



# Economische ontwikkelingen in Europa

Sectoriële mutaties en industriële specialisaties

DRS. E. A. MANGÉ

## Sectoriële mutaties

De Europese Commissie heeft enkele maanden geleden een rapport gepubliceerd van een groep van onafhankelijke deskundigen met betrekking tot de sectoriële mutaties in de Europese economieën in de periode 1973-1978. Dit rapport vult een vroegere studie aan die betrekking had op de periode 1960-1978. Beide studies zijn, zowel analytisch als vanuit beleidsoogpunt, van groot belang, gezien de moeilijkheden waarmee de lidstaten sinds de economische structuurbreuk van 1973 te kampen hebben om hun industriële bedrijvigheid — en bijgevolg hun welvaartsgrondslag — aan de nieuwe situatie aan te passen. Ze verdienen dan ook ruime aandacht.

Uit de eerste studie 1) blijkt dat in de jaren 1960-1973 belangrijke sectoriële mutaties zich min of meer op een *spontane* wijze hebben voltrokken tegen de achtergrond van de snelle economische groei in de jaren zestig. Deze groei werd gestimuleerd door het samenspel van verschillende gunstige factoren zoals de aanzienlijke buitenlandse investeringsstroom, de lage energie- en grondstoffenprijzen, het quasi-monopolie dat Europa — samen met de VS en Japan — bezat inzake handel in afgewerkte producten, de vrij stabiele prijzen en wisselkoersen. Met betrekking tot het economisch beleid had dit tot gevolg dat de behoefte aan een specifiek sectorbeleid niet zo sterk werd gevoeld en dat de gevolgen ervan verwaarloosbaar waren. Op hun beurt droegen de sectoriële mutaties en in het bijzonder de snelle groei in alle lidstaten van bepaalde sectoren (chemie en derivaten, petroleumproducten, energie (andere dan steenkool), elektrisch en elektronisch materieel) zowel bij tot de regelmatige en evenwichtige groei als tot het evenwicht van de betalingsbalans, een gematigde inflatie en een situatie van quasi-volledige werkgelegenheid.

Een tweede belangrijk punt is dat in de periode 1960-1973 een algemene tendens naar een *gelijkschakeling van de productiestructuren* in de lidstaten kan worden waargenomen, gepaard gaande met een toegenomen intra-bedrijfstakhandel en productdifferentiatie. Vanuit het ge-

zichtspunt van de theorie van de internationale handel, zoals A. M. F. Smulders beklemtoont 2), beantwoorde m.a.w. de handelsexpansie van de EG niet aan het Heckscher-Ohlin-Samuelson-model: de vorming van de gemeenschappelijke markt leidde niet tot specialisatie, maar tot het verschijnsel dat de lidstaten dezelfde soort goederen zowel uitvoeren als invoeren. Dit kwam zowel tot uiting in de snelle groei en teruggang 3) van dezelfde industriële sectoren in alle lidstaten als in de ontwikkeling van de meer landbouwgerichte landen (in het bijzonder Italië en Frankrijk) naar het model van Duitsland en van het Verenigd Koninkrijk, die beide in het begin van de beschouwde periode een zekere voorsprong bezaten.

De twee modeconomieën ontwikkelden zich evenwel totaal verschillend. Duitsland verstevigde op grond van een voortvarende ontwikkeling van technologie- en kapitaalintensieve bedrijfstakken zijn leiderschap in aanzienlijke mate 4). Deze bedrijfstakken bepaalden trouwens de sterke weerbaarheid van Duitsland tegen de economische crisis. Het Verenigd Koninkrijk daarentegen kon wegens een te trage groei de achteruitgang van de sectoren waarin het traditioneel een sterke positie innam (transportmateriaal), niet goedmaken door de ontwikkeling van andere sectoren met een voldoende snelle groei.

Zoals blijkt uit de tweede studie 5) kwam na 1973 aan bovenstaande ontwikkeling een bruusk einde. Er kunnen drie conclusies worden getrokken uit deze vergelijkende analyse van de aanpassingen van de industriële structuren aan de nieuwe toestand.

