

Het fiscale stelsel vanuit gedragseconomisch perspectief

*J.D. Brilman en H.Nijboer**

Samenvatting

Resultaten van de zogeheten 'behavioral economics' krijgen onder economen steeds meer aandacht. De vraag is of die resultaten al rijp zijn voor toepassing in het beleid. Drie inzichten hebben gevolgen voor de vormgeving van het fiscale beleid. De inzichten hebben betrekking op de beperkte cognitieve capaciteit van mensen, de presentatie en de intrinsieke motivatie van mensen.

Beperkte verstandelijke vermogens leiden ertoe dat fiscale prikkels pas effect sorteren als zij begrijpelijk zijn, een bepaalde drempelwaarde overschrijden, langdurig aanwezig zijn en/of goed worden uitgelegd.

Ten tweede is de presentatie, of framing, van beleid(instrumenten) van belang. Een goed doordachte presentatie kan het bestaande instrumentarium effectiever maken. Voorbeeld is het zichtbaarder maken van stimulerende maatregelen op de arbeidsmarkt. Ten derde kan beprijzing een negatief effect hebben op de intrinsieke motivatie. Het formaliseren van informele productie, zoals bij de kinderopvang, mantelzorg en vrijwilligerswerk kan dan wel eens dubbel nadelig uitpakken. In de eerste plaats voor de schatkist en in de tweede plaats voor de intrinsieke motivatie van de mensen die de informele productie aanbieden.

De gedragseconomie brengt vooralsnog geen revolutie op fiscaal terrein teweeg. Het gebruik van haar inzichten kan echter wel leiden tot effectiever beleid.

Trefwoorden: belastingen, fiscaal beleid, gedragseconomie.

1 Inleiding

Het vakgebied van 'behavioral economics' krijgt onder economen steeds meer aandacht. De vraag is of de hier verworven inzichten al rijp zijn voor toepassing in het beleid. In dit artikel onderzoeken we de vraag of gedragseconomische inzichten moeten leiden tot het wijzigen van het huidige fiscale stelsel.

De literatuur over financiële markten schenkt steeds meer aandacht aan afwijkingen van het model van de homo economicus. In de (Nederlandse) fiscaal-economische literatuur lijkt de aandacht hiervoor nog relatief beperkt. Hier en daar wordt wel een intuïtie geopperd, maar van grondige verankering van het nieuwe mensbeeld in de fiscale literatuur kan niet worden gesproken. Dit artikel probeert een impuls aan deze discussie te geven. Hierbij wordt het belang van gedragseconomische inzichten voor het fiscale beleid langs drie wegen beschreven.

Ten eerste wordt ingegaan op het feit dat de verstandelijke vermogens (cognitieve capaciteit) van mensen beperkt zijn. Zij kunnen niet als een supercomputer alle relevante informatie integreren in hun besluitvorming. Dit betekent dat zij slechts een deel van de relevante informatie kunnen betrekken bij de bepaling van hun gedrag. Welk deel dat is, hangt van een aantal factoren af en kan belangrijke gevolgen hebben voor de doeltreffendheid van het fiscale beleid.

Ten tweede leert de gedragseconomie dat de wijze waarop maatregelen gepresenteerd worden ertoe doet. Financieel equivalente belastingen kunnen een ander effect hebben

door een andere presentatie. We gaan in op de vraag of de effectiviteit van fiscale prikkels verschilt wanneer deze direct merkbaar en zichtbaar zijn, dan wel als verlies of minder winst worden gepresenteerd. Ook houden we de aanname van economen tegen het licht dat het er voor de economische uitwerking niet toe doet wie de belasting afdraagt.

Ten derde wordt geanalyseerd hoe financiële prikkels intrinsieke preferenties kunnen beïnvloeden.

In de conclusie bespreken we welke gevolgen deze bevindingen kunnen hebben voor het fiscaal-economische beleid.

