

Veranderingen gestuurd door verkeerde prijzen

J. Pen*

De potentiële ruimte van de economische vooruitgang wordt gevuld dank zij prijsprikkels. Deze prijzen geven echter lang niet altijd de werkelijke schaarste-
verhoudingen weer. Diverse, uiteenlopende economische stromingen geven aan dat zelfs van een verwrongen prijzenstelsel kan worden gesproken. Hierdoor wordt het
groeiproces in een ecologisch verkeerde richting gestuurd.

Vraag aan een econoom van de neoklassieke of de neo-Oostenrijkse richting¹ naar de manier waarop veranderingen zich door de maatschappij voortplanten, en voeg er voor alle zekerheid aan toe dat het snelle veranderingen zijn in een dynamische, flexibele, alerte en dus vitale maatschappij, tien tegen één dat het antwoord loopt in termen van markten en prijzen. Vooral prijzen. Want dat zijn de prikkels voor het innovatiegedrag. En prijzen zijn niet alleen maar prikkels, het zijn ook informatiedragers. Ze sturen de individuen conform de schaarsteverhoudingen die er in de wereld heersen en die dagelijks, om niet te zeggen per seconde, veranderen.

Een andere waarnemer, geen econoom, maar bij voorbeeld een ondernemer, een organisatiekundige, een arbeidskundige, een socioloog, een politicus of een milieukundige zouden niet zo gauw op dat idee zijn gekomen (bij de laatste zou dat trouwens een beetje eigenaardig zijn). Iedere andere waarnemer dan de econoom zou eerder geloven dat veranderingen in de produkten, de produktiemethoden, de verkoopmethoden, de vestigingsplaatsen en de smaak van de consumenten totstandkomen doordat beslissers iets hebben gezien, gehoord, gelezen of bestudeerd; de informatie van technische experts tot verkoopmensen moet bijeengebracht worden, en dan wordt de beslissing genomen. 't Is een kwestie van communiceren en organiseren. En van cultuur ook wel. Er wordt vergaderd, getelefoneerd en gefaxed.

Dit alles vergt veel tijd en moeite, maar bij de prijzen gaat het vanzelf. Prijzen bevatten een enorme hoeveelheid samengebalde informatie die er anoniem is ingestopt. De gegevens komen uit verre landen en betreffen oogsten, transportkosten, uitvindingen, politieke factoren, de oliebranden in Koeweit. Een fax heeft een afzender, meestal een persoon met een naam, maar veel prijzen worden anoniem 'gevormd'. Zonder opzet maar wel zeer effectief. Wat zit de wereld toch schitterend in elkaar! Gelukkig de winstmaximerende ondernemer en de nutsmaximerende consument die zich door zulke signalen laat leiden! Gelukkig de vitale, vrije, dynamische maatschappij waar de prijzen snel en ongehinderd de schaarsteverhoudingen kunnen weerspiegelen!

Deze gedachtengang spreekt mij wel aan, al blijkt dat misschien niet helemaal uit de toonzetting die een parodie doet vermoeden. Maar het is waar: prijzen sturen de allocatie.

Communicerende prijzen

Vanuit de statica kan de optimale allocatie inderdaad heel mooi en neoklassiek worden beschreven. Dat mag dan een abstract leerstuk lijken, maar de kinderen van Nederland krijgen het al op de havo toegediend. Voor elk produkt is de hoeveelheid aangepast totdat de marginale kosten gelijk zijn aan de prijs, die tevens gelijk is aan de gemiddelde kosten. De optimale winst is nul (dit is te rijmen met een zekere beloning voor het ondernemen) en de efficiency is maximaal. Ook de lonen, de rentevoet, de koersen van de effecten en de wisselkoersen kunnen op die manier worden begrepen. Alles is goed in de beste der werelden. Maar die conclusie geldt alleen onder de perfecte condities van de statische evenwichtstheorie, geassocieerd met namen als Walras, Arrow, Debreu e.a.

