

ZWARTE HANDEL EN ZWARTE HUMOR

In een van zijn betere sketches van de laatste tijd liet cabaretier Youp van 't Hek weten dat hij in de millenniumnacht niet live zal optreden. Hekwerk, Youp's management bureau, had namelijk ontdekt dat de kaartjes, die aan de kassa f 30,-- kosten, worden aangeboden als onderdeel van een dinerarrangement van f 595,--, exclusief BTW. Youp vindt het duidelijk niet leuk als toetje geserveerd te worden.

De wetten van de markt zijn hard. Dat ondervond Buckler, dat van de markt verdween nadat zijn imago door toedoen van Van 't Hek onherstelbaar beschadigd was. Dat ondervindt nu ook de cabaretier zelf. De basiswet is die van vraag en aanbod: prijs tendert naar dat niveau waarop vraag en aanbod gelijk zijn. Als de vraag verdwijnt, gaat de prijs naar nul (Buckler). Als het product populair is, stijgt de prijs (Van 't Hek). Indien, in dit laatste geval, de prijs beneden het evenwichtsniveau wordt vastgesteld, ontstaat vanzelf een zwarte markt die het evenwicht herstelt.

Centraal thema in columns en voorstellingen van onze nationale nar is de absurdheid van onze moderne maatschappij. Youp plaatst zich aan de zijlijn en betoogt dat iedereen in de war is. Op economisch gebied lijkt hij vooral zelf in de war. Niet de vrije markt is verantwoordelijk voor de zwarte handel, maar het management van de cabaretier. Iemand die marktwetten buiten werking wil stellen moet van betere huize komen.

De belangrijkste les uit de economie is wellicht dat niet alle dingen die je zou willen ook daadwerkelijk kunnen. Er bestaan marktwetten die niet ontkent kunnen worden. Robert Mundell kreeg deze week de Nobelprijs economie voor twee illustraties hiervan. Hij liet zien dat monetair beleid ofwel externe stabiliteit (een vaste wisselkoers) of interne stabiliteit (geen inflatie) kan dienen, maar niet beide. Het opgaan van de gulden in de euro illustreert deze les: we hebben nu een vaste wisselkoers in Europa, maar gierende inflatie in Nederland. Mundell's tweede les is dat voor een succesvolle muntunie voldoende arbeidsmobiliteit binnen die unie vereist is. De praktijk zal leren of aan deze voorwaarde binnen Europa voldaan is.

"Ik weiger op te treden voor mensen die zoveel geld voor een kaartje betalen, cabaretpubliek moet toch een zekere mate van intelligentie hebben," zei Youp, implicerend dat rijke mensen dom zijn. "*If you're so smart, why ain't you rich?*" zeggen mijn Amerikaanse studenten altijd. Die studenten hebben een realistischer kijk op de wereld, intelligentie en inkomen zijn positief gecorreleerd.

Wat voor publiek wil Youp dan wel in de zaal? Mijn indruk is dat het vooral devote aanhangers met enige masochistische aanleg moeten zijn. Gemiddeld eens per jaar treedt hij in mijn woonplaats op, maar ik heb nog nooit een kaartje kunnen bemachtigen. Waar bij andere populaire voorstellingen sprake is van een eerlijke loterij, eist Hekwerk klaarblijkelijk dat kaartjes via het "eerst komt, eerst maalt" systeem aan de man gebracht worden. Het gevolg is dat men de avond tevoren al in de rij moet gaan staan en het risico loopt in een opstootje verzeild te raken. Niet een echt efficiënt systeem, maar wel effectief om mensen te selecteren die ofwel veel tijd hebben ofwel handig zijn op de zwarte markt.

Hekwerk stelt dat Youp principieel is en zijn voorstellingen toegankelijk en betaalbaar wil houden voor een breed publiek. Dit zijn mooie woorden maar de gehanteerde manier van kaartverkoop laat zien dat het helaas bij woorden blijft. Het geheel getuigt van een ongelooflijke naïviteit omdat het evidente marktwetten negeert en aaneemt dat goede bedoelingen zich automatisch in gewenste uitkomsten vertalen.

Om Youp's doelstelling te realiseren is een ander mechanisme nodig en enig economisch inzicht is daarbij dienstig. Bepaalde dingen kunnen namelijk wel als je maar wat meer moeite doet. In dit geval ligt een veiling van niet-overdraagbare kaartjes voor de hand, waarbij men bijvoorbeeld meer betaalt naarmate men een hoger inkomen heeft. Een eenvoudig alternatief is dat Youp gewoon meer optreedt. Het grotere aanbod resulteert dan automatisch in een lagere prijs.

Eric van Damme