

# Onbenut groeipotentieel in grote delen van de economie

In de Nederlandse economie is de arbeidsproductiviteit van een hoog niveau. In specifieke sectoren blijft de arbeidsproductiviteit echter in internationaal perspectief achter. Een inhaalslag in deze sectoren kan de komende jaren een significante bijdrage leveren aan de groei van de arbeidsproductiviteit op macroniveau van 0,5 procentpunt per jaar.

**RENS VAN DE VEN**  
Beleidsmedewerker  
bij het Ministerie van  
Economische Zaken

**D**e groei van de arbeidsproductiviteit, gemeten als toegevoegde waarde per gewerkt uur, laat in Nederland sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw een dalende trend zien. Tussen 1980 en 1990 bedroeg de gemiddelde productiviteitsgroei nog 2 procent, tussen 1990 en 2000 1,7 procent en tussen 2000 en 2010 1,2 procent. De recessieperiode 2008-2009 buiten beschouwing gelaten komt de gemiddelde groei van 2000 tot 2007 uit op 1,6 procent (Van Ark, 2012). In de zeventig jaar voor 1980 lag de gemiddelde productiviteitsgroei met 2,7 procent nog ruim boven de 2 procent (Van Ark en De Jong, 1996). Een van de verklaringen voor de vertraging van de productiviteitsgroei is het afnemen van de mogelijkheden voor inhaalgroei (*catching up*). Het niveau van de arbeidsproductiviteit in Nederland ligt op een internationaal gezien hoog niveau. Mogelijkheden om eenvoudig te profiteren van betere en meer efficiënte productie technieken die elders toegepast worden, zijn niet meer voorhanden, terwijl dat eerder wel het geval was.

## INTERNATIONALE VERGELIJKING SECTOREN

Hoewel er voor de economie als geheel zeker sprake is van een afname van mogelijkheden voor inhaalgroei, ligt dit voor specifieke sectoren anders. Uit een vergelijking van de arbeidsproductiviteit in Nederland met een groep van twaalf

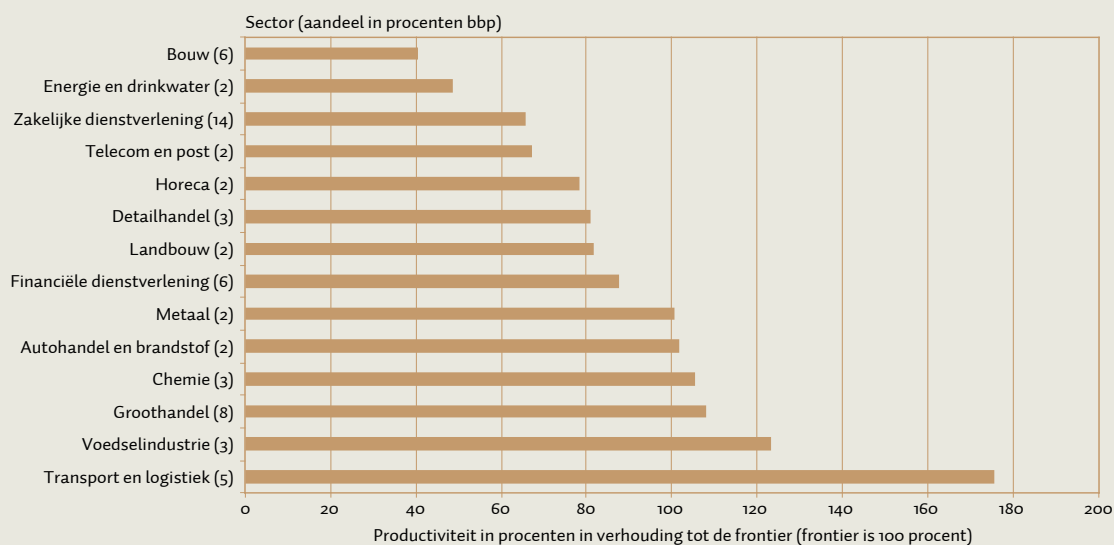
Europese landen (België, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Ierland, Italië, Oostenrijk, Spanje, Verenigd Koninkrijk en Zweden) blijkt dat de arbeidsproductiviteit in ons land in een aantal sectoren op een zeer hoog niveau ligt, maar in een aantal andere sectoren achterblijft bij de internationale *frontier*. De internationale frontier is gedefinieerd als de drie meest productieve landen voor een bepaalde sector. In figuur 1 is de verhouding van de Nederlandse arbeidsproductiviteit per sector uitgezet tegen de internationale frontier. Relatief kleine sectoren (minder dan 1,5 procent bbp) zijn buiten beschouwing gelaten. Omwille van vergelijkbaarheid is de arbeidsproductiviteit in 2007 genomen. Een ratio van 100 procent of meer betekent dat de Nederlandse sector op de internationale frontier opereert. Onder andere de chemie, groothandel, voedingsindustrie en transportsector opereren op de internationale frontier. Een aantal andere sectoren blijft echter duidelijk achter bij het productiviteitsniveau van de frontier. Dit geldt met name voor de bouw, energie en drinkwater (nutssector) en zakelijke dienstverlening.

