

Tijdsaanpasser

Het was een schitterende dag. Dat beloofde snelle tijden. Opgewekt stapten we in de trein. De verhalen over eerdere successen kwamen los. Ontspannen gleed het landschap voorbij. Bij aankomst dirigeerde verkeersborden ons naar het startvak. Muziek schalde door de straten. De spanning steeg. Het was bijna zover. Vijftien kilometer zwoegen. Eenzaam, te midden van vele duizenden. Pang! En weg waren we.

De Zevenheuvelenloop is een feest van afzien. Tienduizenden hardlopers ervaren dezelfde pieken en dalen. Iedereen wil winnen. Van zichzelf, want die Keniaan voorop haal je toch niet in. Tijden worden nauwkeurig gemeten. Een chip op je schoen registreert vertrek en aankomst. Zodra je over de startlijn bent begin de klok te tikken. En dan is het ieder voor zich. Als een atomaire hoeveelheidsaanpasser doe je maximaal je best. Een snelle tijd, daar gaat het om.

De concurrentie is meedogenloos. Wie uittreedt staat alleen. Wandelend gaat de loop verder. Als een kleine aanbieder die de markt moet verlaten. Je hebt het niet gered. Je creëert geen meerwaarde. Deze markt is niet aan jou besteed. Meld je bij de hulppost, het UWV van de loop. Zij zorgen dat je bij de finish komt. Lichamelijk ongeschonden, maar met een belachelijke tijd. Je bent failliet. Je hoort er niet meer bij. Je hebt de concurrentie verloren. Maar velen houden stand. Na intensief zwoegen, bereiken zij de finish. Ze hebben het gehaald, in hun beste tijd. De verlies- en winstrekening wordt opgemaakt. Onderaan de streep blijft wat over. Ze hebben winst gemaakt!

De markt van volkomen concurrentie is zeer abstract. Iedereen doet maximaal zijn best. En toch zijn er winnaars en verliezers. Consumenten genieten

volop; producenten leiden een marginaal bestaan. Zij maximaliseren hun winst, en staan uiteindelijk met lege handen, bloot als ze staan aan moordende concurrentie. Zij die overleven verdienen precies genoeg om hun kosten te dekken. Deze theoretische utopie is een economisch Walhalla. Nergens wordt er zoveel surplus gecreëerd, *ceteris paribus*. Maar vrije toetreding erodeert alle overwinsten. Met de consument sls lachende derde.

Het werk van de onzichtbare hand die de prijs naar het laagst mogelijke niveau drukt, kan in ieder klaslokaal aanschouwelijk worden gemaakt. Een simpel klaslokaalexperiment laat leerlingen willekeurig de rol van vrager en aanbieder vervullen. Ze worden het veld opgestuurd met één, simpele opdracht: maximaliseer je eigen surplus. "Let wel op, want geen deal betekent ook geen surplus." Net zoals in het economisch verkeer; zonder transactie geen waardecreatie. Het dealen begint, leerlingen krioelen door elkaar, geschreeuw, gejuich, verontwaardiging, teleurstelling. Een echte *sales pit* komt tot leven. Na een aantal spelronden zullen economische wetmatigheden onontkoombaar blijken. De onzichtbare hand regeert met ijzeren vuist. Het o zo abstracte evenwicht komt naar voren. Daar, op het bord, daar staat het. Prijs en hoeveelheid, precies zoals was voorspeld. "Hoe kan dat nou? Ik wilde alleen maar zoveel mogelijk verdienen!"

Volkomen concurrentie komt in de praktijk eigenlijk niet voor. Dat maakt deze marktform des te abstracter. "Waar hebt u het over? Ik begrijp er niks van!" Over een theoretische mogelijkheid, waar andere marktformen tegen afgezet moeten worden. Met het monopolie als prominent andere uiterste. Sommige markten komen in de buurt, maar zelden is er echt sprake van volkomen concurrentie. Als docent moet je het met halfbakken voorbeel-

den doen. Slimme leerlingen begrijpen de marktform desondanks; slimmere leerlingen zien waar de praktijkvoorbeelden mank gaan; de slimste leerlingen vinden analogieën buiten de economie. Zoals in het moleculaire bouwwerk van de exacte wetenschappen, of in het deelnemersveld van een populaire hardloopwedstrijd.

Op elf kilometer staat de man met de hamer. Een laatste, venijnige klim. Zoals in december de strijd om de Sinterklaas- en Kerstklant losbarst, zo moet menig tijdsaanpasser hier tot het uiterste gaan. Veel maakt het niet uit. De vraag wordt toch wel bediend. Voor jou oneindig veel anderen. Eenmaal boven begint de laatste afdaling. Naar de eindstreep. Naar je eindtijd. Naar je winst. Op naar de volgende wedstrijd.

Jeroen Hinlopen,

Hoogleraar Economie aan de UvA en directeur van de opleiding Economie & Bedrijfseconomie.

Reacties naar: J.Hinlopen@uva.nl.

