



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Vier economische mythes ontmaskerd

de Beer, P.

Publication date

2015

Document Version

Final published version

Published in

Spanning

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

de Beer, P. (2015). Vier economische mythes ontmaskerd. *Spanning*, 17(10), 10-12.
<https://www.sp.nl/sites/default/files/span112015web.pdf>

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

VIER ECONOMISCHE MYTHES ONTMASKERD

Tekst: Paul de Beer Illustratie: Len Munnik Foto: Smeele / Hollandse Hoogte

Wie economische mythes aan de kaak wil stellen, komt al snel in de verleiding om het gangbare, dominante economische denken, de zogenaamde neoklassieke theorie, te bekritisieren. Daar is alle reden voor, want dat dominante economische denken heeft sinds het uitbreken van de crisis – en dan doel ik op de crisis van de jaren dertig van de vorige eeuw! – telkens weer laten zien geen adequate verklaring te kunnen bieden voor hoe de economie echt werkt en heeft daardoor telkens weer verkeerde beleidsadviezen afgegeven. Toch wordt die neoklassieke benadering, wonderlijk genoeg, nog steeds door de meerderheid van de economen omhelsd. Ik vermoed dat dit voornamelijk komt, omdat ze zo mooi in wiskundige modelletjes is te formuleren en bovendien uitermate flexibel is gebleken om de meest uiteenlopende verschijnselen mee te analyseren. Je kunt er zo'n beetje alle veronderstellingen in stoppen die je wilt. Maar zoals voor alle modellen geldt: wat je erin stopt bepaalt ook wat eruit komt. Dus stop je er onzin in, dan komt er ook onzin uit. Maar dat weerhoudt veel academische economen niet om er talloze gerenommeerde internationale vaktijdschriften mee vol te schrijven. Liever een elegant model dat niets met de werkelijkheid te maken heeft, dan een verhaal vol contradicties en inconsistenties dat niettemin nauwkeuriger lijkt.

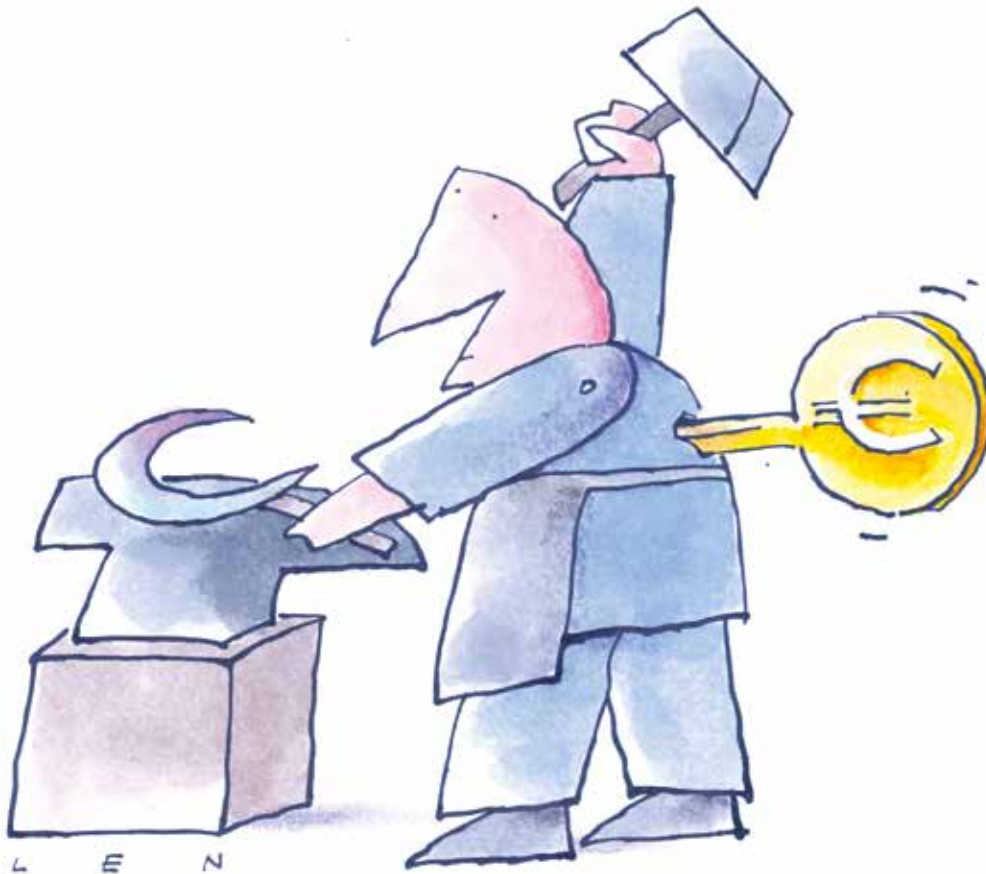
Toch sluit ik mij in dit stuk bij de mainstream economen aan. Dat doe ik zeker niet omdat ik het met hun uitgangspunten eens ben, maar omdat ik echt de discussie met hen wil aangaan. Als ik mij op een ander economisch paradigma zou baseren, een nieuw-keynesiaans, of schumpeteriaans of zelfs neo-marxistisch paradigma, dan kan ik alleen mijn verhaal tegenover dat van de mainstream economen plaatsen en wordt het al snel een discussie tussen doven. Over paradigma's, zo wist Thomas Kuhn ons al te melden, valt nu eenmaal slecht met argumenten te twisten.

