

Tilburg University

Veranderende voorkeuren

Buyze, J.; Wansbeek, T.J.; Kapteyn, A.J.

Published in:
Economisch Statistische Berichten

Publication date:
1979

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
Buyze, J., Wansbeek, T. J., & Kapteyn, A. J. (1979). Veranderende voorkeuren. *Economisch Statistische Berichten*, 64, 166-170.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Veranderende voorkeuren

DRS. T. J. WANSBEEK*
DRS. J. BUYZE*
DR. IR. A. KAPTEYN*

In de economische wetenschap is, in tegenstelling tot andere maatschappijwetenschappen, heel lang aangenomen dat individuele voorkeuren constant zijn. Deze veronderstelling is niet erg aannemelijk. In dit artikel presenteren we enige resultaten van een empirisch onderzoek dat gebaseerd is op een algemene theorie omtrent de vorming van voorkeuren. Bovendien gaan we kort in op de beleidsimplicaties van het niet-constant zijn van voorkeuren.

Inleiding: het consumentengedrag

Volgens de gangbare theorie van het *consumentengedrag* beschikt iedere consument over een *nutsfunctie*. Een nutsfunctie maakt het mogelijk om geldbedragen, uit te geven aan een bepaalde combinatie van goederen en diensten, te vertalen in een bepaald nutsniveau 1). Op die manier kan een consument verschillende mogelijke bestedingen van zijn inkomen tegen elkaar afwegen. Nog steeds volgens de gangbare theorie kiest hij of zij dat bestedingspatroon dat het hoogste nut oplevert.

In plaats van het begrip nutsfunctie gebruikt men ook wel het ruimere begrip *voorkeuren*. Tot niet al te lang geleden vonden economen dat zij die voorkeuren als gegeven dienden te beschouwen; hoe die tot stand kwamen was een onderzoekstaak voor psychologen en sociologen. Een mogelijke reden hiervoor is dat de communicatie tussen de verschillende maatschappijwetenschappen niet zo groot is, en er in de economie weinig bekend werd van voor economen relevant psychologisch onderzoek. De scheidslijn op dit punt tussen de maatschappijwetenschappen is betrekkelijk willekeurig. Steeds meer dringt in de economie het besef door dat de voorkeuren van individuen niet voor eens en altijd vastliggen, maar dat zij veranderen; dat die veranderingen voor een deel plaatsvinden onder invloed van waargenomen consumptief gedrag; en dat daarom het onderzoek naar de vorming van voorkeuren wel degelijk een zinvolle bezigheid is voor een econoom.

Gewoonlijk onderscheidt men twee economische aspecten aan de vorming van voorkeuren. Het ene aspect heet *gewoontevorming* (habit formation): iemands voorkeuren op dit moment hangen af van wat hij of zij vroeger heeft uitgegeven. Zijn of haar norm van wat veel is of weinig zal zich voortdurend maar geleidelijk, met een zekere vertraging, aanpassen aan wat hij of zij in de loop der tijd uitgeeft. Het andere aspect heet *voorkeursafhankelijkheid* (preference interdependence): iemands voorkeuren hangen eveneens af van wat zijn of haar omgeving pleegt uit te geven. Anders gezegd, men heeft de neiging zijn normen aan te passen aan de omgeving.

Deze beide aspecten van de vorming van voorkeuren zijn verenigd in een theorie die door een van de auteurs is ontwikkeld 2). Deze theorie bouwt voort op vroeger onderzoek aan het Centrum voor Onderzoek van de Economie van de Publieke Sector, zoals dat over de kwantificering van het begrip *referentiegroep*, waarover twee weken geleden in *ESB* is bericht. Het huidige artikel bespreekt een onderzoek 3) waarin de voorkeurvormingstheorie is geoperationaliseerd en toegepast op een bepaalde bestedingscategorie. Voor zover wij weten is dit het eerste empirische onderzoek waarin beide aspecten van voorkeurvorming zijn gekwantificeerd.