## INHAALGROEI

Sectoren die achterblijven bij de frontier kunnen mogelijk groei realiseren door adoptatie van bestaande technieken en processen uit de frontierlanden. Hoewel deze technologie weliswaar niet direct vrij verkrijgbaar is, kan een grote mate van diffusie van technieken uit het buitenland worden verwacht. Uit figuur 2 blijkt dat een aantal sectoren inderdaad een productiviteitsgroei laat zien die hoger ligt dan die van de frontier, voor bepaalde sectoren geldt dit echter niet. In de figuur is voor de periode 2002–2007 het verschil in productiviteitsgroei tussen de frontier en de Nederlandse sector (horizontale as) uitgezet tegen het relatieve productiviteitsniveau zoals weergegeven in figuur 1 (verticale as). Er zijn vier kwadranten te onderscheiden. Het kwadrant rechtsboven bevat sectoren die ook op de internationale frontier opereren en tevens een hogere productiviteitsgroei kennen dan de frontier. Hier bevinden zich de sectoren transport en logistiek, groothandel en de che-

## Arbeidsproductiviteit Nederlandse sectoren in verhouding tot de internationale frontier

FIGUUR 1



Bron: EU KLEMS Database; GGDC Productivity Level Database.

mie. Linksboven bevindt zich het kwadrant voor sectoren die op de frontier opereren, maar een lagere productiviteitsgroei laten zien. Rechtsonder bevinden zich de sectoren waarvan het productiviteitsniveau achterblijft bij de frontier, maar die wel inhaalgroei laten zien. Onder andere de sectoren telecom en post, en energie en drinkwater vallen in dit kwadrant. Tot slot bevinden zich in het kwadrant linksonder de sectoren waarvan het productiviteitsniveau én de productiviteitsgroei achterblijven ten opzichte van de frontier. In dit kwadrant bevinden zich de zakelijke dienstverlening en de bouw. De financiële dienstverlening bevindt zich ook in dit kwadrant, zij het dicht tegen de productiviteit van de frontier aan.

De bouw en de zakelijke dienstverlening zijn relatief grote, op de binnenlandse markt gerichte sectoren: zowel de in- als uitvoerquote in deze sectoren is laag. De arbeidsproductiviteit in beide sectoren ligt ook achter ten opzichte van het gemiddelde in de vergelijkingsgroep van Europese landen. Mede omdat het relatief grote sectoren betreft, is de impact van een verhoging van de arbeidsproductiviteit ook op macroniveau aanzienlijk. De zakelijke dienstverlening is een sector met een aandeel van veertien procent in het bruto binnenlands product (bbp) en een achterstand ten opzichte van het internationaal gemiddelde van circa twintig procent. Een verhoging van de arbeidsproductiviteit naar dat gemiddelde betekent macro-economisch een inhaalgroei van drie procent. Stel dat dit in een periode van tien jaar gerealiseerd kan worden, dan betekent dat een significante jaarlijkse groeibijdrage van 0,3 procentpunt. Voor de bouw, met een aandeel in het bbp van zes procent en een achterstand van dertig procent ten opzichte van de gemiddelde productiviteit, zou dit circa 0,2 procentpunt gedurende tien jaar zijn.