Ik wil echter laten zien dat zelfs als je het standaard neoklassieke paradigma aanhangt, er alle reden is om een aantal hardnekkige economische mythes aan de kaak te stellen. Anders gezegd: mijn stelling is dat zelfs de mainstream economen, als ze hun eigen theoretische uitgangspunten serieus zouden nemen, reden hebben om deze mythes te ontmaskeren. Die uitgangspunten zijn, heel kort samengevat, dat je de economie het beste kunt begrijpen door uit te gaan van rationele individuen en bedrijven die op consistente wijze hun eigen belang najagen, bij individuen is dat hun 'nut', bij bedrijven hun winst.

1. EEN STRUCTUREEL TEKORT AAN ARBEIDSKRACHTEN

In 2008, aan de vooravond van de crisis, bracht de commissie-Bakker een rapport uit waarin werd gewezen op het gevaar van een groot structureel tekort aan arbeidskrachten. De commissie verwachtte in 2015 – dit jaar dus – een tekort van zo'n 350.000 arbeidskrachten. In werkelijkheid ligt de werkloosheid boven de 600.000 – een 'overschot' van arbeidskrachten dus. Daarmee zat de commissie er in zeven jaar tijd bijna een miljoen naast.

De elementaire fout die de commissie maakte was niet dat ze de crisis niet had voorzien – daarin stond ze allerminst alleen – maar dat ze veronderstelde dat vraag en aanbod op de arbeidsmarkt zich onafhankelijk van elkaar ontwikkelen. De commissie-Bakker ging uit van de prognose over de ontwikkeling van de beroepsbevolking ten gevolge van de demografische ontwikkeling (meer ouderen die met pensioen gaan, minder jongeren die de arbeidsmarkt betreden) en veronderstelde dat de vraag naar arbeid (de werkgelegenheid) geheel onafhankelijk daarvan zou blijven groeien. Maar kenmerkend voor iedere markt in de neoklassieke theorie – en dus ook voor de arbeidsmarkt – is dat vraag en aanbod op elkaar reageren. Niet perfect natuurlijk en er kunnen lange overgangsfasen zijn – zie de huidige crisis. Maar op langere termijn past de vraag naar arbeid zich aan het beschikbare aanbod aan. Als bedrijven merken dat er onvoldoende arbeidskrachten beschikbaar zijn, blijven ze niet eindeloos zoeken naar werknemers die er niet zijn, zoals de commissie-Bakker veronderstelde, maar zoeken ze alternatieven, zoals automatisering, uitbesteding of het verplaatsen van de productie naar een land met een groter arbeidsaanbod. Dit is niet alleen een theoretische veronderstelling. Vergelijk Duitsland maar eens met Nederland. Duitsland heeft een beroepsbevolking die vijf keer zo groot is als de Nederlandse. En Duitsland heeft ook vijf keer zoveel banen als Nederland. Toeval? Natuurlijk niet. Duitsland heeft simpelweg meer banen omdat er meer Duitsers dan Nederlanders zijn. Angst voor een structureel tekort aan arbeidskrachten is dan ook volledig ongegrond. Waarmee ik overigens niet ontken dat er best tijdelijk sprake kan zijn van een krappe arbeidsmarkt, zoals we ook vlak voor de crisis hadden. Maar juist door die krapte worden krachten in werking gesteld die op middellange termijn de krapte weer doen verdwijnen. Dit is een volledig standaard economisch verhaal, dat ik tot mijn verbazing echter maar zelden van standaardeconomen hoor.



2. LASTENVERLICHTING OP ARBEID LEVERT MEER BANEN OP

Hoewel er grote onenigheid is over de gewenste belastingherziening, is er wel brede overeenstemming over de wenselijkheid om de lasten te verschuiven van arbeid naar andere factoren. Dit klinkt ook logisch: als de lasten op arbeid worden verlicht, wordt arbeid goedkoper en zullen werkgevers meer banen creëren en minder mensen door robots en computers vervangen.

