

Grote kwesties

Mea culpa

Speel op veilig en als men niet expliciet naar de voornaam vraagt, vermeld dan enkel de familienaam. Mocht ik mij ooit het gedrag van een doorgewinterd quizzer hebben eigen gemaakt dan had deze stelregel mij bij het schrijven van de vorige Grote kwesties wellicht behoed voor een redelijk domme vergissing. U hebt het niet gezien, zegt u? Ik vermoedde al zoiets. Want noch rechtstreeks noch via de redactie heb ik enige klacht of opmerking doorgekregen. Echt tevreden maakt mij dat niet. Integendeel. Leest iemand deze stukjes wel, vraag ik me nu af. Is de tijd die ik eraan besteed verspild, afgezien van het plezier dat ik er zelf aan heb uiteraard. Of stelt niemand kritische vragen bij de lectuur ervan? Even erg, natuurlijk. Want voor het geval u hieraan twijfelt: Grote kwesties is bedoeld als het relaas van een persoonlijke leeservaring die in het beste geval aanzet tot reflectie en discussie, niet als een wetenschappelijk traktaat. Maar goed, gelukkig heeft een van mijn trouwe privé-lezers er mij op gewezen – waarvoor dank – al was het net te laat om het euvel te corrigeren voor de drukker zijn werk begon. (En ook dankuwel aan de redactie voor het aanpassen van de versie op het web.) Maar goed en voor alle duidelijkheid: de voornaam van Darwin is Charles, niet Georges. Georges Darwin heeft wel bestaan. Maar het was de zoon, niet de vader. Ook wel schrijvend actief in aanverwante domeinen, maar niet de auteur van *The Origin of Species*. Zodoende. En onthoud vooral de stelregel van de quizzer: geef de voornaam enkel als men het uitdrukkelijk vraagt. ‘Darwin versus Smith’ was dus voldoende geweest.

Over chaotisch leesgedrag en dode gewichten

Hebt u het ook al meegemaakt? Je kuiert wat rond in de bibliotheek, bekijkt tijdens je tocht inhoudstafels van recente tijdschriften of neemt hier en daar

een ouder exemplaar uit de rekken. En onvermijdelijk valt je blik dan wel eens op een titel waarvan je denkt: ‘Tiens?’. Soms gaat het om persiflages, zoals ‘Economics of Tooth Brushing’ van Alan Blinder of ‘An Efficiency Wage Theory of the Weather’ van Robert Barro, twee artikels die jaren geleden werden gepubliceerd in de respectabele *Journal of Political Economy*, en duidelijk bedoeld om bepaalde praktijken van vakgenoten ronduit belachelijk te maken. Maar soms ook niet.

Ik weet het wel. Wetenschappelijk rigoureuus klinkt mijn werkwijze niet en velen zullen zich afvragen waarom ik mij, nu er allerlei zoekmachines beschikbaar zijn die nagenoeg de hele wetenschappelijke productie in enkele luttele seconden overschouwen, toch nog op een dergelijke archaïsche en weinig efficiënte manier van wetenschappelijk leesvoer voorziet. Vergevorderde leeftijd wellicht en dus: moeilijk te veranderen gewoonten, gemarineerd in een flinke scheut nostalgie. Maar vooral toch omdat de ervaring mij leert dat inzicht of begrip – toegegeven: in mijn geval, maar ik vermoed dat het ook wel voor anderen geldt – dikwijls opdoemt als ik publicaties onder ogen krijg die ertoe leiden om een probleem dat mij bezig houdt vanuit een vreemde en dikwijls onverwachte hoek te bekijken. Zoeken op basis van bepaalde zoektermen die een paar honderden, zo niet duizenden hits opleveren en een lijst van titels die zich allemaal binnen hetzelfde enge domein situeren, helpt daar niet echt bij. En omdat ik niet goed ben in het bedenken van die andere invalshoek aan een werktafel, gedraag ik mij dus – vroeger geregeld, de laatste tijd omwille van tijdsdruk veel minder – zoals hierboven beschreven om enige geestelijke ruimte te creëren. Of zet ik me met een geestverruimende tekst in een café, al is de tijd daarvoor tegenwoordig nog minder voorhanden.

Mocht je mij naar een meer theoretische rationalisatie vragen voor mijn chaotisch leesgedrag dan verwijs ik graag naar een tekst van de Nederlandse

historicus Jan Romein, die ik een decennium of vier geleden las en die te vinden is in de bundel *Historische lijnen en patronen*. In die tekst beschrijft Romein drie manieren waarop men wetenschappelijke arbeid kan verrichten. Men kan zeer rigouze de literatuur in een welomschreven (beperkt) domein napluizen en op de bestaande resultaten pogen voort te bouwen. Zoals men stukjes van een puzzel aanlegt. Men kan anderzijds vanuit een bepaald domein kijken naar wat er in belendende percelen gebeurt en verbanden proberen te leggen of leentijks spelen. Denk bijvoorbeeld aan het recente werk van Akerloff die bij de psychologen een concept als identiteit vindt en het inbouwt in economische leerstukken. Maar men kan er ook voor kiezen om, op het eerste gezicht vrij chaotisch, in een groot aantal domeinen of disciplines lezen. Het risico is groot, aldus Romein, dat deze laatste strategie van kennisverwerving tot weinig meer leidt dan een gefragmenteerde kennis op tal van terreinen. Maar als men een interessant dwarsverband of patroon vindt, dan stoot men op een mogelijkheid tot innovatieve kennis. Terzijde, maar toch een belangrijk weetje: Jan Romein was naast een belangrijk historicus ook de man die in 1946 in *Het Parool* een kort artikel schreef over het manuscript van het Dagboek van Anne Frank dat Annie Romein-Verschoor, zijn vrouw, toevallig in handen had gekregen. Het is dit stuk dat de aandacht van uitgevers op het manuscript vestigde en leidde tot de publicatie ervan.¹