Iets minder mythologisch is de sturende functie van de prijzen in veranderingsprocessen. Er duiken iedere dag nieuwe technieken en produkten op. Met tamelijk vaste en in iedere geval onzichtbare hand worden de individuen aangezet tot de gedragsveranderingen die daardoor mogelijk worden. De potentiële ruimte van de economische vooruitgang wordt gevuld dank zij de prijsprikkels. En het werkt, dat kunnen we

* De auteur is verbonden met de vakgroep Algemene Economie van de RUG. Dank aan de neo-keynesianen die daar aan het werk zijn, voor hun bereidheid mijn dagelijkse kritiek aan te horen.

1. Het verschil tussen de twee richtingen wordt tegenwoordig sterk geaccentueerd. De neoklassieken zijn wat deterministischer, ze beschrijven graag optimale situaties met gespecificeerde doelstellingfuncties terwijl de neo-Oostenrijkers gefascineerd zijn door onzekerheid, creativiteit en schoksgewijze verandering. Maar beide richtingen vertrouwen op het individu en geloven dat de vrije ruil de beste manier is om de maatschappij vooruit te helpen. En allebei geloven ze in de prijsvorming als extern communicatiesysteem.

waarnemen. Bedrijfstakken maken sprongen voorwaarts en andere zakken weg. De ene dag staat er een bloeiende fabriek waarvan voorbijgangers en werknemers geloven dat het voor eeuwig is, maar de volgende dag wordt de poort gesloten en probeert de curator het faillissement op een nette manier af te werken. Elders vindt expansie plaats. De slachtoffers van de creatieve destructie merken het niet, maar de groei blijft er in, meestal. Dat blijkt uit de statistiek. In Nederland wordt de productie voortgetrokken door de uitvoer, die twee keer zo snel groeit als de binnenlandse markt. Al die verjonging en vernieuwing wordt onzichtbaar geleid en gestuurd. Het doet een beetje denken aan de geheimzinnige genen, die ons leven aan de gang houden, zonder dat we in de gaten hebben wie er eigenlijk aan de macht is. De neo-darwinistische gedachte dat het prijsmechanisme een effectief communicatiesysteem vertegenwoordigt tussen miljarden mensen is naar mijn mening houdbaar en sterker: het is een goed uitgangspunt voor allerlei overpeinzingen.

Uiteenlopende bevindingen

Maar helaas lopen die overpeinzingen sterk uiteen. Eén mogelijkheid: wat hebben we het toch goed getroffen met onze economische orde, hoe zinvol is dat allemaal geregeld (buiten ons om), men zou haast gaan geloven in een bovennatuurlijke macht. Een andere gedachtenvlucht ontstaat doordat het systeem wiskundig kan worden beschreven; dit heeft groot succes gehad. Er zijn Nobelprijzen verleend voor de existentiebewijzen. Op een lager peil van intellectuele sofisticatie leidt het idee van de onzichtbare hand tot politieke conclusies: de overheid wordt met argwaan bekeken. Geen prijsvoorschriften, huurvoorschriften, vastgestelde lonen, heffingen, invoerrechten, dat soort valse signalen verwingt en remt alleen maar. De gedachten kunnen zich echter voor hetzelfde geld in een zorgelijke richting bewegen. In plaats van beschouwingen waar 'le docteur Pangloss' jaloers op zou zijn doet de beschrijving van de ideale walrasiaanse wereld twijfel rijzen aan de wereld die we dagelijks meemaken. "Er is geen veilingmeester" wordt er geroepen "en hoe komen dan die prijzen eigenlijk tot stand?" Of, iets minder vergezocht: "Reageren de prijzen werkelijk wel zo snel? Is aan de vergaande voorwaarde van volkomen concurrentie in de echte rauwe werkelijkheid wel voldaan?" Dit zijn oude vragen met een nieuwe lading. Er bestaan vanouds al monopolies en kartels die al heel lang de aandacht hebben getrokken, en in de jaren dertig kwam daar het besef bij dat eigenlijk iedere fabrikant van een merkartikel, sterker nog, iedere groenteman met een eigen klantenkring, een aantal monopolioide trekken vertoont (E.H. Chamberlin). De prijs wordt vastgesteld binnen een speelruimte. De markt is niet anoniem. Nu was de monopolistische concurrentie begripmatig nog wel te behappen, maar Joan Robinson ontdekte in de jaren dertig ook het oligopolie (eigenlijk een herontdekking van het werk van Cournot uit de vorige eeuw). Aanbieders reageren met hun prijzen op elkaar. Dat opent een areaal van mogelijke strategieën. Zo ontstaat een vermoeden dat sommige prijzen door de aanbieders eigenlijk te hoog worden vastgesteld, en andere te laag (prijzafbraak). Een te hoge prijs wil zeggen hoger dan de marginale kosten. Dit excedent

