

26.05.2014 • Leestijd 5 - 6 minuten

Veel theorieën die economen aangeleerd krijgen tijdens hun opleiding, zijn gebaseerd op allerlei aannamen die in de praktijk helemaal niet blijken op te gaan. Een groep studenten is dat nu beu: 'De echte wereld moet terug in de klas', vinden zij. Ze hebben volledig gelijk.

Economen zien door hun economenbril de realiteit niet meer

*Correspondent
Economie*



Jesse **FREDERIK**



Eerst richtten ze een instituut voor postautistische economie op, toen liepen ze weg uit het introductiecollege van Harvard-econoom Greg Mankiw, en nu schrijven ze weer een manifest tegen het huidige economie-onderwijs.

Economiestudenten aller landen hebben zich verenigd en zijn het beu. ‘De echte wereld moet terug in de klas, maar ook de discussie en een grotere verscheidenheid aan theorieën en methoden’, schrijven de manifestmakers. Belangrijk want: ‘Wat wordt onderwezen vormt de geest van de volgende generatie beleidsmakers, en daarmee onze samenleving.’

De economische wetenschap is onrealistisch, zo luidt de aanklacht. ‘Veel te vaak leren studenten kwantitatieve methoden zonder ooit te bediscussiëren of en hoe ze gebruikt moeten worden, welke veronderstellingen er worden gedaan en hoe toepasbaar de resultaten zijn.’ Mensen zijn rationeel; maximaliseren hun nut; bedrijven hun winst, het is slechts

een kleine selectie van de tientallen veronderstellingen die economen in hun basismodel maken.

Economen bekommeren zich nauwelijks om de echte wereld

Een beetje econoom moet de aanklacht van de studenten hartelijk onderschrijven. Antirealisme is namelijk niet direct een zonde. In 1953 schreef Milton Friedman, een van de meest invloedrijke economen van de twintigste eeuw, een artikel waarin hij de economische wetenschap verdedigde. ‘De relevante vraag is niet of de veronderstellingen van een theorie ‘realistisch’ zijn, dat zijn ze nooit, de vraag is of deze veronderstellingen correcte voorspellingen opleveren,’ aldus Friedman. Om vervolgens nog een stap verder te gaan: ‘De belangrijkste en meest significante hypothesen maken vaak veronderstellingen die onnauwkeurige weergaves zijn van de werkelijkheid... hoe significanter de theorie, hoe onrealistischer de veronderstellingen.’

Friedmans expliciete verdediging van onrealistische veronderstellingen heeft economen een excuus gegeven om zich nauwelijks meer te bekommeren om de echte wereld. Een excuus om een eigen universum te bewonen waarin veronderstellingen die even absurd zijn als Jason Statham die gehuld in een tutu een miereneter aait, algemeen geaccepteerd worden.

Het is in de economie ongebruikelijk om naar buiten te gaan en mensen te vragen wat ze eigenlijk doen, in plaats van simpelweg te veronderstellen wat ze doen. Zo gauw iemand

echter deze onorthodoxe onderzoeksmethode gebruikt, rollen er resultaten uit die geen econoom moet kunnen bekoren.

Prijs een kwestie van vraag en aanbod? Nee dus

Economen hechten bijvoorbeeld nogal aan het prijsmechanisme – die ultieme evenwichtsbrenger tussen vraag en aanbod. Als een product gewild is maar het aanbod beperkt, stijgen de prijzen en komen vraag en aanbod weder tot elkaar. Bedrijven, zo wordt verondersteld, reageren op vraag-en-aanbodfluctuaties door hun prijzen te variëren.

Dat klinkt misschien aannemelijk in het abstracte, maar in de praktijk speelt het prijsmechanisme lang niet zo'n belangrijke rol. In zijn boek *Asking About Prices* interviewde Alan Blinder, de voormalig vicepresident van de American Economic Association, en zijn coauteurs ruim tweehonderd Amerikaanse zakenlieden over hun prijsbeleid.

Wat blijkt? de meeste Amerikaanse producten veranderen slechts één keer per jaar van prijs. Vervelender: meer dan 50 procent van de bedrijven zei dat ze hun prijs niet verhogen als de vraag toeneemt. Als reden om prijzen niet te veranderen noemden bedrijfsleiders de binding met de klant (die stabiele prijzen verwacht), het gevaar een prijzenoorlog te ontketenen en reeds afgesloten contracten waardoor prijsveranderingen niet mogelijk zijn.

Nog problematischer: 88 procent van de ondervraagde

bedrijven had te maken met dalende of constante marginale kosten (vertaling: één product meer maken wordt steeds goedkoper of blijft even duur). Economen geloven juist dat bedrijven in de regel last hebben van stijgende marginale kosten, dat het steeds duurder wordt om meer te maken. ‘Slecht nieuws voor de economische theorie,’ constateren Blinder en zijn coauteurs droogjes. Om te besluiten: ‘We zijn geland op een tot nog toe onontdekte planeet.’

