

# De export van ontwikkelingslanden naar de EG, de VS en Japan

De uitvoer van industrieproducten vormt een steeds belangrijker bron van inkomsten voor ontwikkelingslanden. De EG, de VS en Japan zijn nog steeds belangrijk als afzetmarkten. De industrielanden hebben op marktpenetratie in het verleden nogal eens gereageerd met protectionisme. Voor de toekomstige mogelijkheden van de ontwikkelingslanden is de handelspolitiek van de industrielanden dus van groot belang.

Hiernaast spelen de comparatieve voordelen van de ontwikkelingslanden een belangrijke rol. De auteurs van dit artikel gaan voor een aantal producten de mogelijkheden van de ontwikkelingslanden na.

**PROF. DR. J. WAELBROECK\* – DRS. J. KOL\*\***

## De nieuwe GATT-ronde

In september van het vorig jaar werd in Uruguay een ministeriële conferentie van de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) gehouden, ter voorbereiding van een nieuwe ronde van multilaterale handelsbesprekingen 1). De beoogde handelsliberalisatie en verbeterde toegankelijkheid van markten, heeft volgens de uitgegeven ministeriële verklaring, mede tot doel om ontwikkelingslanden in staat te stellen aan hun financiële verplichtingen inzake hun schuldenlast beter te kunnen voldoen.

## Industrieproducten

Binnen de totale uitvoer van ontwikkelingslanden winnen de industrieproducten aan betekenis. Indien de – sterk in prijs gestegen – uitvoer van olie buiten beschouwing wordt gelaten, is het aandeel van industrieproducten in de totale uitvoer van ontwikkelingslanden in de periode 1973-1983 gestegen van 42 tot 57 procent 2). De EG, Japan en de VS vormen nog altijd de belangrijkste markten voor ontwikkelingslanden; gezamenlijk namen zij in 1983 bijna 60 procent van de industrieproducten van deze landen af 3).

Onder meer voor de inkomsten van deviezen is de industriële uitvoer naar de EG, Japan en de VS voor de ontwikkelingslanden van groot belang. In dit artikel worden enkele ontwikkelingen en vooruitzichten op dit terrein besproken.

## Openheid voor invoer

Er bestaat tussen de drie grote handelsblokken, de EG, Japan en de VS, een groot verschil in openheid voor invoer van industrieproducten. Openheid kan worden gelijk-

Tabel 1. Marktpenetratie in de EG, Japan en de VS, de invoer van industrieproducten als percentage van de binnenlandse markt, 1983 a)

Productgroep (ISIC-code)	Invoer vanuit alle landen			Invoer vanuit ontwikkelingslanden		
	EG b)	VS	Japan	EG	VS	Japan
32 Textiel	24,1	14,2	8,0	13,0	10,9	5,0
322 Kleding	32,9	19,5	11,7	21,2	17,2	9,0
372 Non-ferrometalen	31,5	15,8	25,7	9,9	4,8	10,2
39 Overige industrieproducten	62,7	23,2	10,0	17,5	11,1	4,6
3 Totaal industrieproducten	15,0	9,6	4,7	3,5	3,1	1,4

a) De cijfers voor marktpenetratie zijn tot stand gekomen door gegevens voor produktie (in ISIC-code) en voor buitenlandse handel (in SITC-code) te combineren. Deze cijfers zijn op het ogenblik beschikbaar tot 1983.

b) Handelscijfers voor de EG zijn exclusief de intra-EG-handel.

Bron: J. Waelbroeck en J. Kol, op.cit.

\* Hoogleraar Econometrie en Wiskundige Economie aan de Universiteit Libre de Bruxelles en redacteur van de *European Economic Review*. Dit artikel is een samenvatting van J. Waelbroeck en J. Kol, The evolving pattern of world trade, EC trade policy and exports from the south, in: L.B.M. Mennes and J. Kol (red.), *European trade policies and the developing world*, Croom Helm, Londen, 1987.

