

Dynamiek of zenuwachtigheid?

Aan het opstellen van indicatoren voor dynamiek gaat een visie op de betekenis van dynamiek vooraf. Hierover verschilt Van Waarden van mening met Dijksterhuis, Heeres en Kleijweg.

In ESB van 19 juli jl. verscheen een artikel waarin indicatoren worden voorgesteld, waarmee de dynamiek van een volkshuishouding gemeten kan worden¹. Achter deze indicatoren gaat een opvatting over dynamiek schuil, die ik niet onweersproken kan laten.

De vraagtekens beginnen bij de conclusie. Wat blijken de meest dynamische sectoren van onze nationale economie te zijn? Niks geen micro-elektronica, biogenetica, of telecommunicatie. Ook geen chemie, voedingsmiddelen of transport². Nee, het meest dynamisch blijken te zijn: de hout-, meubel en bouwmaterialenindustrie, de grafische sector en uitgeverijen, de bouwbedrijven, de sector metaalproducten, de horeca, de textiel-, kleding- en lederindustrie, de 'overige diensten' en bovenal: de groothandel. Moeten dat nu de speerpunten van onze nationale economie zijn?

Vergelijk daarmee de zogenaamd weinig dynamische sectoren. Zijn dat nu de zwakke broeders van onze economie? Het bank- en verzekeringswezen, de voedings- en genotmiddelenindustrie, de papierindustrie, de chemie en petrochemie, het transportwezen? Het minst dynamisch is het bankwezen. Maar we hebben wel één van de meest efficiënte betalingssystemen ter wereld, en de kosten van een bankrekening voor een particulier zijn in Nederland beduidend lager dan in landen als Duitsland of de VS. Het transportwezen? De KLM is één van de weinige winstgevende luchtvaart-

maatschappijen in de wereld, en bij het wegtransport heeft Nederland een dominerende positie in Europa. Ook onze voedings- en genotmiddelenindustrie heeft een sterke concurrentiepositie in de wereld, getuige het feit dat we de 's werelds grootste exporteur van bijvoorbeeld zuivelproducten zijn. Toch redelijk succesvol, zou men zeggen. Een sterke internationale concurrentiepositie. En zijn dat dan sectoren waar het aan dynamiek ontbreekt?

Doel-middel verschuiving

Die wat vreemde uitkomst is het gevolg van een aantal denkfouten. Een eerste probleem is dat er sprake is van een typische doel-middel verschuiving. De auteurs veronderstellen een bepaalde middel-doel keten, die veel van een cliché weg heeft overigens. Einddoel is natuurlijk welvaart, groei, werkgelegenheid. Middel daartoe is efficiënte allocatie van goederen en produktiefactoren. Middel daártoe dynamiek, gedefiniëerd als "het vermogen tot aanpassing aan veranderende omstandigheden". Middel daartoe mededinging en marktwerking. Middel daartoe makkelijke toe- en uittreding van markten en afwezigheid van kartels en andere vormen van samenwerking tussen concurrenten. En middel daartoe een reeks van variabelen.

Binnen deze doel-middel keten vindt ongemerkt doel-middel verschuiving plaats. Im- en expliciet wordt verondersteld dat dynamiek 'goed' is

voor de nationale economie, dat wil zeggen voor de uiteindelijke doelstellingen welvaart, groei, werkgelegenheid. Vervolgens worden ook mededinging en makkelijke toe- en uittreding doelen op zichzelf. Variabelen die dié doelen realiseren worden dus geacht goed te zijn voor welvaart en werkgelegenheid, zij het op *indirecte* wijze. Op dat moment wordt het *directe* of op andere wijze *indirecte* verband tussen die variabelen en de einddoelen – welvaart, groei, werkgelegenheid – niet meer geproblematiseerd.

