

ECONOMIE
als menswetenschap

E C O
N O
M I E

ALS MENSWETEN-
SCHAP

CHRISTOPHE TIMBREMONT



**ACADEMIA
PRESS**

© Academia Press
Ampla House
Coupure Rechts 88
9000 Gent
België

www.academiapress.be

Uitgeverij Academia Press maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij,
de boeken- en multimediodivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

Cover: Studio Lannoo
Opmaak: Twin Media bv
Grafieken en illustraties: Twin Media bv

Christophe Timbremont
Economie als menswetenschap
Gent, Academia Press, 2019, 276 p.

Derde editie, 2019
Tweede editie, 2016
Eerste editie, 2012

ISBN 978 94 014 6136 8
D/2019/45/245
NUR 780

© Christophe Timbremont & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt

Niets uit deze uitgave mag worden vervaelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgeverij.

INHOUD

Inleiding 1

Deel I De economische bril(len) 5

Hoofdstuk 1 Definitie en begripsafbakening 7

1. DEFINITIE: WAT IS ECONOMIE? 8
2. BEHOEFTE 10
3. HET ALLOCATIEVRAAGSTUK 11
4. DE PRODUCTIEFACTOREN 11
5. DE ECONOMISCHE HUISHOUDINGEN 12
6. SOORTEN ECONOMIEËN 13
 - 6.1. De vrijmarkteconomie 13
 - 6.2. De centraal geleide economie 14
 - 6.3. De gecorrigeerde markteconomie 14
 - 6.4. Het protectionisme 15

Hoofdstuk 2 Een kapitalistische vrijmarkteconomie 17

1. DE VRIJEMARKTECONOMIE 18
 - 1.1. Wat? 18
 - 1.2. Waarom een vrijmarkteconomie een illusie is 19
2. HET KAPITALISME 20
 - 2.1. Wat? 20
 - 2.2. De zegen en de vloek van het kapitalisme 21
3. HET CONCEPT VAN GROEI 23
4. GRENZEN AAN DE GROEI? 26

Hoofdstuk 3 Economische theorieën 29

1. DE GRONDLEGGERS 30
 - 1.1. De klassieke school 30
 - 1.1.1. Adam Smith (1723-1790) 30
 - 1.1.2. David Ricardo (1772-1823) 33
 - 1.1.3. De neoklassiekers 35
 - 1.1.4. Intermezzo: wat is liberalisme? 36

1.2. Het marxisme	37
1.2.1. Karl Marx (1818-1883)	38
1.2.2. Het falen van het communisme in de praktijk	39
1.2.3. Intermezzo: wat is het verschil tussen socialisme en communisme?	40
1.3. Het keynesianisme	41
2. DE OPVOLGERS	44
2.1. De schumpeteriaanse school	44
2.2. Het monetarisme	45
2.3. De behavioristische school	46
3. DE NIEUWSTE LICHTING	48
3.1. Tim Jackson (°1957)	48
3.2. Ha-Joon Chang (°1963)	49
3.3. Thomas Piketty (°1971)	50
3.3.1. Piketty's wetten van het kapitalisme	51
3.3.2. Hoe Piketty ongelijkheid wil bestrijden	52
3.4. Kate Raworth (°1970)	54
Deel II De grote bewegingen, groepen en keuzes	57
Hoofdstuk 4 De bewegingen van de economie	59
1. DE ECONOMISCHE KRINGLOOP	60
1.1. De eenvoudige kringloop	60
1.2. De volledige kringloop	61
2. NATIONALE REKENINGEN	63
2.1. Het bruto binnenlands product (bbp)	64
2.1.1. De toegevoegde waarde	64
2.1.2. Het netto binnenlands product (nbp)	65
2.1.3. Het bbp via de bestedingsbenadering	66
2.2. Het bruto nationaal product (bnp)	67
2.3. Het bruto nationaal inkomen (bni)	68
2.4. De koopkrachtpariteit (kkp)	68
2.5. Problemen bij het berekenen van de nationale rekeningen	70
2.5.1. Onstabiele meeteenheid en onbetrouwbaarheid van de cijfers	70
2.5.2. Gebrek aan relevantie	70
2.5.3. Nationale rekeningen zijn geen maat voor welvaart en welzijn	71
2.5.4. Nationale rekeningen houden geen rekening met het milieu	71
2.6. Ontwikkeling meten	72
2.6.1. De bruto vaste kapitaalvorming (bvkv)	72
2.6.2. De Human Development Index	72
2.7. De indicator van het consumentenvertrouwen	74
3. DE VERSCHILLENDE ECONOMISCHE GOLFBEWEGINGEN	75
CASUS: HET PROBLEEM VAN DE PENSIOENEN	78