\*\* Docent Erasmus Universiteit, Rotterdam. De auteurs danken Bart Kuijpers voor zijn assistentie en de Stichting Universiteitsfonds Rotterdam voor financiële ondersteuning van het onderzoek.

1) Onlangs werd in Genève overeenstemming bereikt over het werkschema van de komende Uruguay-ronde. Zie voor een overzicht van de agendapunten: K.A. Koekkoek en L.B.M. Mennes, GATT: een nieuwe ronde, een nieuwe kans?, *ESB*, 10 september 1986.

2) Het aandeel van ontwikkelingslanden in de werelduitvoer van industrieproducten steeg eveneens: van 8 procent in 1973 tot 12 procent in 1983; in 1983 had de industriële uitvoer van ontwikkelingslanden een omvang van \$ 125 mrd. De gegevens in deze paragraaf zijn ontleend aan: GATT, *International Trade*, diverse jaargangen.

3) In 1973 was dit cijfer iets hoger: 66 procent; de onderlinge handel van ontwikkelingslanden in industrieproducten is toegenomen.

gesteld aan het aandeel van invoer op de binnenlandse markt 4). Tabel 1 geeft enkele cijfers voor marktpenetratie.

Het verschil in openheid blijkt duidelijk uit de marktpenetratie voor de totale invoer van industrieproducten vanuit alle landen (linker gedeelte van de tabel). Japan blijft met een marktpenetratie van 4,7% ver achter bij de VS (9,6%) en de EG (15,0%). Het beeld voor individuele produktgroepen kan natuurlijk anders zijn; het gebrek aan eigen bronnen in Japan geeft bij voorbeeld voor non-ferrometalen (ISIC 372) een hoge marktpenetratie.

De marktpenetratie door invoer vanuit ontwikkelingslanden (rechter gedeelte van de tabel) blijkt veel lager te zijn; voor alle industrieproducten gezamenlijk reikt deze niet verder dan een kwart (EG) tot een derde (VS) van de marktpenetratie vanuit alle landen. Voor de textielgroep (ISIC 32), in het bijzonder de kleding (ISIC 322), en 'overige' industrieproducten (ISIC 39) blijkt dit verschil niet zo groot te zijn. Men kan daaruit concluderen dat in ieder geval bij andere produktgroepen nog ruime mogelijkheden bestaan tot uitbreiding van de uitvoer vanuit ontwikkelingslanden. Een gedetailleerde analyse van producten op 4- en 5-digit-niveau bevestigt inderdaad dat buiten textiel en overige industrieproducten een aanzienlijke verruiming van de industriële invoer vanuit ontwikkelingslanden mogelijk is 5).

Of de mogelijkheden van zulk een exportdiversificatie ook inderdaad worden gerealiseerd, hangt uiteraard mede af van de handelspolitiek in de drie grote handelsblokken, de comparatieve voordelen van ontwikkelingslanden en van hun vermogen om deze voordelen uit te buiten.

## De EG-handelspolitiek

Voor een verdergaande marktpenetratie door invoer vanuit ontwikkelingslanden is het van belang in hoeverre er sprake is van een EG-handelspolitiek, die inderdaad voor alle EG-lidstaten gemeenschappelijk is. Het blijkt dat voor de tariefbescherming tegen invoer er inderdaad zo goed als sprake is van gemeenschappelijkheid 6). Maar op het gebied van kwantitatieve invoerbepalingen en andere non-tarifaire belemmeringen hebben individuele lidstaten nog een aanzienlijke beslissingsbevoegdheid. Regelingen betreffende de invoer van staal en het Multi-vezelakkoord vormen voorbeelden van mogelijkheden tot het afwijken van een gemeenschappelijke lijn 7).

De cijfers in tabel 2 bevestigen dat 26 jaar nadat het verdrag van Rome is ondertekend, individuele lidstaten aanzienlijk verschillen in openheid voor invoer vanuit ontwikkelingslanden. De cijfers voor met name de textielgroep geven aan dat de markten van Italië en Frankrijk nog steeds tamelijk gesloten zijn, vooral in vergelijking met de Bondsrepubliek en Nederland. Bij hun economische diplomatie kunnen de ontwikkelingslanden wellicht gebruik maken van deze verschillen tussen lidstaten.

