

DE WAARDE VAN ALLES



MARIANA MAZZUCATO

# **DE WAARDE VAN ALLES**

ONTTREKKEN OF TOEVOEGEN  
AAN DE WERELDECONOMIE

Nieuw Amsterdam

Vertaling Ed Lof

© 2018 Mariana Mazzucato

Oorspronkelijke titel *The Value of Everything*

Oorspronkelijke uitgever Allen Lane,  
an imprint of Penguin Books

© 2018 Nederlandse vertaling Ed Lof / Nieuw Amsterdam

Alle rechten voorbehouden

Tekstredactie Yulia Knol

Register Ewout van der Hoog

Ontwerp binnenwerk Yulia Knol

Ontwerp omslag Philip Stroomberg

NUR 781

ISBN 978 90 468 2379 8

[www.nieuwamsterdam.nl](http://www.nieuwamsterdam.nl)



# INHOUD

VOORWOORD – VERHALEN OVER SCHEPPING VAN RIIKDOM	9
INLEIDING – DE DOENERS VERSUS DE PAKKERS	17
Gangbare kritieken op waarde-onttrekking	20
Wat is waarde?	22
Maak kennis met de productiegrens	25
Waarom waardeleer van belang is	28
De structuur van het boek	32
1 EEN BEKNOPTE GESCHIEDENIS VAN WAARDE	39
De mercantilisten: handel drijven en schatten vergaren	41
De fysiocraten: het antwoord ligt in de bodem	46
Klassieke economie: arbeidswaarde	52
2 WAARDE NAAR EIGEN INZICHT: DE OPKOMST VAN DE MARGINALISTEN	76
Nieuwe tijden, nieuwe theorie	77
De klassieken raken in de vergetelheid	78
Van objectief naar subjectief: een nieuwe waardeleer op basis van voorkeuren	79
De opkomst van de ‘neoklassieken’	81
Het verdwijnen van rent en waarom dat van belang is	90
3 DE RIIKDOM VAN NATIES METEN	94
Bbp: een sociale conventie	95
Het stelsel van nationale rekeningen komt tot stand	102
De meting van de toegevoegde waarde van de overheid in het bbp	105

Iets vreemds met de nationale rekeningen: bbp facit saltus!	110
Het is niet genoeg om de nationale rekeningen op te lappen	118
<b>4 DE FINANCIËLE SECTOR: DE GEBOORTE VAN EEN KOLOSSUS</b>	<b>121</b>
Banken en financiële markten worden bondgenoten	123
Het bankprobleem	124
Deregulering en de kiemen van de crisis	131
De heren der (geld)schepping	136
De financiële sector en de 'reële' economie	138
Van een claim op winst tot een claim op claims	144
Collectieve schuld	149
Conclusie	155
<b>5 DE OPKOMST VAN HET CASINO-KAPITALISME</b>	<b>157</b>
Prometheus (met vliegbrevet) bevrijd	159
Nieuwe spelers in de economie	165
Hoe de financiële sector waarde onttrekt	169
Conclusie	183
<b>6 DE FINANCIALISERING VAN DE REËLE ECONOMIE</b>	<b>185</b>
De terugslag van terugkoop	187
Maximalisering van aandeelhouderswaarde	189
De aftocht van 'geduldig' kapitaal	195
Kortetermijndenken en improductieve investeringen	199
Financialisering en ongelijkheid	202
Van aandeelhouderswaarde naar stakeholderswaarde	208
Conclusie	212
<b>7 ONTTREKKING VAN WAARDE VIA DE INNOVATIE-ECONOMIE</b>	<b>214</b>
Verhaaltjes over waardeschepping	214
Waar komt innovatie vandaan?	216
Financiering van innovatie	220
Gepatenteerde waarde-onttrekking	227
Improductief ondernemerschap	231
De prijs van medicijnen	233
Netwerkeffecten en het voordeel van first movers	238
Schepping en onttrekking van digitale waarde	245