Hoofdstuk 5 De rol van de overheid 83

- 1. WAAROM DE OVERHEID DE ECONOMIE MET RUST MOET LATEN 84**
- 2. WAAROM ZE DAT VOORAL NIET MAG DOEN 85**
- 3. DE ECONOMISCHE ROL VAN DE VERZORGINGSSTAAT 86**
- 4. ECONOMISCHE POLITIEK 87**
 - 4.1. De onbehaaglijke driehoek 87
 - 4.2. De magische vierhoek 88
 - 4.3. De magische vijfhoek 88
 - 4.4. Conjunctuurpolitiek 88
- 5. DE OVERHEIDSFINANCIËN 89**
 - 5.1. Inkomsten van de overheid 89
 - 5.2. Uitgaven van de overheid 90
 - 5.3. De staatsschuld 90

Hoofdstuk 6 Het inkomen 93

- 1. INKOMEN EN VERMOGEN 94**
- 2. SOORTEN INKOMENS EN BELASTINGEN 94**
 - 2.1. Directe belastingen 96
 - 2.1.1. Inkomen uit arbeid 96
 - 2.1.2. Inkomen uit spaargeld 98
 - 2.1.3. Inkomsten uit onroerend goed 98
 - 2.1.4. Inkomensbelasting praktisch 99
 - 2.2. De indirecte belastingen 100
 - 2.2.1. Btw 100
 - 2.2.2. Accijnzen 101
 - 2.3. Belastingontduiking en -ontwijking 101
- 3. VERMOGENSBELASTING 102**
- CASUS: HET BASISINKOMEN 103**

Hoofdstuk 7 (Inkomens)ongelijkheid 107

- 1. WAAROM (TE VEEL) ONGELIJKHEID EEN PROBLEEM IS 108**
- 2. DE DISCUSSIE VAN DE TOPLONEN 109**
- 3. METEN VAN INKOMENSONGELIJKHEID 110**
 - 3.1. Problemen bij het meten van inkomensongelijkheid 111
 - 3.2. De Lorenzcurve en de Ginicoëfficiënt 111
 - 3.3. De Palmaratio 113

- 4. STRUCTURELE FACTOREN DIE EEN ROL SPELEN BIJ INKOMENS-
ONGELIJKHEID 113
 - 4.1. Technologische evolutie en automatisatie 113
 - 4.2. Veranderende werkgelegenheid 115
 - 4.3. De impact van het kapitaal 115
 - 4.3.1. Het huis: kopen versus huren 116
 - 4.3.2. Spaargeld: rendement op kleine vermogens versus rendement op grote
vermogens 116
 - 4.3.3. De erfenis: herverdeling of accumulatie? 117
 - 5. ONGELIJKHEID TERUGDRINGEN IN BELGIË 118
 - 5.1. De progressieve inkomensbelastingen 118
 - 5.2. De sociale zekerheid 118
 - 5.3. Loonvorming 119
 - 5.4. Collectieve voorzieningen en sociale goederen 120
 - 6. AANBEVELINGEN VOOR HET VERDER TERUGDRINGEN VAN DE
ONGELIJKHEID 120
 - 7. INTERNATIONALE LOONONGELIJKHEID 122
- CASUS:** ARMOEDE 124

Deel III De markt en zijn spelers 127

Hoofdstuk 8 De consument 129

- 1. DE RATIONELE CONSUMENT 131
- 2. DE NIET ZO RATIONELE CONSUMENT 132
 - 2.1. Het menselijk denken (bij aankoopbeslissingen) 133
 - 2.1.1. Systeem 1-denken 133
 - 2.1.2. Bezitsdrang 134
 - 2.1.3. De ultieme droom: gratis 135
 - 2.1.4. Sociale factoren 136
 - 2.1.5. De specifieke invloed van nieuwe producten 137
 - 2.2. De rol van reclame 137
 - 2.3. De rol van de consumptiemaatschappij 139
- 3. HET RATIONELE KEUZEPROCES 140
 - 3.1. Het nutsconcept 140
 - 3.2. De afweging tussen wat je wilt en wat je kunt kopen 141
 - 3.3. Soorten beslissingsprocessen 143
- 4. DE VRAAGCURVE 144
 - 4.1. De vraagcurve van een goed of dienst 144
 - 4.2. Verandering van en op de vraagcurve 146
 - 4.3. Consumentensurplus 147

- 5. ELASTICITEIT 148**
 - 5.1. De prijselasticiteit van de vraag 148
 - 5.1.1. Determinanten van prijselasticiteit van de vraag 150
 - 5.1.2. Relatie tussen prijselasticiteit en omzet en besteding 150
 - 5.2. Kruisprijselasticiteit van de vraag 151
 - 5.3. Inkomenselasticiteit 152

