



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Markt-meesters

Leen, A.R.

Citation

Leen, A. R. (2004). Markt-meesters. *Anais Do Museu Paulista: História E Cultura Material*, 45(5), 184-189. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/43290>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License:

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/43290>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Het volgende is de weergave van de voordracht zoals deze is gegeven bij de presentatie op 22 juni jl. van het boek *Marktmeesters. Portretten van vooraanstaande liberale economen*. Zij beoogt geen boekbespreking of samenvatting in de traditionele zin te zijn.

Ik heb een rode (zo u wilt blauwe) draad gekozen. Die draad is---dat wat pleegt de kortste samenvatting van een boek te zijn---de titel: *Marktmeesters. Portretten van vooraanstaande liberale economen*. Centraal in de titel staat het perspectief van de vrijheid op de markt. Als we in dat licht het boek bekijken, krijgen we een begin: een aantal auteurs dat stelt de markteconomie kan, een midden: een aantal dat wat betreft onze kennis van de markt de puntjes op de i zet, en een einde: een aantal dat stelt de markteconomie moet.

Om het boek te begrijpen, moeten we bij de vrijheid beginnen. Hoe over de vrijheid te spreken? We kunnen het omschrijven als, “je bent als individu vrij om te denken, te spreken, en te geloven zoals je zelf wilt”. Of, “je kunt doen wat je wilt zonder dwang van een hogere autoriteit, traditie of gewoonte---mits je een ander daarbij geen schade berokkent”. Maar draai je de zaak om dan zie je dat het als een richtsnoer voor het inrichten van de samenleving niet veel zegt. “Je bent als individu niet vrij om te denken, te spreken, te geloven wat je wilt”. Dat wil niemand natuurlijk. Het is inzichtelijker, en in lijn met de eerste auteurs uit het boek (Smith, Say en Turgot), vrijheid te omschrijven als, “de vrijheid die je hebt om je in de samenleving in te voegen op de manier die je zelf goeddunkt”. Dat kun je alleen (dat is de vrijheid die je hebt of de beperking daarvan---net maar hoe u het bekijkt) door de ander te dienen en die ander dus ook jou. Vrijheid is (letterlijk en figuurlijk) één grote uitwisseling van diensten. Je hebt de vrijheid om je zelf nuttig te maken. De markt is niets anders dan een groot ruilproces. Ruilen, mits vrijwillig, doen we alleen als we er op vooruitgaan. Anders zouden we het wel laten. De eerste wijsheid van de markt is, “Als er twee ruilen, hoeft er niemand te huilen.”

Je zou evenwel kunnen stellen dat er twee soorten mensen zijn die niet met die vrijheid om kunnen gaan: de sterken en de zwakken. Het aardige van de markteconomie is dat dat nu juist geen probleem is. De sterken kunnen weinig kwaad (slecht) doen. Want de enige macht waar ze daarvoor terecht kunnen, is de overheid. Alleen via de overheid immers kunnen ze hun wil aan anderen opleggen zonder dat

daar een eventuele, in de ogen van de ontvangers, nuttige dienst tegenoverstaat. Maar de overheid heeft in een markteconomie betrekkelijk weinig te doen. Er valt voor de sterken dus ook niet veel te halen. De zwakken hebben het ook niet slecht. Je kunt als sterke in de markt slechts rijk worden door de (zwakke) massa te dienen. Massaproductie is de essentie van een markteconomie. We lezen dat ook in het hoofdstuk over Ricardo. In een markteconomie wordt er geproduceerd door en voor de arbeiders. Die *Spyker* autofabriek (een producent van exclusieve sportwagens waarvan er vorig jaar minder dan 20 en dit jaar wellicht iets meer dan 40 worden verkocht) die dit jaar naar de beurs is gegaan, is in die zin niet typisch voor de markteconomie.