Indien de ontwikkelingslanden erin slagen om hun industriële uitvoer te diversificeren, is het de vraag of een toenemende penetratie van hun producten op de markten van de industrielanden tegengegaan of zelfs voorkomen wordt door toenemende protectie. Men heeft in dit verband bij voorbeeld gemeend dat een marktpenetratie van meer

Tabel 2. Openheid van EG-lidstaten voor invoer vanuit ontwikkelingslanden, invoer van industrieproducten in procenten van de binnenlandse markt, 1983

Produktgroep (ISIC-code)	België	BRD	Frankrijk	Italië	Nederland	VK
32 Textiel	9,2	18,6	10,7	5,7	27,7	11,4
372 Non-ferrometalen	30,4	8,6	6,9	15,5	5,2	9,4
3 Totaal industrieproducten	5,4	3,6	2,6	3,7	4,9	2,8

Bron: Waelbroeck en Kol, op.cit.

dan 15 procent de politiek-economische tolerantie in de industrielanden jegens invoer te boven zou gaan 8). Econometrisch onderzoek naar de factoren die in Europa, de VS en Japan tot protectie leiden, heeft echter geen duidelijk verband met toenemende marktpenetratie kunnen vaststellen 9). Bovendien worden voor omvangrijke en gedetailleerde produktgroepen penetratiegraden waargenomen die aanzienlijk hoger zijn dan 15 procent 10). Een uitbreiding van de industriële invoer van ontwikkelingslanden naar de industrielanden, zal ook tot een toename van de handelstroom in omgekeerde richting leiden 11).

## Comparatieve voordelen

De handelspolitiek van de industrielanden is uiteraard mede bepalend voor het succes van buitenlandse aanbieders op hun markten. Anderzijds worden mogelijkheden voor ontwikkelingslanden om te exporteren sterk beïnvloed door de comparatieve voordelen die zij bij de produktie hebben ten opzichte van de industrielanden.

Van oudsher biedt de overvloedige aanwezigheid van natuurlijke hulpbronnen een belangrijk comparatief voordeel voor de ontwikkelingslanden. Als aparte factor is de aanwending van ongeschoolde arbeid van meer recente datum.

Comparatieve voordelen zijn overigens niet statisch; ze veranderen voortdurend. Dit dynamische karakter is vooral door Balassa benadrukt 12). Het proces wordt geïllustreerd door Singapore, waar gaandeweg zoveel fysiek en menselijk kapitaal is geaccumuleerd, dat het comparatief voordeel van ongeschoolde arbeidsintensieve produktie niet meer aanwezig is. Deze gedeelten van het produktieproces worden dan ook verplaatst, bij voorbeeld naar Maleisië 13).

Overigens is er geen automatisch, mechanisch verband tussen het bestaan van comparatieve voordelen en het benutten ervan. Er kunnen marktverstoringen optreden, maar er is ook deskundigheid nodig op het gebied van marketing en management om de comparatieve voordelen te verzilveren 14).

4) Men kan openheid natuurlijk op verschillende manieren definiëren. Zie voor een interessante benadering M. Michaely, *Trade, income levels and dependence*, North-Holland, Amsterdam, 1984. Michaely definieert de openheid van een economie als de bestaande afhankelijkheid van ingevoerde grondstoffen en halfabrikaten. In deze benadering heeft Japan, vooral vanwege het gebrek aan grondstoffen, een hoge mate van openheid.

5) Zie voor details Waelbroeck en Kol, op.cit.

6) Zie bij voorbeeld J.H.J. Bourgeois, *The common commercial policy-scope and nature of the power*, in: E.L.M. Völker (red.), *Protectionism and the European Community*, Kluwer, Deventer, 1983.

7) Dat ruimte wordt gelaten voor beslissingsbevoegdheid voor individuele lidstaten behoeft nog niet tot een toename van protectionisme in de EG als geheel te leiden. Integendeel, de mogelijkheid tot individueel optreden kan het eenvoudiger maken om tot een liberaler standpunt voor de EG als geheel te komen dan anders mogelijk was geweest.