Risico's en beloningen delen 247

Conclusie 251

## 8 DE ONDERWAARDERING VAN DE PUBLIEKE SECTOR 255

De mythes van de begrotingsdiscipline 259

De waarde van de overheid in de geschiedenis van het economisch denken 265

Keynes en anticyclisch beleid 268

De overheid in de nationale rekeningen 271

De Public Choice-theorie: de ratio van privatisering en uitbesteding 276

Vertrouwen herwinnen en doelen vaststellen 286

Publieke en private 'just deserts' 289

Van publieke goederen naar publieke waarde 291

## 9 DE ECONOMIE VAN DE HOOP 297

Markten als uitkomsten 302

De economie krijgt een missie 305

Een betere toekomst voor iedereen 307

Dankwoord 309

Noten 313

Literatuur 351

Register 369





## VERHALEN OVER SCHEPPING VAN RIJKDOM

Tussen 1975 en 2017 is het reële bbp van de Verenigde Staten – de voor inflatie gecorrigeerde omvang van de economie – ruwweg verdrievoudigd, van 5,49 biljoen tot 17,29 biljoen dollar.<sup>1</sup> Over deze periode nam de productiviteit met ongeveer 60 procent toe. Desondanks zijn sinds 1979 de reële uurlo-  
nen van de grote meerderheid van de Amerikaanse werknemers gestag-  
neerd of zelfs gedaald.<sup>2</sup> Dit betekent dat bijna vier decennia lang een kleine  
elite zich vrijwel de totale baten van een groeiende economie heeft toegeëi-  
gend. Is dit omdat zij zulke buitengewoon productieve leden van de samen-  
leving zijn?

De Griekse filosoof Plato stelde ooit dat verhalenvertellers de wereld be-  
heersen. Zijn grote werk *Politeia* (*De staat of De republiek*) is deels een gids ter  
instructie van de leider van zijn ideale staat, de filosoof-koning. In dit boek  
zet ik vraagtekens bij de verhalen die ons verteld worden over wie in het he-  
dendaagse kapitalisme de scheppers van welvaart zijn en waar de welvaart  
vandaan komt, en wijs ik op het dubieuze effect van deze verhalen, waardoor  
een kleine groep in staat wordt gesteld om onder het mom van waardeschep-  
ping meer aan de economie te onttrekken.

Deze verhalen zijn overal te horen. De context is steeds een andere – de  
financiële sector, de farmaceutische industrie, kleine starters – maar het nar-  
ratief is ongeveer hetzelfde: ik ben een buitengewoon productief lid van de  
samenleving, mijn activiteiten scheppen rijkdom, ik neem grote ‘risico’s’, dus  
ik heb recht op een hoger inkomen dan mensen die domweg profiteren van  
de heilzame effecten van deze activiteit. Maar wat nu als dit uiteindelijk alleen  
maar verhaaltjes zijn? Narratieven, bedacht om ongelijkheid van rijkdom en  
inkomen te rechtvaardigen, resulterend in rijkelijke beloningen van een klei-  
ne groep die de overheid en de samenleving ervan weet te overtuigen dat hun  
die toekomen, terwijl de rest het moet doen met wat er overblijft.

In 2009 beweerde de CEO van Goldman Sachs, Lloyd Blankfein: ‘De mensen van Goldman Sachs behoren tot de meest productieve ter wereld.’<sup>3</sup> Maar net een jaar eerder had Goldman een prominente rol gespeeld bij de zwaarste financiële en economische crisis in tachtig jaar. De Amerikaanse belastingbetalers moesten 700 miljard dollar opbrengen om het bedrijf van de ondergang te redden. In het licht van de rampzalige prestaties van de bank zo kort daarvoor ging de CEO met die snoevende bewering volstrekt buiten zijn boekje. De bank had tussen november 2007 en december 2009 drieduizend werknemers ontslagen, terwijl de winst kelderde.<sup>4</sup> Goldman en een aantal concurrenten kregen boetes opgelegd, al leken de bedragen gering in verhouding tot de latere winsten: 550 miljoen dollar voor Goldman en 297 miljoen voor J.P. Morgan, bijvoorbeeld.<sup>5</sup> Ondanks dat alles gingen Goldman en andere banken en hedgefondsen door met speculeren tegen dezelfde derivaten die ze zelf hadden uitgegeven en die tot zo veel ellende hadden geleid.

