

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/228493829>

Milton Friedman en de harde kern van de economie

Article · January 2003

CITATIONS

0

READS

668

1 author:



Hendrik P. Van Dalen

Netherlands Interdisciplinary Demographic Institute

417 PUBLICATIONS 3,180 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Economics and sociology of science [View project](#)



Pension decision making [View project](#)

Milton Friedman en de harde kern van de economie

Harry van Dalen*

18 augustus 2003

1. Inleiding

Free to choose, de titel van het populaire boek van Milton en zijn vrouw Rose Friedman geeft op beknopte wijze weer waar het in de wereld van Chicago-economen om draait. Keuzevrijheid en het verbreiden van vrijheid vormen de overkoepelende gedachte van het Chicago-gedachtegoed. Of het nu gaat om het handhaven van het minimumloon, het inrichten van een schoolprogramma, militaire dienstplicht, de publieke omroep, de legalisering van drugs, sociale zekerheid of het geldbeleid van centrale banken gaat, het advies van een Chicago-econoom is eenvoudig: “Laat de markt zijn werk doen!” Of beter gezegd, de bewuste econoom zou helemaal geen advies bieden omdat hij of zij toch beseft dat op indirecte wijze er waarden of voorkeuren in het geding zijn die andermans keuzes beïnvloeden en daarmee zou de keuzevrijheid geweld worden aangedaan. De Nobelprijswinnaar Robert Lucas bracht het nog het sterkst onder woorden toen een journalist hem vroeg wat hij zou doen als hij de regeringsadviseur van de president zou zijn. Zijn antwoord was even kort als krachtig: “Ik zou ontslag nemen.” (Klamer, 1984: 54)

De paradox van de Chicago-school is dat het de invloedrijkste school in de economie van dit moment is (Van Dalen, 1999) en dat die invloed niet beperkt is gebleven tot geleerde geschriften maar dat het denken van praktisch iedere econoom en daarmee ook al die beleidsadviseurs en beleidsmakers doordrenkt is met de gedachte de markt weliswaar zijn falen kent maar nog altijd beter werkt dan de overheid. De markt waarin de mens vrij is om te kiezen geniet altijd de voorkeur boven een systeem waarin de keuzevrijheid geweld wordt aangedaan. Deze harde kern in het denken van economen is onherroepelijk te herleiden tot de Chicago-stijl. Hoewel menig criticaster de Chicago-school vereenzelvigd met ‘marktfundamentalisme’ of de economen aldaar betitelt als zoetwatergekken (Van der Ploeg, 1992) schiet deze karakterisering tekort. De echte Chicago-econoom bezit namelijk de drang om heilige huisjes omver te schoppen en taboes en mythes door te prikken.

Er wordt vaak over de Chicago-school gesproken alsof de oprichting ervan bij decreet geregeld is. Scholen komen echter niet uit de lucht vallen en de vraag die keer op keer gesteld wordt is waar komt de Chicago-school vandaan? Is het letterlijk een school die gesitueerd is in “the windy city” aan Lake Michigan of is het gedachtegoed van Chicago zo wijdverspreid dat vele economen over de hele wereld zich Chicago-econoom voelen? En wie heeft de Chicago-school groot gemaakt? Naar mijn mening is die rol weggelegd voor Milton Friedman. Hij is wellicht na John Maynard Keynes de econoom die het denken van economen in de twintigste eeuw op fundamentele wijze heeft beïnvloed. Hij heeft de moed getoond om het intellectuele debat in de economie van de jaren vijftig, zestig en zeventig aan te gaan met zijn Keynesiaanse tegenstrevers. Het ligt daarom voor de hand om deze grote kleine man in

* De auteur is verbonden aan het Onderzoekcentrum voor Financieel Economisch Beleid (OCFEB) van de Erasmus Universiteit Rotterdam en als research fellow aan het Tinbergen Instituut. Voorts is hij verbonden aan het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut (NIDI) te Den Haag. Email: dalen@nidi.nl en vandalen@few.eur.nl

detail aan het woord te laten. Maar allereerst dus de ontstaansgeschiedenis van de Chicago-school in de economie.

2. Ontstaansgeschiedenis van de Chicago-school

De Chicago-stijl

Om de geboorte van een school te kunnen determineren moet je wel weten wat het kenmerk van een school in kwestie is. In het geval van de Chicago-school lijkt dat op het eerste gezicht niet moeilijk en vele 'schriftgeleerden' beweren dan ook dat Chicago-economie gelijk staat aan een voorkeur voor ongebreidelde marktwerking, een excessief gebruik van de neoklassieke theorie waarin markten nooit falen, mensen volstrekt rationeel zijn en het gebruik van economie om ieder denkbaar onderwerp in het leven te analyseren. Op zich is het een aardige beschrijving maar bij nader inzien vallen daarmee toch bepaalde gezichtsbepalende economen buiten de boot die toch van belang zijn geweest voor Chicago en de kleur ervan bepaald hebben. Ronald Coase moet bijvoorbeeld weinig hebben van de 'blackboard economics' van mensen als Paul Samuelson of Gerard Debreu, economen die volledig in een papieren werkelijkheid leven en wellicht knappe theorema's verzinnen maar nooit eens een theorie toetsen aan de werkelijkheid. Coase is daarentegen iemand die met veel geduld zijn cases beschrijft en tot buitengewoon tegendraadse en tegelijkertijd realistische visies komt.

Er zijn echter meer zijden te ontdekken aan de Chicago-school. Het weekblad *The Economist* kwam ooit eens met een treffende beschrijving van de Chicago-cultuur:

"The combination of a fondness for dissent, an anti-establishment culture and a distaste for public-policy research has created an environment in which economic research is geared toward the slaying of sacred cows." (30 maart, 1996).

En inderdaad, de felheid waarmee Chicago-economen zich afzetten tegen overheidsingrijpen en vermeende waarheden onder vakbroeders is bovenmatig geconcentreerd aan te treffen in Chicago. Wellicht vormt deze houding een deel van de oplossing van het raadsel waarom Chicago-school zoveel baanbrekend werk heeft verricht en Nobelprijzen heeft opgeleverd.

Om nog wat dichter bij de kern van de Chicago-econoom te komen is het goed om een insider aan het woord te laten. Deirdre McCloskey heeft een Chicago-verleden, zij heeft Milton Friedman en George Stigler van dichtbij meegemaakt, en is tot op heden nog altijd besmet met het Chicago-virus aangezien ze niets liever doet dan heilige huisjes in economenland omver gooien. Tijdens een gesprek heb ik Deirdre McCloskey wel eens gevraagd om haar definitie van een Chicago-econoom te geven omdat zij zich ook nadrukkelijk als Chicago-econome afficheert. "Een Chicago-econoom is een econoom die denkt dat kapitalisme per saldo goed uitwerkt voor de wereld en dat een overheid meer kwaad dan goed doet," luidde haar korte definitie. Daarmee komen we iets dichter bij het wezen van de Chicago-econoom.

Maar er sluimert nog iets in al deze kenschetsen dat niet expliciet benoemd wordt doch wel degelijk aanwezig is en dat is de liefde voor kwantificering en de liefde voor het debat. Ontegenzeggelijk hebben Chicago-economen een voorkeur voor marktwerking, maar zij hebben wel de eigenschap om hun ideeën te toetsen aan cijfers en zodra het op het doen van beleidsaanbevelingen komt zullen zij niet snel de overheid als redder in de nood presenteren. Door de overheid niet zo snel naar voren te schuiven als oplosser van maatschappelijke problemen zijn Chicago-economen vaak tegendraads en voor debatten zijn dit soort karakters het zout in de pap omdat een overheidsinterventie wel zeer goed doordacht moet zijn om de wantrouwendheid van de Chicago-econoom te kunnen overwinnen.

De geboortedatum

Een vraag die zich opdringt is wanneer de Chicago-stijl van economiebeoefening is ontstaan? De universiteit van Chicago lijkt sinds jaar en dag de economische wetenschap te domineren, maar niets van dat alles is waar. Een ingewijde econoom als George Stigler kan zich niet herinneren dat er vòòr 1950 iets was dat leek op een Chicago-school (Stigler, 1988: 149). De eminente Frank Knight, die in de jaren dertig de economieopleiding in Chicago domineerde, lijkt enigszins in het beeld van de Chicago-school te passen. Hij was iemand die niet veel moest hebben van centrale planning, maar daar staat tegenover dat hij ook bijzonder kritisch was over de ethiek van de vrije markt. Een andere mogelijke leider zou Jacob Viner kunnen zijn, een empirisch doch niet-kwantitatief georiënteerde hoogleraar internationale handel. Hij heeft weliswaar een onuitwisbare indruk achtergelaten op mensen als Milton Friedman en Gary Becker maar een echt samenhangende school heeft hij nooit gecreëerd en zelf had hij ook niet de impressie dat in zijn tijd zo'n school bestond (zie Reder, 1982: 366) Of neem als laatste iemand als Henry Simons. Hij kwam in 1934 met een pamflet getiteld *A Positive Program for Laissez Faire*, hetgeen doet vermoeden dat we met een voorloper van de Chicago-school van doen hebben. Doch zijn programma omvatte onder ander een nationalisering van alle basisindustrieën, een sterke regulering van het bedrijfsleven en een egalitaire belastingpolitiek. Het wekt dan ook geen verbazing dat zijn collega George Stigler (1982: 170) hem als een utopist beschouwt.