Ten eerste is door de verschillende reacties van de lidstaten op de nieuwe situatie en in het bijzonder op de gestegen energiekosten en de toenemende concurrentie van nieuw-geïndustrialiseerde landen de algemene tendens tot toenadering van de sectoriële structuren onderbroken. De nog bestaande *industriële verschillen* onder de Europese landen, die door het dynamisme van de groei tot 1973 verdoezeld waren, zijn plots en scherp aan het licht gekomen. Met name hadden deze betrekking op het verschil in leeftijd van het productie-

apparaat, de niet altijd even soepele aanpassing van productie- en werkgelegenheidsstructuren, de uitvoerspecialisaties (zowel naar producten als naar markten) en de mate van openheid voor buitenlandse producten.

Ten tweede komt een *Europa met drie (groei)snelheden* sinds de crisis sterk naar voren. Een eerste groep landen omvat de lidstaten die zich dank zij hun economische structuur konden schikken naar de discipline die hen door deel te nemen aan het „slangakkoord” werd opgelegd (Duitsland) en/of die zich bij deze discipline wel moesten neerleggen wegens hun economische afhankelijkheid van Duitsland (België, Nederland, Denemarken). Deze landen zagen zich verplicht de ontwikkeling van hun kosten en prijzen onder controle te houden en de revaluatie van hun munt te ondervangen door het behoud van een hoge produktiviteitsgraad, een lagere economische groei en vooral een snellere daling van de werkgelegenheid. Een tweede groep van landen vormt het andere uiterste: in Italië en het Verenigd Koninkrijk werden de aanpassingsvereisten op korte termijn verzacht en uitgesteld door een muntontwaardiging en een zeer hoog inflatiepercentage. Frankrijk ten slotte neemt een middenpositie in: enerzijds werden de aanpassingsvereisten aan de voorwaarden inzake internationale produktiviteit uitgesteld, anderzijds kan een belangrijke ontwikkeling van een aantal technologie-intensieve bedrijfstakken worden vastgesteld. Het deskundigenrapport spreekt dan ook ter zake van de „Franse onzekerheid”.

Ten derde, nauw aansluitend bij de vorige conclusie, kunnen conclusies worden getrokken uit de gegevens met betrekking tot de ontwikkeling van de uitvoerprestaties van de lidstaten. Tot het begin van de jaren zeventig was in alle lidstaten de uitvoer een belangrijke determinant van de economische groei; voor Nederland en België was dit zelfs dé motor van hun

1) Verslag van de deskundigengroep voor sectoriële analyse, *De sectoriële mutaties in de Europese economieën van 1960 tot de recessie*, Brussel, januari 1978.

2) A. M. F. Smulders, Kernproblemen van de Europese economie in het perspectief van 1980, *Maandschrift Economie*, 1979, blz. 541-542.

3) Landbouw, steenkool, textiel, kleding. Verer moet hier nog aan toegevoegd worden: staal in Italië en Nederland, landbouw en industriële machines in Frankrijk, auto's in België en transportmateriaal in Duitsland.

4) In 1970 was het dan ook de voornaamste exporteur van investeringsgoederen geworden: te zamen met de VS heeft Duitsland 40% van de wereldmarkt in handen.

5) Verslag van de deskundigengroep voor sectoriële analyse, *De evolutie van de sectoriële structuren van de Europese economieën sinds de oliecrisis - 1973-1978. Europa - het aanpassingsvermogen in twijfel getrokken*, Brussel, juli 1979.

economische groei. Kan na 1973 worden vastgesteld dat de meeste lidstaten in zekere mate geslaagd zijn in hun strategie de zwakke binnenlandse vraag te compenseren door een versnelde export-groei, dan doen zich op dit vlak veel problemen voor m.b.t. de lidstaten met een sterke munt en in het bijzonder voor Nederland en België: in de jaren 1976-1978 is de bijdrage van de uitvoer aan hun economische groei nihil (Nederland) of zelfs negatief (België) geworden. Het deskundigenverslag signaleert dan ook dat de (vroegere) slanglanden meer en meer moeilijkheden ondervinden om een voldoende groeitempo voor hun export te behouden.