Hoewel er veel werd gesproken over het straffen van de banken die tot de crisis hadden bijgedragen, draaide geen enkele bankier de gevangenis in, en hadden de veranderingen nauwelijks effect op de mogelijkheden van de banken om geld te verdienen aan speculatie: tussen 2009 en 2016 beliep de nettowinst van Goldman 63 miljard dollar op een netto-omzet van 250 miljard.<sup>6</sup> In 2009 boekte het bedrijf wat toen een recordwinst was van 13,4 miljard.<sup>7</sup> En hoewel de Amerikaanse overheid het bankwezen redde met geld van belastingbetalers, durfde de regering het niet aan een vergoeding te vragen voor die hoogst riskante operatie. Washington was allang blij dat het geld werd terugbetaald.

Financiële crises zijn natuurlijk niets nieuws. Maar het uitbundige vertrouwen van Blankfein in zijn bank zou een halve eeuw eerder minder gebruikelijk zijn geweest. Tot de jaren zestig werd het bankwezen niet algemeen gezien als een ‘productief’ onderdeel van de economie. Het werd belangrijk geacht voor de overdracht van bestaand vermogen, niet als schepper van nieuwe rijkdom. Economen waren zo overtuigd van de puur faciliterende rol van de banken dat ze de meeste diensten die ze verleenden, zoals het aannemen van spaargeld en verstrekken van leningen, niet eens meenamen in hun berekeningen van hoeveel nieuwe goederen en diensten de economie produceerde. De financiële sector figureerde in de metingen van het bruto binnenlands product (bbp) alleen maar als een ‘intermediaire input’ – een van de diensten die het goed functioneren van andere bedrijfstakken, de echte scheppers van waarde, vergemakkelijkten.

Rond 1970 begon dat alles echter te veranderen. De nationale rekeningen – die een statistisch beeld geven van de omvang, de samenstelling en de ontwikkeling van een economie – gingen gaandeweg de financiële sector meenemen in de berekening van het bbp, de totale waarde van de goederen en diensten die de economie in kwestie voortbrengt.<sup>8</sup> Deze verandering in de berekeningen viel samen met de deregulering van de financiële sector, waarbij verschillende regels versoepeld werden, onder meer voor de bedragen die banken mochten uitlenen, welke rente ze in rekening konden brengen en welke producten ze mochten aanbieden. Bij elkaar leidde deze versoepeling van het toezicht tot een fundamentele verandering in hoe de financiële sector zich gedroeg, en tot een groeiende invloed van de sector op de ‘reële’ economie. Bankieren was niet langer een bezadigde carrière. Het werd juist een snelle route voor slimme mensen om veel geld te verdienen. Nadat de Berlijnse Muur was gevallen, in 1989, kwam zelfs een aantal van de slimste Oost-Europese wetenschappers uiteindelijk op Wall Street te werken. De financiële sector groeide en kreeg steeds meer zelfvertrouwen. Bankiers gingen openlijk lobbyen voor hun belangen, met de claim dat de sector van cruciale betekenis was voor het scheppen van rijkdom.

Thans is het probleem niet alleen de omvang van de sector en het feit dat deze veel sneller groeit dan de niet-financiële economie (zoals de industrie), maar ook het effect ervan op de rest van de economie, waarvan grote delen ‘gefinancierd’ zijn. Het hele bedrijfsleven is doordrenkt van financiële operaties en de mentaliteit die daarmee gepaard gaat. Dit wordt bijvoorbeeld zichtbaar wanneer managers besluiten een groter deel van de winsten te gebruiken voor het terugkopen van aandelen – waarmee ze de aandelenkoersen, de opties en de beloning van het topmanagement opdrijven – in plaats van dat ze in de toekomst van het bedrijf op de lange termijn investeren. Ze spreken van ‘waardeschepping’ maar net als in de financiële sector zelf is het in werkelijkheid vaak het omgekeerde: waarde-onttrekking.