Vòòr de oorlog is er in ieder geval niets van een duidelijke schoolvorming te ontdekken. De economie opleiding werd weliswaar gedomineerd door vermaarde economen als Frank Knight, Jacob Viner en Henry Simons maar voor schoolvorming is meer nodig. Waar liggen dan de wortels van de echte Chicago-school? En waar komt de liefde voor het debat vandaan, de enorme stroom aan creatieve wetenschappers en waar de drang tot kwantificering en de bewondering voor de werking van de markt?

Onderwijs

De liefde voor het debat en de stroom aan creatieve wetenschappers kunnen tezamen worden behandeld onder het kopje 'onderwijs' omdat het onderwijssysteem dat Chicago in de praktijk bracht van groot belang is geweest. De universiteit van Chicago legde als een van de weinige Amerikaanse universiteiten sterk de nadruk op onderzoek en continue prestaties als een middel om personeel aan te trekken en productief te houden. Daarin blonk niet alleen de economische faculteit uit, het strekte zich uit tot ieder deel van de universiteit. Zoals Friedman zijn 'alma mater' ooit eens beschreef:

“The University of Chicago [...] was the first major university, with the possible exception of Johns Hopkins, that was not established primarily as either a finishing school for the children of the upper classes, or as a seminary for training clerics. From the very beginning, Chicago was established as a center of learning, devoted to advancing and transmitting knowledge. Harper's vision led to the assembling at the University of Chicago of an exceptionally and dedicated faculty.. and for our purposes, the critical feature is that they were dedicated not to training gentlemen for gentlemanly pursuits, not to spreading particular religious or ethical or social doctrines, but the objective pursuit of knowledge... to science in the broadest sense.” (Friedman, 1974).

Het onderwijskarakter van Chicago wordt heden ten dage op veel plaatsen in de wereld gekopieerd, maar Chicago blijkt nog steeds hét model voor economische faculteiten. Vooral de workshops, seminars en discussiegroepen blijken het handelsmerk van Chicago te zijn. Zoals Nobelprijswinnaar Kenneth Arrow de workshops in Chicago herinnert werden deze gekenmerkt door “constructive intellectual violence.” Nu zijn workshops schering en inslag bij de meeste universiteiten, maar waar Chicago, volgens insiders, van andere universiteiten verschilt is dat het debat fel en intensief is en de deelname van gevestigde namen aan de

workshops bijzonder hoog is te noemen. Het voordeel van deze constructie is dat door deelname van de grote namen de kwaliteit van de discussies hoog blijft en de oudere garde blijft ook weer van nieuwe ideeën op de hoogte. Voor nieuwkomers vlak na de oorlog, vooral uit het oude Europa, waren dit soort bijeenkomsten een nouveauté en een schok. Het feit dat jonge promovendi op gelijke voet met gearriveerde collega's om hun gelijk strijden was ongehoord in Europa waar hoogleraren nog deftige heren waren die met égards moesten worden behandeld.

Het debat en creativiteit gaan samen zo bewijst het onderwijs in Chicago. Een treffend bewijs hiervan is de wijze waarop Milton Friedman economie 'doceerde'. Voor menig moderne Chicago-econoom van vandaag zijn de colleges van Friedman zeer belangrijk geweest. Ervaringen van oud-leerlingen maken duidelijk dat in zijn didactische kwaliteiten in het doceren van prijstheorie van wezenlijk belang zijn geweest. Om een deel van de sfeer en kracht van zijn lessen te kunnen proeven geven de impressies van een van zijn oud-leerlingen – Robert Lucas – een aardig beeld van een docent in actie:

“Friedman rarely lectured. His class discussions were often structured as debates, with student opinions or newspaper quotes serving to introduce a problem and some loosely state opinions about it. Then Friedman would lead us into a clear statement of the problem, considering alternative formulations as thoroughly as anyone in the class wanted to. Once formulated, the problem was quickly analysed – usually diagrammatically – on the board. So we learned how to formulate a model, to think about and decide which features of a problem we could safely abstract from and which we needed to put at the center of the analysis.” (Lucas, 2001)

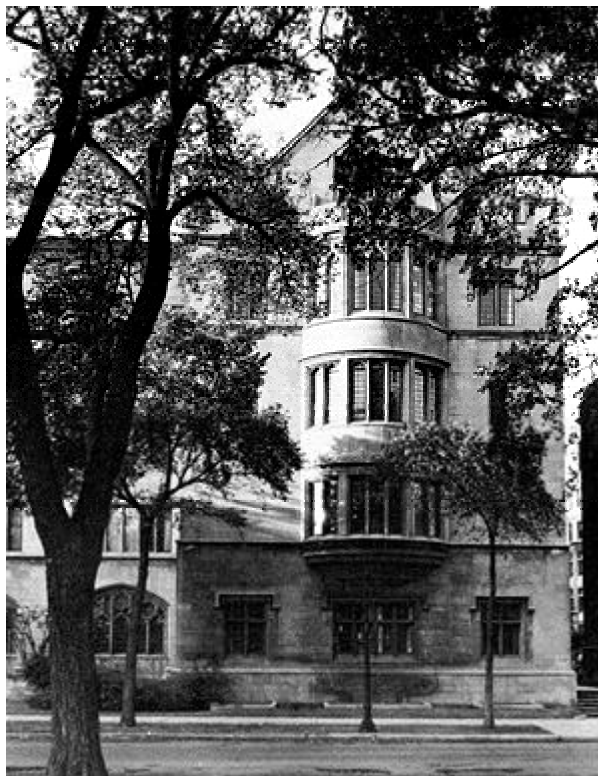
Maar Friedman ging verder. Hij hechtte veel waarde aan het bestuderen van de klassieke werken en hij was gecharmeerd van een brede academische opleiding. Tijdens een jaar waarin hij doceerde aan de universiteit van Cambridge (in Engeland) uitte hij zijn grote bewondering voor het Engelse systeem, waarin het contact tussen leerling en docent intensief is en wat hem nog meer verwonderde was dat Engelse studenten veel breder ontwikkeld waren dan zijn Amerikaanse studenten.

Kwantificering

De nadruk op kwantificering is moeilijker te achterhalen. In zekere zin lijkt Henry Schultz de bron van kwantificering geweest. Met zijn boek *The Theory and Measurement of Demand* (1938) was hij een van de eersten die de econometrie gebruikte in de VS. Hij deed ook zijn best om in Chicago de nieuwste ontwikkelingen in de wiskundige economie te introduceren en studenten te trainen in het gebruik van regressieanalyse. Schultz kon wel op enige sympathie rekenen binnen de universiteit van Chicago maar het was vooral de gezaghebbende en welbespraakte Frank Knight die afgaf op het 'armzalige werk' van Schultz. Een deel van het conflict zal ongetwijfeld hebben gelegen in de verschillende karakters en stijl van Knight en Schultz. Knight was een ouderwetse professor die diep filosofische verhandelingen hield, zijn meningen niet bewaarde voor zijn studeerkamer en wars was van het kwantificeren. Schultz moest hard werken om economische theorie tot leven te brengen, benaderde zijn vak dan ook erg formeel en "rapporteerde" zijn bevindingen. Het intellectuele gewicht van Knight was echter vele malen groter dan dat van Schultz en de econometrie kwam dan ook niet echt van de grond.

Toch is die liefde voor kwantificering er gekomen en achteraf lijkt de factor toeval een grote rol gespeeld te hebben in de totstandkoming van de Chicago-school. Het jaar 1938-39 bevatte namelijk een drietal schokken die Chicago fundamenteel veranderde. In november

1938 overleed Henry Schultz met zijn gehele familie na een auto-ongeluk¹ en met zijn tragische dood leek de strijd in het voordeel van Knight beslecht. Knight had echter in die tijd zijn interesse in de economische wetenschap verloren en verrichte geen onderzoek meer. De tweede schok was de komst in oktober 1939 van de Cowles Commission die zich zetelde aan de Universiteit van Chicago (waarover later meer) en de derde schok was het vertrek in november 1939 van de econoom Paul Douglas, wiens naam vereeuwigd is in de veelgebruikte Cobb-Douglas productiefunctie. Hij verliet de universiteit om senator te worden, een stap die op niet veel bewondering van zijn vakgenoten kon rekenen. Coase noemt hem, tezamen met Viner, Knight en Schultz, economen die een Nobelprijs waardig zouden zijn, maar Douglas blijft in zijn ogen “a strange man who thought it more important and interesting to be a United States senator than a professor at the University of Chicago.” (Coase, 1993: 239).



