

Kansen voor de Nederlandse industrie nader bekeken

C. OUWERKERK – DRS. H. J. J. SWARTE – DRS. J. H. J. P. TETTERO*

Inleiding

In het voortgangsverslag van de Adviescommissie inzake de Voortgang van het Industriebeleid (VIB) is een overzicht opgenomen van kansrijke vormen van bedrijvigheid 1). Bij het opstellen van dit overzicht is een stapsgewijze benadering gevolgd. De eerste drie stappen worden in het voortgangsverslag expliciet uitgewerkt:

- in de eerste fase is een keuze gedaan van *hoofdaandachtsgebieden*; dit zijn clusters van activiteiten en productgroepen die uit oogpunt van herindustrialisatie perspectief lijken te hebben en prioriteit dienen te krijgen;
- de tweede stap betrof een detaillering naar *activiteitenvelden*, ook wel subsectoren geheten;
- de derde stap omvatte de keuze van *activiteiten of producten* per activiteitenveld.

De denkbare vierde stap naar een nog lager aggregatieniveau, nl. dat van de concrete producten, wordt door de adviescommissie niet gezet. Wel stelt de commissie: „Het verdient aanbeveling diverse kansrijke gebieden met behulp van detailstudies systematisch te onderzoeken.” Terecht kan men zich dan afvragen wat het doel en de inhoud van dergelijke detailstudies zou moeten zijn. Het lijkt dat daaromtrent een tweetal algemene overwegingen kunnen gelden:

- het feit dat een productgroep als totaliteit kansrijk kan worden geacht, hoeft geenszins te betekenen dat alle erin besloten producten even kansrijk zijn. Binnen een productgroep kan immers – mede afhankelijk van de omvangrijkheid van de productgroep – een grote verscheidenheid van producten schuilgaan op grond van technische en/of marktverschillen. Explicitering van deze heterogeniteit is nuttig, omdat daarmee duidelijk wordt welke delen van de betreffende productgroep echt interessant zijn;
- het feit dat een productgroep, respectievelijk bepaalde producten daarbinnen, kansrijk kunnen worden geacht, zegt nog niet veel over de condities waaronder die kansen tot ontwikkeling kunnen komen. Er is derhalve behoefte aan een nadere typering van de kansrijkheid op grond waarvan het mogelijk wordt aanknopingspunten voor beleid te ontwikkelen.

Speurtocht naar kansrijke productgroepen en producten

In een recent onderzoek 1) is een aanzet gemaakt om deze twee overwegingen uit te werken in een systematische methode voor detailanalyses 2). De kern van deze methodiek is betrekkelijk eenvoudig. Op een lager aggregatieniveau (7-digit- A-nummers volgens de Statistiek van de Buitenlandse Handel) zijn *producten* op één moment beschreven naar een tweetal kenmerken:

- een „export-import-performance”-criterium; dit criterium geeft voor elk specifiek product binnen een productgroep aan wat de relatieve uitgangspositie van de Nederlandse industrie is: netto exporteur of juist netto impor-

teur. Het legt derhalve de *heterogeniteit* binnen de betreffende productgroep bloot;

- een kwaliteitsmaatstaf voor de export; dit criterium – gebaseerd op de gemiddelde prijs van de export voor een specifiek product ten opzichte van de gemiddelde importprijs van dat zelfde product – geeft een indicatie van de hoog- respectievelijk laagwaardigheid van onze export. Het geeft derhalve een *nadere typering* van de kansrijke producten.

Door deze twee maatstaven in de tijd (1978–1981) te volgen, kunnen we tevens vaststellen of er sprake is van verbetering of verslechtering vanuit een bepaalde uitgangspositie.

Met behulp van deze twee criteria kunnen we dan vijf clusters van producten onderscheiden waarvoor een verschillend beleid noodzakelijk lijkt.

Cluster 1. In dit cluster bevinden zich producten die in 1981 een *sterke exportpositie* combineren met een relatief *gunstige kwaliteit*, en die tevens *versterking* van die positie vertoonden gedurende de periode 1978–1981.

Cluster 2. Tot deze verzameling behoren producten die weliswaar een *sterke exportpositie* hebben in 1981, maar een relatief *laag kwaliteitsniveau*. Ze vertoonden wel *verbetering* van die positie.