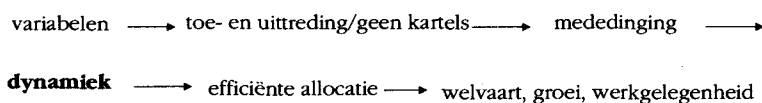
Dat kan tot absurditeiten leiden. Twee variabelen die volgens de auteurs van invloed op toe- en uittreding en dus op dynamiek zijn, zijn de kapitaal- en reclame-intensiteit. Een hoge intensiteit van beide belemmert de toetreding tot de markt. Impliciet wordt hiermee gesteld dat kapitaal- en reclame-intensiteit 'slecht' zijn voor de dynamiek van een sector. Ik heb altijd gedacht dat investeringen in vaste activa de arbeidsproductiviteit verhogen en de kosten per eenheid produkt verlagen en zodoende de efficiëncy verhogen. Is dat geen indicatie van dynamiek? En het opbouwen van een merkreputatie? Is dat geen effectief zoeken naar nieuwe markten, klantgerichtheid, enzovoort?

De paradox die hierin besloten ligt is: bedrijven die er in slagen een sterke concurrentiepositie op te bouwen door investeringen in outillage of marketing maken het potentiële nieuwkomers moeilijker om toegang tot de markt te verkrijgen. Daar hebben de auteurs geen ongelijk in. Maar het gaat te ver om daar nu uit te concluderen dat kapitaal- en reclame-intensiteit slecht zijn voor de dynamiek en de welvaart. Integendeel, het zijn mijns inziens juist indicatoren van dynamiek, alleen een andere dynamiek dan de auteurs voor ogen staat. Daar kom ik zo nog op terug.

Toe- en uittreding

Er is niet alleen sprake van doel-middel verschuivingen, de veronderstellingen

Schema. Dynamiek als doel en middel



1. G.B. Dijksterhuis, H.J. Heeres en A.J.M. Kleijweg, Indicatoren voor dynamiek, ESB, 19 juli 1995, blz. 652-657.

2. Dit zijn de succesvolle sectoren volgens het model van M. Porter, geïdentificeerd door D. Jacobs, P. Boekholt en W. Zegveld, in: *De economische kracht van Nederland*, SMO, TNO Beleidsstudies, 1990.

gen waar de doel-middel causaliteit op gebaseerd zijn, gaan ook mank. Is het wel zo dat makkelijke toe- en uit-treding zo onverdeeld positief is voor de dynamiek? Alleen in een zeer bepaalde zin. In één bepaalde zin kan men stellen dat, hoe sneller een bedrijf weer verdwijnt, hoe groter de dynamiek. Het summum is waar bedrijven letterlijk ééndagsvliegen zijn. Ze moeten net lang genoeg bestaan om zich bij de Kamer van Koophandel te kunnen melden en afmelden. Een vorm van dynamiek die ik 'zenuwachtigheid', instabiliteit, doelloosheid, het 'heen en weer' van een economie zou willen noemen. Waar is dat goed voor?

Laten we eens een vergelijking maken. Mijn slager in Leiden, Van Wingarden, bestaat al sinds 1935. Is al in de derde generatie, op dezelfde vertrouwde plaats aan de Hoge Rijndijk. Het bedrijf komt dus in de dynamiek-statistiek van de heren Dijksterhuis, Heeres en Kleijweg niet voor. Een teken van stilstand? Geen aanpassing aan de 'eisen van de moderne tijd'? Nog maar een paar jaar geleden zijn er grote investeringen gedaan, moderne koelvitruines geplaatst. Die liggen vol met een assortiment dat de gewijzigde consumentensmaak weerspiegelt: minder 'touwjesvlees', meer gemarineerd spul voor de barbecue, pastijen, kant- en klaarmaaltijden, en zelfs T-bone steaks. Het bedrijf heeft zich waar nodig aangepast, heeft overleefd, is zelfs gegroeid, heeft een lokale reputatie opgebouwd. Reputatie kan echter ook wereldwijd zijn. Zo heeft banketbakker Zauner in Bad Ischl in Oostenrijk een reputatie die ruggaakt tot de tijd dat de Oostenrijkse keizer er zijn zomerverblijfplaats had. Nu komen de bestellingen voor fijne chocolade uit de hele wereld.