Maar goed. Wat mij een week of twee geleden deed beslissen om na het vastnemen van de *Review of Political Economy*, vol. 24 (2012) n° 1, pp. 1-13, iets verder te bladeren dan de inhoudstafel was een artikel van ene David George, 'Is it Time to Bury Dead-Weight Loss?' De auteur is mij verder onbekend, maar kennelijk verbonden aan La Salle University, Philadelphia (Pennsylvania, USA). Mogelijk was het artikel mij niet echt opgevallen, ware het niet dat ik een aantal maanden voordien op de blog (18/08/2013) van Charles F. Manski (gereputeerd professor economie verbonden aan Northwestern University) een pleidooi van gelijkaardige strekking had zien voorbijflitsen.

Over het belang van dode gewichten

'Deadweight loss' of 'dodegewichtverlies'. U hebt er ongetwijfeld al van gehoord. Rapporten over de

effecten van arbeidsmarktmaatregelen staan er misschien niet echt bol van, maar het begrip komt er toch geregeld in voor. Neem zoiets als diensten- of werkcheques bestemd voor bepaalde categorieën van werklozen. Een belangrijke vraag is dan: zouden (al) de in aanmerking komende lieden die na de invoering ervan een baan vinden, deze baan ook hebben gevonden zonder deze maatregel? Als het antwoord op deze vraag (in bepaalde mate) positief is, dan spreekt men van 'deadweight loss'. Men had (een gedeelte van) de aangewende middelen immers evengoed niet of voor iets anders kunnen gebruiken. Kortom, de ingezette middelen leggen geen gewicht in de schaal en zijn verspild. Vandaar: 'dood gewicht'. Bepalen in welke mate een beleidsmaatregel ten prooi is aan 'deadweight loss', zo luidt de stelregel, is daarom een belangrijk en vast onderdeel van de evaluatie ervan. Of zou dat alleszins moeten zijn, hoe moeilijk de oefening soms ook mag wezen.

Een punt is wel dat voorbeelden zoals daarnet niet echt duidelijk aangeven wat de natuurlijke biotoop is en binnen welke context 'deadweight loss' niet oorspronkelijk, maar ook nu nog, meestal door economen ter sprake wordt gebracht.

'Deadweight loss' duikt in de meeste handboeken micro-economie pas op eens men toe is aan de behandeling van de topic 'belastingen'. Meestal onder eigen naam, maar dikwijls ook onder de pseudoniemen 'excess tax burden' of 'allocative inefficiency'. In de tweede uitgave van haar *The Applied Theory of Price* (1985) typeert Donald – nu Deirdre – McCloskey de uitspraak 'A Tax Causes Deadweight Loss' als 'The Second Fundamental Theorem of Taxation'. Of anders geformuleerd: "The sum of what suppliers and demanders lose from a tax is always larger than the revenue from the tax." Uiterst belangrijk in de context van belastingen dus, maar wie wat verder bladert, merkt al vlug dat het fenomeen niet uitsluitend in die context relevant is. Prijszetting door monopolies, externaliteiten, vastgelegde bodem- of maximumprijzen en andere zaken die de markt storen in haar optimale toewijzing van bronnen en daarom gepaard gaan met een maatschappelijke kost of welvaartsverlies, vormen allemaal leerstukken waarbinnen men het concept 'deadweight loss' zinvol kan gebruiken.

Voor vakeconomen is dat zonder meer duidelijk en is het volgende dus hopelijk overbodig. Maar voor

leken, zoals ik, is het toch wel nuttig om nog even na te gaan wat dit juist wil zeggen, en vooral hoe 'deadweight loss' een rol speelt in dit verhaal en welke rol dat dan wel is. Hiervoor moet ik evenwel beroep doen op uw verbeelding. Gelieve dus even een simpel vraag- en aanbodschema voor de geest te halen. (Of blader in een handboek. Of raadpleeg Google.) U weet wel: een assenkruis met prijs op de verticale en kwantiteit op de horizontale as, een vraagcurve die daalt en een aanbodcurve die stijgt van links naar rechts, een snijpunt van beide lijnen dat het marktevenwicht weergeeft en aangeeft hoeveel product men dan tegen welke prijs op de markt in kwestie verhandelt. Om het concept 'deadweight loss' uit te leggen markeert men in dit plaatje meestal op een of andere manier de oppervlakte tussen de vraag- en de aanbodcurve links van het snijpunt van beide lijnen. Een horizontale lijn van het snijpunt naar de verticale as verdeelt deze gemarkeerde zone in twee. Het stuk boven deze lijn representeert het zogeheten 'consumentensurplus', het stuk eronder het zogeheten 'producentensurplus'. Wat betekenen deze gemarkeerde oppervlakten en waarom noemt men ze 'surplus'? Welnu, stel dat we te maken hebben met de markt voor brood en een evenwichtsprijs van 2 euro. Sommige potentiële consumenten vinden een brood deze prijs niet waard en kopen het niet. Hun (niet gerealiseerde) vraag wordt op de grafiek weergegeven door het stuk van de vraagcurve rechts van het evenwichtspunt. Voor de kwestie die ons hier bezig houdt, is het stuk links van het evenwichtspunt echter belangrijker. Dit stuk representeert ook consumenten die bereid zijn om meer dan 2 euro voor een brood te betalen. Algemeen geformuleerd: in een perfect werkende markt krijgen consumenten voor wie het marginaal nut van een goed hoger is dan de evenwichtsprijs van dat goed als het ware 'meer waar(de) voor hun geld'. De prijs waartegen ze hun aankoop doen, is lager dan deze waartegen ze het eventueel zouden willen kopen. Vandaar de term 'consumentensurplus' en het gebruik van dit concept in vraagstukken van toegepaste welvaartseconomie als maatstaf voor 'consumenttevredenheid' of 'nut' of 'welvaart'. (Een analoge redenering leidt tot het begrip 'producentensurplus'.) Veronderstel nu dat de overheid een belasting op brood invoert. Dit verhoogt de prijs van brood. Tegen deze hogere prijs zullen minder consumenten brood aankopen. Op de tekening schuift de aanbodcurve naar boven en de gemarkeerde zone, die het consumentensurplus