Cluster 3. Deze cluster betreft *hoogwaardige producten* met een *zwakke exportpositie*, die evenzeer een *verbetering* van hun exportpositie realiseerden gedurende de jaren 1978–1981.

Cluster 4. In dit cluster vindt men producten die vanuit een *sterke uitgangspositie* – op basis van exportprestatie en/of kwaliteitsniveau – een *verslechtering* vertoonden in de tijd.

Cluster 5. Ten slotte brengen we alle producten bijeen die niet in een van de andere vier clusters thuishoren. Ze worden gekenmerkt door een combinatie van een *zwakke exportpositie* en een *laag kwaliteitsniveau*.

Implicaties voor het beleid

Het is duidelijk dat voor ieder van de productclusters een verschillend beleid relevant is. De producten die zich in de clusters 1 t/m 3 bevinden lenen zich naar alle waarschijnlijk-

* De auteurs zijn onderzoekers bij het Centrum voor Bedrijfs-economisch Onderzoek, respectievelijk wetenschappelijk hoofdmedewerker bij de vakgroep Commerciële Beleidsvorming van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

1) *Verslag van werkzaamheden 2 juli 1982 – januari 1983*. Adviescommissie inzake de Voortgang van het Industriebeleid, Den Haag, januari 1983, blz. 6–18.

2) C. Ouwerkerk, H. J. J. Swarte en J. H. J. P. Tetterso, *Speurtocht naar kansrijke productgroepen en producten*, Centrum voor Bedrijfs-economisch Onderzoek, Erasmus Universiteit Rotterdam, Rapport 8313/A, Rotterdam, mei 1983.

heid het meest voor een *offensief* beleid. In cluster 1 zal men het moeten hebben van het verder benutten van de bestaande uitgangspositie die sterk is qua kwaliteit en exportprestatie. Of dit lukt zal sterk afhangen van de grootte van het buitenlands marktaandeel en de groei van de relevante markt zelf. Is er een sterke marktgroei bij een bescheiden marktaandeel dan is verdere *marktaandeelgroei* denkbaar. Is daarentegen de marktgroei bescheiden en/of het relevante marktaandeel reeds hoog, dan moeten de kansen eerder gezocht worden in het aanboren van *geheel nieuwe (groei) markten*. Soms zelfs mag men reeds tevreden zijn als de bestaande positie kan worden behouden.

Producten die zich in cluster 2 bevinden lijken vooral een bijdrage te kunnen leveren aan herindustrialisatie indien een verdere „*upgrading*” dan wel *kwaliteitsverbetering* is te realiseren als basis voor een toename van de toegevoegde waarde. Uit verbeteringen die op dit punt reeds optreden, valt op te maken dat hiertoe mogelijkheden zijn. Het zijn waarschijnlijk de producten in dit cluster waar innovatie tot zinvolle perspectieven leidt.

Producten in cluster 3 hebben in tegenstelling tot de producten in cluster 2 eerder behoefte aan een sterkere basis in exportmarkten. Blijkbaar is het prijs/kwaliteitsniveau voldoende hoog om verbetering in de productpositie te bewerkstelligen; verdere versterking ten opzichte van buitenlandse producten moet mogelijk worden geacht. Waarschijnlijk werpt hier een beleid dat is gericht op exportbevordering vruchten af.

De producten die zich in cluster 4 bevinden vragen om een

defensief beleid. Blijkbaar zijn er krachten aan het werk die de sterke uitgangspositie uithollen. Zeker als het produkt betreft die in de totale export van een produktgroep substantieel van omvang zijn is dit geboden. Van producten die zich in cluster 5 bevinden valt niet veel heil te verwachten. Noch de exportpositie, noch het relatieve kwaliteitsniveau geven het vermoeden dat hier perspectieven zijn te vinden; het zijn kansarme producten. Uitzonderingen hierop kunnen zich voordoen als het sterke groeiemarkten betreft die positiever-schuivingen tussen de verschillende aanbieders kunnen oproepen, of als er sprake is van een hoge mate van specialisatie op een produkt-*item* binnen een produkt welke in de analyse op 7-digit-niveau niet tot uitdrukking komt.