Hoofdstuk 9 De producent 153

- 1. DE ECONOMISCHE SECTOREN 154**
 - 1.1. Verdeling 154
 - 1.2. Het belang van de sectoren 154
- 2. DE ONDERNEMING 156**
 - 2.1. Eigendomsstructuur 157
 - 2.2. Inspraak binnen ondernemingen 158
 - 2.3. (Juridische) vormen van ondernemingen 158
 - 2.3.1. De beperkte vennootschap 159
 - 2.3.2. De ruimere vennootschap 159
 - 2.3.3. De coöperatie 159
 - 2.4. Concentratie van ondernemingen 160
 - 2.4.1. Fusie 160
 - 2.4.2. Kartel 161
 - 2.4.3. Joint venture 161
 - 2.4.4. Holding 161
 - 2.5. Transnationale ondernemingen 162
 - 2.5.1. Kenmerken 162
 - 2.5.2. Factoren die het ontstaan van TNO's bevorderen 163
 - 2.5.3. Gevolgen van de aanwezigheid van TNO's 163
 - 2.5.4. 'Countervailing powers' t.a.v. TNO's? 163
 - 2.6. Directe buitenlandse investeringen door TNO's 163
- 3. PRODUCTIE EN INVESTERINGEN 165**
- 4. PRODUCTIVITEIT 166**
- 5. KOSTEN 170**
- 6. WINSTVORMING 174**
 - 6.1. De perfect competitieve markt 174
 - 6.2. Gemiddelde opbrengst, marginale opbrengst en prijs 175
 - 6.3. Winstmaximalisatie 175
- 7. HET AANBOD 177**
 - 7.1. Het individuele aanbod 177
 - 7.2. Het totale aanbod 178
 - 7.3. Verschuiving op en van de aanbodcurve 179
 - 7.4. Producentensurplus 180

Hoofdstuk 10 De markt 181

1. COMPETITIEVE VERSUS NIET-COMPETITIEVE MARKTEN 183
2. DE MARKTPRIJS 183
3. DE WETTEN VAN VRAAG EN AANBOD 183
4. DE WET VAN KING 185
5. OVERHEIDSINTERVENTIES OP DE MARKT EN HUN EFFECTEN 186
 - 5.1. Maximumprijzen of het blokkeren van prijzen 187
 - 5.2. Minimumprijzen 187
 - 5.3. Belastingen en subsidies 188

CASUS: VRAAG EN AANBOD OP DE HUIZENMARKT 189

Hoofdstuk 11 Marktmacht 193

1. HET PROBLEEM VAN DE COLLECTIEVE GOEDEREN 194
2. HET MONOPOLIE 195
3. MONOPOLISTISCHE MEDEDINGING 198
4. OLIGOPOLIE 198
5. MONOPSONIE 200

CASUS: DE KREDIETCRISIS 201

Deel IV Over het slijk der aarde 207

Hoofdstuk 12 Het geldwezen 209

1. SOORTEN GELD 210
 - 1.1. Klassiek papiergeld 210
 - 1.2. Moderne betaalmethoden 211
 - 1.3. Cryptomunten 212
2. DE BANKEN 214
 - 2.1. De handelsbanken 214
 - 2.2. De investeringsbanken 215
 - 2.3. De Centrale/Nationale Bank 215
3. GELDSCHEPPIING DOOR KREDIETVERLENING 216

Hoofdstuk 13 Inflatie 219

1. GEVOLGEN VAN INFLATIE 220
2. OORZAKEN VAN INFLATIE 220
3. DE GELDHOEVEELHEID EN INFLATIE 222
4. DE INDEX 223
 - 4.1. Wat? 223
 - 4.2. Punten en procenten 224
 - 4.3. Automatische indexering van de lonen 224

CASUS: EUROTROUBLES 225

Deel V Intussen bij de buren 231

Hoofdstuk 14 Internationale economie 233

1. INTERNATIONALE HANDEL 234
2. DE BETALINGSBALANS 234
3. ECONOMISCHE INTEGRATIE 235
 - 3.1. Vrijhandelszone 235
 - 3.2. Douane-unie 236
 - 3.3. Gemeenschappelijke markt 236
 - 3.4. Economische unie 236
 - 3.5. Totale economische integratie 236

Hoofdstuk 15 Internationale economische organisaties 237

1. DE EUROPESE UNIE (EU) 238
 - 1.1. Ontstaan 238
 - 1.1.1. De Gemeenschappen 238
 - 1.1.2. De Europese Unie 238
 - 1.2. Lidstaten van de EU 239
2. GATT EN WHO 240
3. DE UNCTAD (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT) 241
4. DE OESO (ORGANISATIE VOOR ECONOMISCHE SAMENWERKING EN ONTWIKKELING) 241
5. DE GROEP VAN ACHT / TWINTIG 242

Hoofdstuk 16 Internationale financiële organisaties 243

- 1. HET IMF 245**
 - 1.1. Gewone trekkingsrechten 246
 - 1.2. Speciale trekkingsrekening (SDR) 247
 - 1.3. Kredietverstrekking via het IMF 247
- 2. DE WERELDBANK 248**
- 3. DE EUROPESE CENTRALE BANK (ECB) EN DE EUROPESE
INVESTERINGSBANK (EIB) 248**