8) Zie W.R. Cline, *Can the East Asian model of development be generalized*, *World Development*, 1984, blz. 81-90.

9) Zie voor een overzicht van deze studies: H. Hughes en J. Waelbroeck, *Can developing-country exports keep growing in the 1980s?*, *The World Economy*, juni 1981, blz. 127-147.

10) Zie bij voorbeeld tabel 1 en Waelbroeck en Kol, op.cit.

11) Zie bij voorbeeld H.H. Glismann en D. Spinanger, *Employment and income effects of re-locating textile industries*, *The World Economy*, maart 1982, blz. 105-109.

12) B. Balassa, *A stages approach to comparative advantage*, in: I. Adelman (red.), *Economic growth and resources*, deel 4, National and international issues, Macmillan, Londen, 1979.

13) Dit verschijnsel, waarbij ontwikkelingslanden verschillende stadia van geavanceerdheid in produktie doorlopen is een van de aspecten van wat meer algemeen wordt genoemd de 'graduering' van ontwikkelingslanden; zie bij voorbeeld K.A. Koekkoek, *On the case of graduation*, *Intereconomics*, 1983, blz. 225-229.

14) Zie bij voorbeeld L.E. Westphal, L. Kim en C.J. Dahlman, *Reflections on Korea's acquisition of technological capability*, Discussion paper, World Bank, Washington, 1984.

**Tabel 3. Uitvoer van grondstofintensieve producten vanuit ontwikkelingslanden naar de EG**

Productgroep (ISIC-code) a)	Uitvoer naar EG, in mln. \$		Marktpenetratie in EG, in pro- centen van de binnenlandse markt
	1973	1983	
3115 Oliën en vetten	1.410	3.314	24,6
3118 Suiker	476	668	7,7
3231 Looistoffen	342	461	16,7
33111 Timmerhout	603	1.013	17,3
33112 Fineer, triplex	253	398	17,1
3511 Basischemie	236	1.023	2,4
353 Petroleum geraff.	214	2.398	2,3
3720 Non-ferro basis metalen	2.367	2.768	9,4
3901 Juwelen	134	731	56,4
	6.034	12.772	

a) 5-digit-ISIC-codes volgens Wereldbank-classificatie.  
Bron: Waelbroeck en Kol, op.cit.

## Grondstofintensieve producten

Industrieproducten 15) vergen in sommige gevallen slechts een geringe bewerking van een grondstof. Men zou daarom in zulke gevallen van grondstofintensieve producten kunnen spreken. Zij representeren bij uitstek de comparatieve voordelen van het bezit van natuurlijke hulpbronnen.

Tabel 3 bevat voor enkele van dergelijke producten cijfers voor invoer en marktpenetratie in de EG. Naast geraffineerde ruwe olie (ISIC 353) blijken vooral van belang te zijn oliën en vetten (3115), chemische basisproducten (3511) en non-ferrobasismetalen (3720). Vooral deze laatste twee producten bieden mogelijkheden voor een verdere uitvoertoename, mede gezien hun lage niveau van marktpenetratie.

De sterke invoertoename van geraffineerde ruwe olie is uiteraard vooral toe te schrijven aan prijsstijgingen. Voor de uitvoer van niet-olieproducerende ontwikkelingslanden zijn de andere producten van belang; de totale uitvoer hiervan naar de EG steeg van bijna \$ 6 mrd. tot \$ 10 mrd. in de jaren 1973-1983. Hun gezamenlijke aandeel in de totale uitvoer van industrieproducten liep gedurende diezelfde periode evenwel terug van 34 tot 25 procent. De natuurlijke hulpbronnen zijn dus nog steeds een belangrijke bron van comparatief voordeel voor de uitvoer van ontwikkelingslanden, maar relatief neemt deze betekenis af.

