

Advies nr. 28
(gedateerd 2 oktober 1997)
over de herziening Regeling Bedrijfsgerichte Stimulering (RBS)

SEAN-ADVIES, nr. 28 over de herziening Regeling Bedrijfsgerichte Stimulering (RBS)

- gevraagd advies bij brief van 29 augustus 1997 van SNN-Commissie EZ
 - behandeld in vergadering van 26 september 1997
 - uitgebracht aan SNN-Commissie EZ en Interprovinciale Statencommissie d.d. 2 oktober 1997
- (in afschrift gezonden aan ISP-marktsectorcommissies)

Bij brief van 29 augustus 1997 heeft de Bestuurscommissie Economische Zaken de SEAN gevraagd zijn zienswijze omtrent de door SNN voorgestelde herziening van de Regeling Bedrijfsgerichte Stimulering (RBS) kenbaar te maken. Gaarne voldoen wij met dit advies aan het verzoek.

Allereerst hebben wij er (nogmaals) behoefte aan op te merken dat wij in ons advies nr. 20 (26 april 1995) hebben voorgesteld om in de ISP-evaluatie eind 1996 ook de vraag te betrekken of een andere financiële verdeling tussen marktsectorprojecten en de RBS (zie op dit punt ook het desbetreffende voornemen in het Plan van Aanpak ISP 1995 - 1999, pag. 20) en tussen marktsectorgelden en ISP-publiek wenselijk zou zijn. Deze vragen zijn in de evaluatie echter niet behandeld. Hierop hebben wij in ons advies nr. 26 (d.d. 11 juni 1997) opnieuw gewezen. Voorts hebben wij in laatstgenoemd advies ervoor gepleit om (een substantieel deel van) de RBS rechtstreeks onder te brengen bij de handelingsbevoegdheid van de ISP-marktsectorcommissies (MSC's). Wij hadden daarbij tenminste de gelden voor speur- en ontwikkelingswerk (ca. 8 miljoen per jaar), waarvan HdV constateerde dat de werking beperkt tot nihil was; op het oog. Maar ook bij de drie andere rubrieken van de regeling (externe advisering, technologieontwikkeling, internationale oriëntatie) hebben wij toen kanttekeningen en vraagtekens gezet. Daarbij ging het met name om de vraag naar de beoogde structurele uitwerking van de regeling op de economie van Noord-Nederland. Bovendien zo stelden wij, leiden deze onderdelen gemakkelijk tot onduidelijkheid en inefficiency ten opzichte van de kernthema's van de marktsectorcommissie MTI (in casu stimulering van technologische innovatie en internationale samenwerking).

Uit de adviesaanvraag blijkt dat de Bestuurscommissie EZ onze voorstellen niet heeft overgenomen. De commissie wijst er in het voorstel tot herziening op dat uit de evaluatie blijkt dat de RBS een aantrekkelijke, succesvolle regeling is waarmee strategische activiteiten worden gesubsidieerd en dat het stimulerend effect wisselend is. "Gelet op het gebruik van de regeling en de waardering die voor dat instrument uit de evaluatie naar voren komt hebben wij besloten de RBS aangepast voort te zetten. Wij zijn van oordeel met deze regeling het bestaande bedrijfsleven een uitstekend instrument te bieden tot structuurversterking", zo geeft de commissie in de adviesaanvraag aan.

Destijds hebben wij ons in ons advies nr. 17 over de RBS 1995 (d.d. 14 november 1994) positief uitgelaten over de voorgestelde regeling. "De regeling kan naar het oordeel van de SEAN belangrijk bijdragen tot versterking van de concurrentiepositie en de structuur van het noordelijke bedrijfsleven". Voorts schreven wij "dat de RBS als een belangrijke **aanvulling** en **ondersteuning** van de clusteraanpak van de marktsectorcommissies kan worden gezien" (bevordering samenwerkingsverbanden tussen bedrijven/kennisinstellingen).

