiefaciliteit (EKG)	Om betalingsrisico's van exporttransacties naar vooral opkomende markten af te dekken, kunnen ondernemers gebruik maken van de Exportkredietverzekering-faciliteit (EKV) en de exportkredietgarantie (EKG), uitgevoerd door Atradius. De toegankelijkheid van de EKV is het afgelopen jaar in overleg met het bedrijfsleven verbeterd, zodat meer exporttransacties kunnen worden verzekerd. Ook is de EKG in 2012 aangepast. Met de vernieuwde EKG zijn de procedures vereenvoudigd en is de regeling duidelijker geworden. Dit heeft geleid tot een grotere bereidheid van investeerders om geld te verstrekken voor exportfinanciering. De EKG wordt daardoor beter benut. Onder EKV/EKG wordt jaarlijks voor ongeveer € 4 mld (met uitschieters naar € 10 mld) aan exporttransacties in verzekering genomen. Het totale obligo van de faciliteiten bedraagt ongeveer € 11 mld.

Daarnaast hebben alle internationale ontwikkelingsbanken een loket voor de private sector (zowel voor leningen als participaties als alles daartussen). Bij de Wereldbank is dit bijvoorbeeld de International Finance Cooperation (IFC). Deze loketten zijn vooral gericht op de private sector in ontwikkelingslanden, maar buitenlandse (en dus ook Nederlandse) investeerders die in ontwikkelingslanden investeren kunnen ook in aanmerking komen. Dit gebeurt echter nog weinig. Daarom worden activiteiten ondernomen om deze organisaties beter te ontsluiten voor Nederlands bedrijfsleven. Ook doen deze organisaties veel aan handelsfinanciering (maximaal 3 jaar looptijd) waar Nederlandse banken actief in participeren. Nederlandse bedrijven kunnen hier dus ook van profiteren.

Nr 12

Vraag 12:

Wat is de meerwaarde van het DGGF ten opzichte van andere investeringsbanken en mogelijkheden zoals bijvoorbeeld het FMO, Rabobank en Wereldbank die aanbieden?

Antwoord:

Het DGGF gaat additioneel aan genoemde banken opereren. Dit betekent dat het DGGF markten gaat betreden die nu nog niet of onvoldoende worden bediend door deze banken. Het is uitdrukkelijk de bedoeling dat met het DGGF *best practices* worden gecreëerd, zodat in ieder geval dit deel van de DGGF-investeringen op termijn door deze reguliere banken wordt gedaan. Zoals beschreven in de Kamerbrief «Ondernemen voor ontwikkeling» zal het DGGF met een ander risicoprofiel werken, omdat er kennis en expertise wordt aangetrokken die tot een andere inschatting van het potentiële rendement van investeringstransacties leidt.

Nr 14, 15

Vraag 14:

Ziet u uw investeringen in toegang tot financiering ook bijdragen aan de doelstelling van de Maya Declaratie?

Vraag 15:

Is Nederland van plan de Maya Declaratie te ondertekenen?

Antwoord:

De investeringen dragen bij aan de doelstelling van de Maya Declaratie om de toegang tot financiële dienstverlening in ontwikkelingslanden en opkomende economieën te verbeteren. Hiertoe formuleren betrokken landen concrete doelen. Nederland draagt bij aan het door de Wereldbank uitgevoerde Financial Inclusion Support Framework (FISF) waarmee een aantal landen worden gesteund bij de realisatie van de door hen zelf gestelde concrete doelen, bijvoorbeeld t.a.v. hun wet- en regelgeving op het gebied van financiële infrastructuur.

Hoewel Nederland de Maya Declaratie actief ondersteunt, zijn er geen plannen om haar te ondertekenen. Deze verklaring is opgesteld door en voor toezichthouders uit ontwikkelingslanden en opkomende economieën. Nederland behoort niet tot deze landengroepen.

Nr 16

Vraag 16:

Kunt u een tabel maken met daarin de 5 problemen voor investeringen zoals gegeven in alinea 3 van de managementsamenvatting en de 5 voorbeelden van succesvolle hulp zoals gegeven in alinea van 4 de managementsamenvatting en vervolgens bij alle tien aangeven hoe het Dutch Good Growth Fund hierop aangrijpt en specifiek op dat punt voor verbeteringen zorgt?

Antwoord:

Een gebrekkige fysieke infrastructuur	Transacties onder onderdeel 1, 2 en 3 kunnen bijdragen aan een betere infrastructuur
Gebrekkige financiële infrastructuur	Onderdeel 2 draagt bij aan beter functioneren van de kapitaalmarkt in ontwikkelingslanden.

Onvoldoende kennis	Alle drie de onderdelen van het DGGF dragen bij aan overdracht van kennis
Onvoldoende vaardigheden	Alle drie de onderdelen van het DGGF dragen bij aan overdracht van vaardigheden
Niet kunnen voldoen aan internationale standaarden	Onderdeel 2 van het DGGF zet actief in op verduurzaming van de productieketens voor afnemers.
Verbeteren van wet- en regelgeving, zoals landrechten of mededingingsregels,	Bedrijven zijn gebonden aan lokale wet- en regelgeving. Het DGGF zet niet actief in om wet- en regelgeving, zoals landrechten of mededingingsregels te verbeteren, daar zijn de privatesectorontwikkelingsprogramma's voor geëquipeerd.
Het versterken van de douane- en de belastingdienst,	Dit is geen specifiek onderdeel van het DGGF, daar zijn de privatesectorontwikkelingsprogramma's voor geëquipeerd.
Het overdragen van kennis over betere productiemethoden, Het aanleggen van wegen	Alle drie de onderdelen van het DGGF dragen bij aan de overdracht van kennis Transacties onder onderdeel 3 kunnen bijdragen aan een betere infrastructuur. De transactiesomvang is echter wel gebonden aan een maximum van EUR 15 mln.
En het zorgen voor een betere markttoegang.	Onderdeel 2 van het DGGF zet actief in op mondiale verduurzaming van de productieketens voor lokale, regionale en Westerse afnemers.
Kwetsbare groepen toegang krijgen tot noodzakelijke middelen voor bestaan en ontwikkeling.	Extra aandacht gaat uit naar jonge en vrouwelijke ondernemers en ondernemers in fragiele staten
Bedrijven aan te sporen om een actief maatschappelijk verantwoord ondernemen-beleid te voeren.	Alle bedrijven die gebruik maken van DGGF financiering voldoen aan het IMVO-kader

Nr 17

Vraag 17:

Kunt u aangeven welke definitie van middenklasse wordt gehanteerd?

Antwoord:

Er is geen internationaal geaccepteerde definitie van middenklasse. De OESO gebruikt het begrip «middenklasse» om huishoudens te duiden die tussen de US 10 dollar en US 100 dollar per dag verdienen (gecorrigeerd naar koopkracht).

Nr 19

Vraag 19:

Kunt u aangeven hoeveel banken en investeerders uit Nederland actief zijn in lage- en middeninkomenslanden? Hoeveel van de landen waar zij actief zijn, staan op de DGGF lijst?

Antwoord:

Voor een overzicht verwijst ik u graag naar de volgende site:
www.inclusivefinanceplatform.nl/funding-figures-2012

Nr 20, 22, 32

Vraag 20:

Wat beschouwt u als de basiscondities voor ondernemen in lage en middeninkomenslanden?

Vraag 22:

Op welke wijze bent u concreet voornemens de obstakels voor economische ontwikkeling weg te nemen voor Nederlandse bedrijven en lage en middeninkomenslanden?

Vraag 32:

Op welke wijze bent u voornemens de barrières die u benoemt te doorbreken zodat investeringen in hulplanden zinvol kunnen zijn en duurzame en inclusieve groei en armoedebestrijding niet spaak lopen?

Antwoord:

In de Kamerbrief «Ondernemen voor ontwikkeling» beschrijf ik hoe ik via de vijf groepen randvoorwaarden (vergroten van toegang tot markten, goede wet- en regelgeving, betrouwbare instituties en actoren, versterken van fysieke infrastructuur en versterken van financiële infrastructuur) bijdraag aan het wegnemen van obstakels en barrières voor economische ontwikkeling in lage- en middeninkomenslanden en zo de basiscondities voor ondernemen bevordert. In de hulplanden is in verhouding meer hulp nodig dan in de overgangslanden om het ondernemingsklimaat te versterken om investeerders te trekken. Binnen het beleid voor privatesectorontwikkeling is er speciale aandacht voor kwetsbare groepen, zoals kleine boeren en producenten, minderheden, jongeren en vrouwen.

Nr 21, 111, 123, 124, 125, 133, 135, 175**Vraag 21:**

Welke condities stelt u voor investeringen en exportfinanciering via het DGGF?

Vraag 111:

Op welke wijze weegt u bij het besluit tot en de impact van financiering uit het DGGF de volgende sociale en milieucriteria voor ontwikkelingsrelevantie mee: het bereiken van gemarginaliseerde groepen en fragiele regio's, belastinginkomsten voor ontwikkelingslanden, structurele bijdrage aan regionale economische ontwikkeling en lokale werkgelegenheid, respecteren van mensenrechten en versterken van sociale voorzieningen, kinderrechten, vrouwenrechten, verduurzamen van handels- en productieketens, en ecologische en milieueffecten?

Vraag 123:

Wanneer zal het absolute uitsluitingscriterium voor aanvragers van financiering uit het DGGF om «geen gebruik [te] maken van kunstmatige constructies om hun winsten of te betalen bronheffingen te verlagen in landen waar DGGF op open staat» wel en niet leiden tot uitsluiting en vallen ook juridisch legale constructies om minder belasting te betalen, zoals via brievenbusfirma's in Nederland, onder dit uitsluitingscriterium?

Vraag 124:

Op welke wijze worden de absolute uitsluitingscriteria voor financiering uit DGGF getoetst tijdens de looptijd en aan het eind van de financiering?

Vraag 125:

Welke consequenties verbindt u als achteraf blijkt dat de bijdragecriteria en uitsluitingscriteria niet zijn gehaald dan wel nageleefd?

Vraag 133:

Welke escalatieladder wordt gehanteerd voor sancties in geval van schending van de IMVO afspraken?

Vraag 135:

Wie beslist over de toepassing van sancties in het geval van schending van IMVO-afspraken?

Vraag 175:

Kunt u aangeven op welke wijze u uitvoering gaat geven aan het uitsluitingscriteria omtrent het gebruik maken van kunstmatige constructies in het ontwijken van belasting? Hoe worden kunstmatige constructies gedefinieerd? Hoe en door wie wordt dit getoetst? En gaat dit beleid ook voor andere private sector instrumenten gelden?

Antwoord:

Aan alle vormen van DGGF-financiering worden dezelfde eisen gesteld op het terrein van IMVO en ontwikkelingsrelevantie.

In het contract dat wordt afgesloten tussen het bedrijf en de uitvoerder worden afspraken opgenomen over IMVO. Tijdens de uitvoering van het programma wordt door de uitvoerders onder meer op de IMVO aspecten gemonitord. Wanneer afspraken niet of vertraagd worden nagekomen, zal de uitvoerder met het betreffende bedrijf in gesprek gaan over verbeteringen en het tijdsplan. Wanneer dit alsnog niet tot verbetering leidt, bestaan er sanctiemogelijkheden.

Deze sancties variëren per instrument, bijvoorbeeld het stopzetten van financiering en het versneld terugbetalen van leningen. Bovendien bestaat er een meldplicht voor uitvoeringsorganisaties wanneer schendingen op het gebied van IMVO plaatsvinden.

De huidige praktijk bij de uitvoeringsorganisaties wordt dit najaar geëvalueerd en aan de hand daarvan wordt bezien of het toezicht op deze wijze inderdaad goed is vormgegeven. Naast deze toezichtsfunctie van de uitvoerders kunnen door derden klachten van misstanden worden ingediend bij het Nationaal Contact Punt (NCP).

In geval de bijdragecriteria op bijvoorbeeld het terrein van ontwikkelingsrelevantie onvoldoende worden nageleefd, wordt de projectuitvoerder hierop door de fondsbeheerder aangesproken en is een bijsturing noodzakelijk. Dit «aanspreken» maakt deel uit van de reguliere monitoring.

Voorts gelden er (absolute) uitsluitingscriteria op het terrein van ontwikkelingsrelevantie. De uitsluitingscriteria zijn dat aanvragers:

- zich gedragen naar de in het desbetreffende land geldende wet- en regelgeving, waaronder eigendomsrechten (bijvoorbeeld landrechten), belastingregels, arbeidswetgeving en milieuwetgeving;
- geen gebruik maken van kunstmatige constructies om hun winsten of te betalen bronheffingen te verlagen in landen waar DGGF op open staat;
- zich gedragen naar de internationale spelregels voor strategische goederen, mensenrechten, etc.

Onder kunstmatige constructies vallen alle (juridisch legale) constructies, die enkel gericht zijn op het geheel of gedeeltelijk ontwijken van belastingen in DGGF landen dan wel het kunstmatig verlagen van de belastingaanslag in die landen. Hier vallen ook juridisch legale constructies via «brievenbusfirma's» onder.

Aanvragers moeten in de aanvraag aangeven of zij aan dit criterium voldoen; zelfanalyse wordt leidend. Bedrijven die van dergelijke constructies gebruik maken in DGGF landen, krijgen geen DGGF financiering. Indien zij wel van een constructie/constructies gebruik maken, maar niet primair vanwege belastingvermijding, dan zullen zij gevraagd worden dit in de aanvraag te melden en toe te lichten. De uitvoerder kan

dit verifiëren. Niet-melding leidt normaliter tot intrekking van de financiering.

In de brief aan de Kamer van Staatssecretaris Weekers en mijzelf van 30 augustus is het bredere kabinetsbeleid op belastingontwijking uiteengezet.

Nr 23

Vraag 23:

Op welke wijze sluit u met uw voornemens om obstakels weg te nemen aan bij Europese initiatieven?