De ‘Social Science Research Building’ van de Universiteit van Chicago

Chicago belandde in die jaren in een crisis, waar het echter krachtiger dan ooit weer uit te voorschijn kwam. Chicago was in 1939 al in de problemen omdat men ook wel zag dat men niet bijbleef op het terrein van economische theorieontwikkeling en de noodzaak om de universiteit te hervormen was groot. De meest aangewezen kandidaat om dat proces te begeleiden was Oscar Lange, een aanhanger van Keynes, maar die verliet in 1945 om een

¹ Behalve een tragedie voor zijn familie was het ook een tragedie voor Schultz zelf omdat het ongeluk slechts een paar maanden na de publicatie van zijn magnum opus *The Theory and Measurement of Demand* plaatsvond, een baanbrekende studie waar Friedman nog als onderzoeksassistent van Schultz aan meegewerkt heeft.

politieke carrière in Polen op te bouwen waar hij een marionet van de communistische partij werd. Hij kon het nieuwe Chicago dus niet hervormen. En die hervorming werd met het verstrijken van de jaren steeds noodzakelijker omdat er een strijd was losgebarsten tussen Frank Knight en zijn discipelen aan de ene kant en de Cowles Commission aan de andere kant. De Cowles Commission was opgericht om de raadselen van de economie te ontfaatselen en te kwantificeren. De Nederlander Tjalling Koopmans en Jacob Marschak waren de dominante economen in die begintijd. Maar een hele batterij aan Nobelprijswinnaars heeft zijn opwachting gemaakt bij die prestigieuze, doch kleine onderzoeksgroep. Kenneth Arrow, Franco Modigliani, Harry Markowitz, Gerard Debreu, Lawrence Klein, Herbert Simon, Trygve Haavelmo om er maar een paar te noemen (zie Hildreth, 1992). De voornaamste bron van onvrede van de zijde van Knight betrof de onderzoeksmethodologie die hij als wetenschapper tamelijk mager vond. In zekere zin verinnerlijkte de nieuwe economen het dictum van Kelvin dat gebeiteld staat boven de ingang van het Social Science Research Building van de universiteit van Chicago: “when you cannot measure, your knowledge is meager and unsatisfactory.”

Dit motto kon echter niet op veel sympathie rekenen van faculteitsleden als Knight en zijn vrienden. De antipathie van de heersende Chicago-economen jegens het monomane ‘meten om te weten’ kan nog het beste worden geïllustreerd aan de hand van een apocrief verhaal. Jacob Viner vroeg enigszins plagerig aan degene die het citaat van Kelvin had uitgekozen – Ogburn - waarom hij niet het volledige citaat op het gebouw had laten beitelten. Het volledige citaat eindigde volgens Viner met ‘...and even when we can measure a thing, our knowledge will be meager and unsatisfactory.’ Ogburn nam deze suggestie zwaar op en begon het omvangrijke werk van Kelvin te doorploegen op zoek naar dit ontbrekende deel. Hij keerde terug naar Viner en vertelde hem dat hij dit citaat toch echt niet kon vinden. Viner merkte droogjes op: “He should have said it!” (in Merton et al., 1984: 324).

Het gevecht om het gelijk ontaardde in facultaire ruzies en uiteindelijk leidde het conflict tot het vertrek van de Cowles Commission naar Yale in 1955. De eerste tekenen van intellectueel herstel werden echter zichtbaar onder het decanaat van Theodore Schultz die de eigenwijze en strijdende partijen tot elkaar kon brengen en ook nog een baanbrekende rol in de economische theorie kon betekenen.

De invloed van Schultz strekte zich ook uit tot het personeelsbeleid en ook daar heeft hij een aantal gouden grepen gedaan. Met het aantrekken van Milton Friedman in 1946 en George Stigler – beide oud-leerlingen en vrienden van Frank Knight - in 1958² kwam de Chicago-school pas echt tot leven. Zij zouden de toon zetten en vorm geven aan het economiedebat dat in die dagen sterk werd beheerst door overheidsinterventie en centrale planning. Het was een angst die zeker door de aangrijpende ervaringen van de Tweede Wereldoorlog reëel was en vooral liberale economen als Friedrich von Hayek en Milton Friedman vonden dat de tirannie van de overheid ingetoomd moest worden en de Chicago-economen togen aan het werk.

3. De architect van de Chicago-school: Milton Friedman

Iedere school kent zijn charismatische leider en in het geval van de Chicago-school hoeven we niet ver te zoeken. Dat is zonder twijfel Milton Friedman. George Stigler, zijn vriend en collega, had wellicht meer stilistische kwaliteiten, Friedman was op alle andere terreinen zijn meester. Hij ging ook met veel overtuigingskracht het gevecht aan met zijn progressieve tegenstrevers in het naoorlogse Amerika, een activiteit waarvan Stigler met zijn typische humor het nut niet van inzag. “The persuasive power of conversation is negligible,” was immers zijn stelling. Friedman was van mening dat het voortdurend preken wel zin heeft.

² De benoeming van Stigler had ook in 1946 kunnen plaatsvinden ware het niet dat de president van de universiteit de benoeming stopzette na een sollicitatiegesprek met Stigler.

Mensen zijn onwetend en moeten keer op keer overtuigd worden door argument en feiten. Er is immers geen terrein zo bezaaid met ‘cranks’ als de monetaire economie is zijn mening. Dat Friedman veel weerstand opriep met zijn visies en gepreek getuigt van zijn enorme doorzettingsvermogen. Friedman werd buiten Chicago voor lange tijd niet serieus genomen en werd toch vooral als een ‘crackpot’ gezien en behandeld. Een treffende illustratie hiervan is dat eind jaren vijftig een belangrijke adviescommissie Friedman alleen wilden horen “after dinner, as an entertainer.” En zijn populaire boek *Capitalism and Freedom* (1963) werd ontvangen met “the sound of one hand clapping”. Geen enkel economenblad van naam heeft dit boek besproken; een boek waarin toch baanbrekende beleidsideeën werden gepresenteerd zoals negatieve inkomstenbelasting, onderwijsvouchers, het afschaffen van dienstplicht en deregulering. Pas met de benoeming van de Nobelprijs in 1976 voor “zijn bijdragen op het terrein van consumptieanalyse, monetaire geschiedenis en theorie en voor zijn uiteenzettingen over hoe complex stabilisatiebeleid in elkaar steekt” groeide de bewondering voor Friedman. De kracht van Friedman reikt echter verder dan deze korte opsomming van het Nobelprijscomit . Hij is van invloed geweest op drie terreinen - methodologie, theorie en politiek – zoals we hierna zullen zien zijn de bijdragen van Friedman nog altijd volop relevant voor de theorie en praktijk van economische politiek van dit moment.



Milton Friedman (geboren 31 juli 1912 in New York)

Realisme van veronderstellingen is irrelevant

Milton Friedman heeft generaties van economen beïnvloed met zijn artikel “The Methodology of Positive Economics” (1953). Het ultieme doel van een postivistische wetenschap is, volgens Friedman “the development of a ‘theory’ or ‘hypothesis’ that yields valid and

meaningful (i.e. not truistic) predictions about phenomena not yet observed.” (1953: 7). In die korte doelstelling van de economische wetenschap ligt de kern voor het ware Chicago-geloof, het positivistische idee dat het realisme van de veronderstellingen niet relevant is voor de kracht van een theorie. Het enige dat telt is of iets werkt, of je met een theorie kunt voorspellen, vooruit in de toekomst maar ook achteruit in het verleden. De mate waarin een theorie voorspellingen kan genereren is mede bepalend voor hoe we de veronderstellingen van een theorie waarderen en niet anders. Friedman heeft zich daar zijn gehele leven aan gehouden. Met dit essay gooide Friedman de knuppel in het hoenderhok omdat menig wetenschapper theorieën beoordeelde op het realisme van de veronderstellingen en waar hij juist op hamerde was zijn visie dat de veronderstellingen van een theorie beoordeeld moeten worden op hun implicaties en niet op hun zogenaamde realistische gehalte.³ In menig economisch model wordt verondersteld dat ondernemers zich gedragen *alsof* zij het bedrijfsrendement maximeren. Voor menig econoom was dit in die tijd een belachelijke veronderstelling omdat het letterlijk zou betekenen dat ondernemers weten hoe kosten- en vraagfuncties precies in elkaar steken en dat ondernemers eveneens weten hoe ze het maximum kunnen uitrekenen van al hun mogelijk te ondernemen acties. Friedman prikte deze argumentatie door en kwam met tal van voorbeelden die duidelijk maakten dat het zogenaamde ‘ware’ of realistische model de wetenschap niet vooruit helpt. Het belang van de maximeringshypothese schuilt niet zozeer in het realistische gehalte, maar veeleer is het een handzame samenvatting van de omstandigheden waaronder een onderneming kan overleven. Een onderneming is geen filantropische instelling en de ondernemer die zich niet aan de tucht van de markt onderwerpt is gedoemd om failliet te gaan.