Deze moeilijkheden komen bijvoorbeeld duidelijk tot uiting in de ontwikkeling van het concurrentievermogen van de lidstaten, gemeten aan de hand van buitenlandse marktaandelen voor industriële producten 6). Uit deze gegevens blijkt dat de lidstaten met een zwakke munt (met uitzondering van het Verenigd Koninkrijk) na 1973 een belangrijke marktaandelenwinst hebben gerealiseerd, terwijl de landen met een sterke munt hun in de periode 1960-1973 zorgvuldig opgebouwde marktwinst in de vier daaropvolgende jaren vrijwel volledig teniet hebben zien gaan.

#### Internationale industriële specialisatie

Een belangrijk hoofdstuk in het laatste deskundigenverslag 7) heeft betrekking op het aanpassingsvermogen van de industrielanden aan de ontwikkelingen van de internationale markt, met name de opkomst van nieuwe industrielanden. Dit aanpassingsvermogen bestaat in de mogelijkheid van een land om de binnenlandse productie met een lage toegevoegde waarde te vervangen door invoer uit minder geïndustrialiseerde landen en tegelijkertijd zijn industriële activiteit te richten op de export van producten met een hogere technologische inhoud.

De internationaal verhandelde goederen worden getypeerd volgens de mate van scholing en kapitaal waarmee ze worden geproduceerd. Door combinatie van beide criteria worden de producten vervolgens ingedeeld naar een bepaalde rangorde, nl. van de groep die het meest kwetsbaar is voor de concurrentie van opkomende industrielanden tot de minst kwetsbare. Producten die gekenmerkt worden door hetzij een lage scholingsintensiteit, hetzij een lage kapitaalintensiteit, hetzij door beide kenmerken te zamen blijken sterk onderhevig te zijn aan de concurrentie van opkomende industrielanden, terwijl producten die een lage scholingsintensiteit en (betrekkelijk) hoge kapitaalintensiteit bezitten vooral concurrentie ondervinden van Oosteuropese en bepaalde Zuidoost-aziatische landen.

Met andere woorden: meer dan de

kapitaalintensiteit blijkt vooral de scholingsgraad in de productie beveiliging en/of voorsprong te geven op concurrentiegebied. Om die reden werden binnen de scholingsintensieve producten de z.g. „fundamentele” producten afgezonderd en verder ingedeeld in drie groepen: technologie-intensieve producten (computers, telecommunicatie, machines ter vervaardiging van machines enz.), belangrijke investeringsgoederen (zoals machines en elektronische apparatuur) en belangrijke intermediaire goederen (die de basis zijn van het gehele productiebestel: ijzer en staal, bepaalde chemische producten). De positie van een industrieland wordt relatief ongunstig genoemd naarmate het zich meer heeft toegelegd op activiteiten die vanuit concurrentie-oogpunt het meest kwetsbaar zijn, hetgeen voor het land een omschakeling, een herstructurering of een grotere druk op zijn productie-kosten impliceert.

Uit de berekeningen inzake exportcoëfficiënten (zie tabel), invoerpenetratiecoëfficiënten en marktaandeelcoëfficiënten met betrekking tot deze productcategorieën in de periode 1963-1977 kunnen de volgende conclusies getrokken worden.

Door een toenemende invoerbehoefte aan scholingsextensieve producten te

voerde en weer uitgevoerde producten) met afstoting van bepaalde bedrijfsactiviteiten.

*Italië*, met een sterke specialisatie in arbeidsintensieve sectoren, bevindt zich in een tegengestelde positie: zijn reeds in 1963 ongunstige situatie met betrekking tot de scholingsgraad van zijn uitvoerproducten is — vooral sinds 1970 — nog verslechterd. Alleen inzake belangrijke intermediaire producten (staal) heeft het in de periode 1970-1977 een aanzienlijke specialisatietoename tot stand gebracht (nl. van 0,85 tot 1,23), die bovendien gepaard is gegaan met een belangrijke afname van zijn invoerafhankelijkheid en stijging van zijn marktaandeel.