Antwoord:

In de *Agenda for Change* zet de Europese Commissie in op een grotere rol voor de private sector bij het aanjagen van ontwikkeling. De aandacht richt zich hierbij vooral op het stimuleren van investeringen en publiek-private partnerschappen. Nederland steunt dit beleid en zal zich binnen de EU sterk maken dat de uitgangspunten van deze agenda worden vormgegeven in de programmering van de hulp voor de komende begrotingsperiode (2014–2020). Publiek-private-partnerschappen tussen overheid, bedrijfsleven en andere partners zijn effectief gebleken bij het katalyseren van private middelen voor duurzame groei. Hierbij zijn strikte voorwaarden en flankerend beleid van belang om een positieve ontwikkelingsimpact te garanderen. Het Nederlandse beleid voor privatesectorontwikkeling, gericht op vijf groepen van randvoorwaarden, sluit hier goed bij aan. Met het DGGF zet Nederland nog meer in op het stimuleren van private investeringen.

Nr 24

Vraag 24:

Op welke wijze stimuleert u de promotie en naleving van IMVO?

Antwoord:

Het Kabinet heeft een aantal taken voor het stimuleren van IMVO:

- Er voor zorgen dat de kaders voor MVO zo helder mogelijk zijn en dat bedrijven daarover worden voorgelicht;
- Het bevorderen van een gelijk speelveld voor Nederlandse ondernemers;
- Het aanspreken van andere overheden op hun verantwoordelijkheden, onder meer door middel van economische diplomatie;
- Het bevorderen van transparantie en stakeholdersdialogen;
- Het geven van het goede voorbeeld, zoals via het duurzaam inkopen beleid.

We bereiken het meest als partijen met verschillende belangen en doelgroepen een gezamenlijke agenda hebben en met elkaar samenwerken. Waar de overheid toegevoegde waarde heeft, wil het Kabinet partijen en belangen bijeen brengen. Het Kabinet ziet deze toegevoegde waarde op vier terreinen, die uitgewerkt zijn in de Kamerbrief «MVO loont»: bedrijven helpen bij Risico Analyse, voorlichting over IMVO, het bevorderen van transparantie en dialoog over IMVO en mogelijkheden tot toezicht op IMVO.

Nr 25

Vraag 25:

Impliceert «zodat ondernemers succesvol kunnen investeren of handelen met deze landen en zo bijdragen aan duurzame en inclusieve groei» dat succesvol investeren of handelen automatisch bijdraagt aan duurzame economische groei?

Antwoord:

In de beleidsnota «Wat de Wereld Verdient» (Kamerstuk 33 625, nr. 1) geef ik aan dat waar handel en investeringen niet vanzelf leiden tot duurzame en inclusieve groei, ik de gelijke kansen en duurzaamheid bevorder. Het is mijn ambitie om investeringen en handelsactiviteiten te stimuleren die goed zijn voor mens en milieu, werkgelegenheid creëren en bij voorkeur gepaard gaan met de overdracht van kennis en vaardigheden. Om ervoor te zorgen dat ondernemers succesvol kunnen investeren is het onder andere noodzakelijk dat de randvoorwaarden voor verdeling van economische groei op orde zijn, zoals ook in de Kamerbrief «Ondernemen voor ontwikkeling» is beschreven. Mijn inzet is dat alle handel- en investeringstransacties uit het DGGF bijdragen aan duurzame en inclusieve groei en daarop worden getoetst. Daarom stel ik eisen ten aanzien van de ontwikkelingsimpact van projecten die via het DGGF worden gefinancierd. Ook werk ik met een IMVO-kader waarbij projecten op alle aspecten van maatschappelijk verantwoord ondernemen tegen het licht gehouden worden.

Nr 26

Vraag 26:

Kunt u kwetsbare groepen definiëren?

Antwoord:

Kwetsbare groepen zijn die groepen in de samenleving die een groter risico lopen op armoede en sociale uitsluiting dan het overige deel van de bevolking. Zij hebben minder kans op economische ontplooiing. Hun bestaanszekerheid is kwetsbaar voor schokken en veranderingen. Voorbeelden zijn vrouwen, jongeren, mensen met een beperking, en minderheden.

Nr 27, 28, 30, 31

Vraag 27:

Kunt u verder aangeven waar in het onderliggend beleid obstakels voor deze onderliggende groepen worden weg genomen om kansen te creëren die ze ook daadwerkelijk kunnen gebruiken?

Vraag 28:

Hoe wordt bijgedragen aan het vermogen van lage inkomenslanden en fragiele staten om de welvaart eerlijk te verdelen?

Vraag 30:

U geeft aan ongelijkheid te willen tegengaan en de armsten te willen bereiken met uw private sector beleid, maar werkt dit niet uit in strategieën of indicatoren voor monitoring. Hoe wilt u positieve gevolgen voor de meest kwetsbare groepen garanderen en inzichtelijk maken, bijvoorbeeld via een streefpercentage van het totale DGGF budget dat hieraan wordt besteed?

Vraag 31:

Welke waarborgen positioneert u zodat investeringen in hulplanden met slecht functionerend bestuur en douane en belastingdienst, gebrekkige fysieke en financiële infrastructuur, laag opgeleide beroepsbevolking en juridische onzekerheid en een instabiele politieke en veiligheidssituatie, nu wel zinvol kunnen zijn en op termijn kunnen bijdragen aan wederzijds profijt voor MKB hier en de ontwikkeling van een MKB daar?

Antwoord:

Ontwikkelingen in lage-inkomenslanden en fragiele staten hangen in belangrijke mate af van de lokale politieke, sociale en bestuurlijke processen. Hulp van buitenaf kan die processen wel bevorderen, maar niet bepalen. Dat neemt niet weg dat actieve economische samenwerking met deze landen van groot belang is. We zien dat lage inkomenslanden en fragiele staten grote moeite hebben om aan te sluiten op internationale en regionale productie- en handelsketens. Daar komt bij dat de welvaart, die met handel en investeringen wordt verdiend, vaak niet eerlijk verdeeld wordt. Kwetsbare groepen ondervinden daar vaak de grootste gevolgen van.

Inclusiviteit is daarom een belangrijk aandachtspunt binnen het instrumentarium voor private sector ontwikkeling; gestreefd wordt naar een inzet op instrumenten voor inclusieve economische ontwikkeling. De instrumenten richten zich onder meer op de verbetering van de fysieke infrastructuur (bijvoorbeeld ontsluiting van afgelegen gebieden) en de financiële infrastructuur (bijvoorbeeld meer financiële mogelijkheden voor kwetsbare groepen) en het wegnemen van juridische obstakels (bijvoorbeeld betere landrechten). Door in te zetten op het midden- en kleinbedrijf wordt bijgedragen aan de vergroting van het inkomen uit eigen bedrijvigheid en aan verruiming van de werkgelegenheid. Zo steun ik BoP Innovation Center die lokale ondernemers helpt innovatieve producten te ontwikkelen voor de allerarmsten, de International Land Coalition die de rechtszekerheid over landeigendom voor arme boeren en boerinnen bevordert en neem ik deel aan verschillende multi-donorfondsen, zoals het African Enterprise Challenge Fund, het Safety Net en het Cash for Work-programma, die bijdragen aan het creëren van werkgelegenheid en de toegang tot financiële diensten voor kwetsbare groepen verbeteren. Het DGGF verstrekt voorts financieringen aan MKB-ers in lage- en middeninkomenslanden die geen financiering krijgen van hun lokale bank. Speciale aandacht binnen het DGGF is er voor ondernemers in fragiele staten, vrouwelijke en jonge ondernemers.

Nr 29**Vraag 29:**

Hoe wordt er bijgedragen aan het goed functioneren van instituties om handelstransacties te verbeteren?

Antwoord:

Ik ondersteun instituties om handelstransactie te verbeteren op verschillende manieren. Het DGGF zelf draagt bij aan het beter functioneren van de kapitaalmarkt voor het midden- en kleinbedrijf in ontwikkelingslanden en in Nederland. Naast de introductie van het DGGF ondersteun ik handelsrelevante instituties door technische assistentie beschikbaar te stellen. De technische assistentie draagt bijvoorbeeld bij aan het beter functioneren van douaneautoriteiten in lage- en middeninkomenslanden zodat handel makkelijker van het ene land naar het andere land kan verplaatsen. Ook verbeter ik via het beleid voor privatesectorontwikkeling aan het functioneren van instituties om handelstransacties te verbeteren, zoals mijn inzet op de betere wet- en regelgeving op het gebied van

handel, ondersteuning aan douaneautoriteiten en inzet op logistiek en infrastructuur. Ook andere onderdelen van mijn beleid dragen bij aan het beter functioneren van instituties die voor handel belangrijk zijn. Zo probeer ik tijdens de aanstaande ministeriële conferentie van de WTO in Bali via de EU tot afsluiting van een ontwikkelingsrelevant akkoord te komen. Een substantieel onderdeel hiervan is het beter laten functioneren van de aansluiting van lage- en middeninkomenslanden op de wereldhandel.

Nr 33, 40

Vraag 33:

Op welke termijn verwacht u dat investeringen in hulplanden zich uitbetalen in wederzijds profijt voor ontwikkelingslanden en voor Nederlandse bedrijven zoals u dat in de Nota voorstaat?

Vraag 40:

Op wat voor termijn verwacht u een gunstig ondernemingsklimaat te kunnen realiseren in de hulp en transitielanden waar u middels Nederlands MKB in wilt investeren?

Antwoord:

Investeringen gaan gepaard met directe creatie van werkgelegenheid en inkomen. Op microniveau is er dus sprake van wederzijds profijt op zeer korte termijn. Daarnaast kunnen investeringen ook zorgen voor een structurele verbetering in productiviteit, kennis, etc. Bij het realiseren van een gunstig ondernemingsklimaat is niet alleen de Nederlandse inzet (en dat van andere donoren) van invloed. Diverse externe factoren zijn ook van belang. Denk bijvoorbeeld aan de financiële crisis of politieke ontwikkelingen. Zo heeft de financiële crisis in veel lage- en middeninkomenslanden het ondernemingsklimaat ondermijnd.

Op een aantal concrete punten is binnen 5 jaar goede voortgang mogelijk in landen. Zo worden door de inzet via TradeMark East Africa *one stop border posts* gecreëerd, waardoor de afhandelingsduur van containers bij grensovergangen in Oost Afrika in 2016 30% lager zal liggen dan nu het geval is. Daarnaast voert TradeMark East Africa momenteel een groot-schalige analyse uit van regionale waardeketens om in vijf sectoren een 5% toename in concurrentievermogen te kunnen bewerkstelligen (tussen nu en 2015).

Naast monitoring op programmaniveau geeft bijvoorbeeld het «Doing Business»-rapport van de Wereldbank/IFC, dat jaarlijks verschijnt, een nuttige stand van zaken van het ondernemingsklimaat in hulp-, transitie- en overgangslanden. Sommige landen laten een voorspoedige ontwikkeling zien, zoals Rwanda. Voor de meeste landen is de voortgang echter langzaam. Er is vaak een specifieke en langere inzet vereist, zeker voor de hulplanden.

Nr 34, 35, 45

Vraag 34:

Tabel 1 geeft een verdeling van geraamde uitgaven privatesectorontwikkeling per actor. Welke activiteiten worden daarvan per actor gefinancierd?

Vraag 35:

Hoe ziet de verdeling van de geraamde uitgaven er voor de komende jaren uit per actor?

Vraag 45:

Kunt U specificeren binnen welk instrumentarium en welk budget binnen het private sector ontwikkelingsbeleid er steun is voor (I)NGO 's om bij te dragen aan een duurzame inclusieve economie? De tabel op pagina 8 is hier niet helder in en dit wordt ook niet verder uitgewerkt onder ii op pagina 14.

Antwoord:

Zoals in de begroting aangegeven, financier ik diverse programma's gericht op privatesectorontwikkeling, uitgevoerd door multilaterale instellingen, internationale organisaties, (lokale en nationale) overheden, maatschappelijke organisaties, kennisinstellingen, internationale bedrijven, ondernemers in lage- en middeninkomenslanden of via publiek-private partnerschappen.

Ik stuur daarbij niet op kanalen of actoren. Het gaat om het halen van resultaten.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van activiteiten per actor voor 2013 (in %).

Bedrijfsleven totaal / ondernemers in lage- en middeninkomenslanden	26	PSOM/PSI (40% van programma); CBI; IMVO / fair trade ondersteuning producenten; Ambassadeprogramma's ter ondersteuning ondernemingsklimaat; Infrastructure Development Fund
Bedrijfsleven totaal / internationale bedrijven die zaken doen in lage- en middeninkomenslanden	16	PSOM/PSI (60% van programma); 2g@there; FOM-OS; IMVO vouchers voor NL MKB; Transitiefaciliteit Colombia, Vietnam en Zuid-Afrika; ORET
NGO's en kennisinstellingen	17	IMVO MVO NL, Leefbaar Loon, vakbonden; PPP's (Hivos, Solidaridad, ICCO, WUR, International Child Support, UTZ certified, TNO, DSM, Heineken, etc.); Financiële sector ontwikkeling, o.a. Access to Insurance, FIRST, toegang tot verzekeringen; Transitiefaciliteit Colombia, Vietnam en Zuid-Afrika; Kennis en kunde, w.o. GRAIN, ECDPM, Partnership Resource Center, Base of the Pyramid en landgrabbing; Ambassadeprogramma's ondernemingsklimaat; Innovatieve financieringen
Overheden in partnerlanden	13	ORIO
Multilaterale organisaties	20	IMVO ILO Better Work; Financiële sector ontwikkeling, o.a. CGAP, WB Access to Finance, AfDB; IFC; WTO rechtswinkel; Toegang tot markten, o.a. WB MDTF Trade and Development, WB Trade Facilitation Facility, WB MDTF Sustainable Logistics, Trade Mark East Africa; Publiek Private Samenwerking Infrastructuur (PIDG, PPIAF); Innovatieve financieringen
Technische assistentie (peer to peer)	8	PUM; Wet- en regelgeving, o.a. ondersteuning aan belastingdiensten en kadasters; Ambassadeprogramma's; Toegang tot markten, o.a. WTO trainingen
Totaal	100	

Hieronder zijn de verwachte uitgaven, op kasbasis, voor de jaren 2013–2015 per actor als percentage van de totale uitgaven per jaar zijn weergegeven. De percentages fluctueren over de jaren, omdat het om kasuitgaven gaat en programma's versnellen of vertragen, aflopen of worden opgestart.

