

CPB Achtergronddocument

Hogere productiviteit onder zakelijke dienstverleners door meer concurrentie

Behorend bij CPB Policy Brief 2012/03

‘Nederlandse zakelijke dienstverleners onvoldoende geprikkeld’

September 2012

Jürgen Anthony

Fred Kuypers

Henry van der Wiel

Hogere productiviteit onder zakelijke dienstverleners door meer concurrentie

Jürgen Antony, Fred Kuypers en Henry van der Wiel

Achtergronddocument bij CPB Policy Brief *'Nederlandse zakelijke dienstverleners onvoldoende geprikkeld'*

1 Inleiding

De zakelijke dienstverlening is jarenlang een sterk groeiende bedrijfstak in Nederland geweest, maar haar productiviteitsprestaties waren en zijn nog steeds mager. Dit achtergronddocument richt zich op de vraag in hoeverre bepaalde belemmeringen de productiviteitsprestaties van bedrijven in de Nederlandse zakelijke dienstverlening drukken. Bij belemmeringen moet hier onder andere gedacht worden aan allerlei toe- en uittredingskosten zoals vergunningen, licenties en ontslagkosten.

Waarom kijken we naar de Nederlandse zakelijke dienstverlening? De zakelijke dienstverlening is belangrijk voor de Nederlandse economie. Het aandeel van deze bedrijfstak in het bruto binnenlands product (bbp) bedroeg in 2009 11 procent. De zakelijke dienstverlening is vooral belangrijk als leverancier van diensten aan andere bedrijfstakken. De bedrijfstak levert bijvoorbeeld kennisintensieve diensten in de vorm van adviezen aan de Nederlandse industrie, wat daar kan leiden tot betere organisatie van processen of productinnovaties met een hogere productiviteit als resultaat. De zakelijke dienstverlening wordt echter al langere tijd gekenmerkt door een lage en soms zelfs dalende productiviteitsontwikkeling. In de periode 1987-2009 nam de arbeidsproductiviteit in de zakelijke dienstverlening gemiddeld met 0,4% per jaar toe. Ter vergelijking, in de overeenkomstige periode steeg de arbeidsproductiviteit in de marktsector met gemiddeld 1,7% per jaar. Vanaf 1998 is de productiviteit in de zakelijke dienstverlening per saldo zelfs niet meer toegenomen.

Ook internationaal bezien behoren de arbeidsproductiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening niet tot de top. Dit geldt zowel voor het productiviteitsniveau als voor de ontwikkeling. Nederland blijft in deze bedrijfstak al jaren structureel achter bij ontwikkelingen in landen als het Verenigd Koninkrijk, Japan en de Verenigde Staten (VS). De magere productiviteitsprestaties in deze bedrijfstak zijn overigens niet alleen kenmerkend voor Nederland, maar spelen ook in andere Europese landen een rol van betekenis. Recente studies van onder andere McKinsey (2010) en O'Mahony et al. (2010) laten zien dat een deel van de achterstand van Europa op de VS in termen van arbeidsproductiviteitsgroei van de gehele economie komt door de mindere productiviteitsgroei in de Europese zakelijke dienstverlening vergeleken met hun Amerikaanse tegenhangers. Overigens blijft op langere termijn de toename in arbeidsproductiviteit van de Nederlandse zakelijke dienstverlening ook achter bij de EU-15 als geheel.

Naast het feit dat een achterblijvende productiviteitsontwikkeling van de Nederlandse zakelijke dienstverlening nadelig kan zijn voor de internationale concurrentiepositie van deze bedrijfstak zelf, kan dit ook negatieve implicaties hebben voor de gehele economie. Dit heeft ten eerste te maken met de zogenaamde 'Baumol-disease'. Volgens Baumols 'unbalanced growth model' zal de groei van de productiviteit van de gehele economie afnemen als productiemiddelen in de economie verschuiven naar bedrijfstakken met een lage productiviteitstoename (Baumol (1967) en Baumol et al. (1989)), terwijl de vraag

naar die diensten weinig gevoelig is voor veranderingen in de prijs. Dit lijkt het geval in Nederland: een al jaren sterk groeiende zakelijke dienstverlening met een lage productiviteitsontwikkeling. Ten tweede laten recente studies van Barone en Cingano (2011) en Bourles et al. (2010) zien dat er een direct negatief effect uitgaat van de mate van regulering van de dienstensector op de prestaties in andere sectoren, ook wel het knock on effect genoemd.

Deze studie onderzoekt in hoeverre belemmeringen de arbeidsproductiviteitsprestaties in de Nederlandse zakelijke dienstverlening hebben gedrukt. Minder belemmeringen in de vorm van bijvoorbeeld deregulering van de productmarkt vergroot de concurrentie onder bedrijven en dat prikkelt bedrijven tot betere productiviteitsprestaties. Studies (zie o.a. Aghion en Griffith (2005), Nicodeme en Sauner-Leroy (2007) en Arnold et al. (2008)) laten zien dat dergelijke hervormingen de productiviteitsprestaties langs 3 kanalen kunnen verbeteren: i) herverdeling van productiemiddelen, ii) betere benutting van productiefactoren, iii) prikkels voor bedrijven om te innoveren.

De empirie ondersteunt dit en vindt veelal een positief verband tussen deregulering en productiviteit op macroniveau.¹ Specifiek internationaal onderzoek naar de zakelijke dienstverlening is echter mager. Recente empirische studies van Kox et al. (2010) en Kox en Van Leeuwen(2011) zijn hierop een uitzondering. Beide studies concluderen dat regulering een belangrijke oorzaak is voor het niet benutten van schaalvoordelen en het bestaan van inefficiënties in de Europese zakelijke dienstverlening. Hierdoor kent deze bedrijfstak slechts een geringe groei van de arbeidsproductiviteit. De zakelijke dienstverlening bestaat voor het overgrote deel uit kleine bedrijven (tot tien personen). Deze bedrijven zouden behoorlijke productiviteitswinsten kunnen behalen door uit te breiden, maar het is goed mogelijk dat hun groei aspiraties belemmerd worden door regulering. Dit geldt vooral met betrekking tot de kosten bij faillissement en werkgelegenheidsaanpassing, zoals belemmeringen in aanpassingen van de contractuele uren en het ontslaan van werknemers.

Dit achtergronddocument kijkt expliciet naar de Nederlandse zakelijke dienstverlening. Het maakt gebruik van bedrijfsgegevens², maar ook van andere bronnen.³ De belangrijkste zijn de Productiestatistieken (PS), het Algemeen Bedrijfsregister (ABR) en databases voor reguleringsindicatoren. De eerste verschaft ons informatie op bedrijfsniveau van de Nederlandse zakelijke dienstverlening over allerlei gegevens direct gerelateerd aan de arbeidsproductiviteit. We hebben data tot onze beschikking over de periode 1995-2008. Het ABR geeft ook op het niveau van de bedrijfseenheid inzicht in wanneer bedrijven zijn ontstaan, hoe groot ze zijn en wanneer ze eventueel weer van de markt zijn verdwenen. Verschillende bronnen voor de belemmeringsindicatoren zijn beschikbaar om het verband met de productiviteitsprestaties te onderzoeken. Zo inventariseren we databases van de OECD (o.a. product market regulations), World Bank (o.a. doing business database) en Fraser Institute (i.c. Economic Freedom of the World Database). Vooral de OECD indicator voor 'product market regulation' is mogelijk interessant, omdat deze ook voor (onderdelen van) de zakelijke dienstverlening beschikbaar is.

¹ Voor een uitgebreid overzicht verwijzen we naar studies van Aghion en Griffith (2005), Schiantarelli (2005), Nicoletti en Scarpetta (2006), Conway et al. (2006) en Arnold et al. (2008).

² Kox et al. (2010) en Kox en Van Leeuwen(2011) werken met bedrijfstakgegevens van de zakelijke dienstverlening onderverdeeld naar verschillende grootteklasse voor een tiental Europese landen. Hierdoor kunnen zij bij hun econometrische specificatie geen rekening houden met bedrijfsspecifieke verschillen in gebruik van productiemiddelen die kunnen uitmonden in verschillen in productiviteitsprestaties. Ons onderzoek mist de variatie tussen landen als extra controle.

³ Zie bijlage I voor een uitvoerige toelichting op de gebruikte bronnen.

Wat is de zakelijke dienstverlening?

De zakelijke dienstverlening bestaat in dit onderzoek uit de volgende acht onderdelen, waarbij tussen haakjes de SBI 1993 code staat vermeld, de afkorting zoals we die gebruiken in het document en ter indicatie voor de omvang de bruto toegevoegde waarde in 2009 in euro's.

1. Verhuur van roerende goederen (71, verhuur: 4,4 mld)
2. Computerbranche (72, computer: 11,5 mld)
3. Speur- en ontwikkelingswerk (73, S&O: 2,9 mld)
4. Juridische en rechtskundige dienstverlening (741, juridisch: 19,7 mld)
5. Ingenieurs- en architectenbureaus (742, ing&arch: 6,8 mld)
6. Reclamebureaus (744, reclame: 1,8 mld)
7. Reiniging gebouwen (747, reiniging: 3,2 mld)
8. Overige zakelijke dienstverlening (743, 746 en 748; ov. zd: 6,1 mld)

Met deze indeling sluiten we direct aan bij die volgens CBS-Nationale Rekeningen zoals gehanteerd bij de SBI'93. Het uitzendwezen (SBI 745) laten we in dit onderzoek buiten beschouwing.

Een aantal onderdelen lichten we verder toe met wat voorbeelden. Bij de verhuur gaat het om verhuur van bijvoorbeeld auto's, hijskranen, machines en werktuigen. Onder de computerbranche vallen bedrijven als softwarehuizen, computercentra, data-entry, webhosting en exploitatie van zoekmachines. Onder de SBI 741 valt een groot aantal activiteiten. Het gaat hier om advocatenkantoren, rechtskundige adviesbureaus, notariskantoren, registeraccountants, maar ook markt- en opinieonderzoeksbureaus. De overige zakelijke dienstverlening bestaat eveneens uit vele verschillende activiteiten uiteenlopend van beveiligingsbedrijven, opsporingsdiensten, privé-detectives, fotografen, keurings- en controlebedrijven, call centers tot interieur- en modeontwerpers.

Tot slot, de zakelijke dienstverlening valt onder de commerciële dienstverlening, die verder bestaat uit de bedrijfstakken handel, horeca, vervoer en financiële dienstverlening.

Vanuit een macroperspectief bestaat de indruk dat er doorgroeibelemmingen kunnen spelen voor bedrijven in Nederland. In hoofdlijnen is het beeld dat Nederland niet of nauwelijks lagere aantallen nieuwe of toetredende bedrijven heeft dan de VS. Als bedrijven echter eenmaal actief zijn op een markt, groeien ze in Nederland in schaalomvang minder door dan in de VS (zie o.a. Bartelsman et al. (2003) en Bartelsman et al. (2008)). Bovendien zijn de uittredingsaantallen in Nederland structureel lager dan in de VS (zie o.a. Kocsis et al., 2009). Dit zou kunnen impliceren dat inefficiënte bedrijven met een lagere productiviteit actief op de markt kunnen blijven. Deze empirische feiten op macroniveau suggereren dat het niet zozeer de toetredingsbelemmingen zijn, maar eerder de factoren die te maken hebben met doorgroeibelemmingen en uittreding welke een drukkende werking lijken te hebben op de toename van de arbeidsproductiviteit.

De beschikbare empirische resultaten tot dusver gaan echter niet specifiek in op de Nederlandse zakelijke dienstverlening. Dat doet dit onderzoek wel. Het kijkt daarbij op 2 manieren naar deze bedrijfstak. Ten eerste bekijkt dit onderzoek of er statistische aanwijzingen zijn dat belemmingen de productiviteitsprestaties

zouden kunnen drukken. Dit deel van het onderzoek presenteert daartoe enkele beschrijvende statistieken en correlaties en geeft een eerste analyse. Het tweede deel van dit onderzoek voert een econometrische analyse uit waarbij het verband tussen regulering en productiviteit wordt onderzocht met behulp van een econometrische aanpak. Nagegaan wordt of belemmeringen een negatief effect hebben op de arbeidsproductiviteitsgroei van de Nederlandse zakelijke dienstverlening en langs welke kanalen dit verloopt. We hanteren daarbij een empirische specificatie die vergelijkbaar is met bijvoorbeeld Griffith et al. (2004), Griffith et al. (2006) en Van der Wiel et al. (2008). Deze specificatie is gestoeld op de endogene groeitheorie rekening houdend met de effecten van concurrentie en de afstand tot de technische productiegrens op de productiviteit.

Dit achtergronddocument is verder als volgt opgezet. Hoofdstuk 2 beschrijft in het kort de belangrijkste conclusies uit de theoretische en empirische literatuur rond de relatie tussen regulering en productiviteit. Ook geeft het hoofdstuk een indruk van de marktwerking in de Nederlandse zakelijke dienstverlening aan de hand van de ontwikkeling van de mate van concurrentie en een indicator voor de mate van regulering in deze bedrijfstak. Hoofdstuk 3 gaat dieper in op een aantal karakteristieken van de Nederlandse zakelijke dienstverlening en plaatst de productiviteitsprestaties van deze bedrijfstak in nationaal en internationaal perspectief. Hoofdstuk 4 schetst de dynamiek in deze bedrijfstak vanuit verschillende gezichtspunten. We berekenen toe- en uittredingspercentages en zetten deze in nationaal en internationaal perspectief. Verder kijken we specifiek naar wat toetreders doen na toetreding door ze te volgen in de tijd. Hetzelfde doen we voor uittredende bedrijven en bedrijven die op de markt actief blijven (de zogenaamde bestaande bedrijven). Hoofdstuk 5 presenteert de econometrische resultaten van de effecten van reguleringsindicatoren en concurrentie op de productiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening. We voeren ook een aantal robuustheidanalyses uit. Hoofdstuk 6 sluit af met enkele concluderende opmerkingen en mogelijke oplossingsrichtingen voor beleid.

2 Analytisch kader

2.1 Theoretisch raamwerk

Voor dit onderzoek biedt de endogene groeitheorie een geschikt theoretisch raamwerk.⁴ De endogene groeitheorie zegt dat de technologische vooruitgang en daarmee productiviteitsgroei wordt gedreven door determinanten als concurrentie, menselijk kapitaal en innovatie. Dit gaat niet vanzelf, bedrijven - en soms beleidsmakers - moeten daar wel wat voor doen.

Dit document kijkt naar de effecten van belemmeringen op de productiviteitsprestaties van bedrijven in de Nederlandse zakelijke dienstverlening.⁵ De achterliggende gedachte is dat veranderingen in de mate van regulering gevolgen hebben voor de concurrentie, en dat veranderingen in de mate van concurrentie van invloed zijn op de productiviteitsprestaties van bedrijven. Tussen regulering en concurrentie zit een (direct) verband: minder regulering gaat in de regel samen met meer concurrentie.⁶ Met (meer) concurrentie bedoelen we hier dat inefficiënte bedrijven zwaarder worden gestraft in een competitieve markt dan efficiënte bedrijven (zie Van der Wiel, 2010). De concurrentie op een markt gaat omhoog als: i) bestaande bedrijven sterker op elkaars gedrag reageren, ii) er meer bedrijven door toetreding op de markt actief worden. Vermindering van onnodige regels zodat er bijvoorbeeld toetreding kan plaatsvinden van starters, verhoogt de concurrentie. Daarnaast kan alleen al de dreiging van potentiële starters bestaande bedrijven prikkelen tot innovaties en tot efficiënter werken.

Minder belemmeringen e.d. kunnen via sterkere concurrentie in theorie langs de volgende 3 kanalen positief uitwerken op de productiviteit:

- Herverdeling van productiefactoren
- Betere benutting van productiefactoren
- Prikkels voor bedrijven om te innoveren.

Deze 3 kanalen werken we hieronder wat verder uit.

I Reallocatie van productiemiddelen⁷

Concurrentie zorgt ervoor dat herstructureringsprocessen binnen een markt (of bedrijfstak) plaatsvinden, zodat efficiënte bedrijven marktaandeel winnen ten koste van inefficiënte bedrijven. Dit leidt tot reallocatie van productiemiddelen (reallocatie-effect). Inefficiënte bedrijven kunnen zelfs van de markt worden gedrukt (selectie-effect). Concurrentie stimuleert daarmee dat productiefactoren zich verplaatsen naar de meest productieve delen van de economie.

⁴ De neoklassieke theorie is om twee redenen voor dit onderzoek minder van belang dan de endogene groeitheorie. Ten eerste veronderstelt deze theorie perfecte concurrentie, iets wat minder realistisch oogt voor de zakelijke dienstverlening. Ten tweede gaat de neoklassieke theorie uit van een zogenaamd representatief bedrijf. De praktijk leert dat er grote verschillen zitten tussen bedrijven en dat die verschillen mede samenhangen met zaken als de mate van concurrentie (zie Syverson, 2011 en Van der Wiel, 2010).

⁵ Andere determinanten van productiviteit zoals innovatie of menselijk kapitaal vallen buiten het kader van dit onderzoek, tenzij ze relevant zijn in relatie met de probleemstelling.

⁶ In paragraaf 2.2 bespreken we de uitzondering.

⁷ Zie onder andere de modellen van Melitz (2003) en Vickers (1995).

Een belangrijk mechanisme dat hier achter zit is dat meer concurrentie een neerwaartse druk geeft op de marges van bedrijven, waardoor de prijzen dichterbij de marginale kosten gaan.⁸ Dit verlaagt de winsten van bedrijven en vergroot het consumenten surplus wat uiteindelijk leidt tot een betere allocatie van middelen en meer welvaart. In feite leidt minder regulering via sterkere concurrentie in de regel tot minder 'deadweight loss': minder welvaartsverlies. Door concurrentie zullen bedrijven gedwongen worden om een productieomvang te kiezen waarbij de gemiddelde kosten het laagst zijn gegeven de gebruikte technologie (minimale efficiënte schaal). Belemmeringen en in het bijzonder doorgroeibelemmeringen kunnen dat verhinderen.

II Beter gebruik van productiefactoren⁹

Als bestaande bedrijven door hun eigen gedrag of door institutionele obstakels (zoals eisen ten aanzien van bouwvergunningen of lange tijd die starters moeten wachten op een vergunning om te starten) weinig concurrentie ondervinden, zullen zij niet efficiënt gebruik maken van de productiefactoren. Sterkere concurrentie zal bedrijven wel prikkelen om efficiënter te gaan produceren wat positief uitwerkt op productiviteit (door het verminderen van zogenaamde X-inefficiënties).

Een belangrijk mechanisme dat achter dit kanaal zit waarlangs de productiviteit door concurrentie omhoog kan gaan, zijn de kosten voor het waarnemen en meten van activiteiten van een agent (i.c. werknemer, manager of directielid) die deze in opdracht van een principal (i.c. eigenaar) uitvoert. De zogenaamde 'principal agent' modellen met asymmetrische informatie en 'moral hazard' behandelen dit kanaal. Meer concurrentie vermindert deze agentkosten omdat het voor de eigenaar gemakkelijker wordt om de prestaties van zowel zijn bedrijf als die van zijn managers met zijn concurrenten te vergelijken.¹⁰ Bij meer concurrentie is bovendien de kans op bankroet gaan van een bedrijf groter. Dit geeft managers prikkels om de productiviteit van het bedrijf te verbeteren, anders verliezen zij hun baan door ontslag of door het failliet gaan van het bedrijf. Overigens geldt dit mechanisme ook voor werknemers in het betreffende bedrijf wanneer zij een deel van de winst opstrijken. Ook zij zullen efficiënter gaan werken.¹¹

De optimale uitkomst van kanalen I en II samen op productiviteit worden wel aangeduid met de term statische efficiëntie. Een markt is statisch efficiënt wanneer een optimale combinatie van productiefactoren wordt gekozen binnen de beperkingen opgelegd door de bestaande technologie (productieve efficiëntie), en op basis daarvan een aansluiting van vraag en aanbod plaatsvindt die het totale surplus maximaliseert (allocatieve efficiëntie).

III Prikkels om te innoveren

Een markt kan door meer concurrentie innovatiever zijn en dat heeft gevolgen voor de welvaart op de langere termijn. Investerings in product- en procesinnovaties leiden immers in de regel tot een hogere productiviteit van bedrijven en meer 'dynamische efficiëntie'. Dit laatste betreft de extra welvaart (geaggregeerd over de tijd) die toe te schrijven is aan deze innovaties. Bij productinnovaties moeten we

⁸ Let op dat door het selectie - en/of reallocatie-effect de concentratie en de (gemiddelde) marges in een markt toenemen. Indicatoren als concentratie-indexen of de prijskostenmarge suggereren in dit geval ten onrechte dat er sprake zou zijn van minder concurrentie. (zie Van der Wiel, 2010). In deze studie gebruiken we dan ook een andere indicator voor concurrentie (de winstelasticiteit).

⁹ Voor een uitgebreider overzicht verwijzen we naar studies van o.a. Pilat (1996), Nickell (1996), Aghion et al. (1999), Lever en Nieuwenhuijsen (1999), Disney et al. (2000) en Griffith en Harrison (2004). Overigens zijn er enkele studies zoals die van Scharfstein (1988) en Martin (1993) die vanuit een theoretisch perspectief claimen dat meer competitie leidt tot een toename in 'managerial slack' en daarom de productiviteit verlaagt.

¹⁰ Overigens tekenen we hierbij aan dat veel bedrijven in de zakelijke dienstverlening eenmanszaken zijn, waar dit mechanisme niet zal optreden.

¹¹ Merk op dat bij markten met een hoge prijselasticiteit een verhoging van de productiviteit door een vermindering in de kosten een grote toename in marktaandeel en winsten zullen geven. Met andere woorden, hoe meer concurrentie op de markt hoe sterker de prikkel.

denken aan nieuwe, betere diensten met een hogere toegevoegde waarde per eenheid product dan oude diensten. Procesinnovaties richten zich op nieuwe productiemethoden en technieken om goedkoper te kunnen produceren en productiever te worden.

Toch zijn de theorie en de empirie niet eenduidig over de relatie tussen concurrentie en innovatie. Dit omdat er in feite twee tegengestelde effecten mogelijk zijn. Bij het zogenaamde Schumpetereffect is er een negatief verband tussen concurrentie en innovatie (zie o.a. Romer (1990), Grossman and Helpman (1991) en Aghion en Howitt (1992)). Bij het zogenaamde 'escape competition'-effect is er een positief verband (zie Aghion en Howitt, 1999). Recente theoretische inzichten ondersteund met empirisch bewijs geven aan dat de relatie tussen innovatie en concurrentie zelfs de vorm van een omgekeerde U kan aannemen (zie Aghion et al., 2005). Tot een zeker niveau zet meer concurrentie bedrijven aan tot innoveren, maar bij (te) veel concurrentie investeren bedrijven juist weer minder in innovatie. Kocsis et al. (2008) en Van der Wiel (2010) laten zien dat dit laatste kan optreden, maar dat het effect van concurrentie op productiviteit in de regel toch positief is zolang er geen toetredingsbelemmeringen zijn. De reden is dat dan een (buitenlands) bedrijf met hoge productiviteit tot de markt zal toetreden, terwijl een inefficiënt bedrijf dat niet of onvoldoende innoveert de markt zal verlaten. Per saldo resulteert een hogere productiviteit op deze markt, maar met eventueel minder uitgaven aan innovatie.

Gebaseerd op de convergentieliteratuur, worden in de recente endogene groei modellen verschillen in productiviteitsniveaus tussen landen ook als relevant gezien voor de groeimogelijkheden van de productiviteit (zie o.a. Aghion en Howitt (2006), Griffith et al. (2004), Conway et al. (2006) en van der Wiel et al. (2008)). Als landen (of bedrijven) zich nog niet aan de grens van het technische kunnen bevinden, kunnen ze een snelle groei realiseren door bestaande, superieure technieken te imiteren van toplanden (of bedrijven). Daarentegen zijn de groeimogelijkheden beperkt voor landen die op de grens van het technische opereren en dan is innovatie belangrijk. De relatie met concurrentie en regulering is de volgende. Sterkere concurrentie of deregulering dwingt bedrijven de afstand tot de grens van de technische mogelijkheden te dichten.¹²

2.2 Beleidskader: marktwerking in zakelijke dienstverlening

Marktimperfecties bepalen bestaansgrond

De zakelijke dienstverlening dankt haar bestaansgrond aan het bestaan van allerlei marktimperfecties. Bij deze bedrijfstak gaat het dan vooral om het bestaan van schaalvoordelen en 'economies of scope' die voortvloeien uit ondeelbaarheden in kapitaalgoederen en in kennisvoorraad, en het bestaan van verzonken kosten.

Van Dijk (2002) onderscheidt voor de zakelijke dienstverlening twee functionele dimensies: i) exploitatie van kapitaalgoederen en ii) exploitatie van kennis en vaardigheden.

Bij exploitatie van kapitaalgoederen gaat het vooral om het leveren van zakelijke diensten door de verhuur en - in zekere mate ook - door onderdelen van de computerbranche en door de reiniging van gebouwen. Hierbij gaat het om tijdelijk en tegen betaling beschikbaar stellen van kapitaalgoederen aan de gebruiker. Denk hierbij aan grote hijskranen of grote computerservers. Het betreft dan kapitaalgoederen

¹² Overigens is het uitvoeren van eigen R&D hier ook van belang, want daardoor wordt het imiteren gemakkelijker. De reden is dat dan meer kennis (i.c. absorptiecapaciteit) beschikbaar is om kennis van anderen op te kunnen nemen.

waarvan de capaciteit groot is vergeleken met het capaciteitsbeslag van de gebruiker. Bovendien zitten aan de aan- en verkoop van deze kapitaalgoederen hoge verzonken kosten verbonden.

Bij exploitatie van kennis en vaardigheden stelt een dienstverlenend bedrijf deze zaken tijdelijk en tegen betaling beschikbaar aan de gebruiker. De meeste onderdelen van de zakelijke dienstverlening vallen hieronder, waarbij gedacht kan worden aan bijvoorbeeld adviesbureaus, juridische diensten en architecten. Voor de opbouw van de kennis en vaardigheden moeten inspanningen worden geleverd en het aanleren of overdragen ervan kost tijd (hoge leerkosten). Deze kennis is niet meteen reproduceerbaar en daardoor spelen verzonken kosten een belangrijke rol.

Welke regulering kent zakelijke dienstverlening?

De Nederlandse zakelijke dienstverlening wordt bij een aantal onderdelen nog specifiek gereguleerd door de overheid. Het gaat hier bijvoorbeeld om advocaten die het monopolie hebben op het behandelen van rechtszaken. Ook accountants hebben het alleenrecht bij accountantscontroles en fusies. Verder kent Nederland verplichte inschrijvingen in registers voor onder andere advocaten, notarissen, registeraccountants, octrooigemachtigden en architecten. Bovendien moeten bepaalde beroepen voldoen aan opleidingseisen. Zij moeten zich aan bepaalde gedragsregels houden. Voor buitenlandse aanbieders van sommige zakelijke diensten in Nederland gelden ook een aantal beperkende voorwaarden. Zo moeten notarissen de nationaliteit van het land hebben, aan bepaalde opleidingseisen voldoen en zijn er verder nog vestigingseisen. Ook buitenlandse architecten moeten aan bepaalde opleidingseisen voldoen.

Markten binnen de zakelijke dienstverlening kunnen falen. Dat is een reden waarom sommige onderdelen van de zakelijke dienstverlening met specifieke regulering te maken hebben (zie kader Welke regulering kent zakelijke dienstverlening?). Door het bestaan van asymmetrische informatie en negatieve externaliteiten wil de overheid de randvoorwaarden ten aanzien van kwaliteit en toegankelijkheid van de dienstverlening waarborgen. Bij asymmetrische informatie beschikt de ene partij over meer of beter informatie dan de andere partij. Zo zijn veel van de zakelijke diensten niet tastbaar en vaak minder gestandaardiseerd dan goederen, waardoor er onduidelijkheid kan zijn over de prijs/kwaliteitsverhouding van de aangeboden dienst. Daarnaast vereisen bepaalde diensten zoals juridische diensten een bepaalde rechtszekerheid, zodat kosten of schade voor derden door (economische) activiteiten van anderen worden tegengaan (i.c. voorkomen van negatieve externaliteiten). Marktmechanismen zoals reputatie en aansprakelijkheid werken dan onvoldoende om deze marktimperfecties op te lossen. Minimale kwaliteitseisen opgelegd vanuit de overheid zijn dan mogelijk noodzakelijk vanuit welvaartsoogpunt. In die zin moet dergelijke regelgeving juist zorgen dat er meer concurrentie is of ontstaat.