2 Beperkte verstandelijke vermogens

Belastingen zijn verstorend. Een voor het beleid zeer belangrijke verstoring is het effect op het arbeidsaanbod. Door een belasting op inkomen verdienen mensen minder per gewerkt uur, wat ertoe leidt dat zij minder zullen willen werken. Om dit effect zo veel mogelijk te minimaliseren wordt op allerlei manieren geprobeerd het fiscale stelsel arbeidsvriendelijker te maken. In 2009 bijvoorbeeld door het invoeren van een inkomensafhankelijke arbeidskorting en de inkomensafhankelijke aanvullende combinatiekorting (voor minstverdienende partners met kinderen). Bij de klassiek economische analyse inzake de wenselijkheid van dergelijke maatregelen is de impliciete aanname dat mensen de gewijzigde financiële prikkels door de aanpassing van de wettelijke regeling volledig doorgronden. Voor de meeste lezers zal deze aanname wat contra-intuïtief aandoen: de lezer kan bij zichzelf nagaan in hoeverre hij in staat is zijn of haar actuele marginale tarief, inclusief het effect van toeslagen, aftrekposten en fiscale kortingen goed te bepalen.

Maar is het werkelijk een probleem voor beleidsmakers als mensen hun fiscale prikkels niet volledig kunnen inschatten? Voor de empirische economische modellen die de Nederlandse overheid gebruikt (bijvoorbeeld MIMIC van het Centraal Planbureau) is het niet van belang dat elk individu precies zo reageert als verwacht zou mogen worden bij een alleswetend perfect rationeel wezen. De modellen kijken eerst hoe mensen in het verleden hebben gereageerd op financiële prikkels en gebruiken deze reacties vervolgens om te voorspellen hoe mensen op nieuwe prikkels zullen reageren. Hiermee worden mogelijke imperfecties automatisch meegenomen in het model. Als mensen ook in het verleden al gekenmerkt werden door een beperkte cognitieve capaciteit is dit dus al opgenomen in de empirisch geschatte gedragsvergelijkingen.

Dit is echter alleen het geval als het effect van de imperfecties bij de nieuwe fiscale maatregel even groot is als bij de maatregelen in het verleden. En dat is zeer de vraag. Recent onderzoek toont aan dat de mate waarin mensen fiscale prikkels in hun gedragsbeslissing laten meewegen afhankelijk is van ten minste vier kenmerken die bij nieuwe maatregelen zeer wel kunnen afwijken van de situatie in het verleden.

Ten eerste blijkt uit onderzoek in Denemarken dat de gedragseffecten disproportioneel toenemen met de grootte van de fiscale prikkel (Chetty et al., 2009). Fiscale prikkels

lijken pas effect te hebben wanneer zij boven een bepaalde drempelwaarde uitkomen. Mensen kunnen niet overal rekening mee houden en negeren daarom kleine prikkels.¹ *Ten tweede* blijken fiscale prikkels minder effect te sorteren als zij complex zijn (Saez, 2009). Veranderingen in de marginale druk bleken in de Verenigde Staten alleen een gedragseffect te sorteren als zij plaatsvonden bij mensen met een relatief simpel belastingtraject. In de Nederlandse situatie lijkt het goed voorstelbaar dat iemand die bijvoorbeeld enkel het statutaire belastingtarief van 52% betaalt sterker zal reageren op een wijziging dan iemand die naast het statutaire tarief ook nog eens rekening moet houden met (wijzigingen in) de financiële prikkel van de IACK, IAK, CK, zorgtoeslag, huurtoeslag en het kindgebonden budget.²

Ten derde blijken fiscale prikkels meer effect te sorteren, naarmate zij langer in het fiscale stelsel aanwezig zijn (Saez, 2009). Het kost tijd om de implicaties van nieuwe maatregelen voor jezelf te doorgronden. Een fiscale maatregel kan op korte termijn mogelijk weinig effect hebben, maar na verloop van tijd krijgen mensen via hun eigen ervaringen of door die van andere mensen de betekenis van de maatregel door.

Ten vierde kan het geven van voorlichting het effect van fiscale prikkels flink versterken. Zo blijkt uit onderzoek van Chetty en Saez (2009) in de Verenigde Staten dat het goed voorlichten van ontvangers van arbeidskorting een even groot positief effect heeft op de participatie als het verhogen van het budget voor arbeidskortingen met 33%! Uiteraard hoeft voorlichting niet enkel door de overheid plaats te vinden; ook belangengroeperingen kunnen een fiscale prikkel beter begrijpelijk maken voor hun achterban en hiermee het gedragseffect versterken.