aangeeft, krimpt. Deze vermindering van het consumentensurplus noemt men 'deadweight loss' – een vermindering van de 'welvaart' als gevolg van een prijs die omwille van een marktverstoring hoger ligt dan de evenwichtsprijs.

De geestelijke vader

De meeste handboeken verwijzen als geestelijke vader van deze manier om deadweight loss te meten naar de Chicago econoom Arnold C. Harberger. 'The Measurement of Waste' (*American Economic Review*, vol. 54, 1964, n° 3, pp. 58-76) is de gepubliceerde versie van een bijdrage aan het 67e Congres van de American Economic Association. Harberger stelde toen aan zijn vakgenoten een werkwijze voor die toelaat om in de praktijk over te gaan tot "measuring the deadweight loss associated with the economy's being in any given nonoptimal position." Men kent het probleem weliswaar al lang, zegt Harberger, verwijzend naar het werk van de ingenieur J. Dupuit (1847) en wat recentere auteurs (Hotteling, Hicks, Debreu, Meade, Johnson). Maar spijtig geven de vakgenoten er onterecht niet de aandacht aan die het verdient. "What could be more relevant to a choice between policy A and policy B than a statement that policy A will move us toward the Pareto frontier in such a way as to gain for the economy as a whole, say, approximately \$200 million per year, while policy B will produce a gain of, say, about \$300 million per year?" (p. 58)

Een breed verspreide argwaan ten aanzien van het begrip 'consumentensurplus' en de vrees voor wijzigingen in de inkomensverdeling eens men de oorzaken van welvaartsverlies zou proberen weg te werken verklaren wellicht, zegt Harberger, dat slechts een handjevol economen geneigd zijn zich te wagen op een terrein dat zo eminent maatschappelijk belangrijk is en ons veel inzicht in de werking van de economie kan bijbrengen. Bovendien wijst hij ook op twee andere bezwaren die studiewerk op dit terrein kunnen ontmoedigen. Ten eerste, verspilling meten is niet simpel. Een dergelijke meting vereist dat we beschikken over cruciale cijfermatige parameters die moeilijk te vinden en exact te bepalen zijn. "Workers in this field must be ready to content themselves with results that may be wrong by a factor of 2 or 3 in many cases. But, on the other hand, it is a field in which our professional judgment is

so poorly developed that the pinning down of an answer to within a factor of 2 can be very helpful.” Ten tweede, terwijl het redelijk gemakkelijk is om de welvaartskost van een bepaalde marktverstoring te berekenen onder de veronderstelling dat dit de enige marktverstoring is, wordt het probleem veel complexer als men rekening wil houden met andere verstoringen. Inderdaad, maatregelen die een welvaartskost zouden meebrengen in een perfect werkende markt kunnen ons integendeel welvaarts-winst opleveren als de markt al van bij de aanvang in meerdere opzichten verstoord is. “Crude measures can thus mislead us, while correct measures are hard to find.” Het is duidelijk dat perfectionisten zich omwille van deze beide redenen nauwelijks tot dit soort oefeningen voelen aangetrokken.

Uit de commentaren van zijn discussanten (Dale Jorgenson, William Vickrey, Tjalling Koopmans, Paul Samuelson – de laatste drie toekomstige Nobelprijswinnaars) blijkt dus niet onverwacht een grote onenigheid over de waarde van wat Harberger voorstelt. Jorgenson vindt de moeilijkheden die Haberler zelf aanwijst klein bier in vergelijking met de onrealistische assumpties die met de werkwijze gepaard gaan en verwijst het voorstel daarom naar het rijk van de fabeltjes. Vickrey werpt daar tegen op dat beslissingen over de toewijzing van middelen hoe dan ook worden gemaakt en dat het onwijs is een instrument dat hierbij enige duiding kan geven, te verwerpen omdat het niet voldoet aan een bepaalde standaard van perfectie. Koopmans is redelijk genuanceerd, maar Samuelson typeert het voorstel van Harberger dan weer als een prachtig uitgewerkt eerste verdiep dat spijtig genoeg een gelijkvloers en een fundering mist. Deze onenigheid typeert de erg verdeelde mening over de praktische relevantie, die ook vandaag nog het economendom kenmerkt. Niettemin, aldus James R. Hines Jr. in ‘The Three sides of Harberger Triangles’, in: *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13 (1999) n° 2, pp. 167-188, in een uitvoerig kritisch overzicht van de literatuur die voortvloeide uit de aanpak van Harberger: “Prevailing economic wisdom is highly critical of injudicious tax policies or governments regulations, uncorrected externalities, unchecked monopolistic practices, and various other market failures. When economists are challenged to quantify the economic costs of associated price distortions, it is standard practice – and had been since the 1960s – to use a small number of assumptions and

selected elasticities to estimate areas of the relevant ‘Harberger triangles’. This simple and straightforward exercise has numerous applications and the virtue of producing answers rather than conjectures.” (p. 167)

En wat met kerstgeschenken?