Toch is dit, opnieuw vanuit het standaard economische model geredeneerd, heel wat minder vanzelfsprekend dan het lijkt. Immers, de veronderstelling is dat een lastenverlichting wordt omgezet in extra banen en niet in een hoger (netto)loon voor de werknemers. Op een arbeidsmarkt waar vraag en aanbod op elkaar reageren heeft lastenverlichting namelijk twee effecten: lastenverlichting leidt tot meer werkgelegenheid, maar ook tot een hoger nettoloon voor de werkenden. Naarmate het laatste effect groter is, is de werkgelegenheidswinst kleiner en vice versa. De verhouding tussen werkgelegenheidswinst en loonstijging wordt bepaald door de elasticiteit van vraag en aanbod. Dat klinkt ingewikkeld, maar het betekent simpelweg dat als het aantal mensen dat zich aanbiedt op de arbeidsmarkt niet erg gevoelig is voor de hoogte van het nettoloon, een lastenverlichting op arbeid voornamelijk resulteert in een hoger nettoloon en niet in meer banen. Aangezien een overvloed aan onderzoek laat zien dat het arbeidsaanbod inderdaad weinig elastisch is – vooral voor mannen – zal een lastenverlichting op arbeid vooral resulteren in hogere

lonen. Daarbij maakt het overigens, opnieuw volgens de standaardtheorie, niet uit of de loonbelasting voor de werknemers of de sociale premies voor de werkgevers worden verlaagd. Dat lijkt in ieder geval toch nog winst voor de werknemers, die immers meer te besteden krijgen. Hoewel?

Om de lasten op arbeid te kunnen verlagen moeten andere belastingen worden verhoogd (of minder verlaagd). Als dat bijvoorbeeld de btw is, worden de werknemers die een hoger nettoloon hebben gekregen vervolgens wel geconfronteerd met hogere prijzen. Omdat die hogere prijzen door alle burgers moeten worden opgebracht (inclusief uitkeringsgerechtigden en gepensioneerden) zullen de werknemers er per saldo toch op vooruitgaan. Maar wel over de rug van de uitkeringsgerechtigden!

Wordt de belasting op kapitaal (vennootschaps- of vermogensbelasting) verhoogd, dan kunnen er negatieve effecten optreden op de werkgelegenheid doordat bedrijven minder gaan investeren of hun kapitaal naar het buitenland gaan verplaatsen.

Kortom, er is geen reden om te verwachten dat lastenverlichting op arbeid meer werkgelegenheid schept.

3. DE INEFFECTIVITEIT VAN ARBEIDSTIJDVERKORTING

Zo weinig kritisch als de meeste mainstream economen staan tegenover lastenverlichting op arbeid als manier om banen te scheppen, zo kritisch zijn zij over arbeidstijdverkorting. Keer op keer wijzen zij erop dat pleitbezorgers van atv trappen in de zogenaamde *lump of labour fallacy*. Dat is de foutieve redenering dat er een gegeven hoeveelheid ('lump') arbeid is, die we naar willekeur over mensen kunnen verdelen. Hun stelling is dat de hoeveelheid werk (in uren) juist kan veranderen als de arbeidstijd verandert. In essentie is dat dezelfde

redenering als ik bij mijn eerste mythe heb uiteengezet. Arbeidstijdverkorting betekent in feite dat het arbeidsaanbod (in uren) wordt gereduceerd en dat zal uiteindelijk een negatief effect hebben op de vraag naar arbeid. Arbeidstijdverkorting leidt dan dus niet tot meer banen maar tot in totaal minder gewerkte uren. En als de lonen niet evenredig worden aangepast aan het aantal uren, dan stijgen de loonkosten en kan het zelfs banen kosten. Geliefde voorbeelden zijn de atv die in Nederland in de jaren tachtig is ingevoerd en de 35-urige werkweek die in de jaren negentig in Frankrijk bij wet is afgedwongen. Beide zouden geen positief werkgelegenheids-effect hebben gehad. De Nederlandse atv heeft in de marktsector inderdaad weinig effect gehad, maar vooral doordat de contractuele atv nauwelijks is omgezet in feitelijk minder gewerkte uren. In de publieke sector was dat wel het geval en zijn er ook daadwerkelijk banen bijgekomen. Voor Frankrijk heeft een parlementaire enquêtecommissie vorig jaar in een lijvig rapport geconcludeerd dat de 35-urige werkweek juist een van de meeste effectieve en kostenefficiënte werkgelegenheidsmaatregelen is geweest.

