



Wie is er bang voor een diensteneconomie?

Auteur(s):

Vaal, A. de

De auteur is werkzaam bij de vakgroep Toegepaste Economie van de Katholieke Universiteit Nijmegen. Dit stuk is voor een groot deel geschreven toen de auteur postdoc was aan de Rijksuniversiteit Groningen. Met dank aan Steven Brakman en Hans Slomp voor nuttig commentaar.

Verschenen in:

ESB, 82e jaargang, nr. 4122, pagina 748, 1 oktober 1997

Rubriek:

Monitor

Trefwoord(en):

diensten

In termen van werkgelegenheid en productie neemt de dienstensector verreweg het grootste aandeel van onze economie in. Ook in het handelsverkeer worden diensten steeds belangrijker. Toch voert in discussies over beleid telkens weer de industrie de boventoon. Alsof diensten er niet toe doen. Zijn we soms bang voor een diensteneconomie?

Het is opvallend dat in beleidsdiscussies over bijvoorbeeld het industriebeleid of de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven, bijna nooit gerefereerd wordt aan de diensten sector. En hoewel het gezamenlijk aandeel van de industriële sectoren in bnp nog geen 20% beslaat, wordt aan de industrie in beleidsdiscussies een centrale rol toebedeeld¹. De vraag die deze bijdrage probeert te beantwoorden is hoe het toch komt dat dienstensectoren in beleidsdiscussies stelselmatig worden veronachtzaamd. Dat doe ik met name door te wijzen op twee hardnekkige misverstanden die er samen toe hebben geleid dat het toenemende belang van diensten in moderne economieën met een zekere argwaan wordt bekeken. Daarna zal ik aangegeven waarom er feitelijk geen reden is om bang te zijn voor een diensteneconomie.

Misverstand I: De-industrialisatie is slecht

Het eerste misverstand wordt met name uitgedragen door aanhangers van wat in de literatuur bekend staat als de 'de-industrialisatie hypothese'. In deze hypothese wordt de afname van het aandeel van industriële productie afgeschilderd als een direct 'gevaar' voor economische groei en toekomstige welvaart, vooral omdat het een gevolg zou zijn van een afnemende productiviteit van de industrie. Hierdoor boeten hele bedrijfstakken internationaal aan concurrentiekracht in en moet een steeds groter deel van de werkzame bevolking emplot vinden in slecht betaalde dienstenbanen. Dit belemmert economische groei en technologische vooruitgang en zou uiteindelijk leiden tot een economie waarin "people earn their livings by flipping one another's hamburgers and washing up the dishes"².

Er kan getwijfeld worden aan de geldigheid van bovenstaande argumentatie. Het eerste punt van kritiek richt zich op de constatering dat een steeds kleiner deel van het bnp voor rekening komt van de industriële sectoren. In nominale termen is dit zeker waar, maar de vraag is of ook in reële termen het relatieve aandeel van de industrie in de economie is afgenomen. Voor de Nederlandse economie blijkt dat een beperking van de analyse tot nominale aandelen tot een vertekende kijk op de werkelijkheid leidt. Dit wordt duidelijk aan de hand van [tabel 1](#), waarin het procentuele aandeel van de toegevoegde waarde van de diverse dienstensectoren in zowel nominale als reële termen wordt weergegeven. We zien dat terwijl de groei van het aandeel van diensten in het bnp in nominale termen tussen 1970 en 1995 15,3 procentpunten is, de stijging in reële termen meer dan halveert tot 7,2 procentpunten. De daling van het aandeel van de industrie blijft in reële termen beperkt tot 1,5 procentpunt (nominaal is de daling bijna 9 procentpunten). De werkelijke verliezer is de sector 'Bouwnijverheid en -installatiebedrijven', die haar aandeel in totale toegevoegde waarde in de periode 1970-1995 zag halveren van 10,1% tot 4,9%.

Tabel 1. Toegevoegde waarde naar bedrijfstakken en -klassen: nominale en reële procentuele aandelen a

	1970	1975	1980	1985	1990	1995
<i>Nominaal</i>						
Landbouw en visserij	5,9	4,7	3,7	4,1	4,3	3,5
Delfstofwinning	1,7	4,3	6,1	9,1	3,2	2,7
Industrie	26,9	22,3	19,0	18,7	19,9	18,0
Openbare Nutsbedrijven	2,4	2,4	2,2	1,9	1,8	1,9
Bouwnijverheid en -installatiebedrijven	7,6	6,8	7,2	5,0	5,8	5,6
Diensten b	57,2	62,4	65,3	65,2	68,2	72,5
<i>Reëel</i>						
Landbouw en visserij	3,1	3,2	3,4	3,9	4,3	4,8
Delfstofwinning	4,0	5,9	4,9	4,2	3,2	3,3
Industrie	20,6	19,4	19,3	19,9	19,9	19,1
Openbare Nutsbedrijven	1,6	2,1	2,1	1,9	1,8	1,9