Uit het bovenstaande blijkt maar weer eens dat resultaten uit het verleden geen garantie bieden voor de toekomst. De gedragsreacties die golden in het fiscale systeem van gisteren kunnen niet zo maar gebruikt worden om voorspellingen te doen over het effect van fiscale wijzigingen van morgen. Een manier om hiermee om te gaan is om de vier kenmerken die hierboven beschreven zijn zo goed mogelijk te integreren in de voorspellende modellen. Maar ook dan blijft het risico aanwezig dat een relevant kenmerk over het hoofd wordt gezien. Mogelijk zijn er nog meer interacties tussen de cognitieve beperkingen van mensen en specifieke kenmerken van het fiscale systeem. Dit noopt tot een andere aanpak. Het wordt belangrijker om het effect van fiscale hervormingen *na hun invoering* te monitoren. Omdat de voorspellende kracht van modellen beperkt is, is het nodig om ex post te kijken of een fiscale wijziging ook het gewenste effect oplevert. Daarbij kan in het geval van positieve prikkels goede voorlichting een handje helpen. Bij negatieve prikkels moeten beleidsmakers er op bedacht zijn dat deze op korte termijn mogelijk niet direct veel effect sorteren, maar op lange termijn alsnog tot consequenties kunnen leiden.

-
- 1 Een andere reden voor dit drempel-effect kan zijn dat er aanpassingskosten zijn voor het gedrag (bijvoorbeeld het vinden van een baan, waarin minder uren kunnen worden gewerkt). Dit is de verklaring die Chetty et al. (2009) zelf aandragen voor het gevonden effect. Deze aanpassingskosten kunnen ook een reden zijn voor het door Saez gevonden effect dat fiscale prikkels meer effect hebben als zij langer aanwezig zijn (zie later in de hoofdtekst).
 - 2 Respectievelijk de inkomensafhankelijke aanvullende combinatiekorting (IACK), inkomensafhankelijke arbeidskorting (IAK) en de combinatiekorting (CK).

3 Vormgeving

Hierboven hebben we gezien hoe verschillen in kenmerken van belastingen (complexiteit, aanwezigheidsduur, omvang, mate waarin mensen voorlichting hebben gekregen) effect kunnen hebben op de gedragsreactie die belastingen oproepen. De gedragseconomische literatuur laat echter ook zien dat belastingen zelfs als deze kenmerken overeenkomen nog verschillende effecten kunnen sorteren. Dit komt doordat de wijze waarop de belasting gepresenteerd wordt (*framing*) zelfstandig effect kan hebben. Ten minste de volgende punten blijken hierbij van belang.

Directe zichtbaarheid

Mensen reageren sterker op belastingen die direct zichtbaar zijn. Blumkin et al. (2008) stellen dat gezien het bewijs dat mensen vooral reageren op prikkels die op de korte termijn worden ervaren, het waarschijnlijk is dat hun arbeidsaanbod ook sterker reageert op een inkomstenbelasting (die direct zichtbaar is op de loonstrook) dan op een consumptiebelasting. In een laboratoriumonderzoek lieten zij economiestudenten kiezen hoeveel tijd ze willen steken in het oplossen van vermenigvuldigingssommetjes. Met goede oplossingen konden ze punten verdienen, waarmee pizza kon worden gekocht. Het simuleren van een inkomstenbelasting (halvering van te verdienen punten per oplossing) bleek gemiddeld tot 1/3 minder inspanning te leiden. Het simuleren van een BTW (twee keer zo duur maken van de pizza) – met financieel dezelfde gevolgen – leidde slechts tot 15 procent minder arbeidsaanbod. Dit verschil bleek niet af te nemen na meerdere rondes (geen leereffect). Uiteraard is dit ene onderzoek geen reden om het klassieke model meteen aan te passen. Maar het geeft wel aan dat getwijfeld kan worden aan de equivalentie die vaak wordt verondersteld tussen een directe en een indirecte belasting. Om de arbeidsparticipatie te bevorderen zou volgens de uitkomsten van dit onderzoek een schuif naar indirecte belastingen zijn aan te bevelen. Bovendien kan dit ook het algemene welzijn bevorderen. Als mensen inderdaad myopisch (kortzichtig) zijn, zullen ze te weinig werken (de directe voldoening van vrije tijd wint het van het lange-termijnvoordeel van een hogere consumptie). Door ook het nadeel van de belastingen naar de toekomst te verschuiven (BTW) wordt dit voor een deel gecompenseerd.