leidt tot een afzet die te klein uitvalt en dus tot een maatschappelijke misallocatie. Van het ene goed wordt te weinig geconsumeerd en van het andere dus te veel. Het maatschappelijke belang van deze visie was destijds, hoe zal ik het noemen, beperkt. De wereld had in de jaren dertig andere zorgen dan een misallocatie; er heerste een diepe depressie. Maar er werd geen verband gelegd met de keynesiaanse theorie die in dezelfde tijd opkwam; die gaat over onderbesteding en werkloosheid, maar niet over prijzen die de coördinatie verstoren. Chamberlin en Robinson, dat was één afdeling van het vak; Keynes, Kahn, Harrod was een andere afdeling, hoewel Joan Robinson in beide thuishoorde. Starre prijzen of een verkeerd prijspeil werden niet te hulp geroepen om stagnatie en werkloosheid te verklaren.

Dit verband werd pas in de jaren zestig gelegd door de stroming die als neo-keynesiaans wordt aangeduid. De grondgedachte is het duidelijkst aan te treffen bij Leijonhufvud: als ergens een prijs tot stand komt die afwijkt van de evenwichtsprijs heeft de markt een korte kant. De omzet is qua volume te klein. Een te hoge prijs remt de vraag te veel af. Een te lage prijs remt het aanbod te veel af. De schaarse verhoudingen worden niet weerspiegeld en wat erger is, de inkomens van de marktpartijen zijn kleiner dan ze hadden kunnen zijn. Dit laatste werkt door in de bestedingen en dus opnieuw in de inkomens. Het gevolg is onderbesteding, die nu, anders dan door Keynes, verklaard wordt uit foute prijzen. Aangezien de wereld aldoor verandert ligt een karakteristieke oorzaak van de foute prijs bij de trage prijsaanpassing. Door dit inzicht duikt een nieuw verschijnsel op: starre prijzen.

Dit laatste werd het centrale thema van een hele school van onderzoekers. De trage prijs moest verklaard worden, dat wil zeggen micro-economisch gefundeerd. Veel geestelijke inspanning werd besteed aan de verklaring van iets dat iedere winkelier beschouwt als de gewoonste zaak van de wereld. Dit kenmerkt de neo-keynesianen: ze willen, net als hun neoklassieke ('neo-walrasiaanse') tegenstanders, een microfundering aanbrengen onder een macro-economische uitkomst, maar die uitkomst is beslist niet het algemene neoklassieke evenwicht. Het is de onderbesteding, ofwel de recessie, ofwel de stagnatie. De bewijsvoering blijkt heel goed te lukken. In het voetspoor van Leijonhufvud, Malinvaud e.a. hebben bij ons S.K. Kuipers, Th. van de Klundert, K. Groenveld, J. Snippe, H. van Ees, J.A. Ribbers, e.a. zich geworpen op de verklaring van onevenwichtigheden zonder tal. Vooral de verwachtingen van de aanbieders blijken in het model te kunnen worden ingebouwd, met destructieve gevolgen voor de rustige toestand in de marktsector. Daar hebben ze Robert Lucas, uitvinder van de 'rationele verwachtingen' als grote stabilisator, mooi te pakken! *Onvrijwillige werkloosheid* heet het proefschrift van Ribbers en dat verschijnsel wordt in zijn model opgeroepen door individuele actoren die zich conform de rationele verwachtingen gedragen. Ribbers doet niet triomfantelijk over zijn overwinning op Lucas, die immers wereldberoemd geworden is door de onvrijwillige werkloosheid uit zijn gedroomde realiteit te verbannen, maar uit deze dissertatie blijkt duidelijk dat de neoklassieke micro-macro synthese op eigen terrein verslagen is. Dus leve de neo-keynesiaanse evolutie? Nee, dat is niet mijn conclusie.