## Arbeidsintensieve producten

### Textiel en kleding

De wereldhandel in textiel en kleding is aan sterke protectie onderhevig, niet alleen in de industrielanden 16). Toch verduubelde de marktpenetratie door invoer in de EG en de VS in de periode van 1973 tot 1983 17).

Met betrekking tot de uitvoer van textiel en kleding vanuit ontwikkelingslanden naar de EG, Japan en de VS is er een opmerkelijke verschuiving waar te nemen in de herkomst van deze invoer. De cijfers in tabel 4 geven aan dat voor de hoger ontwikkelde exporteurs in Oost-Azië en Latijns-Amerika het belang van textiel en kleding in hun uitvoer van industrieproducten duidelijk is afgenomen. Voor hun opvolgers, de 'nieuwe NIC's', en voor de Lomé/ACP-landen en de exporteurs rond de Middellandse Zee waarmee de EG speciale handelsverdragen heeft, is het omgekeerde het geval. Voor de uitvoer van textiel en kleding is dus een verschuiving van comparatieve voordelen, waarover eerder werd gesproken, duidelijk waarneembaar.

**Tabel 4. Uitvoer van textiel en kleding als aandeel in de industriële uitvoer van ontwikkelingslanden, in procenten**

Uitvoer naar van	EG		EG, VS en Japan	
	1973	1983	1973	1983
NIC's Oost-Azië a)	53	33	140	27
NIC's Latijns-Amerika b)	25	18	16	7
Nieuwe NIC's c)	9	27	13	21
Middellandse-Zeelanden d)	57	63	56	61
Lomé/ACP-landen d)	1	7	2	8
Totaal Ontwikkelingslanden	32	33	30	26

Bron: Waelbroeck en Kol, op.cit.

a) Hong-Kong, Korea (Z), Singapore, Taiwan.

b) Argentinië, Brazilië, Mexico, Uruguay.

c) Chili, Indonesië, Jordanië, Macao, Maleisië, Mauritius, Peru, Philippijnen, Sri Lanka, Thailand.

d) Zeven Landen rond de Middellandse Zee en 61 landen waarmee de EG volgens de Lomé-conventie van 1979 speciale handelsverdragen heeft.

De afgelopen zomer is het vierde Multivezelakkoord (MVA) een feit geworden 18). De bedoeling van dit MVA en van zijn voorgangers is om de uitvoer van textiel en kleding vanuit ontwikkelingslanden naar de industrielanden te reguleren, of beter: aan banden te leggen. In dit korte bestek zal op een globale wijze worden nagegaan of een vrijer handelsverkeer in textiel en kleding voor de hand zou liggen 19).

Men kan de achtereenvolgende MVA's beschouwen als versterkingen van een muur rond de industriële landen die bescherming biedt tegen invoer van buiten af. Op grond van deze zienswijze zou men verwachten dat de invoer vanuit de ontwikkelingslanden niet sterk zou groeien, maar zeker ook dat de uitvoer naar die landen zou stagneren. Uit tabel 5 blijkt dat het tegendeel het geval is. Niet alleen de invoer vanuit de ontwikkelingslanden naar de EG is sterk toegenomen, maar ook de uitvoer in omgekeerde richting. Dit wil niet zeggen dat er van het MVA geen restrictieve werking uitgaat 20); wel, dat niettemin de concurrentiekracht van ontwikkelingslanden en van de EG op elkaars markten is blijven bestaan.

### Overige goederen

Mede door het vestigingsbeleid van multinationale ondernemingen is in het exportpakket van ontwikkelingslanden naast de hiervoor besproken textiel, kleding en grondstofintensieve goederen plaats gekomen voor een reeks van andere industrieproducten. Deze hebben een arbeidsintensieve produktiewijze gemeen, maar variëren toch sterk: bezems en borstels naast radio- en TV-onderdelen en computers.

Voor sommige van deze producten is de marktpenetratie in de EG reeds behoorlijk opgelopen, tot 23 procent voor bestek, 20 procent voor horloges en klokken en 32 procent voor speelgoed. De gegeven lijst van goederen geeft een gezamenlijke groei van de uitvoer naar de EG van ruim \$ 1 mrd. tot \$ 5 mrd. in de jaren 1973-1983; maar

15) SITC secties 5-8, ISIC sectie 3.