Hoofdstuk 17 Ontwikkelingslanden 251

- 1. KORT OVERZICHT VAN DE ECONOMISCHE EVOLUTIE VAN DE
ONTWIKKELINGSLANDEN 252**
 - 1.1. De koloniale erfenis 252
 - 1.2. De eerste stappen van de onafhankelijke economieën 252
 - 1.3. De klap van de oliecrisis en het neoliberalisme 253
- 2. STRUCTURELE NADELEN ZIJN RELATIEF 254**

CASUS: MICROKREDIETEN 255

Glossarium 257

Referenties 261



HOOFD STUK

1

DEFINITIE EN
BEGRIPS-
AFBAKENING

1. DEFINITIE: WAT IS ECONOMIE?

Het mens- en wereldbeeld van de economie past volledig in het Europese gedachtegoed van de verlichting. De rationeel denkende en handelende mens, die voortdurend voor- en nadelen, kosten en baten afweegt en op basis daarvan beslissingen neemt en keuzes maakt, is binnen de economie een gegeven. Dit wordt de ‘homo economicus hypothese’ genoemd. In die zin is de economie een abstractie van de werkelijkheid zoals de psychologie, de filosofie of de sociologie die beschrijft. Toch mogen we niet uit het oog verliezen dat die manier van denken in de huidige wereld zeer dominant geworden is. De economie beheerst immers in veel landen het politieke en maatschappelijke leven en bovendien heeft de globalisering die manier van denken wereldwijd verspreid. De wereld is een ‘*global village*’ of, in economische termen, een ‘*global market*’ geworden, waarbinnen dit eendimensionale denken een steeds belangrijkere plaats inneemt.

De klassieke economie gebruikt als basisdefinitie vaak die van Robbins (1932):

‘Economie is de wetenschap die het menselijk gedrag bestudeert als relatie tussen doelen en schaarse middelen die op verschillende manieren kunnen worden aangewend.’

Eigen aan de klassieke school was het uitgangspunt dat die keuzes rationele keuzes waren. Gelukkig zette Robbins dit niet letterlijk in zijn definitie, waardoor ze vandaag bruikbaar blijft. Zoals je verder in dit boek zult kunnen lezen, zijn heel wat economen intussen tot het besef gekomen dat het met die rationaliteit bij dat menselijke gedrag nogal eens kan tegenvallen.

Die definitie lijnt ook min of meer af over welk soort keuzes het gaat, maar tegelijk ook weer niet. Ze lijnt af omdat het gaat over keuzes die te maken hebben met economische aspecten, met name de verdeling van de schaarse middelen. Anderzijds kun je evengoed stellen dat vrijwel alle doelen in het leven met die schaarse middelen te maken hebben. Als je met iemand in het huwelijksbootje wilt stappen, dan hoop ik voor jou dat de keuze van je partner geen louter economische berekening was. De beslissing om te trouwen zal op een of andere manier wel heel wat deelaspecten hebben waarover je economische keuzes gaat maken. Waar ga je met je partner wonen? Waar gaan jullie van leven? Maar evengoed: hoe zal het trouwfeest eruitzien? Of: hoeveel mensen ga je uitnodigen? Dit zijn vragen waarbij het antwoord ook van je (schaarse) middelen zal afhangen.

We kunnen dus stellen dat economie met bijna alles te maken heeft, maar omgekeerd zijn er weinig zaken die alleen maar met economie te maken hebben (Fine & Milonakis, 2009). Het budget voor je huwelijksfeest is hopelijk niet de enige factor die bepaalt wie er op de gastenlijst komt. Wees dus voorzichtig met het te ver doortrekken van de ‘alles is economie’-stelling. Voor je het weet, probeer je alles te berekenen en af te wegen, en daar zijn wij als mens niet echt voor gemaakt. Uiteindelijk zul je daardoor vooral gefrustreerd achterblijven. Als je dat echt wilt, kun je voor heel veel zaken economische keuzes zien, maar het is niet altijd zinvol om dat te doen.

Bij het maken van die keuzes wordt dikwijls alleen gedacht aan spectaculaire ‘keuzes’ die een weerslag hebben op grote groepen of zelfs op de hele wereldbevolking, maar

ook onze ‘schijnbaar’ onbelangrijke, dagelijkse keuzes maken het voorwerp uit van de studie van de economie.

De veronderstelling die de economie aan de oorsprong van die keuzeproblematiek plaatst, is de schaarstehypothese. Niet iedereen kan gelijktijdig zijn behoeften bevredigen, of je kunt als individu niet al je behoeften bevredigen omdat de middelen ter bevrediging ‘schaars’ zijn. Het ‘schaarstebegrip’ wordt daardoor verheven tot de bestaansreden van de economie als wetenschap. Immers: geen schaarste ---> geen keuze ---> geen economie. ‘Overvloed’ en ‘schaarste’ zijn echter zeer relatieve begrippen en kunnen verschillend ingevuld worden van plaats tot plaats, van bevolkingsgroep tot bevolkingsgroep en zelfs van individu tot individu, zodat, wat voor de ene een prangend economisch probleem is, voor de andere niets met economie te maken heeft.

