

# Indicatoren voor dynamiek

G.B. Dijksterhuis, H.J. Heeres en A.J.M. Kleijweg\*

**I**n dit artikel wordt een groot aantal indicatoren voor de dynamiek van de Nederlandse economie onderzocht op hun onderlinge samenhang. Deze indicatoren typeren de marktstructuur, het ondernemersgedrag en de prestaties van 29 sectoren. Uit het onderzoek blijkt dat aan 'dynamiek' geen éénduidig concept ten grondslag ligt. Er kunnen minimaal twee onafhankelijke aspecten van dynamiek worden onderscheiden, te weten marktmacht en toe- en uitreding van bedrijven.

Krantenkoppen als 'EG pakt kartel van bouwbedrijven aan', en 'Bijna 50 kartels willen ontheffing verbod; vooral banken en verzekeraars vrezen vrije concurrentie' suggereren dat bepaalde sectoren in Nederland kartelparadijzen zijn, waar meer overlegd en bekostigd wordt dan dat er pogingen worden gedaan de concurrent de loef af te steken. De vraag dient zich aan of het vermogen tot aanpassing van de Nederlandse economie aan zich wijzigende omstandigheden groot genoeg is. In *ESB* zijn regelmatig vraagtekens gezet bij het 'dynamisch gehalte' van onze economie<sup>1</sup>. Wat daarbij opvalt is dat de empirische invulling van het begrip 'dynamiek' van auteur tot auteur verschilt. Dit is niet zo verwonderlijk omdat het begrip nogal vaag is. Zo staat bij Kremers de achterblijvende binnenlandse groei centraal als maat voor (geringe) dynamiek. Door Van Bergeijk en Haffner wordt de traagheid in prijsaanpassing ten gevolge van het niveau van de capaciteitsbenutting als maat voor dynamiek gekozen, bij Thurik is dit kleinschaligheid, bij Van Ark e.a. zijn dit de ontwikkeling van de toegevoegde waarde, van de werkgelegenheid en van de arbeidsproductiviteit. Bij inventarisatie blijkt dat er veel variabelen met dynamiek geassocieerd kunnen worden en dat het geen uitgemaakte zaak is welke variabele (indicator) de voorkeur heeft<sup>2</sup>. Om niet in een patstelling te belanden verdient het de voorkeur de dominante factoren voor dynamiek op te sporen. De vragen die dan ook in deze uiteenzetting aan bod komen, zijn:

- welke *onafhankelijke* aspecten zijn er aan dynamiek te onderscheiden?
- met welke minimaal aantal indicatoren kan sectorale dynamiek getypeerd worden?
- welke gebruiksmogelijkheden hebben onze bevindingen voor het economisch beleid?

## Indicatoren en dynamiek

Onder dynamiek verstaan we in deze studie het vermogen tot aanpassing aan veranderende omstandigheden. De intensiteit van mededinging speelt in dit proces een uiterst belangrijke rol. Hoe sterker de

mededinging, hoe beter de marktwerking, hoe efficiënter de allocatie van goederen en diensten, hoe meer mensen van deze goederen en diensten gebruik kunnen maken, hoe hoger de welvaart. Een dynamische omgeving is een onder invloed van concurrentie snel veranderende omgeving. Van de marktpartijen wordt een hoge alertheid, vernieuwingsgezindheid en flexibiliteit verwacht, want anders 'ligt men eruit', en wordt de plaats ingenomen door bedrijven die wel aan deze voorwaarden voldoen. Een gebrek aan dynamiek van een land als geheel betekent binnen deze begripsbepaling dat men terrein verliest aan landen die dynamischer zijn.

Dynamiek kan worden gerepresenteerd door middel van een veelheid aan indicatoren. Deze indicatoren hebben betrekking op de structuur van de markt, op het gedrag van gevestigde en mogelijk tot de markt toetredende ondernemers en op het resultaat van dat gedrag, de 'performance'<sup>3</sup>. Bij gedrag kan gedacht worden aan het starten van nieuwe bedrijven, bedrijfsbeëindiging, het introduceren van vernieuwingen (innovaties), het in gang zetten van (uitbrei-

\* De auteurs zijn werkzaam bij het EIM te Zoetermeer. Zij bedanken Marcel Lever, Roy Thurik, Wessel Visser en Sander Wennekers voor hun commentaar. Dit artikel is gebaseerd op *Indicatoren voor de dynamiek van de Nederlandse economie: een sectorale analyse*, Research Report 9408/N, EIM, Zoetermeer.