Kortom, de feiten geven de mainstream economen geen gelijk. Maar ook theoretisch valt er veel voor te zeggen dat in ieder geval een tijdelijke arbeidstijdverkorting tijdens een crisis positieve werkgelegenheidseffecten kan sorteren. De reden hiervoor is dat tijdens een economische crisis vraag en aanbod op de arbeidsmarkt niet in evenwicht zijn, waardoor de werkgelegenheid niet wordt bepaald door de interactie van vraag en aanbod, maar alleen door de vraag naar arbeid bij de vigerende loonvoet. Het verschil tussen aanbod en vraag is de werkloosheid. Wordt het aanbod (in uren) gereduceerd door arbeidstijdverkorting, dan wordt de kloof tussen aanbod en vraag – oftewel de werkloosheid – kleiner, zonder dat dit de vraag (in uren) beïnvloedt. Hooguit zou er, door de dalende werkloosheid, enige opwaartse druk op de lonen kunnen ontstaan – maar volgens deze redenering is iedere daling van de werkloosheid slecht voor de werkgelegenheid omdat ze tot hogere lonen leidt!

Of atv op de langere termijn, bijvoorbeeld, met het oog op de effecten van robotisering, een effectieve werkgelegenheidsstrategie is, staat te bezien. Maar tijdens een crisis kan atv, ook binnen de standaard economische theorie, wel degelijk effectief zijn om in ieder geval het oplopen van de werkloosheid tegen te gaan.

4. DE LAST VAN DE PUBLIEKE SECTOR

Mainstream economen zijn eensgezind in hun afkeer van een grote publieke sector. Dat is misschien een logisch gevolg van het feit dat in al hun redeneringen de markt een centrale rol speelt en de publieke sector onttrekt zich nu eenmaal aan de marktwerking; al hebben sinds de jaren negentig de meeste kabinetten gepoogd steeds weer nieuwe onderdelen van de publieke sector aan marktwerking te onderwerpen – vaak met weinig succes overigens.

Behalve dat de publieke sector niet naar de markt luistert, is een andere belangrijke reden waarom economen niet van de publieke sector houden, dat die duur is. En doordat de publieke sector duur is, gaat die gepaard met hoge

collectieve lasten. En die zouden weer slecht zijn voor de economie – lees: de private sector.

Aangezien ik eerder heb uitgelegd waarom lagere lasten op arbeid weinig bijdragen aan de werkgelegenheid hoef ik nu niet meer uit te leggen waarom hogere lasten op arbeid dan ook weinig negatieve effecten hebben voor de werkgelegenheid. Als het arbeidsaanbod inelastisch is, wordt het grootste deel van de lastenstijging opgebracht door de werknemers in de vorm van een lager nettoloon. En als andere lasten worden verhoogd? Dan is het effect, in het standaard economische model, niet veel anders. Immers, volgens dat model worden belastingen uiteindelijk opgebracht door de minst mobiele factor. Die is namelijk niet in staat de lastenstijging af te wentelen op een andere factor. Als we bijvoorbeeld kapitaal zwaarder belasten, zullen bedrijven die last doorschuiven naar de werknemers. En wordt de btw verhoogd, dan betalen de consumenten (lees: werknemers) de prijs. De PvdA-econoom Hans van den Doel heeft dat ooit geïllustreerd met het ministaatje Lilliput. Lilliput bestond uit vijf personen. Het maakt eigenlijk geen verschil of van die vijf burgers er één in de publieke sector werkt of vier van de vijf. In het eerste geval betalen de burgers over hun inkomen 20 procent belasting voor een beperkt aantal collectieve goederen en besteden zij de overige 80 procent aan particuliere consumptie. In het laatste geval is het net omgekeerd en besteden zij 80 procent – in de vorm van belastingen – aan collectieve goederen en de overige 20 procent aan particuliere consumptie. Er is geen economische reden waarom het een beter is dan het andere, dat hangt af van de preferenties van de bevolking.

Economen houden echter steeds weer vol dat burgers op hoge belastingen anders reageren dan op hoge prijzen, doordat zij de belastingdruk kunnen verminderen door minder te gaan werken en dus minder te verdienen, terwijl prijzen daardoor niet veranderen. Hierdoor verstoren hoge belastingen de prijsverhoudingen in de economie en leiden daardoor tot welvaartsverlies. Hier moet ik erkennen dat de standaard economische redenering inderdaad geen andere conclusie toelaat, althans als men het beperkte welvaartsbegrip overneemt en veronderstelt dat mensen vooral op financiële prikkels reageren. Hier bereik ik dan ook de grens van de mythes die nog binnen het neoklassieke paradigma zijn te bestrijden en wordt het tijd dat we een alternatief paradigma betreden.

Dit is een verkorte weergave van de tekst die Paul de Beer uitsprak als Inleiding tijdens de bijeenkomst *Werk en werkloosheid* in Pakhuis De Zwijger, Amsterdam, 13 oktober 2015.



Paul de Beer is mededirecteur van het Amsterdams Instituut van Arbeidsstudies (AIAS) en bijzonder hoogleraar Arbeidsverhoudingen aan de Universiteit van Amsterdam.