Waarom zou een dergelijk begrip uit ons taalgebruik gebannen moeten, vroeg ik me dus enkele weken geleden af. Een begrip waarvan Harberger ongeveer een halve eeuw geleden toch duidelijk het belang aanduidde en dat, ondanks een aantal belangrijke technische problemen en controverses, onder de benaming ‘Harberger Triangle’ tot het vaste jargon behoort, dat zijn plaats veroverde in de handboeken en dat bovendien in de dagelijkse praktijk van economen zijn nut bewijst. En gaat het David George en Charles Manski enkel om het dumpen van het woord of ook om een kritiek op het concept en de redenering die erachter schuil gaat? En vooral, gaat het om kritiek die eventueel verder reikt dan de bedenkingen geformuleerd vanaf het begin, ook in het werk van Harberger zelf?

Alvorens hier nader op in te gaan is het nuttig om duidelijk te maken dat de redenering die achter de concepten ‘deadweight loss’ en ‘consumentensurplus’ schuil gaat, soms toch wel tot onverwachte gedachtenkronkels aanleiding geeft. Een goede illustratie vindt men in een opmerkelijk artikel van Joel Waldfogel (toen Yale University, nu University of Minnesota) dat ongeveer twee decennia oud is maar elk jaar in de periode rond Kerstmis terug wordt opgerakeld in een of ander populair economisch weekblad – *The Deadweight Loss of Christmas*, in: *American Economic Review*, vol. 83 (1993) n° 5, pp. 1328-1336; een artikel waarvan de basisintuïtie een vijftiental jaar later leidde tot een publicatie van boeklengte met als titel *Scroogenomics: Why You Shouldn't Buy Gifts for the Holidays*.

Het uitgangspunt van Waldfogel is klaar en duidelijk. In een recent interview met een Amerikaanse nieuwszender formuleerde hij het zo: “The idea underlying ‘Scroogenomics’ and ‘The Dead Weight Loss of Christmas’ is just the most fundamental idea of economics that individuals are best suited to make their own decisions, and when others make their decisions for them, not always but in general,

those decisions are not well matched with the preferences of the ultimate consumer.” Kortom, beslissingen over geschenken worden gemaakt door iemand anders dan degene die het geschenk krijgt. Bijgevolg is er een serieuze kans dat een geschenk niet overeenkomt met de voorkeuren van degene die het geschenk krijgt. “While it is possible for a giver to choose a gift which the recipient ultimately values above its price – for example, if the recipient is not perfectly informed – it is more likely that the gift will leave the recipient worse off than if she had made her own consumption choice with an equal amount of cash”(p. 1328). Geschenken geven is bijgevolg een potentiële bron van ‘deadweight loss’.

Gebruik makend van de resultaten van enkele enquêtes die hij uitvoert bij studenten en waarin hij vraagt om te schatten hoeveel ze zelf zouden betalen voor de geschenken die zij hebben gekregen, bepaalt hij het verschil tussen de effectieve prijs van de geschenken en wat de ontvangers ervan ervoor zouden hebben betaald. Op basis van deze gegevens schat Waldfogel de waarde van de geschenken die verloren gaat. “While the generality of these results is not settled, the deadweight losses arising from holiday gift-giving may well be large: holiday gift expenditures in 1992 totaled \$38 billion according to one estimate. If between a tenth and a third of this spending was wasted, then the deadweight loss of 1992 holiday gift-giving was between \$4 billion and \$13 billion.” (p. 1336) Om een idee te geven van wat de maatschappelijke betekenis is van dit bedrag, vergelijkt Waldfogel het met de raming die E.K. Browning in 1976 maakte van de ‘deadweight loss’ als gevolg van belastingen. Resultaat: “... the annual deadweight loss of holiday gift-giving is between a tenth and a third of the annual static welfare losses associated with income taxation.” (p. 1336)

Waldfogel weet natuurlijk wel dat een geschenk een sentimentele waarde heeft en hij aanvaardt ook wel het argument dat vanuit die optiek de waarde ervan groter is dan wat men aan een gelijkaardig product zou uitgeven als men het zelf zou moeten kopen. Maar toch. De ondertitel van ‘Scroogenomics’ wijst erop dat de beste optie volgens hem erin bestaat om het geven van geschenken zoveel mogelijk te bannen. Wie toch iemand een geschenk wil geven, kan natuurlijk proberen zich zo goed als mogelijk te informeren over wat die iemand graag zou willen. Vraag wat iemand zou willen en geef

dat. Op de vraag van een interviewer of hij zelf nog wel geschenken geeft, luidt het antwoord: ik vraag mijn vrouw wat ze nodig heeft en koop dat als geschenk. Of als je het toch wat spannender wil maken: geef een richtbedrag en laat iemand een lijstje maken van mogelijke geschenken. Maar uit het hierboven geciteerde interview blijkt duidelijk dat wie tegen zijn advies in toch geschenken wil blijven geven best zijn toevlucht neemt tot ‘cash’. Om het even welk bedrag we ook geven, we weten daarvan dat de bestemming het bedrag zal besteden naar eigen wensen en bijgevolg is er geen risico van ‘deadweight loss’ of ‘welvaartsverlies’.