Het artikel kende een lange voorgeschiedenis en circuleerde al in 1946 onder zijn collega’s. Naar de beweegredenen van Friedman om zijn filosofische bespiegelingen op papier te zetten is lang gegist (zie bijvoorbeeld Hirsch en De Marchi, 1990) en zelf heeft Friedman nooit aan de druk toegegeven om op dit debat in te gaan. Zelf noemt hij de lange discussies met Karl Popper tijdens de bijeenkomst van de liberale Mont Pelerin Society in 1947 een belangrijke bron van inspiratie maar vooral ook de samenwerking met de statisticus Jimmy Savage is van groot belang gebleken. Savage was van mening dat de rol die statistiek in de wetenschap speelt er niet een is om de waarheid te ontdekken, maar om meningsverschillen tussen mensen op te lossen, om mensen dichter bij elkaar te brengen. In het begin van zijn essay stelt Friedman dan ook dat economen zich beter kunnen beperken tot ‘what is’ en niet tot ‘what ought to be’. Naar zijn mening betreffen de grootste verschillen van mening tussen burgers en politici vaak de inschatting van de economische gevolgen van beleid en niet zozeer verschillen in waarden. Om een voorbeeld te geven, de vraag of het minimumloon verhoogd moet worden gaat eerder over de vraag of het minimumloon werkgelegenheid vernietigt en zo ja in welke mate. De consensus over wat nu correct economisch beleid is is naar zijn mening minder afhankelijk van de vooruitgang die geboekt wordt in normatieve economie en veel meer in de vooruitgang die positieve economie boekt. Het duidelijk scheiden van positieve economie van de normatieve tak van wetenschap is een arbeidsdeling die uiteindelijk overeenstemming kan bewerkstelligen over de juiste koers van het beleid. In dat opzicht is het niet zo gek dat Friedman en andere Chicago-economen (zie bijvoorbeeld McCloskey, 1998) zoveel belang hechten aan de waarde van het debat omdat het debat in wezen fungeert als een markt.⁴

³ Hier te lande hebben economen als Eduard Bomhoff en Pieter Korteweg dat gedaan om de vanzelfsprekendheid waarmee politici de voorspellingen van het CPB slikten danig in te dammen.

⁴ De markt voor ideeën is echter een markt met bijzondere eigenschappen waar nog meer dan andere markten veel meer eisen gesteld moeten worden aan de vorm en regulering van deze markt (zie Coase, 1974).

Afgezien van dit ene baanbrekende artikel over methodologie heeft Friedman zich nooit meer gewijd aan filosofische bespiegelingen over zijn vak. Zoals hij zelf ooit in een interview zei “I decided I would rather do economics than talk about how economics are done.” (in Doherty, 1995) Zijn hart ligt bij het onderzoek zelf, bij het in de praktijk brengen van zijn principes en op dat terrein heeft hij baanbrekend werk verricht, niet alleen door de basis van economische theorie te veranderen maar ook door zijn populariserende werk waarin hij de basisbeginselen van economie toepaste op terreinen waar menigeen economie niet van toepassing achtte. Zijn beste werk ligt op het terrein van monetaire economie en consumptietheorie en om de kracht van zijn economische innovaties te doorgronden kunnen we het beste beginnen bij zijn consumptietheorie, een theorie die hij zelf betitelt als zijn meest fundamentele bijdrage aan de wetenschap.

Consumptie en het permanente inkomen

De kern van Friedmans consumptietheorie kan het beste worden ontdekt door het stellen van de vraag: wat gebeurt er met het consumptiepatroon van een persoon wanneer hij de hoofdprijs in de staatsloterij wint? Spreidt hij zijn uitgaven over de tijd of gaat zijn consumptie-uitgaven met hetzelfde tempo omhoog als zijn inkomen voor dat ene gelukzalige moment? Hoewel de vraag tamelijk simpel lijkt, was het standaardantwoord in de tijd van Keynes en zijn volgelingen dat consumenten een vast percentage van hun inkomen consumeren. Volgens Milton Friedman kon die beschrijving van het consumentengedrag gewoonweg niet waar zijn en zijn oplossing was om het inkomen van consumenten op te delen in een permanent en een tijdelijk inkomensgedeelte. Het permanente inkomen ontleent men aan wat mensen verwachten dat zij over hun gehele leven zullen verdienen, terwijl het tijdelijke inkomen geen structurele basis kent. Men kan het ook anders opvatten: het permanente inkomen is het gemiddelde inkomen en het tijdelijke inkomen wordt gevormd door de afwijkingen naar boven en beneden van dat gemiddelde. Zijn idee kwam er op neer dat consumenten een vast percentage van hun permanente inkomen consumeren, terwijl het tijdelijke inkomensgroei gebruikt wordt om te sparen voor tijden dat het tijdelijke inkomen negatief is.

De betekenis van zijn consumptietheorie beperkte zich niet tot het doen van voorspellingen over economische groei en besparingen. De relevantie van zijn theorie werd pas echt duidelijk wanneer men het overheidsbeleid in het verhaal betreft. In de jaren van het keynesianisme bestond de gedachte dat de overheid de economie kan besturen gelijk een auto. Het enige dat de econoom als sociale ingenieur zou moeten doen is om de motor van de economie te ‘fine tunen’. Het belastingbeleid was daar bij uitstek voor geschikt. Immers wanneer de overheid de burger een belastingverlaging zou kunnen bieden dan zou dat direct effect hebben op zijn consumptie en wanneer de overheid meende dat de economie oververhit zou raken zou een belastingverhoging met even zo veel gemak de economie weer in het gareel kunnen krijgen. Dit mechanistische idee was overigens niet beperkt tot de VS, het keynesiaanse consumptiemechanisme heeft ook lange tijd in onverdunde vorm in de CPB-modellen zijn werk gedaan. Met de permanente consumptietheorie van Friedman kwam de ‘fine tuning’ gedachte op de tocht te staan omdat een belastingverhoging of –verlaging wel permanent moest zijn wilde deze effect hebben. Burgers hebben wel degelijk door dat presidenten niet het eeuwige leven hebben in de White House en dat de geloofwaardigheid van overheidsbeleid dus regelrecht afhankelijk is van de geloofwaardigheid van beleidsmakers. De lakmoesproef van de Friedman-these kreeg zijn apotheose in de voorgestelde belastingverhoging van 1968 van President Lyndon Johnson. Zijn economische adviseurs zagen dat de oorlog in Vietnam de overheidsuitgaven te sterk waren gegroeid en dat dit de vraag in de economie te veel stimuleerde. Om dit effect in te dammen werd een belastingverhoging voorgesteld. Johnson zag echter ook wel dat zijn populariteit tanende was

en zag daarom niets in een permanente belastingverhoging en uiteindelijk stemde hij in met een tijdelijke belastingverhoging van één jaar. Het eindresultaat was dat er hoegenaamd niets veranderde en dat de economie nog net zo oververhit was als eerst.

Later hebben economen als Robert Barro en Robert Hall driftig voortgebouwd op de ‘permanente inkomen’-hypothese van Friedman. Hall (1978) liet zien dat wanneer de permanente inkomenstheorie correct is en consumenten bovendien rationele verwachtingen bezitten veranderingen in consumptie over de tijd onvoorspelbaar zijn. En Barro (1974) ging nog verder dan Hall en liet zien hoe onder omstandigheden van rationele verwachtingen ieder belasting- en schuldbeleid van de overheid geneutraliseerd kan worden door besparingen en erfenissen naar volgende generaties. De gedachtegang is simpel: wanneer de overheid bijvoorbeeld een belastingverlaging geeft aan de burgers terwijl de overheidsuitgaven op peil blijven dan kan iedereen uitrekenen dat er een schuldverplichting voor de overheid ontstaat. De rationele burger doorziet dat de overheid op de pof leeft om een belastingverlaging te realiseren en weet dat in de toekomst de schuld zal moeten worden afgelost met een belastingverhoging. Met andere woorden, de burger die een vooruitziende blik heeft wordt niet rijker of armer van de schuldpolitiek van de overheid en het opportunistische overheidsbeleid leidt in feite tot niets. Vanzelfsprekend zijn de veronderstellingen waaronder dit scenario zich voordoet tamelijk ongeloofwaardig. Met deze uitbreiding van Friedmans consumptietheorie maakte Barro echter duidelijk dat de overheid zich niet als een Baron von Münchhausen uit het moeras van een depressie kan trekken met opportunistisch fiscaal beleid.

