

A. KAPTEYN

## Meer consumeren of beter verdelen?

*Ook Nederlandse economen hebben van oudsher veel aandacht besteed aan het gedrag van consumenten. Dr. Ir. A. Kapteyn, wetenschappelijk medewerker aan het Economisch Instituut van de Rijksuniversiteit te Leiden, gaat in onderstaand artikel onder andere in op de rol van de consumptie in het economisch leven en op het verband tussen consumptie en individueel welzijn. Dit laatste aan de hand van recent onderzoek van het Leidse instituut. Tenslotte wordt getracht de vraag te beantwoorden wat dit alles betekent voor het beleid ten aanzien van economische groei enerzijds en inkomensverdeling anderzijds. Met andere woorden: moet de nadruk worden gelegd op de groei van het nationaal inkomen of op een betere verdeling van inkomen?*

### Consumptie, werkgelegenheid en inkomen

Wanneer een individu zijn inkomen zo snel mogelijk weer uitgeeft en dus zo weinig mogelijk spaart, kweekt hij inkomen bij degenen die hem consumptiegoederen of diensten leveren voor zijn geld. Wanneer hij zijn inkomen niet besteedt maar bespaart, ontstaat niet direct inkomen bij anderen. De vorm waarin gespaard wordt is daarbij van enig belang. Indien het bespaarde inkomensdeel in de traditionele kous wordt opgeborgen zal niemand daarvan profiteren en ontstaat dus geen inkomen bij anderen.

Indien het bespaarde inkomensdeel wordt belegd, hetzij bij een bank of op andere wijze, dan is technisch sprake van een verhoogd liquiditeitsaanbod (= geldaanbod) hetgeen de rentestand wellicht wat doet dalen. Als gevolg van de lagere rentestand kunnen ondernemers goedkoper geld lenen voor investeringen zodat ze eventueel wat meer investeringsgoederen (gebouwen en machines) kopen. Dit kweekt weer inkomen bij de verkopers van die investeringsgoederen. Zo zien we dat langs een omweg het belegde spaargeld tot een verhoging van inkomen leidt bij andere mensen. Daar ondernemers bij investeringsbeslissingen waarschijnlijk meer letten op winstverwachtingen dan op betrekkelijk kleine verschillen in de rentestand is de indirecte invloed van belegde besparingen op de creatie van inkomens vermoedelijk veel geringer dan wanneer het geld niet bespaard zou zijn maar direct geconsumeerd.

Een soortgelijk verhaal als over een individuele consument kan ook worden verteld over bedrijven en overheid. Als ze geld dat ze

verdienen weer uitgeven creëren ze inkomen (bij anderen). Als ze het geld bij zich houden creëren ze geen inkomen. Daar voor inkomen meestal gewerkt moet worden (de leverancier van investeringsgoederen, bijvoorbeeld, moet deze eerst maken) leidt het creëren van inkomen ook tot het creëren van werkgelegenheid.

Het heeft tot de jaren dertig van deze eeuw geduurd voor het belang van deze betrekkelijk eenvoudige analyse voor problemen van werkgelegenheid en nationaal inkomen voldoende is onderkend. Tijdens de grote crisis van de dertiger jaren hebben vrijwel alle regeringen gepoogd de werkloosheid te bestrijden via bezuinigingen en maningen tot spaarzaamheid. Het gevolg was dat iedereen zijn geld in zijn zak probeerde te houden (zowel ondernemers als regering als werknemers) en er dus voor niemand wat te verdienen viel. Pas na het verschijnen van Keynes' indringende analyse (Keynes, 1936) heeft men langzamerhand het oude adagium 'geld moet rollen' naar waarde leren schatten.