Uit de schaarstehypothese volgt logischerwijze dat de economisch handelende mens en de gemeenschap de gegeven middelen zodanig zullen benutten, dat zo veel mogelijk behoeften bevredigd worden. De rekenende en berekende ondernemer en de spaarzame huisvrouw zijn dan ook de archetypes van de economie, die het ‘vak’ economie voor velen onaantrekkelijk of zelfs ongenietbaar maken. Geschiedenis, psychologie, sociologie en antropologie komen ons echter te hulp om dit naïeve mensbeeld van de econo- mist te nuanceren en naast efficiëntie ook prestige, status, lust, macht, altruïsme, ... als even zoveel drijfveren van het menselijk handelen te beschouwen.



De relativiteit van schaarste kunnen we gemakkelijk illustreren. Zo was uranium in de negentiende eeuw een afvalproduct van goudmijnen in Zuid-Afrika, omdat er gewoon geen toepassing voor was. Nu hebben we kernenergie en is uranium erg duur. Het spreekt voor zich dat alle afvalbergen van de vroegere mijnen intussen al uitgebreid doorzocht zijn om er de laatste grammetjes uit te halen.

Dat wil niet zeggen dat een product een zogenaamd ‘praktisch’ gebruik moet kennen om schaars te zijn. Diamant, bijvoorbeeld, kent wel een aantal praktische toepassingen, maar de grote vraag naar dit product is vooral een gevolg van de esthetische waarde. Economisch gezien maakt het niet uit waarom een product geëerd is.

De uitgangspunten van de klassieke economie zijn vrij eenvoudig, maar de consequenties zijn verstrekkend:

- de mens is een wezen met een onbeperkt aantal verlangens (behoefte);
- de middelen om die behoeften te bevredigen, zijn in beperkte mate voorhanden (schaarste);
- de economisch handelende mens zal de schaarse middelen zodanig aanwenden, dat hij in zo veel mogelijk behoeften kan voorzien. De motor van zijn handelen is (welbegrepen) eigenbelang.

Alle andere begrippen, theorieën en modellen zijn op die drie uitgangspunten terug te brengen.

Binnen de westerse samenleving (een geldeconomie) is het diegene die meest succesvol is, die over het meeste geld beschikt, omdat hij zich de meeste schaarse middelen kan aanschaffen en dus ook de meeste behoeften kan bevredigen.

2. BEHOEFTE



'Er is genoeg voor ieders behoefte, niet voor ieders hebzucht.' (M. Gandhi)

Een economische behoefte is het aanvoelen van een welvaartstekort en het verlangen naar een concreet middel om in dit tekort te voorzien.

De klassieke economie gaat uit van een oneindigheid van behoeften en een voortschrijdende omvorming van niet-economische naar economische behoeften (ontspanning, opvoeding, verzorging, ...). Hierbij wil ik toch wijzen op de relativiteit van de meeste behoeften: er zijn maar enkele 'absolute' of objectieve behoeften. De meeste behoeften verschillen van persoon tot persoon, van plaats tot plaats en van gemeenschap tot gemeenschap. Economen maken hier echter meestal geen onderscheid in. Volgens de meesten onder hen is er in de behoeften geen hiërarchie. De markt bepaalt immers wat er gekocht en dus gemaakt zal worden. Die manier van redeneren (zogenaamd 'waardevrij') bevestigt de ongelijke verdeling en geeft een absoluut gehalte aan het marktmechanisme (wat op zich ook een waarde is). Concreet betekent dit dat er wel cola en auto's geproduceerd worden voor een koopkrachtige vraag (vooral in het noorden van onze planeet), maar dat de middelen ontbreken voor het voorzien in de meest elementaire behoeften in het zuiden van onze aarde (wegens gebrek aan koopkrachtige vraag). Dit is een onhoudbare situatie waarvan meer en meer economen zich bewust worden.

Die relativiteit uit zich ook op het persoonlijke vlak. Mensen zijn in staat om behoeften te ordenen op basis van voorkeur, maar dergelijke rangordes zijn steeds persoonlijk en vaak vluchtig. Laat iemand een lijst goederen ordenen volgens voorkeur en geef hem dezelfde lijst enkele dagen later opnieuw: het is goed mogelijk dat bepaalde producten zullen verschuiven. Economische behoeften worden bevredigd met economische goederen (stoffelijk) en diensten (onstoffelijk). Het onderscheid tussen economische en vrije goederen wordt gevormd door de schaarste (herinner je de relativiteit van dit begrip). Het verwerven van economische goederen en diensten vraagt een inspanning. Concreet betekent dit dat je er arbeid moet voor verrichten of er geld en/of tijd moet aan besteden. Voorlopig vraagt het inademen van verse lucht nog geen van zulke inspanningen. Verse lucht is dus geen economisch, maar een vrij goed. Het beantwoorden aan een behoefte maakt de nuttigheid uit van het goed.