Actor (uitgaven in %)	2013	2014	2015
Ondernemers in lage- en middeninkomenslanden	26	28	27
Internationale bedrijven die zaken doen in lage- en middeninkomenslanden	16	23	16
NGO's en kennisinstellingen	17	17	16
Overheden in partnerlanden	13	19	28
Multilaterale organisaties	20	7	7
Technische assistentie (<i>peer to peer</i>)	8	6	6
Totaal	100	100	100

Nr 36

Vraag 36:

Uit tabel 1 blijkt dat 42% van het budget naar het internationale en lokale bedrijfsleven gaat. Hoe komt dit geld hier terecht? Gaat dit geld direct naar dit bedrijfsleven of wordt er gebruik gemaakt van een tussenpersoon of NGO?

Antwoord:

De uitgaven van het budget voor het internationale en lokale bedrijfsleven lopen vrijwel altijd via tussenorganisaties, bijvoorbeeld via een overheidsorganisatie (bijvoorbeeld een ambassade, Agentschap NL of CBI), een ontwikkelingsbank (bijvoorbeeld FMO), een NGO (bijvoorbeeld MVO NL) of via de private sector (bijvoorbeeld PWC). Om goed te kunnen beoordelen welke steun richting bedrijven op welke momenten nodig is en om te voorkomen dat de steun marktverstoring werkt, is specifieke deskundigheid nodig. Deze deskundigheid wordt geleverd door genoemde tussenorganisaties.

Nr 37

Vraag 37:

Welke rol ziet u weggelegd voor lokale overheden om werkgelegenheid te scheppen en op welke manier wilt u dit stimuleren?

Antwoord:

De bijdrage van de lokale overheid aan het scheppen van werkgelegenheid ligt doorgaans op het vlak van goed bestuur. Binnen de vier speerpunten wordt actief ingezet op verbetering van economisch en financieel bestuur van – ook lagere – overheidsorganisaties in lage- en middeninkomenslanden. Het gaat hier om belangrijke randvoorwaarden voor private sector ontwikkeling. Dit gebeurt onder meer via organisaties als VNG, Kadaster en Kamers van Koophandel.

Nr 38, 39, 64, 89, 90, 91, 92

Vraag 38:

Stelt u investeringen en exportfinanciering ook beschikbaar voor grote bedrijven?

Vraag 39:

Onder welke condities kunnen ook grote bedrijven in aanmerking komen voor financiering vanuit het Dutch Good Growth Fund?

Vraag 64:

Grotere bedrijven kunnen in aanmerking komen voor zover dat noodzakelijk is voor de middelgrote en kleine bedrijven waarmee zij samenwerken en als in die samenwerking het accent op het midden en kleinbedrijf ligt. Kunt u aangeven wanneer er sprake is van «noodzaak»?

Vraag 89:

Wat bedoelt u met «grotere bedrijven komen in aanmerking voor zover noodzakelijk voor de middelgrote en kleine bedrijven waarmee zij samenwerken en als die samenwerking het accent op het midden en kleinbedrijf legt»?

Vraag 90:

Wat verstaat u precies onder middelgrote bedrijven?

Vraag 91:

Waaruit bestaat de noodzakelijkheid voor investering in grotere bedrijven die samenwerken met kleinere bedrijven?

Vraag 92:

Welke conditie stelt u aan «accent leggen op midden en klein bedrijf» waardoor grotere bedrijven in aanmerking kunnen komen voor financiering vanuit het DGGF?

Antwoord:

Het DGGF is primair voor het midden- en kleinbedrijf. Zij hebben de grootste problemen met het verkrijgen van financiering.

Het DGGF sluit aan bij de Europese definitie van midden- en kleinbedrijf. Midden- en kleinbedrijven zijn zelfstandige ondernemingen met minder dan 250 werknemers, een jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of een jaarlijks balanstotaal van niet meer dan 43 miljoen euro. Grotere bedrijven kunnen in aanmerking komen voor zover dat noodzakelijk is voor het midden- en kleinbedrijf waarmee het samenwerkt en als in die samenwerking het accent op het kleinere bedrijf ligt.

Als voorwaarde wordt dan gesteld dat financiering wordt verstrekt om te voorkomen dat toeleverende midden- en kleinbedrijven buiten de boot vallen omdat zij niet zelfstandig een project kunnen uitvoeren, maar als toeleverancier nauw samenwerken met een groot bedrijf. Omdat ook grotere bedrijven in sommige gevallen moeilijkheden ondervinden bij de financiering van projecten in ontwikkelingslanden, heeft dit dan ook onlosmakelijk gevolgen voor het toeleverende midden- of klein bedrijf. In deze gevallen zou het DGGF van toepassing kunnen zijn.

Nr 41**Vraag 41:**

Was in 2010, 2011, 2012 en 2013 sprake van onderuitputting van het bedrijfsleveninstrumentarium, en zo ja hoeveel en op welke onderdelen?

Antwoord:

Voor 2013 is de onderuitputting niet aan te geven, omdat het jaar nog niet ten einde is. In de najaarsnota 2013 wordt u hierover nader geïnformeerd.

ODA

In 2010 was de onderuitputting EUR 114 miljoen, in 2011 EUR 87 miljoen en in 2012 24 miljoen.

De onderdelen met aanzienlijke onderuitputting waren:

- In 2010 en 2011: ORET-ORIO en ambassadeprogramma's voor ondernemingsklimaat.
- In 2012: Wederom ORET-ORIO en ambassadeprogramma's voor ondernemingsklimaat. Daarnaast vergt de opstart van een aantal PPP's meer tijd dan verwacht, wat leidde tot onderuitputting.

Non-ODA

Zoals gepresenteerd in de Kamerbrief «Buitenlandse Markten, Nederlandse Kansen» is het instrumentarium Internationaal Ondernemen in de tweede helft van 2011 volledig omgevormd. Programma's werden stopgezet en nieuwe programma's werden ontwikkeld. De omvorming en onvermijdelijke aanlooptijd van nieuwe programma's hebben in 2011 en 2012 geleid tot een onderuitputting.

In 2011 was de onderuitputting EUR 5,3 miljoen en in 2012 EUR 32 miljoen.

De onderdelen met een aanzienlijke onderuitputting waren:

- Finance International Business
- Package4Growth (P4G non-ODA)
- Transitiefaciliteit

In 2010 was er sprake van een overuitputting van EUR 13,5 mln. Dit had voornamelijk betrekking op 2g@there.

Nr 42

Vraag 42:

Kunt u aangeven op welke wijze u binnen het privatesectorontwikkelingsbeleid – buiten het verbeteren van het ondernemingsklimaat – werkt aan het verbeteren van de randvoorwaarden voor duurzame inclusieve groei, zodat iedereen kan profiteren van handel en investeringen.

Antwoord:

Door onze participatie in verschillende multi-donorfondsen zoals het African Enterprise Challenge Fund (AECF), het Safety Net en het Cash for Work-programma werken we mee aan het creëren van werkgelegenheid en een betere toegang tot financiële diensten, ook voor kwetsbare groepen. De participatie in de International Land Coalition draagt voorts bij aan een meer rechtszekerheid over landeigendom voor arme boeren en boerinnen. Verder investeren we met ketenprogramma's, zoals het Initiatief Duurzame Handel, in de capaciteit van kleine producenten om aan te sluiten op regionale en internationale markten met duurzame producten van goede kwaliteit.

Nr 43

Vraag 43:

Voor het ondersteunen van betrouwbare instituties en actoren is EUR 129 miljoen gereserveerd, inclusief IMVO, Publiek-Private Partnerschappen (PPP's) en ambassadeprogramma's ter versterking van het ondernemingsklimaat. Zou u dit bedrag kunnen uitsplitsen over de genoemde onderdelen?

Antwoord:

De opbouw van het bedrag van EUR 129 miljoen is als volgt: IMVO EUR 5,3 miljoen, PPP's EUR 16,7 miljoen, PSD programma's (o.a. PSI, DCEP, PUM) EUR 83,7 miljoen en ambassadeprogramma's EUR 23,2 miljoen.

Nr 44

Vraag 44:

Het hebben van een baan wordt de belangrijkste bron van inkomen genoemd en de manier voor mensen om structureel uit armoede te komen. In veel ontwikkelingslanden, zeker in rurale gebieden, zijn veel mensen in grote mate zelfvoorzienend en is betaalde arbeid slechts een deel van hun «livelihood». Hier zijn ook kansen om inkomen uit eigen bedrijvigheid van b.v. kleinschalige boeren en boerinnen te vergroten. In hoeverre is het beleid gericht op het ondersteunen van deze groepen om een goed inkomen uit hun primaire bezigheid te krijgen. Kunt u dit inzichtelijk maken?

Antwoord:

Werkgelegenheid is niet hetzelfde als het hebben van een formele baan. In Sub-Sahara Afrika opereert het overgrote deel van de werkende bevolking zelfstandig en informeel, voor een-derde in de landbouw. Slechts een kwart van de mannen heeft een officieel salaris. Onder vrouwen is dat aandeel nog veel kleiner. Werkgelegenheid is de beste manier om uit de armoede te komen en er zijn inderdaad volop kansen om het inkomen uit eigen bedrijvigheid te vergroten.

Het Nederlandse beleid is gericht op het vergroten van het inkomen uit bedrijvigheid van micro-, midden- en kleinbedrijven. Omdat dit type van bedrijven in lage- en middeninkomenslanden het leeuwendeel van de werkgelegenheid genereert, wordt een belangrijk werkgelegenheidseffect van dit beleid verwacht. Voorbeelden van door Nederland gefinancierde programma's zijn «Farmers Fighting Poverty» via Agriterra, het Initiatief Duurzame Handel (IDH) en diverse programma's uitgevoerd via de ambassades in de partnerlanden. Voorbeelden van door Nederlandse interventies bereikte resultaten zijn onder meer:

- (1) De vertienvoudiging van de pinda-productie van 50.000 boeren en boerinnen in Malawi.
- (2) Inkomensverhoging met ruim 25% over de afgelopen 4 jaren voor 350.000 kleine theeboeren en de op hun bedrijven werkzame landarbeiders in Bangladesh.

Nr 46, 47

Vraag 46:

Hoeveel van de 42% van het budget, uitgedrukt in percentage en in miljoen euro's, dat naar internationale en lokale bedrijfsleven gaat is juridisch gebonden?

Vraag 47:

Hoeveel miljoen euro van het budget voor private sector ontwikkeling in de begroting van 2014 is juridisch verplicht.

Antwoord:

In 2013 gaat EUR 55 miljoen naar het internationale bedrijfsleven en EUR 85 miljoen naar het bedrijfsleven in lage- en middeninkomenslanden. Deze bedragen zijn voor 100 procent juridisch gebonden. 80 procent van het budget voor privatesectorontwikkeling in 2014 is reeds juridisch verplicht.

Nr 51

Vraag 51:

Kunt u aangeven aan welke IMVO standaarden bedrijven worden geacht te voldoen en hoe u de naleving van deze standaarden zal controleren?

Antwoord:

De OESO-richtlijnen zijn uitgangspunt bij het gehele instrumentarium. De IFC Performance Standards worden alleen ingezet bij financieringsinstrumenten. Deze IFC-toetsing is speciaal ontworpen voor grootschalige financieringsprojecten. IFC Performance Standards worden niet toegepast bij kleinschalige projecten (bijvoorbeeld PUM, CBI) en niet bij advies en dienstverlening (bijvoorbeeld missies, PiB). De naleving van de IMVO-standaarden is onderdeel van de monitoring door de uitvoerders.

Nr 52**Vraag 52:**

Kunt u aangeven hoeveel vrouwelijke handelaren er zijn voorgelicht over douaneprocedures ten opzichte van het totaal? En kunt u ook aangeven wat er specifiek verschilt tussen de reguliere voorlichting en de voorlichting voor vrouwen?

Antwoord:

Met Nederlandse steun heeft TradeMark East Africa verschillende programma's opgezet die zich specifiek op vrouwen richten, teneinde de economische voordelen van regionale integratie ook voor hen te laten gelden. Omdat de meerderheid van de informele handelaren in Oost-Afrika uit vrouwen bestaat is het versoepelen van grensprocedures bij informele handel een eerste stap. Elektronische loketten maken douaneprocedures eenvoudiger en minder bureaucratisch. Voorlichting over deze procedures houdt rekening met taalbarrières en ongeletterdheid door middel van afbeeldingen, radioberichten en praktische training. Verder zijn er bij grensposten faciliteiten voor vrouwen ingericht (vrouwelijke douanebeambten, toiletten voor vrouwen, etc.).

TradeMark East Africa is daarnaast een partnerschap aangegaan met het Eastern Africa Initiative for the Advancement of Women (EASSI) om de positie van vrouwelijke informele handelaren te versterken. Een belangrijk onderdeel daarvan is het opzetten van belangenverenigingen voor vrouwelijke handelaren. EASSI adviseert bovendien de East African Community over gendersensitief beleid, bijvoorbeeld in het EAC Gender Protocol.

TradeMark East Africa heeft ook het East Africa Women in Business Platform opgezet als onderdeel van de East African Business Council om de participatie van vrouwen in de private sector te verbeteren en de bestaande (informele) arbeidsparticipatie te formaliseren. Dit platform bevordert gendersensitief handelsbeleid door zich te richten op kleinschalige handel door vrouwen. Voorlichting over regulering en douane-protocollen is een belangrijk onderdeel van het programma. Voorts worden vijf belangenverenigingen opgericht voor vrouwelijke handelaren bij verschillende grensovergangen in de East African Community-regio.

Met deze projecten draagt TradeMark East Africa bij aan de training van 1.500 vrouwelijke handelaren in douaneprotocollen en handelsregulering.