Kortom, in de markteconomie is er de vrijheid om de ander te dienen. Tegenstanders zien slechts het bejag maar niet het waarvoor. De eventuele goedheid van de ondernemer speelt geen rol. Adam Smith had daarvan ook helemaal geen hoge dunk. Thomas Sowell, een Amerikaans econoom, belooft aan zijn studenten een A (zeg het cijfer 10) voor het economietentamen als ze in de *Wealth of Nations*, het boek van Smith, ook maar een passage kunnen aanwijzen waar gunstig over de ondernemer wordt gesproken. Er heeft zich tot op heden nog nooit een student bij hem gemeld.¹

Die uitkomst spoort overigens met een onderzoek onder studenten op Harvard, van enige jaren her. Na afloop van een semester economie antwoordden zij in meerderheid op de vraag, "*Wie was Adam Smith?*," dat hij de oprichter van de Mormonen was (maar dat was Jo Smith). Maar ook antwoordden zij dat zij door de cursus veel slechter over ondernemers waren gaan denken. Kennelijk hadden ze het boek gelezen maar de naam van de auteur vergeten.

Samenvattend, het echte begin, en we dienen de titel van het boek van achteren naar voren te lezen, is niet de markt, maar, zoals bij Smith, de vrijheid. Een begin dat door Milton Friedman (een auteur die in het laatste hoofdstuk van het boek aanbod komt) wordt beaamd. Of de markt efficiënt is, is meegenomen maar in wezen bij de aanvang van de economische wetenschap bij Smith nog ondergeschikt. We moeten gelijken op de NEC voetbalsupporter die verontwaardigd reageert als je hem (of haar) een NEK supporter noemt. "*M'n nek,*" zegt hij, "*ziet daar* (alwaar hij naar zijn nek wijst) *maar NEC zit hier* (en wijst daarbij naar zijn hart)". Of NEC goed speelt is natuurlijk de wens maar staat in wezen op de tweede plaats. Ethiek is niet iets dat naast efficiëntie er nog even bij moet. De huidige markteconoom, daarentegen, begint veelal met te stellen dat de markt efficiënt is. Inderdaad, de markteconomie

maakt van luxegoederen noodzakelijke goederen; een centraal geleide economie doet het tegenovergestelde, zij maakt van noodzakelijke goederen luxegoederen. Maar een econoom die zo begint, moet dan wel in de daarop volgende discussie nog aantonen dat de markt al of niet een moreel fundament heeft. Om maar te zwijgen van de opvatting van de antiglobalist. Die stelt dat de markt noch moreel noch efficiënt is--- een combinatie van het slechtste van beide werelden.

Na de ethiek volgt de vraag, “Waarom kan de markt (de vrijheid om te dienen in de ruil)?” Dat komt door de onzichtbare hand van de prijzen. Die zorgt ervoor dat het geen chaos wordt. We hebben geen autoriteit of traditie nodig die de bakker in het dorp aanwijst of het beroep van vader op zoon laat overgaan. Prijzen voldoen. Maar zegt de tegenstander direct, *“Kijk daar heb je het al, geld staat in het centrum en alle menselijkheid is verdwenen.”* Zoiets van *“Een student vraagt z’n vriendin of ze college aantekeningen voor hem wil maken omdat hij niet op het college kan zijn. Als hij ze van haar krijgt, zegt ze echter: ‘Dat is dan 10 euro’.*” De markt begint met de ethiek, zoals zojuist is gesteld, maar in de daarop volgende redenering is de ethiek alweer onder tafel geveegd. Maar dat is helemaal niet zo. Je moet bij het coördineren van maatschappelijke handelingen inderdaad iets hebben waar we allemaal op reageren. Anders wordt het een chaos. Geld is de sleutel die op alle sloten (in de zin van op de markt verhandelbare goederen) past. De rol van geld is niet minder maar ook niet meer. Geld laat slechts de weegschaal voor een ieder van ons doorslaan om iets wel of niet te doen. Geld staat in de marge. Dit naast de vele andere en vaak belangrijkere motieven die er zijn om iets wel of niet te doen.