Op basis van de HdV-evaluatie en praktijkervaringen zijn wij thans tot een minder uitgesproken positieve beoordeling gekomen. Wij hebben er daarbij ook kennis van genomen dat de ISP-marktsectorcommissies er bij het SNN-bestuur op hebben aangedrongen de RBS stop te zetten en de daarmee verbonden middelen toe te voegen aan het hun ter beschikking staande budget. Wij delen de opvatting van HdV en SNN dat de RBS een aantrekkelijke en zelfs populaire regeling is, die zich de bevordering van strategische activiteiten ten doel stelt, waardoor een onderneming als het ware beter in de markt komt te staan. Zeker ook hebben wij oog voor het brede bereik van de regeling waardoor zij ongetwijfeld daadwerkelijke effecten heeft (zaken worden in bepaalde gevallen gemakkelijker, sneller realiseerbaar).

Het gebruik en de waardering van de regeling, die voor de aanvrager een kostenverlaging inhoudt, en dus aantrekkelijk is, zijn evenwel niet doorslaggevend in onze oordeelsvorming. De kernvraag is o.i. of de regeling doelmatig is (dus een gunstige kosten/opbrengst verhouding heeft), met andere woorden een belangrijk aanwijsbaar stimulerend effect op de economische structuurversterking heeft en of de doelmatigheid van de (schaarse) middelen nog vergroot kan worden, bijv. door deze onder te brengen bij de beleidsuitvoering door de MSC's, ter bevordering van samenhang en synergie in het beleid.

Wat deze vragen betreft merken wij het volgende op:

- * HdV komt bij de beoordeling (op basis van een aantal criteria) van 11 gevalstudies tot een gematigd positief oordeel omtrent de regeling (pag. 96). Op grond van een telefonische enquête onder 124 aanvragers luidt de conclusie (pag. 98) dat ca. 63% van de aanvragers van mening was dat het project waarvoor subsidie is ontvangen (waarschijnlijk ook zonder RBS-bijdrage zou zijn gerealiseerd, terwijl 4% geen mening had. Met name over de rubrieken speur- en ontwikkeling en externe advisering is de conclusie dat hiervan geen grote stimulerende werking uitgaat. (Het aantal respondenten in de rubrieken internationale oriëntatie en technologische ontwikkeling was te klein om daaraan conclusies te verbinden). Wel blijkt uit de later uitgevoerde telefonische enquête van De Waay dat 90% van de ondernemingen de rubriek internationale oriëntatie (aanstelling exportmanager) als stimulerend heeft ervaren.
- * De stimulerende werking van de RBS en met name van de rubrieken speur- en ontwikkelingswerk en externe advisering is in het algemeen bescheiden omdat daarmee (bijv. in vergelijking met de IPR, waarbij het in 1996 om een gemiddeld premiebedrag van ca. f 370.000,- ging voor 273 bedrijven) veel minder grote bedragen gemoeid zijn voor een veel grotere doelgroep % (zie ook de bijlage). De ingezette bedragen, verspreid over een groot aantal gevallen, kunnen zo gemakkelijk "verdampen".
- * Het is voor ons onduidelijk in hoeverre de (generieke) RBS ten opzichte van de veel meer gerichte werkzaamheden van de MSC's de door ons beoogde **aanvullende** en **ondersteunende** werking heeft en in welke mate zij tot overlap en derhalve tot ineffectiviteit kan c.q. zal leiden. De RBS houdt enerzijds het risico in dat zij de "markt" voor selectieve marktsectorprojecten van de MSC's verkleint en bederft, anderzijds biedt zij ook wel degelijk de kans om de voedingsbodem voor de MSC's te effenen en te vergroten. Een voorbeeld: de aanstelling van een exportmanager via de RBS zal bevorderlijk zijn voor participatie van een bedrijf in "collectieve" internationale activiteiten van MSC-MTI.