Bouwnijverheid en -installatiebedrijven	10,1	8,5	7,1	5,6	5,8	4,9
Diensten b	62,5	63,9	66,7	67,8	68,6	69,7

a. bron: CBS, *Nationale Rekeningen*, diverse jaargangen. Reëel aandeel i = nominaal aandeel i vermenigvuldigd met quotiënt van prijsindexcijfer totale toegevoegde waarde en prijsindexcijfer i (1990 is basisjaar).
Prijsindexcijfers zijn berekend met behulp van volume-indexcijfers en nominale waarden.

b. Bestaande uit de categorieën: handel, hotel- en restaurantwezen, reparatiebedrijven; transport-, opslag- en communicatiebedrijven; overige diensten.

Dit laat echter onverlet dat het overgrote, en een nog steeds toenemend deel van de totale werkgelegenheid in dienstensectoren te vinden is. Dit is echter niet, zoals de de-industrialisten beweren, een gevolg van een in internationaal opzicht achterblijvende productiviteitsgroei van industriële sectoren. Om dit in te zien is het voldoende te beseffen dat de de-industrialisatie hypothese in feite impliceert dat alleen productiviteitsachterblijvers in de richting van een diensteneconomie zouden moeten bewegen. Immers, als vanwege een productiviteitsachterstand industriële sectoren internationaal gezien niet meer kunnen meekomen, dan zullen andere economieën daarvan profiteren en is het aannemelijk dat in andere landen het werkgelegenheidsaandeel van de industrie juist zal stijgen. Dit is echter geenszins het geval. Zo laten Baumol e.a. zien dat de afname van werkgelegenheid in industriële sectoren een wijdverbreid verschijnsel is: in 16 van een selectie van 19 OESO-landen neemt het werkgelegenheidsaandeel van de industrie over de periode 1965-1980 af, terwijl in alle 19 landen het werkgelegenheidsaandeel van de dienstensectoren substantieel is toegenomen³. Gegeven het feit dat de industrielanden nog steeds de handel in industriële producten domineren, heeft de-industrialisatie derhalve weinig te maken met een verlies aan internationaal concurrerend vermogen van industriële sectoren.

De vraag die rest is of het erg is dat steeds meer mensen in de dienstensectoren werkzaam zijn. De aanhangers van de de-industrialisatie hypothese menen van wel, met name omdat de dienstensector slechter betaalde banen zou opleveren. De voorbeelden die de de-industrialisten daarbij telkens aanhalen zijn van goed betaalde arbeiders in bijvoorbeeld de Amerikaanse staalindustrie, die nu slechts nog bij McDonalds aan de slag kunnen. Dit is een karikaturale voorstelling van zaken. Zelfs in een land als de VS bestaat de dienstensector uit meer dan slechts McDonalds of andere horecabedrijven⁴. Met betrekking tot de Nederlandse situatie moge uit [tabel 2](#) blijken dat het beeld dat de-industrialisten van de dienstensector hebben onjuist is. Zoals blijkt doen de bruto uurlonen voor de gehele dienstensector slechts marginaal onder voor die in de industrie. Alleen in de horeca zijn de uurlonen substantieel lager dan in de industrie. In de zakelijke en overige dienstverlening zijn de lonen daarentegen juist hoger.

Tabel 2. Bruto uurlonen van werknemers naar economische activiteit a

	1975	1980	1985	1990	1993
Landbouw en Visserij	n.b.	n.b.	15,23	17,12	19,19
Nijverheid	11,19	16,01	18,95	20,75	23,39
w.v. delfstofwinning	n.b.	19,93	25,92	29,77	34,37
industrie	11,10	15,71	19,02	20,89	23,35
Diensten	n.b.	17,00	18,38	20,35	23,01
w.v. handel, hotel- en restaurantwezen, reparatiebedrijven	9,59	14,06	16,15	17,67	19,85
transport-, opslag en communicatiebedrijven	11,97	17,00	18,84	20,59	23,14
bank- en verzekeringswezen, zakelijke dienstverlening	12,09	17,14	19,69	21,46	24,61
overige dienstverlening	n.b.	18,45	18,98	21,29	24,05

a. bron: CBS, *Statistisch Zakboek*, 1990 en 1995. In verband met een herziening van de Standaard Bedrijfsindeling in 1993 zijn data van meer recentere datum dan 1993 niet direct vergelijkbaar met eerdere jaren en daarom niet in deze tabel opgenomen.