Over nutsfuncties en hoe zij worden gevormd

De theorie van de voorkeurvorming waarop wij zojuist doelden laat zich het eenvoudigst uitleggen door een bepaald soort nutsfunctie te beschouwen, nl. de welvaartsfunctie van het inkomen (WFI), die in twee voorafgaande *ESB*-artikelen behandeld is. Het verhaal voor de afzonderlijke goederen is analoog. Ter herinnering zijn in figuur 1 nog eens twee WFI's getekend voor twee verschillende mensen, A en B.

Hoe komt iemand aan zijn WFI? We hebben in de inleiding gezien dat we mogen verwachten dat de inkomens in iemands omgeving invloed hebben op zijn of haar WFI, en dat het eigen inkomen, nu en vroeger, er ook toe doet. Laten we eerst het omgevingsaspect bezien. In een land is er een bepaalde inkomensverdeling. Laten we die de *objectieve* verdeling noemen. Daarnaast kennen we aan iedereen afzonderlijk een subjectieve perceptie van de inkomensverdeling (kortweg: zijn *subjectieve inkomensverdeling*) toe: van alle inkomens in het land percipieert iemand vooral de inkomens van de leden

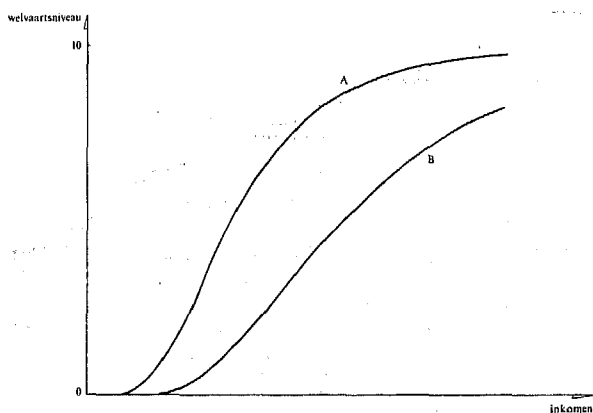
* De auteurs zijn verbonden aan het Centrum voor Onderzoek van de Economie van de Publieke Sector, RU Leiden. De studie is mede tot stand gekomen met steun van de Nederlandse Organisatie voor Zuiver Wetenschappelijk Onderzoek (ZWO) en het Ministerie van Cultuur, Recreatie en Maatschappelijk Werk, afdeling Gezinszaken. De studie is onderdeel van het „Leidse Inkomenswaarderingproject”. De gebruikte gegevens zijn afkomstig van een enquête onder leden van van de Consumentenbond, ontworpen door Prof. Dr. B. M. S. van Praag. Wij zijn erkentelijk voor hun bereidwilligheid de gegevens ter beschikking te stellen. We danken Prof. Van Praag voor zijn opmerkingen.

1) Dit nutsniveau hoeft niet uniek te zijn. Met name *ordinalisten* noemen elke monotoon niet-dalende transformatie van een nutsfunctie ook een nutsfunctie. Wij zullen wat minder genereus zijn in het toelaten van transformaties.

2) A. Kapteyn, *A theory of preference formation*, proefschrift, Leiden, 1977.

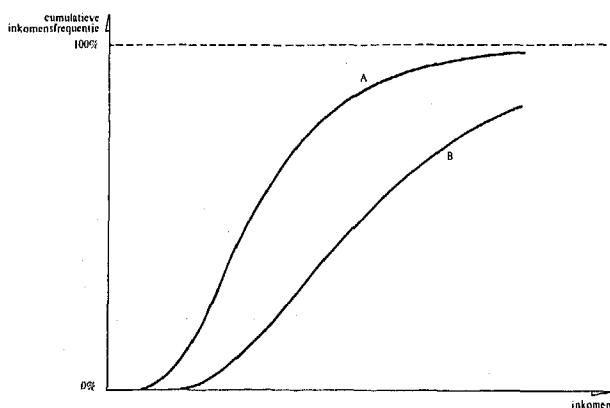
3) Het volledige verslag van het onderzoek is te vinden in A. Kapteyn, T. J. Wansbeek, J. Buyze, *The dynamics of preference formation*, Report 78.01, Leyden University, Center for Research in Public Economics, 1978; begin 1980 te verschijnen in een nieuw tijdschrift *The Journal of Economic Behaviour and Organization*. Een verkorte versie verscheen in *Economic Letters* 1, blz. 93-98.