1. Zie o.a. A.L. Bovenberg, Overvloed en onbehagen, *ESB*, 6 februari 1991, blz. 144-148; J.J.M. Kremers, Naar een sterkere binnenlandse groeidynamiek, *ESB*, 11 november 1991, blz. 1228-1232; P.A.G. van Bergeijk en R.C.G. Haffner, Op zoek naar dynamiek, *ESB*, 20 januari 1993, blz. 52-56; A.R. Thurik, Is de Nederlandse industrie wel zo weinig dynamisch? *ESB*, 28 april 1993, blz. 385-387; C. van Gent, Nederland: een geval apart!, *ESB*, 12 mei 1993, blz. 442-443; B. van Ark e.a., Het dynamische tekort van Nederland, *ESB*, 8 december 1993, blz. 1131-1134 en A.R. Thurik, Dynamiek en kleinschaligheid, *ESB*, 24 augustus 1994, blz. 732-737.

2. Zie voor een overzicht A.R. Thurik, 1994, op.cit.

3. Op basis van het structure-conduct-performance-paradigma, zie o.a. F.M. Scherer en D. Ross, *Industrial market structure and economic performance*, Rand-McNally, Chicago, 1990.

dings-)investeringen, het maken van prijs- en marktverdelingsafspraken (kartels), misbruik van economische machtspositie en het opslokken van concurrerende bedrijven (vijandige overnames). Dit gedrag wordt voor een groot deel ingegeven door de marktstructuur (concentratie en toegankelijkheid) en de te verwachten resultaten.

Tabel 1 bevat de 17 hier gebruikte dynamiekindicatoren, ingedeeld naar marktstructuur, gedrag en behaalde uitkomst<sup>4</sup>. De verwachte samenhang met dynamiek is in de laatste kolom aangegeven met een '+' voor positieve samenhang en een '-' voor negatieve samenhang. De motivering van de verwachtingen is hieronder aangegeven.

#### *Concentratie van aanbieders*

Als de concentratie van ondernemingen op een markt hoog is dan neemt de kans toe dat ondernemers hun prijs- en marktgedrag op elkaar afstemmen. Anders gezegd, de kans op een succesvol kartel is groter als het aantal op de markt opererende bedrijven kleiner is. De nationale concentratie boet vanwege toenemende marktintegratie binnen de EG en een groter aantal wereldmarkten wel aan waarde in, maar levert desondanks in veel toetredings- en performanciestudies een significante bijdrage<sup>5</sup>.

#### *Concentratie van kopers*

Naarmate de concentratie aan de vraagkant van de markt hoger is bezitten de afnemers meer marktmacht. Dit kan zelfs tot gevolg hebben dat zekere machtsposities aan de verkoopkant te niet gedaan worden door concentratie aan de vraagkant. Zo zal bij voorbeeld de vraagkant van de markt het ontstaan van kartels aan de aanbodkant niet accepteren. Het is dus vooral een hoge concentratie aan de verkoopkant in combinatie met een lage concentratie aan de vraagkant die tot een geringe dynamiek kan leiden.

#### *Kleinschaligheid en aandeel consumptiegoederen*

Kleinschaligheid, gerepresenteerd door middel van de Theilcoëfficiënt (een concentratiemaat met een hoge waarde bij aanwezigheid van veel kleine bedrijven in een sector en een lage waarde bij weinig grote bedrijven), kan gezien worden als tweede maat voor de concentratie van aanbieders (maar met tegengesteld teken). Het aandeel consumptiegoederen is een tweede meting voor de concentratie van de kopers: hoe meer consumptiegoederen er verkocht worden, hoe meer kopers er zijn, hoe minder concentratie er aan de vraagkant is<sup>6</sup>.

#### *Binnenlands marktaandeel*

Een hoog aandeel van een sector op de binnenlandse markt impliceert een lage importconcurrentie. Het is een indicatie voor een markt die afgeschermd is tegen concurrentie vanuit het buitenland en hangt dus samen met een geringe dynamiek. Vaak spelen natuurlijke barrières zoals hoge vervoerskosten (b.v. wegtransport bij de cementindustrie) of een vereiste korte afstand tot de consument (b.v. bij bakkers) een belangrijke rol. Voorts is het de vraag of sectoren met een hoog marktaandeel op de vaak afgeschermd binnenlandse markt, voldoende prikkels hebben hun

**Tabel 1. Dynamiekindicatoren en hun verwachte samenhang met dynamiek**

Indicator	verwachte samenhang met dynamiek
<i>Marktstructuur</i>	
concentratie aanbieders ('seller concentration')	-
kleinschaligheid (Theilcoëfficiënt)	+
concentratie kopers ('buyer concentration')	+
concentratie aanbieders & deconcentratie kopers	-
aandeel consumptiegoederen in de afzet	-
binnenlands marktaandeel	-
exportaandeel	+
reclame-intensiteit	-
kapitaalintensiteit	-
<i>Ondernemersgedrag</i>	
toetreding (geschaald op het totaal aantal bedrijven)	+
uittrekking (geschaald op het totaal aantal bedrijven)	+
innovatie-input (R&D-input intensiteit)	+
ontwikkeling investeringen (volume)	+
<i>Resultaat</i>	
winstgevendheid	+/-
ontwikkeling binnenlandse afzet (volume)	+
ontwikkeling buitenlandse afzet (volume)	+
innovatie-output (R&D-output intensiteit)	+

marktpositie nog verder uit te bouwen. Dit gaat namelijk ten koste van (plaatselijke) concurrenten en misschien op den duur wel ten koste van henzelf, omdat de mogelijkheden voor uitbreiding van de binnenlandse afzet gering zijn.