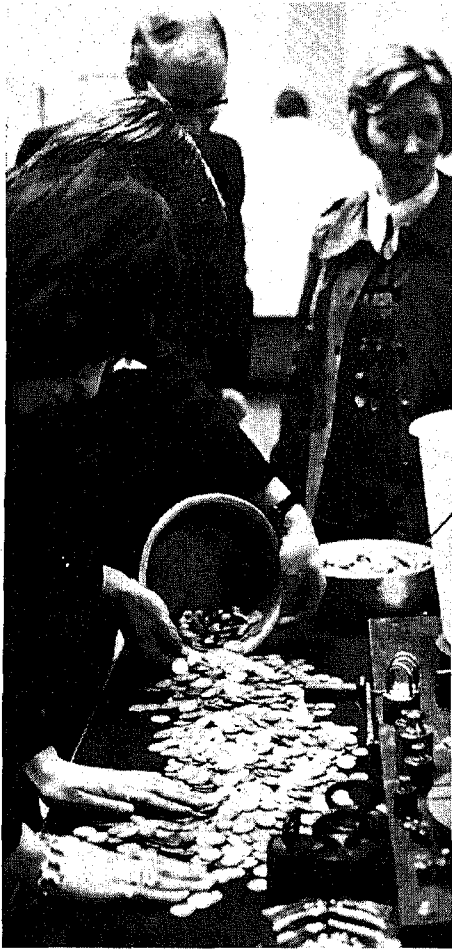
Door het Keynesiaanse recept na de Tweede Wereldoorlog op grote schaal toe te passen hebben regeringen in de westerse wereld tot dusver recessies van enige omvang kunnen voorkomen. Ook de huidige recessie steekt volgens de meeste criteria (zoals het werkloosheidspercentage) nog gunstig af tegenover een topjaar als 1928.

Hoewel elk van de drie bestedingscategorieën, investeringen, overheidsuitgaven en consumptie, van belang zijn voor de bepaling van de omvang van het nationaal inkomen en de



*Dr. ir. A. Kapteyn (1946) studeerde Landbouwkunde te Wageningen en Econometrie te Rotterdam. Was achtereenvolgens wetenschappelijk onderzoeker in dienst van de Nederlandse Stichting voor Zuiver-Wetenschappelijk Onderzoek (ZWO) en wetenschappelijk medewerker aan het Economisch Instituut van de Rijksuniversiteit te Leiden. In 1977 promoveerde hij (cum laude) aan de Rijksuniversiteit te Leiden op het proefschrift 'A Theory of Preference Formation'. Van zijn hand verschenen artikelen in nationale en internationale wetenschappelijke bladen over onder andere inkomenswaardering, armoede, kinderbijslagstelsels, preferentievorming, sociale referentiegroepen en de econometrische analyse van panel-gegevens.*

werkgelegenheid houden we ons in het kader van dit artikel uitsluitend met consumptie bezig. Gezien het belang van de omvang van de nationale consumptie voor de hoogte van de werkgelegenheid, bevat elk macro-economisch model een zogenaamde consumptiefunctie (dit is een relatie die aangeeft op welke wijze de nationale consumptie afhangt van onder andere het nationaal inkomen en prijsverhogingen). Daar begrippen als nationale consumptie en nationaal inkomen zijn gedefinieerd als de som van individuele consumptie respectievelijk de som van individuele inkomens, is het voor een verantwoorde specificatie van een consumptiefunctie nodig te bestuderen door welke factoren individueel consumptief gedrag bepaald wordt. Dat verklaart ten dele waarom economen grote belangstelling hebben voor het maatschappelijk verschijnsel consumptie.



Geld moet rollen

### De economische theorie van het consumentengedrag

De economische theorie van het consumentengedrag berust op het idee dat een consument zijn inkomen zo besteedt dat de bevrediging die hij uit het pakket verworven goederen en diensten verkrijgt maximaal is. De bevrediging die een consument uit een bepaald consumptiepakket verkrijgt noemt men *nut* en de functie die aangeeft hoeveel nut een consument uit een willekeurig consumptiepakket haalt heet *nutsfunctie*. De economische theorie van het consumentengedrag veronderstelt met andere woorden dat een consument streeft naar maximaal nut. Bij het streven naar maximaal nut wordt de consument onder meer belemmerd door zijn beperkte inkomen, dat maakt dat niet elk consumptiepakket voor hem betaalbaar is. Hij moet dus bij het maximaleren van zijn nutsfunctie rekening houden met die beperkingen. Deze beschrijving van het consumentengedrag kan gemakkelijk in wiskundige vorm gegoten worden. Men heeft dan een maxime-

ringsprobleem onder beperkingen. Indien voor een consument de nutsfunctie en het inkomen bekend zijn en men weet welke prijzen hij voor diverse goederen en diensten moet betalen dan voorspelt de theorie nauwkeurig hoeveel de consument zal verwerven van elk goed en elke dienst.