Blinders resultaten, die in verschillende landen tientallen keren gerepliceerd zijn in – eveneens doodgezwegen – onderzoek, suggereren dat prijzen niet het voornaamste coördinatiemechanisme zijn. Enige reflectie leert dat zulks ook niet heel vreemd is. Albert Heijn gaat niet onmiddellijk de prijs van een perenijsje omlaag gooien als er een week geen zon is. De voorraden lopen op, orders voor nieuwe perenijsjes blijven uit, maar de prijs blijft gelijk. Het regelen van vraag-en-aanbodverhoudingen verloopt in de moderne economie grotendeels administratief – in dit geval via een supermarktbureaucratie die de verkoop en voorraden monitort – niet via de magie van het prijsmechanisme.

En wat bepaalt het loon van werknemers eigenlijk?

Een andere econoom, Truman Bewley, poogde iets soortgelijks te doen voor de arbeidsmarkt in een boek getiteld *Why Wages don't Fall During a Recession*. Hij vroeg personeelsmanagers hoe zij dachten over allerlei theorieën over de arbeidsmarkt. Direct viel op hoe vaak personeelsmanagers het vage sociologische criterium

‘arbeidsmoraal’ noemden als factor in hun loon- en ontslagbeleid. Personeel is niet zomaar als een machine te behandelen, geloven personeelsmanagers, hun lonen zijn niet zomaar omlaag te gooien als het even tegen zit, zonder dat dit gevolgen heeft voor het bedrijf.

Standaard arbeidsmarkttheorieën bleken dan ook regelmatig onbegrijpelijk voor de personeelsmanager

Standaard arbeidsmarkttheorieën bleken dan ook regelmatig onbegrijpelijk voor de personeelsmanager. In de economische theorie is het bijvoorbeeld de bedoeling dat werknemers hun ‘marginale productiviteit’ ontvangen. Dat betekent, enigszins gesimplificeerd,

dat ze datgene krijgen wat zij toevoegen aan het productieproces. Uit Bewleys onderzoek blijkt echter dat bedrijven zich hier totaal niet aan conformeren. Allereerst omdat iemands bijdrage aan het productieproces dikwijls niet valt te meten. Ten tweede omdat het de moraal ondermijnt als werknemers van elkaar merken dat gelijke functies anders worden betaald.

Friedman en de quinoaknagers

De econoom reageert op deze resultaten met verwijzing naar Friedmans argument: het doet er niet toe wat je veronderstelt, als het maar voorspelt. Los van de vraag of de voorspellingen die de economische wetenschap doet kloppen, doet het er ook wel degelijk toe wat je veronderstelt.

Stel, ik veronderstel dat er een verband is tussen het aantal

bebaarde lieden en het aantal quinoaknagers. Mijn hypothese: er is een genetische link tussen baardgroei en quinoavorkeur. Doet het er dan verder niet toe of biologen al weten dat het quinoavorkeursgen niks te maken kan hebben met het baardgroei? Of gaat het er puur om of ik op basis van deze veronderstelde genetische link testbare voorspellingen kan doen?

Uit de economische praktijk blijkt dat menig econoom de biologen simpelweg zou negeren. Als zakenlieden en personeelsmanagers geen kaas kunnen maken van hun theorieën, en naar eigen zeggen op geheel andere wijze hun prijzen en lonen vaststellen, dan schuiven economen dat terzijde en leren ze hun studenten zonder gêne dat deze lieden, ondanks hun eigen ontkenning, prijzen en lonen vaststellen zoals economen veronderstellen.

John Maynard Keynes schreef ooit: ‘Het zou prachtig zijn als het economen zou lukken zichzelf als nederige, competente mensen, een soort tandartsen, te zien.’ Wie alles in een nauw economische kader wil interpreteren – van de personeelsmanager die vreest voor de arbeidsmoraal tot de macht van supermarkten –, mist te veel.

De studenten hebben gelijk. Economen moeten leren bescheiden te zijn en alternatieve zienswijzen een kans geven. Niemand is gebaat bij formalistisch gedrilde studenten die door hun roestvaste economenbril de realiteit in haar volle complexiteit niet meer kunnen zien voor wat ze is.

naar: <https://decorrespondent.nl/1216/Economen-zien-door-hun-economenbril-de-realiteit-niet-meer/160985269632-3e5a4863>

De Correspondent is een dagelijks, advertentievrij medium met als belangrijkste doelstelling om de wereld van meer context te voorzien. Door het nieuws in een breder perspectief of in een ander licht te plaatsen, willen wij het begrip 'actualiteit' herdefiniëren: niet om je aandacht te trekken, maar om je inzicht te bieden in hoe de wereld werkt.

decorrespondent.nl

Alle verhalen lezen? Dat kan voor €6 per maand op:
decorrespondent.nl