Dus toch weg met ‘deadweight loss’?

Maar nu dus eindelijk terug naar waar het feitelijk mee begon: de pleidooien van Manski en George om ‘deadweight loss’ te begraven of minstens uit het economisch discours te weren. Voor Manski gaat het vooral om het laatste. Negatieve termen als ‘deadweight loss’ of ‘marktverstoring’ of ‘inefficiëntie’ vormen naar zijn oordeel een onderdeel van een belangrijke voedselbodem voor de anti-belastingenretoriek. In de oren van economen klinken deze termen ‘neutraal’. Ze zijn immers een onderdeel van hun conceptueel apparaat. De meeste lesgevers zijn bovendien erg zorgvuldig en wijzen er hun studenten op dat de redeneringen die aan deze begrippen ten grondslag liggen beroep doen op veronderstellingen die verre van realistisch zijn. Maar eens men aan praktische toepassingen of normatieve uitspraken toe is, vergeet men meestal de reserves die men in het leslokaal formuleert. En dat is zeker het geval wanneer deze pejoratieve termen doorsijpelen in het publieke discours. De standaard aanpak van speurtochten naar ‘deadweight loss’ lijkt daarom voorbestemd om belastingen in een negatief daglicht te stellen. “The research aims to measure the social cost of the income tax relative to the utterly implausible alternative of a lump-sum tax. It focuses attention entirely on the social cost of financing government spending, with no regard to the potential social benefits.” Een meer constructieve aanpak zou erin bestaan, zegt Manski, dat men een sociale welvaartsfunctie specificeert die zowel kosten als baten opneemt. “If applied economists are to contribute fair and balanced analysis of public policy, I think it is essential that we jointly evaluate taxation and public spending within a framework that restricts

attention to feasible tax instruments and that makes a reasonable effort to approximate the structure of the actual economy.” Het gebruik van ‘verstoring’, ‘inefficiëntie’ of ‘deadweight loss’ wordt dan overbodig. Trouwens, voegt hij eraan toe, kijk maar naar het basisartikel van Mirrlees, een klassieker op het vlak van optimale belastingtheorie. Dat maakt helemaal geen gebruik van dit soort pejoratieve terminologie.

In de opmerking van Manski dat men bij de beoordeling van de welvaartseffecten van beleidsmaatregelen een redelijke inspanning zou moeten doen om de feitelijke structuur van de economische situatie te benaderen, klinkt de echo van de opmerking waarmee Harberger in 1964 zijn pleidooi voor het meten van ‘deadweight loss’ begon. “We do not live on the Pareto frontier, and we are not going to do so in the future. Yet policy decisions are constantly being made which can move us either toward or away from the frontier.” Correct. Maar waarom dan focussen op hoever men nog af is van de ideale situatie van een perfect competitieve markt of een niet-marktverstorende belasting. Stel dat iemand als Robert Frank gelijk heeft – grijp voor verduidelijking eventueel terug naar de vorige Grote kwesties, jawel die met de domme fout waarvoor ik me daarnet excuseerde – en dat ‘winner-take-all markets’ de norm zouden zijn. Welnu in dergelijke omstandigheden verhogen goed gekozen inkomensbelastingen de welvaart en bevorderen ze de efficiëntie. Net zoals de mogelijkheid tot het invoeren van welvaartsverhogende belastingen in elke situatie die door economen met de term ‘second best’ wordt aangeduid – en dat zijn er veel. (Men kan natuurlijk, zoals een andere Nobelprijswinnaar James Buchanan, argumenten dat marktimperfections niet noodzakelijk wijzen op marktfalen en dus niet per se overheidsingrepen rechtvaardigen. Maar dat is een ander verhaal.)

Ook voor David George vormen de beleidsimplificaties van de meting van ‘deadweight loss’ de kern van zijn kritiek. Maar de oorzaak van de problemen ligt volgens hem in de manier waarop economen meestal het optreden van de overheid in hun modellen verwerken. Terzijde merkt hij trouwens op dat het ook merkwaardig is hoe men sinds de jaren ’70 een duidelijke tendens waarneemt om de (neutrale) term ‘overheidsoptreden’ (government action) te vervangen door het (met negatieve connotaties beladen) ‘overheidsinterventie’ (government intervention).