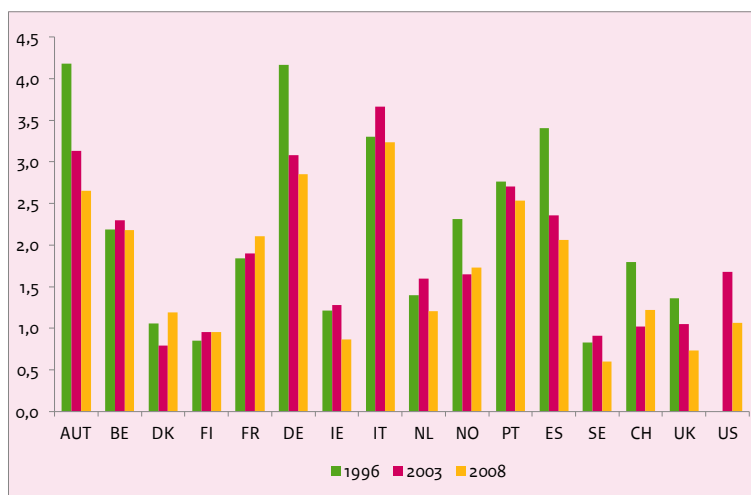
Er kunnen nog andere marktfalens spelen die er voor zorgen dat de markt voor de zakelijke dienstverlening niet optimaal werkt vanuit een welvaartsoogpunt. Zo kan er sprake zijn van gebrekkige mededinging door marktmacht onder bestaande bedrijven. Deze marktmacht hangt samen met de functionele dimensies die we hier boven hebben besproken. Zowel de exploitatie van kapitaalgoederen als de exploitatie van kennis/vaardigheden kan door het bestaan van vaste (verzonken) kosten toetredingsbelemmeringen voor nieuwe bedrijven opwerpen. Ook kunnen bestaande bedrijven hun reputatie benutten in de strijd om klanten. Bovendien zullen deze klanten niet zo snel naar andere dienstverleners overstappen vanwege

allerlei overstapkosten. Tot slot bestaat ook de mogelijkheid dat bedrijven door bepaalde marktkarakteristieken (zoals onduidelijkheid over de kwaliteit) onderling samenspannen om de concurrentie te verminderen.

Het overheidsingrijpen in de zakelijke dienstverlening in de vorm van specifieke regulering is bedoeld om een deel van de genoemde marktfalens weg te nemen. Dit overheidsingrijpen kent mogelijk echter ook imperfecties en nadelige gevolgen voor de productiviteitsprestaties van zakelijke dienstverleners. Bepaalde reguleringen kunnen bijvoorbeeld te ver gaan of door veranderingen in technologie of behoefte van klanten in de loop van de tijd overbodig worden. Hierdoor worden bedrijven in de zakelijke dienstverlening onvoldoende geprikkeld om efficiënt te produceren of om vernieuwend te zijn. Ook kunnen bedrijven door regulering juist bepaalde marktmacht krijgen en wordt het moeilijker voor nieuwe bedrijven om toe te treden tot de markt voor de zakelijke dienstverlening met als resultaat hogere prijzen voor bepaalde diensten.

Vanwege de oorspronkelijke marktfalens, die in beginsel aanwezig blijven, ligt volledige deregulering echter niet direct in de rede. De overheid wordt hier geconfronteerd met een afruilprobleem. Meer concurrentie door deregulering kan positief uitwerken op de productiviteit. Maar deregulering kan echter ook negatief uitpakken op de kwaliteit van de dienstverlening. De maatschappelijke kosten van deregulering moeten daarom worden afgezet tegen de maatschappelijke baten ervan. Als de (maatschappelijke) kosten van regulering groter zijn dan de maatschappelijke baten ervan, ligt deregulering voor de hand. Dit onderzoek kijkt alleen naar de samenhang tussen deregulering en productiviteit en maakt geen maatschappelijke kosten/baten analyse.

Figuur 2.1 Regulering van zakelijke dienstverlening: een internationale vergelijking



Bron: OECD, product market regulation indicator professional services

Minder regulering

Bepaalde onderdelen van de zakelijke dienstverlening heeft in Nederland nog in enige mate te maken met specifieke marktregulering door de overheid, naast allerlei reguleringen die voor alle bedrijven gelden. In internationaal perspectief geconcludeerde Kox (2002) in 2002 al dat Nederland tot die landen behoort waar de zakelijke diensten het meest waren geliberaliseerd. Ook kende Nederland toen al relatief weinig discriminerende bepalingen voor buitenlandse aanbieders van zakelijke diensten. Figuur 2.1 bevestigt dit

beeld. In deze figuur is de OECD-reguleringsindicator voor de zakelijke diensten weergegeven voor een drietal jaren en voor een aantal landen.¹³ Nederland behoort tot de landen waar de indicator relatief laag is en dat betekent weinig regulering.

In de meeste landen is sprake van deregulering in de zakelijke dienstverlening. Dit geldt zeker voor de laatste jaren. Toch is er ook een aantal landen dat tegen de stroom ingaat en waar deze bedrijfstak volgens de OECD-indicator blijkbaar strenger wordt gereguleerd. Frankrijk is daarvan een voorbeeld. Daar is het verkrijgen van vergunningen voor en de opleidingsvereisten van architecten volgens de onderliggende indicatoren strenger geworden.

Zoals eerder aangegeven, impliceert deregulering een sterkere mate van concurrentie. Het ligt dan ook voor de hand dat door deregulering in deze markt de concurrentie in de Nederlandse zakelijke dienstverlening zou moeten zijn toegenomen in de tijd. Bovendien betekent ook de verdergaande internationalisering een meer concurrerende markt, doordat Nederlandse zakelijke dienstverleners meer bloot zijn gesteld aan internationale concurrenten. Om dit na te gaan kijken we naar twee indicatoren voor concurrentie: i) de winstelasticiteit en ii) prijskostenmarge (=pcm).¹⁴ De winstelasticiteit relateert de (variabele) kosten aan de winst. Een hogere winstelasticiteit duidt op meer concurrentie.¹⁵ Een lagere pcm suggereert meestal een hogere concurrentie.

Figuur 2.2 Verloop concurrentie-indicatoren Nederlandse zakelijke dienstverlening, 1995-2009



Bron: PCM is berekend uit CBS Nationale Rekeningen; Winstelasticiteit is geschat uit de PS.

¹³ Het betreft hier een gezamenlijke indicator voor de SBI 741 (juridische- en rechtskundige diensten) en SBI 742 (ingenieurs en architecten), waarbij gekeken is naar o.a. benodigde vergunningen, opleidingen en belemmeringen voor buitenlandse bedrijven.

¹⁴ Overigens meten de beide maatstaven in principe een breder begrip van concurrentie dan de gebruikte reguleringsindicator. Niet alleen institutionele obstakels kunnen bepalend zijn voor concurrentie, maar ook strategische obstakels opgeworpen door bedrijven. Strategische obstakels worden niet opgepikt door de reguleringsindicator, maar in principe wel door de beide maatstaven.

¹⁵ Deze nieuwe indicator stoelt op het idee dat concurrentie het verschil in winstgevendheid tussen efficiënte en inefficiënte bedrijven vergroot. Bij sterke concurrentie worden inefficiënte bedrijven zwaarder gestraft. Een toename in de kosten leidt dan tot een sterkere daling van hun winst. Zie de bijlage voor korte toelichting en Van der Wiel (2010) voor een uitgebreide toelichting op de afleiding van deze nieuwe concurrentiemaatstaf.

Figuur 2.2 geeft de resultaten voor de beide indicatoren voor de periode 1995-2009 weer voor de gehele zakelijke dienstverlening. We zien dat er op dit geaggregeerde niveau niet echt schokkende veranderingen zijn opgetreden in de mate van concurrentie in de Nederlandse zakelijke dienstverlening. De concurrentie lijkt over het geheel genomen te zijn gestegen, maar de verandering is marginaal.¹⁶ De pcm daalt op langere termijn licht, wat kan duiden op meer concurrentie en de winstelasticiteit neemt vanaf 2000 licht toe wat ook meer concurrentie impliceert.¹⁷

Tabel 2.1 Indicatoren concurrentie binnen Nederlandse zakelijke dienstverlening, 1995-2008

	Winstelasticiteit			PCM		
	1995	2002	2008	1995	2002	2008
Zakelijke dienstverlening	5,3	4,3	5,6	21	20	20
Verhuur	2,4	2,7	nb	53	48	48
Computers	8,7	4,8	5,1	15	15	17
S&O	nb	5,2	5,7	-9	-23	-22
Juridisch	4,3	4,3	4,6	23	24	26
Ing&arch	7,0	6,4	7,2	14	7	11
Reclame	5,0	4,2	5,0	19	15	14
Reiniging	6,2	4,9	8,7	7	17	17
Ov.zd	4,1	0,6	5,1	19	16	15

Bron: PCM is berekend uit CBS Nationale Rekeningen; Winstelasticiteit is geschat uit de PS.

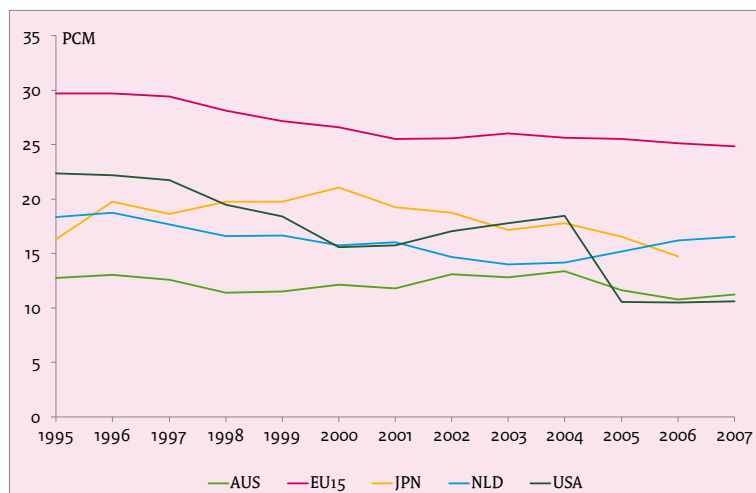
Tabel 2.1 biedt inzicht in de mate van concurrentie binnen de zakelijke dienstverlening in de tijd. Het beeld verschilt tussen de onderdelen. Zo is volgens de winstelasticiteit in 1995 de concurrentie relatief gering in de verhuur en sterk onder computerbedrijven. Niet altijd is een duidelijke trend zichtbaar van meer of minder concurrentie. Daarnaast verschillen de beide maatstaven soms in de richting waarin de concurrentie zich zou bewegen. Toch lijkt er overwegend sprake te zijn van een toename in de mate van concurrentie.

Helaas kunnen we de winstelasticiteit niet in internationaal perspectief vergelijken door ontbreken van internationaal openbare gegevens. Hierdoor ontbreekt een volledig beeld wat er met de mate van concurrentie in andere landen is gebeurd. Voor de pcm is wel een internationale vergelijking mogelijk (zie figuur 2.3). Nederland wijkt niet echt af in positieve of negatieve zin. Wel kent de Nederlandse zakelijke dienstverlening in het laatste jaar relatieve hogere marges dan VS, Japan en Australië. Dit kan duiden op een minder competitieve markt. Om twee redenen is echter voorzichtigheid geboden. Ten eerste is de hoogte van de pcm mede afhankelijk van de kapitaalintensiteit en daarmee van de sectorstructuur. Als kapitaalintensieve sectoren als de verhuur een belangrijk aandeel in de zakelijke dienstverlening hebben, zal de pcm op een hoger niveau liggen. Ten tweede zijn er kanttekeningen te plaatsen bij de pcm als maatstaf voor de mate van concurrentie. Onder bepaalde omstandigheden geeft de pcm een verkeerd signaal af over het verloop van concurrentie in markten (zie Van der Wiel, 2010).

¹⁶ Overigens, ter vergelijking, de concurrentiemaatstaf en de pcm liggen voor de industrie respectievelijk hoger en lager, wat duidt op meer concurrentie daar.

¹⁷ Ondanks de lage arbeidsproductiviteitsontwikkeling en een loonontwikkeling die het macro beeld volgt, ziet de zakelijke dienstverlening kans om de pcm, maar ook de arbeidsinkomensquote, op peil te houden. Dit komt omdat zakelijke dienstverleners een lage productiviteitsontwikkeling samen met een relatief hoge loonontwikkeling kunnen compenseren met hogere afzetprijzen. Dit laatste kan ook een indicatie zijn voor een minder competitieve markt.

Figuur 2.3 Internationale vergelijking van de pcm, 1995-2007



Bron: Eigen berekeningen uit EUKLEMS.

Bovenstaande uiteenzetting lijkt wat paradoxaal in relatie met de onderzoeksvraag. Enerzijds vallen de productiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening nationaal en internationaal gezien tegen. Anderzijds is deze bedrijfstak in Nederland relatief weinig gereguleerd vergeleken met andere landen en bovendien lijkt de concurrentie iets te zijn toegenomen. Hoe valt dit te rijmen? In het vervolg van dit document trachten we daar meer zicht op te krijgen door te kijken wat er zowel op bedrijfstak- als bedrijfsniveau gebeurt, want achter geaggregeerde cijfers kan een behoorlijke heterogeniteit op bedrijfsniveau schuilgaan.

3 Kenmerken zakelijke dienstverlening

3.1 Belang en rol zakelijke dienstverlening

De zakelijke dienstverlening is van groot belang voor de Nederlandse economie. Dit blijkt uit de aandelen van deze bedrijfstak in de productie respectievelijk de totale werkgelegenheid in Nederland (zie tabel 3.1). Bovendien stijgt dit belang al heel wat jaren (zie ook Kox, 2002). Ter illustratie, het aandeel in het bbp bedroeg in 2009 11 procent, terwijl het in 1990 nog geen 7,5 procent betrof. De zakelijke dienstverlening is daarmee tegenwoordig al bijna net zo groot als de gehele industrie bij elkaar. Uitgedrukt in het werkgelegenheidsaandeel is de zakelijke dienstverlening zelfs iets groter dan de industrie. Binnen de zakelijke dienstverlening is de bedrijfstak juridische- en boekhoudkundige diensten met een aandeel van bijna 4 procent in het bbp veruit het grootste onderdeel, op enige afstand gevolgd door de computerservice-bedrijven. De kleinste onderdelen van de zakelijke dienstverlening zijn de onderdelen speur & ontwikkeling, reclamebureaus en reiniging gebouwen.

Tabel 3.1 Aandeel en groei Nederlandse zakelijke dienstverlening, 1990-2009

	Aandeel		Groei					
	Toegevoegde waarde		Werkgelegenheid		Toegevoegde waarde		Werkgelegenheid	
	1990	2009	1990	2009	1991/2000	2001/2009	1991/2000	2001/2009
	in %				mutaties in % per jaar			
Zakelijke dienstverlening	7,4	11,0	7,9	12,6	6,3	1,1	5,2	1,7
Verhuur	0,7	0,9	0,2	0,4	8,9	-0,6	7,2	0,3
Computers	0,7	2,2	0,7	2,3	15,2	2,8	12,6	2,8
S&O	0,5	0,6	0,4	0,5	2,2	2,9	3,9	0,9
Juridisch	2,8	3,8	2,9	4,2	4,3	0,2	3,9	2,1
Ing&arch	1,0	1,3	1,0	1,6	4,1	1,6	5,2	1,4
Reclame	0,4	0,3	0,6	0,7	7,4	-4,3	5,1	-0,8
Reiniging	0,5	0,6	1,0	1,2	4,4	1,8	3,0	1,0
Ov.zd	0,8	1,2	1,1	1,7	5,6	2,5	4,1	1,8
Industrie	18,7	12,5	18,2	12,0	2,7	0,1	-0,8	-1,6
Totale economie	100,0	100,0	100,0	100,0	3,1	1,4	1,5	0,4

Bron: Eigen berekeningen uit CBS Nationale Rekeningen.

De productie in de zakelijke dienstverlening nam in de jaren negentig ruim 2 keer sterker in volume omvang toe dan het bbp. Uitbesteding van dienstenactiviteiten door andere bedrijven bepaalde vooral de sterke groei van de zakelijke dienstverlening. Behalve bij speur&ontwikkeling was de groei in alle onderdelen groter dan bij de industrie. De onderdelen computerservice en in iets minder mate de verhuur en reclamebureaus kenden vooral een forse groei. Hoewel de zakelijke dienstverlening in het laatste decennium nog wel sterker groeide dan de industrie, blijft het groeitempo van de productie aanzienlijk achter bij de jaren negentig maar opvallend genoeg ook vergeleken met de totale economie. Dit geldt overigens niet voor de werkgelegenheid,

die nog wel meer toenam in de zakelijke dienstverlening. Drie opmerkingen bij deze bevindingen. Ten eerste wordt uit deze ontwikkelingen al duidelijk dat de arbeidsproductiviteitstoename in de zakelijke dienstverlening structureel achterblijft bij andere delen van de economie, waarover later meer. Ten tweede, jarenlang was de zakelijke dienstverlening min of meer verzekerd van een relatief sterke groei door uitbesteding van diensten. Een sterke vraag naar diensten kan een drukkend effect hebben gehad op de productiviteitsprestaties, omdat bedrijven hierdoor niet direct gedwongen werden om efficiënt te werken (Zie Van der Wiel (1999) en Kox (2002)). Na 2000 lijkt hier een eind aan te zijn gekomen. Vooral het jaar 2002 betekende voor de zakelijke dienstverlening een forse krimp in de afzet. Ook in recente jaren heeft de zakelijke dienstverlening te kampen gehad met een dalend afzetvolume. Dit is een trendbreuk met het verleden. Daarom is het opmerkelijk dat de productiviteitsgroei niet is aangetrokken (zie paragraaf 3.2 voor een verdere uiteenzetting). Ten derde, hoewel in bijna alle onderdelen een groeivertraging optreedt, ligt het groeitempo bij de computers, spoorontwikkeling en overige zakelijke dienstverlening nog ruim boven dat van het bbp.

Het grote en toenemend belang van de zakelijke dienstverlening is niet uniek voor Nederland (zie tabel 3.2). Binnen Europa, maar ook in landen als de VS en Japan neemt de zakelijke dienstverlening een belangrijke positie in. De Nederlandse zakelijke dienstverlening is wel relatief iets groter vergeleken bij de omvang van deze bedrijfstak in de genoemde landen.

Tabel 3.2 Aandelen zakelijke dienstverlening in bbp in internationaal perspectief

	ZD		Industrie		Rest	
	1985	2005	1985	2005	1985	2005
	in %					
Nederland	6,6	12,4	17,8	14,3	75,6	73,3
EU-15	6,7	11,5	22,4	18,0	70,8	70,5
Verenigde Staten	7,2	11,0	19,5	13,6	73,3	75,3
Japan	4,3	7,7	27,8	21,2	67,9	71,1
Australië	6,4	9,3	17,8	11,0	75,7	79,7
Bron: Eigen berekeningen uit EUKLEMS.						

Bedrijven in de Nederlandse zakelijke dienstverlening zijn in doorsnee kleine bedrijven. Zij bestaan gemiddeld genomen uit 4 werknemers (zie tabel 3.3). Dit is aanmerkelijk kleiner dan bedrijven elders in de Nederlandse economie. Daar ligt het gemiddelde op 10 werknemers. De meeste onderdelen van de zakelijke dienstverlening hebben een kleine bedrijfsgrootte, uitgezonderd spoorontwikkeling en reiniging van gebouwen. Dat de bedrijven binnen de zakelijke dienstverlening relatief klein zijn, komt voor een belangrijk deel door het grote aandeel van bedrijven zonder werknemers in dienst (ZZP-er). Bijna 70 procent van de bedrijven in de zakelijke dienstverlening valt onder dit type, tegen net geen 60 procent in de totale economie. Daarentegen kent de zakelijke dienstverlening weer relatief minder bedrijven met een bedrijfsgrootte tussen de 1 en 5 werknemers in dienst. Dit suggereert een uitruil tussen beide grootteklassen, daar de verschillen voor bedrijven groter dan 5 werknemers met de rest van de economie niet groot zijn.¹⁸ De

¹⁸ Blijkbaar kiezen relatief veel zakelijke dienstverleners voor de status van ZZP-ers in plaats van gezamenlijk een klein dienstverlenend bedrijf te hebben.

onderdelen verhuur, spoorontwikkeling en ingenieursarchitecten komen nog het meest overeen met het beeld op macroniveau.

Tabel 3.3 Aantallen bedrijven, bedrijfsgrootte en samenstelling

	Aantal bedrijven		Gem. grootte	Aantal bedrijven naar bedrijfsgrootte, 2005						
	1995	2005		0	1-4	5-9	10-19	20-49	50-99	>100
	x1000		2005	in %						
Zakelijke dienstverlening	68,9	128,0	4	68	21	5	3	2	1	0
Verhuur	3,4	4,5	4	55	32	6	3	2	1	1
Computers	6,9	17,6	4	69	19	5	3	2	1	1
S&O	1,1	2,1	9	57	26	6	4	3	1	2
Juridisch	25,4	51,0	3	71	21	4	2	1	0	0
Ing&arch	9,4	16,5	4	64	22	6	4	2	1	1
Reclame	7,0	12,6	2	72	21	4	2	1	0	0
Reiniging	4,9	6,7	10	48	28	8	6	6	2	2
Ov.zd	10,7	17,0	4	73	19	3	2	2	1	1
Totale economie	596,4	719,4	10	59	29	6	3	2	1	1

Bron: Eigen berekeningen uit CBS, Statline. Bedrijfsgrootte o.b.v. afgeleid cijfer.

Het aantal ondernemingen in de Nederlandse zakelijke dienstverlening is sterk toegenomen in de periode 1995-2005 (zie tabel 3.4). Deze toename blijft niet alleen beperkt tot de ZZP-ers en de heel kleine bedrijven, maar geldt ook voor de grotere bedrijven, zeker vergeleken met de rest van de economie. Dit suggereert dat mogelijke doorgroeibelemmingen in grootte in ieder geval niet direct gerelateerd lijken te zijn aan het aantal mensen in dienst. Althans als we dit vergelijken met de rest van de economie.

Tabel 3.4 Groei aantallen bedrijven, toegevoegde waarde en werkgelegenheid, 1995-2005

	Groeï aantal bedrijven naar bedrijfsgrootte					Toegevoegde waarde	Werkgelegenheid
	Totaal	0	1-9	10-20	>20		
	mutaties in % per jaar						
Zakelijke dienstverlening	6,4	8,0	3,5	5,2	3,9	3,7	3,2
Verhuur	2,7	3,1	2,0	3,3	3,6	3,6	2,6
Computers	9,9	11,1	7,4	9,4	7,0	10,9	9,0
S&O	7,2	7,9	6,7	5,6	5,1	2,8	1,5
Juridisch	7,2	9,5	3,0	4,9	5,7	1,9	2,7
Ing&arch	5,8	7,6	3,2	4,3	1,7	2,5	2,6
Reclame	6,0	7,4	3,2	4,9	2,3	0,3	1,8
Reiniging	3,1	3,5	3,3	2,8	1,0	3,3	1,4
Ov.zd	4,7	5,4	2,5	6,5	4,7	4,0	3,0
Totale economie	1,9	2,9	0,9	1,4	0,3	2,6	0,8

Bron: Cijfers aantallen bedrijven zijn eigen berekeningen uit CBS, Statline. Cijfers toegevoegde waarde en werkgelegenheid komen uit CBS Nationale Rekeningen.

Tabel 3.4 geeft ook inzicht in de relatie tussen de toename van het aantal bedrijven en de ontwikkeling van de markt afgemeten aan de reële groei in de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid. Waar voor de totale economie geldt dat het groeitempo van het aantal bedrijven tussen deze beide groeifactoren in ligt, geldt dit niet voor de zakelijke dienstverlening.¹⁹ De groei van het aantal bedrijven in deze bedrijfstak is in de periode 1995-2005 bijna 2 keer zo groot als de groei in het omzetvolume of de toename van de werkgelegenheid. Er zijn vooral grote verschillen voor de onderdelen speur&ontwikkeling, juridische diensten en reclamebureaus. De implicaties van deze ontwikkeling zijn in ieder geval dat bestaande bedrijven gemiddeld genomen marktaandeel hebben moeten inleveren. Daarnaast is de gemiddelde bedrijfsgrootte van zakelijke dienstverlening sinds het jaar 1995 kleiner geworden.

In hoofdstuk 2 hebben we al aangestipt dat de zakelijke dienstverlening haar bestaansgrond dankt aan schaalvoordelen in de exploitatie van kapitaalgoederen, kennis en vaardigheden. Op deze plaats gaan we cijfermatig wat verder in op die rol. Tabel 3.5 geeft een overzicht van de verdeling van de afzet van de Nederlandse zakelijke dienstverlening naar de verschillende afzetcategorieën, gebaseerd op gemiddelde over de periode 2000-2009. De tabel laat zien dat de zakelijke dienstverlening voor het overgrote deel op de binnenlandse markt is gericht. Gemiddeld genomen gaat 83 procent van hun productie naar de Nederlandse markt en maar 17 procent naar het buitenland. Het aandeel van de export ligt daarmee ruim onder het gemiddelde van industriële bedrijven, waar meer dan helft van de omzet wordt uitgevoerd (i.c. 52%). Wel is in de loop der jaren de buitenlandse markt voor de zakelijke dienstverlening iets belangrijker geworden.

Tabel 3.5 Verdeling zakelijke dienstverlening naar afzetkanalen (in % totale afzet)

	ZD	Verh	Comp	S&O	Jurid.	Ing&arch	Recl.b	Rein.	Ov.zd
Consumptie gezinnen	3,6	5,2	1,1	0,0	5,9	1,8	0,0	3,1	3,6
Investerings	13,9	0,2	16,1	1,7	15,1	43,0	0,0	0,1	3,0
Geleverde onderlinge leveringen	65,1	87,7	59,2	31,1	59,4	34,6	91,2	96,5	83,9
Uitvoer van goederen	0,9	0,0	5,3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1
Uitvoer van diensten	16,5	6,9	18,3	67,2	19,6	20,4	8,7	0,3	9,3
Totale afzet	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Invoer excl. wederuitvoer en voorraad.	20,3	9,3	16,8	202,4	18,2	5,8	31,1	0,0	25,6
Wederuitvoer	0,5	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bron: Eigen berekeningen uit CBS Nationale Rekeningen. Aandeel in binnenlandse afzet is obv gemiddelde in periode 2000-2008.									

De meeste afzet van de zakelijke dienstverlening gaat naar andere bedrijven in de vorm van allerlei dienstverlening zoals juridische - en boekhoudkundige diensten, maar ook bijvoorbeeld hulp bij reorganisatie of het opzetten van nieuwe marketingconcepten. Uitgezonderd bij de onderdelen speur&ontwikkeling en ingenieurs&architecten, bedraagt dit afzetkanaal meer dan 50 procent van de afzet bij de overige onderdelen van de zakelijke dienstverlening. Voor speur&ontwikkeling is de uitvoer van diensten een belangrijk afzetkanaal, terwijl voor ingenieurs&architecten de diensten geleverd ten behoeve van

¹⁹ Wat niet uit de gepresenteerde cijfers kan worden opgemaakt, is dat na 2000 het groeitempo in het aantal bedrijven in de zakelijke dienstverlening aanzienlijk is teruggelopen. Dit heeft natuurlijk te maken met het dalende groeitempo van de productie (zie tabel 3.1). Opvallend daarbij is dat dat niet zozeer geldt voor de ZZP-ers, maar dat er een krimp is onder bedrijven kleiner dan 10 werkzame personen.

investeringen door andere bedrijven een belangrijk afzetkanaal zijn. De levering van diensten aan consumenten zijn voor alle onderdelen van de zakelijke dienstverlening van ondergeschikt belang.

Afgezet tegen de uitvoer, geldt voor de meeste onderdelen dat de Nederlandse zakelijke dienstverleners op hun thuismarkt relatief meer van buitenlandse concurrenten te duchten hebben, dan andersom. Dit sluit goed aan bij het beeld in hoofdstuk 2 over de geliberaliseerde Nederlandse zakelijke dienstverleningsmarkt vergeleken bij andere landen. De zogenaamde concurrerende invoer uitgedrukt als percentage van de productie van de Nederlandse zakelijke dienstverlening is in de meeste gevallen groter dan het uitvoeraandeel. Dit geldt bij uitstek voor de bouw en de vervoer. Daar bedraagt de invoer als percentage van de afzet meer dan 200 procent, terwijl de uitvoer 67 procent bedraagt. Een uitzondering zijn de ingenieurs en architecten: zij exporteren veel meer dan dat er door buitenlandse concurrenten op de Nederlandse markt wordt afgezet. Kox en Van Leeuwen laten zien dat een hogere importpenetratie leidt tot minder X-inefficiënties (zie Kox en Van Leeuwen, 2011).