Concurrentie zorgt in het door prijzen gecoördineerde ruilproces voor de goede uitkomst. Want stel dat alle ondernemers slecht zijn. Ze willen waardeloze producten voor hoge prijzen verkopen. Maar wat gebeurt er als een van die ondernemers een iets minder waardeloos of iets minder duur product op de markt brengt? Als consumenten stemmen we dan met de voeten en gaan bij hem onze producten kopen. Kortom, het marktproces begint met hoge prijzen en producten van een slechte kwaliteit maar door concurrentie eindigen we met lage prijzen en goede producten. Maar zult u zeggen, *“Dat was toen misschien zo, maar nu is het anders. Hoelang geleden leefden die marktmeesters wel niet?”* Maar nu is dat nog zo. In een stad in China vestigt zich een *McDonald’s*. Wat gebeurt er? Omdat *McDonald’s* haar toiletten goed schoon houdt, stijgt de schoonheid van de toiletten bij de restaurants in de directe omgeving. Niks geen *race to the bottem*.

Dat geldt ook voor de vermeende monopolist van nu. Wat gold voor de pennenfabriek (de markt van schrijfwaar) uit de tijd van Smith geldt ook voor een hedendaagse monopolist als Bill Gates met zijn *Microsoft*. Want wat is de situatie? In en vlak na de tijd dat Smith zijn opvatting over concurrentie publiceerde, verving de stalen- de ganzenpen. Alleen in Birmingham waren er rond 1800 al 13 fabrieken die ze produceerden.² Concurrentie bestond grotendeels uit prijsconcurrentie en kleine verbeteringen in kwaliteit. En nu, na de vulpen en de typemachine, schrijven we vanaf 1993 met MS-Word. Een product dat wordt geproduceerd door niet eens 13 maar slechts één bedrijf in de hele wereld. Het gevolg is dat er geen concurrentie meer is om een bepaald marktaandeel; er is concurrentie voor de hele markt. Innovatie heeft ook een ander karakter gekregen. Wil een nieuw systeem worden aanvaard dan dient het meteen veel beter te zijn. Alleen drastische innovatie heeft kans van slagen. Maar dat betekent, zolang de toetreding van nieuwe ondernemers tot de markt maar vrij is, zeker niet dat de concurrentie (de kracht achter vraag en aanbod) er minder op is geworden. Er is in de tijd een serie van monopolies. Voor Word hadden we Word Perfect, Wordstar en Wang! Alleen de overheid kan de toetreding bij wet dwingend verbieden. Zolang zij dat niet doet, is er wat betreft het marktproces niets aan de hand.

Kortom de vrijheid (in de zojuist om schreven zin van een uitwisseling van diensten) kan omdat dat markt kan. Prijzen zorgen er voor dat het geen chaos wordt. We kunnen op de vrijheid vertrouwen omdat de markt kan.

We zijn nu in het midden van het boek en zetten twee puntjes wat betreft onze kennis over de markt op de i.

We zeggen zo makkelijk als we naar de prijs van iets vragen, “*Wat kost het?*” We zien de kosten als oorzaak en de prijs als gevolg. Maar het oorzakelijke verband verloopt andersom. Omdat wij er wat voor over hebben, kan de ondernemer kosten maken. Kosten zijn voor de ondernemer de door ons als consumenten aan hem toegestane kosten. En die kosten zijn voor de ondernemer, en voor ons, subjectief en verschillen daardoor voor een ieder. Ze zijn het opgeofferde alternatief op het moment van de ruil. In de inleiding van het boek wordt daar ook uitdrukkelijk naar verwezen.

Wat betekent dat? Dat betekent dat we niet alleen kunnen verklaren waarom een arme sloeber als hij moet kiezen met de *Greyhound* bus of met het vliegtuig van New York naar Los Angeles te gaan met de bus gaat. Hij kan zich het vliegtuig niet veroorloven. Maar een goed betaalde advocaat, voor dezelfde keus gesteld, kan het

zich ook niet kan veroorloven met de bus te gaan. Denk aan al de adviezen en de opbrengsten daarvan die hij misloopt tengevolge van de langere reistijd (zeg 3 dagen in plaats van drie uur).

Dat kosten subjectief zijn en van persoon tot persoon verschillen, kunnen we ook gebruiken bij het oplossen van problemen. Zoals de Amerikaanse econoom Julian Simon dat deed met betrekking tot het probleem bij het overboeken van vliegtuigen. In vliegtuigen worden, zo de vraag er is, meer mensen geboekt dan er in kunnen. Gewoon omdat dat bedrijfseconomisch en voor de consument het goedkoopste is. Immers op de dag van vertrek zijn er in de regel altijd wel mensen verhinderd. Een aantal stoelen zou dan onbezet blijven. Die te bezetten, doet de kosten en prijs dalen.