De verhalen over waardeschepping beperken zich niet tot financiële zaken. In 2014 stelde de farmaceutische gigant Gilead voor een nieuw medicijn tegen het levensbedreigende hepatitis C-virus, Harvoni, een prijs vast van 94.500 dollar voor een kuur van drie maanden. Gilead rechtvaardigde die prijsstelling met het argument dat het bedrag ‘waarde’ voor het gezondheidsstelsel vertegenwoordigde. John LaMattina, voormalig president Onderzoek en Ontwikkeling bij farmaciebedrijf Pfizer, betoogde dat de hoge prijs van gespecialiseerde medicijnen wordt gerechtvaardigd door hun heilzame effect

op patiënten en op de samenleving in het algemeen. In de praktijk betekent dit dat de prijs van medicijnen gerelateerd moet zijn aan de kosten die de kwaal voor de samenleving zou meebrengen wanneer deze niet behandeld wordt, of wordt behandeld met een minder effectieve therapie. De bedrijfstak spreekt van ‘op waarde gebaseerde prijsstelling’. Critici wijzen het argument af en halen onderzoek aan waaruit blijkt dat er geen correlatie is tussen de prijs van kankermedicijnen en de baten die ze meebrengen.<sup>9</sup> Een interactieve rekenmodule die het mogelijk maakt de ‘juiste’ prijs van een kankermedicijn te berekenen op basis van de waarde van de heilzame effecten (de langere levensverwachting voor patiënten, bijwerkingen enzovoort) laat zien dat deze op waarde gebaseerde prijs voor de meeste van deze medicijnen lager is dan de gangbare marktprijs.<sup>10</sup>

Toch gaan de prijzen van medicijnen niet omlaag. Het lijkt erop dat de argumenten van de bedrijfstak over waardecreatie de kritiek hebben geneutraliseerd. In feite heeft een groot deel van de kosten van de gezondheidszorg in de westerse wereld niets te maken met gezondheidszorg: het is domweg de waarde die de farmaceutische industrie weet te onttrekken.

Of kijk naar de sector informatietechnologie. Uit naam van het stimuleren van ondernemerschap en innovatie lobbyen bedrijven in de dotcom- en IT-sector vaak voor minder regulering en gunstige fiscale regelingen. Nu innovatie de nieuwe motor is in het moderne kapitalisme, heeft Silicon Valley met succes een beeld van zichzelf weten op te roepen als de ondernemende kracht achter de welvaartsschepping die de ‘creatieve destructie’ ontketent waaruit de banen van de toekomst zullen voortkomen.

Maar dit verleidelijke verhaal over waardecreatie heeft geleid tot lagere tarieven voor vermogenswinstbelasting voor de durfkapitalisten die de IT-bedrijven financieren, en dubieuze fiscale maatregelen zoals de ‘patent box’-regeling, die de belasting verlaagt voor winst op de verkoop van producten waarin gepatenteerde inputs zijn verwerkt. Door het genereren van intellectuele eigendom te belonen, zou dit een positieve prikkel voor innovatie zijn. Het is een nogal zinloze regeling, omdat patenten al de mogelijkheid bieden twintig jaar lang monopoliewinsten te boeken, waardoor hoge rendementen kunnen worden gerealiseerd. Beleidsmakers dienen zich niet ten doel te stellen de winsten van monopolies te verhogen, maar om te bevorderen dat deze winsten worden geherinvesteerd in bijvoorbeeld onderzoek.

Veel van de zogenaamde rijkdomscreppers in de techsector, zoals medeoprichter Peter Thiel van PayPal, beklagen zich over de overheid als zou die

alleen maar een belemmering voor schepping van rijkdom zijn.<sup>11</sup> Thiel ging zelfs zover een beweging op te zetten voor de afscheiding van Californië, zodat de scheppers van rijkdom zo onafhankelijk mogelijk konden zijn van de greep van de overheid. En Eric Schmidt, CEO van Google, heeft herhaaldelijk beweerd dat de gegevens van burgers bij Google in veiliger handen zijn dan bij de overheid. Dit standpunt speelde in op hedendaagse populaire opvattingen: ondernemers goed, overheid slecht – of knullig.