Cybernetica

Het succes van de neo-keynesiaanse school zet de deur open voor uitvoerig en diepzinnig getob. Als enigszins trage prijsaanpassingen het systeem in de war kunnen sturen wordt de grondgedachte van de economische cybernetica aangetast. Reeds in de jaren dertig heeft Hanau laten zien hoe een eenvoudige varkensmarkt in een ritmische beweging raakt als de aanbods aanpassing vertraagd verloopt; die ritmiek is te overzien, maar introduceer een paar complicaties, bij voorbeeld op het stuk van de verwachtingen, en de mogelijkheden nemen sterk toe. De computer is gewillig en produceert bizarre figuren. Het prijsmechanisme stuurt de veranderlijke maatschappij in de armen van de wanorde. Dit is het verwarrende antwoord van de neo-keynesianen op de rustgevende verhalen van de neoklassieken.

De neo-keynesianen hebben hetzelfde micro-economische uitgangspunt als hun tegenstanders, namelijk winstmaximalisatie en nutsmaximalisatie, maar de orde van Adam Smith en Walras is vervangen door een areaal van mogelijkheden: van beperkte cyclische bewegingen en beperkte maar volledig ondoorzichtige niet-cyclische bewegingen tot onoverzienbare cumulatieve processen. Er wordt verwezen naar het vlindereffect (vlinder brengt lawine op gang), naar het onvoorspelbare weer, naar opkringelende rook waarvan het patroon niet kan worden beschreven; allemaal bekende voorbeelden uit de chaos-theorie. De zonnige retoriek van 'dynamisch, alert, flexibel' blijkt zonder veel moeite in haar tegendeel te kunnen vertaald. 'Le docteur Pangloss' wordt ontmaskerd. En de moderne wetenschap krijgt een nerveus, hyperintelligent, om niet te zeggen postmodern, karakter. We weten het niet meer.

Dit bezwaar tegen de neo-keynesiaanse oefeningen kan ook zo worden geformuleerd dat de stap van de modelsimulatie naar de werkelijkheid ernstige moeilijkheden oplevert. Dat geldt stellig voor het mesoniveau, zie hierna als het over bedrijfstukken gaat. Weliswaar ligt het een stuk gunstiger bij het macroniveau. Daar hoeven we ons niet ignoranter voor te doen dan we zijn. We praten dan over het prijspeil en niet over de prijs van aardappelen of bloemen. Over die macrogrootte kan wel iets gezegd worden dat voor Nederland een zekere realiteitswaarde heeft. Maar dan verlaten we het neo-keynesianisme; we denken in termen van de loon-prijsspiraal. (Dat is de post-keynesiaanse gedachtenwereld.)

Post-keynesiaans idee

Het vermoeden bestaat dat het prijspeil in sommige perioden van de recente geschiedenis te sterk is opgelopen en in andere perioden te weinig. Een te hoog inflatiepercentage wil zeggen dat de prijzen meer stijgen dan de kostenstijgingen wettigen, of, anders gezegd, dat de winstmarges zich verwijden boven een 'normaal' peil. De arbeidsinkomensquote wordt dan erg laag. Dit heeft zich in Nederland waarschijnlijk voorgedaan in het midden van de jaren vijftig (in 1955 lag de quote onder de 70%). Het omgekeerde, te lage prijzen, zagen we in de jaren zeventig. De lonen, de invoerprijzen en de sociale premies stegen toen zo snel dat de prijsstijging de kosten niet kon bijhouden. De aiq steeg tot boven de 80%. Dit leidde toen tot het afknijpen van de win-

sten en tot stagnatie; het reële inkomen steeg minder dan had gekund. Een hoger inflatiepercentage was toen beter geweest, in die zin dat het reële inkomen daardoor wat sneller was gestegen. Dat is althans mijn mening. Maar deze diagnose kan worden aangevochten op grond van het argument dat hogere prijzen toch weer hogere geldloonstijgingen hadden uitgelokt. Uit dit laatste meningsverschil blijkt dat veel afhangt van het model voor de loon-prijsspiraal dat iemand in gedachten heeft. Mijn eigen gedachten over dit onderwerp worden beheerst door het post-keynesiaanse idee dat de nominale loonstijging afhankelijk is van sociaal-psychologische en institutionele factoren². Dit heeft weliswaar op het eerste gezicht niets te maken met het onderwerp van dit essay: veranderingen in de maatschappij die door prijzen worden gestuurd (op het tweede gezicht heeft het er alles mee te maken: ik geloof dat de wenselijke veranderingen in de produktietechniek alleen dan in Nederland zullen worden ingevoerd als de loon- en prijsspiraal zich koest houdt).