Nr 53**Vraag 53:**

Kunt u aangeven welke zes bedrijven zijn opgericht onder de Private Infrastructure Development Group (PIDG) en hoe deze bedrijven hebben bijgedragen en nog bijdragen aan een duurzaam inkomen voor boeren en boerinnen?

Antwoord:

De Private Infrastructure Development Group (PIDG) bestaat uit het PIDG Trust Fund waarbinnen de volgende PIDG bedrijven opereren:

- InfraCo Asia Development Pte. Ltd.
- InfraCo Asia Investments Pte. Ltd.
- InfraCo Africa Ltd.
- The Emerging Africa Infrastructure Fund Ltd.
- GuarantCo Ltd.
- ICF-DP LLP
- Green African Power LLP

Infrastructuur is een belangrijke voorwaarde voor economische groei. De PIDG stimuleert commerciële investeringen in infrastructuur in lage- en middeninkomenslanden. Door de PIDG-projecten krijgen ook boeren en boerinnen in deze landen meer toegang tot infrastructuur zoals wegen, irrigatie- en water netwerken, GSM-netwerken, elektriciteit, etc. De PIDG-projecten worden getoetst op de IFC performance standards.

Nr 54**Vraag 54:**

De brief maakt herhaaldelijk melding van strategische partnerschappen tussen NGO's en bijv. overheden, bedrijven en kennisinstellingen. Wordt in deze brief hetzelfde met de term bedoeld als in de 9 oktober verschenen brief over de toekomstige financiering van maatschappelijke organisaties?

Antwoord:

Nee. In de Kamerbrief «Ondernemen voor ontwikkeling» wordt met strategische partnerschappen gerefereerd aan allianties van verschillende partijen, bedrijven, overheid, NGO's en kennisinstellingen, die hun krachten bundelen voor de uitvoering van privatesectorontwikkeling.

In de brief over samenwerking met maatschappelijke organisaties gaat het bij strategische partnerschappen om een samenwerking tussen het Ministerie van Buitenlandse Zaken en een aantal Nederlandse maatschappelijke organisaties om het pleiten en beïnvloeden door maatschappelijke organisaties in lage- en middeninkomenslanden te versterken ten behoeve van duurzame inclusieve economische ontwikkeling.

Nr 55**Vraag 55:**

Kunt u uw investeringen om bij te dragen aan de *Inclusive Finance Agenda* verder toelichten (deze lijkt nu los te staan van de tekst)?

Antwoord:

Voorbeelden van samenwerking aan de *Inclusive Finance Agenda* zijn o.a. de ondersteuning van het Nederlands Platform voor Inclusieve Financiering en de *Consultative Group to Assist the Poor*, bijdragen aan de ontwikkelingsfondsen van FMO, het *Access to Insurance Initiative* en het *Global Agriculture & Food Security Programme*. Deze programma's zijn gericht op verbetering van toegang tot financiële diensten voor (agrarische) MKB-bedrijven, micro-ondernemers en individuele huishoudens. Tevens wordt in het kader van de *G20 Inclusive Finance Agenda* een programma voor verbetering van toegang tot financiering voor de *missing middle* gesteund.

Vraag 56:

Op welke wijze wordt de ontwikkelingsrelevantie van investeringen die lopen via DGGF gewaarborgd?

Vraag 57:

Op welke wijze dienen alle activiteiten die uit het DGGF financiering ontvangen minimaal concreet bij te dragen aan de ontwikkeling van lage en midden inkomenslanden?

Vraag 88:

In hoeverre is de ontwikkelingsrelevantie van iedere investering vanuit het DGGF gewaarborgd nu u als doel heeft geformuleerd dat het fonds beoogt de ontwikkelingsrelevante investeringen te intensiveren?

Vraag 112:

Op welke wijze operationaliseert u de criteria voor ontwikkelingsrelevantie van het DGGF in de praktijk?

Vraag 113:

In welke mate moet een financiering uit het DGGF minimaal bijdragen aan de drie criteria voor ontwikkelingsrelevantie (werkgelegenheid, productiekracht, en overdracht van kennis) om deze ook daadwerkelijk ontwikkelingsrelevant te kunnen noemen?

Vraag 114:

Hoe verhoudt de «extra aandacht voor ondernemers in fragiele staten, jonge ondernemers en vrouwelijke ondernemers» zich in zwaarte tot de drie criteria voor ontwikkelingsrelevantie (werkgelegenheid, productiekracht, en overdracht van kennis)?

Vraag 119:

Kunt u expliciteren wat u minimaal verwacht als u stelt dat alle activiteiten die uit het DGGF financiering ontvangen minimaal concreet bij dienen te dragen aan de ontwikkeling van lage en midden inkomenslanden, uiteengezet per onderdeel werkgelegenheid, productiekracht en kennis? Welke relevante criteria hanteert u om vast te stellen dat sprake is van een minimaal gewenste bijdrage aan werkgelegenheid, productiekracht en kennis?

Vraag 121:

Kunt u al iets meer duidelijkheid geven over de operationele uitwerking van elk spoor in het fonds op hoofdlijnen met name ingaand op de vraag hoe zwaar de verschillende criteria (revolverendheid, ontwikkelingsrelevantie, *business case* etc.) ten opzichte van elkaar gewogen worden?

Antwoord:

De ontwikkelingsrelevantie van het DGGF wordt gewaarborgd doordat alle activiteiten die uit het DGGF financiering ontvangen moeten bijdragen aan de ontwikkeling van lage- en middeninkomenslanden. Dat betekent dat alle activiteiten minimaal een positieve additionele bijdrage moeten leveren aan de werkgelegenheid, de productiekracht van het lokale bedrijfsleven en de duurzame overdracht van kennis. Activiteiten die geen additionele bijdrage aan deze criteria leveren komen niet in aanmerking voor financiering uit het DGGF.

De mate waarin een bijdrage aan deze drie criteria wordt geleverd, staat centraal in de beoordeling van de aanvraag. Hierbij wordt rekening

gehouden met de omvang van de investering. Van een grotere investering of exporttransactie wordt een grotere impact op ontwikkeling verwacht. Ontwikkelingsrelevantie wordt daarnaast ingevuld doordat er speciale aandacht uitgaat naar ondernemers in fragiele staten, jonge ondernemers en vrouwelijke ondernemers. Aanvragen die zich op deze drie groepen richten scoren hoger bij de beoordeling van ontwikkelingsrelevantie. De eisen op het gebied van ontwikkelingsrelevantie en revolverendheid zijn geldig voor alle onderdelen van het DGGF en worden dus niet apart gewogen in de beoordeling door de fondsmanagers.

Een operationalisering van de criteria voor ontwikkelingsrelevantie wordt momenteel uitgewerkt in samenwerking met de fondsmanagers. Voor het criterium «werkgelegenheid» wordt bijvoorbeeld gedacht aan het aantal additionele banen dat direct of indirect wordt gecreëerd door de investering met DGGF financiering, uitgesplitst naar mannelijke of vrouwelijke werkgelegenheid. Voor het criterium «productiekracht» wordt gedacht aan het verbeteren van de arbeidsproductiviteit van het bedrijf of de positie van het MKB op de lokale markt. Voor het criterium «overdracht van kennis, vaardigheden en technieken» kan gedacht worden aan training en opleiding van MKB-personeel.

Nr 58

Vraag 58:

De private sector instrumenten worden gestroomlijnd. Hoe is de verdeling van fondsen nu en hoe in de toekomst?

Antwoord:

De programma's PSI (Private Sector Investeringsprogramma) en FOM-OS (Faciliteit Opkomende Markten – OS variant), die zich beide richten op bevordering van investeringen uit Nederland (en andere Westerse landen) in lage- en middeninkomenslanden worden als aparte programma's in 2014 stopgezet. Ook FOM (Faciliteit Opkomende Markten) en FIB (Finance for International Business) zullen voor de landen waar het DGGF voor open staat, worden stopgezet. De midden- en kleinbedrijf- doelgroep van deze programma's wordt vanaf 2014 bediend door het Dutch Good Growth Fund. Voor landen die niet in de DGGF-landenlijst zijn opgenomen, zoals China en Brazilië, blijven de FOM en FIB regeling van kracht.

Nr 59, 71

Vraag 59:

U geeft aan dat financiering en garanties open staan voor ondernemers in midden-inkomens en hoge inkomens landen. Uit welk budget worden deze activiteiten gefinancierd?

Vraag 71:

Waarom zijn China en Brazilië als groei-economiën niet in de DGGF landenlijst opgenomen?

Antwoord:

Brazilië en China zijn hoge-middeninkomenslanden en vallen onder de lijst van landen waarmee ik een versterkte bilaterale handels- en investeringsrelatie wil opbouwen. Voor deze groep landen heb ik een handelsinstrumentarium waar geen ontwikkelingsdoelstelling aan ten grondslag ligt. Deze wordt gefinancierd uit het begrotingsartikel 1.2.

Nr 60, 65, 101

Vraag 60:

U wilt één loket introduceren voor alle bedrijfsleveninstrumenten. Tegelijk komen er voor het DGGF drie loketten. Hoe verhoudt zich dit tot elkaar?

Vraag 65:

Hoe verhoudt uw opmerking dat er te veel instrumenten en loketten zijn voor ondernemers die willen investeren in lage- en middeninkomenslanden zich tot de oprichting van precies weer zo'n instrument en loket namelijk het DGGF?

Vraag 101:

Hoe wordt vraag en aanbod van het Nederlands bedrijfsleven gebundeld en gematcht?

Antwoord:

Er komt één loket bij Agentschap NL voor het Nederlandse bedrijfsleven waar bedrijven op maat gemaakte dienstverlening kunnen krijgen. Hierin wordt vraag en aanbod van het Nederlandse bedrijfsleven gebundeld en gematcht. Dit loket gaat 1 januari 2014 van start. Voor een vraag van een ondernemer wordt naar een oplossing gezocht. Het DGGF valt ook onder dit loket.

Bedrijven die financiering kunnen krijgen bij hun eigen bank of hun eigen weg al weten te vinden hoeven vanzelfsprekend niet verplicht langs het loket om geholpen te worden.

Nr 61

Vraag 61:

Het Private Investerings Programma (PSI) en de Faciliteit Opkomende Markten Ontwikkelingssamenwerking (FOM-OS) worden samengevoegd. Welke budgettaire consequenties heeft dit? Worden budgetten bij elkaar opgeteld?

Antwoord:

Met de oprichting van het DGGF wordt een stroomlijning van het instrumentarium gerealiseerd. Dit houdt in dat de programma's PSI (Private Sector Investeringsprogramma) en FOM-OS (Faciliteit Opkomende Markten – OS variant), die zich beide richten op bevordering van investeringen uit Nederland (en andere Westerse landen) in lage- en middeninkomenslanden, als aparte programma's in 2014 worden stopgezet. De MKB-doelgroep van deze programma's wordt voortaan bediend met het DGGF.

Vanaf 2014 worden geen nieuwe FOM-OS projecten meer opgestart en begin 2014 wordt de laatste aanbestedingsronde voor PSI afgerond. De laatstgenoemde aanbesteding, die in november 2013 wordt gepubliceerd, biedt een laatste gelegenheid om een PSI-financiering aan te vragen.

De budgetten van PSI en FOM-OS lopen nog enige jaren door, omdat er meerjarige verplichtingen zijn aangegaan. De uitgaven voor FOM-OS zullen na 2014 laag zijn, omdat de financiering – in de meeste gevallen – bij aanvang van de projecten is verstrekt en het programma op kort termijn afloopt. Voor PSI ligt dit anders: naar verwachting zijn de uitgaven van PSI de komende jaren nog hoog (rond de EUR 65 miljoen op jaarbasis). Vanaf 2015 gaan de uitgaven omlaag met ongeveer EUR 10 miljoen per jaar. In 2019 zijn de meeste betalingen verricht. De middelen, die vrijkomen door de stopzetting van deze programma's, worden ingezet om de technische assistentie voor het DGGF te financieren.

Nr 62

Vraag 62:

FOM en Finance for International Business (FIB) gelden niet langer voor DGGF landen. Wat gebeurt er met het budget?

Antwoord:

FOM en FIB staan open voor de opkomende markten die niet vallen onder de DGGF landen. Afgelopen jaren zijn er ook nauwelijks FOM transacties en geen FIB transacties gedaan op de landen die onder het DGGF gaan vallen. Dit ligt ook niet in de lijn ter verwachting. Het budget voor de FOM alsmede de FIB blijven gehandhaafd.

Nr 63, 134

Vraag 63:

Op welke wijze worden de MVO-criteria voor het bedrijfsleveninstrumentarium gelijk getrokken met die van het DGGF?

Vraag 134:

Wanneer is de IMVO-toetsing per instrument beschikbaar?

Antwoord:

De basis van het IMVO-kader voor het bedrijfsleveninstrumentarium is gelijk. Voor alle instrumenten zijn de OESO-richtlijnen het uitgangspunt. Bedrijven worden verwacht te verklaren dat ze die kennen en zullen naleven. Per instrument wordt het IMVO-kader vervolgens verder ingevuld, in lijn met de specifieke aard van het instrument. Deze worden in het najaar van 2013 geëvalueerd.

Bij het DGGF worden, zoals bij ORIO en FOM, de IFC Performance Standards gebruikt voor toetsing van de financieringsaanvraag door de uitvoerder. De precieze vormgeving van het IMVO-kader van het DGGF wordt per spoor van het fonds in overleg met de uitvoerders nader uitgewerkt. Op basis van deze toetsing wordt onderzocht of een meer uitgebreide analyse nodig is om te bepalen of eventuele verbetermaatregelen noodzakelijk zijn. Het een en ander hangt onder meer af van de aard van de sector en context waarbinnen ondernemers opereren.

Nr 66

Vraag 66:

Hoe verhoudt zich het doel om het DGGF 100% revolverend te laten zijn tot het verstrekken van bijvoorbeeld garanties? Is de achterliggende gedachte achter garantstellingen niet juist dat een investering zich niet altijd volledig laat terugverdienen, zeker niet in gebieden waar aan investeren hoge risico's verbonden zijn zoals in fragiele staten?