In de realiteit zijn er natuurlijk nogal wat haken en ogen aan dit model. Zo is de nutsfunctie van een consument in het algemeen *niet* volledig bekend. Men kan er voorts aan twifelen of een consument wel in staat is om een betrekkelijk ingewikkeld nutsmaximeringsprobleem op te lossen waarvoor een econoom al gauw een middelgrote computer nodig heeft, enzovoorts. Er is daarom vooral van de zijde van niet-economen veel kritiek op het nutsmaximalisatiemodel gekomen. Gedeeltelijk is die kritiek terecht, gedeeltelijk berust ze op onbegrip.

Het is interessant te zien dat juist de laatste jaren de waardering van psychologische en sociologische zijde voor de economische theorie van het consumentengedrag weer toeneemt. Twee redenen zijn hiervoor aan te geven. Ten eerste is het tot nu toe niet gelukt een beter bruikbare alternatieve theorie te construeren. Ten tweede blijkt vooral de transparante logische structuur van de economische theorie van het consumentengedrag een groot voordeel te zijn: Het is duidelijk wat de assumpties zijn, wat de voorspellingen zijn en wat de zwakke plekken zijn. Om deze redenen wordt de economische theorie van het consumentengedrag gehandhaafd, bij gebrek aan beter en omdat het een denkwijze oplegt die ook voor veel andere problemen nuttig blijkt te zijn, zoals in het vervolg zal blijken.

### Consumptie versus andere doelstellingen

De laatste jaren is meer en meer de gewoonte ontstaan, onderscheid te maken tussen welvaart en welzijn. Het begrip welvaart staat voor het niveau van de consumptie van goederen en diensten, terwijl welzijn meer gelijk gesteld wordt met de bevrediging die de consumptie verschaft, het nut dus. Daar het intuïtief plausibel leek dat meer consumptie meer welzijn geeft en daar meer consumptie slechts mogelijk is bij meer inkomen, is groei van het nationaal inkomen (economische groei) één van de voornaamste doelstellingen van economische politiek in de westerse wereld geworden.

De laatste tien jaar worden steeds meer vraagtekens gezet bij het gebruik van het

nationaal inkomen als welzijnsindicator.

Eén voorbeeld is voldoende om te begrijpen waarom die vraagtekens gezet worden. Wanneer bijvoorbeeld een groeiend nationaal inkomen gepaard gaat met het kopen van meer auto's en er daardoor meer ongelukken gebeuren, dan gaan de inkomens van garagehouders en chirurgen omhoog. Weinigen zullen een dergelijke verhoging van het nationaal inkomen zonder meer als welzijnsstijging willen accepteren. Er zijn talloze voorbeelden van dit type te bedenken. Vele daarvan komen uit de hoek van de milieubeschermers, daar een toename van het nationaal inkomen gepaard gaat met een tendens tot meer milieuvervuiling. Gezien de bezwaren tegen het nationaal inkomen als welzijnsindicator hebben economen de zogenaamde *sociale welzijnsfunctie* (SWF) ontwikkeld. In plaats van de som van alle inkomens, dat wil zeggen het nationaal inkomen, gaat het bij de SWF om de som van het welzijn (i.c. de nutsfunctie) van alle individuen<sup>1</sup>.