#### *Exportaandeel*

Het exportaandeel is in zekere zin de pendant van het binnenlands marktaandeel. Een hoger exportaandeel zal in het algemeen met meer concurrentie samenhangen. De betreffende sector moet dienengevolge dynamischer zijn. Er zijn echter uitzonderingen. Internationaal opererende bedrijven kunnen op de binnenlandse markt soms hoge marges aanhouden om een agressieve prijspolitiek op de buitenlandse markt te financieren. Voorwaarde bij dit gedrag is wel dat het niet door importconcurrentie of toetreding van bedrijven te niet kan worden gedaan.

#### *Reclame-intensiteit*

Hoge uitgaven aan reclame duiden in de regel op een grote produktdifferentiatie en op een grote naamsbekendheid, gepaard gaande met merkenloyaliteit van de consument. De kansen voor nieuwkomers nemen daardoor af. Met name de, door

4. De indeling van de indicatoren naar structuur, gedrag en resultaat is niet altijd eenduidig. Zo wordt de reclame-intensiteit mede door gedrag beïnvloed.

5. Zie L. Sleuwaegen en H. Yamawaki, The formation of the European common market and changes in market structure and performance, *European Economic Review*, 1988, blz. 1451-1475.

6. Zie Y.M. Prince en A.R. Thurik, Price-cost margins in Dutch manufacturing, effects of concentration, business cycle and international trade, *De Economist*, 1992, blz. 310-335.

intensieve reclamecampagnes opgebouwde, 'image-differentiation' vormt een belangrijke toetredingsbarrière<sup>7</sup>. Daar staat tegenover dat hoge reclame-uitgaven moeten worden bekostigd uit hogere prijzen, hetgeen de kansen van toetreders weer vergroot. Per saldo wordt verwacht dat een hoge reclame-intensiteit een negatieve invloed op de dynamiek uitoefent.

#### *Kapitaalintensiteit*

Sectoren waarin de kapitaalintensiteit hoog is, kennen veelal hoge entreebarrières. Het is enerzijds voor potentiële ondernemers moeilijk voldoende startkapitaal te vergaren (vanwege zowel een hoge intensiteit van kapitaal als een hoge 'minimum efficient scale'), anderzijds zijn de uittredingskosten hoog.

#### *Toe- en uittreding*

In een periode van groei zal de toetreding onder volledige concurrentie ceteris paribus hoger zijn dan onder niet-volledige concurrentie. Immers, onder volledige concurrentie lokt overwinst toetreding uit totdat de overwinst is verdwenen, terwijl dit proces bij niet-volledige concurrentie eerder stopt. Hetzelfde geldt in een neergaande markt voor uittreding. Daarnaast hangen toe- en uittreding in een sector veelal sterk samen door de geringe overlevingskansen van nieuwe bedrijven<sup>8</sup>. Hoge toetreding en hoge uittreding corresponderen met een hoge dynamiek.

#### *Innovatie-intensiteit (R&D-input)*

Wanneer bedrijven voldoende innoveren op het gebied van produkt- en procesontwikkeling bouwen zij een concurrentievoordeel op ('first-mover advantage'). De hieruit voortkomende 'overwinst' kan worden aangewend voor extra investeringen in productiecapaciteit en het uitbuiten van mogelijkheden.

#### *Ontwikkeling investeringen*

Naarmate de investeringen van bedrijven hoger zijn, zullen ondernemers meer mogelijkheden op de markt zien en zal er meer vertrouwen in de toekomst zijn. Dit gaat veelal gepaard met alertheid, inzicht, aanpassingsvermogen en vitaliteit, kortom dynamiek.

#### *Winstgevendheid*

Winstgevendheid is een noodzaak voor het bedrijfsleven. Bij voortdurende hoge winstgevendheid in een sector is er echter sprake van te weinig dynamiek. Voldoende toetreding om dit te hoge winstniveau af te romen wordt dan op een of andere manier belemmerd. Immers, wanneer de winstgevendheid gedurende langere tijd hoog is, verwachten nieuwkomers dat zij hun investeringen in korte tijd kunnen terugverdienen. Vice versa zullen de minst rendabele bedrijven hun activiteiten bij een te laag winstniveau staken, tenzij zij verwachten dat er weer een periode met voortdurende hoge winsten komt. Dus het niet-uittreden van bedrijven bij een te laag winstniveau is eveneens een indicatie voor een geringe dynamiek<sup>9</sup>.