3.2 Productiviteitsprestaties zakelijke dienstverlening

Tabel 3.6 laat overduidelijk zien dat de arbeidsproductiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening uiterst bescheiden zijn. Deze prestaties blijven bijna 2,5%-punt gemiddeld per jaar achter bij die van de industrie. Maar ook in de tijd gezien is geen structurele verbetering zichtbaar. Sterker nog, in de laatste 10 jaar daalt de arbeidsproductiviteit.²⁰ De eerder genoemde minder sterke vraag naar zakelijke diensten heeft tot dusver ogenschijnlijk geen positief effect gehad op de efficiëntie van bedrijven.

Tabel 3.6 Arbeidsproductiviteitsontwikkeling, 1990-2009

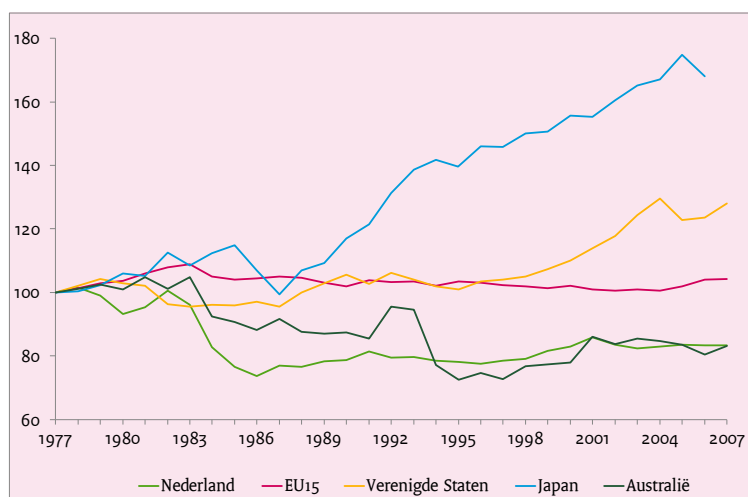
	1991-2000	2001-2009	2001-2005	2006-2009
	mutaties per jaar in %			
Zakelijke dienstverlening	1,1	-0,6	-0,5	-0,7
Verhuur	1,5	-0,9	-1,1	-0,6
Computers	2,3	0,1	0,9	-0,9
S&O	-1,7	2,0	4,1	-0,6
Juridisch	0,4	-1,8	-2,5	-0,9
Ing&arch	-1,1	0,2	0,7	-0,5
Reclame	2,2	-3,6	-2,7	-4,6
Reiniging	1,4	0,8	1,3	0,1
Ov.zd	1,5	0,7	0,6	0,8
Industrie	3,5	1,7	3,1	0,1
Totaal	1,6	0,9	1,4	0,4
Bron: Eigen berekeningen uit CBS Nationale Rekeningen.				

²⁰ Voor zover we kunnen nagaan is deze daling niet alleen toe te schrijven aan de bijdragen van jonge/kleine bedrijven. Ook bij oudere/grotere bedrijven vertraagt de groei van de arbeidsproductiviteit. Jonge bedrijven hebben gemiddeld weliswaar een lagere productiviteit dan oudere bedrijven en drukken zij dus het gemiddelde productiviteitsniveau in een bedrijfstak. (zie paragraaf 4.2). Of zij ook de gemiddelde groei van de zakelijke dienstverlening drukken is niet op voorhand evident, daar succesvolle jonge bedrijven normaliter hogere groeipercentages realiseren dan oudere bedrijven.

Hoewel 'labour hoarding' een factor van betekenis zou kunnen zijn, zoals in het crisisjaar 2009, is dit over een langere periode zoals deze toch minder waarschijnlijk. Het beeld binnen de zakelijke dienstverlening is overigens divers bij een onderlinge vergelijking van de subsectoren, maar ook in de tijd. De prestaties van de computerservicebedrijven, reiniging gebouwen en overige zakelijke dienstverlening komen gemiddeld over een langere periode gekeken nog enigszins in de buurt van de productiviteitsprestaties van de totale economie, maar de andere onderdelen blijven ruim achter. Vooral de prestaties van de speur&ontwikkeling, juridische diensten, ingenieurs&architecten en reclamebureaus zijn zeer mager.

Figuur 3.1 vergelijkt de arbeidsproductiviteit ontwikkeling van de Nederlandse zakelijke dienstverlening met een aantal andere landen vanaf het midden van de jaren zeventig. Direct wordt duidelijk dat de Nederlandse productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening niet tot de internationale top behoren. Nederland blijft in deze bedrijfstak al jaren structureel achter bij ontwikkelingen in landen als Japan en de VS. Vooral Japan kent sinds de tweede helft van de jaren 80 een sterke toename in de productiviteit van de zakelijke dienstverlening. Dit land laat zien dat productiviteitstijgingen in deze bedrijfstak wel degelijk substantieel kunnen zijn. Afgezet tegen de EU-15 als geheel, blijft de toename in arbeidsproductiviteit van de Nederlandse zakelijke dienstverlening echter ook achter. Hierbij tekenen we wel aan dat Nederland vooral medio jaren 80 terrein verloren heeft ten opzichte van de EU-15, maar dat daarna de ontwikkeling zowel in Nederland als in EU15 als geheel gematigd was.²¹ Australië is in deze vergelijking het enige land waar de productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening ook mager zijn.

Figuur 3.1 Arbeidsproductiviteitsontwikkeling zakelijke dienstverlening (1977=100)



Bron: Eigen berekeningen uit EUKLEMS.

Een reden voor de achterblijvende groeiprestaties zou kunnen zijn dat de Nederlandse zakelijke dienstverlening al een hoog productiviteitsniveau heeft en dan is het gemakkelijker voor andere landen om via imitatie en adoptie een inhaalslag te maken. Dit is bijvoorbeeld het geval voor Japan (zie Fukao en Miyagawa, 2007). Echter uit eerder onderzoek van Van der Wiel et al. (2008) blijkt dat de Nederlandse zakelijke dienstverlening zeker niet op de technische productiviteitsgrens opereert. Op basis van EUKLEMS-

²¹ Binnen de grote EU-15 landen kampen Duitsland en Frankrijk ook met tegenvallende productiviteitsprestaties in de zakelijke dienstverlening, terwijl het Verenigd Koninkrijk een gemiddelde jaarlijkse arbeidsproductiviteitsstijging noteert van 2%.

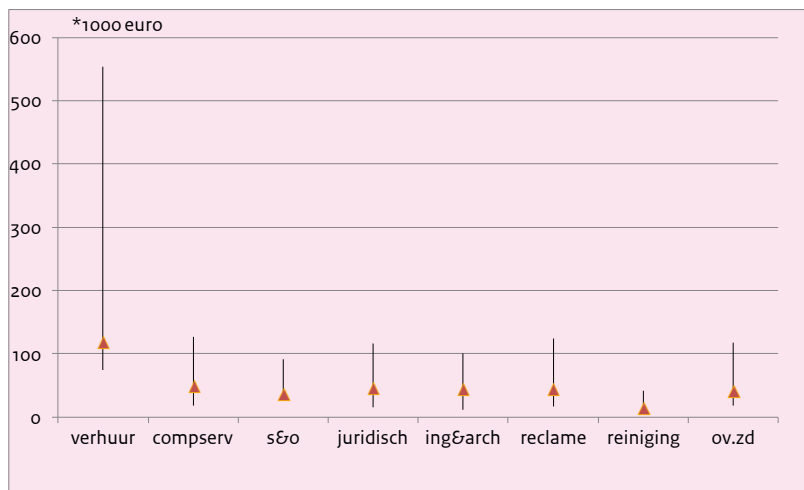
gegevens blijkt de VS het land met het hoogste productiviteitsniveau in deze bedrijfstak. Nederland ligt hier de laatste jaren zo'n 40 procent onder.

Eind jaren zeventig van de vorige eeuw lagen de arbeidsproductiviteitsniveaus van de VS en Nederland dus veel dicht bij elkaar. Ondanks het toen al hoge internationale niveau heeft de zakelijke dienstverlening in de VS toch kans gezien om de arbeidsproductiviteit verder te verbeteren. Dit in tegenstelling tot de Nederlandse zakelijke dienstverlening. De goede productiviteitsprestaties van de Amerikaanse zakelijke dienstverlening (en van andere bedrijfstakken in de dienstensector) worden wel toegeschreven aan de minder gereguleerde markten daar (zie o.a. Inklaar et al., 2008). Overigens, figuur 3.1 laat de ontwikkeling van arbeidsproductiviteit voor de zakelijke dienstverlening als geheel zien. Het beeld binnen de zakelijke dienstverlening zou voor sommige onderdelen voor Nederland gunstiger kunnen uitpakken, maar gedetailleerde EUKLEMS-gegevens daarover ontbreken om dit na te gaan.²²

3.3 Heterogeniteit binnen zakelijke dienstverlening

Het niveau van de arbeidsproductiviteit in de zakelijke dienstverlening is volgens de ProductieStatistieken (PS) niet hoog (zie figuur 3.1).²³ In de meeste onderdelen van de zakelijke dienstverlening ligt het gemiddelde niveau onder de 100 000 euro, met als laagste (hoogste) gemiddelde niveau bij reiniging gebouwen (verhuur).²⁴ De spreiding is vooral in het verhuur groot. Bij andere onderdelen is de spreiding minder omvangrijk.

Figuur 3.2 Niveau en spreiding arbeidsproductiviteit zakelijke dienstverlening



Bron: Eigen berekeningen uit PS. Afwijking t.o.v. gemiddelde is de gemiddelde waarde boven respectievelijk onder het gemiddelde.

²² Wel biedt ze via de growth-accounting methode inzicht in waar de arbeidsproductiviteitsgroei vandaan komt. De achterblijvende productiviteitsprestatie van de Nederlandse zakelijke dienstverlening in de laatste jaren is dan niet zozeer toe te schrijven aan de ontwikkeling van de kapitaalintensiteit (o.a. ICT-investeringen), maar aan de groei van de totale factor productiviteit.

²³ In de PS-gegevens zitten gegevens over de ZZP-ers, alleen zijn deze niet te onderscheiden van bedrijven met 1 werknemer in dienst. We hebben dan ook geen mogelijkheid om de productiviteit van ZZP-ers afzonderlijk te analyseren in samenhang met de productiviteitsontwikkeling van de zakelijke dienstverlening.

²⁴ Merk op dat de hoogte van de arbeidsproductiviteit mede afhangt van de kapitaalintensiteit. Hoe kapitaalintensiever hoe hoger de arbeidsproductiviteit.

Tabel 3.7 geeft voor twee steekjaren een dieper inzicht in de productiviteitsverschillen tussen bedrijven voor de zakelijke dienstverlening en de acht onderdelen. De verschillen zijn vooral groot bij verhuur, zoals we ook al zagen in figuur 3.2.

Tabel 3.7 Heterogeniteit (log) arbeidsproductiviteit zakelijke dienstverlening, 1995&2005

	1995				2005			
	gem.	mediaan	std	interkwartiel I	gem.	mediaan	std	interkwartiel
Zakelijke dienstverlening	3,40	3,60	0,87	1,07	3,65	3,78	0,79	0,74
Verhuur	4,04	3,83	1,10	0,98	4,16	3,98	1,41	1,65
Computers	3,67	3,74	0,64	0,68	3,85	3,90	0,65	0,60
S&O	nb	nb	nb	nb	3,77	3,86	0,50	0,49
Juridisch	3,78	3,84	0,53	0,49	3,81	3,88	0,72	0,57
Ing&arch	3,77	3,74	0,37	0,34	3,84	3,86	0,39	0,40
Reclame	3,77	3,83	0,84	0,54	3,69	3,72	0,62	0,57
Reiniging	2,38	2,32	0,59	0,60	2,56	2,48	0,59	0,55
Ov.zd	3,54	3,65	0,63	0,74	3,54	3,61	0,74	0,87

Bron: Eigen berekeningen uit PS.

Voor de zakelijke dienstverlening als geheel lijkt het dat de verschillen tussen bedrijven kleiner zijn geworden bij een vergelijking tussen 1995 en 2005. Zowel de standaarddeviatie als het verschil tussen het eerste en het derde kwartiel (=verschil P75-P25) zijn als maatstaven voor de spreiding van de productiviteitsverdeling in 2005 lager dan in 1995 het geval was. Binnen de zakelijke dienstverlening is het beeld voor het overgrote deel echter omgekeerd. Uitgezonderd de reclamebureaus, neemt de variatie in productiviteitsniveau in de andere onderdelen toe. De kleinere spreiding voor de zakelijke dienstverlening als geheel in 2005 vergeleken met 1995, wordt veroorzaakt doordat voor het jaar 1995 gegevens ontbreken van speur&ontwikkelingswerk. Dit onderdeel kent een relatief lage spreiding.

Verschillen tussen bedrijven op en onder nationale productiviteitsgrens

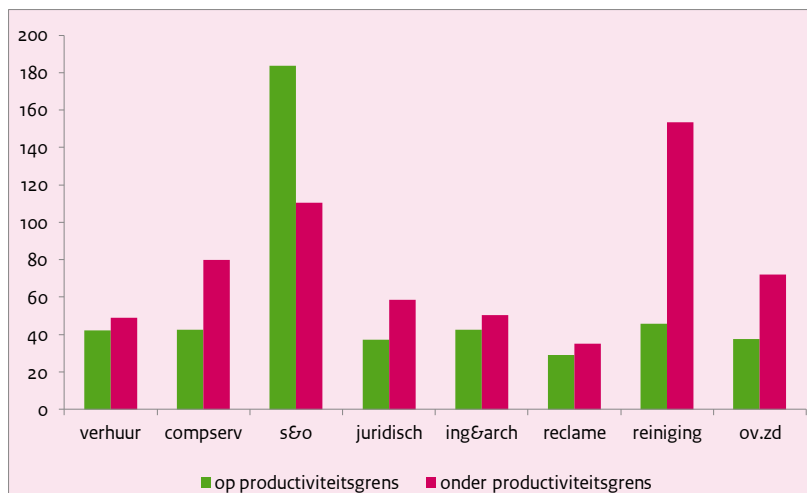
In hoofdstuk 2 hebben we uiteengezet dat in de endogene groeitheorie het onderscheiden van een technische productiviteitsgrens belangrijk is. In deze groeitheorie wordt de afstand tot de productiviteitsgrens gezien als een bron van productiviteitsgroei voor bedrijven die onder deze grens zitten via spillover effecten: bedrijven kunnen (gratis) leren van deze best practice door imitatie en adoptie.

In dit onderzoek definiëren we de zogenaamde nationale productiviteitsgrens op basis van de arbeidsproductiviteit van het 90ste percentiel. We bepalen de productiviteitsgrens per jaar op het niveau van de NR-indeling: dus voor de acht onderdelen afzonderlijk. Hieronder presenteren we enkele analyses op basis van deze variabele om iets meer zicht te krijgen over wie nu die toppers zijn en wat belangrijk is.

Bij vergelijking van figuren 3.3 -3.5 valt op dat bedrijven op de productiviteitsgrens in de meeste onderdelen: i) kleiner zijn in omvang (zie figuur 3.3), ii) meer exporteren (zie figuur 3.4) en iii) een hogere pcm hebben dan bedrijven onder de productiviteitsgrens (zie figuur 3.5). Een hogere pcm kan duiden op een efficiënt

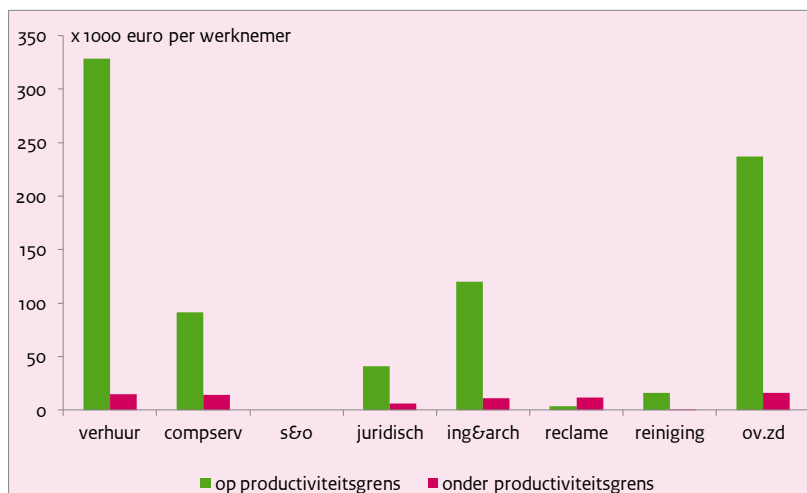
bedrijf (i.c. lage kosten bij gegeven afzetprijs) of een bedrijf dat werkt met hoge marges (i.c. hoge afzetprijs bij gegeven kosten) omdat het opereert op een markt met minder concurrentie. Afgezien van hoe de causale relatie loopt, speelt export in de zakelijke dienstverlening een belangrijke rol.

Figuur 3.3 **Vergelijking bedrijven op en onder productiviteitsgrens: werkgelegenheid**



Bron: Eigen berekeningen uit PS voor zakelijke dienstverlening over periode 1995-2008.

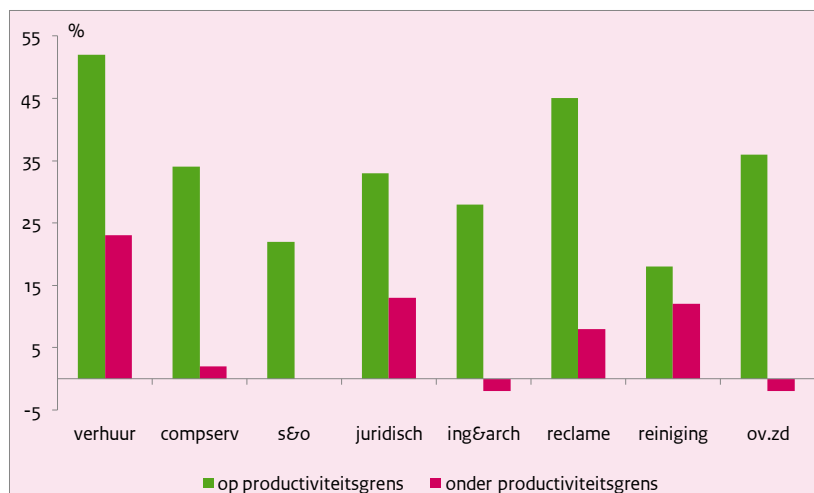
Figuur 3.4 **Vergelijking bedrijven op en onder productiviteitsgrens: uitvoer**



Bron: Eigen berekeningen uit PS voor zakelijke dienstverlening over periode 1995-2008.

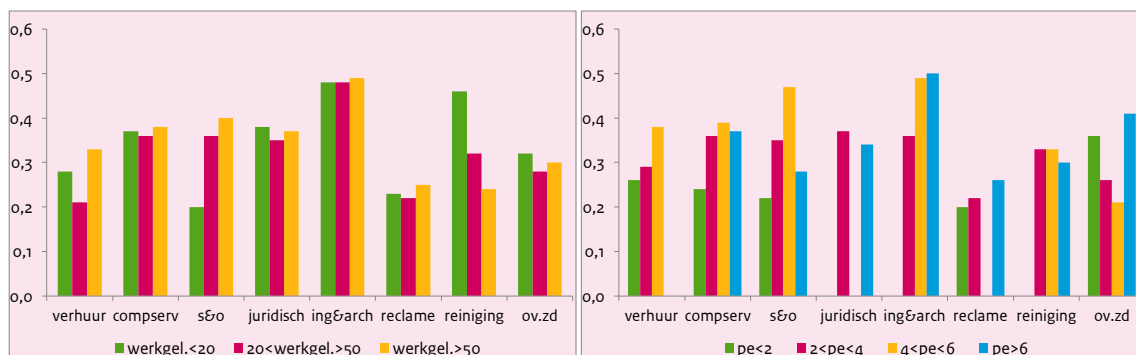
Figuur 3.6 presenteert de mogelijke samenhang tussen grootteklasse en afstand tot productiviteitsgrens (linkerzijde), en tussen concurrentie en afstand tot productiviteitsgrens (rechterzijde). Wat opvalt, is dat kleine bedrijven gemiddeld niet verder onder de productiviteitsgrens liggen dan grotere bedrijven. Bij de reiniging liggen kleine bedrijven gemiddeld genomen zelfs veruit het dichtst bij de productiviteitsgrens. Speur&ontwikkeling is hierop de enige uitzondering. Een ander opvallend punt is dat sterkere concurrentie (=hogere pe) niet op voorhand een kleinere afstand naar de productiviteitsgrens impliceert.

Figuur 3.5 Vergelijking bedrijven op en onder productiviteitsgrens: pcm



Bron: Eigen berekeningen uit PS voor zakelijke dienstverlening over periode 1995-2008.

Figuur 3.6 Grootte, concurrentie en afstand tot productiviteitsgrens zakelijke diensten



Bron: Eigen berekeningen uit PS.

Samenhang heterogeniteit en concurrentie/regulering

In hoofdstuk 2 constateerden we dat er sprake is van minder regulering in de Nederlandse zakelijke dienstverlening in recente jaren dan in het verleden. Hierboven constateerden we dat de verschillen in productiviteitsniveau tussen bedrijven in de zakelijke dienstverlening voor veel onderdelen groter zijn geworden in de periode 1995-2008. Minder regulering en grotere productiviteitsverschillen tussen bedrijven suggereert een negatieve correlatie.

Op voorhand is echter niet duidelijk wat minder regulering (of meer concurrentie) betekent voor de productiviteitsverschillen binnen een bedrijfstak. Dit komt omdat regulering twee verschillende krachten in gang zet. Enerzijds worden door minder regulering inefficiënte bedrijven door efficiënte bedrijven uit de markt gedrukt. Hierdoor gaat, ceteris paribus, de gemiddelde productiviteit van de bedrijfstak omhoog, maar de variatie in productiviteit tussen bedrijven omlaag. Anderzijds kan minder regulering sommige bedrijven prikkelen om te innoveren, waardoor deze bedrijven productiever worden. Hierdoor gaat wederom de gemiddelde productiviteit van een bedrijfstak omhoog, maar deze keer ook de variatie.

Het verder inzoomen op de resultaten van variatie tussen bedrijven zegt daarom niet veel. Het is empirisch niet eenvoudig om onderscheid te maken tussen welke kracht het sterkst is. Dit komt mede omdat

ook andere effecten van invloed zijn op productiviteitsverschillen tussen bedrijven zoals de hoeveelheid menselijk kapitaal. In het algemeen geldt wel dat de laatste kracht (i.c. innovatie) pas op wat langere termijn effect sorteert, en dat daardoor op langere termijn een negatief verband tussen regulering en productiviteitsverschillen in de rede ligt.

3.4 Reallocatie-effecten

Als markten efficiënt opereren, dan zullen de middelen verschuiven van minder efficiënte bedrijven naar efficiënte bedrijven. In hoofdstuk 2 hebben we gezien dat dit kan bijdragen aan een hogere productiviteit. Efficiënte bedrijven met een hogere productiviteit zullen (relatief) groter worden en marktaandeel winnen. Daardoor gaat op geaggregeerd niveau de arbeidsproductiviteit omhoog. Dit mechanisme werkt binnen bedrijfstakken, maar ook tussen bedrijfstakken.²⁵

In deze paragraaf kijken we naar deze reallocatie-effecten binnen de zakelijke dienstverlening en vragen ons af of de middelen herverdeeld worden naar de meest efficiënte delen van de zakelijke dienstverlening. We doen dit op 2 manieren. De eerste is een meting van de allocatieve efficiëntie voorgesteld door Olley en Pakes (1996). Deze methode kijkt naar productiviteitsniveaus. De tweede manier kijkt naar de bijdragen van bedrijfstakken aan de productiviteitsontwikkeling op hoger aggregatieniveau. Deze methode is ontwikkeld door Harberger (1998).

De aanpak van Olley en Pakes (=OP) ontbindt de productiviteit van een bedrijfstak op een bepaald tijdstip (=t) op de volgende manier

$$LP_t = \sum_s w_{st} LP_{st} = \overline{LP}_t + \sum_s (w_{st} - \overline{w}_{st})(LP_{st} - \overline{LP}_t)$$

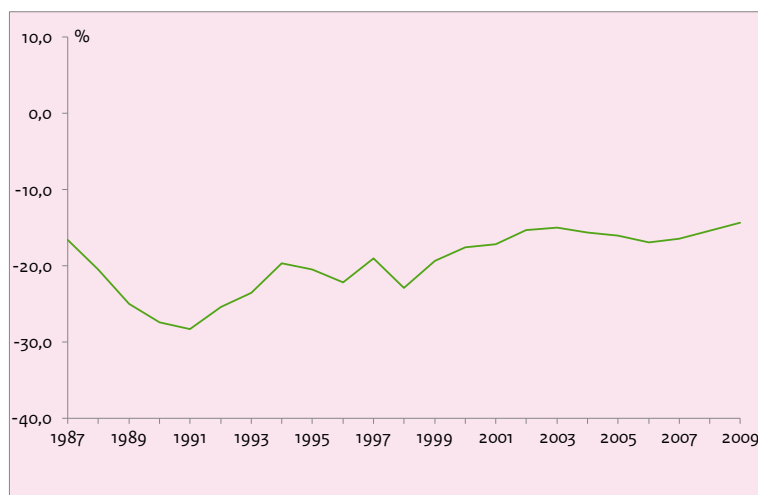
Waarbij LP_t het geaggregeerde productiviteitsniveau is, LP_{st} de productiviteit op lager aggregatieniveau, w het aandeel in de bedrijfstak van s is. Een streep boven een variabele betekent een ongewogen gemiddelde.

De decompositie van de geaggregeerde productiviteit bestaat dus uit 2 gedeelten. Het eerste gedeelte is de ongewogen geaggregeerde productiviteit. Het tweede gedeelte pikt de mate van allocatieve efficiency op doordat het kijkt of bedrijven/bedrijfstakken met een hogere productiviteit ook een hoger marktaandeel hebben.

De resultaten van de allocatieve efficiency voor de Nederlandse zakelijke dienstverlening staan in figuur 3.7 waarbij de allocatieve efficiency is uitgedrukt als aandeel in de waargenomen geaggregeerde productiviteit. We vinden een negatieve uitkomst voor deze indicator. Dat suggereert een negatieve samenhang tussen het marktaandeel en de productiviteit in de zakelijke dienstverlening: bedrijfstakken met een relatief lage productiviteit hebben een relatief hoog aandeel in de zakelijke dienstverlening. Een negatieve uitkomst kan duiden op belemmeringen, waardoor middelen niet worden ingezet in onderdelen van de zakelijke dienstverlening met hogere productiviteit. Wel is er vanaf het begin van de jaren negentig een licht opwaartse trend wat kan duiden op enige verbeteringen in het allocatieproces.

²⁵ Overigens geldt wel dat een verschuiving tussen bedrijfstakken ook wordt bepaald door inkomens -en prijselasticiteiten, waarachter voorkeuren van consumenten zitten.

Figuur 3.7 Aandeel allocatieve efficiency in % in productiviteit zakelijke dienstverlening (OP)



Bron: Eigen berekeningen uit CBS Nationale Rekeningen.