Figuur 1. De WFI van individuen A en B



van zijn referentiegroep 4). Preciezer gezegd: in de objectieve verdeling telt ieder inkomen met hetzelfde gewicht mee. Bij de subjectieve verdeling, die voor iedereen weer anders is, krijgt ieder inkomen een gewicht dat varieert met wat we kunnen noemen de sociologische afstand tot de betrokkene. We noemen dat het referentiegewicht. Inkomens van familie, vrienden, burens, collega's tellen zwaar mee, inkomens van onbekenden, inwoners van een ander deel van het land, mensen met een totaal andere opleiding, enzovoorts, tellen veel minder mee. Uiteraard krijgt het eigen inkomen ook een bepaald gewicht bij het bepalen van iemands subjectieve inkomensverdeling. (Bij ons onderzoek hebben we aangenomen dat dat gewicht voor iedereen hetzelfde is.) De subjectieve inkomensverdelingen van de eerder genoemde individuen A en B zijn weergegeven in figuur 2. In deze figuur zijn horizontaal de inkomensbedragen afgezet en staat verticaal het percentage van de mensen (subjectief gewogen) dat dat inkomen of minder verdient.

Figuur 2. De subjectieve inkomensverdeling van individuen A en B



De sleutel tot de door ons aangehangen theorie van de voorkeurvorming wordt gegeven door figuur 1 naast figuur 2 te leggen. De gelijkenis tussen beide krommen is frappant, en een hypothese zou kunnen zijn: beide krommen zijn hetzelfde. Dit is het kernidee van de theorie. Anders gezegd: iemand die meer verdient dan 80% van zijn omgeving zal zijn inkomen met een 8 waarderen, iemand die meer verdient dan 60% waardeert zijn inkomen met een 6, enzovoorts. Ofte wel: iemands WFI is niets anders dan zijn subjectieve inkomensverdeling. Dit impliceert onder andere dat het mediaaninkomen 5) gelijk is aan de mediaan van de inkomens in de referentiegroep. Althans, nog steeds, volgens onze theorie.

Tot nu toe hebben we het tweede aspect van de voorkeurvorming, het verleden, verwaarloosd. Dit aspect is eenvoudig aan het model toe te voegen. De inkomensverdelingen die iemand in het verleden heeft gepercipieerd moeten ook in de

subjectieve inkomensverdeling worden meegeteld. Dat gebeurt door de gepercipieerde verdelingen van de verschillende jaren te wegen en bij elkaar op te tellen. Hoe langer geleden, des te lager het „geheugengewicht“ is: een inkomen van tien jaar terug telt minder zwaar mee dan dat van het vorige jaar. We nemen daarbij aan dat die gewichten exponentieel afnemen, dus bijvoorbeeld $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{8}$, $\frac{1}{16}$, ... of $\frac{2}{3}$, $\frac{2}{9}$, $\frac{2}{27}$, ... (De factor 2 zorgt ervoor dat de gewichten tot één optellen). In het eerste geval zeggen we dat het geheugenverlies een half is, in het tweede geval een derde. De subjectieve inkomensverdeling in zijn uiteindelijke vorm is dus een gewogen som van de subjectieve verdelingen van dit jaar, van vorig jaar, enz.

Er zijn dus in totaal drie soorten gewichten in het spel bij het bepalen van de subjectieve inkomensverdeling: de referentiegewichten om de inkomens van anderen op elk moment te wegen (deze zijn bij het schatten uit eerder onderzoek overgenomen), de geheugengewichten (één parameter vanwege het exponentiële schema; deze parameter willen we schatten), en de gewichten die bepalen hoe zwaar de twee afzonderlijke elementen (omgeving en eigen inkomen) meetellen in het geheel (ook één parameter, want we nemen aan dat ze optellen tot 1). In termen van het mediaaninkomen: de logaritme van iemands mediaaninkomen is de gewogen som van enerzijds het gemiddelde loginkomen in de referentiegroep op verschillende tijdstippen en anderzijds het gewogen gemiddelde loginkomen nu en vroeger van de betrokkene zelf.