Saillantie

Mensen laten zich vooral leiden door informatie die makkelijk beschikbaar is (saillant). Anekdotisch bewijs dat dit ook in de fiscale sfeer geldt, is de periodieke ophef over gemeentelijke belastingen. Hoewel deze financieel gezien veel minder van belang zijn dan rijksbelastingen ontlokken ze veel protest, doordat ze zo zichtbaar zijn. Empirisch onderzoek van Chetty et al. (2007) geeft steun voor het belang van saillantie. Wanneer in Amerikaanse supermarkten de omzetbelasting (*sales tax*) al op prijskaartjes in supermarkten wordt getoond (i.p.v. pas op de kassabon), daalt de omzet van de artikelen sterk. Onwetendheid is niet de oorzaak: uit enquêtes bleek dat mensen wel degelijk konden berekenen hoeveel *sales tax* ze aan de kassa moeten betalen. Als het zo is dat minder zichtbare belastingen minder gedragseffecten met zich meebrengen, dienen belastingen zo onzichtbaar mogelijk te worden geheven om verstoringen te voorkomen. Politici in de Verenigde Staten hebben dit mechanisme goed in de gaten (Finkelstein, 2007). De overgang van handmatig tol heffen (saillant) naar

elektronisch tol heffen (minder saillant) leidde tot een toename van 20-40 procent van de toltarieven. Als de belasting minder opvalt, blijken politici deze sneller te verhogen. Vanuit politiek-economisch oogpunt zijn kanttekeningen te plaatsen bij onzichtbare belastingheffing. Onzichtbare belastingen leiden tot minder druk op politici om doelmatige afwegingen te maken. Ze hoeven immers minder verantwoording af te leggen over de besteding van de opgehaalde middelen. In het extreme geval dat overheden middelen krijgen zonder te heffen, is dit ook te zien. Inkomsten die decentrale overheden ontvangen van het Rijk worden gemakkelijker besteed dan inkomsten die zij zelf door middel van belastingen moeten heffen (zie Hines en Thaler, 1995). Verkregen inkomsten blijven plakken als vliegen aan het vliegpapier, het zogenaamde *flypaper effect*. De voordelen van een geringere gedragsreactie op minder zichtbare belastingen moeten dus worden afgewogen tegen de nadelen van een zwakkere democratische controle op de doelmatigheid van de overheidsuitgaven.

Belastingen die een gedragsverandering beogen, zullen juist zo zichtbaar mogelijk moeten zijn. De accijnzen op benzine, de energiebelasting op elektriciteit en de accijnzen op sigaretten moeten zo duidelijk mogelijk worden gecommuniceerd om het grootste effect te sorteren.

Verlies weegt zwaarder dan verloren winst.

Sinds het bekende artikel van Kahneman en Tversky (1979) weten we dat mensen verliezen zwaarder wegen dan winsten (gemiddeld genereert hetzelfde verlies ongeveer twee keer zoveel disnut als het nut van eenzelfde winstbedrag). Dit heeft ook implicaties voor de *framing* van fiscaal beleid. Mensen reageren anders op prikkels die financieel vrijwel gelijk zijn, maar door de vormgeving in het ene geval als verlies worden gepercipieerd en in het andere geval als minder winst.

Zo wordt doorgaans aangenomen dat met een eigen risico voor zorgkosten meer gedragseffecten gepaard gaan dan met een no claim. De no claim wordt als 'bonus' uitgekeerd aan het eind van het jaar, als minder zorg is geconsumeerd dan het bedrag van de no claim. Het gebruik van zorg leidt er dus toe dat de winst aan het einde van het jaar lager uitvalt. Het eigen risico voelt daarentegen als een direct verlies bij consumptie. In economisch opzicht zijn beide equivalent: het CPB gaat er echter vanuit dat de no claim prikkel 2/3 van de gedragseffecten van het eigen risico met zich meebrengt (CPB, 2004).