Stel, begint George zijn redenering, dat men een nieuw product op de markt brengt en dat consumenten wat ze vroeger besteedden aan het oude product nu besteden aan het nieuwe product. Meer concreet: voor de hoeveelheid euro die men vroeger uitgaf aan tikmachines koopt men nu computers. Wat betekent dit voor de welvaart van de consumenten? De doorsnee veronderstelling is dat het consumentensurplus als gevolg van het aankopen van computers hoger is dan het consumentensurplus voortvloeiend uit het kopen van tikmachines. Dus: geen sprake van welvaartsverlies (of ‘deadweight loss’). Cruciaal in deze redenering is dat het gaat om private agenten die op de introductie van een nieuw product vrijwillig reageren met een aanpassing van de productmix die zij consumeren. “In short, if a new product changes the relative mix of old products, there is no inefficiency as long as individual choice led to that result.” (p. 4) Maar, zegt George, even cruciaal is de vraag waarom deze redenering niet veralgemeend mag worden zodat ze ook van toepassing is op activiteiten van de overheid. Stel dat de overheid een spoorweg wil aanleggen of een school wil bouwen, en voor de financiering daarvan belastingen heft. De boodschap van economen is dat zoiets slechts op één manier kan gebeuren zonder de markt te verstoren, met name door de invoering van een zogeheten ‘lump-sum tax’ of ‘head tax’, een systeem waarbij iedereen een zelfde bedrag betaalt. Soms noemt men dit ook een neutrale belasting, maar dat is misleidend, zegt George, want ook een dergelijke belasting zal in de realiteit onvermijdelijk (afhankelijk van de inkomenselasticiteiten van de betrokken goederen) een wijziging teweeg brengen in de consumptiekorven. Waarom spreekt men in de tekstboeken in dit geval dan niet van verstoring, maar wel bij ‘gewone’ inkomensbelastingen? De verklaring ligt, aldus George, in de veronderstelling die men maakt over het effect van belastingen op de wijziging in marginale kosten of marginale baten. “... when changes in demand follow changes in income, the marginal benefit curve and thus the *efficient* amount of the good are assumed to have changed as well. In contrast, when a tax raises the price of a single commodity, it is said to do so without in any way changing the *real* marginal benefit curve.” (p. 6) Zoek ter illustratie het plaatje maar op in inleidende tekstboeken, besluit George.

Maar alweer is de cruciale vraag: waarom gaat men ervan uit dat overheidsoptreden geen effect heeft

op marginale voordelen en marginale kosten? “If a change in tastes expressed privately across all individuals leads the socially optimal quantity of goods to change, why doesn’t a change in tastes expressed publicly through government action do the same?” (p. 6) De enige mogelijke verklaring, aldus George, is de ingebakken negatieve houding tegenover overheidsop treden en het onvermogen om het verschil te (willen) maken tussen democratische en ondemocratische overheden. Als mogelijke verklaring hiervoor wijst hij op de gelijkenis die economen dikwijls maken tussen de overheid en een monopolie.

In zijn klassieker, *The Principles of Economics*, gebruikte Marshall om pedagogische redenen voorbeelden die ‘deadweight loss’ door belastingen in verband brachten met ‘deadweight loss’ omwille van monopolievorming. Mogelijk heeft die werkwijze in de discipline de idee doen postvatten dat men de rol van een overheid best vanuit die hoek bekijkt. Maar al vertonen private monopolies en overheden zeker een aantal gelijkenissen, toch zijn er twee belangrijke verschillen, zegt George, die men dikwijls over het hoofd ziet als het aankomt om de inefficiëntie die met elk van hen samenhangt te beoordelen. Ten eerste, in het geval van monopolies betalen consumenten meer voor hun producten dan in het geval van een competitieve markt. Dat is duidelijk. Maar een conclusie over de welvaartseffecten daarvan is moeilijk met zekerheid te trekken. Een deel van het verloren consumentensurplus kan naar de producent toevloeden, maar in welke verhouding dit gebeurt is onduidelijk, al is de doorsnee aanname dat de consumenten meer verliezen dan de producent wint. In het geval van een goed functionerende representatieve overheid is dergelijke onzekerheid er in wezen niet. In feite zou het gebruik van belastingen voor nieuwe overheidsuitgaven het ‘burgersurplus’ meer moeten doen toenemen dan het ‘consumentensurplus’ afneemt. “Government has both incentives and moral responsibilities to see that this is true. A monopolist has neither.” (p. 7). Ten tweede, in tegenstelling tot relatieve prijswijzigingen die volgen uit monopolievorming beogen deze volgend uit belastingen op bepaalde goederen de voorkeuren van het geheel der belastingplichtigen weer te geven, niet de voorkeuren van wie de belasting invoert. “Representative governments are supposed to do on a collective level what is difficult to do individually – namely, change relative prices to match how constituents wish to see them changed,

and would themselves change if private action could succeed while delivering the public goods.” (p. 8)

Begraven dus, ‘deadweight loss’? De argumenten van Manski en George lijken mij voldoende zwaar te wegen om minstens even na te denken over de connotatie die zagezegd ‘neutrale’ termen hebben, eens ze overlopen in het politieke discours. En dat geldt zeker niet alleen voor de term die men hier op de korrel neemt en ook niet alleen voor termen die door economen gehanteerd worden. Verder lijken de argumenten ook wel voldoende sterk om eens goed na te denken over de impliciete aandnames en veronderstellingen die schuilen in op het eerste gezicht erg technische procedures, en om meer inspanningen te vragen om deze verborgen zaken expliciet onder de aandacht te brengen. Maar begraven? Wat zeker niet hoeft, is het kind met het badwater weggooien. En politiciers en beleidsmakers zouden mogelijk maar al te blij zijn als ze zich over ‘deadweight loss’ en dergelijke – afroming bijvoorbeeld – geen zorgen meer zouden moeten maken. De boodschap van Manski, George en gelijkgestemden is niet dat men niet zorgvuldig de effecten van beleidsvoorstellen of beleidsmaatregelen moet evalueren. Integendeel, de boodschap is juist dat men geen vergelijking moet maken met utopische perfecte markten of impliciete veronderstellingen die overheidsop treden per definitie negatief behandelen. Wachten dus op hoe het economendom op dit soort uitdagingen reageert.