Maar door zichzelf voor te stellen als de helden van deze tijd en daarmee hun recordwinsten en giga-vermogens te rechtvaardigen, gaan Apple en andere bedrijven gemakshalve voorbij aan de pioniersrol die de overheid speelde bij de ontwikkeling van nieuwe technologieën. Apple verklaarde schaamteloos dat zijn bijdrage aan de samenleving niet moest worden gezocht in belastingen maar in de geweldige snufjes die het bedrijf ons schonk. Maar waar kwam de slimme technologie achter die snufjes vandaan? Uit publiek gefinancierd onderzoek. Het internet, gps, touchscreen, Siri, de algoritmen waar Google op gebaseerd is, het werd allemaal betaald door publieke instellingen. Zou de belastingbetaler er geen recht op moeten hebben iets terug te krijgen, behalve de reeks ongetwijfeld briljante gadgets? Alleen al het stellen van die vraag onderstreept dat we een totaal ander narratief nodig hebben over wie al die rijkdom in eerste instantie creëerde – en wie deze vervolgens onttrok.

Als er in het bedrijfsleven zo veel scheppers van rijkdom zijn, is de onvermijdelijke conclusie dat aan het andere eind van het spectrum met snelle bankiers, wetenschappelijk georiënteerde farmaceuten en ondernemende geeks de inerte, parasitaire beampten en bureaucraten van de overheid te vinden zijn. In deze optiek is privaat ondernemerschap het snelle jachtluipaard dat de wereld innovaties schenkt, en de overheid de voortmodderende schildpad die de vooruitgang in de weg staat – of om een andere metafoor te gebruiken, een kafkaëske bureaucraat achter grote stapels dossiers, omslachtig en inefficiënt. De overheid wordt neergezet als een blok aan het been van de samenleving, bekostigd uit de verplichte belastingen op de geplaagde burgers. In dit verhaal is er altijd maar één conclusie mogelijk: we hebben meer markt en minder overheid nodig. Hoe slanker, kleiner en efficiënter het staatsapparaat is, hoe beter.

Waarom waren we zo snel bereid het verhaal van goed tegen kwaad te geloven? Hoe wordt de waarde die de publieke sector creëert gemeten, en waarom wordt deze doorgaans behandeld als niets anders dan een inefficiëntere

versie van de private sector? Wat als er eigenlijk helemaal geen bewijs is voor dit verhaal? Wat als het alleen maar is voortgekomen uit een reeks diepge-wortelde opvattingen? Welke nieuwe verhalen kunnen we dan vertellen?

Plato beseftte dat verhalen vorm geven aan karakter, cultuur en gedrag: ‘Dan zullen wij dus in de eerste plaats die sprookjes-vertellers moeten controleren en alleen goede verhalen mogen toelaten. Vervolgens zullen wij de moeders en minnen ertoe overhalen hun kinderen de goedgekeurde verhalen te ver-tellen. Want dat zal veel meer bijdragen tot de vorming van de ziel van hun kinderen dan de “straffe hand” waarmee ze genoodzaakt zijn hun kinderen op te voeden. De meeste sprookjes en verhalen die men tegenwoordig aan kinderen vertelt, zullen wij echter moeten verwerpen.’<sup>12</sup>

Plato hield niet van mythes over zich misdragende goden. Dit boek gaat over een modernere mythe, over waardecreatie in de economie. Mijn stelling is dat dergelijke mythes een enorme hoeveelheid waarde-onttrekking moge-lijk hebben gemaakt, wat een aantal individuen in staat heeft gesteld heel rijk te worden en al doende afbreuk te doen aan de rijkdom van de samenleving.

Het doel van dit boek is die stand van zaken te veranderen, en wel door het debat over waarde, dat vroeger in het middelpunt van het economisch den-ken stond – en daar volgens mij nog steeds zou moeten staan –, nieuw leven in te blazen. Als waarde wordt gedefinieerd als prijs – bepaald door de veron-derstelde krachten van vraag en aanbod – dan wordt elke activiteit waarvoor (legaal) een prijs wordt betaald, beschouwd als waardecreatie. Dus als je een hoop verdient, schep je blijkbaar waarde. Ik zal betogen dat de manier waar-op het begrip ‘waarde’ in de moderne economie wordt gebruikt, het makke-lijker heeft gemaakt om waarde-onttrekkende activiteiten te laten doorgaan voor waardescheppende. En in het proces wordt *rent* (onverdiend inkomen) verward met winst (verdiend inkomen), neemt de ongelijkheid toe en nemen de investeringen in de reële economie af. Daar komt bij: als we geen onder-scheid kunnen maken tussen waardecreatie en waarde-onttrekking, wordt het vrijwel onmogelijk om het eerste beter te belonen dan het laatste. Dus als het doel is meer groei die stoelt op innovatie (slimme groei), die inclusiever en duurzamer is, hebben we een beter begrip van waarde nodig om ons te sturen.