Antwoord:

Het klopt dat het risico bestaat dat een investering zich achteraf niet altijd volledig laat terugverdienen. Vanwege dit risico worden garanties aangeboden. Om deze garantstelling vanuit het DGGF te verkrijgen moet een bedrijf een premie betalen. Revolverendheid moet behaald worden door garanties voor investeringen die niet terugverdiend worden te betalen uit de ontvangen premies. Om dit verantwoord te kunnen doen, worden investerings- en exporttransacties uitvoerig beoordeeld en een andere risicoperceptie gehanteerd. Elk bedrijf dat een garantstelling wilt, betaalt hiervoor een premie die mede gebaseerd is op het risico van het land waarnaar geïnvesteerd/geëxporteerd wordt, het risico van afnemer en de specifieke risico's die aan de transactie zijn verbonden.

Nr 67

Vraag 67:

Betekent het stopzetten van PSI en FOM-OS als aparte programma's dat het aantal aanvullende officiële voorwaarden dat nu geldt voor PSI aanvragen (zoals genoemd in rapport Birch in bijlage bij brief: «Geen negatieve effecten op vrouwen en de omgeving; passend in de lokale omgeving; bewezen technologie zonder noodzaak voor hoog gespecialiseerd management capaciteit of arbeid; uniek en innovatief en vernieuwend voor de lokale markt, dus geen lokale concurrentie») komt te vervallen? Zo ja, op welke manier gaat u de impact van de projecten op vrouwen en de omgeving meten?

Antwoord:

Van deze voorwaarden komt alleen de eis dat de activiteit «uniek en innovatief en vernieuwend voor de lokale markt, dus geen lokale concurrentie» te vervallen. Deze eis had te maken met het subsidie karakter van PSI en de wens om subsidies niet marktverstoring te laten zijn. Voor het DGGF, dat werkt met leningen, geldt overigens wel de eis dat investeringen en exporten positief moeten bijdragen aan de lokale productiekraft van het midden- en kleinbedrijf, bijvoorbeeld door de positie van deze bedrijven op de lokale markt te verstevigen. De overige voorwaarden, waaronder «geen negatieve effecten op vrouwen en de omgeving» blijven onder het DGGF van kracht.

Nr 72, 79, 105

Vraag 72:

Kan gesteld worden dat, gelet op de verdeling van de financiële middelen over de drie sporen, hooguit een derde van het totale fonds rechtstreeks ten goede komt aan het MKB in ontwikkelingslanden, en dat tweederde rechtstreeks ten goede komt aan het MKB in Nederland en alleen indirect aan het MKB in ontwikkelingslanden?

Vraag 79:

Met welk ritme wordt de € 225 flexibel in te zetten reserve opgebouwd? Is de reserve op geen enkele manier bedoeld om verliezen op te vangen in het geval vanuit het DGGF verstrekte middelen niet 100% revolverend ingezet kunnen worden? Zal de reserve evenredig verdeeld worden over de drie sporen, of is het denkbaar dat – indien de vraag naar DGGF-middelen in een of twee van de sporen achterblijft – daar een groter deel van de reserve aan toegekend zal worden?

Vraag 105:

Op basis van welke afwegingen, verwachtingen en argumenten bent u gekomen tot bedrag van € 175 miljoen dat per onderdeel van het fonds beschikbaar komt?

Antwoord:

Er komt per onderdeel van het DGGF EUR 175 mln beschikbaar. De resterende EUR 225 mln wordt op basis van een mid-term review toegekend aan de fondsmanagers. De omvang van de nog niet ingevulde middelen is gekozen om flexibiliteit tussen de onderdelen mogelijk te maken. Fondsmanagers hebben echter een bepaalde zekerheid nodig over de weg te zetten middelen. Met drie verschillende uitvoerders is het niet wenselijk tijdens de portefeuilleopbouw vooraf toegekende middelen bij de afzonderlijke uitvoerders weg te halen. Een andere belangrijke reden is dat elk onderdeel zijn eigen uitvoeringskosten moet bekostigen.

Het DGGF is een nieuw fonds met nieuwe financieringsvormen. De uiteindelijke vraag per onderdeel wordt pas echt zichtbaar zodra deze definitief in de markt staat. Door te starten met een gelijke verdeling over de onderdelen, kan na de mid-term review alsnog gekozen worden aan één onderdeel meer middelen toe te delen dan aan een ander onderdeel.

De EUR 225 mln is niet bedoeld om verliezen op te vangen. De wijze waarop dit bedrag toebedeeld wordt per onderdeel is afhankelijk van de mid-term review. Ik kan hier nu nog geen uitspraak over doen. Dat hooguit een derde van het totale fonds naar het midden- en kleinbedrijf in ontwikkelingslanden gaat, kan dus niet vooraf gesteld worden.

Nr 73, 109, 116, 122, 131, 147, 149, 156

Vraag 73:

Gaat u actief «adverteren» in lage en middeninkomenslanden, zodat aldaar gespecialiseerde marktpartijen zoals banken en investeringsfondsen weten dat het DGGF er is en zij een aanvraag kunnen indienen om een deel van spoor 2 van het DGGF te beheren? Of kan de fondsbeheerder voor spoor 2, met inschakeling van kennis van bijvoorbeeld ambassades en NGO's, gericht lokale banken en investeringsfondsen met een goede reputatie benaderen om hen te interesseren voor beheer van een deel van de middelen uit dit spoor? Hoe wordt daarbij gewaarborgd dat spoor 2 vooral ingezet wordt voor banken en investeringsfondsen die zich op de onderkant van de *missing middle* (financieringen tot plusminus € 500.000) richten, zodat additionaliteit ten opzichte van bijvoorbeeld FMO financieringen gegarandeerd is?

Vraag 109:

Hoe wordt het budget voor de aanbieders van leningen in OS-landen verdeeld over de verschillende financieringsorganisaties? Per ingediend project of op voorhand via verdeelsleutel?

Vraag 116:

U geeft aan dat fondsmanagers actief naar kansrijke initiatieven voor deze groepen ondernemers (i.e. ondernemers in fragiele staten, jonge ondernemers en vrouwelijke ondernemers) gaan zoeken. Deze vallen vaak in het kleinere segment van het MKB, waar veel ontwikkelingspotentieel en minder risico's op «elite capture» is. Hoe wilt u juist deze groepen en het kleinere segment bereiken? Wilt u zich committeren aan een % dat wordt geoordeeld voor deze groepen? Zo ja, welk %?

Vraag 122:

Hoe worden de fondsmanagers gestimuleerd om op zoek te gaan naar kansrijke initiatieven voor vrouwelijke en voor jonge ondernemers? Kunnen zij ook extra ondersteuning bieden aan deze groep ondernemers om aanvragen op dit vlak te verbeteren?

Vraag 131:

Hoe zal screening en keuze van fondsbeheerders en allocatie voor spoor 2 gedaan worden? Kijkt u hierbij ook naar trackrecord m.b.t. ontwikkelings-relevantie en het bereiken van kleinere, vrouwelijke en jongere ondernemers?

Vraag 147:

Kunt u voorbeelden geven van bestaande private equity fondsen die investeren in ontwikkelingslanden en/of post-conflict staten en de bijdrage aan ontwikkeling en armoedebestrijding van deze fondsen?

Vraag 149:

Investeren in fragiele staten is één van de aandachtsgebieden van het DGGF. Hoe zorgt de structuur van de bestaande en nieuw op te richten investeringsfondsen er voor dat de fragiele staten op de DGGF lijst bediend worden?

Vraag 156:

Staat er een bedrag gereserveerd, en zo ja, welk, voor de «nieuw op te richten investeringsfondsen»?

Antwoord:

De fondsbeheerder voor onderdeel 2 wordt verantwoordelijk voor de opbouw van de investeringsportefeuille, waarbij verschillende randvoorwaarden worden meegegeven. Deze voorwaarden liggen onder meer op het terrein van ontwikkelingsrelevantie, waarbij de fondsbeheerder de expliciete opdracht krijgt om fondsen te selecteren die zich richten op het *missing middle* segment van het midden- en kleinbedrijf en een substantieel deel van de portefeuille te richten op vrouwelijke ondernemers, op jonge ondernemers en op MKB-bedrijven in fragiele staten. De fondsbeheerder zoekt actief naar kansrijke initiatieven en heeft hiervoor de beschikking over middelen voor technische assistentie, die hij kan gebruiken om deze doelgroepen te bereiken (bijvoorbeeld voor voorlichting en informatieverstrekking), bedrijfsplannen te verbeteren en training en advies te geven. De fondsmanager werkt hierin samen met lokaal aanwezige investeringsfondsen, maatschappelijke organisaties en ambassades.

Mede op basis van de hiervoor genoemde voorwaarden kiest de fondsbeheerder de intermediaire fondsen, waarin wordt geïnvesteerd, en/of kan hij zelf, samen met andere investeerders, nieuwe fondsen opzetten. De verdeling van middelen over intermediaire fondsen wordt niet vooraf vastgelegd, wel mag elke afzonderlijke investering niet meer dan 10% van het totaal beschikbare budget voor onderdeel 2 bedragen, teneinde voldoende variëteit te waarborgen. Organisaties als Triple Jump en Triodos Bank beheren nu reeds investeringsfondsen die actief bijdragen aan bestrijding van armoede in ontwikkelingslanden.

Nr 74, 132**Vraag 74:**

Is technisch en juridisch alles op orde om vanaf 1 januari 2014 de aanvragen voor het DGGF te kunnen verwelkomen? Wanneer wordt het aanvraagkader officieel gepubliceerd? Op welke termijn wilt u een fondsmanager voor spoor 2 aangetrokken hebben?

Vraag 132:

In hoeverre zijn de 3 sporen die door u voorgesteld worden binnen het DGGF al operationeel? Kunnen alle drie de sporen tegelijkertijd van start in 2014, en zo nee, waarom niet?

Antwoord:

Het DGGF gaat per 1 juli 2014 van start. Dit betekent dat technische en juridische randvoorwaarden zijn vervuld om aanvragen te kunnen verwelkomen, het aanvraagkader gepubliceerd is en de fondsmanager van onderdeel 2 gecontracteerd is en van start kan gaan.

Vraag 75:

Welke rol ziet u voor Nederlandse en Zuidelijke maatschappelijke organisaties om bij te dragen aan flankerend beleid en technische assistentie om investeringen uit het DGGF op gang te helpen, risico's te verminderen en rendementen te verhogen?

Vraag 77:

Kunt u aangeven hoe het fonds actief gebruik gaat maken van lokale kennis en expertise bij onder andere NGO's? Welk onderdeel van het DGGF gaat deze betrokkenheid ondersteunen, en hoeveel van het DGGF gaat naar schatting hieraan besteed worden?

Vraag 93:

Welke extra inspanning wordt gepleegd om kennis en informatie te verzamelen waardoor meer zekerheden worden verkregen en een ander risicoprofiel kan worden gehanteerd dan door private financiers?

Vraag 94:

Op welke «zekerheden» doelt u als u meent dat het DGGF een ander risicoprofiel kan hanteren dan private financiers?

Vraag 95:

Waar haalt u de kennis en informatie vandaan op grond waarvan u meent dat een ander risicoprofiel gehanteerd kan worden?

Vraag 130:

In hoeverre helpt de overheid via het DGGF om bedrijven in staat te stellen een gedegen risicoanalyse en inschatting van de potentiële rendement van hun investering te maken?

Vraag 159:

Kunt u een voorbeeld noemen van hoe technische assistentie bijdraagt aan 100% revolverendheid van het fonds?

Antwoord:

Ondernemen in lage- en middeninkomenslanden wordt gepercipieerd als ondernemen met hogere risico's dan ondernemen in hoge- middeninkomenslanden en hoge inkomenslanden. Door de inzet van technische assistentie kunnen deze risico's in sommige gevallen verlaagd worden. Bij het al dan niet verkrijgen van financiering betekent dit vooraf inzichtelijk maken of projecten wel of niet renderend zijn. Bedrijven krijgen de gelegenheid eerst een demonstratieproject uit te voeren, een haalbaarheidsstudie te laten doen of advies in te winnen hoe het beste de vaak relatief onbekende markten te betreden. Conclusie kan zijn dat een plan niet haalbaar blijkt te zijn en dus niet wordt gefinancierd door het DGGF. Tijdens een project kan technische assistentie ingezet worden voor het verbeteren van de voorwaarden voor investeringen in en handel met lage- en middeninkomenslanden. Ik zie hierin ook een belangrijke rol voor NGO's. Bijvoorbeeld door lokale boeren en boerinnen te helpen bij duurzame voedselproductie, zoals dat al gebeurt binnen het Initiatief Duurzame Handel. Een NGO kan daarnaast investeren in leiderschaps- en organisatieontwikkeling, met bijzondere aandacht voor vrouwelijke ondernemers. Dit kan de kans dat een project slaagt vergroten. Ook de PUM-regeling kan bijdragen aan een verlaging van de risico's, bijvoorbeeld door een lokale ondernemer te helpen bij het opzetten van een lokaal bedrijf.

Daarnaast worden de ondernemingsrisico's van potentiële DGGF-activiteiten ook toegeschreven aan de problemen die er zijn met het inwinnen van informatie om tot een goede beoordeling van projecten te komen. Veel private financiers zijn niet actief in deze landen, waardoor zij onbekend zijn met de lokale situatie, hetgeen van invloed is op hun risico-inschatting. Eén van de belangrijke speerpunten van het fonds is het aanboren van nieuwe kanalen van informatievoorziening. Hoe meer informatie, hoe fijnmaziger het risicoprofiel kan worden vastgesteld en hoe meer zekerheden er worden verkregen. Agentschap NL, de fondsmanger van onderdeel 1, zal hierin flink investeren. Agentschap NL zal nauw samenwerken met partijen die veel kennis hebben van de lokale economie en lokale omstandigheden zoals posten, NGO's en het Centrum tot Bevordering van de Import uit ontwikkelingslanden. Ook zal Agentschap NL zijn huidige kennis en ervaring met projectfinanciering in lage- en middeninkomenslanden bundelen en samenwerkingsrelaties met partners in binnen- en buitenland intensiveren. Door lokale aanwezigheid wordt de kans vergroot meer zekerheden te krijgen op het gebied van bijvoorbeeld het onderpand.