In deze formulering zitten twee parameters die van groot belang zijn. De eerste is de geheugenverliesparameter, de andere de parameter die het relatieve belang van enerzijds de omgeving en anderzijds de eigen ervaringen aangeeft. Hoe groot deze parameters zijn kunnen we te weten komen door het aldus gespecificeerde model te confronteren met gegevens over een groot aantal mensen.

Wat betekent onze theorie?

Voordat we ons gaan bezighouden met het schatten van deze parameters is het interessant om even stil te staan bij de implicaties van de hierboven geschetste theorie.

We hebben gezien dat de logaritme van iemands mediaaninkomen wordt bepaald door de gewogen som van het gemiddelde loginkomen in de omgeving en het eigen gemiddeld loginkomen, nu en vroeger. Wat gebeurt er wanneer iemand meer inkomen krijgt? In eerste instantie verandert het mediaaninkomen niet. De afstand tussen het mediaaninkomen en het eigen inkomen neemt toe, en de waardering van het eigen inkomen gaat omhoog. Na enige tijd gaat het geheugenverlies werken: de herinnering aan vroegere, lagere inkomens vervlakt. Het recente hogere inkomen werkt door in het mediaaninkomen, dat omhoog gaat. De tevredenheid met het inkomen daalt weer. Dit effect staat bekend als de *preference drift*.

Wanneer de inkomensstijging beperkt is tot het ene individu en niet ook aan iedereen in zijn referentiegroep is toegelaten, mogen we verwachten dat de waardering van het inkomen na het uitwerken van de preference drift hoger is dan die voor de inkomensstijging. De waardering is per saldo wel wat toegenomen omdat de betrokkene wat hoger in zijn referentiegroep is opgeklimmen.

Wat gebeurt er wanneer iedereen een zelfde inkomensstijging krijgt? In dat geval geldt voor een afzonderlijk individu dat zijn mediaaninkomen nog verder omhoog gaat: de inkomens in zijn referentiegroep gaan eveneens omhoog, en daarom ook zijn mediaaninkomen. Alleen op korte termijn zal er

4) Zie voor het begrip referentiegroep het *ESB*-artikel van twee weken geleden: B. M. S. van Praag, A. Kapteyn, F. G. van Herwaarden, *Individuele welvaartsfuncties en sociale referentiegroepen*.

5) Zie *ESB* van twee weken geleden.

sprake zijn van enige extra tevredenheid, omdat de herinnering aan de lagere inkomens van vroeger nog een rol speelt, maar weldra verdwijnt dit effect en heeft ook de historische component in het mediaaninkomen zich aan de nieuwe situatie aangepast. Per saldo verandert er dus door de algemene loonsverhoging niets aan de inkomenswaardering! Geld, ruw gezegd, maakt niet gelukkig.

Samenvattend impliceert onze theorie het volgende. In een statische samenleving wordt de waardering van het inkomen *alleen* bepaald door iemands plaats binnen zijn referentiegroep. Wie meer verdient dan het gemiddelde van zijn omgeving is tevreden, wie minder verdient ontevreden. De *absolute* hoogte van het inkomen speelt daarbij een ondergeschikte rol. We zouden op grond hiervan mogen verwachten dat de gemiddelde inkomenswaardering in de gehele samenleving een 5 is. Daar de samenleving echter niet statisch is, maar al heel lang een inkomensgroei te zien geeft, zal, omdat de nieuwe inkomens vertraagd doorwerken in het mediaaninkomen, het huidige inkomen steeds wat op het mediaaninkomen kunnen voorblijven. Dientengevolge is een wat hogere gemiddelde inkomenswaardering mogelijk.

Uit deze ruwe schets van onze theorie blijkt dat inkomenswaardering een *relatief* begrip is. Een dergelijke gedachte is niet nieuw, maar is bijvoorbeeld al in het werk van Veblen te vinden. Ongeveer dertig jaar geleden is een aanverwant idee door Duesenberry 6) geponereerd in zijn *relatieve-inkomenshypothese*: consumptief gedrag wordt niet primair bepaald door het inkomen zelf, maar door iemands plaats in de inkomensverdeling. Scitovsky, in zijn recente maar reeds klassieke *The joyless economy* 7) benadrukt ook het relatieve aspect: inkomenswaardering, zo zegt hij, is een „zero-sum game”. Het thema is uitgebreider uitgewerkt door Hirsch met zijn theorie van de positionele goederen 8). Het voordeel van onze theorie ligt in haar wiskundige formalisering, die rechtstreeks vertaalbaar is in statistisch toetsbare hypothesen.