16) Het gemiddelde invoertarief voor textiel en kleding is in sterke exportlanden zoals Taiwan en Sri Lanka meer dan 50 procent en in India en Pakistan zelfs 100 procent of meer.

17) In Japan was de marktpenetratie in deze periode constant rond 8 procent; Zie voor een overzicht: GATT, *Textiles and clothing in the world economy*, Genève, 1984.

18) Zie voor een beschrijving: L.J. Emmerij, Zomer in Genève, *ESB*, 27 augustus 1986.

19) Zie voor een gedetailleerde beschrijving van de werking van het derde Multi-vezelakkoord: H. Poot, *Het Multi-vezelakkoord en de ontwikkelingslanden*, Nederlands Economisch Instituut, Rotterdam, 1985.

20) Zie bij voorbeeld: K.A. Koekkoek en L.B.M. Mennes, *Liberalizing the multi fibre arrangement*, *Journal of World Trade Law*, jg. 20, nr. 2, 1986.

**Tabel 5. Invoer en uitvoer van de EG van textiel en kleding, in mln. dollars**

	1973		1983	
	Uitvoer	Invoer	Uitvoer	Invoer
<b>Textiel</b>				
- industrielanden	2514	1314	3772	2697
- ontwikkelingslanden	2500	2005	4533	4139
<b>Kleding</b>				
- industrielanden	1053	348	3032	884
- ontwikkelingslanden	424	2121	1414	8032

Bron: Waelbroeck en Kol, op. cit.

deze lijst is natuurlijk niet limitatief 21). Een reeks van andere produkten kan daaraan worden toegevoegd naarmate comparatieve voordelen en verschuivingen daarin vollediger zullen worden benut door ondernemers van nationale en multinationale ondernemingen.

## Staal, scheepsbouw en automobielen

Vanwege de successen die met name door Zuid-Korea zijn behaald in de scheepsbouw en meer recent bij de autoproduktie, is er aanleiding voor de vraag of deze twee sectoren en de verwante staalsector wellicht goede exportperspectieven bieden voor de ontwikkelingslanden in het algemeen.

Staal, scheepsbouw en de automobielenindustrie worden gekenmerkt door een relatief kapitaalintensieve en groot-schalige produktiewijze; daardoor worden tevens hoge eisen gesteld aan het management, waaraan slechts in een beperkt aantal ontwikkelingslanden zal kunnen worden voldaan. Voor staal zal bovendien de EG-markt goed beschermd blijven, terwijl op de Amerikaanse markt juist de EG een geduchte concurrent is voor andere aanbieders. De *scheepsbouw* is weliswaar in de EG sterk teruggevallen, maar hier zullen de ontwikkelingslanden het moeten opnemen tegen de nog steeds formidabele concurrentie van Japan. Datzelfde geldt voor de *automobielenindustrie*. De EG-markt is bovendien vrij sterk beschermd 22), terwijl de EG-producenten vrije toegang hebben tot de EFTA-markt. Ten slotte is de automobielenproductie in ontwikkelingslanden indrukwekkend 23), maar veelal niet prijsconcurrerend genoeg voor export.

De verwachting is dan ook dat de uitvoer van staal, schepen en auto's voor de meerderheid van de ontwikkelingslanden beperkte mogelijkheden zullen bieden. Er is weinig reden te verwachten dat de lage penetratiewaarden in tabel 6 spoedig sterk zullen stijgen.

## Conclusie

In dit artikel zijn enkele ontwikkelingen en vooruitzichten besproken betreffende de uitvoer van industrieprodukten vanuit ontwikkelingslanden. De belangrijkste afzetmarkten voor deze uitvoer zijn nog steeds de EG, Japan en de VS. De invoerpenetratie vanuit ontwikkelingslanden op deze markten is over het geheel genomen nog steeds erg laag. Dit biedt mogelijkheden voor een verdere uitvoerstijging. Een stijgende marktpenetratie leidt niet noodzakelijk tot verdere protectie.