“Inflatie is overal en altijd een monetair fenomeen”

De tweede belangrijke innovatie die Friedman heeft verricht is om nieuw leven te blazen in de monetaire theorie. De dominante keynesiaanse theorie was bij wijze van spreken de ‘haas’ waar Friedman achteraan holde en zijn denkkraft uit putte. Dat gold in zekere zin voor zijn consumptietheorie maar dat gold nog veel sterker voor zijn monetaire theorie. Op systematische en ingenieuze wijze liet hij zien dat inflatie vroeg of laat altijd en overal een monetair fenomeen is en dat monetaire beleidsmakers meer kwaad dan goed doen wanneer zij interveniëren in het economisch leven. Hier zien we wederom het kenmerk van de Chicago-econoom terug: het wantrouwen jegens de overheid en het kwantitatief onderbouwen van die claim.

Met de mantra “Inflation is everywhere and always a monetary phenomenon” heeft Friedman zijn naam gevestigd als monetarist en zo kennen de meeste mensen hem ook. Monetarisme en Friedman zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Toch is hij zijn carrière niet op die manier begonnen. Incidenteel schreef hij over monetaire zaken en pas in 1950 werd monetaire economie het project van zijn leven. Toen vroeg Arthur Burns als directeur van het prestigieuze National Bureau of Economic Research of Friedman de verantwoordelijkheid op zich wilde nemen om de rol van geld in de conjunctuur te bestuderen. Het onderwerp zal hem de rest van zijn leven niet meer loslaten. Het vergde veel doorzettingsvermogen om van het onderwerp ‘geld’ iets te maken. De heersende consensus onder economen in 1950 was “Geld doet er niet toe”, en de klassieke monetaire theorie was dankzij het overheersende keynesianisme op de brandstapel geworpen. De gemeenschap van economen was ervan overtuigd dat alles draaide om fiscaal beleid en dat monetair beleid weggelegd was voor voetnoten. Friedman was er echter van overtuigd dat het keynesianisme een goede onderbouwing ontbeerde. Hij bereikte dat onder meer door een nieuwe consumptietheorie te introduceren, maar blijkbaar zag hij in dat een dergelijke innovatie de heersende klasse in de economie niet wakker kon schudden. Geld werd stiefmoederlijk behandeld door keynesianen en dit was precies de stok waarmee hij zijn tegenstanders kon slaan.

Het eerste wapenfeit van Friedman op het terrein van de monetaire economie was een artikel met David Meiselman (1963) waarin hij aantoonde dat de omloopsnelheid van geld stabiel was dan de multiplier, de centrale parameter in het keynesiaanse model waarmee (beleids)impulsen worden doorvertaald en uitvergroot in de economie. Het artikel riep vanzelfsprekend harde reacties op en het eindresultaat van het debat was dat de keynesianen waren wakker geschud, maar dat beide partijen niet overtuigd waren van de argumenten van de ander. Het deed Friedman beseffen dat er meer voor nodig was om keynesianen van zijn gelijk te overtuigen. De data zouden niet zomaar over het lot van theorieën kunnen beslissen, parameterschattingen kunnen nooit volstaan en dienen aangevuld te worden met een historische analyse van de invloed van geld op de economie en dit inzicht leidde tot zijn belangrijkste werk op dit terrein: *A Monetary History of the United States* (1963). Hij schreef dit boek samen met Anna Schwartz, een staflid van de National Bureau of Economic Research. Het debat zou verplaatst moeten worden naar een terrein waar hij de keynesianen kon verslaan en dat terrein was de geschiedenis. De kracht van zijn moderne kwantiteitstheorie zou zich moeten bewijzen door een serie van ‘counterfactuals’ - gedachtenexperimenten over wat er zou gebeuren als een bepaald beleid gevoerd zou zijn. Nu is dit soort analytische geschiedenis vaak verdacht omdat er tal van redenen bestaan die als mogelijke oorzaken van een gebeurtenis kunnen worden aangemerkt. Wat is oorzaak en wat gevolg, zijn vaak onoplosbare problemen. De kracht van counterfactuals is daarom sterk afhankelijk van de overtuigingskracht van de verteller van zo’n verhaal. Friedman heeft zijn verhaal geloofwaardiger gemaakt door zoveel mogelijk ervaringen – institutioneel of economisch - in de monetaire geschiedenis van de VS op te duiken waaruit oorzaak en gevolg vallen af te leiden. Een andere onderzoeksstrategie was om te concentreren op speciale gebeurtenissen, zoals oorlogen, omdat juist uitzonderlijke omstandigheden de beste experimenten zijn waarmee economen kunnen zien of er iets van hun theorieën klopt. Behalve het bewijs voor zijn stelling – inflatie is altijd en overal een monetair fenomeen – kwam er nog een tweede stelling naar voren in zijn boek dat geheel en al past in de Chicago traditie: de overheid doet meer kwaad dan goed. In hun boek worden de depressiejaren in de jaren dertig opnieuw geïnterpreteerd en de conclusie van Friedman en Schwartz is dat het stelsel van centrale banken in de VS – het Federal Reserve System of de Fed voor intimi – de recessie niet hebben verzacht maar juist versterkt. Dit ging in tegen de heersende opinie, waarin de depressiejaren zich ontwikkelden ondanks de beste intenties van de Fed. De conclusie van Friedman en Schwartz trok de goedwillendheid van de Fed echter sterk in twijfel en zij stelden dat de Fed een normale recessie had omgezet in een catastrofe. In plaats van het fors verlagen van de geldhoeveelheid in de jaren 1929-1933 had de Fed de geldhoeveelheid moeten laten toenemen om de normale groei van de economie op te vangen. Kortom, de depressie was niet een gevolg van het kapitalisme, maar juist van overheidsfalen.

Exit Keynesianen

De definitieve klap voor de keynesianen kwam echter *niet* met de publicatie van *A Monetary History*. Monetaristen en keynesianen leefden min of meer gescheiden van elkaar, maakten elkaar belachelijk op jaarlijkse congressen voor vakbroeders en het enige waar zij over eens waren was het feit dat zij het oneens waren. Dat veranderde eind jaren zestig. Een van de belangrijkste wapenfeiten die Milton Friedman op zijn naam heeft geschreven is om de achilleshiel van Keynesiaanse modellen aan te wijzen. Hij deed dat in een voordracht voor zijn Amerikaanse collega’s in 1967 waarin hij uiteenzette wat monetair beleid wel en niet kan bewerkstelligen (Friedman, 1968). De gangbare mening van die tijd was dat er een stabiele uitruil of ‘trade-off’ bestond tussen werkloosheid en inflatie: meer werkloosheid betekende een lage inflatie en minder werkloosheid een hoge inflatie. Onder economen staat dit negatieve verband tussen werkloosheid en inflatie beter bekend onder de naam Phillips-curve

vernoemd naar de Nieuw Zeelandse econoom A.W. Phillips. De Phillips-curve genoot een enorme populariteit onder economen en beleidsmakers. Ten eerste, omdat de empirische relatie over een lange periode stabiel bleek en in de economische wetenschap is dat een bijzonderheid. Phillips schatte de vergelijking voor 1861-1913 en voor 1948-1957 en in beide gevallen bleek zijn relatie goed te werken. Een tweede succesfactor was dat beleidsmakers met deze theorie konden laten zien waarom ze niet tegelijkertijd én een laag inflatiecijfer én een lage werkloosheid konden bereiken. De Phillips-curve liet zien dat beide doelen onverenigbaar waren. En wat nog aantrekkelijker was, de Phillips-curve schiep de illusie dat er wat te kiezen viel en menig macro-economisch debat concentreerde zich op deze ogenschijnlijk stabiele afruil tussen werkloosheid en inflatie.

De droom werd ruw verstoord door Friedman en zijn argumentatie was simpel doch uiterst effectief: er bestaat geen afruil op lange termijn. En de reden waarom die afruil niet bestaat heeft alles te maken met het ontbreken van inflatieverwachtingen in het model van Phillips.

Hoe ging de redenering dan in zijn werk? De afruil tussen inflatie en werkloosheid lijkt op de korte termijn wel te bestaan en menig politicus geeft dan ook toe aan die verleiding. Maar het enige wat deze bereikt is een lagere werkloosheid op korte termijn met een oplopend inflatiepercentage. Deze inflatieschok zet inflatieverwachtingen in werking waardoor de Phillips-curve terugschuift naar het punt waar deze zich eerst bevond, het punt van de natuurlijke werkloosheid, de werkloosheidsgraad waar inflatieverwachtingen stabiel zijn. Het eindresultaat van een poging om de werkloosheid beneden de natuurlijke werkloosheidsgraad te duwen is funest: de uiteindelijke werkloosheidsgraad is onveranderd en de inflatie bevindt zich op een permanent hoger niveau. Wederom laat Friedman zien dat de overheid met al haar goede bedoelingen meer kwaad dan goed doet. Het beste wat monetaire autoriteiten kunnen doen is om de een stabiele omgeving te creëren, waarin men zich onthoudt van interventie en het geld met een vast percentage laat toenemen in overeenstemming met lange termijn economische groeiontwikkelingen. Het was in feite het inzicht, zoals de oud-president Abraham Lincoln het eens onder woorden bracht: “You can fool all the people some of the time, and some people all of the time, but you can’t fool all the people all the time.” Het monetaire beleid was geen uitzondering op die regel.