Uit internationaal onderzoek komt eenzelfde beeld naar voren. Toen president Bush in 2001 ter stimulering van de economie *tax rebates* aankondigde, hoopte hij de consumptie te stimuleren. Epley et al. (2006) maken echter aannemelijk dat een bonus in plaats van een korting hogere extra consumentenbestedingen zou hebben uitgelokt. De *tax rebate* werd beoordeeld als het reduceren van verlies, terwijl de bonus als extra inkomst werd gezien. Van een bonus wordt daarom een groter deel geconsumeerd. De *prospect theory* van Kahneman en Tversky impliceert overigens ook dat fiscale straffen effectiever zijn dan fiscale beloningen. Het internaliseren van externe effecten is dan ook in beginsel effectiever wanneer hiervoor belastingen worden ingezet, dan bij het gebruik van subsidies. Zo zullen belastingen op milieuvuiling meer effect sorteren dan subsidies op milieubesparingen.

Wie rekent af?

De traditionele aanname dat het voor de economische effecten niet uitmaakt wie ceteris paribus de belasting moet betalen (de zogenaamde *tax liability side equivalence*, TLSE), kan op basis van gedragseconomische inzichten eveneens ter discussie worden gesteld. In ieder geval in het publieke debat lijkt het ertoe te doen of een belasting op arbeid door werkgevers of werknemers moet worden afgedragen. Als deze partijen belasting op één van beiden niet als synoniem zien, kan het zijn dat de gedragseffecten verschillen. Kerschbaumer en Kirchsteiger (2000) komen tot de conclusie dat dit het geval is. Op basis van experimenten, waarin de zogenaamde *ultimatum game* wordt gespeeld, stellen zij dat op degene die de belasting moet betalen een sociale norm drukt. Degene die de belasting afdraagt, neemt het grootste deel van de belasting op zich. Het is volgens deze auteurs dus relevant wie de belasting feitelijk betaalt. Anderen komen in beter opgezette experimenten echter tot het tegenovergestelde inzicht: TLSE houdt wel, zowel op de korte als op de lange termijn (Riedl en Tyran, 2005; Ruffle, 2005; Borck et al., 2002). De belasting moet dan op de manier worden geheven, die de inningskosten en administratieve lasten minimaliseert. Overigens gelden de onderzoeken voor competitieve markten, die op de arbeidsmarkt zelden bestaan. Als er bijvoorbeeld minimumlonen zijn of werkgevers *efficiency wages* betalen, doet het er wel degelijk toe bij wie de belastingdienst de rekening neerlegt, omdat er dan reële verdelingseffecten optreden (Picard en Toulemonde, 2001; Goerke, 2002).

4 Motivatie en preferenties

Fiscale prikkels beïnvloeden afwegingen niet alleen direct, via de prijs, maar zij kunnen ook invloed hebben op de intrinsieke motivatie van mensen en daarmee preferenties beïnvloeden. Hierdoor kunnen economische beginselen en principes op losse schroeven komen te staan (Van Koesveld, 2007). Frey en Oberholzer-Gee (1997) laten bijvoorbeeld zien dat het Hicks-Kaldor criterium hierdoor soms niet opgaat. Dit criterium veronderstelt dat verliezers van een beslissing gecompenseerd kunnen worden als de totale maatschappelijke winst groter is dan het totale verlies van de gelaedeerden. Zulke vragen spelen bij uitstek bij NIMBY-projecten (*not in my backyard*). De auteurs tonen echter aan dat het bieden van financiële compensatie voor het leed dat een project met zich meebrengt (in het onderzoek een opslagruimte voor nucleair afval in de buurt) leidt tot een afname (*crowding out*) van intrinsieke steun voor het project. De onderzoekers laten zien dat zelfs bij substantiële compensatie (van enkele duizenden euro's) de steun voor het project door de geboden financiële compensatie halveert. Kon eerst ongeveer de helft van de inwoners in de betreffende regio instemmen met plaatsing van de opslagruimte, toen compensatie werd geboden verminderde dat tot een kwart. Over het betalen voor het doneren van bloed kan eenzelfde redenering worden gevolgd (Archard, 2002).