De kosten voor het gebruik maken van lokale kennis en expertise van NGO's worden door de uitvoerder berekend in de verwachte opbrengsten van premies en terugbetalingen. Dit valt onder de verantwoordelijkheid van de uitvoerders om elk onderdeel van het DGGF 100% revolverend te laten zijn, inclusief uitvoeringskosten. Daarnaast wordt technische assistentie ingezet (gefinancierd met middelen buiten het DGGF) om bij te dragen aan 100% revolverendheid.

Nr 76

Vraag 76:

Op welke wijze wordt de max. € 75 miljoen voor technische assistentie toegankelijk gemaakt? Kunnen aanvragers die bij het DGGF aankloppen, tegelijk (bijvoorbeeld in een gecombineerde aanvraag) verzoeken om financiering van technische assistentie?

Antwoord:

De EUR 75 miljoen voor technische assistentie wordt beschikbaar gesteld aan de fondsmanagers van de drie DGGF onderdelen. Zij kunnen de middelen inzetten om investeringen en export op nieuwe markten en innovatieve programma's op gang te helpen, risico's van investeringen te verminderen en rendementen te verhogen. Aanvragers bij het DGGF kunnen inderdaad via een gecombineerde aanvraag zowel financiering als technische assistentie aanvragen. De fondsmanagers maken een afweging van de noodzaak van de technische assistentie. De fondsmanagers kunnen ook zelf besluiten technische assistentie aan de aanvrager aan te bieden indien dit noodzakelijk is om de mate van revolverendheid en/of ontwikkelingsrelevantie van de gefinancierde transactie te vergroten.

Nr 78

Vraag 78:

Hoe verhoudt het kasritme voor de vulling van het DGGF zich tot de € 175 miljoen die per spoor beschikbaar gesteld zal worden? Betekent dit bijv. dat in jaar één (€ 100 miljoen totaal beschikbaar) voor elk spoor € 33,3 miljoen beschikbaar is?

Antwoord:

In eerste instantie wordt per onderdeel uitgegaan van een-derde deel van de voor dat jaar beschikbare kasstromen. In het geval dat een uitvoerder

verwacht in dat jaar minder financieringen te verstrekken, kan er in overleg met de andere twee uitvoerders gekeken worden of deze onderdelen een hogere vraag verwachten dan een-derde. Uitgangspunt blijft EUR 175 mln per onderdeel verdeeld over vier jaar met aanvullend EUR 225 mln verdeeld over de drie onderdelen na de mid-term review.

Nr 81

Vraag 81:

Kan worden toegelicht wat de criteria zijn voor een goede business case en goed investeringsplan, en wordt het MKB in lage- en middeninkomenslanden geholpen bij het formuleren van een goede business case of gelden voor hen andere criteria? Hoe wordt ontwikkelingsrelevantie hierin meegewogen?

Antwoord:

Het DGGF financiert alleen ontwikkelingsrelevante activiteiten die voldoen aan het IMVO-kader en waar een goede *business case* aan ten grondslag ligt. Of een voorstel een goede *business case* is, wordt beoordeeld door de uitvoerder van elk onderdeel. Zij zijn verantwoordelijk voor het terug laten komen van de uitgezette middelen. Indien de uitvoerder een *business case* niet voldoende vindt, maar wel potentie ziet in een plan, kan technische assistentie ingezet worden om een *business case* te verbeteren. Wanneer de uitvoerder besluit dat zelfs met technische assistentie een plan niet haalbaar is, wordt een aanvraag niet gefinancierd door het DGGF. Een niet haalbaar plan draagt immers niet bij aan structurele ontwikkeling. Het aandeel technische assistentie in het onderdeel van het DGGF dat zich richt op het MKB in lage- en middeninkomenslanden is groter dan de overige onderdelen. Het lokale midden- en kleinbedrijf zal dus meer technische ondersteuning kunnen krijgen dan het Nederlandse midden- en kleinbedrijf.

Nr 82, 83, 84, 98, 104, 160

Vraag 82:

Blijft het Dutch Good Growth Fund op het oorspronkelijk niveau door een jaarlijkse inflatiecorrectie?

Vraag 83:

Wat betekent dat het fonds een revolverend karakter heeft en streeft naar 100% terugbetaling? Wat is de minimale terugbetaling die gegarandeerd wordt als 100% terugbetaling niet mogelijk is?

Vraag 84:

Wordt het fonds in het geval dat het niet 100% revolverend is, aangevuld tot het oorspronkelijke niveau? Zoja, uit welke middelen?

Vraag 98:

Wat betekent het dat het fonds een revolverend karakter heeft en streeft naar 100% terugbetaling? Wat is de minimale terugbetaling die gegarandeerd wordt als 100% terugbetaling niet mogelijk is? Wat gebeurt er wanneer het fonds door rentes of anderszins «winst» maakt? Wie maakt in dat geval aanspraak op deze «winst»?

Vraag 104:

Wat gebeurt er met eventuele extra opbrengsten uit het DGGF in het geval dat het fonds meer dan revolveert en de opbrengsten de 100% terugbetaling overschrijden? Vloeien de extra inkomsten terug naar de schatkist of worden deze aan de begroting Buitenlandse Handel en Ontwikkelings-samenwerking toegevoegd?

Vraag 160:

Op welke termijn moet het fonds op alle drie de onderdelen 100% revolverend zijn en de 750 miljoen dus terugvloeid zijn naar de staatskas?

Antwoord:

Het regeerakkoord spreekt over een revolverend fonds van EUR 750 mln dat wordt gefinancierd uit de begroting van de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. Er wordt gestreefd naar 100% revolverendheid in nominale termen. Dit betekent dat niet gecorrigeerd hoeft te worden voor inflatie. De middelen blijven revolveren binnen het fonds en vloeien niet terug naar de staatskas. De terugverdiendtijd varieert per onderdeel, maar zal veelal tussen de 5 en 10 jaar liggen.

Nr 86**Vraag 86:**

Welke ervaring heeft Atradius met het toetsen van relatieve criteria voor ontwikkelingsrelevantie (vergroting lokale werkgelegenheid, versterking lokale productiecapaciteit, duurzame overdracht van kennis, vaardigheden en technieken) en de in de brief genoemde absolute criteria? Indien Atradius hier nog geen kennis en capaciteit voor in huis heeft, welke garanties kunt u dan geven dat exportkredieten uit het DGGF zorgvuldig aan deze criteria getoetst zullen worden?

Antwoord:

Atradius Dutch State Business (ADSB) heeft op veel van de genoemde criteria ervaring bij de toetsing die al sinds 2001 wordt uitgevoerd op milieu- en sociale effecten van projecten. Op het gebied van ontwikkelingsrelevantie wordt nu een raamwerk ontwikkeld specifiek voor DGGF.

Nr 87**Vraag 87:**

Kan het Dutch Good Growth Fund ook gevuld worden met private middelen? Is er inzicht in welke partijen, bedrijven hier interesse in hebben?

Antwoord:

Met het DGGF wordt een hefboomwerking nagestreefd, waarbij met DGGF middelen additionele private middelen worden aangetrokken. Onder de onderdelen 1 en 3 ondersteunt het DGGF ondernemers die, met eigen kapitaal, gaan investeren en exporteren en onder onderdeel 2 participeert het DGGF in investeringsfondsen waaraan ook andere publieke en private investeerders deelnemen.

Nr 96**Vraag 96:**

Hoeveel MKB's zijn er in de landen van het DGGF, wat is de aard van hun bedrijvigheid en hoeveel van deze MKB's worden gerund door een vrouwelijke en/of jonge ondernemer?

Antwoord:

Schattingen van de Wereldbank/IFC en McKinsey in hun rapport «Two Trillion and Counting» (2010) geven aan dat er in ontwikkelingslanden 365 tot 445 miljoen formele en informele microbedrijven en midden- en kleinbedrijven zijn.

De aard en omvang van hun bedrijvigheid is zeer divers en strekt zich uit over meerdere sectoren (landbouw, industrie, dienstverlening). Het midden- en kleinbedrijf is doorgaans de banenmotor (in Nederland 70 procent), echter in veel lage- en middeninkomenslanden is er sprake van een zogenaamde *missing middle* segment aan bedrijven, waardoor de bijdrage aan de werkgelegenheid vaak minder dan de helft is. Over het aandeel van het midden- en kleinbedrijf, dat wordt geleid door vrouwelijke of jonge ondernemers, zijn geen cijfers op landenniveau beschikbaar. Het aantal vrouwen, dat onderneemt, varieert sterk per land. Zo onderneemt slechts 1% van de Pakistaanse vrouwen tegenover 40% van de Zambiaanse vrouwen. En hoewel er in Sub-Sahara Afrika heel veel vrouwelijke ondernemers zijn, zijn hun bedrijven, in vergelijking met die van mannen, gemiddeld kleiner en opereren ze vaker in de informele economie. Zaak is dan ook niet om meer vrouwen te laten ondernemen, maar om vrouwelijke ondernemers de kans te geven om te groeien, zoals ook met het DGGF beoogd wordt (Global Entrepreneurship Monitor 2012 Women's Report en Enterprising Women; Expanding Economic Opportunities in Africa, Mary Hallward-Driemeier, World Bank, 2013).

Nr 97

Vraag 97:

Hoe zal concreet extra aandacht worden besteed aan ondernemers in fragiele staten en in het bijzonder aan jonge ondernemers en vrouwelijke ondernemers die meer moeite hebben om aan kapitaal te komen?

Antwoord:

De drie fondsbeheerders krijgen expliciet de opdracht mee om binnen hun investerings- en exportportefeuille speciale aandacht te besteden aan vrouwelijke ondernemers, jonge ondernemers en ondernemers in fragiele staten. Onder de opdrachten 1 en 3 stimuleren de fondsbeheerders Nederlandse ondernemers om hun investerings- en exportactiviteiten mede op deze groepen te richten. De regelingen voor de inzet van het investeringskapitaal worden hiervoor ingericht en bovendien is hiervoor TA-budget beschikbaar. Onder onderdeel 2 selecteert de fondsbeheerder de intermediaire investeringsfondsen mede op basis van de criteria «gerichtheid op vrouwelijke ondernemers», gerichtheid op jonge ondernemers» en «gerichtheid op MKB in fragiele staten».

Nr 100

Vraag 100:

Uit welk budget wordt de aparte programma eenheid binnen het ministerie gefinancierd, hoeveel fte betreft het en hoeveel bedragen de jaarlijkse kosten voor deze eenheid?

Antwoord:

Alle kosten gemoeid met de DGGF programmaeenheid worden gefinancierd uit de reguliere bedrijfsvoeringsbudgetten van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. De programmaeenheid zal naar verwachting uit 4–5 fte bestaan.

Nr 103, 108, 110

Vraag 103:

Op welke wijze bent u voornemens de impact van activiteiten gefinancierd uit het DGGF te evalueren in de praktijk en welke operationalisering van de criteria voor ontwikkelingsrelevantie hanteert u?

Vraag 108:

Kunt u aangeven onder welke omstandigheden het nodig zal blijken om beleidsmatig bij te sturen? Maakt de extra aandacht die u wilt richten op investeren in fragiele staten, vrouwelijke ondernemers en jonge ondernemers onderdeel uit van deze bijsturing?

Vraag 110:

Welke criteria zullen bepalend zijn om het functioneren van het fonds te beoordelen tijdens de midterm review in 2015? Acht u het mogelijk om al in 2015 resultaten te meten omtrent de ontwikkelingsrelevantie van het DGGF of verwacht u dat de midterm review vooral van nut zal zijn om te beoordelen hoe de eerste financieringen op de verschillende onderdelen verlopen en waar de grootste obstakels zitten die moeten worden weggenomen?

Antwoord:

De eerste bijstelling of bijsturing van het fonds zal in principe plaatsvinden op basis van de mid-term review eind 2015, tenzij eerder noodzakelijk is op basis van signalen van de uitvoerders of uit de praktijk. De mid-term review is nadrukkelijk geen effect-evaluatie. Voor het meten van daadwerkelijke (en duurzame) resultaten op outcome en impact niveau (toename handel en investeringen, criteria ontwikkelingsrelevantie zoals werkgelegenheid, etc) is deze termijn te kort. De review zal zich vooral richten op inputs, outputs en organisatorische aspecten. Het gaat bijvoorbeeld om:

- Aantallen en verloop van de financieringen (en technische assistentie) die zijn verstrekt per DGGF onderdeel, onderverdeeld naar (categoriën) landen, sectoren, omvang van de financiering en risico-profiel;
- Eventuele obstakels bij de toekenning van financieringen uit het DGGF aan het Nederlandse en lokale MKB (mate waarin in de vraag kan worden voorzien);
- De financiële uitputting van de drie onderdelen van het DGGF;
- De mate waarin DGGF financieringen zich richten op fragiele staten, vrouwelijke en jonge ondernemers;
- Een eerste weging van de revolventheid (dit zal waarschijnlijk alleen voor exportfinanciering mogelijk zijn);
- Een beoordeling van het functioneren van de fondsmanagers, bijvoorbeeld door te kijken naar de kwaliteit van de processen en klanttevredenheid.

Het DGGF wordt na 5 jaar geëvalueerd onder de verantwoordelijkheid van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Dit betreft een beleidsevaluatie voor het gehele DGGF, waarbij voor de drie onderdelen een effect-evaluatie zal plaatsvinden. De evaluatie zal worden uitgevoerd door een onafhankelijke partij, in overeenstemming met de kwaliteitseisen die zijn opgenomen in de IOB evaluatierichtlijnen. Voor zover mogelijk wordt in de evaluatie gekeken naar de impact van activiteiten gefinancierd met DGGF middelen. Het gaat dan bijvoorbeeld om de bijdrage aan de toename van duurzame werkgelegenheid in de 66 lage- en middeninkomenslanden, de ontwikkeling van duurzame productiekracht van het lokale midden- en kleinbedrijf, de verbeterde wederzijdse investerings- en handelsrelaties tussen Nederland en de 66 lage- en middeninkomenslanden en de toename van het internationaal ondernemen door het Nederlandse bedrijfsleven. In samenwerking met de fondsmanagers voor de sporen wordt gewerkt aan de verdere operationalisering van een monitoring en evaluatie plan voor het DGGF, welke bij de start van het DGGF gereed zal zijn.