Het probleem is, wat te doen als wel een ieder zich meldt bij de incheckbalie. In 1965 kwam Simon met een marktconforme oplossing. (Je brengt het probleem onder het principe van de ruil. Het gevolg is, mits de ruil vrijwillig is, dat je alleen maar blijf gezichten op het vliegveld hebt. Je ruilt immers alleen maar als je erop vooruit gaat.) Zijn oplossing was een veiling op het vliegveld te organiseren en daardoor gebruik te maken van het feit dat ieders kosten voor het opgeofferde alternatief (op tijd vertrekken) verschillen. De vliegtuigmaatschappij biedt net zolang hoger met geld of gratis tickets tot er voldoende vrijwilligers zijn voor een latere vlucht. Voor de zakenman of persoon die naar een begrafenis moet, heeft een vlucht later geen zin. Zij gaan niet op het aanbod in. Maar voor mensen die meer aan geld dan aan tijd hechten, levert het een gratis vlucht of meer op. Geen vliegtuigmaatschappij echter wilde het idee uittesten. Zelfs Friedman, de voorvechter van de vrije markt *par excellence*, zag het idee niet zitten. Simon zou wel iets essentieels over het hoofd zien. Bovendien, als het zo'n goed idee was, zou het allang eerder zijn ingevoerd. Pas 13 jaar later werd het systeem door *American Airlines* met succes ingevoerd. (De reden? Simon was bevriend geraakt met het zoontje van de directeur.) U kunt dus op een (Amerikaans) vliegveld rustig reageren als ze omroepen "*We are looking for volunteers*". Het betreft geen oproep voor vrijwilligers om te gaan vechten in de oorlog in Irak. Een ieder voor wie geldt dat de (subjectieve) kosten van het later thuis zijn kleiner zijn dan de geboden compensatie gaat erop vooruit door op het aanbod in te gaan.³

Wat doet de Europese Unie echter sinds begin van dit jaar? Ter bescherming van de zwakkeren in de samenleving dienen standaardbedragen als schadevergoeding aan hen die een vertraging ondervinden of waarvan het vliegtuig is overboekt, te

worden uitgekeerd. Wat zal het gevolg zijn? Er zullen mensen achterblijven die liever hadden gevlogen en omgekeerd. Mensen zullen een bedrag ontvangen waar ze geen plezier aan beleven. Geen louter lachende gezichten meer op vliegvelden op grond van een voor een ieder voordelige ruil. Om maar te zwijgen van wat de hoge bedragen (variërend al naar de afstand van 250 tot 600 euro) betekenen voor het voorkomen van vertraging bij de bekende prijsvechters. Waarschijnlijk voor een ieder hogere prijzen. De uit te keren schadevergoeding staat immers in geen verhouding tot de betaalde vliegprijs. Zij zullen er alles aan doen om op tijd te vertrekken, c.q. minder efficiënte manieren gebruiken om vliegtuigen toch vol te kunnen boeken.⁴

Ook Keynes heeft in het boek een hoofdstuk. Net zoals in het boek, kunnen we ons de vraag stellen, “*Hoort Keynes wel in het boek thuis?*” Immers onze gedachten associatie bij Keynes gaat via de macro-economische modellenbouw van Tinbergen (die in het boek in het hoofdstuk over Buchanan wordt besproken) naar het idee van de maakbare samenleving. Het punt van macro-economische modellen, zoals deze door het Centraal Plan Bureau worden gehanteerd, is nu net dat ze op een of andere manier bijna altijd tot overheidsbeleid aanleiding schijnen te moeten geven.⁵ Ze houden zich niet aan de uitspraak van Jeremy Bentham en welke Bastiat (ook een van de in het boek besproken auteurs) als motto voor een van zijn boeken gaf “*In de economie valt veel te leren (want in die modellen zit beslist veel denkwerk) maar weinig te doen*”. De zichtbare hand van Keynes staat tegenover de onzichtbare hand van Smith.