#### *Ontwikkeling afzet*

Over het algemeen hangt produktiegroei samen met hoge dynamiek. Ondernemers moeten immers concurrerend of innovatief produceren om groei te be-

werkstelligen. Groei doet de winstgevendheid vrijwel altijd toenemen (vanwege aanpassingsprocessen ontstaan tijdelijke 'monopolies'). Deze winsttoename is onder volledige concurrentie tijdelijk van aard. Bij groei dienen wel enige kanttekeningen gemaakt te worden. Zo kan de groei van de buitenlandse afzet meer veroorzaakt worden door een zich snel internationaliserende markt dan door de dynamiek van de markt. Voorts kan een lage groei van sectoren die voornamelijk opereren op de binnenlandse markt niet zonder meer gelijkgesteld worden met een gebrek aan dynamiek. Er kan bij voorbeeld een produkt gemaakt worden dat aan de regionale markt gebonden is en waarin weinig groei mogelijk is.

#### *R&D-output (produktvernieuwing)*

Het genereren van nieuwe produkten of produktvormen is van essentieel belang om te kunnen blijven concurreren met andere binnenlandse en buitenlandse producenten. Door een goedlopende produktvernieuwing wordt, zoals hierboven geschetst, een tijdelijk voordeel behaald, waarmee de ontwikkeling van de volgende innovatie weer betaald kan worden. Vergroting van het aandeel nieuwe produkten in de afzet vermindert bovendien de kwetsbaarheid voor conjuncturele fluctuaties. Op sectorniveau associëren we een hoog aandeel nieuwe produkten in de afzet met een hoge mate van dynamiek<sup>10</sup>.

De indicatoren hebben betrekking op 29 sectoren die tezamen het gehele particuliere bedrijfsleven exclusief landbouw en delfstoffenwinning opspannen. De sectoren staan, met de afkortingen die verderop in de figuren gebruikt worden, in tabel 2 vermeld.

### **Concept van de dynamiek-indicatoren**

Met behulp van een Principale Componenten Analyse (PCA) is de samenhang tussen de 17 indicatoren bestudeerd<sup>11</sup>. Bij deze analyse worden de belangrijkste onafhankelijke componenten die besloten liggen in de 17 indicatoren bepaald. Daarbij is een component niet gelijk aan één indicator, maar samengesteld uit meerdere indicatoren<sup>12</sup>. Wanneer twee onafhankelijke componenten (twee dimensies) voldoende informatie blijken te bevatten, kan elke sector worden weergegeven in een plat vlak. De configuratie van de

7. Zie F.M. Scherer en D. Ross, op.cit. blz. 610.

8. Zie o.a. A.J.M. Kleijweg en M.H.C. Lever, *Entry and exit in Dutch manufacturing industries*, Research Report 9409/E, EIM, Zoetermeer, 1994.

9. Zie voor een empirische toepassing in de Nederlandse industrie A.J.M. Kleijweg, *Persistence of profits and competitiveness in Dutch manufacturing*, Research Report 9302/E, EIM, Zoetermeer, 1993.

10. Zie A.H. Kleinknecht e.a., *Innovatie-indicatoren: vernieuwing in het Nederlandse bedrijfsleven*, in: J.W.A. van Dijk en L.G. Soete (red.), *Technologie in een economie met open grenzen*, Samson, Alphen aan de Rijn, 1992.

11. Zie I.T. Jolliffe, *Principal Component Analysis*, Springer-Verlag, New York, 1986. De indicatoren zijn gestandaardiseerd (gemiddelde nul, standaarddeviatie één) zodat de analyse uitgevoerd is op de matrix met correlaties tussen de indicatoren.

29 sectoren in dit vlak kan vervolgens worden geïnterpreteerd aan de hand van de afstanden tussen de sector-punten in dit vlak. Liggen er een aantal dicht bij elkaar dan zullen er overeenkomsten tussen de betreffende sectoren zijn. Afwijkende sectoren (outliers) kunnen zo ook worden opgespoord.

De 17 indicatoren kunnen ook in dit vlak worden weergegeven. In het genoemde vlak is dan aan de ligging duidelijk te zien dat er correlaties tussen een aantal indicatoren bestaan. Bij een hoge positieve correlatie liggen de indicatoren dicht bij elkaar en bij een hoge negatieve correlatie liggen ze ten opzichte van de oorsprong ver van elkaar af. Een maat voor de hoeveelheid informatie die een onderliggende dimensie bevat is de hoeveelheid variantie die door de dimensie 'verklaard' wordt. De varianties staan in figuur 1. De eerste twee dimensies verklaren tezamen 49% variantie. De derde dimensie voegt daar 11% aan toe. Gezamenlijk verklaart een drie-dimensionale oplossing 60% van de totale variantie.