Gewoonlijk zijn economische goederen ook nog alternatief aanwendbaar, wat de keuze-problematiek nog eens in het volle daglicht plaatst. Water kun je bijvoorbeeld niet alleen gebruiken om te drinken, maar ook om het land te bevoeien of te wassen. Zodra je gekozen hebt waarvoor je het goed aanwendt, kun je het meestal niet voor iets anders gebruiken. Eens we het water gebruikt hebben om te wassen, is het bv. niet langer drinkbaar en moeten we opnieuw productiecapaciteit aanwenden om het te zuiveren en zo voor ander gebruik beschikbaar te maken.

Ten slotte zullen we in dit boek zien dat behoeften verzadigbaar zijn, maar dat ook die verzadiging tijdelijk is. Eenvoudig gezegd: als je honger hebt, ga je eten, waardoor je honger verdwijnt. Na enige tijd krijg je opnieuw honger en is de behoefte aan eten er dus opnieuw.

3. HET ALLOCATIEVRAAGSTUK

Elke volkshuishouding zit met een onbeperkte hoeveelheid aan behoeften die met schaarse middelen moeten worden bevredigd. Hieruit volgt het keuzeprobleem. In de economische wetenschap spreken we van het allocatievraagstuk. ‘Allocatie’ is een synoniem van toedelen.

Dit allocatievraagstuk houdt zich bezig met vier hoofdvragen:

- Wat moet er geproduceerd worden en in welke hoeveelheden?
- Hoe moet er geproduceerd worden, welke combinatie van de productiefactoren arbeid, kapitaal en natuur zetten we in?
- Waar moet er geproduceerd worden?
- Wie krijgt welk deel van de productie? Dit verdelingsvraagstuk slaat niet enkel op de huidige ruimtelijke verdeling, maar ook op de verdeling in de toekomst (wat laten we nog aan onze kinderen?).

De optimale allocatie van productiefactoren en eindproducten vereist dat de producenten op technisch doelmatige wijze die goederen en diensten leveren die de consumenten de grootst mogelijke behoeftebevrediging opleveren. De productie moet technisch doelmatig zijn, wat betekent met een minimum aan middelen een maximale productie leveren (efficiëntie). De productie moet ook economisch doelmatig zijn, wat betekent dat de eindproducten de wensen van de consumenten moeten weerspiegelen en hen dus maximale bevrediging moeten schenken (effectiviteit).

4. DE PRODUCTIEFACTOREN

Zoals hierboven gezegd, worden alle goederen en diensten geproduceerd door gebruik te maken van drie productiefactoren: arbeid, natuur en kapitaal. Onder de eerste productiefactor verstaan we de menselijk input in de productie. We zullen verder nog zien welke factoren het aanbod en de vraag naar arbeid bepalen en hoe dit zich in kostenstructuren vertaalt.

Natuur slaat op alle manieren waarop ons natuurlijke milieu op het economische vlak actief is. Op de eerste plaats is er natuurlijk de inputfunctie: uit de natuur halen we grondstoffen waarmee we kunnen produceren. Er zijn echter nog tal van andere functies, zoals de woonfunctie, de ruimtelfunctie, de recreatiefunctie, de functie als afvalontvanger enzovoort. Sommige van die functies lijken op het eerste gezicht economisch minder relevant omdat ze niet direct bij de productie betrokken zijn. We mogen de economie echter niet als een los gegeven zien. Economie staat midden in de maatschappij en het spanningsveld tussen bijvoorbeeld het gebruik van een terrein als industriezone of als recreatiedomein is evenzeer een economisch probleem dat een keuze impliceert.

Kapitaal, ten slotte, slaat op alle hulpgoederen die we gebruiken om te produceren. Dit gaat van werktuigen over machines tot gebouwen. Kapitaal noemen we daarom de afgeleide productiefactor, omdat we kapitaalgoederen eerst zelf moeten produceren om nadien te kunnen gebruiken. Dit onderscheid is op zich niet zo belangrijk, want arbeid is niet direct beschikbaar (enige jaren scholing zijn zeker in een moderne economie onontbeerlijk) en grondstoffen moeten we eerst ontginnen voordat we ze in de productie kunnen inschakelen.

5. DE ECONOMISCHE HUISHOUDINGEN

In de economische wereld kunnen we de spelers op het veld in drie grote groepen onderverdelen: de gezinnen, de bedrijven en de overheid.

- De gezinnen zorgen voor het leeuwendeel van de consumptie: zij kopen de meeste goederen en diensten aan, en leveren anderzijds productiefactoren door te gaan werken of door hun geld, al dan niet rechtstreeks, in een bedrijf te beleggen.
- De bedrijven zorgen voor de productie van goederen en diensten. Daarvoor doen ze een beroep op productiefactoren die ze van de gezinnen halen.
- De overheid, ten slotte, is de regulerende instantie die de spelregels binnen de staat vastlegt. Daarnaast is de overheid zelf ook een producent van heel wat goederen en diensten zoals onderwijs, het wegennet, ...