Kijken we bij Keynes zelf dan zien we dat hij beslist geen fan van Tinbergen’s modellenbouw was.⁶ Beiden hebben een heftige strijd gevoerd waarbij (voordat de Tweede Wereldoorlog en het overlijden van Keynes de discussie beëindigde) Keynes, half schertsend, de discussie kortsloot en in een brief aan Tinbergen om een experiment vroeg. Het herinnerde eraan dat de 72 vertalers van de Septuagint (het oude testament uit de Bijbel) ieder opgesloten waren in een aparte ruimte en met een identieke vertaling van de Hebreeuwse tekst naar het Grieks naar buiten kwamen.⁷ Wat is de kans vroeg hij zich af, dat 72 econometristen, opgesloten met hetzelfde statische materiaal, dit wonder kunnen herhalen. Dat lijkt onmogelijk, maar zegt op zich nog niet veel. Want de tegenvraag zou moeten luiden (Tinbergen zelf was overigens veel te beleefd om die vraag te stellen), “Stel we sluiten 72 economen op met het boek van Keynes (zijn *General Theory* uit 1936), met wat voor eenduidig beleid komen zij naar buiten?”

De manier waarop Keynes met cijfers omging was een andere dan die van Tinbergen. Keynes omschreef zijn eigen geest eerder als logisch dan als wiskundig. Zijn gebruik van de statistiek was eerder descriptief dan analytisch.⁸ Wellicht is datgene wat in het voorwoord van het boek wordt gesteld in zake de nauwe relatie van de theorie met de (beleids)praktijk bij Keynes waar. Doordat Keynes zo op de praktijk was gericht was zijn theorievorming daar ook nauw mee verbonden. De manier waarop Keynes met getallen bezig was, lijkt op de gewenste redenering (het geven van het antwoord) op een vraag die een sollicitant bij een sollicitatiegesprek vaak krijgt. Om te kijken of de sollicitant tot een zelfstandige redenering in staat is, wordt vaak een vraag gesteld die niets met functie van doen heeft. Een vraag in de trant van, *“Hoeveel luxe zeiljachten boven de 100.000 dollar worden er per jaar in de VS verkocht?”* Natuurlijk heeft de sollicitant daar geen weet van. Dat is het punt ook niet. Het gaat erom dat de sollicitant tot een beredeneerd antwoord komt. Bijvoorbeeld door te beginnen met te stellen dat er zo’n 280 miljoen Amerikanen zijn, waarvan wellicht zo’n 1% miljonair zijn. Van die miljonairs houden wellicht 10% van zeilen enz. enz. Dit is eigenlijk ook de manier waarop Keynes te werk ging. Zoals bijvoorbeeld bij het beantwoorden van de vraag hoeveel ruimte de Engelse overheid in 1940 had om extra uitgaven te doen zonder de inflatie te bevorderen. Hij deed dit op de manier van, in 1938 (de laatste data waarover hij beschikte) hadden we zoveel werklozen en hadden we als iedereen aan het werk was geweest zoveel kunnen produceren. Hoeveel mensen hebben we nu, na aftrek van mensen in militaire dienst en erbij het aantal extra werkenden vrouwen en ouderen. Hoeveel van de extra koopkracht die we in de economie pompen lekt weg naar het buitenland, niet veel dus, het is immers oorlog enz. enz.⁹ Een voorspelling, op korte termijn, op grond van een dergelijke redenering kan heel goed. Immers dan zijn alle verbanden, hoe krom ook, als recht voor te stellen. We kunnen de lijn uit het verleden met enig vertrouwen doortrekken. De redenering valt ook voor iedere beleidsmaker te begrijpen.

We komen bij het laatste deel: “Waarom moet de markt?” Om direct het antwoord te geven: onze wereld zou verstarren als we de markt los zouden laten---een nieuwe ijstijd. Prijzen coördineren niet alleen of dragen kennis over van onze wensen maar stimuleren ook tot het doen van ontdekkingen. De markt is primair een ontdekkingsproces. Daarover gaat het in de hoofdstukken over Hayek en de Oostenrijkers. Als er winstmogelijkheden zijn, worden ze gepakt. Dat is de kracht van

de markt! Dat had ook Marx al door. In *Das Kapital* stelt hij dat de kern van de markteconomie de *Plusmacherei* is. Geld ruil je om voor goederen en die probeer je voor meer geld te verkopen. Je maakt in de markteconomie gebruik van ieders inventiviteit, aangespoord door de winstmogelijkheden die duidelijk worden gemaakt in geldelijke verschillen.