Inzake scholingsextensieve producten voert het *Verenigd Koninkrijk* zijn specialisatie steeds verder op, wat wijst op de aanhoudende achteruitgang van de Britse industrie. Bovendien kan een opmerkelijk verschijnsel worden geconstateerd: binnen de groep van scholingsextensieve producten lijkt de Britse industrie zich meer en meer te specialiseren in kapitaalintensieve producten, waarvoor de verklaring zowel gelegen is in de geringe bedrijfsinvesteringen in vaste activa als in het exploiteren van de relatief lage loonkosten. Inzake scholingsintensieve producten benadert het *Verenigd Koninkrijk* weliswaar de positie van Duitsland, maar zijn marktaandelen lopen terug, vooral als gevolg van het oprukken van Frankrijk en Nederland. Bovendien treedt ten aanzien van

#### Deze rubriek wordt verzorgd door het Europa Instituut van de Rijksuniversiteit Leiden

creëren en de ontwikkeling van de uitvoer van scholingsintensieve producten te stimuleren, hebben de *Verenigde Staten*, *Japan* en *Duitsland* een aanzienlijke voorsprong gekregen op de andere industrielanden: de „fundamentele” activiteiten zijn in sterke mate geconcentreerd in deze drie landen 8). Weliswaar kent Duitsland — zoals de VS — een (geringe) stijging van zijn specialisatiecoëfficiënt inzake scholingsextensieve producten sedert 1970, maar tevens stijgt zijn invoeraandeel, hetgeen wijst op een groter veredelingsverkeer (inge-

6) De berekeningen zijn uitgevoerd volgens de z.g.: „constant market-share analysis” en hebben voor iedere lidstaat van de E.G., de V.S. en Japan betrekking op de ontwikkeling van hun industriële uitvoer in de totale uitvoer van de OESO.

7) Dit hoofdstuk werd in geactualiseerde vorm eveneens opgenomen in het Economisch Jaaroverzicht 1979-1980 van de Commissie, *Europese Economie*, nr. 4, 1979, blz. 90-97.

8) Terwijl het gezamenlijk marktaandeel van deze drie landen voor alle industrieën 49% bedraagt, is dit 54% voor de fundamentele activiteiten, waarvan 55% voor investeringsgoederen en 60% voor technologie-intensieve producten.

Tabel. Exportspecialisatiecoëfficiënten, 1977

	Duitsland	Denemarken	België	Nederland	Frankrijk	Italië	Verenigd Koninkrijk	EG	VS	Japan
<b>Zeer kwetsbare producten:</b>										
— zeer lage scholingsintensiteit .....	0,79	1,39	1,34	1,05	0,97	1,69	1,25	0,92	0,60	0,71
— zeer lage kapitaalintensiteit .....	0,87	2,10	1,17	0,92	1,27	3,37	0,93	0,95	0,41	0,23
— zeer lage scholings- en kapitaalintensiteit ...	0,80	1,34	1,54	1,06	0,94	1,30	1,58	1,03	0,61	1,02
— hoge kapitaalintensiteit en lage scholingsintensiteit .....	1,00	0,32	1,34	0,59	1,08	0,77	0,77	0,86	0,81	1,21
<b>Minder kwetsbare producten:</b>										
— hoge scholings- en kapitaalintensiteit .....	1,07	0,86	1,06	1,85	1,04	0,60	1,26	1,22	1,22	0,64
— hoge scholings- en gemiddelde kapitaalintensiteit .....	0,48	1,04	0,48	1,06	0,84	0,74	1,04	1,08	1,60	0,96
<b>Fundamentele producten:</b>										
— technologisch-intensieve producten .....	1,26	0,77	0,93	0,74	1,02	1,06	0,96	1,19	0,90	1,38
— belangrijke investeringsgoederen .....	1,19	0,55	0,63	0,81	0,83	0,73	0,89	1,12	0,95	2,04
— belangrijke intermediaire producten .....	1,33	1,04	0,47	0,56	0,98	1,04	1,09	1,32	1,28	0,91
— belangrijke intermediaire producten .....	1,21	0,60	1,55	0,88	1,15	1,23	0,89	1,10	0,50	1,53

Bron: *Europese Economie*, nr. 4, 1979.

fundamentele produkten een aanzienlijk verslechtering op: niet alleen daalt de Britse specialisatie in deze produkten voortdurend, maar tevens gaat dit samen met een toenemende invoerafhankelijkheid.