Met andere woorden, dit is geen abstracte discussie maar een die verre-gaande consequenties heeft – sociale en politieke zowel als economische –

voor iedereen. Hoe we over waarde denken is van invloed op hoe we ons allemaal, van grote concerns tot de eenvoudigste consument, als actoren in de economie gedragen, en dat is weer van invloed op de economie en hoe we de prestaties daarvan meten. Dit is wat filosofen ‘performativiteit’ noemen: hoe we over dingen praten is van invloed op hoe we ons gedragen, en dienovereenkomstig hoe we erover theoretiseren. Anders gezegd, het wordt een self-fulfilling prophecy.

Oscar Wilde vatte het waardeprobleem treffend samen toen hij een cynicus omschreef als iemand die overal de prijs van kent maar van niets de waarde. Hij had gelijk – en de economie heeft zelfs de naam een cynische wetenschap te zijn. Maar juist om die reden moet verandering in ons economische stelsel worden gegrondvest op het terugbrengen van waarde naar het middelpunt van ons denken – op een hernieuwd vermogen de manier waarop het begrip ‘waarde’ gebruikt wordt aan te vechten. We moeten het debat gaande houden, en niet toestaan dat simplistische verhaaltjes bepalen wie we als productief beschouwen en wie als improductief. Waar komen die verhaaltjes vandaan, wiens belang dienen ze? Indien we niet kunnen definiëren wat we bedoelen met waarde, kunnen we niet zeker weten of we waarde produceren, kunnen we de waarde niet eerlijk verdelen en kunnen we geen economische groei handhaven. Het juiste begrip van waarde is dan ook cruciaal voor alle andere discussies die gevoerd moeten worden over de richting waarin onze economie zich ontwikkelt en hoe we die kunnen veranderen.





## INLEIDING

# DE DOENERS VERSUS DE PAKKERS

*De barbaarse goudbaronnen – ze hebben het goud niet gevonden, ze hebben het goud niet gedolven, ze hebben het goud niet uit het erts gewonnen, maar door een of andere bizarre alchemie hebben ze wel al het goud in hun bezit.*

– Big Bill Haywood, oprichter van de eerste sectorale vakbond in de Verenigde Staten (1929)<sup>1</sup>

Bill Haywood wist zijn verwarring fraai onder woorden te brengen. Hij vertegenwoordigde mannen en vrouwen die in het begin van de twintigste eeuw en tijdens de Grote Depressie van de jaren dertig in de Amerikaanse mijnen werkten. Hij kende de bedrijfstak door en door. Maar zelfs Haywood kon geen antwoord vinden op de vraag waarom de kapitaalbezitters, die weinig anders deden dan op de markt goud kopen en verkopen, zoveel verdienden terwijl werknemers die hun mentale en fysieke energie staken in het vinden, bovenhalen en verwerken ervan, zo weinig verdienden. Waarom verdienden die pakkers zo veel geld ten koste van de doeners?

Dezelfde vragen worden nog altijd gesteld. In 2016 ging de chique Britse winkelketen BHS over de kop. Het bedrijf was opgericht in 1928 en werd in 2004 overgenomen door Sir Philip Green, een welbekend ondernemer in de detailhandel, voor 200 miljoen pond. In 2015 verkocht Green het bedrijf voor één pond aan een groep beleggers onder leiding van de Britse zakenman Dominic Chappell. In de tijd dat BHS onder zijn beheer was, onttrokken Green en zijn familie er naar schatting 580 miljoen pond aan in de vorm van dividenden, huurlasten en rente op leningen die ze aan het bedrijf hadden verstrekt. Door de ondergang van BHS verloren 11.000 mensen hun baan en