Van die kracht is niet alleen theoretisch maar ook empirisch bewijs. Voorbeelden daarvan zijn de uitkomsten van twee bekende weddenschappen. De eerste, in 1980, ging tussen de zojuist al genoemde Simon en Paul Ehrlich, de tweede, in 1959, tussen de presidenten van Ivoorkust en Goudkust (Ghana).

Bij Simon ging de weddenschap met Ehrlich om het prijsverloop van 5 grondstoffen in de daarop volgende 10 jaar. Simon stelde dat op grond van stijgende prijzen (die Ehrlich als blijvend zag) zoveel inventiviteit los zou komen dat de prijzen weer zouden gaan dalen en zelfs meer dan dat. Ehrlich koos koper, chroom, nikkel, tin en wolfrum (in totaal voor 1000 dollar in partjes van 200 dollar voor iedere grondstof). Hoeveel en wie moest na 10 jaar terug dan wel bijbetalen (voor inflatie gecorrigeerd)? Ehrlich stuurde Simon een check van 576 dollar. Maar zelfs in absolute prijzen zou Simon hebben gewonnen.¹⁰ Na die 10 jaar wilde Simon weer wedden, omdat Ehrlich bleef vasthouden aan zijn voorspelling van grondstoffenschaarste en daaruit resulterende prijsstijgingen. Ehrlich weigerde. Simon stelde voor dan maar te wedden over een aantal maatstaven van menselijke welvaart. Met de door Ehrlich voorgestelde maatstaven ging Simon niet akkoord. De maatstaven van Ehrlich betroffen geen directe indicatoren van menselijk welzijn zoals kindersterfte, analfabetisme, en gemiddelde levensduur maar veel ruimere omgevingsfactoren zoals de hoeveelheid salpeter-oxide in de atmosfeer.¹¹ Simon vergeleek die weddenschap ermee dat hij wel wilde wedden dat bij iedere volgende Olympische spelen de mensen betere prestaties zouden leveren maar niet op de omgevingsfactoren zoals de toestand van het veld, de kwaliteit van de arbitrage, of een dak boven het stadion. De vervolgweddenschap ging dus niet door.

Kortom, zoals Alan Greenspan (de voorzitter van het stelsel van Amerikaanse centrale banken) recentelijk ook al zei, “De markt heeft een enorm zelf regulerend vermogen”---met de toevoeging---“iets dat de politiek niet heeft”.¹²

De tweede weddenschap betrof die tussen de presidenten van Ivoorkust en Ghana: Félix d’Houphouët-Boigny en Kwama Nkrumah.¹³ In 1958 sloten ze op een bijeenkomst in Ivoorkust een weddenschap af wiens land 10 jaar later het meest

welvarend zou zijn. Ivoorkust koos voor een kapitalistische koers Ghana voor een socialistische. Na tien jaar had Ivoorkust, Ghana op alle punten overvleugeld. Zo zelfs dat het gros van de armste inwoners van Ivoorkust het nog beter hadden dan de rijkste inwoners van Ghana (de socialistische partijtop daargelaten).

In het laatste hoofdstuk van het boek staat de Chicago School centraal. In een zin samengevat, “Economie heeft te maken met prikkels en de rest is commentaar”. Economen denken primair in termen van oorzaak en gevolg in tegenstelling tot zij die denken in termen van einddoelstellingen. Die laatsten willen bijvoorbeeld een werkloze een hoger (menswaardiger) inkomen geven. Daar is natuurlijk niets mis mee. Maar het resultaat van die prikkelstructuur (de verhoging van de uitkering) zijn meer en langduriger werklozen. Dat wil je ook weer niet. Zo is in Nederland 45 % en in de VS slechts 5% van de werklozen langer dan een jaar werkloos.¹⁴