Belangrijk hierbij is om het onderscheid te maken tussen die begrippen en de begrippen gezinnen, bedrijven en overheid zoals we die in de omgangstaal gebruiken. In de economische betekenis slaat een gezin niet noodzakelijk op een familieband, maar kan het ook betrekking hebben op een vzw, een (religieuze) gemeenschap enzovoort. Iemand kan in twee groepen tegelijk zitten: een zelfstandig landbouwer is bijvoorbeeld tegelijk bedrijf en gezin. In een moderne staat zal een dergelijk onderscheid gemakkelijker te maken zijn omdat het begrip vaak juridisch wordt vastgelegd. In vele ontwikkelingslanden is dit echter niet het geval.

In een modern land als het onze mag je bedrijven zeker niet verenigen tot de commerciële sector. Een steeds groter deel van de productie in ons land gebeurt door non-profitorganisaties en bedrijven uit de sociale economie. Non-profitorganisaties vind je zowel bij de overheid als bij de bedrijven. Indien ze eigendom zijn van de overheid, noemen we ze publieke non-profitorganisaties. Een voorbeeld is een rustoord dat eigendom is van het OCMW. Daarnaast is er de ruime sector van de privé non-profitorganisaties. Daarbij gaat het meestal om vzw's die de meest uiteenlopende diensten aanbieden, zoals ziekenhuizen, culturele of sportverenigingen, hulporganisaties enzovoort. Non-profitorganisaties financieren hun werking vaak met subsidies, maar halen ook geld uit ledenbijdragen, giften of verkoop van diensten. Vaak is er sprake van verschillende vormen van financiering.



Een goed voorbeeld van een grote non-profitorganisatie is het AZ Sint-Lucas in Gent. Dit ziekenhuis telde in 2017 2341 medewerkers en had dat jaar bijna 63.400 opnames.¹ Met een jaaromzet van 258 miljoen euro kun je dit geen klein bedrijf noemen. De middelen voor zo'n organisatie komen zowel van de overheid (sociale zekerheid) als via de facturen die patiënten betalen.

De kruisbestuiving tussen profit- en non-profitorganisaties gaf de laatste jaren aanleiding tot het ontstaan van de sociale economie. In een sociale onderneming vind je alle zaken van de klassieke onderneming terug, zoals rendabiliteit, kwaliteitszorg, marketing... Daarnaast wil een sociale onderneming maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dit wil zeggen dat het zuivere winstcriterium vervangen wordt door waarden als duurzaamheid, transparantie, democratische besluitvorming en kansen geven aan groepen die anders moeilijk op de reguliere arbeidsmarkt terecht kunnen. We spreken hier vaak van de drie p's: *profit*, *people* en *planet*. Ondernemingen moeten dus niet alleen winst maken, maar ook aandacht hebben voor het sociale en ecologische klimaat waarbinnen ze werken. Voorbeelden van sociale ondernemingen zijn invoegebodrijven, kringloopcentra of dienstenbedrijven.

6. SOORTEN ECONOMIEËN

6.1. De vrijemarkteconomie

De allocatie in een vrijemarkteconomie gebeurt hoofdzakelijk op basis van het criterium van prijs. De markteconomie komt uit het liberale gedachtegoed, waarbij de individuele vrijheid het hoogste goed is. De vrijheid van het individu om zijn eigenbelang na te streven, mag enkel worden beperkt door de vrijheid van anderen om hun belang na te streven. Dat wil ook zeggen dat beslissingen op het individuele niveau genomen worden en dit geldt zowel voor consumenten als voor producenten. Bovendien geldt er tussen die consumenten en producenten een concurrentiestrijd.

Het prijsmechanisme regelt die strijd en zorgt ervoor dat de allocatie economisch doelmatig gebeurt. Goederen die erg schaars zijn, worden daardoor zeer duur en zullen dus slechts door de *happy few* geconsumeerd kunnen worden. De economische doelmatigheid wordt bepaald door het feit dat consumenten niet bereid zijn te betalen voor goederen die niet aan hun wensen beantwoorden. Producenten van die goederen verdienen er niet aan en zullen in de concurrentiestrijd dus wegvallen. Technische doelmatigheid is voor de producent dan weer een manier om de prijs van zijn producten zo laag mogelijk te houden en voor de consument om met zijn beperkte middelen toch zo veel mogelijk goederen te kunnen verkrijgen.

¹ Cijfers Jaarverslag AZ-Sint-Lucas 2017.

6.2. De centraal geleide economie

Hoewel er vandaag geen centraal geleide economie meer bestaat (tenzij misschien in Noord-Korea, maar dat weten we eigenlijk niet zeker), wil ik die marktform toch kort aanhalen omdat hij tot op vandaag veel impact heeft op de gecorrigeerde markteconomie. De basis van een centraal geleide economie is het algemeen belang. De productie staat niet ten dienste van het maximaliseren van ieders eigenbelang, maar werkt voor de groep. Dit wil zeggen dat individuele belangen die tegenstrijdig zijn aan het groepsbelang, moeten wijken. De productiemiddelen zijn dan ook publiek eigendom en het is een centrale instantie (de overheid) die bepaalt wat en hoeveel er geproduceerd wordt, afhankelijk van de noden van de samenleving. De consument is dus minder vrij, want hij kan enkel kiezen uit de producten die de overheid nuttig vindt. Aangezien het initiatief tot productie niet vrij is, is ook de arbeidsmarkt niet vrij.