Wat betreft scholingsextensieve produkten is de specialisatie van *Frankrijk* sinds 1963 weliswaar afgenomen en die in scholingsintensieve produkten toegenomen, maar het bevindt zich nog steeds in een wankele positie: niet alleen is de exportspecialisatie in produkten met een lage scholingsgraad nog steeds hoog en de invoerbehoefte met betrekking tot deze produkten zeer gering, maar bovendien blijft de vooruitgang m.b.t. fundamentele activiteiten te gering om aan te sluiten bij het leiderschap van Duitsland, de VS en Japan. Met name is de hoge afhankelijkheid van de invoer van investeringsgoederen en intermediaire goederen zorgwekkend. Bijgevolg kan gesteld worden dat de Franse specialisatie weliswaar een zekere vooruitgang vertoont naar sectoren die beter passen bij de rijpheid van zijn industrie, maar de zwakke specialisatie in technologisch geavanceerde produkten blijft opvallen.

Wat de *Beneluxlanden* betreft, zijn er zowel opvallende verschillen als overeenkomsten. Opvallend voor *Nederland* is enerzijds de geringe export en grote invoerbehoefte met betrekking tot scholingsextensieve produkten en anderzijds de hoge en snel stijgende specialisatie in scholingsintensieve sectoren met een

hoge kapitaalintensiteit. Vooral met betrekking tot deze laatste produkten heeft het in de periode 1963-1977 een belangrijke marktaandeelstijging verwezenlijkt (van 5,5% van de totale OESO-uitvoer in 1963 tot 7% in 1970 en 8,1% in 1977). *België* daarentegen is meer dan welk ander industrieland in aanzienlijke mate gespecialiseerd in de meest kwetsbare sectoren en wordt bijgevolg steeds meer geconfronteerd met de concurrentie van opkomende industrielanden. Ten aanzien van fundamentele produkten, waar het exportsucces niet alleen berust op onderzoek en ontwikkeling maar eveneens op een omvangrijke binnenlandse markt (inclusief overheidsopdrachten), nemen zowel België als Nederland een zeer slechte plaats in: niet alleen zijn beide landen duidelijk ondergespecialiseerd in deze toekomstsectoren, maar ook neemt in iedere produktgroep hun specialisatiegraad voortdurend af. Bovendien gaat dit voor België 9) gepaard met een toenemende invoerafhankelijkheid (wat niet het geval is voor Nederland).

### **Besluit**

Zowel vóór als na de crisis wijzen de rapporten van de groep deskundigen op het uitzonderlijke belang van het algemeen monetair en economisch beleid voor een, vanuit concurrentie-oogpunt, succesvolle industriële aanpassing en op

de vrije geringe resultaten van een specifiek sectorbeleid. Vóór de crisis is het in de eerste plaats de snelle economische groei geweest die de mutaties naar groei-activiteiten in de hand heeft gewerkt, terwijl deze sectoren op hun beurt de economische groei mede hebben bevorderd. Na de crisis wordt erop gewezen dat vooral landen met een orthodox monetair beleid en de daarmee gepaard gaande onontbeerlijke financiële en economische discipline de beste resultaten lijken te hebben verwezenlijkt op het gebied van sectoriële aanpassingen. Mag dit evenwel opgaan voor Duitsland, dan geldt dit heel wat minder voor de kleinere „slanglanden“: uit de rapporten komt eveneens duidelijk naar voren dat België, Nederland en Denemarken weinig vermogen hebben — in tegenstelling tot Duitsland en in mindere mate Frankrijk — om de internationale arbeidsverdeling te beïnvloeden, doch er eerder aan onderworpen zijn. Men kan zich zelfs afvragen of binnen de „slanggroep“ geen bepaalde specialisatie is opgetreden, namelijk de ontwikkeling van de kleinere slanglanden tot toeleverings-economieën van het technologisch geavanceerde Duitsland?

**E. A. Mangé**

9) Opvallend is ook de aanzienlijke (zij het dalende) exportspecialisatie van België in intermediaire produkten (ijzer en staal, basischemie). Dit bevestigt vroegere analyses: België is (te veel) gespecialiseerd in (half-afgewerkte) intermediaire goederen.