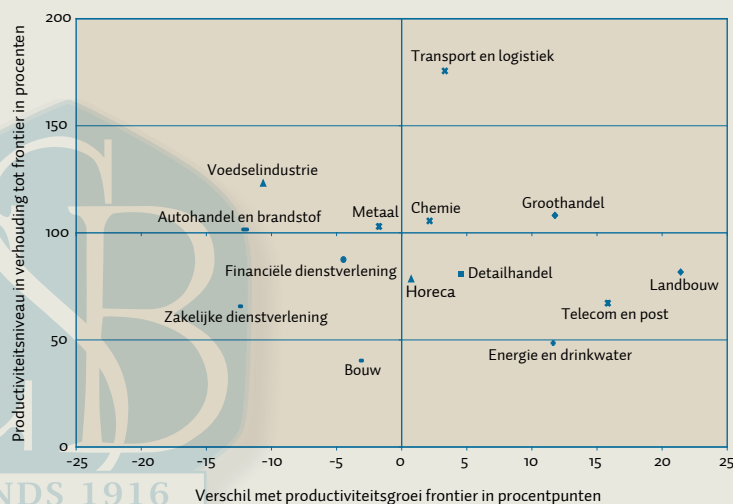
### DE BOUW EN DE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING

De arbeidsproductiviteit kan in het algemeen worden verhoogd door investeringen in fysiek en menselijk kapitaal,

maar ook door innovaties die leiden tot nieuwe producten en productietechnieken. Gezien de hogere arbeidsproductiviteit in het buitenland kan in deze specifieke sectoren echter ook inhaalgroei worden gerealiseerd door adoptatie van bestaande technieken en processen uit het buitenland. In een dynamische en concurrerende markt vindt een efficiënte allocatie van productiefactoren plaats en worden marktpartijen geprikkeld om nieuwe technologieën en procesverbeteringen door te voeren. Toe- en uittreding van ondernemingen zorgt ervoor dat minder productieve ondernemingen vervangen worden door productievere ondernemingen. Juist wanneer efficiëntere productietechnieken in het buitenland al toege-

## Verskil in productiviteitsgroei uitgezet tegen relatief productiviteitsniveau

FIGUUR 2



Bron: EU KLEMS Database; GGDC Productivity Level Database.

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.

past worden, is deze dynamiek belangrijk. Hier wordt daarom ingegaan op de dynamiek in deze sectoren.

De dynamiek in de bouw en de zakelijke dienstverlening verschilt sterk. De dynamiek in de bouw is beperkt: er zijn relatief weinig toetredende ondernemingen die de bestaande ondernemingen beconcurreren om hun marktaandeel. Er bestaat een 'natuurlijke' toetredingsbarrière, namelijk dat de bouw hoofdzakelijk locatiegebonden producten levert. Dit vraagt specifieke kennis van de marktomstandigheden en kan daarmee een mogelijke toetredingsdrempel zijn voor bijvoorbeeld buitenlandse spelers. Clustering van projecten bij aanbestedingsprocedures en eisen ten aanzien van omzet en *trackrecord* kunnen een drempel opwerpen voor uitdagers in de markt; jonge, kleine of innovatieve bedrijven. Tot slot concurreren bouw- en ontwikkelingsbedrijven door de relatief strikte ruimtelijke ordening en het zelfrealisatiebeginsel (bouwclaim op grond in eigendom) veelal op het verwerven van grondposities en in mindere mate op het leveren van een goede prijs-kwaliteitverhouding.

In de zakelijke dienstverlening is de toetreding van nieuwe ondernemingen juist relatief hoog. De toetreding van ondernemingen is hoger dan de uitreding: er vindt dus netto toetreding plaats en het aantal ondernemingen in de sector neemt toe. De totale productieomvang van de sector is sinds 2000 niet of nauwelijks meer toegenomen, er vindt dus een schaalverkleining plaats. Deze schaalverkleining heeft een negatief effect op de productiviteitsontwikkeling in de sector. Kleine ondernemingen kennen schaalnadelen vanwege een relatief groot aandeel vaste arbeid en omdat er minder werkverdeling en specialisatie kan plaatsvinden. Bovendien hebben grotere ondernemingen meer massa om rendabele investeringen in kapitaalverdieping te doen. Kox en Van Leeuwen (2012) laten voor de Europese zakelijke dienstverlening zien dat de productiviteit van de kleinste ondernemingen (tot 10 werknemers) slechts de helft bedraagt van die van ondernemingen in de meest productieve grootteklasse (50 tot 250 werknemers). De trend van schaalverkleining die druk zet op de groei van de arbeidsproductiviteit, is ook economiebreed in Nederland waar te nemen (Kwaak, 2011).

Uit onderzoek van het CPB (Van der Wiel *et al.*, 2012) blijkt dat sterkere concurrentie tussen ondernemingen in de

zakelijke dienstverlening een impuls kan geven aan de arbeidsproductiviteit. De concurrentie in de zakelijke dienstverlening ligt lager dan in de industrie. Dit hangt deels samen met het karakter van de markt. Reputatie speelt een belangrijke rol, er is informatieasymmetrie aangaande de kwaliteit van diensten en er is vaak sprake van regionale markten.