Vergelijk daarmee een gemiddelde winkelstraat in de VS, het mekka van de neo-liberalen. Inderdaad, dynamiek troef. De hoofdstraat van Palo Alto in Californië ziet er ieder jaar weer anders uit. De bakkerij is al weer verdwenen, de kapperszaak 'Cut 'n Go' heeft het niet kunnen bolwerken, de aardige coffeeshop is vervangen door een Japans zelfbedieningsrestaurant. Weinig bedrijven bestaan langer dan enkele jaren. Ze krijgen de tijd niet om een reputatie op te bouwen. En wat de kwaliteit betreft: geef mij het gebak van de Oostenrijkers maar: duizendmaal beter van smaak. De les van deze vergelijking: juist lage toe- en uit-treding kan een indicatie

van dynamiek, van aanpassing, zijn. Aanpassing door bedrijven, die daarvoor konden overleven en groeien, en in geen uit-tredingsstatistiek voorkomen.

Marktmacht

Een tweede doel-middel argument dat mank gaat is dat marktmacht, van grote bedrijven of van kartels, slecht is voor dynamiek en welvaart. Ten eerste: het is niet gezegd dat sectoren met een oligopolistische marktstructuur of waar een kartel bestaat geen concurrentie meer kennen en de bedrijven dus geen prikkel hebben tot alertheid, vernieuwingsgezindheid en flexibiliteit. Op een oligopolistische markt kan felle concurrentie heersen, zie bij voorbeeld de wereldmarkt voor vliegtuigen of auto's. De concurrentie van de efficiënte Postbank heeft in Nederland de banken in toom gehouden om de consumenten allerlei tarieven te laten betalen voor hun rekeningen die ze in bij voorbeeld Duitsland of de VS wel kwijt zijn. Ook een kartel sluit niet alle concurrentie uit. Het befaamde Nederlandse bouwkartel liet de concurrentie tot het moment van het vooroverleg volledig vrij. En de concurrentie kon bij tijd en wijle ongemeen fel zijn in de bouw. Bijgevolg is de Nederlandse bouwnijverheid vermet met de toepassing van industriële bouwmethoden, heeft ze een hoge arbeidsproductiviteit en een laag prijsniveau in vergelijking met andere OESO-landen.

Ten tweede: Voor zover marktmacht de concurrentie inderdaad matigt staat daar wel iets tegenover. Ondernemers moeten niet alleen tot innovatie geprikkeld worden door de concurrentie. Ze moeten daar ook toe in staat zijn. Te felle concurrentie kan de marges doen verschrompelen, zodat er geen kapitaal meer is voor investeringen, innovatie of produktontwikkeling. Bovendien kan de druk op de arbeidsvoorwaarden zo groot worden dat de 'human resources' vrijwillig of gedwongen de bedrijven verlaten. Met schaalvergroting, concernvorming, joint ventures en andere vormen van samenwerking kan dit voorkomen worden, en zo wordt het 'vermogen tot aanpassing aan veranderende omstandigheden' vergroot. In die zin heeft het grote Philips meer mogelijkheden om zich aan te passen dan de kleine bedrijven in de

'dynamische' middenstandssectoren die de auteurs identificeren.

Er zijn nog wel meer 'indicatoren' waarbij de relatie met dynamiek discutabel is. Binnenlands marktaandeel bij voorbeeld. De redenering is dat een sector met een hoog aandeel op de binnenlandse markt, een zogenaamde afgeschermd sector, niet of minder bloot staat aan internationale concurrentie. Maar om daar meteen uit te concluderen dat er geen of weinig concurrentie is, gaat te ver. Typische sectoren met een afgeschermd markt, zoals de bouw, de horeca of de detailhandel, zijn nou niet bepaald sectoren waar geen onderlinge concurrentie tussen bedrijven bestaat. Integendeel, er is vaak felle concurrentie door het grote aantal kleine aanbieders, de makkelijke toe- en uit-treding tot de markt, of het gebrek aan calculatiekennis bij de bedrijven, waardoor soms onder de kostprijs aangeboden wordt. Die felle concurrentie uit zich dan weer in hoge uit-tredingscijfers.

Twee typen dynamiek

Achterliggend probleem van het artikel is dat de auteurs vooral oog hebben voor één van twee mogelijke vormen van dynamiek.