Beschikt men eenmaal over een SWF dan kan het streven naar een zo hoog mogelijk nationaal inkomen vervangen worden door het streven naar een zo groot mogelijk sociaal welzijn. Bij dit streven stuit men, evenals het individu dat zijn nut maximeert, op beperkingen (bijvoorbeeld beperkte natuurlijke hulpbronnen). De logische structuur van het probleem hoe het sociaal welzijn te maximaleren, is dan ook identiek aan de logische structuur van de economische theorie van het consumentengedrag. Men stuit ook op vergelijkbare empirische problemen. Daar we de SWF als een som van individuele nutsfuncties gedefinieerd hebben, moeten we weten hoe die individuele nutsfuncties eruit zien. Maar, zoals gezegd, onze kennis daarover is gebrekkig. Anderzijds behoeven we voor de specificatie van een SWF ook weer niet de volledige individuele nutsfunctie te weten. Het is voor de meeste doeleinden genoeg als we voor elk individu weten hoeveel bevrediging een bepaald consumptieniveau hem schenkt. Daar de economische theorie van het consumentengedrag een relatie tussen inkomen en consumptieniveau veronderstelt kan de bevrediging uit een bepaald consumptieniveau

<sup>1</sup> Strikt genomen behoeft een SWF niet de som te zijn van individuele nutsfuncties. Andere specificaties zijn eveneens mogelijk. Om wille van de eenvoud ga ik voorbij aan de uitgebreide discussie die heeft plaatsgevonden over de juiste vorm van de SWF. De geïnteresseerde lezer zij verwezen naar Harsanyi (1975).

worden getransformeerd naar de bevrediging die een bepaald inkomen (via het bijbehorende consumptieniveau) geeft.

Dit verband tussen inkomen en de bevrediging die eraan ontleend wordt (volgens onze eerdere definitie is dat het welzijn) heet de 'individuele welvaartsfunctie van het inkomen'.

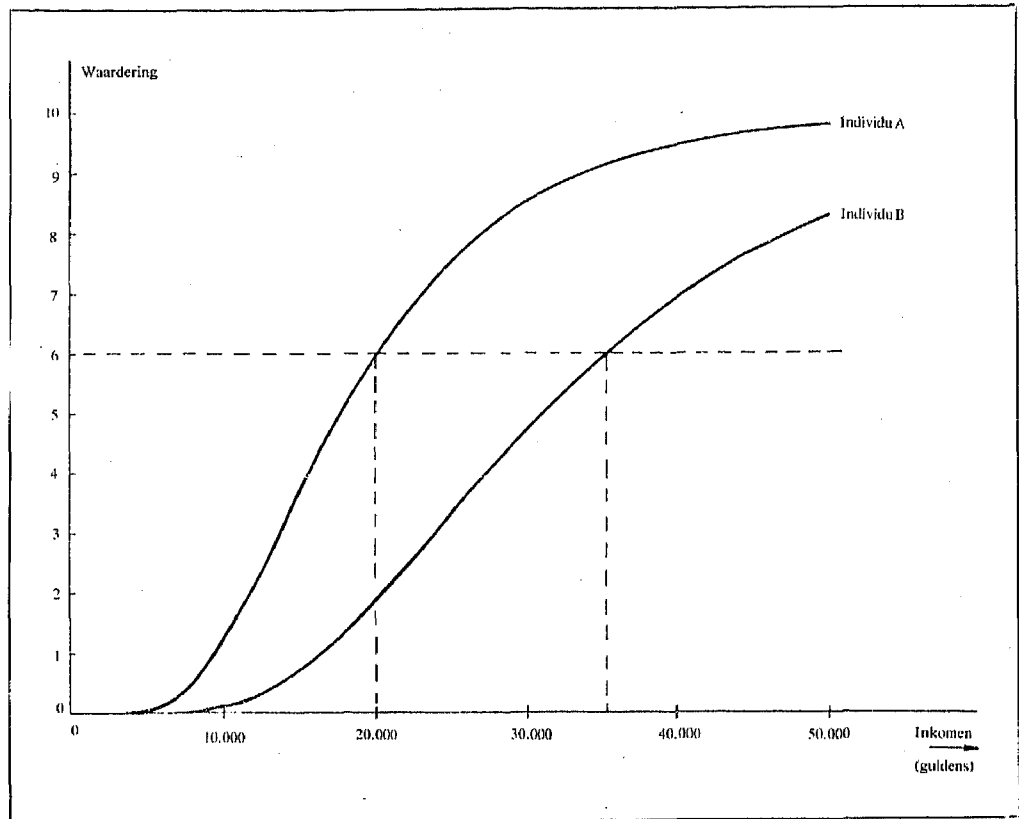
### De individuele welvaartsfunctie van het inkomen