Idealiter zou er bij analyse één onderliggend dynamiek-concept naar voren komen. Op grond van de verklaarde variantie van 34% in de eerste dimensie kan geconcludeerd worden dat dit niet het geval is. De indicatoren geven aanleiding tot een twee- of drie-dimensionaal concept. Dynamiek kan dus voor de hier gebruikte sectoren en indicatoren moeilijk eënduidig gedefinieerd worden.

Op grond van de berekende onderliggende dimensies zijn in figuur 2 de indicatoren in het vlak van de eerste en tweede dimensie weergegeven. In figuur 2 valt op dat de eerste dimensie voor het grootste deel bepaald wordt door de indicator voor kleinschaligheid en de twee indicatoren voor concentratie van aanbieders.

De eerste dimensie kan worden omschreven als een marktmacht-dimensie. Links op deze dimensie, met hoge scores op de Theilcoëfficiënt, liggen de sectoren met veel kleine bedrijven (kleinschaligheid), er tegenover, rechts op de dimensie, liggen de sectoren met een hoge concentratie aanbieders. Er blijkt niet veel onderscheid tussen een hoge concentratie van aanbieders en de combinatie van een hoge concentratie bij de aanbieders en een lage concentratie bij de afnemers. De correlatie tussen deze indicatoren is hoog (0,82).

De tweede dimensie laat een onderscheid zien tussen de op het binnenland en de op het buitenland gerichte sectoren. De kapitaalintensiteit blijkt daarbij

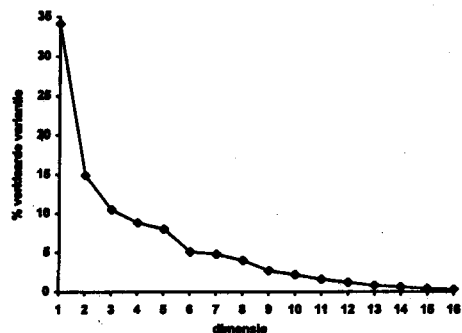
**Tabel 2. De 29 sectoren in de Nederlandse economie, met de drieletterige code die in de figuren wordt gebruikt**

Sector	code	sector	code
<i>Industrie</i>		<i>Bouw</i>	
dierlijke voedingsmiddelen	idv	bouwbedrijven	bbo
genotmiddelen	igm	bouwinstallatie	bin
overige voedingsmiddelen	ioy		
textiel/kleding/leder	itk	<i>Handel</i>	
hout/meubel/bouwmaterialen	ihb	groothandel	grh
papierindustrie	ipa	detailhandel	det
grafisch en uitgeverijen	igu	horeca	hor
aardolie	iao	auto&reparatie	are
basischemie	icb		
chemieproducten	icp	<i>Dienstverlening</i>	
kunststof en rubber	ick	transport	trp
basismetale	iba	bankwezen	zbw
metaalproducten	imp	verzekeringswezen	zvw
machines	ima	makelaardij	zog
elektrotechnisch	iet	overige zak. en fin. diensten	zoz
transportmiddelen	itr	overige diensten	odi
instr./optisch en overig	iio		

een belangrijkere rol te spelen dan de exportgerichtheid. De tweede dimensie kan worden omschreven als kapitaalintensiteit/export-oriëntatie. Het is verassend dat de kapitaalintensiteit positief gecorreleerd is met het exportaandeel en negatief met het binnenlands marktaandeel. Sectoren waarin de kapitaalintensiteit hoog is, kennen veelal hoge entreebarrières, omdat het voor potentiële ondernemers moeilijk is voldoende startkapitaal te vergaren (vanwege zowel een hoge intensiteit van kapitaal als een hoge minimum efficiënte schaal). Ook zijn de uitredingskosten hoog. Dientengevolge wordt verwacht dat kapitaalintensive sectoren minder dynamisch zijn dan kapitaal-extensive. Voor het exportaandeel geldt het omgekeerde: naarmate het exportaandeel hoger is zal in het algemeen de concurrentie toenemen, zodat de betreffende sector dynamischer is. Een hoog aandeel van een sector op de binnenlandse markt hangt in het algemeen samen met lage importconcurrentie en kan dientengevolge samenhangen met een geringe dynamiek. De interpretatie van de tweede dimensie in termen van dynamiek blijkt dus lastig te zijn.