Misverstand II: Niet verhandelbare diensten

Het tweede misverstand waardoor dienstensectoren meestal niet gezien worden als een motor voor de economie is het feit dat diensten traditioneel als niet-verhandelbaar worden beschouwd. Die beeldvorming is echter veelal gebaseerd op de verkeerde voorbeelden. Natuurlijk laat men zijn haar niet knippen bij een kapper in het buitenland of gaat men speciaal naar Peking om Chinees te eten, maar dit betekent natuurlijk niet dat diensten an sich onverhandelbaar zijn. Het zegt slechts dat diensten niet op dezelfde manier als goederen verhandelbaar zijn. Een kappersdienst, en dat geldt voor alle diensten, vereist nu eenmaal een zekere mate van interactie tussen producent en consument. In zijn algemeenheid leidt dat er toe dat producent en consument elkaar moeten ontmoeten voordat er sprake kan zijn van een dienstenlevering. In het kappersvoorbeeld zijn de kosten die daarmee gemeid gaan te hoog om iemand uit Nederland naar de kapper te laten gaan in Parijs of Stuttgart, maar voor bijvoorbeeld transportdiensten of toerisme is dit niet het geval. Bovendien is er inmiddels een wijd scala aan diensten waarvoor geldt dat het noodzakelijk contact tussen producent en consument veel minder kostbaar is dan zojuist beschreven. Veel van die diensten zijn zogeheten producentendiensten, oftewel diensten die als input worden gebruikt bij de vervaardiging van andere goederen en diensten. Recente ontwikkelingen in bijvoorbeeld telecommunicatie (overigens ook een dienstensector) hebben ervoor gezorgd dat met name deze diensten steeds eenvoudiger als product de grens kunnen overschrijden. Het geven van advies op bijvoorbeeld juridisch terrein of met betrekking tot het gebruik van computers, het aanbieden van verzekeringen en bancaire diensten, alles kan tot op zekere hoogte en steeds eenvoudiger met behulp van nieuwe informatietechnologieën worden afgehandeld. Het overschrijden van internationale grenzen is voor diensten dan net zo min een

probleem als voor industriële producten.

Bovendien wordt het exportpotentieel van een diensteneconomie doorgaans danig onderschat. Door zich te beperken tot een analyse van de goederen- en dienstenbalans van de betalingsbalans, wordt de indruk gewekt dat er alleen sprake is van internationale handel als die plaatsvindt op een goederen manier, dat is met de dienst die als het product de grens overschrijdt, of als er sprake is van slechts tijdelijk grensoverschrijdend gedrag van de dienstenproducent of dienstenconsument. Maar ook buitenlandse directe investeringen zijn van belang bij het aanbieden van diensten. Dit wordt duidelijk in [tabel 3](#). Anno 1995 betreft ongeveer de helft van alle uitstaande directe investeringen diensten. In vergelijking met twee decennia eerder is dat bijna een verviervoudiging van het dienstenaandeel. Het aandeel van diensten op het totaal van de lopende rekening schommelt daarentegen al jaren tussen de 15 en 20%.

Tabel 3. Sectorale verdeling directe investeringspositie Nederland in procenten per ultimo jaar a

	1975	1980	1985	1990	1995
<i>Investeringspositie van Nederland in buitenland</i>					
Totaal (f. mrd.)	53,561	89,685	137,637	183,260	284,426
Landbouw en Visserij	0,3	0,5	0,1	0,1	0,1
Industrie b	86,6	81,8	66,5	56,7	51,3
Dienstverlening	13,1	17,7	33,4	43,2	48,6
<i>Investeringspositie van het buitenland in Nederland</i>					
Totaal (f. mrd.)	26,382	40,817	69,551	123,688	195,689
Landbouw en Visserij	0,1	0,7	0,5	0,2	0,04
Industrie b	73,3	60,5	54,2	55,1	45,5
Dienstverlening	26,5	38,7	45,4	44,7	54,5
P.M. Dienstenaandeel op lopende rekening c	19,4	17,9	16,8	16,3	19,1

a. bron: De Nederlandsche Bank, Kwartaalbericht, diverse jaargangen, en M. van Nieuwkerk en R.P. Sparling, De internationale investeringspositie van Nederland, Monetaire Monografieën, nr. 4, De Nederlandsche Bank, 1985.

b. Inclusief bouwnijverheid en installatiebedrijven.

c. Bron: diverse jaargangen van het Balance of Payments Yearbook van het IMF. Het aandeel van diensten is berekend als de som van de credit- en debetposten van de categorieën 'Shipment', 'Other transportation', 'Travel', 'Other official services', en 'Other private services', gedeeld door de som van alle credit- en debetposten van de lopende rekening.