Nr 106, 107

Vraag 106:

Wat betekent precies «verplichte begrotingsreserve naar rato van afgegeven garanties»? Betekent dit dat het bedrag dat beschikbaar is voor garanties een limiet kent. Waar ligt die limiet?

Vraag 107:

Wat houdt het in dat het restant wordt aangehouden als begrotingsreserve, naar rato van afgegeven garanties?

Antwoord:

Voor een garantie hoeven niet altijd één op één middelen te worden gereserveerd door de uitvoerder. In de praktijk betekent dit dat er meer garanties op financieringen kunnen worden verstrekt dan de beschikbare middelen. Op basis van een risico inschatting wordt een multiplier bepaald. De «verplichte begrotingsreserve naar rato van afgegeven garanties» betekent dat het Ministerie van Financiën het DGGF verplicht om middelen te reserveren naar rato (volgens de afgesproken hefboom) van de uitgegeven garanties. De hoogte van de limiet is van belang voor de uitvoerder. Omdat de uitvoerder van elk onderdeel EUR 175 mln tot zijn beschikking heeft, moet de uitvoerder een afweging maken welk deel van die EUR 175 mln wordt ingezet voor garanties, leningen, participaties, etc.

Nr 115

Vraag 115:

Welk deel (als percentage en absoluut budget) van het budget privatesectorontwikkeling staat in de jaren 2014, 2015, 2016 en 2017 in potentie ter beschikking van maatschappelijke organisaties, uitgesplitst naar maatschappelijke organisaties in het zuiden, maatschappelijke organisaties in het Noorden, en in totaal?

Antwoord:

In 2013 ging bijna EUR 52 mln naar maatschappelijke organisaties, waarvan EUR 34 mln naar maatschappelijke organisaties in het Noorden (65%) en EUR 18 mln naar maatschappelijke organisaties in het Zuiden (35%). De verwachting is dat deze verdeling de komende jaren ongeveer hetzelfde blijft. Veel noordelijke maatschappelijke organisaties hebben echter samenwerkingsverbanden met zuidelijke maatschappelijke organisaties, waardoor in de praktijk een hoger percentage van de middelen naar zuidelijke maatschappelijke organisaties gaat.

Nr 117, 144

Vraag 117:

Waar eerder en in andere beleidsbrieven wordt gesproken van het stimuleren van IMVO, stelt u hier absolute criteria en geeft aan dat ondernemers en financiële intermediairs moeten aantonen dat zij op een maatschappelijk verantwoorde wijze ondernemen, en dat hun investering bijdraagt aan de ontwikkeling van lage- en middeninkomenslanden. Betekent dat deze criteria al worden beschreven in de aanvraag en wordt hier jaarlijks op getoetst?

Vraag 144:

Op welke wijze worden investeringsplannen beoordeeld op milieu- en sociale aspecten en blijvende voordelen voor de lokale economie? Welke indicatoren en criteria worden daarvoor gehanteerd?

Antwoord:

Iedereen die een beroep doet op het fonds, moet op een maatschappelijk verantwoorde wijze ondernemen. Dat betreft niet alleen milieu, maar ook arbeidsomstandigheden en mensenrechten, in Nederland én in het buitenland.

Voor investeringsplannen is het IMVO-kader van het DGGF van kracht. De OESO-richtlijnen vormen het uitgangspunt. Bedrijven moeten verklaren dat ze deze kennen en zullen naleven. Daarnaast wordt door de uitvoerders getoetst op de IFC Performance Standards. Verder moet aangetoond worden dat een activiteit ontwikkelingsrelevant is. Dat betekent dat een activiteit moet bijdragen aan werkgelegenheid, productiecapaciteit en kennisoverdracht. Vanzelfsprekend wordt van een grotere investering ook een grotere impact op ontwikkeling verwacht. Er is extra aandacht voor ondernemers in fragiele staten, jonge ondernemers en vrouwelijke ondernemers. Per spoor wordt op dit moment de ontwikkelingsrelevantie verder ingevuld.

Nr 118**Vraag 118:**

Hoe wordt er binnen het DGGF gestuurd op investeringen die een positief effect hebben op het milieu en de biodiversiteit?

Antwoord:

Deze investeringen worden positief beoordeeld op de ecologische aspecten van duurzaamheid. Zij dienen net als alle andere aanvragen te voldoen aan de absolute criteria op gebied van bijvoorbeeld ontwikkelingsrelevantie en revolverendheid.

Nr 126, 141**Vraag 126:**

Wat verstaat u concreet onder commitment aan het schuldhoudbaarheidsraamwerk van Wereldbank en IMF? Op welke wijze heeft Nederland precies oog voor de schuldenpositie van lage inkomenslanden?

Vraag 141:

Hoe wordt met een duurzaam leenbeleid in DGGF (p.23) voorkomen dat lage inkomenslanden schulden opbouwen, en welke rol speelt IMVO screening daarbij?

Antwoord:

Het doel van het door IMF en Wereldbank opgestelde schuldhoudbaarheidsraamwerk is om op basis van objectieve criteria de (toekomstige) houdbaarheid van de schuld van een land te beoordelen. Het raamwerk is van groot belang om te bevorderen dat landen geen schulden aangaan die hun terugbetaalcapaciteit te boven gaan. Nieuwe leningen aan afnemers, ook die welke door het DGGF worden verstrekt, moeten vallen binnen de criteria van het schuldhoudbaarheidsraamwerk, zodat ze op termijn kunnen worden terugbetaald.

Nr 127**Vraag 127:**

Op welke wijze wordt toezicht gehouden op de naleving van het heldere en eenduidige IMVO-kader?

Antwoord:

De uitvoerder maakt afspraken met het bedrijf over IMVO. De uitvoerder houdt ook het toezicht daarop. Per spoor wordt op dit moment het IMVO-kader verder ingevuld met de uitvoerders, in lijn met de specifieke aard van het instrument. De specifieke wijze van toezicht is daar een onderdeel van.

Nr 128**Vraag 128:**

Hoeveel bedragen de kosten voor toetsing en analyse van een aanvraag bij DGGF aan de MVO-criteria?

Antwoord:

De precieze kosten hiervoor kunnen op dit moment nog niet worden vastgesteld. De administratieve lasten van de IMVO-toetsing bij de bedrijven en de uitvoeringsorganisaties blijven net als bij andere instrumenten proportioneel aan de te verwachten IMVO-risico's en de context waarin de onderneming opereert.

Nr 129**Vraag 129:**

Bent u voornemens de Kamer te informeren en consulteren over de invulling van de procesbeschrijvingen voor IMVO-toetsing «op maat» voor de drie onderdelen van het DGGF en zo ja wanneer?

Antwoord:

Ik informeer de Kamer in het voorjaar 2014 over de procesbeschrijvingen voor IMVO-toetsing «op maat» voor de drie onderdelen voor het DGGF.

Nr 137**Vraag 137:**

U geeft aan dat transparantie met betrekking tot risicomanagement geheel bij de bedrijven ligt. Bent u bereid hier concrete contractuele verplichtingen over op te laten nemen in alle contracten die binnen het DGGF worden gesloten?

Antwoord:

In het IMVO-kader voor het DGGF is opgenomen dat bedrijven aan de uitvoerder moeten rapporteren over door hen gesignaleerde risico's en maatregelen om die risico's te mitigeren. Dit is contractueel vastgelegd.

Nr 138**Vraag 138:**

U noemt lage- en middeninkomenslanden als doelgroep van uw agenda voor hulp, handel en investeringen (p.4) – komt er een ondergrens om er voor te zorgen dat voldoende middelen naar lage inkomens landen, waar zakendoen moeilijker zal zijn, stromen?

Antwoord:

Mijn ambitie is om zoveel mogelijk investeringen in lage-inkomenslanden te ondersteunen met het DGGF. Ik geef dit daarom als belangrijk aandachtspunt mee aan de fondsmanagers van de drie onderdelen. Dit betekent dat deze fondsmanagers actief gaan zoeken naar kansrijke initiatieven in deze landen. Op basis van de mid-term review ga ik bekijken of dit in voldoende mate is gebeurd.

Nr 139**Vraag 139:**

Welke definitie van «duurzaam» hanteert u?

Antwoord:

Met een duurzame investering wordt een investering bedoeld die een goede balans houdt tussen ecologische, economische en sociale belangen. Binnen het DGGF zullen financieringen worden beoordeeld op economische/financiële prestaties, maar ook op milieu- en sociaal gebied.

Nr 140**Vraag 140:**

U noemt de regionale handel tussen bijv. Afrikaanse landen (12%) problematisch (p.5). Hoe gaat uw beleid, dat m.n. gericht is op export met en naar Nederland, hierin verandering brengen? Hoe verzekert u dat uw beleid deze tendensen niet juist versterkt (gezien het feit dat de meeste middelen binnen het DGGF naar Nederlandse bedrijven gaan)?

Antwoord:

Mijn beleid is niet alleen gericht op het versterken van de Nederlandse export naar lage- en middeninkomenslanden. Via onderdeel 2 van het DGGF, de extra financieringsmogelijkheden voor het lokale midden- en kleinbedrijf, wordt het lokale concurrentievermogen versterkt, en daarmee ook de regionale handel bevorderd. Tevens werk ik aan verbetering van het lokale investeringsklimaat via programma's voor private sectorontwikkeling om op die manier het lokale concurrentievermogen en de regionale handel te bevorderen, door onder andere in te zetten op infrastructuur, logistiek en wet- en regelgeving. Via multilaterale initiatieven (Wereldbank, WTO, TradeMark East Africa, etc.) zetten we in op de verbetering van regionale handel, zoals het standaardiseren en digitaliseren van handelsprocessen en het wegnemen van non-tarifaire handelsbelemmeringen.

Nr 145**Vraag 145:**

Waarom is er niet voor gekozen de duurzaamheidscriteria van het FIETS-model te hanteren voor dit fonds?

Antwoord:

Voor de beoordeling van duurzaamheidscriteria is ervoor gekozen om aan te sluiten bij de OESO-richtlijnen en de IFC Performance Standards. Deze richtlijnen sluiten, beter dan het FIETS-model, aan bij de huidige praktijk van de uitvoerders van het DGGF en de praktijk van het overige bedrijfsleveninstrumentarium. Daarnaast zijn deze richtlijnen, in tegenstelling tot het FIETS-model, in internationale fora afgesproken en ook beter bekend bij de doelgroep van het DGGF. De doelgroep van het DGGF bestaat uit het midden- en kleinbedrijf in Nederland en in lage- en middeninkomenslanden.

Nr 148, 151, 154**Vraag 148:**

Kunt u toelichten wat de meerwaarde is van het investeren in fondsen in plaats van direct in het lokale MKB?

Vraag 151:

Waarom is er voor gekozen om voor het onderdeel van het DGGF met betrekking tot financiering van MKB in lage- en middeninkomenslanden per intermediair niet meer dan 49% van het totale benodigde kapitaal te verstrekken, altijd een minderheidsaandeel te hebben, en te binden aan een maximum van 10% van het totaal beschikbare investeringskapitaal van dit onderdeel van het DGGF?

Vraag 154:

Het fonds zal niet meer dan 49% bijdragen aan totale investering in MKB's. Betekent dit dat de investment company de andere 51% al moet hebben of kan de 49% ook gebruikt worden om in de loop van de tijd de benodigde 51% aan te trekken?

Antwoord:

Met directe investeringen vanuit het DGGF is het bereik veel minder groot dan wanneer met DGGF-middelen extra privaat investeringskapitaal wordt gemobiliseerd. Daarom is voor een «fund of funds» structuur gekozen, waarbij vanuit het DGGF wordt geparticipeerd in andere (bestaande of nieuwe) investeringsfondsen. Teneinde de hefboomwerking te waarborgen betreft deze participatie altijd een minderheidsaandeel, dit moet vooraf zeker gesteld zijn. De investeringen vanuit de fondsen, waarin wordt geparticipeerd, richten zich exclusief op het midden- en kleinbedrijf in de landen van de DGGF-landenlijst. Elke afzonderlijke participatie mag niet meer dan 10% van het totaal beschikbare budget voor onderdeel 2 bedragen, teneinde voldoende variëteit te waarborgen.

Nr 153**Vraag 153:**

Hoe garandeert u voldoende capaciteit en kennis bij Agentschap.nl en de uitvoerders om een goede risico-inschatting en due diligence te garanderen, in het bijzonder m.b.t. complexe thema's als landrechten/landacquisities en lokale context en politiek-economische factoren?

Antwoord:

Met de betrokken uitvoerders wordt op dit moment het IMVO kader verder ingevuld, in overeenstemming met de specifieke aard van het instrument. Het uitvoeren van een goede risico-inschatting en *due diligence* voor genoemde complexe thema's is daar onderdeel van.

Nr 155**Vraag 155:**

Op welke wijze is de exportfinanciering aan het Nederlandse MKB gericht op relatief kleine transacties van kapitaalgoederen of diensten ten behoeve van de groei en ontwikkeling van het MKB of de kwaliteit van sociale voorzieningen in lage- en middeninkomenslanden?

Antwoord:

De reguliere Exportkredietverzekering (EKV) verzekert in de praktijk nu al regelmatig export van kapitaalgoederen en diensten ten behoeve van de groei en ontwikkeling van het MKB of de kwaliteit van sociale voorzieningen in lage- en middeninkomenslanden. Veel van deze projecten leveren werkgelegenheid op, veel innovatieve transacties bevorderen de productiekraft en bij het grootste deel van de transacties wordt ook training en opleiding geleverd.