Enige produktgroepen als voorbeeld

Uit de onderzoeken die zijn verricht ten behoeve van het voortgangsverslag van de Adviescommissie zijn een elftal produktgroepen geselecteerd voor detailanalyse, zoals hierboven beschreven 3). Uit deze detailanalyses laat zich tabel

3) J. H. J. P. Tettero, *Positie en perspectieven van Nederland in de wereldhandel voor industriële producten en diensten, vakgroep Commerciële Beleidsvorming, Erasmus Universiteit Rotterdam, Rotterdam, december 1982. Zie in volgorde van de SITC-nummers in de tabel blz. 28, 41, 42, 50, 51, 56, 59, 62, 63 en 66.*

Tabel. Analyse van elf kansrijke produktgroepen naar clusters van producten

SITC-code	Produktgroep	Aantal produkten per produktgroep	Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Totaal Cluster 1 t/m 3		Cluster 4		Totaal Cluster 1 t/m 4		Cluster 5	
			n _{1 a})	x _{1 b)}	n ₂	x ₂	n ₃	x ₃	n ₁₋₃	x ₁₋₃	n ₄	x ₄	n ₁₋₄	x ₁₋₄	n ₅	x ₅
533	Verf	37	16	15	3	2	19	7	38	25	35	72	73	97	27	3
721		45	22	62	9	11	22	4	53	76	22	19	75	95	25	5
727	Machines voor voedings- en genotmiddelen-industrie	12	50	82	17	5	—	—	67	87	33	13	100	100	—	—
713	Explosie- en verbrandingsmotoren	18	—	—	—	—	17	15	17	15	27	58	44	73	56	27
714	Andere motoren en krachtmachines	9	—	—	—	—	11	1	11	1	22	15	33	16	66	84
764	Toestellen voor telecommunicatie	28	18	21	7	25	4	0	29	46	28	44	57	90	43	10
786	Aanhangwagens en containers	13	15	30	8	9	38	57	62	95	15	3	77	98	23	2
784	Auto- en tractoronderdelen	26	8	2	8	9	1	5	19	15	4	8	23	23	77	77
744	Goederen-behandelings-apparatuur	58	10	36	20	31	17	6	48	73	17	13	65	86	34	13
741	Verwarmings- en koelmachines	56	17	30	13	18	16	6	46	54	21	30	68	84	32	16
774	Elektromedische apparatuur	12	25	46	33	28	—	—	58	74	25	25	83	98	16	2
Totaal gemiddelde van de elf produktgroepen		314	16	27	11	16	15	5	42	48	22	32	64	80	36	20
Procentueel te verwachten aantal produkten indien verdeling bij evenredige clusterverspreiding		100	12,5	—	12,5	—	12,5	—	37,5	—	37,5	—	75	—	25	—

a) n_i: Percentage van het aantal van de produkten in cluster i binnen het totale aantal van een produktgroep.

b) x_i: Percentage van het aantal van de produkten in cluster i binnen de totale export van een produktgroep.

1 afleiden. Van alle producten in een produktgroep is vastgesteld binnen welk van de onderscheiden clusters ze vallen. Daarna wordt gekeken of de producten in een bepaalde produktgroep meer dan evenredig in bepaalde clusters zijn vertegenwoordigd. De feitelijk geconstateerde verdeling over clusters wordt daartoe gecontrasteerd met de theoretische, evenredige verdeling zoals die in de onderste rij van de tabel is gegeven. Tevens is aangegeven welk exportaandeel de producten van een bepaald cluster hebben in de totale export van de desbetreffende produktgroep.

De eerste conclusie is dat zich inderdaad binnen ieder van de kansrijk geachte produktgroepen een zekere mate van heterogeniteit voordoet. In iedere produktgroep komen — in wisselende mate — kansarme producten voor; zo zijn in cluster 5 binnen de produktgroep 764 (toestellen voor telecommunicatie) 12 van de 28 producten kansarm te achten. Evenzo varieert het percentage van het totaal aantal kansrijke producten per produktgroep dat in de clusters 1, 2 en 3 voorkomt (zie respectievelijk kolom 4, 6 en 8).