Eén vorm is die van de 'natuurlijke selectie', 'survival of the fittest' en 'creatieve destructie'. In dit darwinistische perspectief passen individuele bedrijven zich niet aan, worden kapot geconcurrerd en wordt hun plaats ingenomen door anderen, die het eens mogen proberen. Als het goed gaat past de sector of de economie in zijn geheel zich op deze wijze aan. Individuele bedrijven doen dat niet³. Als het slecht gaat zijn ook die nieuwkomers niet succesvol en verdwijnen ze op hun beurt weer. Hoe hoger het percentage toe- en uit-tredingen, hoe meer dynamiek in deze zin, maar hoe minder succesvolle ondernemingen. Dit is de vorm die de auteurs als uitgangspunt hanteren bij het opstellen van de indicatoren.

Er is echter een andere vorm van dynamiek, waarin individuele bedrijven zich wél aanpassen. Waarin ze investeren, nieuwe produkten ontwikke-

3. Zie voor dit perspectief in de organisatiesociologie de 'population ecology' benadering, onder andere M. Hannan en J. Freeman, *Organizational Ecology*, Cambridge, Harvard University Press, 1989.

len en daarmee nieuwe markten of marktniches zoeken, aan kwaliteitsverbetering doen, efficiëntere productieprocessen invoeren, reorganiseren, het kwalificatienivo van hun personeel verhogen, enzovoort. Daardoor overleven en groeien ze. Dynamiek uit zich dan juist in lage uittredingscijfers. Stabiliteit is hier een indicatie van dynamiek.

Vanuit dit tweede perspectief kiest men heel andere indicatoren voor dynamiek, die wél direct aan de uiteindelijke doelen, welvaart, groei en werkgelegenheid gerelateerd zijn. Zoals de (groei van de) exportpenetratie, toegevoegde waarde, arbeidsproductiviteit, werkgelegenheid, investeringen, enz. Kortom, de variabelen die ook standaard indicatoren zijn voor een sterke internationale concurrentiepositie. Verder ook meer kwalitatieve indicatoren, zoals de frequentie en aard van produkt- en procesinnovaties, het vinden van nieuwe marktniches, organisatorische innovaties, kennisaccumulatie of 'leren' van organisaties, enz. Hoewel enkele van deze indicatoren moeilijker in cijfers te vangen zijn, zou het ontbreken van deze indicatoren minder aandacht van economen en beleidsmakers krijgen.

Door het darwinistische perspectief te hanteren krijgen de auteurs uit hun analyse dat wat ze er eerst zelf ingestopt hebben, namelijk het centrale belang van de indicatoren 'toe- en uittreding' en marktmacht. De meeste variabelen zijn immers uitgekozen vanuit de ex-ante verwachting dat ze aan één van beide gerelateerd zullen zijn.

Bovendien lijkt het me niet dat deze twee indicatoren 'onafhankelijk' van elkaar zijn, zoals de auteurs beweren. Ze zijn namelijk beide het gevolg van een derde variabele, lage kapitaalsintensiteit. Is die laag, dan is er makkelijke toe- en uittreding en zijn er veel kleine bedrijven met weinig marktmacht. Een lage kapitaalsintensiteit is dan ook wat de meeste sectoren, die als meest dynamisch uit de bus komen, gemeen hebben. Een ieder kan een offsetdrukkerijtje, groothandel of restaurant opzetten, of een bouwklus aannemen. Hoeveel caféhouders staan zelfs niet als 'bouwondernemer' in de registers van de Kamer van Koophandel geregistreerd zonder ooit iets te bouwen? Veel investeringen in vaste activa zijn voor een dergelijk bedrijfje niet vereist. Daardoor brengt faillissement ook weinig kosten van kapitaalvernietiging met zich mee.

Beleid?

Wat moet het beleid nu met conclusies als van het onderhavige artikel? Deregulering van het bank- en verzekeringswezen, in de verwachting dat dat dynamiek oplevert? Duizenden plaatselijke bankjes en verzekeringsbedrijfjes die als ééndagsvlieger komen en gaan? Starters die een bankje beginnen? Of een petrochemisch complexje? Fiscale ontmoediging van kapitaal- en reclame-intensiteit, om toetredingsbarrières te slechten? Opheffing van patentbescherming, want dat geeft patenthouders een ongewenst concurrentievoordeel en belemmert de toetreding tot markten?

