

# De prijzenslag

Zoals het er nu naar uitziet, zal het prijsindexcijfer van de gezinsconsumptie in 1983 nog maar met 3% stijgen 1). In de *Macro Economische Verkenning* in september werd nog van 4,5% uitgegaan, nu wordt een nog lagere prijsstijging voorzien. Een zo laag inflatiepercentage roept herinneringen op aan lang voorbijgevoerde tijden. In de jaren vijftig waren prijsstijgingen van een procent of drie, vier niet ongewoon en in het begin van de jaren twintig en in de crisisjaren dertig daalden de prijzen zelfs. Maar de laatste twintig jaar, met name na het beëindigen van de geleide loonpolitiek in 1963, is een zo lage inflatie vrijwel niet meer voorgekomen.

Tegen de achtergrond van het feit dat een stabiel prijsniveau nog altijd een van de centrale doelstellingen van de economische politiek is, zou men het lage inflatiepercentage een succes kunnen noemen. In feite echter is het allerminst een succesindicator. De lage inflatie weerspiegelt de deflationaire toestand waarin de economie verkeert. Nationaal is het de hoge werkloosheid die een sterke neerwaartse druk op de lonen uitoefent en de loon-prijsspiraal inendrukt. Internationaal zorgt de wereldwijde recessie voor een daling van het invoerprijspeil. Aangezien invoerprijzen en loonkosten samen voor ca. drie kwart de kostprijs van het Nederlandse product bepalen, kan de prijsstijging beperkt blijven.

De lage inflatie hangt niet alleen met kostprijfactoren samen, we moeten ook naar de vraagkant kijken. Veel prijzen staan onder druk omdat de vraag gering is. De grondstoffenprijzen op de wereldmarkt zijn in jaren niet zo laag geweest als nu. De prijs van ruwe olie op de wereldoliemarkt zal naar verwachting volgend jaar met 5% dalen, niet omdat de kostprijs van de oliewinning lager is geworden, maar omdat de internationale vraag naar olie sterk is teruggelopen. In het binnenland doet zich hetzelfde verschijnsel voor: als gevolg van de dalende bestedingen zakken de prijzen. Aanbieders trachten in stagnerende of inkrimpende markten hun marktaandeel te behouden door hun prijzen te verlagen. In de bouwsector bij voorbeeld, waar de productie sterk is ingezakt, is vorig jaar de bouwkostenindex gedaald. In sommige sectoren is de concurrentie zelfs zo hevig dat onder de kostprijs wordt verkocht.

Lang niet altijd is de prijsconcurrentie effectief. Veel hangt af van de marktformaat waaronder de aanbieder opereert. In de jaren zestig, ten tijde van de groei-economie, werd de prijsconcurrentie als de laagste vorm van concurrentie beschouwd omdat het voordeel van de prijsverlaging meestal snel teniet wordt gedaan door even grote prijsverlagingen bij concurrerende aanbieders en de prijsverlaging daarna niet gemakkelijk meer omkeerbaar is en omdat er bovendien altijd wel aanbieders blijken te zijn die door het leveren van slechtere kwaliteit nog goedkoper kunnen produceren. Met andere instrumenten van de „marketing mix” zou dikwijls meer te bereiken zijn. Maar nu de groei is weggeëbd en de strijd om het marktaandeel overblijft, is de prijs als wapen in de concurrentiestrijd toch weer belangrijker geworden 2).

In sommige gevallen kan de concurrentie zelfs ruïneuze vormen aannemen, vooral wanneer er op belangrijke markten grote overcapaciteiten bestaan. Voorbeelden zijn de internationale staalindustrie en de scheepsbouw. De overcapaciteiten die in de jaren zestig en begin zeventig in deze sectoren zijn gecreëerd, blijven de prijzen permanent onder druk zetten. Geen producent of regering is bereid tot capaciteitsreductie over te gaan vanwege het enorme kapitaalverlies en het verlies aan arbeidsplaatsen waarmee dat gepaard gaat. Integendeel, door steunmaatregelen wordt de overcapaciteit in stand gehouden. Intussen stapelen de verliezen zich op. Vanwege de gespecialiseerde productieprocessen en kapitaalgoederen is het meestal ook niet mogelijk om op andere producten over te schakelen. Zelfs faillissementen bieden geen oplossing voor de overcapaciteit wanneer ondernemingen en productie-installaties, die technisch nog in goede

staat zijn, voor weinig geld worden opgekocht waarna de productie tegen lagere kostprijzen wordt voortgezet. Het grote gevaar is dat de overcapaciteiten in belangrijke sectoren zich cumulatief in de economie voortplanten, waarna volgens de bewegingswetten van de traditionele conjunctuurleer op den duur de gehele economie in een depressie terecht komt 3).