Afsluitend, de markt maakt gebruik van ieders kennis. Zij laat mensen vrij om van hun kennis naar eigen goeddunken gebruik te maken om anderen te dienen. Dat kan dankzij het prijsmechanisme en moet wil er geen verstarring optreden. De vraag die blijft is, “*Bestaat er een alternatief.*” Bestaat er naast een systeem van ieders plan (de markteconomie) ook een systeem van één plan (de centraal geleide economie) dat dezelfde gevolgen heeft en mogelijkheden geeft wat betreft efficiëntie en ethische zaken als vrijheid door dienstbaar gedrag. Een probleem dat in de hoofdstukken over Eucken en Buchanan aan bod komt. Nee zegt Friedman en, zoals zojuist gezegd, ook Greenspan. Voor Friedman is dat hetzelfde als een advertentie in de krant zetten met als kop, “*Gevraagd, hond die miauwt*”. Het is een contradictie wel de voordelen van de markt te willen maar dat te willen bereiken zonder haar in te voeren. Er is het idee dat de kennis (en prikkels om er gebruik van te maken) er voor de overheid al is. Maar je hebt die kennis nog helemaal niet. Daarvoor heb je het ontdekkingsproces van de markt juist nodig. Waarom een (markt)race laten lopen als de winnaar (bij de overheid) al bekend is? Ook is er nog het streven om te komen tot een werkbare tussenvorm: de gemengde economische orde. Misschien staat ook dat zoeken gelijk aan het onmogelijke te willen. Vergelijkbaar met de situatie als je in een restaurant vraagt, “*Waar is het niet-rokers gedeelte?*”. Waarop de ober antwoordt, “*Daar zitten de rokers, daar de niet-rokers en daar kunnen ze allebei gaan zitten*”.

Het idee dat er een markt is waarvan het (eerste) ethische doel is de mensen vrij te laten elkaar te dienen en die dat ook nog efficiënt doet, is vreemd aan de twee

laatst genoemde pogingen te komen tot een andere economische orde. Het bestaan van een markteconomie, aldus verstaan, wordt in het boek *Marktmeesters* met economen uit het verleden en heden daarentegen juist beargumenteerd.

¹ Thomas Sowell, *Basic Economics. A Citizen's Guide to the Economy*, New York, 2004, p. 382.

² D. Evans. "Competition and the Art of Writing", *The Insider*, No. 300, 2000, pp. 3-4.

³ Zie Julian Simon, "Origins of the Airline Oversales Auction System," *Regulation*, Vol.17, Number 2, Spring 1994 (www.cato.org/pubs/regulation/regv17n2/reg17n2-simon.html).

⁴ Zie Auke Leen, "Overboekingsregeling EU zal enkel verliezers kennen," *De Gelderlander*, 6 november 2003.

⁵ Vgl. de weergave van de kern van het betoog van Gerrit Zalm bij de presentatie van het boek *Marktmeesters*. "De lange mars van Zalm," *Het Financieele Dagblad*, 26 juni 2004, p. 3. In zijn betoog ging de minister in op de verschuiving in visie achter macroeconomische modellen. Hij constateerde een verschuiving van het coördinatie perspectief (de gedachte dat de overheid en de sociale partners de economie kunnen sturen) naar het, vanaf het begin van de jaren negentig, evenwichts- en vrijemarkt perspectief.

⁶ Zie Auke Leen, "The Tinbergen Brothers," www.nobel.se/economics/articles/leen/index.html.

⁷ Zie www.newadvent.org/cathen/13722a.htm.

⁸ "Een verteller in de economie (Biografie van John Maynard Keynes)," *De Academische Boekengids* (45) 2004, pp. 15-17 (www.academischeboekengids.nl).

⁹ Zie John Maynard Keynes, *How to Pay for the War*, London, 1940.

¹⁰ Zie "Julian Simon's Bet With Paul Ehrlich," www.overpopulation.com/faq/People/julian_simon.html.

¹¹ Zie "Overpopulation," <http://dieoff.org/page27.htm>, voor wat Simon's tegenstanders van de weddenschap vonden.

¹² <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2004/200405062/default.htm>.

¹³ Zie Jon Woronoff, *West African Wager: Houphouet versus Nkrumah*, Metuchen, N.J., 1972.

¹⁴ OECD, *Economic Outlook*, no. 67, 13 juni 2000, p. 218 (www.oecd.org/dataoecd/42/4/2087487.pdf).