De vergoeding voor de productiefactoren en de prijzen van goederen worden ook niet door vraag en aanbod bepaald, maar wel door de overheid. Dit wil zeggen dat verloning gebeurt op basis van de noden en niet van de prestaties, en dat de overheid de prijzen kan opleggen. Een centraal geleide economie zorgt voor een stabielere economie met minder welvaartsverschillen. In de praktijk bleek ze echter moeilijk te werken omdat mensen niet gemotiveerd worden om te presteren of initiatief te nemen, aangezien ze daar niet voor worden beloond (en soms zelfs bewust in worden afgeremd). Het bepalen van wat het algemeen belang moet inhouden, is ook geen eenvoudige opdracht, aangezien behoeften steeds subjectief zijn.

6.3. De gecorrigeerde markteconomie

Niet alleen de centraal geleide economieën zijn verdwenen, ook de zuivere markteconomie bestaat nog nauwelijks. De meeste landen kennen vandaag een vorm van gecorrigeerde markteconomie. Die visie kwam er zowel vanuit het socialistische gedachtegoed als vanuit de inzichten van Keynes. Een gecorrigeerde markteconomie werkt als een normale vrijemarkteconomie, maar gaat ervan uit dat die markt niet perfect werkt en dat er dus aanpassingen nodig zijn. Naast het principe van de individuele vrijheid worden ook solidariteit en verantwoordelijkheid belangrijk.

Het initiatief blijft vrij en het prijsmechanisme werkt volop, maar daarnaast is het ook de taak van de overheid om een aantal zaken bij te sturen. Zo zal ze zelf instaan voor de productie van de collectieve goederen of hier nauw op toezien en streeft ze naar een stabiele ontwikkeling met een zo hoog mogelijke tewerkstelling en een rechtvaardige inkomensverdeling. Om dit te realiseren zal de overheid zowel op het monetaire vlak maatregelen nemen als maatregelen invoeren die de producenten en/of consumenten bewust in een bepaalde richting sturen. Ten slotte kennen de meeste gecorrigeerde markteconomieën een vrij verregaande vorm van inspraak en overleg met de burgers. De overheid legt uiteraard regels op, maar geeft bij het opmaken van die regels aan verschillende groepen in de samenleving kansen om hierover input te geven.

6.4. Het protectionisme

Protectionisme is een specifieke vorm van correctie op de vrije markt. Het protectionistisch denken is ontstaan onder het Mercantilisme van de 16de eeuw. De basisstelling van het Mercantilisme was dat de welvaart van een land afhangt van de hoeveelheid kapitaal in dat land en dat de totale hoeveelheid kapitaal op de wereld onveranderlijk is. Het is dus te vergelijken met een taart: als het ene land een groter stuk wil, impliceert dat onvermijdelijk dat andere landen een kleiner stuk krijgen. Regeringen gingen daarom actief de export bevorderen en de import ontmoedigen door exporterende industrie te subsidiëren en import te belasten. Ze beschermen dus hun eigen industrie tegen concurrentie uit het buitenland (vandaar ook de naam protectionisme).

In de 20ste eeuw krijgt het protectionisme een nieuwe boost met het 'infant industry'-denken. Opnieuw gaan landen hun eigen industrie bevoordelen en buitenlandse bedrijven tegenhouden met extra taksen en importrestricties om de eigen industrie toe te laten zich uit te bouwen en tot een zekere schaal te groeien vooraleer ze in het strijdveld van de open concurrentie met de grote multinationals moeten treden. De redenering is nu dat kleine nieuwe bedrijven niet met gelijke wapens kunnen strijden tegen de grote bestaande ketens en dus in het begin een beetje bevoordeeld mogen worden. In de laatste jaren wordt protectionisme terug aangebracht vanuit het argument van de als oneerlijk beschouwde concurrentie met lage loonlanden of als wederkerig argument tegen landen die zelf hun eigen industrie afschermen. Het argument is nu vooral het behoud van de eigen productie en werkgelegenheid in concurrentie met landen waar de welvaart veel lager ligt.



De 'America First'-campagne van Donald Trump is een mooi voorbeeld van de laatste soort protectionisme. De redenering is dat Amerikaanse bedrijven niet eerlijk kunnen concurreren met bijvoorbeeld Chinese firma's omdat die laatste zwaar gesubsidieerd worden door de staat en dat China zijn interne markt ook afschermt tegen Amerikaanse import. Daarom neemt de Amerikaanse overheid maatregelen door enerzijds importtaksen te heffen op een aantal producten en door anderzijds Amerikaanse bedrijven die fabrieken in de VS sluiten om te outsourcen naar lage loonlanden extra te belasten.