Op grond van het bovenstaande pleiten wij er voor dat in overleg tussen SNN en (de) MSC's wordt gezien:

1. op welke wijze de RBS-en MSC-gelden in onderling verband, dus zo doelmatig en effectief mogelijk kunnen worden ingezet (voorkomen moet worden dat beide circuits los van elkaar opereren) en
2. of bij zo'n aanpak RBS-gelden naar MSC's kunnen worden overgeheveld (naar SNN-schatting zal voor de nieuwe RBS ca. f 17 miljoen per jaar nodig zijn; dit is ca. f 2 miljoen minder dan thans op jaarbasis voor de regeling kan worden ingezet).

Bij dit overleg zou ook betrokken kunnen worden de brief d.d. 16 september 1997 van de MSC-MTI aan de secretarissen van de SEAN en de Bestuurscommissie Economische Zaken, waarin een eerste reactie op de nieuwe voorstellen voor de RBS is gegeven.

Tot slot plaatsen wij nog enkele kanttekeningen bij de nieuw toegevoegde rubriek "Kennis-oriëntatie" en de uitbreiding van de rubriek "Extern advies" met de subthema's strategisch ondernemingsplan en personeelsmanagement (verhoging kennispeil medewerkers).

- * In het SNN-jaarverslag 1996, deel I (pag. 37) wordt opgemerkt dat het bij de RBS vooral gaat om strategische, offensive marktbenadering en vernieuwing van product, dienst of proces.

"Alleen bij een dergelijke gerichtheid kunnen de activiteiten immers bijdragen aan versterking van de economische structuur van het noordelijke bedrijfsleven. Activiteiten met een overwegend interne gerichtheid (bijv. organisatie, personeel, administratie) vallen dan ook buiten de omschrijving in de regeling".

In dit licht vraagt de SEAN zich af of de voorgestelde uitbreiding van het onderdeel Extern Advies wel past in (het karakter van) de RBS. Te meer omdat er ook al een RBA-regeling is voor scholingsprojecten. Het gaat hier in onze visie toch vooral om reguliere ondernemingsactiviteiten, gericht op verbetering van de rentabiliteit van het bedrijf.

- * Ten aanzien van "Kennisorientatie" (in dienst nemen van een werknemer die sinds max. 1 jaar in het bezit is van een diploma van HBO of Universiteit) constateren wij dat, hoewel de invalshoek een verschillende is, het effect van deze rubriek en van activiteiten van Compaz en hogescholen ten aanzien van bemiddeling en begeleiding van pas-afgestudeerde werklozen hetzelfde is: namelijk het in dienstnemen van HBO'ers en universitair geschoolden met weinig of geen praktijkervaring in het MKB. De RBS-regeling bevat geen garantie dat de nieuwe personeelsleden daadwerkelijk ingezet zullen worden voor strategische, offensieve activiteiten. Sterker nog: hun werkterrein wordt in het geheel niet aangegeven.

De hiervoor genoemde uitbreidingen sterken ons in de mening (ook al uitgesproken in advies nr. 26) dat met name de rubriek Externe advisering en wellicht ook de nieuwe rubriek Kennisorientatie (mede door hun ruime interpretatiemogelijkheden) gemakkelijk aanleiding kunnen geven tot onnodig gebruik (misbruik), inefficiency en misverstanden.

Assen, 2 oktober 1997

Bijlage bij SEAN-advies nr.28

Aan het SNN-jaarverslag 1996, deel I is het volgende overzicht ontleend.

	Aantal toeken- ningen in 1996	Totaal bedrag	Gemiddeld bedrag per toekenning	Max. subsidie- bedrag
Speur- en ontwikkeling (rubriek is geschrapt)	427	13.4 miljoen	f 31.000	
Technologie- ontwikkeling	6	1 miljoen	f 166.000	f 500.000
Externe ad- visering	429	9 miljoen	f 21.000	f 150.000 per jaar
Internationale oriëntatie	45	5 miljoen	f 111.000	f 75.000 per jaar gedurende max. 2 jaar
	907	28.4 miljoen		
Nieuwe rubriek Kennisorientatie				f 30.000 per jaar gedurende max. 2 jaar voor max. 2 medewerkers