Een tweede manier om naar de gevolgen van reallocatie te kijken is met behulp van de zogenaamde Harberger figuur. In een dergelijk figuur wordt zichtbaar gemaakt in welke mate subsectoren met hun productiviteitsontwikkeling bijdragen aan de gemiddelde productiviteitsontwikkeling van een sector (y-as) gegeven het werkgelegenheidsaandeel van de subsectoren in de gehele sector (x-as). De uitgezette lijn geeft de gecumuleerde bijdrage weer, startend met de grootste positieve bijdrage aan de productiviteitsontwikkeling op geaggregeerd niveau. Deze bijdrage is op de volgende manier berekend:

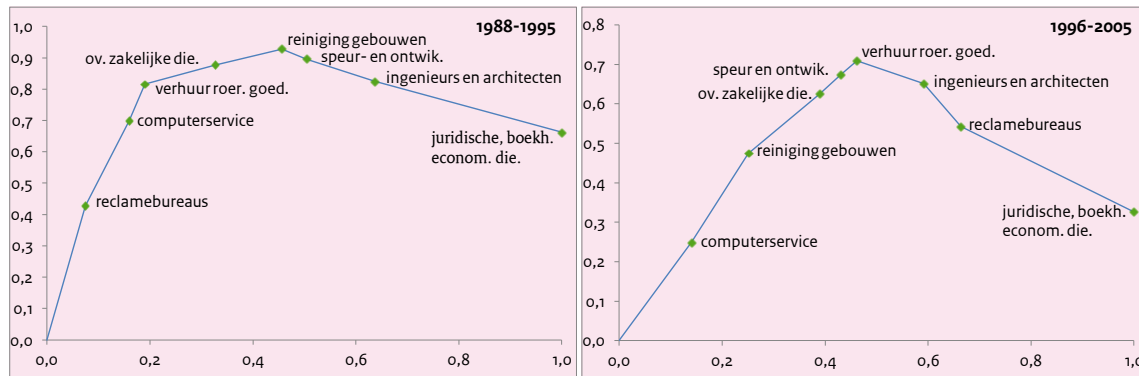
$$\Delta \ln(LP_t) = w_{s,t} \Delta \ln(LP_{s,t})$$

De resultaten van deze berekening staan in figuur 3.8 onderverdeeld naar de periode 1988-1995 en 1996-2005. De vorm van de figuur zegt iets over het groeipatroon binnen de zakelijke dienstverlening. Voor beide perioden heeft de figuur de vorm van een 'paddenstoel'. Dit betekent dat het groeitempo niet overal positief is. Voor beide perioden geldt dat er onderdelen zijn die positief bijdragen aan de productiviteitsontwikkeling van de zakelijke dienstverlening als geheel, maar dat er ook onderdelen zijn die negatief bijdragen. Blijkbaar is in de Nederlandse zakelijke dienstverlening niet een sectoroverschrijdende technologische ontwikkeling gaande die zich verspreidt over alle onderdelen met als resultaat een sectorbrede productiviteitsverbetering.

Twee aanvullende opmerkingen hierbij. Ten eerste, de onderdelen met een negatieve productiviteitsontwikkeling hebben gezamenlijk een werkgelegenheidsaandeel in de zakelijke dienstverlening van meer dan de helft. Ten tweede, de onderdelen 'ingenieurs en architecten' en 'de juridische e.d. diensten' hebben in beide perioden te maken met een afname in hun productiviteit.

De twee belangrijkste punten uit deze exercitie zijn als volgt. Ten eerste is het allocatie-effect in de Nederlandse zakelijke dienstverlening negatief. Dit kan duiden op belemmeringen in de herallocatie van middelen. Binnen de zakelijke dienstverlening gaan de productiemiddelen niet naar productievere onderdelen. Ten tweede, de lage productiviteitsontwikkeling van de zakelijke dienstverlening wordt bepaald door onderdelen met een groot aandeel in deze bedrijfstak.

Figuur 3.8 Uitkomsten allocatieve efficiency zakelijke dienstverlening (Harberger methode)



Bron: Eigen berekeningen uit CBS Nationale Rekeningen.

4 Dynamiek in zakelijke dienstverlening

4.1 Toe- en uittreding in zakelijke dienstverlening

Toe- en uittreding van bedrijven kunnen hogere arbeidsproductiviteit genereren. Via creatieve destructie brengen toetreders nieuwe producten en productieprocessen op de markt met een hogere productiviteit en oude producten/bedrijven verdwijnen. Meer bedrijven door (netto) toetreding betekent, ceteris paribus, ook meer concurrentie, waardoor al op de markt opererende bedrijven efficiënter de bestaande technologie gaan gebruiken en inefficiënte bedrijven van de markt worden gedrukt. Ook kan de dreiging van toetreding bestaande bedrijven prikkelen om productiever te produceren. Kortom, inzicht in de dynamiek van toe- en uittreding in de Nederlandse zakelijke dienstverlening is informatief in relatie met de productiviteitsontwikkeling. Dit hoofdstuk gaat hierop in.

De Nederlandse zakelijke dienstverlening kenmerkt zich al jaren door hoge toe- en uittredingspercentages. Het toetredingspercentage ligt gemiddeld genomen op 14,3 procent in de periode 1996-2004 (zie tabel 4.1).²⁶ Het uittredingspercentage ligt in diezelfde periode gemiddeld genomen op 10,2 procent. Het aantal bedrijven dat volgens het ABR actief is op de markt voor de zakelijke dienstverlening neemt dus met bijna 4% per jaar toe. Zoals al in hoofdstuk 3 geconstateerd is de (netto) toename van het aantal bedrijven daarmee groter dan de omzetgroei van deze markt.

Tabel 4.1 Gemiddelde toe- en uittredingspercentages, 1995-2004

	Toetreding			Uittreding		
	Langdurig	Kortstondig	Totaal	Werkg.aandeel	Totaal	Werkg.aandeel
Zakelijke dienstverlening	1,8	12,5	14,3	7,6	10,2	7,0
Rest economie	1,2	9,0	10,2	4,6	9,0	5,1
Bron: Eigen berekeningen uit ABR.						

De toe- en uittredingspercentages in de Nederlandse zakelijke dienstverlening zijn beide hoger dan die in de rest van de economie, zoals ook valt af te lezen uit tabel 4.1. Vooral het aantal bedrijven dat toetreedt, ligt relatief op een veel hoger niveau. Hoge toetredingspercentages zijn kenmerkend voor een relatief jonge sector die nog in ontwikkeling is (zie Klepper, 1996). Aan de andere kant is deze bedrijfstak nu ook weer niet zo jong meer.

In tabel 4.1 is ook onderscheid gemaakt in of bedrijven langdurig tot de markt zijn toegetreden of niet. Een zogenaamde langdurige toetreders in de zakelijke dienstverlening is een bedrijf dat in onze onderzoeksperiode na 1995 toetreedt en dat in 2008 nog bestaat en daarbij actief is in de zakelijke dienstverlening. Er zijn echter ook bedrijven die na 1995 toetreden, maar ook voor 2008 al weer van de markt zijn verdwenen. Deze noemen we kortstondig actieve bedrijven. Dit laatste type bedrijf is belangrijk en zeker voor de zakelijke dienstverlening. Zij kunnen een aanwijzing zijn voor een grote mate van experimenteren of een bedrijf levensvatbaar is, maar ze kunnen ook een indicatie zijn voor zogenaamde ‘hit-and-run’ bedrijven.

²⁶ In het kader “Breuk in ABR 2006” staat toegelicht waarom de periode zich beperkt tot het jaar 2004 en niet later.

Deze bedrijven willen snel een hoop winst maken om daarna weer te verdwijnen. We komen later hierop terug.

Aan toetreding zit werkgelegenheid verbonden. Binnen de Nederlandse zakelijke dienstverlening werkt zo'n 7,5 procent van de mensen bij een startend bedrijf in het eerste jaar. Dit is aanzienlijk hoger dan bij de rest van de economie. Dit werkgelegenheidsaandeel is wel lager dan het toetredingspercentage, maar dat ligt voor de hand omdat startende bedrijven in de regel relatief kleiner in werkgelegenheidsomvang zijn dan bestaande bedrijven.

De geconstateerde hoge toe- en uittredingspercentages in de Nederlandse zakelijke dienstverlening suggereren dat de toetredings- en uittredingskosten in deze bedrijfstak geen onoverkomelijke drempel zijn vergeleken met andere delen in de Nederlandse economie. Door (relatief) lage toetredingsdrempels in de vorm van vaste investeringen kunnen ondernemers relatief eenvoudig een bedrijf starten in de zakelijke dienstverlening. Bij de kapitaalintensievere onderdelen als verhuur zijn de kosten iets hoger, maar blijkbaar ook geen belemmering. Dit geldt op het eerste gezicht ook voor onderdelen van de zakelijke dienstverlening waar bepaalde andere vaste kosten zoals diploma's, certificaten en reputatie een rol spelen.

Breuk in ABR 2006

Een belangrijk doel van het Algemeen Bedrijfsregister (ABR) is het vaststellen van het populatiekader met daarin bepaalde gegevens over bedrijven die gebruikt kunnen worden voor verschillende statistieken. Zo wordt onder andere de bedrijfseenheid onderscheiden die we in dit onderzoek gebruiken. Een bedrijfseenheid is de feitelijke actor in het productieproces.

Vanaf het jaar 2006 is herontwerp van het (HABR) van kracht, wat er toe leidde dat de populatie van bedrijven sterk is gewijzigd ten opzichte van voorgaande jaren. Ook impliceert dit zonder aanpassingen een aanzienlijke breuk in de cijfers van voor en na 2006.

De overgang van ABR naar HABR is door het CBS om technische - en statistische redenen gedaan. Voor ons onderzoek zijn de statistische redenen van belang. Deze hangen samen met het verminderen van de administratieve lastendruk door meer gebruik te gaan maken van administratieve bronnen in plaats van surveys voor het maken van statistieken. Het Basis Bedrijfs Register (BBR) is hierbij de leidende bron. Het BBR vormt de koppeling tussen de gegevens van de KvK en de belastingdienst.

In het HABR gaat het identificeren van bedrijfseenheden volledig automatisch. In het ABR was dat grotendeels ook wel het geval, maar voor een deel moest dat gedaan worden door zgn. profilers die per geval uitzoeken hoe de onderneming op te splitsen in bedrijfseenheden. Wat zijn nu de implicaties van de overgang? De meeste observaties van de bedrijfseenheid zijn 1-op-1 overgegaan. Echter, sommige zijn van n op 1 overgaan, maar vaker was het geval van 1 naar n. Het gevolg is dat veel meer bedrijven zijn geregistreerd in het HABR, waarbij ook bedrijfseenheden zijn verdwenen en nieuwe zijn ontstaan.

Hoewel het mogelijk is om de breuk gedeeltelijk weg te werken, hebben we dit niet gedaan. De reden is dat dit een bewerkelijke exercitie is en de resultaten ervan ook niet wezenlijk bijdragen aan het doel van ons onderzoek. Voor dit onderzoek kiezen we ervoor om de meeste statistische analyses met het ABR te beperken tot het jaar 2005 of daarvoor. Hierdoor ontstaat de minste vertekening in de uitkomsten,

Internationale vergelijking aantallen toe- en uittreders

Op het niveau van de zakelijke dienstverlening, laat staan voor de onderdelen van deze bedrijfstak, zijn nog maar weinig internationaal vergelijkbare gegevens van toe- en uittreding bekend over een langere periode.

De laatste jaren zijn internationale statistieken op dit vlak wel in opkomst. Ter illustratie staan in tabel 4.2 enkele resultaten van gemiddelde toe- en uittredingspercentages voor 17 landen volgens de OESO.²⁷ Nederland kent relatief een redelijk hoog toetredingspercentage in de zakelijke dienstverlening (inclusief onroerend goed). Bij de uittredingspercentages 'scoort' Nederland wat betreft de positie op de ranglijst iets minder goed. Verder valt op dat in veel landen - waaronder Nederland - het toetredingspercentage ruim boven dat van de uittreding ligt. De VS is de enige uitzondering, waar het omgekeerde het geval is. Overigens zijn de toe- en uittredingspercentages voor België en Portugal opvallend laag respectievelijk hoog, wat we zonder aanvullende informatie niet kunnen duiden.

Tabel 4.2 Internationale toe- en uittredingspercentages zakelijke dienstverlening (70-74)

	Toetreding 2005-2007		Uittreding 2005-2006	
Oostenrijk	11,4		9,9	
België	4,5	a)	2,4	a)
Denemarken	16,8	a)	13,3	f)
Estland	15,7		9,5	
Finland	13,5		9,9	
Hongarije	17,1		13,5	
Israël	8,2	b)	4,0	g)
Italië	11,6		8,2	
Luxemburg	13,9	c)	7,8	h)
Nederland	15,1		9,1	
Noorwegen	10,2	a)	6,2	f)
Portugal	21,2		19,2	
Slowakije	15,5	c)	9,7	h)
Slovenië	11,5	d)	6,2	f)
Spanje	13,7		7,2	
Zweden	13,0	a)		
Verenigde Staten	9,3	e)	9,9	e)
Bron: OECD. Dataset: SDBS Business Demography Indicators				
a) 2006-2007, b) 2005-2009, c) 2004-2006, d) 2006-2008, e) 2004-2007, f) 2006, g) 2005-2007, h) 2004-2005.				

Tabel 4.3 neemt de VS en Nederland nader onder de loep.²⁸ In hoofdstuk 3 constateerden we dat de VS de toon zet in de zakelijke dienstverlening als we kijken naar het hoogste niveau in productiviteit. Wat opvalt in de tabel is dat de gemiddelde toetredingspercentages in Nederland voor alle onderdelen hoger zijn dan in de VS. In Nederland treden dus relatief veel nieuwe bedrijven toe. Daarentegen verdwijnen er relatief iets

²⁷ Merk op dat informatie van belangrijke landen als Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk ontbreekt.

²⁸ Voor de vergelijkbaarheid met de Nederlandse cijfers is een iets andere periode gekozen dan in tabel 4.2.

minder bedrijven in Nederland, want de uittredingspercentages zijn gemiddeld lager uitgezonderd de overige zakelijke diensten. De reeksen zijn echter te kort om hier harde conclusies aan te verbinden.

Tabel 4.3 Toe- uittredingspercentages zakelijke dienstverlening VS en Nederland, 2005-2007 a)

	Toetreding		Uittreding	
	VS	Nederland	VS	Nederland
Zakelijke diensten (incl. verhuur van en handel in onroerend goed)	9,8	15,1	9,4	9,1
w.v. Verhuur van en handel in onroerend goed	10,4	14,5	10,4	9,7
Verhuur roerende goederen	7,8	11,2	12,1	10,0
Computerservice- en aanverwante bedrijven	13,1	15,7	10,9	9,1
Speur en ontwikkelingswerk	10,2	14,8	10,0	7,8
Overige zakelijke diensten	9,2	15,3	8,8	9,0
Bron : OECD, Dataset: SDBS Business Demography Indicators				
a) Betreft gemiddelde toe- en uittredingspercentages; Voor Nederland 2005-2006.				

4.2 Toe- en uittreders nader onder de loep

In deze en de volgende paragraaf gebruiken we informatie uit het ABR, maar ook informatie uit de gekoppelde gegevens van de PS met het ABR. Hierdoor kunnen we ook de arbeidsproductiviteitsprestaties (nb. staan niet in ABR) van bedrijven meenemen in de analyse. Doordat de PS bestaat uit een steekproef hebben we geen consistent panel over de tijd. Dit geldt vooral voor bedrijven met minder dan 50 werknemers. Hierdoor hebben we niet voor alle bedrijven in het ABR informatie over hun productiviteitsprestaties of ontbreken er jaren. Aan deze analyse met gekoppelde gegevens zitten dus wel meer beperkingen dan aan de ABR-analyse.

Toetreders²⁹

Een bedrijf dat in 1996 toetrad tot de Nederlandse zakelijke dienstverlening bestond toen uit circa 2 tot 3 werknemers (zie tabel 4.4). Twaalf jaar later, in 2008, is de gemiddelde bedrijfsgrootte verdubbeld tot 5 werknemers. Dit is net iets groter dan het gemiddelde bedrijf in de zakelijke dienstverlening (i.c. 4). Startende bedrijven in de zakelijke dienstverlening zijn zowel bij aanvang in 1996 als in 2008 kleiner dan starters elders in de economie.

Voor dit onderzoek hebben we de bedrijven ook ingedeeld in zogenaamde groeiers en krimpers (zie bijlage I voor toelichting op de beide definities) wanneer hun werkgelegenheid in de tijd toe- respectievelijk afnam. Bij aanvang zit er weinig verschil tussen beide typen in de zakelijke dienstverlening. De krimpers zijn zelfs gemiddeld iets groter bij de start, dit in tegenstelling tot de situatie in de rest van de economie. Zakelijke dienstverleners die groeien in werkgelegenheid doen dat ook substantieel. Hadden deze bedrijven In 1996

²⁹ Het gaat hier om bedrijven die in 1996 zijn ontstaan en in 2008 nog actief zijn: langdurige toetreders. De zogenaamde kortstondig actieve bedrijven die in 1996 zijn toegetreden en voor 2008 de markt weer hebben verlaten, vallen hier buiten. Deze bespreken we verderop.

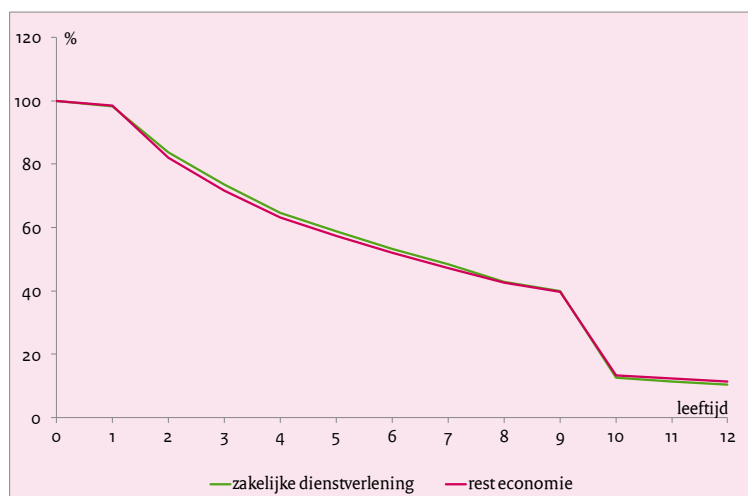
gemiddeld genomen bijna 2,5 werknemers in dienst, in 2008 waren dat er bijna 11. Dit betekent een groeifactor van 4,5. Dit is veel sterker dan bij de rest van de economie. Daar bedraagt de groeifactor 2,2.

Tabel 4.4 Werkgelegenheid en gemiddelde bedrijfsgrootte van toetreders in 1996

	Totaal			Groeiers			Krimpers		
	1996	2002	2008	1996	2002	2008	1996	2002	2008
<i>Zakelijke dienstverlening</i>									
Werkgelegenheid (x1000)	5,9	9,3	11,5	1,9	5,3	8,5	4,0	4,0	3,0
Gemiddelde bedrijfsgrootte	2,6	4,0	5,0	2,4	6,6	10,6	2,7	2,7	2,0
N (x1000)	2,3	2,3	2,3	0,8	0,8	0,8	1,5	1,5	1,5
<i>Rest economie</i>									
Werkgelegenheid (x1000)	33,6	53,8	56,4	20,0	37,8	43,7	13,6	16,0	12,7
Gemiddelde bedrijfsgrootte	4,6	7,2	7,4	7,1	13,5	15,6	3,0	3,4	2,6
N (x1000)	7,3	7,5	7,6	2,8	2,8	2,8	4,5	4,7	4,8
Bron: Eigen berekeningen uit ABR.									

Afgaande op deze resultaten kunnen startende zakelijke dienstverleners hun personeelsbestand vergeleken met de rest van de economie in grotere mate uitbreiden. Dit zegt niet meteen of mogelijke (doorgroei)belemmeringen wel of niet zouden kunnen spelen. Maar de hoge groeifactor wijst op een jaarlijkse groei van het personeelsbestand met ongeveer 6%, en dat is niet gering. Bovendien berust dit nog op gemiddelde groeicijfers. Achter dit gemiddelde gaat een grote mate van heterogeniteit schuil. Groeiende bedrijven die in 1996 zijn gestart en in 2005 in het 95ste percentiel zitten hebben een gemiddelde omvang van 91 werknemers. Kortom, in 10 jaar tijd is zo'n bedrijf uitgegroeid van een kleine dienstverlener tot een middelgroot bedrijf met een substantiële omvang.

Figuur 4.1 Overlevingspercentages (cohort 1996)



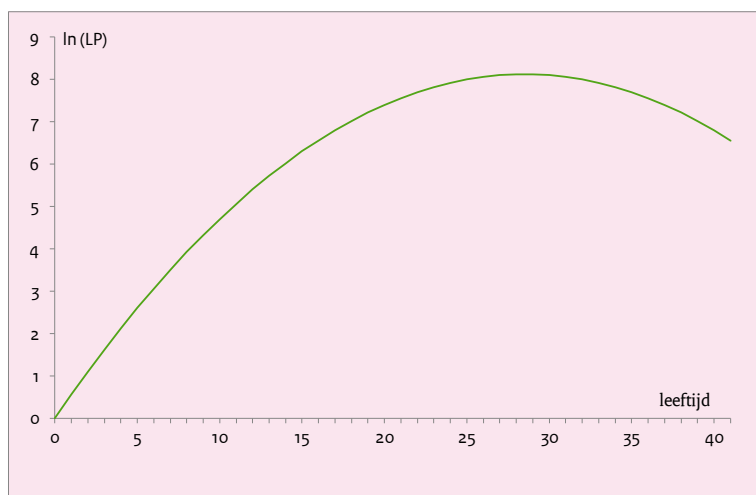
Bron: Eigen berekeningen uit ABR. De sterke daling tussen het negende en tiende levensjaar heeft deels te maken met de ABR-breuk.

Dat het toch niet eenvoudig is om te overleven als nieuw bedrijf in de Nederlandse zakelijke dienstverlening laat figuur 4.1 zien. Ter illustratie zijn de overlevingspercentages voor het cohort 1996 berekend. Dat wil zeggen het aantal bedrijven dat in 1996 is toegetreden, is gevolgd in de tijd en berekend welk percentage na x jaar nog aanwezig was in het ABR. Na 5 jaar is 43 procent van de bedrijven in de zakelijke dienstverlening die in 1996 waren toegetreden hierin niet meer actief.³⁰ Na 11 jaar is bijna 90 procent van de bedrijven verdwenen. Let wel, dat dit cijfer enigszins neerwaarts vertekend is door de ABR-breuk. Toch duidt het verloop op een grote mate van marktselectie, waarbij in de regel minder efficiënte bedrijven van de markt worden gedrukt. Frappant genoeg verschillen de overlevingspercentages van de zakelijke dienstverlening nauwelijks met die van de rest van de economie. Wat in de zakelijke dienstverlening gebeurt, is dus niet uitzonderlijk. Het geeft aan dat deze vorm van marktselectie bij de zakelijke dienstverlening niet afwijkt van die bij andere bedrijfstakken. Een resultaat dat Baldwin en Gu (2011) recent ook vinden bij een vergelijking van de detailhandel en de industrie in Canada.

Relatie arbeidsproductiviteit, leeftijd en type bedrijf

Versillen in arbeidsproductiviteit kunnen samengaan met verschillen in de leeftijd van het bedrijf. Vanuit een theoretisch perspectief worden hiervoor argumenten aangereikt vanuit de zogenaamde passieve en actieve leermodellen (zie o.a. Jovanovic (1982), Hopenhayn (1992), en Ericson and Pakes (1995)), maar ook vanuit de endogene groeitheorie gebaseerd op Schumpeter's 'escape competition' effect. Bij het eerste type model worden nieuwe bedrijven hun werkelijke productiviteit ten opzichte van de concurrentie pas gewaar na toetreding en besluiten dan wel of niet om door te gaan. Bij de actieve leermodellen kunnen bedrijven na toetreding hun productiviteit zelf verbeteren door eigen innovaties.

Figuur 4.2 Samenhang leeftijd en arbeidsproductiviteit zakelijke dienstverlening



Bron: Eigen berekeningen uit PS.

De theoretische verwachting is dus dat naarmate bedrijven ouder worden ze in de regel productiever worden omdat ze leren van andere, maar ook doordat de inefficiënte bedrijven van de markt zijn verdwenen (i.c. marktselectie). Met behulp van de koppeling tussen ABR en PS kunnen we de relatie tussen de leeftijd van het

³⁰ Dit wil niet zeggen dat al deze bedrijven daadwerkelijk zijn gestopt. Een deel kan ook zijn overgestapt naar een andere bedrijfstak of zijn overgenomen door of gefuseerd met een ander bedrijf binnen de zakelijke dienstverlening.

bedrijf en zijn arbeidsproductiviteit voor de zakelijke dienstverlening onderzoeken. Een simpele plot tussen beide blijkt om meerdere redenen weinig informatief. De onderliggende informatie is te heterogeen, waardoor geen conclusies mogelijk zijn. Een econometrische aanpak blijkt wel informatief en significante resultaten op te leveren. Ter illustratie, een fixed effect regressie met een niet-lineaire relatie tussen leeftijd en arbeidsproductiviteit laat zien dat naarmate bedrijven ouder worden ze inderdaad productiever zijn, maar dat deze niet-lineair verloopt: een extra jaar levert steeds minder productiviteitswinst op. Na iets minder dan 30 jaar hebben overlevende bedrijven gemiddeld genomen de hoogste productiviteit.³¹ Figuur 4.2 laat de resultaten van deze vergelijking zien.

Dat de productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening heterogeen zijn, volgt ook uit een vergelijking van het arbeidsproductiviteitsniveau van toetreders met die van uittreders en bestaande bedrijven. Dan blijkt dat de arbeidsproductiviteit van toetreders in 2005 hoger is. Toetreders zijn dus gemiddeld genomen productiever dan bestaande bedrijven. Dit is niet voor de hand liggend en vraagt om een toelichting. Het productiviteitsniveau van toetreders in 2005 kan hoger zijn omdat een groot deel van deze bedrijven al enige jaren actief is en we hier kijken naar bedrijven die het gelukt is om te overleven tot en met 2008. Uit onderzoek blijkt dat succesvolle toetreders ongeveer 5 tot 10 jaar nodig hebben om het productiviteitsniveau van bestaande bedrijven in te halen (zie o.a. Van der Wiel (1999) en Baldwin en Gu (2011)). Het betreft hier een langere periode. Anderzijds kunnen de cijfers op dit aggregatieniveau enigszins vertekend zijn door het bestaan van onderliggende bedrijfstakspecifieke effecten. Dit laatste hebben we econometrisch getest door te controleren voor tijd- en bedrijfstakspecifieke effecten. Dan blijkt dat zowel toetreders, maar ook uittreders een iets lager productiviteitsniveau hebben dan bestaande bedrijven.

Uittreders³²

Een uittreder in de Nederlandse zakelijke dienstverlening bestond op het moment van uittreden in 2004 gemiddeld genomen uit iets minder dan 5 werknemers (zie tabel 4.5). Dit is iets groter dan het gemiddelde van de gehele bedrijfstak, maar bijna de helft kleiner dan in de rest van de economie (4,8 vs. 8,3).

Tabel 4.5 Werkgelegenheid en gemiddelde bedrijfsgrootte van uittreders in 2004

	Totaal			Groeiers			Krimpers		
	1996	2000	2004	1996	2000	2004	1996	2000	2004
<i>Zakelijke dienstverlening</i>									
Werkgelegenheid (x1000)	17,9	20,4	19,3	8,0	12,6	14,4	9,9	7,8	4,9
Gemiddelde bedrijfsgrootte	3,9	5,1	4,8	8,0	12,6	16,0	3,3	2,6	1,6
N (x1000)	4,0	4,0	4,0	1,0	1,0	0,9	3,0	3,0	3,1
<i>Rest economie</i>									
Werkgelegenheid (x1000)	166,9	192,1	173,7	74,9	108,8	115,8	92,0	83,3	57,9
Gemiddelde bedrijfsgrootte	7,9	9,1	8,3	14,1	20,5	23,2	5,8	5,2	3,6
N (x1000)	21,1	21,2	21,0	5,3	5,3	5,3	15,7	15,9	15,9
Bron: Eigen berekeningen uit ABR.									

³¹ Opvallend is dat leeftijd van een bedrijf geen bepalende factor is bij of bedrijven wel of niet hun werkgelegenheid uitbreiden.

³² Vanwege de breuk in het ABR (zie ook het kader) beperken we de analyse tot het jaar 2004 en de voorafgaande jaren. Bovendien gaat het hier om bedrijven die voor 1995 zijn ontstaan. Kortstondig actieve bedrijven zijn dan ook niet meegenomen.

Net als bij de toetreders, maken we hier onderscheid tussen bedrijven die krimpen en bedrijven die groeien. Met dien verstande dat beide typen in dit geval de markt verlaten. Bedrijven die groeien maar toch uiteindelijk verdwijnen, zijn in de regel bedrijven die de markt verlaten vanwege een overname of fusie.³³ Hoewel het aantal krimpende bedrijven in de zakelijke dienstverlening het overgrote deel betreft, zijn de groeiers in 1996 al ruim 2 keer zo groot in omvang. Bovendien zien zij kans om daarna hun omvang nog te verdubbelen, terwijl krimpende bedrijven hun bedrijfsgrootte in de laatste jaren van hun bestaan halveren. De resultaten voor de rest van de economie wijken hiervan niet zo sterk af, hoewel de opwaartse en neerwaartse dynamiek bij de zakelijke dienstverlening iets groter is: groeiers groeien meer en krimpers krimpen meer.