Een ander bekend voorbeeld van het veranderen van preferenties – alleen dan niet via een beloning, maar door middel van een boete – is het Israëliëse onderzoek naar het ophalen van kinderen van de kinderopvang (Gneezy en Rustichini, 2000). Om de druk op kinderleidsters te verminderen, werden boetes voor het te laat afhalen van kinderen geïntroduceerd. In tegenstelling tot wat verwacht werd, nam het aantal keren dat kinderen te laat werden afgehaald toe. Het verdubbelde zelfs. De auteurs schetsen twee mogelijke verklaringen. Ten eerste kan er sprake zijn van incomplete contracten. Zonder

boete kan het te vaak te laat ophalen van kinderen tot uitsluiting van de opvang leiden: een heel hoge prijs die leidt tot minder laatkomers. Als de prijs bekend wordt gemaakt, is de dreiging van uitsluiting weg, waardoor meer ouders hun kinderen te laat ophalen. Dit verklaart echter niet dat toen de boete weer werd afgeschaft, het aantal laatkomers op het hogere niveau bleef. De boete lijkt dus ook nadat deze weer is afgeschaft, invloed te hebben op de preferenties. Deze invloed kan wel worden verklaard als het gedrag volgt uit het verschuiven van een 'sociale norm'. De opvang van kinderen na sluitingstijd werd gezien als hulp in momenten dat het moest, terwijl door het introduceren van een prijs deze service als een op de markt te verkrijgen goed wordt gezien. Als de service eenmaal een vermarkt goed is geworden, lijkt dat zo te blijven.

Ook bij het betalen van belasting speelt intrinsieke motivatie een rol. Feld en Frey (2007) stellen dat er geen andere verklaring is te geven voor de trouwe belastingmoraal in westerse economieën. De standaardafweging die rationele agenten zouden maken tussen de kans op straf maal de boete zou leiden tot veel meer ontduiking dan feitelijk wordt waargenomen.

Overigens claimt geen van de auteurs dat financiële prikkels geen werking hebben. Wel moet, wanneer mensen intrinsiek gemotiveerd zijn om 'goed te doen', rekening gehouden worden met het *crowding out* effect dat zij teweeg kunnen brengen. In die gevallen gaan financiële prikkels gepaard met hogere (maatschappelijke) kosten dan doorgaans door economen wordt verwacht.

5 Discussie en conclusie

Weinig waarnemers zullen echt verrast zijn dat het uitgangspunt van een rationele mens die alle financiële prikkels op een objectieve manier in zijn beslissingen verwerkt niet volledig blijkt te kloppen. Desalniettemin kan dit uitgangspunt goed dienst doen bij economische analyses, met name zolang niet goed bekend is op welke systematische wijze mensen van vlees en bloed zich anders gedragen dan het model van de homo economicus veronderstelt.

Nu steeds meer bekend wordt over zulke systematische afwijkingen is het echter tijd om de gevolgen hiervan voor het fiscale beleid te erkennen. Ten minste drie inzichten zijn daarbij van belang: de beperkte cognitieve capaciteit van individuen, de presentatie van wettelijke maatregelen en de intrinsieke motivatie van mensen.

Beperkte verstandelijke vermogens leiden ertoe dat fiscale prikkels pas effect sorteren als zij begrijpelijk zijn, een bepaalde drempelwaarde overschrijden, langdurig aanwezig zijn en/of goed worden uitgelegd. Wanneer gedragsverandering het doel is van het beleid moeten getroffen maatregelen dus bij voorkeur aan deze voorwaarden voldoen. Als de beleidsmaker gedrag zo min mogelijk wil verstoren, geldt theoretisch de omgekeerde conclusie. Daar staan echter nadelige politiek-economische effecten, ethische bezwaren en te verwachten (terechte) kritieken van private partijen en belangenorganisaties tegenover.

Met behulp van een weldoordachte presentatie kan het bestaande instrumentarium effectiever worden ingezet. Voorbeeld is het beter zichtbaar maken van stimulerende maatregelen op de arbeidsmarkt. Hetzelfde geldt voor prikkels die beogen gedrag te ontmoedigen. Maak accijnzen, milieubelastingen en kansspelbelastingen zo zichtbaar mogelijk. Voer als gedragsveranderingen worden beoogd geen bonus in (no claim), maar

een straf (eigen risico). Als bestedingen aangewakkerd moeten worden is een fiscale bonus juist effectiever dan een belastingteruggave.