bleef het pensioenfonds van het bedrijf met een tekort van 571 miljoen pond zitten, hoewel het fonds een overschot had gehad toen Green BHS kocht.<sup>3</sup> Een rapport over het drama van BHS van de Commissie Werk en Pensioenen van het Lagerhuis beschuldigde Green, Chappell en hun ‘aanhangers’ van ‘systematische plundering’. Voor de werknemers en gepensioneerden die voor het onderhoud van hun gezinnen afhankelijk waren van BHS was dit waarde-onttrekking – een toe-eigening van winsten die in geen verhouding stond tot enige economische bijdrage – van megaproporties. Voor Green en de anderen die het bedrijf beheerden, was het waardeschepping.

Je kunt de handelwijze van Green als een aberratie zien, als de excessen van een individu, maar zijn manier van denken is allerminst uitzonderlijk: tegenwoordig maken ook veel reusachtige ondernemingen zich schuldig aan het door elkaar halen van waardeschepping en waarde-onttrekking. Zo veroorzaakte de Europese Commissie, het uitvoerende orgaan van de Europese Unie (EU), in augustus 2016 een hevige aanvaring tussen de EU en de VS toen de Commissie Apple gebood 13 miljard dollar aan Ierland te betalen aan achterstallige belastingen.<sup>3</sup>

Apple is gemeten naar beurswaarde ’s werelds grootste onderneming. In 2015 hield het buiten de VS een berg contanten en effecten aan ter waarde van 187 miljard dollar<sup>4</sup> – ongeveer evenveel als het bbp van de Tsjechische Republiek dat jaar<sup>5</sup> – om geen Amerikaanse belastingen te hoeven betalen die over de winsten geheven zouden worden als Apple het geld zou repatriëren. Onder een overeenkomst met Ierland die terugging tot 1991 genoten twee dochterondernemingen van Apple van een zeer genereuze belastingregeling. Die dochters waren Apple Sales International (ASI), waar de winsten geboekt werden op de verkopen van iPhones en andere Apple-apparaten in Europa, het Midden-Oosten, Afrika en India; en Apple Operations Europe, dat computers maakte. Apple droeg de rechten op de ontwikkeling van zijn producten tegen een nominaal bedrag over aan ASI, waardoor de Amerikaanse belastingbetalers verstoken bleven van de opbrengsten van technologieën die in de Apple-producten waren verwerkt en waarvan de oorspronkelijke ontwikkeling met belastinggeld was gefinancierd. De Europese Commissie voerde aan dat het maximale tarief dat over de in Ierland geboekte, belastbare winsten geheven werd, 1 procent was, maar dat Apple in 2014 slechts 0,005 procent betaalde. Het gebruikelijke tarief van de vennootschapsbelasting in Ierland is echter 12,5 procent.

Daar komt nog bij dat deze 'Ierse' Apple-dochters in feite fiscaal gezien nergens zijn gevestigd. Apple heeft gebruikgemaakt van discrepanties tussen de Ierse en de Amerikaanse definities van vestigingsplaats. Bijna alle winsten die de dochterondernemingen boekten werden toegerekend aan hun respectieve 'hoofdkantoren', die geen werknemers of gebouwen hadden en alleen op papier bestonden.

De Commissie droeg Apple op de achterstallige belasting te betalen op grond van de conclusie dat de deal tussen Ierland en Apple illegale staatssteun was (steun van de overheid die een bedrijf een voordeel biedt boven zijn concurrenten); Ierland had andere bedrijven niet soortgelijke voorwaarden aangeboden. Ierland, stelde de Commissie, had Apple superlage tarieven aangeboden als tegenprestatie voor het scheppen van banen in andere Apple-vestigingen in het land. Apple en Ierland wezen de eis van de Commissie van de hand – en Apple is natuurlijk niet het enige grote concern dat van dergelijke exotische belastingconstructies gebruikmaakt.