Een in 2004 uittredend bedrijf in de Nederlandse zakelijke dienstverlening is circa 15 jaar oud. Dit geldt zowel voor een groeiend als krimpend bedrijf. Hiermee zijn de bedrijven in doorsnee 4 jaar jonger dan in de rest van de economie.

Tabel 4.6 Vergelijking uittreder versus overlever (cohort 1990)

	Arbeidsproductiviteit	pcm
	overlever =100	overlever =100
1995	91	91
2000	104	85
2005	87	64
2008	73	58
Bron: Eigen berekeningen uit PS, Arbeidsproductiviteit is in constante prijzen uitgedrukt.		

Uittreders zijn minder productief en hebben lagere winstmarges dan bedrijven die niet uittreden maar wel in het zelfde jaar zijn gestart (zie tabel 4.6). Om zicht te krijgen op de prestaties van uittreders en te beschikken over voldoende observaties is gewerkt met cohort 1990. Gekeken is hoe de productiviteit en de winstmarges van een uittreder (ergens in de periode 1995-2008) zich verhouden met gemiddelden van dit cohort over de tijd. Beide indicatoren liggen voor de uittreders in de meeste jaren lager, wat ook het meest waarschijnlijk is.

Kortstondig actieve bedrijven

Kortstondig actieve bedrijven in de Nederlandse zakelijke dienstverlening zijn gemiddeld genomen na toetreding 2 tot 3 jaar actief op deze markt. Dit is niet uitzonderlijk, want ook in de rest van de economie is dat het geval. Dergelijke bedrijven zijn ook relatief klein, want er werken gemiddeld genomen 2 tot 3 werknemers. Een ander noemenswaardig feit is dat bijvoorbeeld van alle uittreders in de zakelijke dienstverlening in 2004 bijna 80 procent een kortstondig actief bedrijf is. Het aandeel van kortstondig actieve bedrijven in de rest van economie is met 73 procent wel iets kleiner.

Hebben we bij kortstondig actieve bedrijven nu te maken met hit-and-run bedrijven gericht op het in een kort tijdsbestek maken van aanzienlijke winsten? Of, een andere mogelijkheid, gaat het hier om economische experimenten waarbij bedrijven het met een bepaald dienstverleningsconcept proberen maar na een aantal jaren er (noodgedwongen) achterkomen dat het concept onvoldoende winst genereert of

³³ In het ABR zijn deze moeilijk of niet traceerbaar. Het zou echter hier ook kunnen gaan om bedrijven die te maken hebben met afnemende schaalopbrengsten of om bedrijven die opereren in een minder competitieve omgeving, waardoor er minder druk is om efficiënt te werken.

marktaandeel verover? Een eerste indicatie duidt er op dat bij kortstondig actieve bedrijven in de zakelijke dienstverlening de tweede mogelijkheid vermoedelijk speelt. Zo liggen het gemiddelde arbeidsproductiviteitsniveau en de pcm van kortstondig actieve bedrijven onder die van (reële) uittreders. De winstmarges zijn dus niet bovennormaal en de productiviteitsprestaties blijven achter bij de rest.

4.3 Bestaande bedrijven nader onder de loep

In de voorafgaande paragraaf lag de focus op toe- en uittreders in de Nederlandse zakelijke dienstverlening en hun prestaties in termen van werkgelegenheid en productiviteit. Deze paragraaf neemt de bedrijven onder de loep die al in 1995 bestonden en ook nog steeds actief zijn in 2008, ofwel het gaat hier om zogenaamde bestaande bedrijven. Het is interessant om te kijken wat deze bedrijven doen. Vragen die in relatie met de onderzoeksvraag opkomen zijn: neemt hun bedrijfsomvang verder toe? Neemt hun productiviteit toe?

Voordat we enkele cijfers presenteren, is in ieder geval een conclusie duidelijk. Net als bij toe- en uittreders is onder bestaande bedrijven in de zakelijke dienstverlening sprake van een grote mate van heterogeniteit. Er zijn uiteenlopende groepen bedrijven waarvan de werkgelegenheid en de productiviteit dalen in de tijd, tot groepen bedrijven waarvan zowel de werkgelegenheid als productiviteit toenemen. En binnen deze groepen zijn ook weer grote verschillen in bijvoorbeeld bedrijfsomvang, productiviteitsprestaties en winstmarges.

Tabel 4.7 Werkgelegenheid en gemiddelde bedrijfsgrootte van bestaande bedrijven

	Totaal			Groeiers			Krimpers		
	1995	2002	2008	1995	2002	2008	1995	2002	2008
Zakelijke dienstverlening									
Werkgelegenheid (x1000)	155,1	223,4	230,4	73,2	146,2	176,5	81,9	77,2	53,9
Gemiddelde bedrijfsgrootte	5,7	8,2	8,5	7,3	14,9	18,0	4,8	4,5	3,1
N (x1000)	27,1	27,1	27,2	10,0	9,8	9,8	17,1	17,3	17,4
Rest economie									
Werkgelegenheid (x1000)	1969,5	2525,0	2481,3	959,3	1609,6	1831,7	1010,2	915,4	649,6
Gemiddelde bedrijfsgrootte	10,9	13,9	13,7	13,6	22,8	25,9	9,2	8,3	5,9
N (x1000)	180,9	181,4	181,4	70,5	70,7	70,7	110,4	110,7	110,7
Bron: Eigen berekeningen uit ABR.									

Een bestaand bedrijf in de Nederlandse zakelijke dienstverlening had in 1995 bijna 6 werknemers in dienst en was gemiddeld genomen 8 jaar oud (zie tabel 4.7). Dertien jaar later, in 2008 zijn er gemiddeld 3 werknemers extra in dienst genomen. Ze zijn dan nog wel kleiner dan de bedrijven in de rest van de economie (8,5 versus 13,7), maar het verschil is minder groot dan in 1995. Dit duidt erop dat bestaande bedrijven in de zakelijke dienstverlening in de periode 1995-2008 per saldo sterker zijn gegroeid in werkgelegenheid dan elders in de economie. Deze sterkere toename komt door groeiende bedrijven in de zakelijke dienstverlening. Zij groeien wat meer dan hun tegenhangers in de rest van de economie (groefactor van 2,1 om respectievelijk 1,7). Hoewel er relatief iets meer krimpende bedrijven in de zakelijke dienstverlening zijn, krimpen ze ongeveer in dezelfde mate als in de rest van de economie. Tot slot valt op dat in 1995 de groeiers al groter waren in gemiddelde bedrijfsomvang dan krimpers. Het verschil is dus al voor 1995 bepaald en dat hangt niet samen

met de leeftijd, want in gemiddelde leeftijd zit er nauwelijks verschil tussen groeiers en krimpers. Er zijn dus andere factoren bepalend.

Als we wederom kijken naar de gekoppelde informatie met de PS, dan kunnen we ook andere bedrijfsprestaties in ogen schouw nemen. We focussen hier natuurlijk vooral op de productiviteitsprestaties. We hebben daartoe de bestaande bedrijven ingedeeld in 4 verschillende typen op basis van de ontwikkeling in de periode 1995-2008:³⁴

1. Werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit nemen beide toe
2. Werkgelegenheid daalt, maar arbeidsproductiviteit neemt toe
3. Werkgelegenheid neemt toe, maar arbeidsproductiviteit daalt
4. Werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit dalen beide

Type 1 bedrijven hebben in de regel te maken met een toenemende vraag. Ze kunnen (in theorie) een hogere productiviteit realiseren door het benutten van schaalvoordelen, door een hogere kapitaalintensiteit of door innovaties. Dit type bedrijf wint marktaandeel. Ook type 2 bedrijven slagen erin om een hogere productiviteit te genereren, maar doen dat wel met minder personeel. Deze bedrijven kampen bijvoorbeeld met tegenvallende omzetten en/of sterke concurrentie. Hun strategie is inkrimpen van het personeelsbestand om de kosten te drukken, om zodoende goedkoper en efficiënter te worden en daardoor de concurrentiestrijd aan te kunnen gaan. Type 3 bedrijven breiden wel hun werkgelegenheid uit, maar dit gaat ten koste van de arbeidsproductiviteit. Deze bedrijven hebben mogelijk te maken met afnemende schaalopbrengsten. Het kan echter ook zijn dat deze bedrijven opereren in een minder competitieve omgeving (bijvoorbeeld een productniche), waardoor er minder druk is om efficiënt te werken. Tot slot, type 4 bedrijven proberen hun productieproces aan te passen om te overleven, maar zien geen kans om de efficiëntie te verhogen.

Tabel 4.8 Bestaande bedrijven zakelijke dienstverlening: enkele indicatoren

	Unieke bedrijven	Winstmarges		Pe		Arbeidsproductiviteit	
		1995	2008	1995	2008	1995	2008
Bestaande bedrijven	3391	0,12	0,11	5,7	5,9	42,5	49,3
type 1 ($dL > 0$ & $dLP > 0$)	922	0,08	0,14	6,0	6,1	35,5	53,9
type 2 ($dL < 0$ & $dLP > 0$)	473	0,10	0,12	5,8	6,6	27,4	49,9
type 3 ($dL > 0$ & $dLP < 0$)	1365	0,18	0,10	5,4	5,6	69,4	47,0
type 4 ($dL < 0$ & $dLP < 0$)	631	0,15	0,07	5,3	5,8	40,4	40,4
Zakelijke dienstverlening	12992	0,11	0,10	5,7	5,6	45,4	52,2

Bron: Eigen berekeningen uit PS.

Tabel 4.8 presenteert enkele variabelen op basis van deze vierdeling. Volgens het databestand van de PS vallen de meeste bedrijven in de zakelijke dienstverlening onder type 3: lagere productiviteit, maar meer werkgelegenheid. Een beeld dat aansluit bij bevindingen in hoofdstuk 3. In aansluiting hierop, ongeveer 60 procent van de bestaande bedrijven hebben hun productiviteit niet weten te verbeteren in de periode 1995-2008.³⁵ Dat is bijna 2 op de 3 bedrijven.

³⁴ Zie Baily et al. (1995), en Van der Wiel (1999) voor een verdere uiteenzetting over deze indeling.

³⁵ Vanwege databeperkingen (i.c. weinig observaties per type) voeren we de analyse uit op het niveau van de zakelijke dienstverlening als geheel. In ieder geval is het beeld per grootteklasse niet sterk verschillend.

Wat valt verder op in de tabel? Ten eerste, dat afgemeten aan de pe de concurrentie tussen de typen niet zo sterk verschillend is. Een resultaat dat vermoedelijk samenhangt met dat bedrijven in dezelfde mate zijn verdeeld over de onderdelen van de zakelijke dienstverlening. Alle typen hebben te maken met een licht stijgende concurrentie. Wel is de concurrentie-intensiteit iets sterker bij bedrijven die hun productiviteit verbeteren (i.c. type 1 en 2). Ten tweede zijn er wel grote verschillen in de ontwikkeling van de winstmarges. Bedrijven die hun productiviteit verbeteren in de periode 1995-2005 (i.c. type 1 en 2), realiseren ook een stijging in de winstmarges. Daarentegen bij bedrijven waarvan hun productiviteit afneemt (i.c. type 3 en 4), gaan ook de marges omlaag.

Tot slot is het opvallend dat de bestaande bedrijven gemiddeld een lagere arbeidsproductiviteit hebben dan de totale zakelijke dienstverlening. Dit is niet voor de hand liggend en ook afwijkend van wat Van der Wiel (1999) liet zien voor de zakelijke dienstverlening voor eerdere perioden. Het impliceert dat toetreders en uittreeders gemiddeld genomen productiever zijn. Eerder hebben we al opgemerkt dat dit vermoedelijk komt door tijd- en bedrijfstakspecifieke effecten. Corrigeren we hiervoor dan hebben bestaande bedrijven een hogere productiviteit. Dit geldt ook voor onderdelen van de zakelijke dienstverlening.

4.4 Enkele onderdelen nader belicht

Doordat we in sommige situaties onvoldoende observaties hebben en om presentatietechnische redenen (i.c. te grote hoeveelheid cijfers), hebben we in de voorgaande paragrafen niet of nauwelijks verder ingezoomd op de verschillende onderdelen van de zakelijke dienstverlening. Op deze plaats doen we dat wel en belichten enkele indicatoren nader voor de juridische diensten, ingenieurs&architecten en reclamebureaus. We kiezen voor deze 3 onderdelen omdat deze bedrijfstakken gemiddeld genomen een negatieve arbeidsproductiviteitsontwikkeling hadden over de laatste 20 jaar.

Tabel 4.9 Enkele onderdelen zakelijke dienstverlening nader belicht

	ZD	Juridisch	Ing&arch	Reclame
Netto toetreding (groei per jaar in %)				
1995/2000	8,9	9,3	8,2	9,7
2001/2005	4,0	5,2	3,4	2,5
Groei aantal bedrijven (per jaar in %, 1995-2005)				
10-20 werkzame personen	5,2	4,9	4,3	4,9
>20 werkzame personen	3,9	5,7	1,7	2,3
Overlevingspercentage (cohort1996)				
na 5 jaar	59	59	67	61
na 9 jaar	40	41	48	39
Bestaande bedrijven				
w.v. Hogere productiviteit in periode 1995-2008	41	35	43	32
w.v. Meer werkgelegenheid in periode 1995-2008	67	71	73	67
Bron: Eigen berekeningen uit PS.				

Tabel 4.9 vergelijkt de uitkomsten van enkele indicatoren van de zakelijke dienstverlening met die van de drie onderdelen. Het beeld verschilt niet sterk. In alle onderdelen is de (netto) toetreding hoog, maar valt het groeitempo wel terug na 2000. Ook de groei van het aantal bedrijven ligt op een hoog niveau in de periode 1995-2005. Dit geeft een indicatie of bedrijven doorgroeien. Hierbij zijn de verschillen tussen de drie onderdelen iets groter bij bedrijven met meer dan 20 werknemers. Zo kennen de juridische diensten een hele sterke doorgroei van het aantal bedrijven, terwijl dat bij de ingenieurs&architecten veel minder is. Dit laatste onderdeel kent ook relatief hoge overlevingspercentages, wat duidt op minder uittreding. Tenslotte verbeteren maar weinig bestaande bedrijven hun productiviteit, terwijl wel relatief veel bedrijven hun werkgelegenheid uitbreiden.

4.5 Conclusies

Dit hoofdstuk biedt inzicht in de dynamiek van toe- en uittreding in de Nederlandse zakelijke dienstverlening in relatie met de productiviteitsontwikkeling. We lichten de belangrijkste resultaten eruit.

Ten eerste, de toe- en uittredingspercentages in de zakelijke dienstverlening zijn hoog in nationaal perspectief, maar in internationaal perspectief vergelijkbaar met de zakelijke dienstverlening elders. Dit suggereert dat de toetredings- en uittredingskosten in deze bedrijfstak geen onoverkomelijke drempel zijn voor starters of voor het stopzetten van de bedrijfsactiviteiten. Ook zijn er relatief veel kortstondige bedrijven actief in de zakelijke dienstverlening. Dit alles wijst op een grote mate van marktselectie in de vorm van toe- en uittreding van bedrijven. Dit biedt dan ook geen aanwijzingen voor een verklaring van de lagere productiviteitsprestaties in internationaal perspectief.

Ten tweede breiden startende zakelijke dienstverleners hun personeelsbestand vergeleken met de rest van de economie in doorsnee meer uit. Dit wijst eveneens niet echt op mogelijke (doorgroei)-belemmeringen, althans niet vergeleken met andere bedrijfstakken in de Nederlandse economie.

Ten derde, bij de meeste bedrijven in de Nederlandse zakelijke dienstverlening gaat de productiviteit in de periode 1995-2008 omlaag, maar neemt de werkgelegenheid toe. Een beeld dat aansluit bij bevindingen in hoofdstuk 3. Bijna 2 op de 3 bestaande bedrijven weten hun productiviteit niet te verbeteren. Dit suggereert dat er generieke, exogene, factoren werkzaam kunnen zijn die negatief van invloed zijn op de productiviteitsprestaties. Dit kunnen allerlei belemmeringen rond de product- of arbeidsmarkt zijn. Dit gaan we in het volgende hoofdstuk na.

5 Effecten belemmeringen

5.1 Inleiding

Dit hoofdstuk onderzoekt met behulp van een econometrisch model in hoeverre belemmeringen de productiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening daadwerkelijk drukken.³⁶

Uit de beschrijvende analyse in de voorgaande twee hoofdstukken nemen we mee dat de Nederlandse zakelijke dienstverleners in de regel de mogelijkheid hebben om te groeien in werkgelegenheid. Bij een groot aantal bedrijven in ons panel neemt de werkgelegenheid toe. Hier lijken op het eerste gezicht weinig tot geen belemmeringen te spelen, bijvoorbeeld in de vorm van te strikte arbeidsmarktregulering. Toch gaat deze groei in werkgelegenheid meestal niet gepaard met een stijging van de arbeidsproductiviteit van deze bedrijven. Ongeveer 60 procent van de bestaande bedrijven wisten namelijk hun productiviteit niet te verbeteren. Dit is ook het beeld bij de geaggregeerde NR-data voor de zakelijke dienstverlening. Op dit aggregatieniveau neemt de (gemiddelde) arbeidsproductiviteit al vele jaren niet of nauwelijks toe, terwijl de groei van de werkgelegenheid vaak omvangrijk was. Stond in het verleden daar nog een sterke vraag naar zakelijke diensten tegenover, sinds 2000 is de stijging van de vraag naar zakelijke diensten sterk afgenomen. Nochtans heeft dit niet geleid tot een efficiëntieslag in deze bedrijfstak. Sterker nog, het productiviteitsniveau in de zakelijke dienstverlening is na 2000 gedaald. Op bedrijfsniveau bestaat er echter een aanzienlijke hoeveelheid heterogeniteit. We zien zowel bedrijven met een positieve als negatieve groei van de werkgelegenheid alsook een positieve en negatieve groei van de productiviteit in alle mogelijke combinaties. Daarbinnen zien we weer zowel bedrijven waarvan hun productiviteit nauwelijks groeit of krimpt als bedrijven waarvan de productiviteit juist sterk groeit of daalt.

Het vinden van oorzaken voor de tegenvallende arbeidsproductiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening is lastig op basis van beschrijvende statistieken. Hiervoor zijn econometrische modellen beter geschikt. Die zijn in staat om simultaan te onderscheiden naar de determinanten uit een verscheidenheid van mogelijke verklarende variabelen. Ons onderzoek is vooral geïnteresseerd in de vraag of onvoldoende concurrentie en/of te strikte regulering een rol spelen.

Dit hoofdstuk is verder als volgt opgebouwd. Paragraaf 5.2 bespreekt de belangrijkste mechanismen hoe we in onze econometrische aanpak rekening houden met de effecten van concurrentie en reguleringen op de groeiprestaties van bedrijven. Paragraaf 5.3 presenteert de effecten op de groei van de arbeidsproductiviteit in de Nederlandse zakelijke dienstverlening als bepaalde reguleringen worden gereduceerd. Verder leggen we de schattingsresultaten voor de zakelijke dienstverlening naast die met dezelfde specificatie voor andere delen van de Nederlandse economie. De vraag is of de uitkomsten van de zakelijke dienstverlening bijzonder zijn. Paragraaf 5.4 kijkt specifiek naar mogelijke verschillen binnen de zakelijke dienstverlening. Zo gaan we onder meer na of er verschillen zijn tussen gereguleerde en minder gereguleerde diensten en tussen klantspecifieke diensten en standaarddiensten. Paragraaf 5.5 vat de belangrijkste bevindingen samen.

³⁶ Een uitvoerige beschrijving van de econometrische aanpak, gebruikte schattingstechniek en alle onderliggende schattingsresultaten zijn te vinden in een apart CPB-memo Econometrische schattingen bij achtergronddocument, 26 april 2012.

Meetfouten productiviteit zakelijke dienstverlening?

De tegenvallende groeicijfers van de arbeidsproductiviteit in de Nederlandse zakelijke dienstverlening zouden kunnen komen door meetfouten, waardoor de productiviteitsontwikkeling zoals gemeten door het CBS lager uitkomt dan in werkelijkheid het geval is. Hoewel meetfouten kunnen spelen, is het minder voor de hand liggend dat dit de enige verklaring is voor de lage en in de tijd zelfs teruglopende productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening. Laat staan waarom deze prestaties internationaal gezien achterblijven.

Zo neemt het CBS grote delen van de zakelijke dienstverlening statistisch waar volgens internationale richtlijnen. En dat is alleen maar verbeterd in de tijd. Toch kunnen zowel in de teller - (i.c. omzet of toegevoegde waarde) als in de noemer (i.c. werkgelegenheid) van de arbeidsproductiviteit meetfouten voorkomen. Het is echter niet bekend welk deel meer vertekend is en of de resulterende meetfout constant of toegenomen is in de tijd. Vooral dat laatste is van belang om de productiviteitsvertraging te kunnen verklaren.

Voor ons (econometrisch) onderzoek maken we gebruik van gedefleerde productiviteits- en inputgegevens, waarbij de betreffende prijsdeflatoren komen van het laagst mogelijke aggregatieniveau uit de NR. Helaas zijn individuele prijsgegevens niet op het bedrijfsniveau beschikbaar. Als de prijzen op bedrijfsniveau systematisch afwijken van de gemiddelde prijzen, dan kan dit leiden tot een bias in de geschatte parameters. Het is echter op voorhand niet duidelijk in welke richting (zie Van Beveren, 2012).

Tot slot, mocht de productiviteitsgroei in de zakelijke dienstverlening worden onderschat, dan is de toename van de arbeidsproductiviteit in andere delen van de Nederlandse economie overschat. De reden is dat de zakelijke dienstverlening een belangrijke toeleverancier is en dat de inputs dan worden onderschat. Het macrocijfer zal hierdoor echter nauwelijks vertekend zijn

5.2 Belangrijkste variabelen in model

5.2.1 Uitleg en aanpak

De uitkomsten van ons onderzoek zijn gebaseerd op een schatting van een (herschreven) productiefunctie op bedrijfsniveau waarin mechanismen uit de endogene groeitheorie zijn meegenomen. De endogene groeitheorie gaat er immers vanuit dat de productiviteitsgroei wordt gedreven door determinanten als concurrentie en de afstand tot de productiviteitsgrens.³⁷

³⁷ Ons empirisch model bestaat uit vergelijkbare elementen als de studies van Nickell (1996), Griffith et al. (2004) en Griffith et al. (2006). Zo keek Nickell (1996) met behulp van een productiefunctiebenadering naar de invloed van concurrentie op productiviteit. Net als Griffith et al. (2004) houden we daarnaast rekening met de inzichten uit de convergentieliteratuur. Daarin wordt gesteld dat de afstand tot de productiviteitsgrens ook bepalend kan zijn voor de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit. Naast deze factoren zijn de traditionele verklarende variabelen - arbeid en kapitaal - opgenomen in het model. Daar we de productiviteit definiëren op basis van de toegevoegde waarde, nemen we het verbruik van intermediaire input niet op in het model. Verder houdt het model rekening met vaste bedrijfs- en bedrijfstakeffecten en jaarspecifieke effecten. Overigens vinden we aanwijzingen dat er sprake is van afnemende schaalvoordelen in de zakelijke dienstverlening.

De drie belangrijkste verklarende variabelen in ons model zijn achtereenvolgens:

- Concurrentie
- Regulering
- Afstand tot de productiviteitsgrens

De stijging van de arbeidsproductiviteit van een bedrijf kan veranderen door een van deze variabelen of door allemaal tegelijkertijd.

Concurrentie

In hoofdstuk 2 hebben we geschetst langs welke kanalen concurrentie de productiviteit kan bevorderen. In de vergelijking gebruiken we de winstelasticiteit als maatstaf voor concurrentie. De winstelasticiteit volgt uit een schatting en is bepaald op het 3-digit niveau.³⁸ We verwachten een positieve samenhang: meer concurrentie geeft een hogere productiviteitstoename.

Reguleringen

Allerlei belemmeringen, zoals regulering van de productmarkt, kunnen negatief uitpakken voor de productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening. Om dit na te gaan zijn we als volgt te werk gegaan. We beschouwen reguleringsindicatoren als externe/exogene factoren voor bedrijven. Veel van deze factoren zijn generiek. Regelgeving en institutionele factoren zijn daardoor meestal gelijk voor de economie als geheel. Op zijn best variëren ze enigermate op lager aggregatieniveau, maar zeker niet op het bedrijfsniveau terwijl daar de beslissingen worden genomen hoe de winst te maximaliseren. Om een significant verband te vinden met productiviteit is echter vanuit econometrisch oogpunt variatie in dergelijke variabelen wenselijk, liefst op een zo laag mogelijk aggregatieniveau. We hebben dit opgelost door in het model de reguleringsindicatoren via interacties met bedrijfsspecifieke factoren op te nemen. De reguleringsindicatoren beïnvloeden de productiviteitsgroei van het bedrijf dus via een bedrijfskenmerk. In ons model zijn dat de inputfactoren kapitaal, arbeid en de afstand tot de productiviteitsgrens (zie hieronder voor een verdere toelichting). Het bedrijfskenmerk bepaalt de blootstelling van het bedrijf aan de reguleringsindicatoren. Kortom, we veronderstellen een mogelijke wisselwerking tussen beide factoren, waardoor (veranderingen in) bepaalde regels of instituties niet van invloed zijn op alle bedrijven of verschillend uitwerken op bedrijven. Langs deze weg pikken we de effecten van regulering op die gerelateerd zijn aan bedrijfsspecifieke factoren. Generieke effecten van regulering die voor ieder bedrijf hetzelfde uitpakken worden opgepikt door de concurrentiemaatstaf.

Concreet bestaat het effect van regulering op de inputfactoren kapitaal en arbeid uit twee onderdelen:

- Het effect van het niveau van regulering op de groei van kapitaal respectievelijk arbeid en daarmee de arbeidsproductiviteit (=niveau-effect),
- Het effect van een verandering in de regulering op het niveau van kapitaal respectievelijk arbeid (=groei-effect).

Deze beide effecten hebben verschillende economische implicaties. Het eerste effect is gerelateerd aan een permanent niveau-effect op de groei van de arbeidsproductiviteit, terwijl het tweede effect een tijdelijke impuls geeft aan deze groei. Een korte toelichting, waarbij we starten met het eerste effect.

³⁸ Merk op dat dit in een aantal gevallen een lager niveau is dan de onderscheiden subsectoren van de zakelijke dienstverlening zoals gedefinieerd door CBS-NR. Bij de robuustheid analyse testen we of een andere definiëring van de relevante markt van invloed is op de resultaten (zie paragraaf 5.4).

Stel beleid zorgt voor deregulering op een markt in jaar t , maar verandert daarna niets meer aan de mate van regulering. Dit resulteert in een eenmalige verandering van het niveau van de indicator in jaar t . Daarna blijft de indicator constant op dit nieuwe niveau. De hoogte van de coëfficiënt in ons model geeft aan in welke mate dit nieuwe niveau een permanent effect heeft op de productiviteitsgroei. In de economische theorie wordt dit gezien als endogene groei, omdat de groeivoet permanent door beleid kan worden beïnvloed.

Het tweede effect, het tijdelijke groei-effect, kwantificeert de gevolgen van een verandering in de reguleringsindicator. Stel wederom dat beleid zorgt voor een eenmalige deregulering op een markt in jaar t . Dit resulteert in een eenmalige verandering van de indicator, in daaropvolgende perioden verandert deze variabele niet en is de verandering dus 0. De hoogte van deze coëfficiënt in ons model geeft aan in welke mate deregulering een tijdelijk effect heeft op de productiviteitsgroei. Dit effect is niet permanent en verdwijnt zodra het gerealiseerd is. Dit is wat de economische theorie aanduidt met semi-endogene groei. Beleid kan in deze gedachte de groeivoet van arbeidsproductiviteit beïnvloeden maar niet op lange termijn.

Belang afstand tot productiviteitsgrens: "leereffect"

Als het productiviteitsniveau van bepaalde bedrijven onder de productiviteitsgrens ligt, dan is er een 'catch up' bonus beschikbaar. Deze bedrijven kunnen dan via imitatie en adoptie hun productiviteit verbeteren. De productiviteitsgrens is bepaald op het niveau van de NR-onderdelen van de zakelijke dienstverlening zoals we die in voorgaande hoofdstukken ook hebben gehanteerd. We kijken naar de nationale productiviteitsgrens en niet naar de internationale. Dit doen we omdat uit hoofdstuk 3 blijkt dat de Nederlandse zakelijke dienstverlening ver onder de internationale productiviteitsgrens ligt en bedrijven eerder zullen leren van de 'best practices' hier in Nederland dan van buitenlandse bedrijven (zie ook Van der Wiel et al., 2008).