Hoe het ook zij, voor de consument vormen de geringe prijsstijgingen een welkome ontwikkeling. Het huishoudbudget is door de inkomensmatiging immers flink aangetast waardoor de consument gedwongen is veel meer op zijn prijzen te letten. Lagere prijzen kunnen ervoor zorgen dat zijn koopkracht minder snel achteruitgaat. Maar ook voor de consument zijn er niet alleen voordelen verbonden aan de heftige concurrentie die in sommige sectoren heerst. In de detailhandel bij voorbeeld leidt zij tot schaalvergroting, faillissementen van buurt- en dorpswinkels en vermindering van de dienstverlening 4). Ook elders wordt op de kwaliteit van het product of de dienstverlening beknipt om prijsverlagingen mogelijk te maken.

Overigens worden zeker niet overal de prijzen verlaagd. Uit de actie *Prijsalarm* die de Consumentenbond enkele maanden geleden hield 5), bleek dat de „prijzenslag” in de levensmiddelenbranche vaak slechts op een beperkt aantal in het oog springende levensmiddelen betrekking heeft, terwijl andere producten onopvallend in prijs worden verhoogd. Bij producten als baby- en kleutervoeding en reformartikelen bij voorbeeld, waarbij een sterke suggestieve waarde uitgaat van het gezondheidsaspect, komen volgens de Consumentenbond krasse prijsstijgingen voor. Maar de meest in het oog springende uitzondering is de overheidssector. De officiële richtlijn die vorig jaar gold, dat de overheids-tarieven met niet meer dan 4% per jaar zouden mogen stijgen, blijkt weinig om het lijf te hebben. Van de 10.000 telefoontjes met klachten over prijzen en tarieven die door de Consumentenbond in het kader van de actie *Prijsalarm* in een maand tijd werden geregistreerd, had maar liefst 60% betrekking op tariefsverhogingen bij de overheid. Vooral de onroerend-goedbelastende en de zuiveringsheffing waren toppers wat de prijsstijging betreft. Het feit dat de overheid niet aan concurrentie blootstaat, lijkt in financieel benarde tijden wat al te gemakkelijk tot tariefsverhogingen te leiden. In veel gevallen krijgen de gemeenten de zwarte piet toegespeeld van het rijk, dat zijn financiële problemen op de lagere overheid probeert af te wentelen. Het is een kwalijke zaak dat de overheid de grootste zondaar is tegen het prijsbeleid dat zij aan het bedrijfsleven tracht op te leggen. Het feit dat het prijsbeleid in het kader van de deregulerende de laatste tijd wat wordt versoepeld, doet daar niets aan af.

De inflatie is beschreven als de „gesel” van de wereld-economie. Het lijkt erop dat de wereld zich de laatste paar jaar steeds meer van die knoet weet te bevrijden. Maar lage inflatie is ook niet alles als zij depressie en stagnatie weerspiegelt. De stagflatie van de jaren zeventig mag dan zijn doorbroken, de stagflatie is gebleven.

L. van der Geest

1) Planbureau herzielt ramingen voor 1983: verwachte groei van export zal uitblijven, *Het financiële Dagblad*, 3 januari 1983, blz. 1.

2) Zie H. J. Kuhlmeijer, *Over prijsconcurrentie gesproken*, afscheidscollege uitgesproken aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, 21 oktober 1982.

3) Zie H. W. de Jong, *De stagnatie-economie*, *ESB*, 1 december 1982, blz. 1271.

4) B. Nooteboom, *Bestedingen, winsten en aantal vestigingen in de algemene levensmiddelenhandel*, *ESB*, 21 april 1982, blz. 402-406.

5) *Prijsalarm*, Verslag van een Consumentenbond-actie rond hoge prijzen en tarieven, Den Haag, oktober 1982.

6) James Trevithick, *Inflatie, de gesel van de wereld-economie*, Aula 699, Uitgeverij Het Spectrum, Utrecht/Antwerpen, 1982.