Empirisch struikelblok

Keren wij terug tot 'sticky prices' op het mesoniveau. Daar ontmoeten we een empirisch struikelblok. De starheid is een verschijnsel dat zich ternauwernood laat waarnemen. Want het gaat bij de onevenwichtigheidstheorie niet om een prijs die weinig varieert; de standaardafwijking en soortgelijke maatstaven geven geen indruk van het fenomeen waar het de neo-keynesianen om te doen is. Het fenomeen dat we zouden moeten meten is de afwijking tussen de evenwichtsprijs, die de echte schaarsteverhoudingen weerspiegelt, en de feitelijke prijs. De eerste grootte heeft een imaginair karakter. De afwijking dus ook. Stel dat de evenwichtsprijs door aanbodfactoren wordt opgestuwd, door stijgende grondstofprijzen en hogere lonen. Als nu de marktprijs mee omhoog gaat maar te weinig, de winstmarge wordt geknepen, meten we een flinke variatie terwijl er toch een soort starheid onder de oppervlakte ligt. Dat maakt het leerstuk van de prijsrigiditeit voor gewone mensen erg onbevattelijk. Het nam een grote vlucht in de jaren zeventig, toen de prijzen alsmat stegen. Ik heb wel eens aan zakenmensen moeten uitleggen dat het ongerief van de stagnatie te wijten zou zijn aan hun gebrek aan flexibiliteit, ze begrepen het niet.

En wat, uit een wetenschappelijk oogpunt, nog verwarrender is: de neo-keynesianen laten zien dat sommige prijsbewegingen, juist door hun grote wisselvalligheid, het gedrag van de mensen eerder verstoren dan sturen. Dit zal eigenlijk niemand verbazen die buiten de kring der walrasianen, neo-keynesianen en hun tussenvormen is opgevoed.

Want een beetje rust in de prijsvorming, zou dat niet

2. In mijn post-keynesiaanse visie is de elasticiteit van de macro-vraag naar goederen en diensten in een gesloten land ongeveer nul. Het zou te ver voeren dit aanstootgevende idee hier uit te leggen. Het berust erop, dat een prijsstijging tegelijk een inkomensstijging is, vanwege de identiteit $Y = PQ$. Hoewel iedere consument een vraagcurve heeft met een elasticiteit van ongeveer min één is de som van deze orthogonale hyperbolen een rechte lijn. Wie dit niet begrijpt mist een hoofdzaak van de macro-economie, begaat de *fallacy of composition* en begrijpt niet goed hoe depressies en inflaties zolang kunnen doorzien.

een goed ding zijn voor de kalme en evenwichtige ontwikkeling van het economische leven? Die prijsflexibiliteit waar we zo mooi over kunnen praten, betekent die nu heus dat de schommelingen in de olieprijs en de dollarkoers onmiddellijk en voor de volle honderd procent moeten worden doorgegeven in de prijskaartjes? Wie hierop 'ja' zegt moet wel een geweldig vertrouwen hebben in de onzichtbare hand. Ik zeg liever 'nee', net als de uitbaters van de Nederlandse benzinepompen. Want de capriolen in de twee genoemde strategische variabelen weerspiegelen helemaal geen fundamentele schaarsteverhoudingen, zoals dr. Pangloss ons wil doen geloven. Het prijzenstelsel wordt, op een paar kritieke punten, wereldwijd beheerst door psychologische golven. Keynes zou zeggen: 'animal spirits'. Een rustige, trage, stroperige doorwerking van de dollar en de olieprijs lijkt mij beter voor het economische evenwicht dan de hyperflexibiliteit die door de neoklassieke retoriek wordt aanbevolen. Deze diagnose roept natuurlijk meteen weer een boel nieuwe moeilijkheden op, hoe rustig is een rustige doorwerking? Wanneer is rust in de prijzen stabiliteitsbevorderend en wanneer ontardt de rust in een taaie onbeweeglijkheid? Volgens mij kunnen de economen hun tijd beter besteden dan met dit soort gepieker.