In het model koppelen we de individuele afstand van ieder bedrijf tot de productiviteitsgrens zowel aan de mate van concurrentie als aan de (verandering in de) reguleringsindicatoren. De interactieterm tussen concurrentie en de afstand tot de nationale grens geeft aan dat de mate waarin een 'achteroplopend' bedrijf tracht een inhaalslag te maken afhangt van de mate van concurrentie of van regulering. Bedrijven zullen hier veelal meer toe geneigd zijn als de concurrentie sterker is, al dan niet door regulering.³⁹ We noemen dit laatste in het vervolg het *leereffect*. Vanuit een theoretisch perspectief ligt het teken van dit effect echter niet op voorhand vast, omdat dit mede afhankelijk is van hoe ver bedrijven achterliggen en van de kosten die gemaakt moeten worden bij die inhaalslag. Een positieve coëfficiënt van de interactieterm suggereert dat meer concurrentie (of minder regulering) de meeste bedrijven stimuleert tot imitatie. Een negatieve coëfficiënt wijst erop dat meer concurrentie bedrijven ertoe aanzet zich te onthouden van innovatie omdat de kosten van imitatie niet opwegen tegen de voordelen ervan. Het laatste geval is waarschijnlijker voor bedrijven die verder aflaggen van de nationale grens, omdat de kosten van imitatie toenemen met de afstand tot de grens.

Op lange termijn is het leereffect nul, omdat de afstand tot de productiviteitsgrens dan voor alle bedrijven door de inhaalslag is verdwenen. Ook dit is gerelateerd aan de semi-endogene groei. Beleid kan de groeivoet van arbeidsproductiviteit tijdelijk beïnvloeden maar niet permanent.

³⁹ Merk op dat minder regulering ook via concurrentie een effect kan hebben op de ontwikkeling van de productiviteit. Want minder regulering geeft ook meer concurrentie en dit geeft bedrijven een prikkel om te leren van de 'best practice' of om te innoveren.

5.2.2 Gebruikte reguleringsindicatoren

Vanuit beleidsoogpunt zijn we in dit onderzoek geïnteresseerd in de effecten van deregulering op de groei van de arbeidsproductiviteit. Een inventarisatie van mogelijke indicatoren leverde een viertal databases op met reguleringsindicatoren voor Nederland afkomstig van de Wereldbank, Federal Reserve Board, OECD en het Fraser Institute. In bijlage I staat een uitgebreid overzicht. We hebben verschillende indicatoren (soms in combinatie) getoetst om te kijken welke indicator een significante parameter opleverde en eventueel het te verwachten teken had. De zogenaamde ‘governance’ indicatoren van de Wereldbank (o.a. politieke stabiliteit en mate van corruptie) bleken niet significant. En dat gold ook voor de indicatoren uit de database “ease of doing business” van de Wereldbank (o.a. opstartkosten van een bedrijf). Een niet-significante indicator kan vier dingen betekenen: i) de indicator speelt voor de zakelijke dienstverlening een niet-significante rol, ii) de indicator is van onvoldoende kwaliteit, iii) ze kent te weinig variatie, iv) het betreft generieke effecten die voor ieder bedrijf hetzelfde uitpakken en dus niet die effecten van regulering die gerelateerd zijn aan bedrijfsspecifieke effecten die wel door onze aanpak kunnen worden opgepikt.

De enige indicator die alleen op de Nederlandse zakelijke dienstverlening is gericht en ook nog verder is gedifferentieerd voor een aantal subsectoren is de productmarktregulering zakelijke dienstverlening van de OECD. Opvallend genoeg bleek deze indicator in geen enkele variant een significante uitkomst op te leveren.⁴⁰ Deze indicator laten we dan ook verder buiten beschouwing. Een aantal indicatoren van de Fraser database bleek wel significant te zijn. Uiteindelijk gebruiken we de volgende hoofdindicatoren van dit instituut:

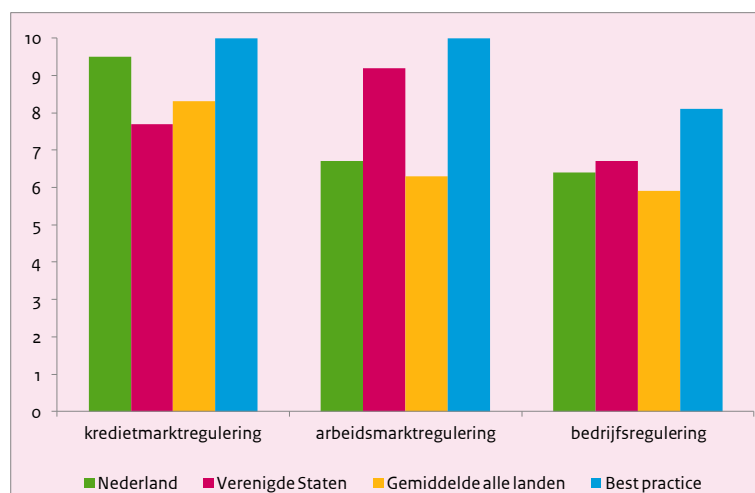
- Kredietmarktregulering (o.a. concurrentie van buitenlandse banken, mogelijkheid van privaat krediet)
- Arbeidsmarktregulering (o.a. ontslagregulering, collectieve loononderhandelingen en minimumloon)
- Productmarktregulering of bedrijfsregulering (o.a. bureaucratische kosten, opstartkosten bedrijf en administratieve lasten)

Het zijn dus alle drie indicatoren die gelden voor het gehele Nederlandse bedrijfsleven. Verder zijn het zogenaamde hoofdindicatoren, dat wil zeggen dat ze gebaseerd zijn op een gemiddelde van alle onderliggende indicatoren. Een aantal van deze subindicatoren staat hierboven vermeld.

Figuur 5.1 verschaft inzicht in hoe de drie gebruikte indicatoren zich voor Nederland verhouden in internationaal perspectief. De figuur vergelijkt Nederland met de VS, de gemiddelde waarde voor alle in de database van het Fraser-instituut vertegenwoordigde landen (ca. 140) en de ‘best practice’. Iedere indicator kan de waarde tussen 0 en 10 aannemen, afhankelijk van de mate van regulering. Een hoge indicator betekent weinig regulering. Nederland kent in 2008 relatief weinig regulering op de kredietmarkt, zelfs minder dan de VS. Bovendien kan deze indicator nog maar weinig stijgen. De Nederlandse arbeidsmarkt is meer gereguleerd dan die in de VS, maar niet vergeleken met het gemiddelde. Bij de bedrijfsregulering zijn de verschillen met de VS en het gemiddelde beperkt.

⁴⁰ Ook bij Kox et al. (2010) en Kox en Van Leeuwen (2011) bleek deze indicator niet significante resultaten op te leveren.

Figuur 5.1 Internationale vergelijking gebruikte indicatoren, 2008



Bron: Database Fraser Institute.

5.3 Effecten meer concurrentie en minder regulering

Tabel 5.1 presenteert de (marginale) effecten van meer concurrentie en minder regulering op de arbeidsproductiviteitsontwikkeling van de Nederlandse zakelijke dienstverlening op basis van de schattingsresultaten van ons model. Het totaaleffect van een deregulering bestaat uit het niveau-, groei- en leereffect, welke we hebben beschreven in de voorgaande paragraaf.

Tabel 5.1 Marginale effecten concurrentie en deregulering op groei arbeidsproductiviteit

	Niveau	Groei	Leer	Totaal
Concurrentie			0,129***	0,129
Kredietmarkt	0,000	0,502***	0,095**	0,597
Arbeidsmarkt	-0,001***	0,079***	0,060***	0,139
Bedrijfsregulering	-0,001***	-0,059***	-0,031**	-0,091
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1				

We beginnen met het effect van concurrentie. Meer concurrentie levert langs twee wegen een significante positieve bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsontwikkeling van de zakelijke dienstverlening. De som van beide staat vermeld in de kolom leereffect. Ten eerste stimuleert intensievere concurrentie langs directe weg een hogere productiviteit. Achter dit effect zit niet alleen een prikkel voor bedrijven tot het verminderen van inefficiënties in het gebruik van de bestaande productietechniek, maar ook dat concurrentie innovatie binnen de zakelijke dienstverlening stimuleert. Ten tweede is er evidentie voor een catching-up proces in productiviteit. Bedrijven met een lager productiviteitsniveau dan de (nationale) productiviteitsgrens groeien daardoor gemiddeld harder in arbeidsproductiviteit. En concurrentie bevordert dit leerproces (of imitatieproces) totdat het gat gedicht is.⁴¹

⁴¹ Merk op dat generieke effecten van regulering die voor ieder bedrijf hetzelfde uitpakken in principe worden opgepikt door de concurrentie-indicator.

Als we naar de marginale effecten van de dereguleringen kijken, dan constateren we dat het niveau-effect voor alle typen reguleringen klein is. We vinden dus bijna geen permanente effecten van een eenmalige verandering in de mate van regulering op de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit die langs de productiefactoren loopt. Echter, de (marginale) effecten van een verandering in de mate van regulering op de productiviteitsgroei zijn behoorlijk op korte termijn. Dit is het groei-effect. De grootte van dit effect hangt af van het niveau van de bedrijfsspecifieke factor. We vinden ook significante aanwijzingen voor het leereffect door deregulering op korte termijn. Zoals gezegd, op lange termijn vervalt dit leereffect doordat alle bedrijven dan op de productiviteitsgrens zullen opereren.

Zoals gezegd kijken we in ons model naar drie typen van reguleringen die mogelijk een effect hebben op de arbeidsproductiviteitsontwikkeling. We beginnen met de kredietmarktregulering.

Deregulering van de kredietmarkt blijkt, zoals we zouden verwachten, een positief effect te hebben op de groei van de arbeidsproductiviteit van de zakelijke dienstverlening. Dus ruimere mogelijkheden op de kredietmarkt werken positief uit op de productiviteitsprestaties op bedrijfsniveau. Het effect is omvangrijk en loopt vooral via een verandering in de regulering op het niveau van de input van kapitaal. Het betreft dus vooral een tijdelijk effect, want het niveau-effect is nihil. Deregulering van de kapitaalmarkt werkt ook gunstig uit via het leereffect. Ruimere kredietmogelijkheden bieden prikkels om de achterstand op de productiefste bedrijven in de markt te dichten.

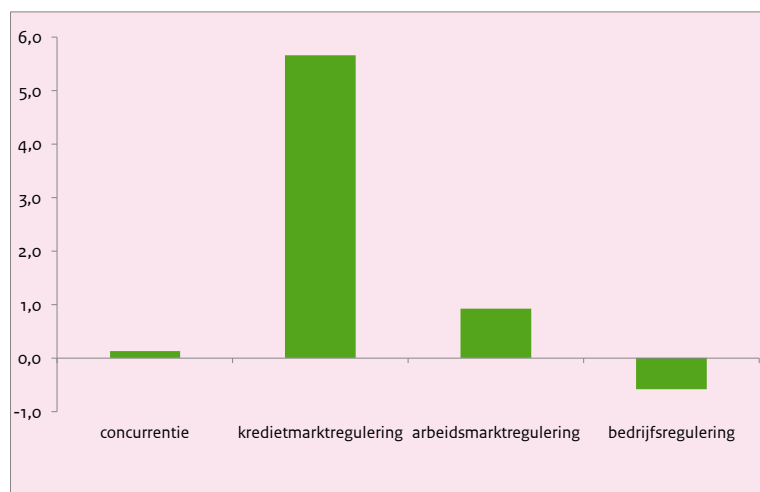
Deregulering van de arbeidsmarkt is per saldo ook goed voor de groei van de arbeidsproductiviteit in de zakelijke dienstverlening. De empirische evidentie rond de relatie tussen arbeidsmarktregulering en productiviteit geeft echter vooraf geen eenduidige richting aan (zie Acemoglu et al. (2006), en Deelen et al. (2006)). Enerzijds kan minder arbeidsmarktregulering negatief uitwerken op de arbeidsproductiviteit. Bedrijven zijn dan minder geneigd om te investeren in specifieke kwaliteiten van hun personeel, want de kans bestaat dat zij deze investeringen niet terug kunnen verdienen vanwege een flexibelere arbeidsmarkt. Anderzijds kan meer flexibiliteit leiden tot een betere allocatie van arbeid doordat het voor bedrijven makkelijker wordt te stoppen en voor werknemers makkelijker wordt om van baan te wisselen. Voor de zakelijke dienstverlening vinden we dus een positief verband. Een deel loopt langs het leereffect. Meer mobiliteit van werknemers tussen bedrijven genereert een grotere mate van kennisdiffusie en maakt imiteren van 'best practices' makkelijker.

Opvallend is dat minder bedrijfsregulering leidt tot minder productiviteitsgroei in de zakelijke dienstverlening. Deze uitkomst ligt niet meteen voor de hand. Wellicht heeft het te maken met dat veel zakelijke dienstverleners hun bestaansrecht juist ontleen aan allerlei reguleringen rond het bedrijfsleven. Als er minder regulering komt, is er ook minder vraag van klanten naar allerlei adviezen van deze dienstverleners. Een andere mogelijkheid is dat de mate van bedrijfsregulering werkt als een selectiemechanisme. Bij een hoge mate van regulering treden alleen zakelijke dienstverleners toe met een hoge kwaliteit van diensten en een hoge arbeidsproductiviteit. Minder bedrijfsregulering leidt dan tot toetreding van minder productieve bedrijven en daarmee tot een negatief effect op productiviteit.

Zoals in hoofdstuk 1 al is opgemerkt, bestaat er voor de zakelijke dienstverlening internationaal weinig vergelijkbaar empirisch onderzoek, zeker omdat het hier ook schattingen betreft op bedrijfsniveau. Schattingen op hoger aggregatieniveau bevestigen in de meeste gevallen het belang van deregulering voor de productiviteitsprestaties (zie o.a. Nicoletti en Scarpetta (2006) en Arnold et al. (2008)). Recent onderzoek dat zich wel richt op de zakelijke dienstverlening is dat van Kox et al. (2010) en van Kox en Van Leeuwen (2011). Gebruikmakend van een niet-parametrische aanpak, vinden beide onderzoeken significante aanwijzingen dat reguleringen rond product- en arbeidsmarkt de productiviteit van de Europese zakelijke dienstverlening drukken.

Interessant is nu om te kijken wat minder regulering en meer concurrentie betekent voor de toename van de arbeidsproductiviteit in de Nederlandse zakelijke dienstverlening bij een 1% verhoging van de betreffende reguleringsindicator of concurrentiemaatstaf.⁴²

Figuur 5.2 Effecten op arbeidsproductiviteitstoename van 1% verhoging indicator



Bron: Eigen berekeningen o.b.v. modeluitkomsten

Zoals al af te leiden was uit de grootte van de marginale effecten uit tabel 5.1, geeft minder kredietmarktregulering een behoorlijke positieve impuls aan de productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening (zie figuur 5.2). Hierbij merken we wel op dat dit effect vooral speelt door een verandering in de indicator op korte termijn (i.c. door het groei-effect). Dit effect op de productiviteitsgroei is alleen permanent zolang er continu sprake is van verdere deregulering. Kijkend naar het niveau van deze indicator voor de mate van kredietmarktregulering is deze al zeer hoog voor Nederland (ook in internationaal perspectief). Vanwege de maximale grens van 10, zijn er nog maar beperkte mogelijkheden om het niveau nog substantieel te verhogen. Dit betekent ook dat de verdere groeimogelijkheden langs het leereffect beperkt zijn. Daarnaast is op langere termijn het niveau-effect via de inputfactoren kapitaal en arbeid niet van belang.

Een indicatie van de toekomstige groeimogelijkheden door deregulering en meer concurrentie is te kijken naar 'best practices'. Voor de arbeidsmarkt en bedrijfsregulering bestaat er dan nog wel enige ruimte voor verdere deregulering (zie figuur 5.1). Voor de concurrentie zijn geen overeenkomstige internationale gegevens bekend. Afgaande op de gemiddelde concurrentie-intensiteit in de Nederlandse industrie, is op dit terrein ook nog wel het een en ander mogelijk. Aangezien het hier echter niet meer gaat om marginale veranderingen is het weinig zinvol om de geschatte marginale effecten te gebruiken.

⁴² Een alternatief is om een verhoging van één keer de standaarddeviatie van de betreffende indicator te nemen. Bij de reguleringsindicatoren is dat vanwege de absolute bovengrens van 10 minder voor de hand liggend. Dit geldt zeker voor de indicator van de kredietmarktregulering.

Vergelijking reguleringseffecten naar grootteklasse

Tabel 5.2 vergelijkt de resultaten voor de zakelijke dienstverlening naar grootteklasse. Door middel van dummies naar drie grootteklassen zijn de resultaten voor de zakelijke dienstverlening zoals gepresenteerd in tabel 5.1 verder gedifferentieerd naar de effecten voor kleine, middelgrote en grote bedrijven. Op deze wijze kunnen we toetsen of grotere bedrijven meer last hebben van bepaalde regulering dan kleine bedrijven. Dit lijkt inderdaad het geval te zijn.

Tabel 5.2 Vergelijking marginale effecten zakelijke dienstverlening naar grootteklasse

	Kredietmarktregulering	Arbeidsmarktregulering	Bedrijfsregulering
<i>Niveau</i>			
Kleine bedrijven	0,000	-0,002***	0,000
Middelgrote bedrijven	0,001	-0,001**	-0,001***
Grote bedrijven	0,000	0,000	-0,001
<i>Groei</i>			
Kleine bedrijven	0,388***	-0,030	-0,074***
Middelgrote bedrijven	0,453***	0,064***	-0,051***
Grote bedrijven	0,587***	0,134***	-0,084***
<i>Leer</i>			
Kleine bedrijven	0,084	0,078***	-0,013
Middelgrote bedrijven	0,148***	0,026	-0,061***
Grote bedrijven	0,070	0,075***	-0,016
<i>Totaaleffect</i>			
Kleine bedrijven	0,471	0,046	-0,087
Middelgrote bedrijven	0,601	0,089	-0,114
Grote bedrijven	0,656	0,209	-0,101
Kleine bedrijven <20 werknemers, Middelgroot 20-50 werknemers, Grote bedrijven >50 werknemers; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1			

Voor zowel de kredietmarkt- als de arbeidsmarktregulering geldt dat hoe groter het bedrijf hoe groter het effect van deregulering. Deze uitkomst wordt vooral gedreven door het groei-effect, bij het leereffect zijn er bijvoorbeeld geen verschillen tussen grote en kleine bedrijven.

Een verandering in de regulering heeft dus meer impact naarmate het bedrijf groter is. Een mogelijke verklaring voor dit resultaat bij deregulering van de kapitaalmarkt is het bestaan van kredietrantsoenering. Door asymmetrische informatie (o.a. adverse selectie en moral hazard) weigert bijvoorbeeld een bank een lening, zelfs indien een bedrijf meer wil betalen dan de geldende rentevoet (zie o.a. Stiglitz en Weiss, 1981). Verruiming van de kredietmogelijkheden door deregulering biedt de mogelijkheden om meer krediet uit te zetten. Een groot bedrijf in de zakelijke dienstverlening zal dan eerder in aanmerking komen voor een lening omdat ze beschikken over onderpand (kapitaalintensiever zijn dan kleine bedrijven) en mogelijk al een reputatie hebben op financiële markten. Dat een deregulering van de arbeidsmarkt bij grote bedrijven

gunstiger uitvalt, kan te maken hebben met dat er vooral voor grote bedrijven rond de ontslagbescherming wat is verandert.⁴³

Vergelijking resultaten zakelijke dienstverlening met die van de Nederlandse industrie

Het is interessant om te kijken of de resultaten anders zijn als eenzelfde modelspecificatie wordt toegepast op andere bedrijfstakken in de Nederlandse economie. We kiezen om een tweetal redenen voor de Nederlandse industrie als ijkpunt. Ten eerste is de industrie veelal meer blootgesteld aan internationale concurrentie dan de zakelijke dienstverlening. We zagen dat meer concurrentie in brede zin belangrijk lijkt voor het verbeteren van de productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening. Hoe zit dit bij de industrie? Een tweede reden is datatechnisch. Voor de industrie is het samenstellen van de relevante variabelen voor productiviteit makkelijker dan voor bijvoorbeeld de groothandel, omdat daar de behandeling van marges om speciale aandacht vraagt.

Tabel 5.3 **Vergelijking marginale effecten industrie en zakelijke dienstverlening**

	Industrie				Zakelijke diensten			
	Niveau	Groei	Leer	Totaal	Niveau	Groei	Leer	Totaal
Concurrentie			0,10***	0,10			0,13***	0,13
Kredietmarkt-regulering	0,00**	0,07	0,11***	0,18	0,00	0,50***	0,09**	0,60
Arbeidsmarkt-regulering	0,00	0,10***	-0,02**	0,07	0,00***	0,08***	0,06***	0,14
Bedrijfsregulering	0,00***	-0,03*	0,01	-0,02	0,00***	-0,06***	-0,03**	-0,09
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1								

Tabel 5.3 zet de uitkomsten van de industrie en de zakelijke diensten naast elkaar. Het effect van concurrentie op de productiviteitsgroei verschilt niet veel in beide bedrijfstakken. De zakelijke diensten als geheel kent gemiddeld overigens een iets minder sterke concurrentie dan de industrie (5,0 versus 7,0). Er liggen dus nog wel mogelijkheden om via meer concurrentie een hogere productiviteitsgroei in de zakelijke dienstverlening te genereren.⁴⁴

De gevolgen van minder kredietmarktregulering zijn veel kleiner voor de industrie dan voor de zakelijke dienstverlening. Dit is opmerkelijk, maar kan wederom samenhangen met het bestaan van kredietrantsoenering. We veronderstellen dat kapitaalverschaffers hun investeringsprojecten rangschikken op basis van rendement, omvang en risico's. Investeringsprojecten in de industrie komen dan in deze gedachte eerder in aanmerking voor financiering dan die van zakelijke diensten vanwege minder asymmetrische informatie. Zo maakt de industrie meer gebruik van tastbaar kapitaal als machines, die kunnen dienen als onderpand bij de kredietverlening. Daarmee is ook duidelijker waaraan het geld wordt besteed. Bedrijven in de zakelijke dienstverlening zijn gemiddeld genomen ook kleiner dan in de industrie. Gezien hun kleinere omvang kunnen ze minder interessant lijken voor private financiers van risicovolle innovatieprojecten. Reputatie op de financiële markt kan hier eveneens een rol spelen. Een verruiming van

⁴³ Nederland land kent bij ontslag een duaal stelsel met een UWV-route en een kantonrechtterroute. Kleine bedrijven volgen meestal de UWV route. Grote bedrijven gaan meestal naar de kantonrechter omdat ze bij UWV meestal kansloos zijn. Bij goedkeuring van ontslag wordt een vergoeding op basis van kantonrechttersformule toegepast. Deze formule is aangepast en daardoor minder duur geworden. Grote bedrijven gaan alleen naar UWV in geval van collectief ontslag door zware financiële problemen. Voor deze bedrijven is relevant dat het LIFO beginsel is aangepast, de betrokken functiegroepen worden nu in leeftijdsgroepen ingedeeld. Dit betekent dus een (lichte) liberalisering die vooral voor grote bedrijven nuttig is.

⁴⁴ Dit geldt zeker als we binnen de zakelijke dienstverlening kijken (zie paragraaf 5.4).

de kredietmogelijkheden door deregulering zal wel effect hebben op bedrijven uit de zakelijke dienstverlening, omdat die nu bij kredietverschaffers in beeld komen. De industrie wordt al voldoende bediend en daar zal de kredietbehoefte niet toenemen door deze verruiming. Een verdere deregulering heeft dan geen invloed meer op de industrie, maar wel op de zakelijke dienstverlening.

Ook de arbeidsmarktregulering heeft een minder groot effect op de industrie dan op de zakelijke dienstverlening. Dit verschil wordt echter volledig bepaald door het leereffect, waarbij dat effect in de industrie significant negatief is. Theoretisch is een negatief effect van minder arbeidsregulering op productiviteit denkbaar, doordat, zoals hierboven uiteengezet, bedrijven mogelijk minder geneigd zijn om te investeren in menselijk kapitaal zodra de arbeidsmarkt flexibeler wordt.

5.4 Verschillen binnen zakelijke dienstverlening

Deze paragraaf bespreekt de resultaten van vier varianten om te kijken of deze extra informatie opleveren over wat er mogelijk speelt in de Nederlandse zakelijke dienstverlening rond de tegenvallende productiviteitsprestaties. Bij de eerste variant kijken we of er verschillen zijn tussen gereguleerde en minder gereguleerde zakelijke dienstverleners. De tweede variant maakt onderscheid tussen klantspecifieke diensten en standaarddiensten. Als derde variant bekijken we de gevolgen van het anders definiëren van de relevante markt. Tot slot zoomen we in op de juridische diensten en reclamebureaus. Twee onderdelen van de zakelijke dienstverlening die relatief slecht presteren binnen deze bedrijfstak.

Gereguleerde versus minder gereguleerde zakelijke diensten

Binnen de zakelijke dienstverlening zijn bepaalde onderdelen nog altijd meer gereguleerd dan andere. Zo zagen we in hoofdstuk 2 dat bijvoorbeeld advocaten, accountants en notarissen specifiek gereguleerd worden door de overheid. Deze specifieke regulering is bedoeld om de kwaliteit van de diensten te waarborgen en zo een eerlijk speelveld te creëren, wat bevorderlijk zou dienen te zijn voor concurrentie. Op deze plaats kijken we of er verschillen zijn in de modeluitkomsten tussen gereguleerde en minder gereguleerde zakelijke dienstverleners. Onder gereguleerde zakelijke dienstverleners rangschikken we de juridische diensten en de ingenieurs&architecten. De overige onderdelen rangschikken we onder de minder gereguleerde zakelijke diensten.

Tabel 5.4 Verschillende indelingen binnen zakelijke dienstverlening, 1990-2009

	Arbeidsproductiviteit		Concurrentie
	1991-2000	2001-2009	1995-2008
	mutaties per jaar in %		gemiddeld niveau
Zakelijke dienstverlening	1,1	-0,6	5,0
Gereguleerd	0,0	-1,3	4,0
Minder gereguleerd	2,1	0,0	5,4
Standaarddiensten	2,4	-0,5	5,8
Klantspecifieke diensten	0,4	-0,7	4,1
Bron: Arbeidsproductiviteit is berekend uit CBS Nationale Rekeningen; Winstelasticiteit is berekend uit de PS; Gereguleerde diensten zijn de SBI 741&742, minder gereguleerde diensten is rest van zakelijke dienstverlening; Klantspecifieke diensten zijn de SBI 72, 73, 741 en 742, Standaarddiensten zijn de overige SBI's van de zakelijke dienstverlening.			

Dat het onderscheid in de mate van regulering relevant kan zijn, blijkt uit tabel 5.4. Deze tabel laat de arbeidsproductiviteitsontwikkeling zien voor beide onderdelen. De toename van de arbeidsproductiviteit van gereguleerde zakelijke diensten blijft structureel aanzienlijk achter bij die van de minder gereguleerde diensten. De gereguleerde zakelijke dienstverleners kennen in de periode 1990-2009 per saldo zelfs een negatieve arbeidsproductiviteitstoename op jaarbasis, terwijl in deze periode de nodige dereguleringsstappen zijn gezet. De minder gereguleerde zakelijke dienstverleners realiseerden in dezelfde periode een jaarlijkse stijging van de arbeidsproductiviteit van gemiddeld zo'n 1%. Nog altijd ruim onder dat van de Nederlandse industrie, maar ook in vergelijking met de Amerikaanse zakelijke dienstverlening.

Een mogelijke reden voor de achterblijvende productiviteitsprestaties van de gereguleerde zakelijke diensten kan de minder sterke intensiteit van de concurrentie zijn. De concurrentie-indicator van de gereguleerde zakelijke diensten ligt namelijk ruim onder die van de minder gereguleerde zakelijke diensten, wat duidt op minder concurrentie.