Het toetsen van het model aan de werkelijkheid

Tot nu toe hebben we steeds gesproken over *inkomen*. De theorie die aan ons model ten grondslag ligt is echter evenzeer van toepassing op bestedingen aan afzonderlijke categorieën goederen of diensten. Bij iedere bestedingscategorie hoort een lognormale nutsfunctie, die de verschillende mogelijke uitgaven aan die categorie vertaalt in een nutsniveau. Een dergelijke nutsfunctie voor een afzonderlijk goed noemen we een *partiële welvaartsfunctie* (PWF). Een PWF heeft dezelfde vorm als een WFI. In plaats van een *mediaaninkomen* kunnen we nu een *mediaan bestedingsniveau* definiëren, nl. dat geldbedrag dat, indien uitgegeven aan een bepaalde categorie, juist voldoende is om een nutsniveau van vijf te bereiken met behulp van de verworven goederen of diensten. De mediane bestedingsniveaus zijn verschillend voor verschillende bestedingscategorieën en verschillen bovendien tussen mensen. Het mediane bestedingsniveau van de PWF van bijvoorbeeld de uitgaven aan auto's hangt af van de gemiddelde uitgaven aan auto's in de referentiegroep en de eigen uitgaven aan auto's in de loop der jaren. Wij hebben onze theorie getoetst voor één geval, namelijk voor de PWF van *vakantie-uitgaven*.

De reden voor deze keuze is de volgende. Voor het toetsen van onze theorie moeten we beschikken over individuele waarnemingen van enerzijds het mediane bestedingsniveau behorende bij de PWF voor vakantie-uitgaven en anderzijds

6) J. S. Duesenberry, *Income, saving and the theory of consumer behavior*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1949.

7) T. Scitovsky, *The joyless economy*, Oxford University Press, Londen, 1976.

8) F. Hirsch, *Social limits to growth*, Routledge and Kegan Paul, Londen, 1977.

het gemiddeld bedrag aan vakantie-uitgaven in de referentiegroep en in het verleden. Als we over deze cijfers beschikken kunnen we door middel van regressierekening onderzoeken of dit mediane bestedingsniveau inderdaad goed door de andere bedragen wordt verklaard, zoals onze theorie voorspelt.

Nu is er een probleem wat betreft de cijfers over vroegere vakantie-uitgaven. Wij hebben wel de gegevens over een enkele dwarsdoorsnede tot onze beschikking (uit een enquête onder de leden van de Consumentenbond in oktober 1971, met 2081 bruikbare waarnemingen 9), maar geen paneldata, d.w.z. herhaalde enquêtering van dezelfde steekproef. In principe moet men over paneldata beschikken om te kunnen nagaan hoe groot de invloed van de vakantie-uitgaven in de loop der jaren op iemands mediane bestedingsniveau is.

Het bijzondere van vakantie-uitgaven is dat zij sterk geconcentreerd plaatsvinden. De meeste vakanties vinden, zeker nog in 1971, plaats in de zomermaanden. We veronderstellen daarom dat één keer per jaar, op grond van de recente vakantie-ervaringen, het mediane bestedingsniveau van de betreffende PWF wordt bijgesteld. Het nieuwe mediane bestedingsniveau dient als basis voor de vakantie-uitgaven van een jaar later. Op grond van empirisch onderzoek 10) naar het verband tussen de uitgaven aan een bepaald goed en de parameters van de betreffende PWF nemen we bovendien aan dat de vakantie-uitgaven in een bepaald jaar gelijk zijn aan het mediane bestedingsniveau van het jaar daarvoor verhoogd met een bepaalde opslag. Deze opslag wordt zo gekozen dat de tevredenheid met een bepaalde aanschaf een bepaald niveau haalt: wie bijvoorbeeld een auto wil kopen wil een dusdanig bedrag uitgeven dat hij de aanschaf van te voren volgens zijn PWF met een $7\frac{1}{2}$ zal waarderen.