De beschikbaarheid van natuurlijke hulpbronnen vormt nog steeds een belangrijke bron van comparatief voordeel voor ontwikkelingslanden, waarvan het belang echter afneemt. De handelsbescherming rond textiel en kleding is toegenomen, maar desondanks is de uitvoer van ontwik-

**Tabel 6. Marktpenetratie door ontwikkelingslanden in de EG, Japan en de VS voor staal, schepen en automobielen**

ISIC-produktgroepeencode	EG		VS		Japan	
	1973	1983	1973	1983	1973	1983
371 Staal	0,7	0,8	0,7	2,7	0,3	2,2
3841 Scheepsbouw	2,4	7,3	0,6	4,1	0,4	1,1
3843 Automobielen	0,2	0,8	0,0	0,5	0,0	0,0

Bron: Waelbroeck en Kol, op. cit.

kelingslanden naar de industriële markten sterk gestegen, terwijl het concurrentievermogen van de industrielanden in deze produkten blijkt uit de eveneens sterk toegenomen uitvoerstrom in omgekeerde richting. Een reeks van andere arbeidsintensieve produkten die mogelijkheden voor verdere uitvoerexpansie bieden, is besproken. De reeks is niet limitatief; inventiviteit van lokale en multinationale ondernemingen zal tot een verdere benutting van comparatieve voordelen kunnen leiden. Voor de uitvoer van staal, schepen en automobielen zijn de mogelijkheden voor ontwikkelingslanden in het algemeen waarschijnlijk beperkt. Enerzijds zijn de industriële markten tamelijk goed beschermd, anderzijds is er de nog steeds formidabele concurrentiekracht van Japan. Ten slotte stelt de grootschaligheid van deze sectoren hoge eisen aan het management.

Jean Waelbroeck  
Jacob Kol

21) Onderstaande lijst van arbeidsintensieve produkten geeft een niet limitatief overzicht van mogelijkheden tot diversificatie in het exportpakket van ontwikkelingslanden. Elk produkt wordt voorafgegaan door de ISIC code en wordt tussen haakjes gevolgd door de waarde van de uitvoer naar de EG in 1983 in miljoenen dollars en de marktpenetratie in de EG eveneens in 1983: 3113 groente- en fruitconserven (660; 7,7), 3114 visconserven (298; 9,7), 3119 cacao, chocolade (254; 2,5), 3232 bontbewerking (38; 36,3), 3319 hout en kurkprodukten (95; 6,2), 3320 meubels (93; 0,5), 34202 boeken, kaarten (117; 1,6), 3551 banden (120; 2,0), 3559 rubberprodukten (94; 1,4), 356 plastic produkten (281; 1,2), 3610 porcelein en aardewerk (140; 2,8), 38111 bestek (65; 23,2), 38112 handgereedschap (186; 7,9), 38192 metalen verpakking (210; 3,1), 38251 typemachines (257; 10,3), 38252 computers (243; 3,5), 3829 machines (niet elektrisch) (350; 0,8), 38321 radio- en TV-onderdelen (110; 4,4), 3833 elektrische apparatuur (78; 1,0), 3839 overige elektrische apparatuur (208; 1,7), 38523 fotografische app. (72; 5,6), 3853 horloges en klokken (310; 20,1), 3902 muziekinstrumenten (40; 6,8), 3903 sportartikelen (168; 15,4), 39092 speelgoed (455; 32,3), 39094 bezems en borstels (29; 17,6), 39095 pijpen, aanstekers en paraplu's (167; 50,6).

22) Het gemeenschappelijke invoertarief op automobielen van de EG is 10,9 procent, voor de VS is het slechts 3,0 procent.

23) De automobielenproductie in ontwikkelingslanden in 1985 bedroeg bijna 9 miljoen stuks, tegenover 9 miljoen in de VS, 7,6 miljoen in Japan en 11,7 miljoen in de EG.