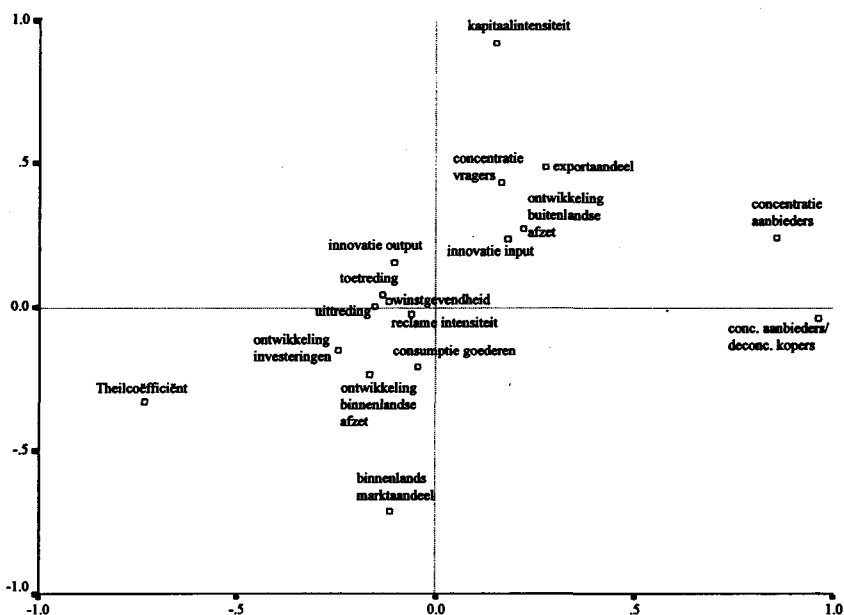
Het is opvallend dat een hoge kapitaalintensiteit niet correleert met een hoge concentratie van aanbieders (dat wil zeggen dat de kapitaalintensiteit niet langs de eerste dimensie ligt). Er zijn hooggeconcentreerde sectoren met een lage kapitaalintensiteit (bijvoorbeeld het verzekeringswezen) en omgekeerd (bij

**Figuur 1. Verklaarde variantie per dimensie**

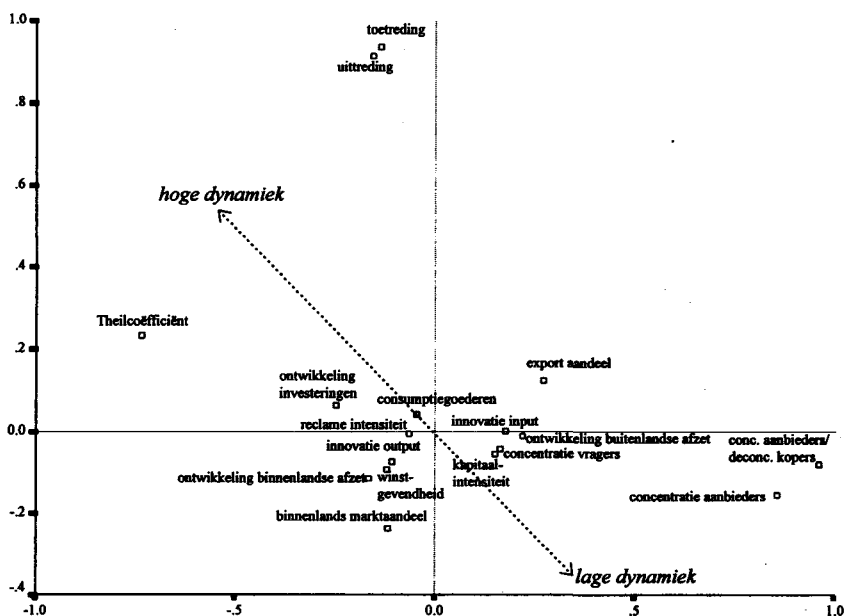


12. In de onderhavige analyse bevat de datamatrix 29 rijen (de sectoren) en 17 kolommen (de indicatoren). De 29 sectoren vormen een configuratie van punten in een 17-dimensionale ruimte die wordt opgespannen door de indicatoren, immers voor elke sector zijn er 17 coördinaten. Omdat de 17 indicatoren niet allemaal onderling ongecorrleerd zullen zijn (ze staan niet loodrecht op elkaar in de ruimte) kan 'worden volstaan' met een lager aantal onderliggende dimensies. De componenten langs de assen worden (onder de voorwaarde dat zoveel mogelijk variantie wordt verklaard) de Principale Componenten genoemd en staan wél loodrecht op elkaar staan.

**Figuur 2. Configuratie van de 17 indicatoren in het vlak van dimensie de marktmacht (horizontaal) en de dimensie kapitaalintensiteit/exportoriëntatie (verticaal)**



**Figuur 3. Configuratie van de 17 indicatoren in het vlak van de dimensie marktmacht (horizontaal) en de dimensie bedrijvendynamiek (verticaal)**



voorbeeld de instrumenten-, optische en overige industrie).

In figuur 3 zijn de indicatoren in het vlak van de eerste en derde dimensie weergegeven. De derde dimensie wordt vrijwel geheel bepaald door toe- en uittreding. Om deze reden wordt deze dimensie met 'bedrijvendynamiek' aangeduid. Toe- en uittreding zijn sterk gecorreleerd (correlatie is 0,78) en blijken beide op het gekozen aggregatieniveau en over de gehele economie bekeken, nauwelijks gecorreleerd te zijn

met andere variabelen. De variatie in de bedrijvendynamiek staat dus los van de variatie in de overige indicatoren<sup>13</sup>.