Deze bevindingen, die we bij alle 28 onderzochte duurzame consumptiegoederen tegenkwamen, hebben overigens nogal verstrekkende consequenties, daar zij niet direct stroken met de hypothese van nutsmaximering die de centrale these is in vrijwel alle theorieën van het consumentengedrag. Onze bevindingen suggereren dat consumenten niet zo zeer *maximizers* zijn, maar *satisficers*. Men kent bij het besteden van geld een bepaalde tevredenheidsdrempel (het zogenaamde *aspiratieniveau*) en geeft een dusdanig bedrag uit dat die drempel wordt overschreden. De hypothese van het hanteren van een aspiratieniveau in moeilijk overzienbare situaties (je kunt je geld aan zoveel dingen besteden) is met name door de Nobelprijswinnaar voor de economie in 1978, Herbert A. Simon, ontwikkeld.

Het bovenstaande is zowel om methodologische als om praktische redenen van belang. Methodologisch omdat een eenvoudig verband tussen uitgaven en het mediane bestedingsniveau het belang van een goede theorie van voorkeurvorming onderstreept: als de voorkeuren zijn verklaard, is het naar het gedrag (uitgaven) nog maar een eenvoudige stap. Op deze manier ontstaat een nieuw soort „twee-staps“-theorie van het consumentengedrag, die mede dank zij haar dynamiek wellicht vruchtbaarder zal blijken te zijn dan de theorie tot nu toe.

Het praktische belang van het bovenstaande is de relatie die wordt gelegd tussen het mediane bestedingsniveau van vorig jaar en de vakantie-uitgaven van dit jaar. Omdat het mediane bestedingsniveau van vorig jaar op zijn beurt afhangt van de vakantie-uitgaven in dat jaar en de jaren daarvoor, bevat het bedrag aan vakantie-uitgaven van dit jaar enige informatie omtrent vroegere uitgaven. Zonder dat wij op de algebraïsche details ingaan, kan worden aange-toond dat deze informatie voldoende is om het ontbreken van de werkelijke vakantie-uitgaven van de leden van onze steekproef in vorige jaren te compenseren. De prijs die voor deze wiskundige operaties moet worden betaald is een aanmerkelijke complicering van de econometrische schattingsmethoden 11).

De resultaten van het schatten van het uiteindelijke model zijn als volgt:

- bij het vormen van het mediane bestedingsniveau krijgen de uitgaven in de referentiegroep een gewicht van 68%, en de eigen uitgaven een gewicht van 32%. De gevolgen van de voorkeursafhankelijkheid tellen dus ruim twee maal zo zwaar als die van de gewoontevorming;
- de geheugenverliesparameter is 0,55. Dat betekent dat de uitgaven van dit jaar, vorig jaar, enzovoorts meetellen met gewichten 0,45; 0,25; 0,14; 0,07; 0,04; 0,02; 0,01; 0,01, enz. De invloed van wat meer dan zeven jaar geleden is gebeurd is verwaarloosbaar;
- de correlatiecoëfficiënt die bij de regressieberekening hoort is 0,83. Dat is hoog gegeven het feit dat het gaat om cijfers die betrekking hebben op individuele gezinnen. De hoge correlatiecoëfficiënt suggereert dat onze theorie door de empirische resultaten wordt bevestigd.

Conclusie

In dit artikel hebben we verslag gedaan van een empirisch onderzoek waarin de twee aspecten van de vorming van voorkeuren zijn gekwantificeerd. De ingrediënten zijn: a. de theorie van de WFI en de PWF, die bovendien door middel van rechtstreekse vraagstelling meetbaar zijn; b. de theorie van de preferentievorming die zegt dat de WFI en de PWF identiek zijn aan subjectief gepercipieerde verdelingen van respectievelijk inkomen en uitgaven aan een bepaald goed; c. enige econometrische methoden om een aantal hier niet vermelde problemen op te lossen die ontstaan door het ontbreken van gegevens in panelvorm.