Tot slot kan beprijzing een negatief effect hebben op de intrinsieke motivatie. Het is zaak hiermee meer rekening te houden in het beleid. Het formaliseren van informele productie, zoals bij de kinderopvang, mantelzorg en vrijwilligerswerk kan wel eens dubbel nadelig uitpakken. In de eerste plaats voor de schatkist en in de tweede plaats voor de intrinsieke motivatie van de mensen die de informele productie aanbieden. De gedragseconomie brengt vooralsnog geen revolutie op fiscaal terrein teweeg. Het gebruik van haar inzichten kan echter wel leiden tot effectiever beleid.

Jan Derk Brillman
Henk Nijboer

* Beleidsmedewerkers bij het Ministerie van Financiën, Directie Algemene Financiële en Economische Politiek. Nijboer is tevens werkzaam als promovendus aan de Universiteit Leiden. Dit artikel is geschreven op persoonlijke titel.

Literatuur

- Archard, D. (2002) Selling yourself: Titmuss's argument against a market in blood. *Journal of Ethics*, 6, 87-103.
- Blumkin, T., Bradley, J.F. en Y. Ganun (2008). Are income and consumption taxes ever really equivalent? Evidence from a real-effort experiment with real goods. *CESIFO Working Paper*, 2194.
- Borck, R., Engelmann, D., Müller, W. en H-T. Normann (2002). Tax liability-side equivalence in experimental posted-offer markets. *Scandinavian Economic Journal*, 68 (3), 672-682.
- Chetty, R., Friedman, J.N., Olsen, T. en L. Pistaferri (2009). *The effect of adjustment costs and institutional constraints on labor supply elasticities: evidence from Denmark*. UC Berkeley, Mimeo.
- Chetty, R., Looney, A. en K. Kroft (2007). Salience and taxation: Theory and evidence. *NBER Working Paper*, No. 13330.
- Chetty, R. en E. Saez (2009). Teaching the Tax Code: Earnings Responses to an Experiment with EITC Recipients. *NBER Working Paper*, No. 14836.
- CPB (2004). *Macro Economische Verkenning 2005*. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Eppley, N., Mak, D. en L. Idson (2006). Bonus or rebate?: The impact of income framing on spending and saving. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 213-227.
- Feld, L. en B. Frey (2007). Tax compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive regulation. *Law & Policy*, 29 (1), 102-120.
- Finkelstein (2007). E-ZTax: Tax salience and tax rates. *NBER Working Paper*, No. 12924.
- Frey, B.S. en F. Oberholzer-Gee (1997). The cost of price incentives: An empirical analyses of motivation crowding-out. *American Economic Review*, 87 (4), 746-755.
- Gneezy, U. en A. Rustichini (2000). A fine is a price. *Journal of Legal Studies*, Vol. XXIX, 1-17.

- Goerke, L. (2002). Statutory and economic incidence of labour taxes. *Applied Economic Letters*, 9, 17-20.
- Hines, J. en R. Thaler (1995). Anomalies: The flypaper effect. *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4), 217-226.
- Kahneman, D. en A. Tversky (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kerschbaumer, R. en G. Kirchsteiger (2000). Theoretically robust but empirically invalid? An experimental investigation into tax equivalence. *Economic Theory*, 16, 719-734.
- Koesveld, E. van (2007). De verborgen opbrengsten van beleid. *ESB*, 92(4515), 471-473.
- Picard, P. en E. Toulemonde (2001). On the equivalence of taxes paid by employers and employees. *Scottish Journal of Political Economy*, 48 (4), 461-470.
- Riedl, A. en J-R Tyran (2005). Tax liability side equivalence in gift-exchange labor markets. *Journal of Public Economics*, 89, 2369-2382.
- Ruffle, B.J. (2005). Tax and subsidy incidence equivalence theories: Experimental evidence from competitive markets. *Journal of Public Economics*, No. 89, 1519-1542.