Een nadere beschouwing van deze heterogeniteit leidt tot indicaties voor beleid. Rekening houdend met het onderscheid naar defensief (cluster 4) en offensief beleid (cluster 1 t/m 3) en kijkend naar de mate waarin men resultaat van het beleid mag verwachten ten behoeve van herindustrialisatie, zijn op basis van deze detailanalyses de volgende conclusies te trekken.

A. Het offensief beleid:

- een omvangrijk aantal van de onderzochte produktgroepen moet vooral kansen zien te realiseren door het versterken van de *exportpositie* (cluster 3). Dit betreft:

SITC-code	A-nummer	Omschrijving
533	321.2900	Verf, bij voorbeeld: niet-voervaste preparaten metselwerk andere drukinkt
	321.3390	
721	842.5090	Landbouwwerktuigen, bij voorbeeld: niet-elektrische gazonmaaimachines aardappelogstmachines melkmachines
	842.5710	
	842.6100	
786	871.4330	Aanhangwagens en containers, bij voorbeeld: kampeerwagens
741	840.4930	Verwarmings- en koelmachines, bij voorbeeld: bakkersovens overige koelvitruines droogtoestellen chemie
	841.5590	
	841.7630	

- een beperkt aantal producten heeft vooral kansen in *kwaliteitsverbetering* (cluster 2):

SITC-code	A-nummer	Omschrijving
744	842.2030	Goederen-behandelingsapparatuur, bij voorbeeld: hijskransen transportbanden laadbruggen e.d. overige machines
	842.2480	
	842.2340	
	842.2840	
774	901.7130	Elektromedische apparatuur, bij voorbeeld: apparaten ultraviolette stralen radio-actieve toestellen medisch gebruik
	902.0510	

- benutten van de sterke uitgangspositie van de volgende produktgroepen, zoals weergegeven in cluster 1,

vereist primair marktaandeelgroei dan wel het betreden van nieuwe groeimarkten:

SITC-code	Omschrijving
721	Landbouwwerktuigen Machines voor de voedings- en genotmiddelenindustrie Elektromedische apparatuur
727	
774	

B. Het defensief beleid.

Dit beleid is vereist voor een deel van het produktassortiment binnen de volgende produktgroepen:

SITC-code	A-nummer	Omschrijving
533	320.9200	Verf, vooral: waterverf, emulsie- en dispersieverven celluloseverf en -vernis verf en vernis met synthetische harsen andere verf en vernis
	320.9300	
	320.9400	
	320.9750	
713	840.6190	Explosiemotoren en verbrandingsmotoren, bij voorbeeld: explosiemotoren kleiner dan 250 cm ³
764	851.5290	Telecommunicatie, met name: televisiecamera's delen van zend- en ontvangsttoestellen overige delen cassette- en videorecorders
	851.5990	
	921.3800	

- C. Van twee produktgroepen moet ernstig worden betwijfeld worden of ze in het algemeen kansrijk geacht kunnen worden. Dit betreft: andere motoren en krachtmachines (SITC-code 714) en auto- en tractoronderdelen (SITC-code 784). Men moet aannemen, zoals hiervoor in het algemeen reeds gesteld, dat hier slechts kansen aanwezig zijn als binnen de hier genoemde producten opvallende deelspecialisaties schuilgaan. Gelet op de aard van de produktgroepen respectievelijk industrietak is dat niet ondenkbaar, doch zal het dan wel een uiterst beperkt deel van de relevante produktgroep betreffen.

Slot

De detailanalyses — hier nog slechts voor een klein aantal van de kansrijke produktgroepen uitgevoerd — laten inderdaad zien dat bij de nadere vormgeving van het beleid rekening moet worden gehouden met de achterliggende heterogeniteit. Tevens brengen ze naar voren dat er belangrijke accentverschillen in het beleid nodig kunnen zijn:

- sommige producten zijn meer gebaat bij overheids ondersteuning die exportversterking mogelijk maakt.
- andere producten vragen daarentegen eerder ondersteuning op het gebied van technische en/of commerciële produktontwikkeling.

Met het oog hierop lijkt het dienstig alle kansrijke produktgroepen regelmatig langs de hiervoor geschetste lijnen door te lichten en de inzichten hieruit te toetsen aan meer kwalitatieve informatie, als basis voor nader uit te werken overheidsbeleid.

C. Ouwerkerk
H. J. J. Swarte
J. H. J. P. Tettero