Generaties economen hebben zich bezig gehouden en doen dat nog steeds met het schatten van deze relatie en wie daar goed over nadenkt beseft inmiddels dat de onderbouwing van deze relatie op drijfzand berust. Toch zijn er nog steeds economen waaronder niet de minsten⁵ die zweren bij de Phillips-curve, maar het enige waar deze curve goed voor is, is de prullenmand. Recent onderzoek maakt ook duidelijk dat in het huidige tijdsgewricht een ‘ziener’ die de inflatie van gisteren gebruikt als voorspeller van de inflatie van morgen net zulke goede of slechte voorspellingen aflevert als de econoom die zijn voorspellingen afleidt uit de Phillips-curve (Atkeson en Ohanian, 2001).

De kracht van flexibele wisselkoersen

Het laatste terrein dat ik wil aanstippen is het vraagstuk van het wisselkoersbeleid. Friedman heeft hier duidelijk zijn sporen verdiend door keer op keer te wijzen op de kracht van flexibele wisselkoersen. Dat deed hij voor het eerst in 1950 als consultant voor het Marshall plan, maar zijn ideeën over flexibele wisselkoersen bewezen hun waarde aan het einde van de jaren zestig toen het failliet van het Bretton Woods systeem duidelijk werd. Hoewel ik het hier als een laatste terrein opvoer is het in essentie een variatie op het monetaire thema. Het is echter zo’n belangrijk afgeleid thema dat het een aparte vermelding verdient.

⁵ Volgens topeconoom en ex-centrale bankpresident Alan Blinder (1997) zou de Phillips-curve tot de kern van de macro-economie moeten behoren.

Wie de kracht van het pleidooi voor flexibele wisselkoersen wil begrijpen moet een idee hebben van het vigerende systeem van wisselkoersen vlak na de Tweede Wereldoorlog. Het Bretton Woods systeem, waar John Maynard Keynes ooit aan de wieg had gestaan, draaide om vaste wisselkoersen. Het was een systeem dat gebaseerd was op de wijsheid van de nationale overheid die de juiste wisselkoers kan bepalen en handhaven en zodra het om omvangrijke aanpassingen in de wisselkoers zou gaan (zogenaamde ‘fundamentele onevenwichtigheden’) dan zouden een paar wijze mannen van het IMF in Washington D.C. de noodzakelijke aanpassingen wel bepalen. Hoewel het te ver voert om de details van de voors en tegens van flexibele wisselkoersen hier uiteen te zetten⁶ is het wel duidelijk waar Friedman met zijn pleidooi *The Case for Flexible Exchange Rates* (1950) naar toe wilde. Een systeem van flexibele wisselkoersen is essentieel voor het behoud en de creatie van een vrije en welvarende wereld waarin iedereen onbelemmerd zou moeten kunnen handelen. Iedere afwijking daarvan leidt tot verstoringen en de afwijkingen zijn talrijk wanneer je de bepaling van wisselkoersen in handen geeft van een nationale overheid die het vermogen heeft om eigenmachtig geld te creëren. Friedman maakte duidelijk dat de kern van het verhaal betrekking heeft op een gebrek aan marktkennis bij de overheid én de verleiding van een regering om een land te isoleren van de kracht van internationale handelsverhoudingen.

Het gebrek aan kennis zal duidelijk zijn. Het Bretton Woods-systeem en systemen als het Europees Monetair Stelsel gingen ervan uit dat overheden konden bepalen wanneer er sprake was van een tijdelijke onevenwichtigheid op de lopende rekening en wanneer deze onbalans structureel dreigde te worden. Hier geldt de aloude Amerikaanse wijsheid van de straat “If you’re so smart why aint you rich”, de overheid is niet rijk en derhalve ook niet ‘smart’ als het om het handelingsvermogen in de markt gaat. Met dit onvermogen zou men nog kunnen leven.

De achilleshiel van het systeem van vaste wisselkoersen zit echter vooral in het feit dat centrale banken de macht hebben om geld te creëren en een belofte gestand doen om de prijs van de nationale wisselkoers te handhaven met bijvoorbeeld de Amerikaanse dollar of in het verleden met de Duitse mark. In een wereld waarin vrij kapitaalverkeer heerst is het bevroren en koppelen van de wisselkoers een tikkende tijdbom. Kortlopende onevenwichtigheden kunnen nog wel met valutareserves worden opgevangen zodat de binnenlandse economie niet veel merkt van lopende rekeningtekorten of -overschotten. Echter, wanneer tijdelijke problemen accumuleren tot grote problemen en de centrale bank iedere keer dit soort problemen met de mantel der liefde toedekt dan ontstaat een fundamenteel probleem. Speculanten hebben maar al te goed door in welke richting een forse ingreep in de wisselkoers zal gaan en deze tekortkomingen komen zowel in de ontwikkelingslanden als ontwikkelde landen voor.⁷ De markt voor internationale valuta wordt dankzij de overheid een gokhal waar eenzijdige weddenschappen kunnen worden afgesloten. Het wisselkoerssysteem dat de bovengenoemde problemen kan oplossen is het systeem waarin wisselkoersen flexibel zijn en de prijs van wisselkoersen bepaald wordt door private kapitaaltransacties. In de praktijk zal er echter een onzuiver systeem ontstaan omdat centrale banken toch altijd zullen willen interveniëren in de markt. Echter, het grootste verschil met het systeem van gekoppelde wisselkoersen is dat centrale banken nu niet langer een prijs zullen noemen die zij koste wat koste willen behalen of beschermen, hoewel de echte Fed of ECB-watchers dit altijd wel zullen proberen te achterhalen.

De lessen van Friedman werden vanzelfsprekend niet voetstoots aangenomen. Waar de tegenstanders van Friedman vaak op hamerden was dat een systeem van flexibele

⁶ Zie hiervoor Klamer en Van Dalen (1998, hoofdstuk 6).

⁷ De meest recente crises deden zich in Mexico in 1995 voor en in Oost Azië in 1997-1998 maar het deed zich ook in de ‘geciviliseerde’ wereld voor in 1992 en 1993 toen de wisselkoersen van Engeland tezamen met Frankrijk en Italië onder vuur werden genomen.

wisselkoersen de instabiliteit alleen maar zou vergroten. Met recht stelt Friedman dan ook in zijn klassieke memorandum uit 1950 dat de instabiliteit van wisselkoersen veelal een teken is van de onderliggende economische structuur dan van de wisselkoersen zelf. Het uiteindelijke doel is om een wereld te hebben waarin de vrije wisselkoersen juist stabiel zijn. De grootste instabiliteit komt van overheden en instituties als het IMF. Het wekt dan ook geen verbazing dat Friedman keer op keer de overbodigheid van het IMF aansnijdt. In een systeem van flexibele wisselkoersen is immers het instituut IMF overbodig. De investeringsfunctie wordt immers al door de Wereldbank opgevuld en het IMF heeft de functie van een 'lender of last resort' gekregen waar het niet op berekend is.

4. Telgen van Friedman

Invloedrijke economen vinden een deel van hun gedachtegoed vertaald in het werk van hun leerlingen en in de nationale wetenschapscultuur. In Nederland heeft Jan Tinbergen zijn eigen telgen voortgebracht en met een bijbehorende stijl van economiebeoefening (van Dalen en Klamer, 1996) en ook Milton Friedman is op zijn manier zo invloedrijk geweest. Friedman heeft economen van naam en faam grootgebracht en mede door zijn inzet staat Chicago bekend om een stijl die garant staat voor originaliteit en levendigheid. Voor economen die het vak leerden aan de universiteit van Chicago in de jaren zestig en zeventig was Friedman hét voorbeeld, net als Frank Knight een voorbeeld was voor de generatie van Friedman en Stigler. Het beste bewijs hoe anders Friedman met economische theorie omging werd wellicht nog eens gegeven door een van zijn leerlingen Karl Brunner, een Zwitser van origine. Zoals hij de transitie van Europa naar Chicago beleefde spreekt wellicht boekdelen:

"It was, in some ways, a shocking experience for me, as I was totally unprepared for what I found. They took economics very seriously. They [Friedman e.a., HvD] really alerted me to price theory and its potential application to the problems of the world. I was fascinated. This contrasted with my accustomed background. I had been conditioned to consider price theory – best reserved to textbooks and classrooms – as a clever but irrelevant exercise and to rely on 'sociology' when talking about the 'real world'." (in Klamer, 1984: 180).