En tot slot over iets helemaal anders

Sinds Amartya Sen enkele decennia geleden in de *Tanner Lectures on Human Values* (1980) filosofen en economen confronteerde met de vraag ‘Equality of What?’ zijn er bergen literatuur geproduceerd die proberen op een of andere manier een antwoord te geven, of die trachten nieuwe maatstaven voor rijkdom te construeren. Wat het gros van deze publicaties kenmerkt, is een kritische houding ten aanzien van het gebruik van ‘inkomen’ als een goede maatstaf voor het meten van waar personen of landen zich ergens op de (on)gelijkheidsladder situeren. Niettemin blijft inkomen – de recente discussie over de toplonen van CEO’s of managers illustreert het voldoende – toch de meest gebruikte indicator om zicht te krijgen op de kloof tussen arm en rijk. Ten dele omwille van de moeilijkheid gepaard gaande

met het behoorlijk en systematisch meten van alternatieve concepten, al was het maar door het gebrek aan bruikbare gegevens; ten dele ook omdat 'inkomen' in onze wereld een essentieel iets is om de goederen te verwerven die we dagelijks nodig hebben.

Twee recent verschenen boeken kunnen door hun specifieke aanpak een belangrijke bijdrage leveren aan de studie van de inkomensongelijkheid: Thomas Piketty, *Le capital au XXI^e siècle*, Paris: Seuil, 2013 en James K. Galbraith, *Inequality and Instability. A study of the World Economy just before the Great Crisis*, Oxford University Press, 2012.

Beide boeken verschillen erg in aanpak en dikte (vooral het boek van Piketty is in dat opzicht een koopje: amper 25 euro voor een kleine 1000 bladzijden – oftewel veertig bladzijden degelijke wetenschappelijke kennis per euro; wie doet beter?). Maar ze hebben ook een aantal belangrijke kenmerken gemeen. Allebei zijn ze het product van een meer dan een decennium aangehouden onderzoeksinspanning. Allebei vertrekken ze vanuit een perspectief dat het nodig maakt om te beschikken over lange tijdreeksen. Allebei zijn ze gebouwd op de inventieve constructie van voordien onbeschikbare of in deze context ongebruikte gegevens waarvan het samenbrengen groepswork was en hard labour vergde. Allebei pleiten ze ervoor om van het verdelingsvraagstuk terug een centraal aandachtspunt te maken. Allebei combineren ze landenstudies en vergelijkende studies tussen landen. En, last but certainly not least, allebei verwijzen ze ook uitdrukkelijk naar het baanbrekende werk dat ongeveer tachtig jaar gelden werd verricht door Simon Kuznets, Nobelprijswinnaar economie in 1971, en vormen ze er een soort eerbetoon aan.

Kuznets werd geboren in Pinsk (Wit-Rusland), kreeg zijn eerste opleiding in Charkov (Oekraïne), emigreerde in 1922 naar de VS, doceerde er in 1926 aan Columbia University en doceerde daarna achtereenvolgens aan de universiteiten van Pennsylvania, John Hopkins en Harvard. Hoewel hij ook de eerste Amerikaanse nationale rekeningen maakte en de eerste tijdreeksen over ongelijkheid samenstelde, verwierf hij zijn definitieve plaats in het pantheon der economen omwille van de formulering van een hypothese, die daarna de status kreeg van een empirische wetmatigheid: de 'Kuznets inverted U-curve'. De hypothese werd voor het eerst voor een groot

publiek gepresenteerd als Presidential Address op het congres van de American Economic Association in 1954 (en gepubliceerd als 'Economic Growth and Income Inequality' in de *American Economic Review*, vol. 45 (1955) n^o1, pp. 1-28).

Kuznets begon zijn uiteenzetting met twee erg algemene vragen: "Does inequality in the distribution of income increase or decrease in the course of a country's economic growth? What factors determine the secular level and trends of income inequalities?" (p. 1) Na ongeveer drie bladzijden waarin hij in detail de vele vereisten specificceert waaraan de gegevens nodig om deze vragen te onderzoeken moeten voldoen – want dit studiedomein is tot hiertoe, zegt hij, "plagued by looseness in definitions, unusual scarcity of data, and pressures of strongly held opinions" – bespreekt hij uitgebreid de verschillende factoren – urbanisatie, onderwijs, demografie, industrialisering, enzovoort – die hij van invloed acht, positief of negatief, op de ontwikkeling van ongelijkheid. De uitkomst is de suggestie dat economische groei in een eerste fase leidt tot meer inkomensongelijkheid, maar dat vanaf een zeker punt in de ontwikkeling deze tendens omslaat en dat groei vanaf dan leidt tot grotere gelijkheid. Vandaar de gekende omgekeerde U-curve. In de conclusie van zijn speech benadrukt Kuznets dat hij zich uitermate bewust is van hoe mager de betrouwbare informatie is waarop zijn hypothese is gebaseerd. "The paper is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation, some of it possibly tainted by wishful thinking." (p. 26)