Dat concurrentie een mogelijk belangrijke rol speelt in de zakelijke dienstverlening, blijkt uit het grote verschil in het marginale effect tussen beide onderdelen (zie tabel 5.5). Het marginale effect voor de gereguleerde zakelijke diensten is zes keer groter dan dat voor de minder gereguleerde zakelijke diensten. Een verhoging van de concurrentie werkt dus relatief krachtiger uit op de productiviteitsprestatie van de gereguleerde zakelijke diensten. Dit heeft mogelijk te maken met dat er in de gereguleerde zakelijke dienstverlening nog een groot potentieel aan productiviteitswinst onbenut is en dat deze zonder dat daar veel inspanningen voor nodig zijn kan worden gerealiseerd. Meer concurrentie prikkelt bedrijven om dat te realiseren. Echter de gevolgen van minder kredietmarktregulering zijn voor de productiviteitsontwikkeling op de korte en langere termijn veel kleiner voor de gereguleerde zakelijke diensten. Dit hangt vermoedelijk grotendeels samen met dat de gereguleerde zakelijke diensten minder kapitaalintensief en kleiner zijn, waardoor er bijvoorbeeld relatief minder (tastbaar) onderpand beschikbaar is. De minder gereguleerde zakelijke diensten bevat onder andere de verhuur. Als een verhuurbedrijf failliet gaat, kunnen de kredietverleners hijskranen e.d. makkelijker verkopen dan een pc van een gereguleerde dienst. De kapitaalverschaffers zullen bij verruiming van de kredietmogelijkheden dan ook eerst kiezen voor investeringsprojecten in de zakelijke dienstverlening met minder risico en grotere omvang. De verschillen in marginale effecten van minder arbeidsmarktregulering en minder bedrijfsregulering tussen beide typen diensten zijn beperkt.

Tabel 5.5 Vergelijking marginale effecten gereguleerde versus minder gereguleerde diensten

	Gereguleerde diensten				Minder gereguleerde diensten			
	Niveau	Groei	Leer	Totaal	Niveau	Groei	Leer	Totaal
Concurrentie			0,67***	0,67			0,11***	0,11
Kredietmarkt-regulering	0,00	0,22***	0,10	0,32	0,00	0,55***	0,16**	0,71
Arbeidsmarkt-regulering	0,00	0,13***	0,04*	0,17	0,00***	0,07***	0,09***	0,16
Bedrijfsregulering	0,00	-0,09***	-0,02	-0,12	0,00***	-0,03*	-0,04*	-0,07
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1								

Klantspecifieke versus standaard zakelijke diensten

Kox (2002) maakt voor de zakelijke diensten een onderscheid tussen klantspecifieke diensten en gestandaardiseerde diensten. Dit onderscheid hangt samen met het karakter van de dienstverlening. Bij klantspecifieke zakelijke diensten worden de aangeboden diensten toegesneden op de specifieke wensen van de klanten, terwijl de gestandaardiseerde zakelijke diensten voor alle klanten min of meer hetzelfde zijn. Klantspecifieke diensten zijn daardoor ook kennisintensiever. Bij de klantspecifieke diensten investeren zowel de zakelijke dienstverleners als de klant in hun onderlinge relatie. De klant moet de dienstverlener bijvoorbeeld bedrijfsspecifieke informatie leveren. Een en ander maakt het voor afnemers moeilijker om te wisselen tussen aanbieders van zakelijke diensten. Dit en de sterkere productdifferentiatie maken de concurrentie bij klantspecifieke diensten minder sterk dan bij standaarddiensten. Dit wordt bevestigd door de hoogte van de concurrentiemaatstaf (zie tabel 5.4). Het een en ander heeft ook gevolgen voor de groeipotenties van de arbeidsproductiviteit van de klantspecifieke zakelijke diensten. Ook dit bevestigen de productiviteitscijfers in tabel 5.4. De arbeidsproductiviteitsontwikkeling van de klantspecifieke diensten blijft achter bij die van de standaarddiensten, al zijn de verschillen op lange termijn minder groot dan tussen de gereguleerde en minder gereguleerde diensten.

Om te kijken of een dergelijke differentiatie binnen de zakelijke dienstverlening illustratief is, beschouwen we de computerbedrijven, spoorontwikkeling, juridische diensten en de ingenieurs&architecten als aanbieders van klantspecifieke zakelijke diensten. De overige onderdelen van de zakelijke dienstverlening kwalificeren we als standaarddiensten.

Hoewel de verschillen in marginale effecten minder groot zijn dan bij de differentiatie in de mate van regulering van bepaalde zakelijke diensten, is het marginale effect van sterkere concurrentie iets groter bij de klantspecifieke diensten dan bij de standaarddiensten (zie tabel 5.6). Een verhoging van de concurrentie in klantspecifieke diensten levert dus een iets sterkere toename in de arbeidsproductiviteit op, dat net als bij de gereguleerde zakelijke dienstverlening mogelijk samenhangt met een onbenut groeipotentieel zonder al teveel inspanningen kan worden gerealiseerd. De gevolgen van minder kredietmarktregulering zijn echter voor de klantspecifieke zakelijke diensten minder groot dan voor de standaard zakelijke diensten. Dit hangt vermoedelijk weer samen met dat de eerste minder kapitaalintensief is. Ook hier verschillen de marginale effecten van minder arbeidsmarktregulering en minder bedrijfsregulering bijna niet. Wel speelt bij minder arbeidsmarktregulering het leereffect bij de klantspecifieke zakelijke diensten een significante rol en daarmee zijn de groeimogelijkheden in productiviteit op wat langere termijn groter. Mogelijk speelt kennisdiffusie door mobiliteit tussen bedrijven alleen bij kennisintensievere diensten zoals de klantspecifieke diensten.

Tabel 5.6 Vergelijking marginale effecten klantspecifieke versus standaarddiensten

	Klantspecifieke diensten				Standaarddiensten			
	Niveau	Groei	Leer	Totaal	Niveau	Groei	Leer	Totaal
Concurrentie			0,20***	0,20			0,15***	0,15
Kredietmarkt-regulering	0,00	0,35***	-0,08	0,28	0,00	0,50***	0,20**	0,70
Arbeidsmarkt-regulering	0,00	0,05**	0,09***	0,14	0,00	0,11***	0,04	0,15
Bedrijfsregulering	0,00	-0,08***	-0,04*	-0,11	0,00	-0,04*	-0,03	-0,07

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Andere definiëring relevante markten

De concurrentiemaatstaf is tot nu toe berekend op 3 digit SBI-niveau, aannemende dat dit de relevante markt is. De robuustheidtoets die we hier uitvoeren is of de uitkomsten significant anders zijn dan de eerdere schattingen als we deze variabele op een nog lager aggregatieniveau bepalen. Of anders gezegd, wat gebeurt er als we een andere afbakening van de relevante markt kiezen.

Het afbakenen van de relevante markt waarop bedrijven onderling concurreren is een bekend probleem in onderzoek naar marktwerking. Het vraagt om informatie over de mate van substitutie tussen producten, over kenmerken van producten en soms om informatie over waar een bedrijf in de regio actief is. Door een gebrek aan data is dat in de praktijk vaak niet beschikbaar. En dat is ook hier het geval. Daarom kiezen we voor een pragmatische aanpak. We veronderstellen verschillen in de relevante markt binnen het 3 digit SBI-niveau. Kox (2002) suggereert dat er onder zakelijke dienstverleners mogelijk sprake is van gedifferentieerde of gesegmenteerde markten, waarbij onder kleine bedrijven de concurrentie vermoedelijk minder heftig is dan onder grote bedrijven. De gedachte hierachter is dat kleine en grote bedrijven op verschillende markten actief zijn en dat klein en groot niet met elkaar concurreren, maar binnen deze marktsegmenten: grote bedrijven concurreren met grote bedrijven, en kleine bedrijven met kleine bedrijven.

Om dit na te gaan hebben we op 3 digit niveau de relevante markt opgesplitst in tweeën: bedrijven tot 50 werknemers en bedrijven met 50 of meer werknemers. De concurrentiemaatstaf geeft aan dat er tussen beide een significant verschil in de mate van concurrentie is. De winstelasticiteit voor bedrijven tot 50 werknemers bedraagt gemiddeld genomen 4,1 tegen 6,8 voor bedrijven met 50 of meer werknemers. De concurrentie onder grote bedrijven lijkt dus intensiever. Dit sluit aan bij de noties dat kleine bedrijven veelal lokaal opereren met minder concurrentie, terwijl grote bedrijven meer regionaal/nationaal/internationaal opereren met meer concurrentie.

De uitkomsten van deze variant staan in tabel 5.7. We vinden geen verschillen in de marginale effecten van een verhoging van de concurrentie. De marginale effecten zijn wel beide kleiner dan voor zakelijke diensten als geheel (zie tabel 5.1). Dit suggereert dat er toch wel sprake lijkt te zijn van enige concurrentie tussen de beide segmenten. Dit impliceert dat we bij marktsegmentatie zoals hier toegepast een gedeelte van het concurrentie-effect verliezen dat samenhangt met concurrentie tussen kleine en grote bedrijven.

Tabel 5.7 Vergelijking marginale effecten tussen marktsegmenten

	Bedrijven tot 50 werknemers				Bedrijven >50 werknemers			
	Niveau	Groei	Leer	Totaal	Niveau	Groei	Leer	Totaal
Concurrentie			0,06***	0,06			0,06***	0,06
Kredietmarkt-regulering	0,00	0,40***	0,19***	0,59	-0,02**	0,86***	-0,06	0,78
Arbeidsmarkt-regulering	0,00**	0,05***	0,05**	0,11	0,00	0,12***	0,08***	0,21
Bedrijfsregulering	0,00	-0,09***	-0,05***	-0,14	-0,01***	-0,04	0,00	-0,05
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1								

De gevolgen van minder kredietmarktregulering voor de productiviteitstoename zijn voor kleine bedrijven geringer dan voor grote bedrijven. Dit sluit aan bij de eerdere resultaten naar grootteklasse. Wederom hangt dit vermoedelijk grotendeels samen met dat kleine bedrijven vergeleken met grote bedrijven minder kapitaalintensief zijn en mogelijk nog minder reputatie hebben opgebouwd bij kredietverleners. Wel is het interessant dat het marginale effect van minder kredietmarktregulering dat via het leereffect loopt bij kleine

bedrijven groter (en significant) is dan bij grote bedrijven. Een mogelijke reden is dat kleine bedrijven gemiddeld minder ver onder de productiviteitsgrens liggen dan grotere bedrijven (zie figuur 3.5 in hoofdstuk 3). Bij grote bedrijven is het leereffect zelfs negatief (maar niet significant), wat suggereert dat er geen prikkels zijn om langs deze weg de productiviteit te verhogen. Wellicht wegen bij grotere bedrijven de kosten verbonden aan het realiseren van de inhaalslag niet op tegen de baten die samenhangen met de hogere productiviteit.

Opmerkelijk is dat het effect van arbeidsmarktderegulering bij deze tweedeling van de zakelijke diensten wel iets uitmaakt. Grotere bedrijven in de zakelijke dienstverlening hebben meer baat bij een verdere arbeidsmarktderegulering door het grotere groei-effect. Een mogelijke verklaring hiervoor is het volgende en hangt samen met de schaalgrootte. Grote bedrijven hebben meer baat bij deregulering van de arbeidsmarkt dan kleine bedrijven, omdat ze makkelijker minder productieve medewerkers kunnen ontslaan en productievere mensen kunnen aannemen. Dit resultaat sluit overigens aan bij de eerdere uitkomsten naar grootteklasse.

Twee subsectoren uitgelicht: Juridische diensten en reclamebureaus

Tot slot besteden we aandacht aan de juridische diensten en reclamebureaus. Beide subsectoren van de zakelijke dienstverlening presteren relatief minder binnen deze bedrijfstak ten aanzien van de arbeidsproductiviteit. Tabel 5.8 vat de schattingsresultaten voor deze twee subsectoren samen. In tegenstelling tot de voorgaande varianten, levert het model weinig significante resultaten op. Dit geldt in het bijzonder voor de reclamebureaus. Toch zijn er enkele resultaten die vragen om een nadere toelichting.

Ten eerste geldt voor beide onderdelen dat de mate van concurrentie van invloed is op de productiviteitsprestaties. Meer concurrentie levert een toename van de arbeidsproductiviteit op. Bovendien zijn de marginale effecten hiervan voor zowel de juridische diensten als de reclamebureaus groter dan die voor de zakelijke diensten als geheel.

Ten tweede leveren een vermindering van de kredietmarktregulering en arbeidsmarktregulering langs het groei-effect een tijdelijke positieve impuls op aan de productiviteitstoename van de juridische diensten. Beide reguleringen hebben geen significante betekenis voor de reclamebureaus. Dat geldt daarentegen wel weer voor de bedrijfsregulering, maar dan met het verkeerde teken.

Tabel 5.8 Marginale effecten voor juridische diensten en reclamebureaus

	Juridische diensten				Reclamebureaus			
	Niveau	Groei	Leer	Totaal	Niveau	Groei	Leer	Totaal
Concurrentie			0,26**	0,26			0,31*	0,31
Kredietmarkt-regulering	0,00	0,50***	0,11	0,60	0,00	0,06	-0,38	-0,32
Arbeidsmarkt-regulering	0,00	0,16***	0,06**	0,23	0,00*	0,01	0,11	0,12
Bedrijfsregulering	0,00	-0,13***	-0,04	-0,17	0,00	-0,01	-0,22***	-0,23
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1								

5.5 Conclusies

We vatten de drie belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk hier samen.

Ten eerste kan minder kredietmarktregulering een stevige impuls geven aan de productiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening. We plaatsen daarbij twee kanttekeningen. Ten eerste speelt dit effect vooral op korte termijn bij een verandering in de indicator. Op langere termijn heeft het niveau van de kredietmarktregulering geen effect meer op de productiviteit. Bovendien is dit niveau al zeer hoog en zijn er daardoor nog maar weinig verdere mogelijkheden om dat nog substantieel te verhogen door verdere deregulering. Ten tweede lijkt een verdere deregulering van de kredietmarktregulering weliswaar gunstig vanuit het perspectief van bedrijven. Dit is echter niet noodzakelijk het geval vanuit een macro- of welvaartspectief. Niet alle dereguleringen van de kredietmarkt uit het recente verleden hebben immers gunstig uitgepakt als we kijken naar de financiële crisis waarin we nu zitten.

Ten tweede pakt minder arbeidsmarktregulering ook gunstig uit voor de productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening op korte maar zeker ook op langere termijn. Dit laatste effect loopt dan via het zogenaamde leereffect, waarbij bedrijven door imitatie en adoptie een inhaalslag maken op 'best practices'. Meer mobiliteit van werknemers tussen bedrijven door deregulering van de arbeidsmarkt genereert een grotere mate van kennisdiffusie en maakt imiteren van 'best practices' makkelijker.

Ten derde levert meer concurrentie op lange termijn een significante positieve bijdrage aan de arbeidsproductiviteitsontwikkeling in de zakelijke dienstverlening. Dit blijkt vooral als we hierbinnen onderscheid maken tussen gereguleerde en minder gereguleerde zakelijke diensten. Het effect van meer concurrentie is voor de gereguleerde zakelijke diensten zes keer groter dan dat voor de minder gereguleerde zakelijke diensten. Dit heeft te maken met dat er in de gereguleerde zakelijke dienstverlening nog een groot potentieel aan productiviteitswinst onbenut is en dat deze zonder dat daar veel inspanningen voor nodig zijn kan worden gerealiseerd. Meer concurrentie prikkelt bedrijven om dat te realiseren.

6 Concluderende opmerkingen en discussie

6.1 Conclusies

De Nederlandse zakelijke dienstverlening speelt een sleutelrol in de Nederlandse economie en daarmee ook in de ontwikkeling van het groeipotentieel. De bedrijfstak groeide tot het jaar 2000 sterk in omzet en ze bleek tot voor kort een banenmotor voor de Nederlandse economie.

De arbeidsproductiviteitsontwikkeling van de Nederlandse zakelijke dienstverlening is echter al jaren lang ronduit pover in nationaal en internationaal perspectief. Weliswaar zijn dus velen als of bij een zakelijke dienstverlener aan de slag gegaan, maar heel efficiënt wordt er in deze bedrijfstak niet gewerkt. Dat geldt zeker voor recentere jaren en dat is opmerkelijk. Sterker nog, in de afgelopen 10 jaren daalt de arbeidsproductiviteit onder zakelijke dienstverleners gemiddeld genomen zelfs, terwijl het groeitempo van de vraag naar zakelijke diensten sterk is teruggelopen. Wanneer er veel vraag is naar zakelijke diensten, hoeven bedrijven minder oog te hebben voor efficiëntie en productiviteitsverbeteringen. Voor inefficiënte bedrijven is het dan eenvoudiger om te overleven dan in een situatie met minder vraag. Een lage productiviteitstoename is dan niet dan niet zo vreemd. Echter, van een sterke toename in de vraag naar zakelijke diensten is in de laatste jaren zeker geen sprake meer. De volumegroei van de bruto toegevoegde waarde van de Nederlandse zakelijke dienstverlening ligt in de periode 2001-2009 zelfs onder die van het bbp. Toch heeft dit vooralsnog niet tot een zichtbaar positief effect geleid op de efficiëntie van bedrijven in de vorm van een hogere productiviteit in de zakelijke dienstverlening.

Een tegenvallende productiviteitsontwikkeling van de Nederlandse zakelijke dienstverlening is om verschillende redenen zorgelijk. Het is nadelig voor de internationale concurrentiepositie van de bedrijfstak zelf, zeker na de invoering van de Europese Dienstenrichtlijn, maar heeft ook negatieve implicaties voor het groeipotentieel van de Nederlandse economie in den brede. De groei van de arbeidsproductiviteit bepaalt namelijk mede dit groeipotentieel op middellange termijn. Daar de zakelijke dienstverlening een groot aandeel in de Nederlandse economie heeft, betekent de magere productiviteitsprestatie een lagere macro-economische groei. De prestaties van deze bedrijfstak wegen zichtbaar door in het macrobeeld. De zakelijke dienstverlening is daarnaast een belangrijke leverancier van diensten aan bijvoorbeeld industriële bedrijven. Een lage productiviteitsontwikkeling betekent daardoor ook hogere kosten voor deze klanten wat dan weer nadelig uitwerkt op hun internationale concurrentiepositie. Gegeven de huidige financiële en economische crisis zou een hoger structureel groeivermogen door productiviteitsverbeteringen van de Nederlandse zakelijke dienstverlening welkom zijn.

Waarom wil het maar niet vlotten met de arbeidsproductiviteitsontwikkeling van de Nederlandse zakelijke dienstverlening? Dit onderzoek bekijkt de mogelijkheid of bepaalde belemmeringen de arbeidsproductiviteitsontwikkeling van zakelijke dienstverleners in Nederland drukken. Deze belemmeringen kunnen leiden tot onvoldoende concurrentie. Zo kunnen bepaalde reguleringen nieuwe bedrijven belemmeren tot de markt toe te treden of bedrijven hinderen te groeien en te profiteren van schaalvoordelen. Weinig concurrentie biedt inefficiënte (laag productieve) bedrijven ook de mogelijkheid om te overleven. Voorbeelden van dergelijke veelal institutionele belemmeringen zijn allerlei toe- en uittredingskosten zoals verplichte inschrijving in registers, licenties en de hoogte van de ontslagkosten. Bedrijven kunnen daarnaast door strategisch gedrag zoals creëren van overcapaciteit, benutten van reputatie

of prijsafspraken strategische belemmeringen opwerpen voor nieuwe of kleine bedrijven. Dit beperkt ook de concurrentie. De theoretische en empirische literatuur kent talloze voorbeelden hoe bepaalde dereguleringen of minder belemmeringen leiden tot een hogere productiviteitsontwikkeling (zie o.a. Aghion en Griffith (2005), Nicodeme en Sauner-Leroy (2007) en Arnold et al. (2008)). Ons empirisch onderzoek vindt significante aanwijzingen dat deregulering van de productmarkt en arbeidsmarkt de groei van de productiviteit van de zakelijke dienstverlening bevordert. Dit geldt eveneens voor meer concurrentie onder zakelijke dienstverleners, ook dat geeft een hogere productiviteit.

Voor dit onderzoek hebben we individuele bedrijfsgegevens van het CBS over de periode 1995-2008 gebruikt. Het onderzoek naar deze bedrijfstak bestaat in feite uit twee delen. Het eerste deel (hoofdstuk 2 tot en met hoofdstuk 4) kijkt naar of er statistische aanwijzingen zijn dat belemmeringen de productiviteitsprestaties in de Nederlandse zakelijke dienstverlening zouden kunnen drukken. Het tweede deel (hoofdstuk 5) voert een econometrische analyse uit waarbij het verband tussen regulering en productiviteit is geschat met behulp van een econometrisch model.

De beschrijvende statistieken leveren om een aantal redenen een paradoxaal beeld op rond de productiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening. Ten eerste, de toe- en uittredingspercentages van deze bedrijfstak zijn hoog in nationaal perspectief, maar in internationaal perspectief vergelijkbaar met de zakelijke dienstverlening elders. Dit suggereert dat de toetredings- en uittredingskosten hier geen onoverkomelijke drempel zijn voor starters of voor het stopzetten van de bedrijfsactiviteiten. Ook zijn er relatief veel kortstondige bedrijven actief. Dit alles wijst op een grote mate van marktselectie in de vorm van toe- en uittreding onder zakelijke dienstverleners.

Ten tweede breiden startende zakelijke dienstverleners hun personeelsbestand vergeleken met de rest van de economie in sterkere mate uit. Dit wijst eveneens niet direct op mogelijke (doorgroei)belemmeringen, althans niet vergeleken met andere bedrijfstakken in de Nederlandse economie.

Ten derde, over belemmeringen gesproken, Nederland behoort tot de landen waar de zakelijke dienstverlening het meest is geliberaliseerd.⁴⁵ Ook kent Nederland relatief weinig discriminerende bepalingen voor buitenlandse aanbieders van zakelijke diensten. Kortom, de drie redenen dragen op het eerste gezicht niet bij aan een verklaring van de matige productiviteitsprestaties van de Nederlandse zakelijke dienstverlening. Ze suggereren eerder dat het niet zozeer institutionele belemmeringen zijn die hieraan ten grondslag liggen, maar dat zakelijke dienstverleners op bepaalde markten onderling niet sterk op elkaars gedrag reageren.

Schatting van een econometrisch model op bedrijfsniveau levert meer inzicht op wat er speelt. In dit (semi-) endogene groeimodel houden we rekening met de mate van concurrentie, regulering en of bedrijven op of onder de productiviteitsgrens van hun markt opereren. Immers, een manier om de groeiprestaties onder zakelijke dienstverleners te verbeteren is door de concurrentie onder deze bedrijven te vergroten. Dit kan door een bepaalde vorm van deregulering, waaronder het weghalen van onnodige doorgroeibelemmeringen, maar ook door bedrijven onderling sterker te laten concurreren door bijvoorbeeld markten transparanter te maken. De econometrische analyse levert drie interessante conclusies op.

⁴⁵ In 2006 is een Europese Dienstenrichtlijn aangenomen gericht op het wegnemen van veel belemmeringen voor de dienstensector op de Europese markt. Deze richtlijn is in 2009 geïmplementeerd. Aangezien onze gegevens lopen tot het jaar 2008, kunnen we de mogelijke effecten hiervan op de productiviteit in de Nederlandse zakelijke dienstverlening niet nagaan.

Ten eerste, deregulering van de kredietmarkt en van de arbeidsmarkt kunnen beide voor een hogere productiviteitsgroei in de Nederlandse zakelijke dienstverlening zorgen. Zo vinden we dat een vermindering van de kredietmarktregulering leidt tot een behoorlijk hogere productiviteitstoename op korte termijn. Op langere termijn heeft de mate van kredietmarktregulering geen invloed meer. Zeker als we daarbij bedenken dat de kredietmarkt in Nederland al relatief gunstig afsteekt in internationaal perspectief en een verdere deregulering nauwelijks meer mogelijk is. Hoewel het effect op productiviteit kleiner is dan dat van kredietmarktregulering, werkt minder arbeidsmarktregulering zoals ontslagbescherming en hoogte van de ontslagkosten eveneens gunstig uit op de productiviteitsprestatie van de zakelijke dienstverlening. Dit effect loopt dan vooral via het zogenaamde leereffect, waarbij bedrijven door imitatie en adoptie een inhaalslag maken op 'best practices'. Dit is mogelijk omdat minder regulering tot meer mobiliteit van werknemers tussen bedrijven leidt en dit een grotere mate van kennisdiffusie genereert en het imiteren van 'best practices' makkelijker maakt.

De tweede conclusie uit onze schattingsresultaten is de volgende. Intensievere concurrentie geeft ook meer productiviteitsgroei in de Nederlandse zakelijke dienstverlening. Meer concurrentie zorgt er niet alleen voor dat zakelijke dienstverleners geprikkeld worden om efficiënter te werken en te leren van andere bedrijven als dat mogelijk is. Maar op (langere) termijn is er nog een additioneel effect: bedrijven gaan meer innoveren en ook dat zorgt voor een hogere productiviteit.

De derde conclusie is dat als beleid via deregulering effect heeft op de groeivoet van productiviteit van de zakelijke dienstverlening, dan is dat alleen op korte termijn en niet op lange termijn. Dit komt overeen met de semi-endogene groeigedachte. Beleid kan in deze gedachte de groeivoet van arbeidsproductiviteit beïnvloeden maar niet op lange termijn.

6.2 Beleidsimplicaties

Wat betekenen deze resultaten nu voor beleid? Minder kredietmarktregulering en arbeidsmarktregulering pakken dus gunstig uit voor de productiviteitsprestaties van Nederlandse zakelijke dienstverleners. Verdere deregulering langs deze weg loopt echter om verschillende redenen tegen grenzen aan.

Een vermindering van kredietmarktregulering heeft grote positieve gevolgen voor de arbeidsproductiviteit. Bij deregulering langs deze weg passen niettemin twee kanttekeningen. Ten eerste is dit effect vooral op korte termijn van belang. Op langere termijn heeft de mate van kredietmarktregulering geen effect meer op de productiviteitsontwikkeling in de zakelijke dienstverlening. Bovendien is het niveau van deze indicator al zeer hoog (i.c. indicatie voor weinig regulering) in Nederland en zijn er nog maar weinig mogelijkheden om dat nog substantieel verder te verhogen. Ten tweede pakt een verdere deregulering van de kredietmarktregulering weliswaar gunstig uit voor zakelijke dienstverleners. Dit is echter niet noodzakelijk het geval vanuit een macro- of welvaartsperspectief. Niet alle dereguleringen van de kredietmarkt in het verleden hebben immers gunstig uitgepakt als we kijken naar de financiële crisis waarin we nu zitten.

Deregulering van de arbeidsmarkt is ook gunstig voor de productiviteitsprestaties van de zakelijke dienstverlening. Hier speelt de eerste kanttekening bij deregulering van de kredietmarkt niet of in mindere mate. Zeker vergeleken met de VS is er nog wel ruimte voor een verdere deregulering van de arbeidsmarkt in Nederland. De kanttekening hier is dat dit een generieke maatregel betreft die weliswaar gunstig uitpakt voor de zakelijke dienstverlening, maar dit hoeft niet zo te zijn voor andere bedrijfstakken. De theoretische en empirische evidentie rond de relatie tussen arbeidsmarktregulering en arbeidsproductiviteit geeft namelijk geen eenduidige richting aan (zie Acemoglu et al. (2006) en Deelen et al. (2006)). De resultaten in ons onderzoek ondersteunen dit. We vinden voor de industrie een negatief effect op de productiviteitsprestaties door arbeidsmarktderegulering, zolang nog niet alle bedrijven de inhaalslag met de 'best practice' hebben voltooid.

Hoewel dus voor beide typen reguleringen geldt dat met minder regels productiviteitswinst in de Nederlandse zakelijke dienstverlening valt te boeken, wijzen onze onderzoeksresultaten in een andere richting die beleidsmatig relevanter is. De concurrentie in deze bedrijfstak is laag. Dit hangt niet samen met institutionele belemmeringen voortkomend uit de huidige mate van regulering maar kan komen doordat zakelijke dienstverleners op bepaalde markten onderling niet sterk op elkaars gedrag reageren.

De concurrentie in de Nederlandse zakelijke dienstverlening is ondanks de hoge toe- en uittredingsaantallen veel minder sterk dan bijvoorbeeld in de Nederlandse industrie. Dat wordt nog duidelijker als we binnen de zakelijke dienstverlening onderscheid maken tussen enerzijds gereguleerde zakelijke diensten en anderzijds de minder gereguleerde zakelijke diensten. De Nederlandse zakelijke dienstverlening wordt bij een aantal onderdelen van de eerste groep nog specifiek gereguleerd door de overheid. Het gaat hier bijvoorbeeld om advocaten die het monopolie hebben op het behandelen van rechtszaken. Ook accountants hebben het alleenrecht bij accountantscontroles en fusies. Verder kent Nederland verplichte inschrijvingen in registers voor onder andere advocaten, notarissen, registeraccountants, octrooigemachtigden en architecten. De concurrentie is gemiddeld genomen bij de gereguleerde zakelijke diensten minder fel dan bij de rest van de zakelijke dienstverlening, waar de concurrentie toch al minder intensief is dan in de industrie.