De toetsing van de theorie is nog lang niet voltooid, maar de tot nu toe geboekte resultaten zijn bemoedigend. Als de theorie waar is, dan zijn de beleidsimplicaties verstrekkend. We hebben al eerder gezegd dat het absolute niveau van iemands inkomen in een statische situatie irrelevant is voor zijn welvaartsniveau. De enige relevante factor is dan zijn relatieve positie in de inkomensverdeling van zijn sociale referentiegroep. De enige manier waarop dan nog de gemiddelde welvaart verhoogd kan worden is inkomensherverdeling 12).

We hebben ook gezien dat een tijdelijke verhoging van individuele welvaart als gevolg van een algemene inkomensstijging mogelijk is. Immers, zolang men nog niet vergeten is hoe laag het vroegere inkomen was, blijft het mediaaninkomen achter bij de nieuwe situatie, zodat het nieuwe inkomen hoger wordt gewaardeerd dan het oude. Voordat het mediaaninkomen het nieuwe inkomen heeft „ingehaald“ kan er natuurlijk een nieuwe inkomensverhoging optreden die de voorsprong van het inkomen op het mediaaninkomen verder vergroot. In een situatie van permanente inkomensgroei zou de waardering van het eigen inkomen dan toch hoger zijn dan in een situatie waarin inkomens constant zijn.

Het merkwaardige is dat de *groeisnelheid* er niet toe doet 13). een inkomensgroei met 0,5% of een met 5% leidt tot hetzelfde individuele welvaartsniveau! De vorm van de WFI blijkt nl. afhankelijk te zijn van de snelheid van inkomensgroei. Hoe sneller de inkomens groeien, hoe vlakker de WFI gaat verlopen. Figuur 3 illustreert dat effect. Hoewel in situatie I (5% groei) het inkomen een veel grotere voorsprong heeft op het mediaaninkomen dan in situatie II (0,5% groei) is de inkomenswaardering in beide situaties gelijk.

9) Zie voor een beschrijving van deze steekproef bijvoorbeeld B. M. S. van Praag en A. Kapteyn, Further evidence on the individual welfare function of income: an empirical investigation in the Netherlands, in *European Economic Review*, 1973, blz. 33-62.

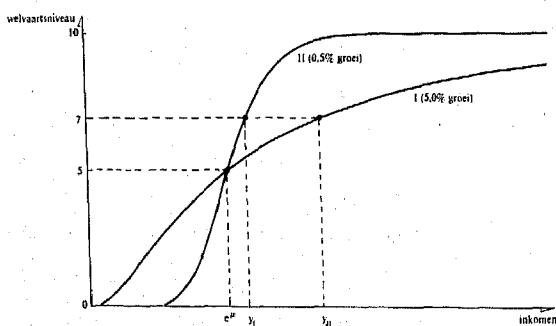
10) A. Kapteyn, T. J. Wansbeek, J. Buyze, Maximizing or satisficing?, verschijnt in *The Review of Economics and Statistics*.

11) Met name tred simultaneïteit op. Zie het uitgebreide rapport.

12) Zie het *ESB*-artikel van vorige week.

13) Dit is afgeleid in Kapteyn, op. cit., 1977, par. 8.6.2. Bij die afleiding is, om het effect van inkomensgroei zo zuiver mogelijk te evalueren, naar een situatie gekeken waarbij ieders inkomen gelijk is.

Figuur 3. Gelijkblijvende inkomenswaardering bij verschillende groeivoet



De beleidsimplicaties van de theorie zijn duidelijk. Een overheidsbeleid moet in de eerste plaats streven naar een

optimale inkomensverdeling, rekening houdend met de onderlinge afhankelijkheid van individuele voorkeuren. Vervolgens moet ervoor worden gezorgd dat iedereen een voortdurend groeiend inkomen heeft. De groeivoet zelf doet daarbij niet ter zake. De overheid heeft in dat opzicht dus een grote vrijheid. De groei van het nationaal inkomen kan zij door andere overwegingen laten bepalen, zoals de concurrentiepositie t.o.v. het buitenland. Zelfs is een nationale groeivoet gelijk aan nul mogelijk, mits er maar voor gezorgd wordt dat elk individu *afzonderlijk* gedurende zijn leven een inkomensstijging ondergaat.

T. J. Wansbeek
J. Buyze
A. Kapteyn