Huidige overheidsmaatregelen zoals de afbouw van de vestigingwetgeving, het verbod op kartels, de afschaffing van het taxi-vergunningenstelsel of van het verbod op perifere vestiging van winkels gaan inderdaad die kant op. Die hebben immers tot doel de toetreding van nieuwkomers op markten te bevorderen. Artikelen zoals het onderhavige bieden een ondersteuning voor dat beleid. Echter, omdat de indicatoren gebaseerd zijn op een beperkte visie op het ontstaan van dynamiek, kan het artikel niet overtuigen dat een hogere 'score' op de indicatoren ook inderdaad de dynamiek van een volkshuishouding zou verbeteren, laat staan de totale welvaart verhogen.

Frans van Waarden

De auteur is hoogleraar Organisatie en Beleid aan de Universiteit Utrecht.

Onder de titel 'dynamiek of zenuwachtigheid?' heeft Van Waarden gereageerd op ons artikel over dynamiek. In dit naschrift gaan wij op zijn reactie in. We geven voor de helderheid van de discussie de strekking van ons artikel kort weer.

Wat doen we?

Wij constateren in ons onderzoek dat de empirische invulling van het begrip dynamiek van auteur tot auteur verschilt. Bij inventarisatie blijkt dat er veel variabelen met dynamiek geassocieerd kunnen worden en dat het op voorhand geen uitgemaakte zaak is welke variabele (indicator) de voorkeur heeft. In ons artikel beogen wij tot een soort synthese te komen door de belangrijkste *onafhankelijke* aspecten van dynamiek uit een grote groep dynamiekindicatoren te distilleren. Met deze aspecten kan dynamiek dan getypeerd en gemeten worden. Onder dynamiek verstaan we daarbij het vermogen tot aanpassing aan zich wijzigende omstandigheden. Een dynamische omgeving is dus binnen deze context een onder invloed van concurrentie snel veranderende omgeving. Van de marktpartijen wordt een groot aanpassingsvermogen verwacht, want anders is men gedoemd te verdwijnen en wordt de plaats ingenomen door bedrijven die wel aan deze voorwaarden voldoen.

In ons artikel geven wij ex ante voor de 17 gebruikte (meetbare) dynamiekindicatoren aan hoe zij naar verwachting samenhangen met dynamiek. Deze verwachtingen zijn zoveel mogelijk gebaseerd op theoretische en empirische inzichten¹. Daarna wordt op de indicatoren een *Principale Componenten Analyse (PCA)* toegepast, waarbij als het ware gespeurd wordt naar het onderliggende concept, oftewel de gemeenschappelijke elementen van alle indicatoren zonder dat een causale structuur wordt opgelegd. Causaliteiten worden niet bij voorbaat verondersteld en er wordt gezocht naar gemeenschappelijke elementen. Bij de analyse wordt gebruik gemaakt van de variatie over 29 sectoren die tezamen de gehele Nederlandse economie opspannen.

Twee typen dynamiek?

Van Waarden onderscheidt twee mogelijke vormen van dynamiek. De ene vorm, zo stelt hij, is het type dynamiek waarin individuele bedrijven zich niet aanpassen en kapot geconcentreerd worden. Hun plaats wordt vervolgens ingenomen door andere bedrijven die het ook eens mogen proberen. Het tweede type dynamiek van Van Waarden, is het type waarin bedrijven zich wel aanpassen. Dit type dynamiek uit zich in juist lage uittredingscijfers. Volgens Van Waarden zouden wij vooral oog hebben voor zijn eerste vorm van dynamiek. Dit is onjuist. Op de eerste bladzijde van ons artikel geven wij reeds aan dat in een dynamische omgeving van de marktpartijen (de bedrijven) een hoge alertheid, vernieuwingsgezindheid en flexibiliteit verwacht wordt, want anders "ligt men eruit". We merken daarbij op dat de toetredingsdreiging van nieuwe bedrijven voor bestaande bedrijven al voldoende kan zijn voor efficiënt handelen.