Het relaas van Brunner doet in dat opzicht veel denken aan de wijze waarop prijstheorie (of micro-economie) in het voorgezet onderwijs behandeld wordt: een aardige exercitie om te rekenen maar verder irrelevant.

Vorm boven inhoud?

De telgen zijn echter geen klonen van Friedman en zij hebben het gesprek in de economie danig veranderd, vaak ten goede, maar soms heeft het gesprek een kwade koers genomen. Friedman was een groot bewonderaar van de Britse econoom Alfred Marshall en hij liet zich ook eens ontvallen dat "iemand waarschijnlijk geen goede econoom is als hij de methode van de Walrasiaanse economie niet beheerst; voor hetzelfde geld is zo'n persoon geen goede econoom als hij niets anders beheerst". Vooral die laatste boodschap hebben zijn studenten vergeten. Met de komst in de jaren tachtig en negentig van de rationele verwachtingen school – met economen zoals Robert Lucas, Ed Prescott en Robert Barro - lijkt de benadering van Marshall uit het zicht verdwenen en is de Walrasiaanse economie daarvoor in de plaats gekomen. Marshall was de man die economische theorie gebruikte als 'an engine for discovery of concrete truth', iemand die een paar simpele vraag- en aanbodschemata's vraagstukken doordacht en als er wiskunde gebruikt moest worden, dan diende die verhandeling in een bijlage te verdwijnen en bij voorkeur verbrand te worden. Met de introductie van rationele verwachtingen veranderde die houding radicaal. Algemeen evenwichtsmodellen werden de standaardtechniek om vraagstukken te doorgronden en voor een deel valt dat wel te begrijpen omdat het concept van rationele verwachtingen welhaast het

denken in algemeen evenwichtsconstructies noodzakelijk maakt. Maar deze wijziging is echter een stijlbreek met het verleden van Friedman, die zelden het woord 'model' in de mond nam en het modelleren om het modelleren zou nooit in zijn gedachten zijn opgekomen. Daar was hij veel te serieus voor. Gek genoeg hebben zijn leerlingen van nu ook wel door dat zij niet in de geest van Friedman handelen. Zoals Robert Lucas de economecolleges van Friedman herinnert:

"I think for him talking about modeling would have detracted from the substantive seriousness of the inquiry we were engaged in, would divert us away from the attempt to discover 'what can be done' into a merely mathematical exercise."⁸

Wiskundige economie is de boventoon gaan voeren in het economisch debat. Achteraf bezien is dat een logische ontwikkeling geweest. Friedman heeft vanaf de jaren veertig de gebrekkige onderbouwing van de keynesiaanse theorie en het daaruit voortvloeiende beleid bekritiseert, maar het bracht geen echte verandering in de economie op gang. Pas toen hij de relatie tussen werkloosheid en inflatie onder de loep nam begon er iets te dagen bij keynesianen. Maar het waren de technisch beter onderlegde economen als Lucas, Sargent en Prescott die de genadeklap aan de keynesianen uitdeelden. Zij brachten een echte verandering teweeg door rationele verwachtingen te introduceren in modellen en macro-economische modellen een micro-economische basis te geven. Momenteel beginnen echter de schaduwzijden van de overconcentratie op deze algemeen evenwichtsmodellen duidelijk te worden. De 'real business cycle' modellen van Prescott verdwijnen dan ook langzaam maar zeker in de kast voor theoretische curiosa. De Walrasiaanse methode is niet zaligmakend en verhalen krijgen weer een partieel karakter en steeds meer wordt de noodzaak van grondig empirisch onderzoek gevoeld omdat veel van wat theoretici als Samuelson en Krugman beweren toch vaak -zoals Coase het betitelt - 'blackboard economics' is, oftewel een papieren werkelijkheid.

Afkeer van het beleidsdebat

Een ander opmerkelijk verschil met Friedman is dat Chicago-economen zich in toenemende mate zijn gaan distantiëren van het beleid. Vlak na de oorlog domineerden bijvoorbeeld nog Chicago-economen de Council of Economic Advisors – een adviesraad aan de president van de VS – en ook Friedman is adviseur geweest van de presidenten Nixon en Reagan, maar in toenemende mate keerden de Chicago-economen zich af van het publieke debat om uitsluitend voor vakbroeders te schrijven en spreken. De economische wetenschap is zo gespecialiseerd geraakt dat het topsport geworden is om het vak bij te kunnen houden en bemoeienissen met beleid of advieswerk levert geen 'punten' op, vergroot het prestige niet en, laten we eerlijk wezen, aan beide kanten van de tafel zouden partijen zitten die elkaars taal niet verstaan. De beleidsmakers en -ambtenaren zaten tot ver in de jaren tachtig nog verstrikt in het keynesiaanse denkraam (en nog steeds kom je op sommige Nederlandse ministeries deze figuren tegen) terwijl economen als Lucas en Sargent een nieuwe economische wetenschap aan het bedenken waren die mijlenver afstond van de praktijk van de gemiddelde beleidsmaker. Dus verwerd de econoom van adviseur en gesprekspartner in beleid en economie tot wat Klamer en Colander noemen de 'Academic Professional' (Klamer en

⁸ Het serieuze karakter van Friedman (of liever gezegd de Friedmans) heeft hem ook wel parten gespeeld. Zo had Friedman in zijn jonge jaren de econoom Pigou bekritiseert en toen hij in 1953 in Engeland was wilde hij hem bezoeken en schreef hem een beleefd briefje. Pigou schreef een briefje terug dat getuigde van zelfspot en de typische engelse gewoonte om in understatementen te praten: "I am 196 years old and allergic to economic conversation. Nonetheless if you insist on coming and can get someone like Kaldor to hold my hand during the operation, you are welcome to visit me." (Friedman en Friedman, 1998: 53) Het antwoord schoot bij Milton en (vooral) Rose Friedman in het verkeerde keelgat en deze wonderlijke ontmoeting is er nooit gekomen.

Colander, 1990), een econoom die uitsluitend nog werkt voor het applaus van zijn vakbroeders en zich niet langer bekommert om wat er buiten zijn studeerkamer gebeurt.

De harde kern van de economie

Wat wel is gebleven en vele stappen is voortgeschreden is het economisch imperialisme en daarmee wordt niet gedoeld op hoe economen andere disciplines de wet voorschrijven maar hoe economen – vooral van de Chicago-school – met het instrument van de eenvoudige prijstheorie laten zien hoe krachtig en veelkleurig het economisch denkraam is. Friedman liet niet na om overal en altijd duidelijk te maken dat “There is no such thing as a free lunch”. En die wijsheid is van toepassing op het krijgen van kinderen, op het plegen van een misdaad, op het discrimineren van allochtonen, en het investeren in onderwijs. Vòòr Milton Friedman was het zeker niet gewoon om over dit soort zaken te schrijven of te spreken. Voor sommigen was en is het nog steeds ongehoord. Maar met zijn *Newsweek*-columns vanaf 1966 laat hij op krachtige wijze zien hoe economie met stijl en eenvoud voor een groot publiek duidelijk gemaakt kan worden en hoe rijk de toepassing is. Daarbij ontmoette hij zijn tegenstrever Paul Samuelson die met even veel elegantie columns schreef, doch in wezen toch altijd de leunstoel-econoom is gebleven. Wat Milton Friedman uniek maakte was zijn talent om zaken simpel te houden. Zijn verhaalkunst neemt een vogelvlucht wanneer hij zijn boodschap verkondigt in de populaire tv-serie *Free to Choose* en het bijbehorende boek (1980). Ook hier weer laat hij op ingenieuze en speelse wijze zien dat de principes van prijs en evenwicht overal om ons heen te vinden zijn, of het nu om taal, de dienstplicht, het onderwijs, of de wetenschap gaat. Daarmee toont Friedman zich een ware imperialist die later navolging krijgt bij andere Chicago-economen zoals Gary Becker, Merton Miller, Ed Lazear en Richard Posner. Gary Becker heeft bijvoorbeeld in zijn proefschrift het fenomeen discriminatie door een economische bril gezien en hetzelfde geldt voor Beckers visie op onderwijs dat in feite een investering in menselijk kapitaal is of zijn rationele verklaring van het krijgen van kinderen.