In matters of commerce

Nu is er, met enig optimisme, wel een vraagstelling te bedenken die bescheidener is en meer kans biedt op een empirisch antwoord. We zouden er zelfs een researchprogramma uit kunnen destilleren, op het niveau van de industrial economics. Daarbij gaan we op zoek naar praktijkgevallen waarin de oude Engelse zegswijze opgaat "In matters of commerce the fault of the Dutch is giving too little and asking too much". Kan het zijn dat de afzet van Nederlandse bedrijven hier en daar geremd is door een te inhulige prijspolitiek? Dat innovaties niet van de grond zijn gekomen omdat de initiële prijs te hoog werd ingezet in een aarzelende markt? Doordat de prijs niet 'optimaal' was? (Ook hier steekt overigens een oude theoretische discussie de kop op, die bekend staat als de Machlup-Lester controverse. De marginalisten zeggen dat het optimum ligt bij de gelijkheid van marginale kosten en opbrengsten, de post-keynesiaanse aanhangers van het kosten-plus-opslag-principe zeggen dat de aanbieder de kostprijs moet bepalen en daar een winstoverslag bovenop moet zetten; daar brengen de marginalisten tegen in dat die winstmarge onbepaald blijft zolang de ondernemer de marginale grootheden niet aftast, en de kosten-plus-school verwijst vervolgens naar de bedrijfscultuur en naar heersende gebruiken, naar de wens mede-aanbieders rustig te houden, naar verticale prijsbinding als zoiets bestaat, enzovoort. In dat debat heeft iedereen gelijk.) Een opluchting is dat een groot deel van de Nederlandse bedrijven werkt onder condities die vrij veel lijken op volledige mededinging en dan doet het probleem zich eigenlijk niet voor. Er bestaan ook vrij veel veilingen met een echte veilingmeester. Voor de export geldt natuurlijk gedeels dat de aanbieder weinig ruimte heeft om de prijs te variëren. Uit de groei van de Nederlandse uitvoer blijkt geen stroperigheid. En bovendien valt er troost te putten uit het vermoeden dat er weliswaar wild uiteenlopende winstmarges worden aan-

getroffen, die iedere associatie met de onzichtbare hand tot een aanfluiting maken, maar die malle prijzen zien we bij fancyproducten (sieraden, jurkjes, dassen, cosmetica, lederwaren) die in boetiekjes aan de vrouw/man worden gebracht. Ik koop soms, in een zogeheten textielsuper, een overhemd voor de somma van f 14,50 dat in kwaliteit niet merkbaar onderdoet voor soortgelijke kledingstukken die het zevenvoudige moeten kosten. De regel dat prijzen signalen zijn van fundamentele schaarsteverhoudingen werkt daar niet zo erg, maar wat geeft dat? Remt zoiets de vooruitgang? Nee toch.

Waar het natuurlijk om gaat is de vraag of de grote producten, die het industriële en technologische klimaat in Nederland bepalen, in hun ontwikkeling worden geremd door taaie prijzen of door excessieve winstoverslagen. Zo'n ondoeltreffende prijspolitiek zou de veranderingen in de samenleving tegenhouden, maar eerlijk gezegd zie ik weinig aanleiding om daar bezorgd over te zijn³. Had Philips het beter gedaan bij een ander prijsbeleid? Had RSV gered kunnen worden door de schepen aan te bieden tegen andere prijzen? We zouden de vraag natuurlijk kunnen voorleggen aan een representatieve steekproef van de Nederlandse ondernemers. Ik voorspel dat zij zullen zeggen: "prijsstarheid? Niet in onze branche". Wel zullen sommigen zich beklagen over de buitenlandse concurrentie, speciaal vanuit Japan. En ik voorspel ook dat deze ondernemers het woord 'starheid', na een beetje suggestief onder-vraagd te zijn, zullen betrekken op de arbeidsmarkt. Vooral als ze de krant selectief lezen, of de publicaties van het VNO en het CNV. De lonen zijn star. De cao's zijn star. De loonstructuur is star. De hele arbeidsmarkt is star. Dit verhaal hoor ik al veertig jaar en het overtuigt me niet (wel geloof ik dat de kwaliteit van de arbeid veel beter moet, maar dat is toch echt een ander probleem).