Resumerend kan gesteld worden dat dynamiek vanuit een meerdimensionale invalshoek bekeken dient te worden. Marktmacht (dimensie 1) en bedrijvendynamiek (dimensie 3) dienen in ieder geval als onderdeel van dynamiek beschouwd te worden. Dit is schematisch met een pijl aangegeven in figuur 3. Een lage marktmacht bemoeilijkt het maken van allerlei afspraken, terwijl een hoge bedrijvendynamiek correspondeert met een relatief gemakkelijke toegang tot de markt. Mogelijkerwijs kan kapitaalintensiteit/export-oriëntatie (dimensie 2) aan de definitie van dynamiek toegevoegd worden. Zowel de kapitaalintensiteit als het exporttaandeel zijn sterk negatief gecorreleerd met het binnenlands marktaandeel. Een hoog binnenlands aandeel duidt ceteris paribus op een afgeschermd markt. Derhalve zou ondanks het feit dat een hoge kapitaalintensiteit een toetredingsbarrière vormt, een hoge score op kapitaalintensiteit/export-oriëntatie kunnen samenhangen met veel dynamiek.

#### Configuratie van de sectoren

In hetzelfde vlak als waarin figuur 2 en figuur 3 de 17 indicatoren zijn getekend, zijn in figuur 4 en figuur 5 de 29 sectoren weergegeven.

In figuur 4 is te zien dat alle industrie-sectoren (eerste letter van de afkorting is een 'i') in een aaneengesloten deel van het vlak liggen. De omschrijvende polygoon van de industrie-sectoren is in figuur 4 ingetekend. De industrie-sectoren vormen een relatief homogene groep vergeleken met de niet-industrie-sectoren. In figuur 4 is te zien dat de industrie-sectoren transportmiddelen (itr) en dierlijke voedingsmiddelen (idv) enigszins van de overige industrie-sectoren afwijken. Deze twee sectoren liggen meer aan de binnenlandse-marktzijde, in tegenstelling tot de overige industrie-sectoren die in meerdere of mindere mate aan de kapitaalintensieve, exportgeoriënteerde kant liggen. Hierdoor komen de niet-industrie-sectoren detailhandel (det) en de overige

zakelijke dienstverlening (zoz) binnen de getekende polygoon te liggen.

Een sector die hoog scoort op marktmacht en laag op bedrijvendynamiek is weinig dynamisch. Een tegenovergestelde score duidt op zeer dynamisch.

13. Een soortgelijk resultaat werd ook gevonden bij de analyse van regionale dynamiek, zie *Kleinschalig Ondernemen 1994*, deel 2: Regionaal-economische dynamiek en werkgelegenheidscreatie, EIM, Zoetermeer, 1994.

sche sector. In figuur 5 laat de eerste dimensie, 'marktmacht' een onderscheid zien tussen de 'machtige' sectoren bankwezen (zvw), genotmiddelenindustrie (igm) en verzekeringswezen (zvw) aan de rechterkant in de figuur, en de sectoren met veel kleine bedrijven aan de linkerkant (auto & reparatie-sector (are)). In de figuur valt vooral op dat de textiel/kleding/leder-industrie (itk) ver van alle andere sectoren verwijderd ligt. Deze sector ligt hoog op de 'bedrijvendynamiek'- dimensie (veel toegenomen uittreding), het is een zeer turbulente sector. Na de textiel/kleding/leder-industrie zijn de groothandel (grh) en de overige diensten (odi) het meest turbulent. Een zeer lage toegenomen uittreding vindt plaats in de sectoren auto & reparatie (are), makelaardij (zog) en bankwezen (zvw). Bij het bankwezen kan een lage toegenomen uittreding gezien de aard van de activiteiten wel begrepen worden, bij kleinschalige en op het binnenland georiënteerde sectoren als auto & reparatie en makelaardij is de lage toegenomen uittreding opvallend.