Doel-middel verschuiving
Van Waarden beticht ons van een doel-middel verschuiving. Deze hele discussie komt vreemd op ons over. Ons artikel is louter gebaseerd op correlaties. Elke indicator is *naar verwachting* gecorreleerd met dynamiek, terwijl de indicatoren op hun beurt weer onderling gecorreleerd kunnen zijn (daar wordt in de analyse voor gecorrigeerd). De verwachte samenhang met dynamiek is gebaseerd op theoretische inzichten en empirische resultaten, op het terrein op het terrein van de industriële economie. Het voert te ver om hier voor 17 indicatoren nader op in te gaan. Qua aantal en diversiteit van indicatoren (zowel liggend op het terrein van de marktstructuur, het

ondernemersgedrag als de performance) hebben we getracht zo volledig mogelijk te zijn. Wel is er de eis dat er voor de gebruikte 29 sectoren kwantificeerbare informatie aanwezig is. Onder deze voorwaarden wordt dus aangenomen dat dynamiek gerepresenteerd wordt door de gebruikte indicatoren. A priori heeft elke indicator (innovatie-input, innovatie-output, ontwikkeling buitenlandse afzet, concentratie, enzovoorts) daarbij de kans een rol van betekenis te spelen. Van een smalle 'focus' op de 'klassieke' dynamiekindicatoren is derhalve geen sprake. Wel is het noodzakelijk bij de analyse rekening te houden met correlaties tussen de indicatoren. Als de ene indicator bij voorbeeld perfect gecorreleerd is met een ander levert dit geen extra informatie op.

Interpretatie van de analyse

Uit de Principale Componenten Analyse (PCA) blijkt dat de drie belangrijkste onafhankelijke componenten geïdentificeerd kunnen worden met de begrippen marktmacht, kapitaalintensiteit/exportoriëntatie en toe- en uittreding van bedrijven. In ons artikel gaan we uitgebreid in op het feit of een hoge kapitaalintensiteit/exportoriëntatie als dynamisch gezien moet worden. Buiten kijf staat echter de onafhankelijkheid – Van Waarden trekt dit in twijfel – van de componenten marktmacht, kapitaalintensiteit en toe- en uittreding. Dit is nu juist een van de wezenskenmerken van PCA. Uit onze analyse blijkt dat kapitaalintensiteit juist niet gecorreleerd is met marktmacht en toe- en uittreding. Er zijn dus, in tegenstelling tot hetgeen Van Waarden denkt, zowel kapitaalintensieve sectoren met een hoge toe- en uittreding als kapitaalintensieve

sectoren met een lage toe- en uittreding. Voor kapitaalintensieve sectoren geldt hetzelfde.

Tot slot

Het bovenstaande moge duidelijk maken dat het summum van sectorodynamiek uiteraard niet een sector is die uit één-dagsvliegen bestaat, en dat slagerij Van Wingerden als kleinschalig, investerend, zich aan de smaak van de consument aanpassend bedrijf in onze studie wel degelijk als dynamisch naar voren komt. Onze conclusie dat het bankwezen weinig dynamisch is, kan richting dereguleringsbeleid in het belachelijke getrokken worden door over duizenden plaatselijke bankjes als beoogd doel te spreken. Er kan echter ook verstandig mee omgegaan worden. De beleidsmaker begrijpt dat banken – samenhangend met de aard van hun produkt – een aanzienlijke produktieschaal dienen te hebben, maar begrijpt eveneens dat banken in de gaten gehouden dienen te worden waar het bij voorbeeld machtsconcentraties of rentetarieven op hypotheekbetreft.

Hendrik-Jan Heeres Aad Kleijweg

De auteurs zijn werkzaam bij de afdeling Algemeen Economisch beleid en de afdeling Fundamenteel Onderzoek van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf.

1. Zie hiervoor G.B. Dijksterhuis, H.J. Heeres en A.J.M. Kleijweg, *Indicatoren voor de dynamiek van de Nederlandse economie: een sectorale analyse*, Research Report 9408/N, EIM, Zoetermeer, 1994.