Sinds de jaren '90 lijkt het onderzoeksprogramma van Kuznets door het gros van de economen naar het vergeetboek te zijn verbannen. Het is niet overdreven om te zeggen dat Piketty en Galbraith – tussen haakjes en voor alle duidelijkheid: de zoon van de vader – tot de selecte groep behoren die in hun werk de handschoen terug opnemen van Kuznets in zijn Presidential Address. (Wie een zicht wil krijgen op het wedervaren van dit onderzoeksprogramma vindt zijn of haar gading in R.P. Korzeniewicz, T.P. Moran, *Theorizing the relationship between inequality and economic growth*, in: *Theory and Society*, vol. 34 (2005) pp. 277-316 en T.P. Moran, *Kuznets's Inverted U-Curve Hypothesis: The Rise, Demise, and Continuous Relevance of a Socioeconomic Law*, in: *Sociological Forum*, vol.20 (2005) pp. 209-244.) Bovendien stellen beiden zich de uitdaging om na

te gaan in hoeverre het denkkader van Kuznets toelaat om de sinds enkele decennia waargenomen wereldwijde toename van de ongelijkheid te begrijpen. Gaat het hier inderdaad opnieuw om een 'U-turn'? En wat veroorzaakt die dan eventueel?

Het werk van Galbraith en zijn onderzoeksploeg maakt deze band het meest duidelijk. Het neemt expliciet als uitgangspunt Kuznets' centrale stelling dat "the fundamental forces behind changing inequality were, first, the changing structure of an economy in the course of development, and, second, changes in the relative pay rates in the major sectors." (p. 15) De belangrijkste aanvulling, zegt James Galbraith, is dat we kunnen aantonen dat er een gemeenschappelijk algemeen patroon is in de ontwikkeling van ongelijkheid – "... a pattern showing the existence, and power, of worldwide macroeconomic forces affecting the distribution of earnings within countries ..." – en dat later in het boek verbonden wordt met de financiële en economische instabiliteit die de huidige wereldeconomie kenmerkt. Maar ook het werk van Piketty kan men lezen als een voortzetting van een zoektocht op basis van de vragen opgeworpen door Kuznets. "... why does the share of the top-income groups show no rise over time if the concentration of savings has a cumulative effect?", vraagt de latere Nobelprijswinnaar zich in 1954 in zijn Presidential Address af. Is het te ver gezocht om te denken dat deze zestig jaar geleden opgeworpen *puzzle* mee aan de basis ligt van het werk dat Piketty (samen met Tony Atkinson, Emmanuel Saez en hun medewerkers) heeft verricht in het minutieuze verzamelen van inkomensgegevens, ook en vooral van de topinkomens?

Verplichte lectuur dus, beide boeken, als u het mij vraagt, ondanks het volumineuze van de twee werken en al was het maar om u te kunnen laten inspireren door het innovatieve empirische werk dat erin vervat zit en waarvoor hier de plaats ontbreekt om het uitvoerig toe te lichten.

En als toemaatje ook nog dit

Zeven jaar geleden stapte André Gorz, samen met zijn vrouw Dorine, uit het leven. Ik heb kort nadien in Over.Werk een kort verslag geschreven van mijn leeservaring van het laatste boekje dat tijdens zijn leven verscheen – het ontroerende *Lettre à D.*

Histoire d'Amour. André Gorz, heb ik toen gezegd, is voor velen van mijn generatie een intellectuele compagnon de route geweest. Geregeld in gesprek met delen van de arbeidersbeweging en de nieuwe sociale bewegingen. Een publicist die in elk van zijn geschriften uitdagende analyses maakte. Iemand die, hoewel hij nooit werkte aan een universiteit of onderzoeksinstelling, ook werd gerespecteerd door vele academici. Vijf jaar na zijn overlijden organiseerden een aantal van zijn vrienden een colloquium over zijn werk. Een groot gedeelte van de bijdragen aan dat colloquium zijn zopas in druk verschenen in de vorm van twee kleine boekjes. Omdat de kans spijtig genoeg erg klein is dat u deze boekjes in Vlaanderen in de boekhandel vindt of ze besproken ziet in de gespecialiseerde pers, vermeld ik ze hier maar. Ze maken deel uit van La Bibliothèque du MAUSS (Mouvement Anti-Utilitariste en Sciences Sociales) en zijn uitgegeven door Les éditions Le Bord de l'Eau. Het eerste boekje – André Gorz en personne (129 blz.) – wordt ingeleid door Alain Touraine en bevat vooral bijdragen van lieden met wie Gorz samenwerkte toen hij de directie waarnam van de redactie van Les Temps Modernes, het tijdschrift waarvan J.-P. Sartre de inspirator was. Het tweede boekje – Sortir du capitalisme. Le scénario Gorz (212 blz.) – bevat bijdragen van onder meer Alain Lipietz, Robert Castel, Dominique Méda, Carlo Vercellone, Jean-Pierre Dupuy en Philippe Van Parijs. Elk van deze bijdragen neemt een bepaald facet van Gorz' werk als uitgangspunt en getuigt van het grote respect dat zijn werk afdwong en nog afdwingt. Wat niet wil zeggen dat het gaat om een verzameling van hagiografieën. Integendeel, het geheel van de bijdragen vormt (soms erg) kritische – "... je pense ... qu'à un certain moment de sa trajectoire André Gorz a dérapé", schrijft Robert Castel – bespreking van die elementen die maken dat de meeste deelnemers aan het colloquium Gorz beschouwen als 'un vrai penseur du XXI^e siècle'. Zonder woorden verder. Maar ook aanbevolen dus.

Walter Van Trier

Noten

1. Wie het stuk wil lezen kan terecht op: <http://www.parool.nl/parool/nl/4/AMSTERDAM/article/detail/291139/2010/04/27/Kinderstem-3-april-1946.dhtml>