De belangrijkste vernieuwing schuilt echter in de relatie tussen economie en recht. De architecten van deze richting moeten toch vooral gezocht worden in de richting van Aaron Director (broer van Rose Friedman) en Ronald Coase. Eigenlijk heeft Coase bij toeval deze discipline in het leven geroepen. In zijn baanbrekende werk, over het probleem van externe effecten in de economie, behandelt hij economische problemen die directe relevantie hebben voor het recht maar zo stelt hij later: “I know next to nothing about law.” Toch is Coase in zijn hart ook een jurist omdat hij de precieze beschrijving in de jurisprudentie waardeert en ook op dezelfde manier te werk gaat in zijn eigen verhalen. Hij beweerde voorts in zijn klassieke werk ‘The Problem of Social Cost’ (1960) dat rechters in hun oordelen vaak beter economische problemen begrijpen dan economen zelf. Richard Posner, zelf een rechter en een econoom, vatte deze opmerking letterlijk op en maakte de ‘economie van het recht’ zijn hoofdstudie. En momenteel is het een van de meest bloeiende bedrijfstakken in de economie.

5. Conclusie

“Judged by practice, we have been mostly on the losing side. Judged by ideas, we have been on the winning side.” Met deze treurniswekkende zin besluiten Milton en Rose Friedman hun memoires. Voor een deel valt die deemoed wel te begrijpen. Hyperinflaties komen nog steeds voor, centrale banken maken nog steeds fouten, het IMF maakt wellicht de grootste fouten en regulerende instanties als de Nma, OPTA en bureaucratieën in Den Haag, Brussel en Washington beperken sterk de keuzevrijheid van consumenten en ondernemers. Maar de treurnis zit in feite ingebakken in die ene zin die Friedman ooit eens ontglipte: “I would like

to be a zero-government libertarian.” (in: Doherty, 1995) Afgezet tegen een dergelijke filosofie is het niet moeilijk om teleurgesteld te zijn. Tegelijkertijd weet ook Friedman dat een dergelijke sociale structuur niet haalbaar is en in de praktijk niet stabiel is. De filosofie van Friedman lijkt een raadsel.

Toch hoeven we niet ver te zoeken om dit raadsel op te lossen. Friedman heeft zichzelf een rol gegeven waarmee hij het beste het algemeen belang kan dienen:

“The role of the economist in discussions of public policy seems to me to prescribe what should be done in the light of what can be done, politics aside, and not to predict what is ‘politically feasible’ and then to recommend it.” (Friedman, 1953: 264)

‘Politieke haalbaarheid’ is de doodsteek voor menige analyse en politiek debat en door het debat over de volle breedte te voeren, zonder utopistisch te worden, heeft Friedman zijn grootste bijdragen geleverd aan de economische wetenschap maar zeer zeker voor de maatschappij. Jarenlang was hij voor velen een Don Quichot die de strijd aanging met het overheersende keynesianisme. Maar door scherp in te zetten in het publieke debat heeft hij tal van overwinningen behaald. Zelf vond hij het afschaffen van de militaire dienstplicht zijn hoogtepunt als ‘debater’, en in het intellectuele debat is zijn verdienste toch geweest om de vele achilleshielen van het keynesianisme bloot te leggen.

Hoewel Friedman de economische politiek in de twintigste eeuw danig heeft beïnvloed en een grote erfenis heeft achtergelaten in Chicago lijkt die erfenis voor een deel ook te worden verkwanseld. Wat is gebleven en verder ontwikkeld is tot in perfectie is het gebruik van de harde kern van de economie: het gebruik van rationaliteit, het doelmatigheidscriterium en het idee dat er uiteindelijk evenwicht ontstaat. Met deze kleine maar zeer waardevolle kern kan iedere Chicago-econoom het debat aan met tegenstrevers die overtuigd zijn van de waardevolle bijdrage van de overheid.

Wat niet is gebleven is de missiedrang van Friedman en Hayek om politiek en burgers te overtuigen van de lessen die voortvloeien uit de harde kern. De econoom van dit moment luistert liever naar het applaus van zijn eigen vakgenoten dan dat hij of zij zich inzet voor de publieke zaak. En als zij zich wel bemoeien met economische politiek dan wordt onder de mom van wetenschap kennis geëtaleerd die geen kennis is. De pretentie van kennis bij beleidsmakers en adviseurs, waar Hayek (1974) zijn hele leven op hamerde, is de bron van veel kwaad in de politiek. Het pad dat de econoom als adviseur bewandeld is dan ook bezaaid met voetangels en valkuilen. De economie is een rijk vak maar wanneer het op beleidsaanbevelingen aankomt is het belangrijk om niet alleen bescheiden te blijven over wat de economische politiek allemaal vermag maar ook om publiek en politiek keer op keer de lessen die voortvloeien uit de harde kern van de economie bij te brengen. Het is een les die Hayek en Friedman duidelijk bindt. Economie is nu eenmaal een ander vak dan wiskunde, scheikunde of geneeskunde. Op die terreinen worden experts in de praktijk aangesteld om belangrijke beslissingen te nemen. De denkers in de geneeskunde kunnen daarom met enig vertrouwen het idee huldigen dat hun kennis het lot van de mensheid verbetert omdat de doeners in de geneeskunde in feite vakbroeders zijn en een en dezelfde taal spreken. Hoe anders liggen de zaken in de economie. Daar is de doener vaak niet getraind in het economisch denken. De denker verspreidt zijn kennis niet onder vakgenoten maar onder ministers, beleidsambtenaren en doodeenvoudige kiezers, kortom de moderne Elkerlyck. En die Elkerlyck moet keer op keer worden onderwezen dat: “there is no such thing as a free lunch”. Dat lijkt misschien een beperkte boodschap, maar gezien de ellenlange wensenlijstjes van politici en burgers is de rol van econoom als de boekhouder van ‘human action’ van onschatbare waarde.

6. Literatuur

- Atkeson, A., en L.E. Ohanian, 2001, Are Phillips Curves Useful for Forecasting Inflation?, *Quarterly Review, Federal Reserve Bank of Minneapolis*, Winter 2001, 25: 2-11.
- Barro, R.J., 1974, Are Government Bonds Net Wealth? *Journal of Political Economy*, 82: 1095-1117.
- Blinder, A.S., 1997, Is there a core of practical macroeconomics that we should all believe?, *American Economic Review*, 87: 240-243.
- Coase, R.H., 1974, The Market for Goods and the Market for Ideas, *American Economic Review*, 64: 384-391.
- Coase, R.H., 1993, Law and Economics at Chicago, *Journal of Law and Economics*, 36: 239-254.
- Dalen, H.P. van, en A. Klamer, 1996, *Telgen van Tinbergen – Het verhaal van de Nederlandse economen*, Balans, Amsterdam.
- Dalen, H.P., 1999, The Golden Age of Nobel Economists, *The American Economist*, 43: 19-35.
- Doherty, B., 1995, Best of Both Worlds – Interview with Milton Friedman, *Reasononline*, June 1995.
- Friedman, M., 1953, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Friedman, M., 1957, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton N.J.
- Friedman, M., 1968, The Role of Monetary Policy, *American Economic Review*, 58: 1-17.
- Friedman, M., 1974, Schools at Chicago, *University of Chicago Magazine*, autumn 1974, 11-16.
- Friedman, M. en R. Friedman, 1980, *Free to Choose – A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovitch, New York.
- Friedman, M. en R. Friedman, 1998, *Two Lucky People – Memoirs*, University of Chicago Press, Chicago.
- Friedman, M., and A.J. Schwartz, 1963, *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Hall, R.E., 1978, Stochastic Implications for the Life-Cycle Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence, *Journal of Political Economy*, 86: 971-988.
- Hayek, F.A. von, 1974, The Pretence of Knowledge, Nobel Memorial Lecture, herdrukt in 1989, *American Economic Review*, 79: 3-7.
- Hildreth, C., 1986, *The Cowles Commission in Chicago, 1939-1955*, Springer Verlag, Berlijn.
- Hirsch, A., en N. de Marchi, 1990, *Milton Friedman – Economics in Theory and Practice*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Klamer, A., 1984, *The New Classical Macroeconomics – Conversations with New Classical Economists and their Opponents*, Wheatsheaf, Brighton.
- Klamer, A., and D. Colander, 1990, *The Making of an Economist*, Westview Press, Boulder.
- Klamer, A., en H.P. van Dalen, 1998, *Het verhaal van geld*, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- Lucas, R.E. Jr., 2001, Professional Memoir, Nobel Economists Lecture Series, San Antonio, Texas.
- McCloskey, D.N., 1997, *De zondeval der economen*, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- Merton, R.K., D.L. Sills en S.M. Stigler, 1984, The Kelvin Dictum and Social Science: An Excursion into the History of an Idea, *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 20: 319-331.
- Ploeg, R. van der, 1992, *Is de econoom een vijand van het volk?*, Prometheus, Amsterdam.

Reder, M.W., 1982, Chicago Economics: Permanence and Change, *Journal of Economic Literature*, 20: 1-38.
Stigler, G.J., 1982, *The Economist as Preacher*, Basil Blackwell, Oxford.