Maar de waarde-onttrekking door Apple beperkt zich niet tot zijn internationale belastingpraktijken; die is ook veel dichterbij huis te vinden. Apple heeft niet alleen waarde onttrokken aan Ierse belastingbetalers, maar de Ierse regering heeft waarde onttrokken aan de staat Californië. Hoe dat zo? Apple werd opgericht in Californië, waar zijn hoofdkantoor is gevestigd. En zoals ik uiteenzette in mijn vorige boek, *De ondernemende staat*<sup>6</sup> (dat hieronder in hoofdstuk 7 kort aan de orde komt), was alle technologie die de smartphone zo slim maakt, ontwikkeld met publieke financiering. Maar in 2006 zette Apple een dochter op in Reno in de staat Nevada, waar geen vennootschapsbelasting of vermogenswinstbelasting wordt geheven, om heffing van belastingen door de staat Californië te ontwijken. Apple sluisde een deel van de Amerikaanse winsten door naar de vestiging in Nevada, die naar de creatieve naam Braeburn Capital luisterde, in plaats van het geld mee te nemen bij de opgave van de winst in Californië. Tussen 2006 en 2012 verdiende Apple 2,5 miljard dollar aan rente en dividenden, die in Nevada werden geboekt om Californische belastingen te ontwijken. De beruchte enorme staatsschuld van Californië zou een stuk kleiner zijn als Apple zijn Amerikaanse winst volledig en correct had aangegeven in die staat, waar een groot deel van de waarde van het bedrijf (gebouwen, ontwerpafdeling, verkoop en marketing enzovoort) tot stand komt. Waarde-extractie zet dus Amerikaanse staten tegen elkaar op, evenals de vs tegen andere landen.

Het is duidelijk dat de hoogst gecompliceerde fiscale constructies van Apple

primair ten doel hadden zo veel mogelijk waarde aan het bedrijf te onttrekken door te vermijden dat er forse belastingbedragen moesten worden betaald, geld waarvan de samenlevingen waarbinnen het bedrijf opereerde, geprofiteerd zouden hebben. Het staat buiten kijf dat Apple waarde creëert; maar het negeren van de steun die het van de belastingbetalers ontvangen heeft en vervolgens staten en landen tegen elkaar uitspelen, is beslist niet de geëigende manier om een innovatieve economie op te bouwen of 'inclusieve' groei te bevorderen, groei waar brede kringen van de bevolking bij gebaat zijn en niet alleen degenen die in de beste positie zitten om het systeem te bespelen.

Er zit nog een andere dimensie aan de waarde-onttrekking door Apple. Veel van dergelijke concerns gebruiken hun winsten om op korte termijn de koers van hun aandelen op te stuwen, in plaats van ze te investeren in productie op de lange termijn. De voornaamste manier waarop zij dit doen is door hun kasreserves te gebruiken voor het terugkopen van hun aandelen van beleggers, met het argument dat dit leidt tot een maximale 'aandeelhouderswaarde' (het inkomen dat aandeelhouders van het bedrijf verdienen, gewaardeerd op basis van de beurskoers van het bedrijf). Maar het is geen toeval dat onder degenen die het meest profiteren van dergelijke terugkoopacties de managers te vinden zijn die als onderdeel van hun beloningspakket royale optieregelingen genieten – dezelfde managers die het terugkoopprogramma implementeren. Zo kondigde Apple in 2012 een terugkoopactie van aandelen aan ter waarde van een verbijsterende 100 miljard dollar, deels om 'activistische' aandeelhouders te pareren die eisten dat het bedrijf ze meer contanten zou uitkeren om 'aandeelhouderswaarde vrij te maken'.<sup>7</sup> In plaats van het geld weer in de onderneming te investeren, droeg Apple liever geld over aan aandeelhouders.

De alchemie van de pakkers versus de doeners waar Bill Haywood al in de jaren twintig van de vorige eeuw aan refereerde, bestaat nog steeds.

### GANGBARE KRITIEKEN OP WAARDE-ONTTREKKING

Het cruciale maar dikwijls warrige onderscheid tussen waarde-onttrekking en waardecreatie heeft consequenties die veel verder gaan dan het lot van bedrijven en hun werknemers, of zelfs van hele samenlevingen. De sociale, economische en politieke gevolgen van waarde-onttrekking zijn gigantisch. Vóór de financiële crisis van 2007 steeg het aandeel in het totale inkomen van de rijkste 1 procent in de vs van 9,4 procent in 1980 tot een adembenemende