De Nederlandse zakelijke dienstverlening is volgens de uitkomsten van ons model gebaat bij meer concurrentie en dat geldt zeker voor bepaalde onderdelen. Het effect van meer concurrentie op de productiviteitsprestatie is voor de gereguleerde zakelijke diensten zes keer groter dan dat voor de minder gereguleerde zakelijke diensten. Vooral in de gereguleerde zakelijke dienstverlening is nog een groot potentieel aan productiviteitswinst onbenut dat zonder al te veel inspanningen kan worden gerealiseerd. Meer concurrentie kan bedrijven prikkelen om dat te realiseren.

De uitdaging voor het Nederlandse beleid is dan ook om de concurrentie in (bepaalde) onderdelen van de zakelijke dienstverlening te intensiveren en hen zodoende te prikkelen tot een verhoging van de efficiëntie en de arbeidsproductiviteit.⁴⁶ Dat een hogere productiviteitsgroei niet onrealistisch is, laten bijvoorbeeld de Amerikaanse en Britse zakelijke dienstverlening zien. De manier waarop de concurrentie kan worden bevorderd, is op voorhand echter niet onmiddellijk duidelijk en kan per markt binnen deze bedrijfstak verschillen. De remedie volgt ook niet direct uit ons onderzoek, maar vergt nader onderzoek binnen de zakelijke dienstverlening waarom er mogelijk minder geconcentreerd wordt dan vanuit welvaartsoogpunt wenselijk is. De zakelijke dienstverlening is een zeer heterogene bedrijfstak met veel markten. Verschillende vormen van concurrentieverstorend gedrag zijn mogelijk voortvloeiend uit een bepaalde mate van marktmacht in samenhang met asymmetrische informatie.

Bedrijven in de zakelijke dienstverlening kunnen marktmacht hebben door bepaalde marktkarakteristieken en het bestaan van asymmetrische informatie, waarbij zakelijke dienstverleners over meer of over betere informatie beschikken dan hun klanten. Marktmacht kan de productiviteitsontwikkeling negatief beïnvloeden, waardoor deze bedrijfstak vanuit een welvaartsoogpunt niet optimaal werkt. Hoe komt dit? Veel van de zakelijke diensten zijn niet tastbaar en vaak minder gestandaardiseerd dan goederen, waardoor er onduidelijkheid kan zijn over de prijs/kwaliteitsverhouding van de aangeboden dienst. Verder ontmoeten klanten en de zakelijke dienstverlener elkaar regelmatig; men kent elkaar goed. Klanten stappen vanwege allerlei overstapkosten dan ook niet zo snel over naar andere dienstverleners. Dit geldt vooral voor

⁴⁶ We kijken hier alleen naar de mogelijkheden voor het Nederlandse beleid. In de Policy Brief *Unleashing competition in EU business services* (Kox, 2012) stipt Henk Kox mogelijkheden aan voor het Europese beleid.

kennisintensieve diensten, die soms zelfs klantspecifiek zijn. Zakelijke dienstverleners benutten daarbij hun reputatie in de strijd om klanten te binden. Door strategisch gedrag zoals creëren van overcapaciteit in bepaalde diensten, dienstenbundeling, prijsafspraken tussen zakelijke dienstverleners tot onderlinge verdeling van de markt kunnen ze daarnaast allerlei zogenaamde strategische belemmeringen opwerpen voor nieuwe of kleine bedrijven. Dit resulteert ook in marktmacht.

Op markten binnen de zakelijke dienstverlening waar asymmetrische informatie en daarmee samenhangende hoge zoekkosten voor klanten nadrukkelijk spelen, is een te overwegen beleidsoptie het vergroten van de transparantie in geleverde diensten en kwaliteit van zakelijke dienstverleners. Dit geldt zeker als marktmechanismen zoals reputatie en aansprakelijkheid, maar ook minimale kwaliteitseisen opgelegd vanuit de overheid onvoldoende prikkels geven om efficiënter en innovatiever te werken en daarmee de productiviteit te verhogen. In zo'n situatie kan gedacht worden aan het opzetten van web- of vergelijkingssites die inzicht geven in de prijzen van bepaalde diensten en die de mogelijkheid aan klanten bieden om na afloop een beoordeling van de geleverde dienst te geven die openbaar is voor anderen. Een dergelijk site biedt klanten meer inzicht in de kwaliteit, prijs en resultaatgerichtheid van een zakelijke dienstverlener zonder dat dit ten koste hoeft te gaan van de welvaart. Het verkleint de rol van marktreputaties op basis van geruchten, verlaagt de zoekkosten en maakt het voor klanten makkelijker om te veranderen van aanbieder. Dat houdt de zakelijke dienstverlener scherp en intensiveert de concurrentie. Overigens kunnen betrokken marktpartijen waaronder brancheorganisaties het transparanter maken van een markt zelf oppakken, zonder dat de overheid in actie hoeft te komen.

Een andere beleidsoptie die meer direct aangrijpt op mogelijke marktmacht op bepaalde markten is die van controle-uitoefening door de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa). Het is belangrijk dat de NMa erop toeziet dat zakelijke dienstverleners met elkaar concurreren. De NMa heeft in 2011 deze bedrijfstak bestempeld als speciaal aandachtsveld. Dit omdat er verhoogde risico's op concurrentieverstorend gedrag zijn.

We pleiten tot slot voor een casestudie die de Nederlandse zakelijke dienstverlening nader onder de loep neemt. Deze bedrijfstak kent een structureel lage productiviteitsontwikkeling en de onderlinge concurrentie lijkt in sommige onderdelen niet al te sterk. Een lage concurrentie kan het resultaat zijn van productdifferentiatie (zie Van der Wiel, 2010). Bedrijven zoeken naar hogere winst door middel van productinnovaties. Geprojecteerd op de zakelijke dienstverlening is dan de gedachte dat iedere aanbieder zich door productdifferentiatie probeert te onderscheiden van zijn concurrenten, om daarmee met zijn dienst(enpakket) een eigen productniche te creëren. Hierdoor krijgt de betreffende aanbieder marktmacht, waardoor de concurrentie (ex post) onder zakelijke dienstverleners minder groot is. Zolang er geen sprake is van misbruik van deze marktmacht, er geen toetredingsbelemmeringen zijn en dat deze dienst de voorkeur van bepaalde klanten weergeeft, is hier niet direct sprake van een marktfalen (zie Kocsis et al., 2009).⁴⁷ Toch is het opvallend dat als productdifferentiatie een belangrijke rol zou spelen in de Nederlandse zakelijke dienstverlening, dit niet gepaard is gegaan met een hogere productiviteit in deze bedrijfstak. Immers, productinnovaties leiden in de regel tot een hogere productiviteit bij de aanbieder, of anders worden bestaande aanbieders van zo'n specifieke dienst na een tijdje weggeconcentreerd door een nieuwe, efficiëntere aanbieder. Ons onderzoek is gebaseerd op bedrijfsgegevens en kan niet naar het productassortiment van zakelijke diensten kijken. Een casestudie onder bepaalde zakelijke dienstverleners

⁴⁷ Productdifferentiatie kan leiden tot asymmetrische informatie. Dan is er wel sprake van een marktfalen.

kan dat wel en zou daarom zinvol zijn. Een dergelijk onderzoek zou dan kunnen nagaan in hoeverre er sprake is van productdifferentiatie in de Nederlandse zakelijke dienstverlening en hoe dit samenhangt met de mate van concurrentie en de productiviteitsprestaties. In theorie zou meer concurrentie (ex ante) moeten leiden tot productinnovaties en tot een hogere productiviteit. De praktijk in de Nederlandse zakelijke dienstverlening lijkt anders. Dit vraagt om verdere acties, de bedrijfstak is immers te belangrijk voor de Nederlandse economie.

Literatuur

Acemoglu, D., P. Aghion en F. Zilibotti, 2006, Distance to frontier, selection and economic growth, *Journal of the European Economic Association*, vol. 4, no. 1, pp. 37–74.

Aghion, P. en P. Howitt, 1992, A model of growth through creative destruction, *Econometrica*, vol. 60, no. 2, pp. 323–351.

Aghion, P. en P. Howitt, 1999, *Endogenous Growth Theory*, The MIT Press, Cambridge.

Aghion, P., M. Dewatripont en P. Rey, 1999, Agency costs, firm behaviour and the nature of competition, CEPR Discussion Papers 2130, CEPR.

Aghion, P. en R. Griffith, 2005, *Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence*, The MIT Press, Cambridge MA.

Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith en P. Howitt, 2005, Competition and innovation: an inverted U relationship, *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXX, no. 2, pp. 701–728.

Aghion, P. en P. Howitt, 2006, Joseph schumpeter lecture appropriate growth policy: A unifying framework, *Journal of the European Economic Association*, vol. 4(2-3), pp. 269–314.

Arnold, J., G. Nicoletti en S. Scarpetta, 2008, Regulation, Allocative Efficiency and Productivity in OECD Countries: Industry and Firm-level Evidence, Economics Department Working Paper, No. 616, OESO, Parijs.

Baily, M.N.I., E. Bartelsman en J. Haltiwanger 1996, Downsizing and Productivity Growth: Myth or Reality?, *Small Business Economics*, Springer, vol. 8(4), pages 259-78, augustus.

Baldwin, J.R. en W. G, 2001, Firm dynamics and productivity growth: a comparison of the retail trade and manufacturing sectors, *Industrial and Corporate Change*, Volume 20, Number 2, pp. 367–395.

Barone, G. en F. Cingano, 2011, Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries, *The Economic Journal*, Volume 121, Issue 555, pages 931–957, september 2011.

Bartelsman, E., S. Scarpetta en F. Schivardi, 2003, Comparative analysis of firm demographics and survival: Micro-level evidence for the OECD countries, OECD Economics working paper 348.

Bartelsman, E., E. Perotti en S. Scarpetta, 2008, Barriers to exit, experimentation and comparative advantage (forthcoming).

Baumol, W.J., 1967, 'Macroeconomics of Unbalanced Growth: An Anatomy of Urban Crisis, *American Economic Review*, 57, 415-426.

Baumol, W.J., S.A.B. Blackman en E.N. Wolff. 1989. *Productivity and American Leadership: The Long View*. Cambridge, MA: MIT Press.

Bourlès, R., G. Cette, J. Lopez, J. Mairesse en G. Nicoletti, 2010, Do Product Market Regulations in Upstream Sectors Curb Productivity Growth?: Panel Data Evidence for OECD Countries, OECD Economics Department Working Papers 791, OECD Publishing.

CPB memo, 2012, Econometrische schattingen bij achtergronddocument Antony et al. (2012), d.d. 26 april 2012.

Conway, P., D. de Rosa, G. Nicoletti en F. Steiner, 2006, Product Market Regulation and Convergence, OECD Economic Studies No. 43, 2006/2, OESO, Paris.

Deelen, A., E. Jongen en S. Visser, 2006, Employment protection legislation; lessons from theoretical and empirical studies for the Dutch case, CPB Document 135, CPB.

Dijk, M. van, 2002, Marktfalen bij innovaties in de dienstensector, CPB Memorandum 50.

Disney, R., J. Haskel en Y. Heden, 2000, Restructuring and productivity growth in UK manufacturing, Discussion paper 2463, Centre for Economic Policy Research.

Ericson, R. en A. Pakes, 1995, Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work, *The Review of Economic Studies*, 62(1), pp. 53-82.

Fukao, K. en T. Miyagawa, 2007, Productivity in Japan, the US, and the Major EU Economies: Is Japan Falling Behind? EUKLEMS Working paper nr. 18.

Griffith, R., S. Redding en J. van Reenen, 2004, Mapping the two faces of R&D: Productivity growth in a panel of OECD industries, *Review of Economics and Statistics*, vol. 86, no. 4, pp. 883-895.

Griffith, R., R. Harrison en H. Simpson, 2006, Product market reform and innovation in the EU, Working Paper 06/17, IFS.

Grossman, E. en G. Helpman, 1991, *Innovation and growth in the global economy*, MIT Press, Cambridge, MA.

Inklaar, R., M. Timmer en B. van Ark, 2008, Market services productivity across Europe and the US, *Economic Policy*, 23(53): 139-194.

Harberger, A.C., 1998, A Vision of the Growth Process, *American Economic Review*, 1998, 88(1), pp. 1-32.

Hopenhayn, H.A., 1992, Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium, *Econometrica*, 60(5), pp. 1127-1150.

Jovanovic, B., 1982, Selection and the Evolution of Industry, *Econometrica*, 50(3), 649-670.

Klepper, S., 1996, Entry, Exit, Growth and Innovation over the Product Life Cycle, *American Economic Review*, 86(3), pp. 562-583.

Kocsis, V., R. Lukach, B. Minne, V. Shestalova, N. Zubanov en H. van der Wiel, 2009, Relation entry, exit and productivity: An overview of recent theoretical and empirical literature, CPB Document 180, CPB.

Kox, H., 2002. *Growth challenges for the Dutch business services industry; international comparison and policy issues*, CPB Special Publication 40, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

Kox, H., G. van Leeuwen en H. van der Wiel, 2010, Small firms captive in a box like lobsters: Causes of poor productivity performance in European business services, CPB Discussion Paper 158, CPB.

Kox, H. en G. van Leeuwen, 2011, Measuring dynamic market selection by persistent scale inefficiencies - new methodology applied to EU business services, MPRA Paper 34986, University Library of Munich, Germany.

Kox, H., 2012, Unleashing competition in EU business services, CPB Policy Brief 2012/04.

Lever, M. en H. Nieuwenhuijsen, 1999, The impact of competition on productivity in Dutch manufacturing, in D. Audretsch en A. Thurik, eds., *Innovation, industry evolution, and employment*, Cambridge University Press.

Martin, S., 1993, Endogenous firm efficiency in a Cournot principal-agent model, *Journal of Economic Theory*, vol. 59, pp. 445–450.

Melitz, M. J., 2003, The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, Econometric Society, vol. 71(6), pages 1695-1725, november.

Nickell, S., 1996, Competition and corporate performance, *Journal of Political Economy*, vol. 104, pp. 724–746.

Nicodème, G. en J.B. Sauner-Leroy, 2007, Product Market Reforms and Productivity: A Review of the Theoretical and Empirical Literature on the Transmission Channels, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Springer, vol. 7(1), pages 53-72, March.

Nicoletti, G. en S. Scarpetta, 2006, Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD, Institutions, Development, and Economic Growth (T.S. Eicher and C. García-Peñalosa eds.), MIT Press, Cambridge Massachusetts.

O'Mahony, M., Rincón-Aznar, A. en C. Robinson, 2010, Productivity growth in Europe and the US: A Sectoral Study. Review of Economics and Institutions, 1 (1).

Olley, G.S. en A. Pakes, 1996, The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry, *Econometrica*, 64(6), pp. 1263-1297.

Pilat, D. 1996, Competition, productivity and efficiency', OECD Economic Studies, No. 27.

Rajan, R.G. en L. Zingales, 1998, Power In A Theory Of The Firm, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 113(2), pages 387-432, Mei.

Romer, P., 1990, Endogenous technological change, *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5, pp. 71–102.

Scharfstein, D., 1988, Product market competition and managerial slack, *Rand Journal of Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 147–155.

Schiantarelli, F., 2005, Product Market Regulation and Macroeconomic Performance: A Review of Cross Country Evidence, Boston College Working Paper No. 624, and IZA working paper No. 1791.

Stiglitz, J. en A. Weiss, 1981, Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 71(3), pages 393-410, juni.

Syverson, C., 2011, What Determines Productivity?, *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 49(2), pages 326-65, juni.

Van Beveren, I., 2012, Total factor productivity estimation: a practical review, *Journal of Economic Surveys*, 26: 98–128.

Vickers, J., 1995, Concepts of Competition, Oxford Economic Papers, Oxford University Press, vol. 47(1), pages 1-23, januari.

Wiel, H.P. van der, 1999, Firm turnover in Dutch business services; The effect on labour productivity, CPB Research Memorandum 159, CPB, Den Haag.

Wiel, H. van der, H. Creusen, G. van Leeuwen en E. van der Pijll, 2008, Cross your border and look around, CPB Document 170, CPB&Statistics Netherlands.

Wiel, H.P. van der, 2010, Competition and Innovation: Together a Tricky Rollercoaster for Productivity, Tilburg University.

Wölfl, A., I. Wanner, T. Kozluk en G. Nicoletti, 2009, Ten years of product market reform in OECD countries – insights from a revised PMR indicator, Economics Department Working Papers No.695.

Wooldridge, J., 2002, *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIT Press, Londen.

Bijlage I Gebruikte bronnen

Bedrijfsgegevens ProductieStatistieken (PS) en Algemeen BedrijfsRegister (ABR)⁴⁸

Voor dit onderzoek beschikken we over PS-bestanden voor de periode 1995-2008. Deze bestanden bevatten gegevens over onder meer omzet en werkgelegenheid op bedrijfsniveau. We hebben dit voor onder andere de volgende bedrijfstakken: winning van delfstoffen, industrie, productie en distributie van energie en water, bouwnijverheid, groothandel en detailhandel, horeca, vervoer, opslag en communicatie, zakelijke en persoonlijke dienstverlening en milieudienstverlening.

De PS is deels gebaseerd op een steekproef. Bedrijven met 50 of meer werkzame personen ontvangen allemaal een enquêteformulier. Onder bedrijven met minder dan 50 werkzame personen wordt een aselechte, gestratificeerde steekproef gehouden. Bij ontwerp en trekking wordt ook rekening gehouden met enquêtevakantie van kleine bedrijven.

Voor dit onderzoek zijn de gegevens van de zakelijke dienstverlening geselecteerd. In totaliteit hebben we 63516 observaties, waarvan 18366 unieke bedrijven. Dit betekent dus gemiddeld genomen 3 tot 4 observaties per bedrijf. Voor sommige onderdelen van de zakelijke dienstverlening zijn de tijdreeksen korter, omdat de PS-waarneming door CBS daar later is gestart. Dit geldt voor SBI 73 (=speur- en ontwikkelingswerk), waarvan de PS in 2002 start. En voor de SBI746 (=beveiliging en opsporing, onderdeel van overige zakelijke dienstverlening) welke pas in 2006 echt start.

Tabel 6.1 Overzicht aantallen observaties zakelijke dienstverlening in PS

Bedrijfstak	Aantal observaties
Zakelijke dienstverlening	63516
Verhuur van roerende goederen	2590
Computerservicebureaus e.d.	11077
Speur- en ontwikkelingswerk	901
Juridische, boekhoudkundige, economische dienstverleningen	12245
Ingenieurs en architecten	9607
Reclamebureaus	3411
Reiniging gebouwen	7198
Overige zakelijke dienstverlening	5618

We beschikken daarnaast over ABR- jaarbestanden van 1994-2008. In deze ABR-bestanden staat informatie over onder meer de toetredingsdatum (jaar en maand), eventuele uittredingsdatum (jaar en maand), jaar van het ABR, werkgelegenheid in dat jaar, unieke bedrijfscode (i.c. beid) en sbi-code. Deze jaarbestanden hebben we met gebruikmaking van de unieke bedrijfscode gekoppeld tot 1 groot panelbestand met gegevens over de periode 1994-2008, dat we voor de verdere analyse gebruiken. Daar we van de PS gegevens gebruiken over de periode 1995-2008, laten we het jaar 1994 van het ABR buiten beschouwing. In totaal beschikken we dan over 15,3 mln. observaties. Hiervan zijn er 3,2 mln. observaties die volgens de sbi-code toebehoren aan de zakelijke dienstverlening, ofwel zo'n 20 procent. Dit percentage is aannemelijk gezien het aandeel van de

⁴⁸ Deze paragraaf beschrijft de gang van zaken tot en met de PS van 2008. De PS 2009 en volgende kent een iets andere opzet.

zakelijke dienstverlening in het bbp. In het ABR-bestand zijn nog wat hiaten weggewerkt om de vergelijkbaarheid in de tijd te verbeteren.

Daarnaast hebben we de gegevens uit het ABR met de PS op bedrijfsniveau gekoppeld. Uit ons PS-bestand is daartoe een bestand aangemaakt met unieke observaties van bedrijven. Dit zijn er 18.366. Hiervan hebben we er 16.605, circa 90 procent kunnen koppelen met het ABR.⁴⁹ Van het overgrote deel van de bedrijven in de PS hebben we dus informatie over de status van een bedrijf (i.c. een toetredings- en eventueel een uittredingsdatum) en daarmee kunnen bijvoorbeeld de leeftijd van dat bedrijf berekenen of kwalificeren als toetreder, uittreder of een bestaand bedrijf (zie onder voor een verdere toelichting).

Macrogegevens

Voor dit onderzoek maken we ook gebruik van allerlei geaggregeerde gegevens uit andere bronnen om de cijfers van de Nederlandse zakelijke dienstverlening in nationaal - en internationaal perspectief te plaatsen. Dit betreffen de volgende bronnen: CBS Nationale Rekeningen en Statline, EUKLEMS en OECD. De internationale cijfers over toe- en uittreding komen uit de OECD Structural and demographic Business Statistics database. Eurostat (i.c. Eurostat business demography indicators) heeft ook wel gegevens, maar deze database is nog slecht gevuld.

Wat betreft de periode sluiten we zoveel mogelijk aan bij de beschikbare bedrijfsgegevens en waar nuttig een langere periode.

Definities van enkele kernvariabelen

We gebruiken de volgende (geconstrueerde) kernvariabelen uit de PS:

i) Toegevoegde waarde (= omzet - verbruik)

ii) Afschrijvingen als indicator voor kapitaalgoederenvoorraad

Beide variabelen zijn gedefinieerd op laagst mogelijke aggregatieniveau op basis van gedetailleerde deflatoren uit de NR.

iii) Arbeidsproductiviteit= toegevoegde waarde (in constante prijzen)/ totale werkgelegenheid (in personen)

iv) Prijskostenmarge (pcm): De pcm is gedefinieerd als: toegevoegde waarde minus loonsom gedeeld door omzet.

v) Winstelasticiteit (Profit Elasticity, PE): De PE is een indicator voor de mate van concurrentie en is gebaseerd op een schatting in logs van de relatie tussen variabele winsten en gemiddelde variabele kosten (zie o.a. Van der Wiel, 2010). Een hogere PE duidt op meer concurrentie. Deze indicator is geschat op 3 digit SBI-niveau.

vi) Bestaand bedrijf: Een bestaand bedrijf is een bedrijf dat voor 1995 is opgericht en in 2008 nog in het ABR zit en geen uittreeddatum kent.

vii) Toetredend bedrijf: Een bedrijf dat na 1995 is opgericht en in 2008 nog in het ABR zit en geen uittreeddatum kent.

viii) Uittredend bedrijf: Een bedrijf dat voor 1995 is opgericht en na 1995 een uittredingsdatum heeft.

ix) Kortstondig actief bedrijf: Een kortstondig actief bedrijf is een bedrijf dat na 1995 is toegetreden, maar voor 2008 weer is beëindigd.

x) Een groeiend (krimpend) bedrijf: Een bedrijf is een groeiend (krimpend) bedrijf als de laatste waarneming van de werkgelegenheid in de periode 1995-2008 groter (kleiner) is dan de eerste waarneming van de werkgelegenheid in de periode 1995-2008. Voor een bestaand bedrijf zijn dat de werkgelegenheidsaantallen in 2008 respectievelijk 1995.

⁴⁹ De reden waarom we niet alles hebben kunnen koppelen komt door de ABR-breuk.

xi) Leeftijd van bedrijven: De leeftijd van een bedrijf op een bepaald moment is gedefinieerd als ABR-jaar minus jaar van oprichting/toetreding.

Regulerings en institutionele factoren

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de belangrijkste indicatoren afkomstig van reguleringsdatabases van de Wereld Bank, Federal Reserve Board, OECD en het Fraser Institute

Indicatoren	Subindicatoren	Opmerkingen
Fraser Indicators		
Business Regulations	Price controls	significant
	Administrative requirements	
	Bureaucracy costs	
	Costs starting a business	
	Extra payments/bribes	
	Licensing restrictions	
	Tax compliance	
Labor Market Regulations	Hiring Regulations and Minimum Wage Minimum wage	significant
	Hiring and firing regulations	
	Centralized collective bargaining	
	Hours Regulations Unemployment insurance	
	Mandated hiring costs	
	Mandated dismissal costs	
	Conscription	
Credit Market Regulations	Ownership of banks	significant
	Foreign bank competition	
	Private sector credit	
	Interest rate controls/Negative real interest rates)	
World Bank worldwide governance indicators		
Voice & accountability		not significant
Political stability		not significant
Governmental effectiveness		not significant
Regulatory quality		not significant
Rule of law		not significant
Control of corruption		not significant
Worldbank ease of doing business		
Costs of starting a business		not significant
Other indicators		not significant
Federal reserve board		
FED financial stress index		not significant
OECD		
Product market regulations		not significant

We gebruiken uiteindelijk een aantal indicatoren van het Canadese Fraser Institute als verklarende variabelen in ons model. De Fraser database meet de economische vrijheid van de wereld in de vorm van een indexcijfer op grond van de laissez-faire gedachte: hoe hoger de index hoe groter de vrijheid. De hoekstenen van de economische vrijheid zijn: persoonlijke keuzevrijheid, vrijwillige uitwisseling op markten, de vrijheid tot toetreding en concurreren op markten en de beveiliging van privébezit. Beleid en instituties kunnen voor meer vrijheid zorgen door bijvoorbeeld de belastingen laag te houden en af te zien van creëren van belemmeringen op markten.

De Fraser Institute index bestaat uit vijf onderdelen: i) omvang van de overheid, ii) juridische structuur en de veiligheid van eigendomsrechten, iii) toegang tot geld, iv) vrijheid om internationaal te handelen, v) regulering van krediet-, arbeids- en productmarkt. De achterliggende informatie is gebaseerd op jaarlijks onderzoek van derden (waaronder de Wereldbank en het Internationaal Monetair Fonds). De vijf onderdelen wegen allemaal even zwaar mee in de uiteindelijke score. Er is data beschikbaar vanaf 1980.

In het model gebruiken we onderdeel vijf en specifiek kredietmarktregulering, arbeidsmarktregulering en productmarktregulering (of bedrijfsregulering) als afzonderlijke verklarende variabelen.

De index voor kredietmarktregulering bestaat uit het aandeel van buitenlandse banken in de bankensector, goedkeuring van toetreding buitenlandse banken op binnenlandse markt, wel of geen controle en regulering van banken door overheid, en in welke mate er door het lenen van de overheid sprake is van crowding out van private leningen.

De index voor arbeidsmarktregulering bestaat uit of er regulering bestaat rond aannemen en ontslaan van personeel, de duur van de vaste contracten, bestaan en hoogte van minimumloon, of er wel of niet centrale loononderhandelingen plaatsvinden, of het aantal te werken uren is gereguleerd (o.a. nacht/weekendwerk en lengte van de werkweek), en omvang van verplichte kosten bij ontslag van werknemers.

De index voor productmarktregulering (of bedrijfsregulering) bestaat uit of er sprake is van prijsafspraken, administratieve lasten (o.a. vergunningen en andere regels), bureaucratische kosten, opstartkosten van een bedrijf, duur om een bedrijf op te starten, en tijd verbonden aan invullen en betalen van bedrijfsbelastingen.

Bijlage II Verantwoording

De werkzaamheden voor deze studie vonden plaats op basis van externe financiering door het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I).

Deze studie heeft geprofiteerd van het commentaar van een begeleidingscommissie. Deze begeleidingscommissie bestond uit de volgende personen: Emiel Afman (Ministerie van Financiën), George van Leeuwen (CBS), Wim Verhoeven (EIM), Mieke Bakkenes, Inge Groot, Frans Suijker, Rens van de Ven (allen Ministerie van EL&I). We bedanken de leden van deze commissie voor hun constructieve discussies en nuttige suggesties. Dit laat onverlet dat alleen het CPB verantwoordelijk is voor de inhoud en eventuele omissies of onjuistheden in de studie.

Verder danken we onze collega's Paul de Bijl, Rob Euwals, Riemer Faber, George Gelauff, Henk Kox, Ruud Okker en Bas Straathof voor hun waardevolle commentaar op eerdere versies van dit document