Mijn kritiek op de starheidsideologie wordt mede ingegeven door een heel andere overweging. Door hun intense belangstelling voor onvolkomenheden in het prijsmechanisme dreigen de neo-keynesianen uit het oog te verliezen dat er een andere dreiging op de loer ligt. Dat is de oude, bekende, maar vaak verdrongen mogelijkheid dat er een golf van onderbesteding door de wereld gaat. Investerings kunnen inzakken, hele bedrijfstakken en regio's kunnen wegwijnen, de recessie kan wereldwijd toeslaan, zonder dat er nu dadelijk iets mis is met de prijzen, het komt door de krimpende kringloop van inkomens en bestedingen. Dit is een keynesiaanse waarheid, die tegenwoordig alleen nog met klem naar voren wordt gebracht door mensen die zich ofwel gewoon keynesiaan of post-keynesiaan noemen. Daarbij kan het deze school weinig schelen of de diepere oorzaak van de instabiliteit wordt gezocht bij de onzekerheid, bij iets monetairs (ook nogal modern) of, wat mij toch relevanter voorkomt, bij technologische schokken.

Elke maatschappij die verandering in het vaandel schrijft, zal fikse contractieve schokken moeten opvangen. Dat lukt alleen als de kringloop van inko-

3. Ik voel mij in deze conclusie gesteund door H. Garretsen, *Beyond the invisible hand*, te verschijnen. Hij laat op theoretische gronden zien dat een zekere mate van prijsrigiditeit noodzakelijk is voor het evenwicht.

mens en bestedingen op peil blijft. Flexibele prijzen helpen daarbij misschien wel een beetje, maar wie teveel aan prijzen denkt vergeet dat het prijspeil niet als stabilisator werkt. Een dalend prijsniveau is (bijna) identiek met dalende inkomens. Macro-economisch is de vraagcurve naar goederen en diensten tamelijk inelastisch. Dat is de reden waarom er geen onzichtbare hand bestaat die de conjunctuur op peil houdt. Daarom moet de overheid voor stabilisatie zorgen. Dit is de stelling die de post-keynesianen onderscheid van de neoklassieken (die weinig snappen van macro-economie) maar ook, tot op zekere hoogte, van de neo-keynesianen. Deze postmoderne cynici hebben de conjunctuurpolitiek opgegeven. Dat is net iets te gemakzuchtig. Voor het onderwerp waar we het hier over hebben, de vitaliteit van Nederland, betekent dit dat wij ons zorgen behoren te maken over een mogelijke naderende recessie en niet over 'sticky prices'. Want in een recessie wordt de vooruitgang langs alle wegen geremd. Als er iets slecht is voor de toepassing van nieuwe produktietechnieken en voor de allocatieverschuiving die een dynamische maatschappij kenmerkt dan is het een algemeen slappe markt, een stagnerende export, dalende winsten, faillissementen, oplopende werkloosheid, de daaruit voortvloeiende onzekerheid bij de investeerder en de paniek in de overheidsfinanciën. Een belangrijke voorwaarde voor een veranderlijke maatschappij is een alerte conjunctuurpolitiek. Géén populair recept. En ik laat nu maar even in het midden hoe zoiets moet in een klein open land, al heb ik er wel opinies over⁴. Dit ouderwetse keynesiaanse pleidooi is geenszins de reden waarom ik dit essay heb geschreven. De werkelijke reden is, dat er wel degelijk valse prijzen bestaan, op zeer grote schaal, die de levensvatbaarheid van de Nederlandse produktie aantasten.

Verwrongen prijzenstelsel

Men kan veel lelijks zeggen over de neoklassieke denkwijze maar één ding niet: de ecologische achteruitgang van de wereld wordt scherp gediagnosticeerd. Pigou zei het al in de jaren twintig. De kosten van de vervuiling zitten niet in de bedrijfseconomische calculatie. Dat blijkt een harde moderne waarheid. Gratis vervuilen leidt wel tot snelle veranderingen in de maatschappij, maar die stemmen niet vrolijk. Wie wil weten waar zulke veranderingen met ons heengaan kan het waarnemen in dode stukken van de Middellandse Zee, en dichterbij huis, in de Volgermeer. De volle wegen houden ons een spiegel voor. De bossen verdwijnen, we zien het, maar we voelen ons machteloos, alsof het de genen waren die ons besturen. Wat zich voor ons opent zijn misschien nog geen lethale perspectieven, maar wel ongezonde toestanden. Die hebben tal van oorzaken, maar één ding mag nooit worden vergeten: ons hele prijzenstelsel is verwrongen. Onze sterke bedrijfstakken zijn sterk op basis van verkeerde prijzen. Arbeid wordt duur gemaakt, ook en vooral fiscaal; dat remt de arbeidsintensieve landbouw, de arbeidsintensieve bouw. Energie is te goedkoop; vervuiling kost haast niets. Dat remt energiebesparing, isolering, het gebruik van zonne-energie en windmolens.