De omvang van de markt is geen belangrijke factor in deze sectoren. In de vergelijkingsgroep neemt Nederland wat betreft omvang van de thuismarkt een middenpositie in. Ook onder de frontierlanden bevinden zich landen met relatief kleine thuismarkten. Voor de bouwsector zijn de frontierlanden Oostenrijk, België en Finland; voor de zakelijke dienstverlening zijn dit Duitsland, Ierland en Zweden. De internationale frontier functioneert als benchmark, er is geen studie gedaan naar de specifieke kenmerken van de frontierlanden.

### BELEIDSOPTIES

Nu het ondernemerschap in Nederland in het algemeen, en in de zakelijke dienstverlening in het bijzonder, sterk is toegenomen, verdient het aanbeveling de doorgroei van ondernemingen verder te stimuleren. Doorgroei kan gestimuleerd worden door de verschillende aftrekposten voor ondernemers samen te voegen tot één faciliteit in de vorm van een lager tarief voor ondernemers, de zogenaamde winstbox. Dit geeft ondernemers een sterkere prikkel tot doorgroei omdat de additionele winst lager belast is.

Een volledige implementatie van de Europese dienstverrichtlijn en verdere integratie van de Europese interne markt voor diensten kunnen een bijdrage leveren aan een verhoging van de concurrentie. De concurrentie in de zakelijke dienstverlening kan tevens worden bevorderd door het wegnemen van belemmerende regelgeving met een domeingerichte aanpak zoals opgenomen in het regeerakkoord. Bestaande informatieasymmetrie over de kwaliteit van diensten zou kunnen worden beperkt door vergelijkingswebsites met beoordelingen van klanten. Dergelijke websites zijn tot op heden nog maar in beperkte mate beschikbaar voor zakelijke diensten.

Begin 2012 heeft het kabinet-Rutte I het Bouwteam ingesteld, bestaande uit personen uit onder andere de bouwsector en het onderwijsveld. Het Bouwteam heeft een investerings- en innovatieagenda opgesteld. De geïdentificeerde oplossingsrichtingen uit deze agenda worden door actieteams verder uitgewerkt in concrete maatregelen. Tevens zou onderzocht kunnen worden of grondbezit gescheiden kan worden van bouwrechten. Door de scheiding van grondbezit en bouwrechten komt er meer nadruk op de prijs-kwaliteitverhouding van de bouw. Dit prikkelt bouwondernemingen om de efficiëntie van het bouwproces en dus de productiviteit te verhogen. De nieuwe Aanbestedingswet is inmiddels aangenomen, deze ontmoedigt clustering van projecten en biedt meer ruimte voor uitdagers in de markt dankzij een stevige proportionaliteitstoets ten aanzien van de gestelde eisen.

### CONCLUSIE

Voor veel sectoren in Nederland geldt dat zij op of dichtbij de internationale frontier opereren. In een aantal sectoren blijft de arbeidsproductiviteit echter achter bij de frontier. In deze sectoren is sprake van een onbenut groeipotentieel. Een inhaalslag in deze sectoren kan een belangrijke bijdrage leveren aan groei van de arbeidsproductiviteit op macroniveau.

### LITERATUUR

Ark, B. van (2012) De hardnekkigheid van het Nederlandse productiviteitsprobleem. In: Garretsen, J.H., R.M. Jong-A-Pin en E. Sterken (red.) *De economische toekomst van Nederland*. Den Haag: Sdu uitgevers, 255–281.

Ark, B. van en H. de Jong (1996) Accounting for economic growth in the Netherlands since 1913. *The Economic and Social History in the Netherlands*, 7(7), 243–260.

Inklaar, R. en M.P. Timmer (2008) GGDC productivity level database: International comparisons of output, inputs and productivity at the industry level. *Groningen Growth and Development Centre Research Memorandum*, GD(104).

Kox, H. en G. van Leeuwen (2012) Dynamic market selection in EU business services. *CPB Discussion Paper*, 2012(210).

Kwaak, T. (2011) *Arbeidsproductiviteitstrends in klein-, midden- en grootbedrijf 1995–2010*. Zoetermeer: EIM.

Wiel, H.P. van der, J. Anthony en A.E. Kuypers (2012) Nederlandse zakelijke dienstverleners onvoldoende geprikkeld. *CPB Policy Brief*, 2012(03).