

# Ceteris paribus

## UITGELICHT

### VRIJE FACTORVERSCHUIVING

Een vrijhandelszone zorgt ervoor dat landen zich meer specialiseren door productiefactoren te concentreren in enkele sectoren. Uit eerder onderzoek blijkt dat een vrijhandelszone leidt tot een betere binnenlandse allocatie op sectorniveau. Het dataonderzoek van Bos en Zhang naar veertien EU-landen in de periode 1997–2006 toont aan dat de allocatie in sommige sectoren meer verbeterd dan in andere. De sectoren waar een grotere efficiëntieslag plaatsvindt groeien sneller, wat resulteert in verplaatsing van productiefactoren naar deze sectoren.

Bos, J.W.B. en L. Zhang (2013) Room to move: why some industries drive the trade-specialization nexus and others do not. METEOR Research Memorandum, 003.

## UIT DE OUDE ESB-DOOS

### OPMARS DER ZELFBEDIENING

De moderne super market biedt de klant, naast een volledig assortiment van levensmiddelen, ook talrijke huishoudelijke artikelen en traditionele consumptiegoederen, die met grote frequentie in kleine hoeveelheden worden gekocht. Kenmerkend is hierbij dat in vrijwel alle afdelingen van de super market het beginsel der zelfbediening is toegepast. Daar het personeel op de aankopen van de klant geen invloed uitoefent, worden vooral geadverteerde en gestandaardiseerde produkten, waaraan gewoonlijk een hoge omzetsnelheid is verbonden, verkocht. (...) Naar schatting vindt de afzet van voeding en genotmiddelen thans voor 70 pCt. plaats via deze super markets, tegen nog slechts 30 pCt. in 1947.

Wortmann, H.R. (1960) Het grootbedrijf in de detailhandel. ESB, 45(2231), 442–445.



## VRAAG V/D WEEK

Aan **Maarten Pieter Schinkel**, hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam.

### Waarom betreden buitenlandse hypotheekverstrekkers de Nederlandse markt nauwelijks?

De it is meer de vraag van het jaar – de NMa heeft vorige week een onderzoek aangekondigd – maar hier zijn acht mogelijke antwoordrichtingen. Ten eerste, de Nederlandse hypotheekmarkt heeft recent een *bad rap*: *price bubble* en *funding gap* – zie IMF en DNB. Ten tweede, de *incumbent* banken hebben een informatievoordeel. Ten derde, Nederlanders hangen nogal aan de nationale merkbanken: je eerste huis kopen is al eng genoeg, en daarna is switchen duur vanwege boeteclausules, taxatie- en notariskosten. Ten vierde, een groot deel van de Nederlandse hypotheek heeft, aangemoedigd door de hypotheekrenteaftrek, LTV's van boven de honderd procent. Buitenlandse banken kunnen zover niet gaan, vanwege regelgeving of aandeelhouders thuis. Ten vijfde, de grootbanken hebben, als systeembanken, een financieringskostenvoordeel. Ten zesde, de zogenaamde prijsvechters van vóór de crisis – buitenlands gefinancierde uitdagers die hier kort een voet aan de grond kregen – moeten, mede van de Europese Commissie, eerst thuis orde op zaken stellen. Ten zevende, de reactie van de incumbents op die 'prijsvechters' was aggressief: om maar marktaandeel vast te houden zouden ze verlieslatend mee omlaag zijn gegaan. Dat zou kunnen duiden op een limietprijsstrategie die toetreders afschrikt. Ten achtste, ons uitgebreide intermediaarsysteem nodigt mogelijk niet uit tot toetreding als het meeprofitteert van upstreamwinsten.



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