Door valse prijzen wordt Nederland tot distributieland gemaakt, een thuisbasis voor vrachtwagens en vliegtuigen, een doorvoerland met een formidabele invoer en een formidabele uitvoer, verkeer allerwe-

gen, van mensen, dingen, grondstoffen. Intussen wordt het nationale inkomen, in procenten van de doorstroom, steeds kleiner. Iedere dag opnieuw wordt de expansie van de produktie door verkeerde signalen gestuurd.

Ik denk dat sommige lezers op dit slot reageren met een lichte irritatie: "Niet wéér over dat milieu! Niet weer over die bossen! Dat weten we nu wel! Dat is toch een heel ander probleem!" Zulke reacties wijzen erop dat er in Nederland nog heel wat opvattingen moeten veranderen om de maatschappelijke veranderingen in de juiste richting te sturen. Gebeurt dat niet, hetgeen ik verwacht, dan zal de vitaliteit in onze overbevolkte delta achteruitgaan op een manier waar het nageslacht nog raar van zal opkijken. Dan zullen de expansieve trends van de afgelopen decennia de groei beheersen. De zwaartepunten blijven liggen bij de eieren, het vlees, de vrachtwagens, de varkens, het luchtverkeer, de bloemen en de bollen, allemaal dingen waaraan we onze nationale trots ontlenden. Trots zijn we, jawel. Het is ten slotte onze cultuur die onze kracht bepaalt, dat is de stelling van Michael Porter, gesteund door de metafoor van de diamant. Maar aan onze diamant kleeft de vervuiling.

Terwijl ik dit schrijf komt het gemeentebestuur van Alphen aan den Rijn in opspraak omdat dit overheidsorgaan giftig afval heeft laten dumpen in de eigen gemeente, in strijd met de wet en in het geheim. Er wordt 'schande' geroepen en terecht, maar als ik de ongelukkige burgemeester van Alphen aan den Rijn was zou ik zeggen: "Hier zit ik, aan het eind van een lange produktieketen die gif produceert. Ik moet me er maar mee zien te redden, maar de fout zit bij de produktie en de consumptie. Zolang die op de oude voet doorgaan, gestuurd door foute signalen en door intellectuele verdringing is de vervuiling van Nederland geen oplosbaar probleem". We hebben nog maar een paar jaar voor de volgende eeuw begint om de prijsprykkels grondig te veranderen. Te beginnen met het fiscale stelsel.

Conclusie

De veranderingen in de produkten en de produktietechniek worden zo goed en zo kwaad als dat gaat gestuurd door prijzen. Het darwinistische proces wordt bij ons enigermate geschaad door de loonprijsspiraal en door potentiële depressies, maar niet door de stroperige prijzen waar de neo-keynesianen zo vakbekwaam over tobben. We hebben daarentegen wel valse prijzen, die een verwrongen afspiegeling vormen van de werkelijke schaarsteverhoudingen. Ze sturen het groeiproces in een verkeerde ecologische richting. Die schadelijke ontwikkeling is zeker al een kwart eeuw aan de gang. De prijsvervalsing kan worden tegengegaan door een milieuvriendelijker belastingstelsel. In Nederland is daarvan nog niets te bespeuren. Als de nieuwe eeuw aanbreekt zal Nederland nog meer vervuild zijn dan nu.

Jan Pen

4. Het neo-keynesiaanse scepticisme wordt treffend geïllustreerd door het artikel van S.K. Kuipers en H. van Ees, Macro-economische theorie en economische politiek, *ESB*, 10 januari 1990, blz. 32-43.