Specifieke voorbeelden uit de praktijk waar de kwaliteit van sociale voorzieningen is verbeterd zijn:

- Levering van medische producten zoals bloedbanken aan Sri Lanka door Simed,
- Bouw ziekenhuis door Ballast Nedam en medische apparatuur door Philips Medical Systems;
- Levering aan windmolenparken door o.a. Ballast Nedam;
- Renovatie van oude brandweerauto's door Kronenburg;
- Bouw van bruggen ter verbetering van de infrastructuur door Dijkstaal in Kenia en Sri Lanka.
- Landbouwontwikkeling ten behoeve van een rehabilitatieprogramma van ex-soldaten en voedselvoorziening op het platteland in Angola.

Binnen het DGGF is bijdragen aan ontwikkeling in lage- en middeninkomenslanden een voorwaarde. Het DGGF richt zich op ontwikkelingsrelevante exporttransacties tot EUR 15mln. Een reguliere EKV transactie is gemiddeld tussen de EUR 20 en 50 mln.

Nr 157

Vraag 157:

Welke maatregelen worden getroffen indien het niet lukt om Onderdeel 1 revolverend te laten zijn?

Antwoord:

Het uitgangspunt is dat de ingezette middelen ter ondersteuning van de investeringen worden terugbetaald en vervolgens opnieuw kunnen worden ingezet. De ondersteuning zal uitsluitend betrekking hebben op investeringen die op voorhand een gezonde kans op financieel rendement kunnen hebben.

Echter een op voorhand ingeschatte gezonde investering kan achteraf niet rendabel blijken. De ingezette middelen kunnen daarmee niet volledig worden ingezet voor een andere investering. Er is in dit geval geen sprake van 100% revolveerbaarheid. Daarnaast kan een investering achteraf meer rendabel blijken dan vooraf ingeschat. Afhankelijk van de wijze van ondersteuning (bijvoorbeeld via een participatie) kunnen de ingezette middelen voor meer dan 100% terugkomen.

Binnen onderdeel 1 moet op basis van een gedegen risico inschatting een juiste mix van financiële instrumenten worden gebruikt in combinatie met mogelijke technische assistentie om de portefeuille revolverend te kunnen laten zijn. Dit is ook de opdracht aan de uitvoerder Agentschap NL. Mocht blijken dat de revolverendheid achterblijft dan moet de mix van financiële instrumenten worden aangepast.

Nr 158, 162

Vraag 158:

Het tiende MVO uitgangspunt voor bedrijven is dat er sprake moet zijn van een verbetertraject. Hoe voorkomen de drie fondsbeheerders dat «verbetertraject» een excuus wordt voor een gemakkelijke opstelling ten aanzien van MVO uitgangspunten?

Vraag 162:

Het tiende MVO uitgangspunt voor bedrijven is dat er sprake moet zijn van een verbetertraject. Hoe waarborgen de drie fondsbeheerders dat het om een serieus verbetertraject gaat ten aanzien van MVO uitgangspunten, dus met een helder einddoel, maar met realistische tussenstappen om dat doel te bereiken?

Antwoord:

De risico analyse brengt, voorafgaand aan de goedkeuring van het project, onder meer de IMVO risico's in kaart. Wanneer er in het project IMVO risico's worden geïdentificeerd, wordt in samenspraak met betrokken partijen contractueel vastgelegd welke stappen het bedrijf moet zetten om risico's te voorkomen dan wel de situatie te verbeteren. Het verbeteringstraject omvat heldere afspraken, monitoring van die afspraken en tijdige bijsturing in geval van vertraging of afwijking in de implementatie. Dit is dus geenszins vrijblijvend.

Nr 161**Vraag 161:**

Elders in de nota staat dat het DGGF juist ook bedoeld is voor risicovolle financieringen waar de commerciële bankensector zich niet aan waagt. Waarom wordt volgens IMVO uitgangspunt 8 al bij 15% investeringen in hoge risico sectoren op de rem getrapt? Is het niet eerder zaak om in dergelijke situaties risico's af te dekken met extra garantstellingen?

Antwoord:

In het IMVO-kader onder punt 8 wordt gesteld dat bij Financiële Intermediairs (FI's) wordt gekeken naar het percentage van de portefeuille dat in hoog risico sectoren is geïnvesteerd. Hiermee wordt bedoeld hoog risico sectoren met een hoog IMVO risico. Als meer dan 15% van de portefeuille van de financiële intermediair in hoog IMVO risicoprojecten is geïnvesteerd, wordt een uitgebreide IMVO analyse gedaan en worden verbetermaatregelen voorgesteld. Dit is ook de praktijk bij bijvoorbeeld FMO.

Nr 163**Vraag 163:**

Op welke wijze denkt u de revolverendheid van onderdeel 3 van het fonds, het exportkrediet te kunnen waarborgen nu er nog onvoldoende zicht blijkt op de mate waarin directe financieringen revolveren?

Antwoord:

Bij de uitwerking van het concept directe financieringen bij onderdeel 3 is ex ante revolverendheid een belangrijke voorwaarde waarmee rekening moet worden gehouden.

Nr 164**Vraag 164:**

Hoe verhoudt de jaarlijkse financieringsbehoefte vanuit het Nederlandse bedrijfsleven voor export naar DGGF-landen van EUR 100–200 miljoen zich tot de vraag naar de momenteel door de Nederlandse staat verstrekte exportkredietverzekeringen?

Antwoord:

De exportkredietverzekeringen die via de faciliteit voor Exportkredietverzekering (EKV) worden verstrekt verschillen per jaar in hoogte maar lopen in de miljarden euro's. Dit betreft alle landen waarvoor de EKV dekking biedt. Het bedrag van EUR 100–200 mln betreft die ontwikkelingsrelevante transacties naar DGGF landen waarvoor de reguliere EKV geen dekking biedt, omdat het niet in het risicoprofiel past.

Nr 165

Vraag 165:

Hoe verhoudt de constatering in bijlage 3 dat het Nederlands bedrijfsleven een jaarlijkse financieringsbehoefte van Euro150 miljoen heeft voor ondernemen in ontwikkelingslanden zich tot de constatering van bijvoorbeeld het FMO tijdens de hoorzitting over het bedrijfsleven instrumentarium dat het al lastig was om jaarlijks in de vraag te voorzien voor een bedrag van ongeveer een factor 5 kleiner?

Antwoord:

De bestedingsruimte van onderdeel 1 van het DGGF wordt over een periode van vier jaar verdeeld. Een deel van die ruimte komt ten goede aan de doelgroep van het midden- en kleinbedrijf die momenteel door FMO wordt bediend met de FOM/FOM-OS programma's. Naast deze doelgroep zal ook de groep ondernemers, die eerder gebruik maakte van het PSI-programma, zich wenden tot dit onderdeel van het DGGF. Het volume van financieringen kan mogelijk verder toenemen omdat het huidige instrumentarium vaak gebonden is aan bepaalde voorwaarden waar niet iedereen met een financieringsbehoefte aan voldoet. Ieder instrument (PSI, FIB, FOM, FOM-OS) heeft weer andere voorwaarden. DGGF zet in op «op maat gemaakte financiering» om zo min mogelijk goede aanvragen tussen wal en schip te laten vallen. Het aantal bestedingen neemt verder toe omdat Nederlandse MKB-bedrijven worden aangemoedigd om te internationaliseren, hetgeen de behoefte aan nieuwe financieringen doet toenemen. Onderdeel 1 hanteert in dit verband een aangepast risicomodel dat in combinatie met technische assistentie ontwikkelingsrelevante financieringen in meer risicovolle omgevingen mogelijk maakt. Tevens kunnen ook kleinere aanvragen kwalificeren indien er een goede *business case* aan ten grondslag ligt.

Nr 166

Vraag 166:

Hoe wordt in kaart gebracht of een bedrijf een goede reputatie heeft wat betreft IMVO en bereid en capabel is op dit gebied?

Antwoord:

De uitvoerders gaan dit in eerste instantie na in de gesprekken met het aanvragende bedrijf. Daarnaast zullen de uitvoerders verschillende informatiebronnen raadplegen, zoals de Transparantie Benchmark en de ambassades ter plaatse.

Nr 167

Vraag 167:

Hoe worden bedrijven geacht te rapporteren op IMVO-onderwerpen? Welke onderwerpen zijn dit? Hoe vaak moeten bedrijven rapporteren? Wordt deze rapportage openbaar?

Antwoord:

In de MVO-kaders voor het bedrijfsleveninstrumentarium is opgenomen dat bedrijven richting de uitvoerders van het instrumentarium moeten rapporteren over IMVO. Voor alle instrumenten zijn de OESO-richtlijnen het uitgangspunt. Aan de hand van de thema's in de OESO Richtlijnen wordt in de risico analyse in kaart gebracht op welke thema's mogelijke risico's bestaan. Dit zijn de IMVO thema's waarop gerapporteerd moet worden. Deze verschillen derhalve per project. Bij de evaluatie van de IMVO-kaders later dit jaar wordt bezien op welke wijze deze rapportages

publiek kunnen worden gemaakt, waarbij rekening moet worden gehouden met eventuele vertrouwelijke bedrijfsinformatie.

Nr 168

Vraag 168:

Hoe wordt voortgang naar conformiteit met de OESO-richtlijnen en IFC Performance Standards gemeten, en hoe wordt uiteindelijke conformiteit gegarandeerd? Welke maatregelen kunnen worden gebruikt om bedrijven te dwingen hierop meer voortgang te maken? Wat is het minimumniveau bij aanvang van het project?

Antwoord:

Per onderdeel wordt het IMVO-kader verder ingevuld met de uitvoerders. De toetsing, de monitoring en evaluatie en de mogelijke verbeteringen zijn daar een onderdeel van.

Nr 169

Vraag 169:

De Accountability en IMVO kaders zijn nog niet geheel uitgewerkt. Bent u voornemers om bij de uitwerking hiervan consultaties te houden met het maatschappelijk middenveld, met name die organisaties die kennis hebben van accountability mechanismen en safeguards bij bilaterale en internationale ontwikkelingsbanken?

Antwoord:

Ja. Op 20 augustus vond reeds een eerste consultatie plaats met het maatschappelijk middenveld over het IMVO-kader voor het DGGF. De daaruit voortvloeiende informatie wordt betrokken bij de concrete uitwerking van het IMVO-kader.

Nr 170

Vraag 170:

Welke voorzorgen treft u om te voorkomen dat DGGF-bijdragen niet worden gegeven voor activiteiten waarbij sprake is van omkoping, belastingontwijking of het witwassen van crimineel geld?

Antwoord:

Aanvragers dienen de OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen te onderschrijven en aan de 10 IMVO uitgangspunten te voldoen die zijn beschreven in de Kamerbrief «Ondernemen voor ontwikkeling». Voor belastingontwijking, zie gecombineerde antwoord op de vragen 21, 111, 123, 124, 125, 133, 135, 175. Omkoping (ook van buitenlandse ambtenaren) en het witwassen van crimineel geld zijn strafbaar en altijd een basis om de financiering in te trekken en terugbetaling te eisen.

Nr 171

Vraag 171:

Moeten de klachtenmechanismen voldoen aan de criteria zoals beschreven in de 2011 UN Business and Human Rights Guidelines en internationale best practices?

Antwoord:

Ja. De effectiviteitscriteria die in de *UN Guiding Principles* beschreven zijn vormen een richtlijn bij het opstellen en vormgeven van een klachtenmechanisme. Uitvoeringsorganisaties moeten dan ook deze aanbevelingen

ter harte te nemen bij de vormgeving van hun eigen klachtenmechanisme om op die manier klachten zo effectief mogelijk te kunnen behandelen.

Nr 172

Vraag 172:

U gaat de IFC Performance Standards laten toepassen voor een eerste toetsing van financieringsaanvragen. Geldt dit voor alle aanvragen, voor alle drie de sporen?

Antwoord:

Ja, de IFC Performance Standards worden gebruikt door de uitvoerder voor een eerste toetsing van financieringsaanvragen. Op basis van deze eerste toetsing wordt bekeken of een meer uitgebreide analyse nodig is om te bepalen of eventuele verbetermaatregelen nodig zijn. Een en ander hangt onder meer af van de omvang van de overheidsbijdrage, de aard van de sector en de omgeving waarbinnen ondernemers opereren. Dit is ook de huidige praktijk bij andere instrumenten zoals ORIO en FOM. Er is dus geen sprake van extra regels voor het bedrijf: we zorgen ervoor dat de administratieve lasten voor de bedrijven beperkt blijven. Zowel de toetsing als de analyse wordt door de uitvoerder gedaan, die ook de kosten draagt.

Nr 173

Vraag 173:

Volgt u de categorisering op basis van de grootte van impacts die de IFC ook toepast bij het toepassen van de IFC Performance standards, te weten Categorie A, B en C? Zo nee, waarom niet?

Antwoord:

Ja.

Nr 174

Vraag 174:

Op welke wijze wordt over de toepassing van de IFC Performance Standards naar de samenleving en lokale gemeenschappen gerapporteerd?

Antwoord:

Het is aan de partijen die het project ontwikkelen om de lokale stakeholders te informeren, consulteren en te laten participeren. Het is aan de uitvoerder om de samenleving te informeren over MVO toetsing. De toepassing van de IFC performance standards zijn daar onderdeel van. Deze informatie is beschikbaar op de website van de uitvoerder.

Nr 176

Vraag 176:

De ervaring bij Atradius DSB leert dat de debiteur verantwoordelijk wordt gehouden voor consultatie van lokale stakeholders, terwijl Atradius zelf daartoe geen capaciteit heeft. Hoe garandeert u dat fondsenmanagers van de DGGF-sporen vormgeven aan consultatie en participatie van lokale stakeholders?

Antwoord:

Het is aan de partijen die een project ontwikkelen om de lokale stakeholders te consulteren en te laten participeren. Het is aan de uitvoerder om vooraf te toetsen of dit ook daadwerkelijk gebeurt, maar niet om het

zelf uit te voeren. Indien uit de toetsing blijkt dat dit niet goed gebeurt, kan bijvoorbeeld een verzekering worden geweigerd.