Bang voor een diensteneconomie?

Het zal duidelijk zijn dat in een economie die wordt gedomineerd door diensten de totale productiviteitsgroei steeds meer die van de gezamenlijke dienstensectoren zal benaderen. Het feit dat de productiviteitsgroei in de dienstensectoren veelal achterblijft bij die in de industrie kan daarom aanleiding geven tot enige zorg omtrent toekomstige groeiperspectieven.

Tegelijkertijd moet echter worden vastgesteld dat diensten ook een wezenlijke bijdrage leveren aan de productiviteitsgroei van de industrie. Met name de laatste tien jaar is een tendens waarneembaar waarin goederen- en dienstenbedrijven in toenemende mate bepaalde subactiviteiten uitbesteden aan externe dienstenfirma's. Niet alleen kan daardoor een slankere bedrijfsvoering bewerkstelligd worden, maar bovenal wordt op die manier vaak simpelweg bespaard op overhead; een besparing die vaak groter is dan de kosten van de extern betrokken dienstverlening. Een deel van de relatieve productiviteitsstijging van de industrie ten opzichte van de dienstensectoren zou derhalve wel eens op het conto geschreven kunnen worden van intermediaire dienstverlening. Uit een recent onderzoek van Wolff en Ten Raa blijkt dat het herstel van de productiviteitsgroei in de Amerikaanse industrie samenvalt met een periode waarin interne dienstverlenende activiteiten in toenemende mate werden uitbesteed aan externe leveranciers⁵.

Wat rest is de vraag of een door diensten gedomineerde economie voldoende in staat is technologische vooruitgang te creëren. Een eerste geruststelling in dat kader is wellicht de relatief kleine daling in reële termen van het industrie-aandeel in het bnp, zeker voor hen die geloven dat technologische vooruitgang slechts is voorbehouden aan de industrie. Bovendien is het nuttig te beseffen dat technologische vooruitgang natuurlijk niet een functie is van het aandeel van de industrie in het bnp, maar vooral afhangt van de potentiële winstgevendheid van door individuele ondernemingen te ontwikkelen product- en/of procesinnovaties. Daarbij spelen bijvoorbeeld marktgrootte en de mate waarin een vinding patenteerbaar is een rol, zaken die op zichzelf weinig met verdienstelijkheid te maken hebben. Het behoeft echter geen betoog dat een goed functionerende en voldoende grote markt voor met name intermediaire diensten daarbij eerder een katalyserende dan een belemmerende rol zal spelen.

Maar los daarvan moet ook het vernieuwingspotentieel van de dienstensectoren niet onderschat worden. Denk daarbij aan ontwikkelingen in bijvoorbeeld de telecommunicatie en informatie-technologie, maar ook op het gebied van marketing en adviesdiensten. En hoewel men zou kunnen opmerken dat dergelijke ontwikkelingen slechts ontstaan vanwege ontwikkelingen in de industrie, is het tegelijkertijd waar dat zonder dergelijke innovaties het weleens een stuk slechter gesteld zou kunnen zijn met diezelfde industrie. Bovendien is de manier waarop een technologische vernieuwing in een dienstensector leidt tot productiviteitsstijgingen en economische groei eigenlijk niet relevant. Wat telt is dat ook dienstensectoren bijdragen aan de stijging van onze welvaart. En dat beseft zou vaker in het beleid mogen doorklinken

1 Zie bijv. J.A.M. Klaver en P.H.A.M. Verhaegen in *ESB* van 2 september 1992 en M.J.L. Jonkhart in *ESB* van 24 september 1993. Uitzonderingen zijn B. Nooteboom (*ESB*, 17 maart 1993) en D.Jacobs en A.P. de Man (*ESB*, 22 februari 1995), die wijzen op het belang van van elkaar versterkende linkages tussen agrarische, industriële en dienstspecialisaties.

2 W.J. Baumol, S.A.B. Blackman en E.N. Wolff, *Productivity and American Leadership: the long view*, MIT Press, 1989, blz. 115.

3 Zie tabel 6.1 in Baumol e.a., op.cit., blz. 120.

4 Hiermee doe ik overigens geen uitspraak over het al dan niet bestaan van een relatie tussen verdienstelijking en de toename in het loonverschil tussen geschoolde en niet-geschoolde arbeid in de VS. Die discussie valt buiten het bestek van deze bijdrage.

5 E.N. Wolff en T. ten Raa, Outsourcing of services and the productivity recovery in U.S. manufacturing in the 1980s, *CentER Discussion Paper*, nr. 9689, september 1996.