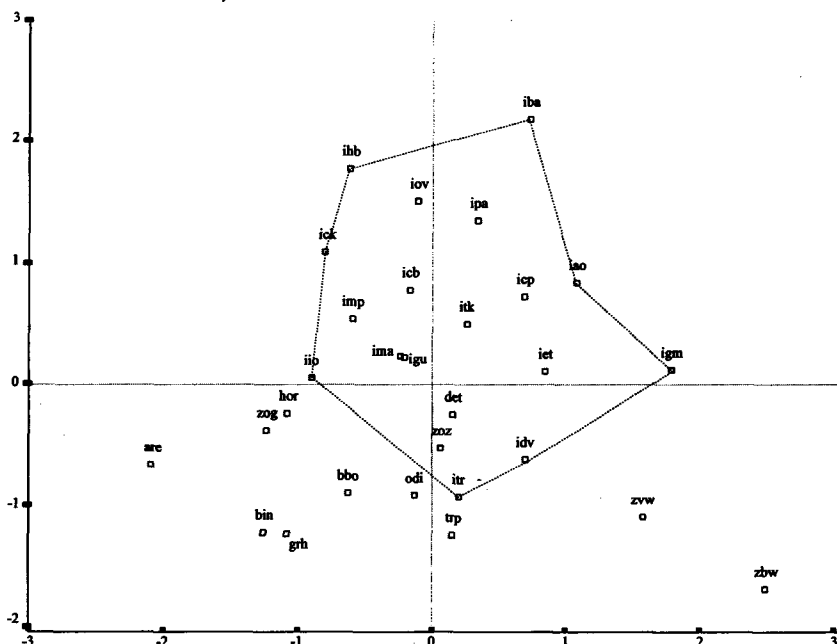
### Tenslotte

Er zijn studies waarin de exportoriëntatie als maat voor dynamiek gebruikt wordt. Andere studies stellen kleinschaligheid of de ontwikkeling van de sectorale groei centraal bij het bepalen van de dynamiek van sectoren. Wij stellen dat er van een méérdimensionale invalshoek uitgegaan dient te worden. In ons onderzoek worden drie dimensies belicht.

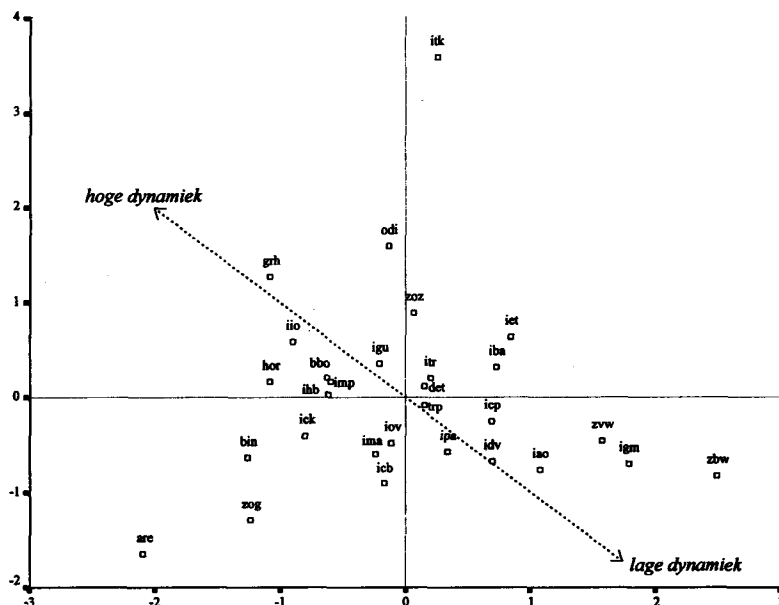
Marktmacht en bedrijvendynamiek dienen in ieder geval in een dynamiekmeting betrokken te worden. Een lage marktmacht bemoeilijkt het maken van allerlei afspraken en een hoge bedrijvendynamiek correspondeert met een hoge toegankelijkheid van de markt. De minst dynamische sector vormt het bankwezen, de meest dynamische de groothandel.

Mogelijkerwijs kan kapitaalintensiteit/exportoriëntatie aan de definitie van dynamiek toegevoegd worden. Zowel de kapitaalintensiteit als het exportaandeel zijn sterk negatief gecorreleerd met het binnenlands marktaandeel. Een hoog binnenlands marktaandeel duidt ceteris paribus op een afgeschermd markt. Derhalve zou ondanks het feit dat een hoge kapitaalintensiteit een toetredingsbarrière vormt, een hoge score op kapitaalintensiteit/exportoriëntatie kunnen samenhangen met veel dynamiek. Met deze toevoeging blijft het bankwezen de minst dynamische sector. Bij onze analyse is de bestudering van 'outliers' intrigerend. De beleidsmaker kan vanuit reguleringsoogpunt de ligging van de sectoren op een of meerdere aspecten inspecteren. Dan blijkt bij voorbeeld dat de auto- en reparatiesector zeer dynamisch is op het

**Figuur 4. De 29 sectoren in het vlak van de dimensie marktmacht (horizontaal) en de dimensie kapitaalintensiteit/exportoriëntatie (verticaal)**



**Figuur 5. De 29 sectoren in het vlak van de dimensie marktmacht (horizontaal) en de dimensie bedrijvendynamiek (verticaal)**



aspect marktmacht, terwijl deze sector het minst dynamisch is op het aspect bedrijvendynamiek. Onder invloed van dereguleringsmaatregelen zal de ligging van sectoren in de tijd gezien veranderen. Het succes van het overheidsbeleid gericht op verbetering van de marktwerking kan op deze manier in beeld gebracht worden.

**Garnt Dijksterhuis, Hendrik-Jan Heeres en Aad Kleijweg**