De individuele *welvaartsfunctie van het inkomen* (welfare function of income (WFI)) geeft voor een individu aan hoe hij (netto-) inkomensniveaus op een [0,10]-schaal waardeert. Voorbeelden van WFI's voor twee individuen A en B worden gegeven in figuur 1. Deze figuur laat onder andere zien dat individu A een netto-inkomen van f 20.000,— per jaar met een zes waardeert, terwijl individu B f 35.000,— nodig heeft om een zelfde waarderingsniveau te bereiken. Kennelijk heeft B aanzienlijk grotere behoeften dan A. In het vervolg van dit artikel zullen we ingaan op een verklaring van dergelijke behoeftenverschillen.

WFI's kunnen per individu worden gemeten. Inmiddels is dat gedaan voor zo'n 15.000 individuen in verschillende EEG-landen (zie onder andere Van Herwaarden, Kapteyn, Van Praag, 1977; Goedhart, Kapteyn, Van Praag, 1977. Hoewel de *ligging* van de WFI per individu kan verschillen is de *analytische vorm* altijd dezelfde, namelijk die van een lognormale verdelingsfunctie (Van Praag, 1968). Dit theoretisch afleidbare resultaat is door de metingen tot nu toe bevestigd.

Keren we thans terug tot figuur 1. Om welke redenen zou individu B meer behoefte aan inkomen kunnen hebben dan A? In de eerste plaats zou B hogere kosten van levensonderhoud kunnen hebben, bijvoorbeeld omdat zijn gezin groter is. De gezinsgrootte blijkt inderdaad een verklarende factor en het is mogelijk op grond van het systematisch verband tussen de *ligging* van iemands WFI en zijn gezinsgrootte kinderbijslagtarieven te construeren (zie onder andere Kapteyn, Van Praag, 1976; Praag, Kapteyn 1976).

Een tweede, en voor het onderhavige onderwerp interessantere, oorzaak ligt in het inkomen van de individuen zelf. Naarmate iemands inkomen hoger is, zal zijn WFI verder naar rechts liggen. Dit fenomeen heeft tamelijk verstrekkende implicaties voor de economisch-politieke doelstelling van economische groei. Het betekent dat indien iemands inkomen toeneemt, zijn WFI naar rechts ver-



Figuur 1: Individuele welvaartsfuncties van twee individuen

schuift, dat wil zeggen na de inkomensstijging waardeert hij inkomens lager dan ervoor. Als gevolg hiervan vallen inkomensstijgingen achteraf tegen. Uit diverse onderzoeken blijkt dat de verschuiving van de WFI met het inkomen (*preference drift* genoemd) tot tegenvallers in de orde van grootte van 50% leidt (Van Herwaarden, Kapteyn, Van Praag, 1977). Dat wil zeggen: Achteraf blijkt een inkomensstijging met bijvoorbeeld 10% te hebben geleid tot een welzijnsvermeerdering waarvan men van te voren dacht dat die met een inkomensstijging van 5% al bereikbaar was.

Een derde verklaring voor een verschil in *ligging* tussen WFI's van verschillende individuen ligt in verschillen in hun sociale referentiegroep. Indien in de sociale referentiegroep van individu A alle mensen een gelijke procentuele loonsverhoging krijgen van bijvoorbeeld 10% dan verschuift A's WFI naar rechts. Zijn waardering van inkomens (en dus ook van zijn eigen inkomen) wordt lager. Uit onderzoek blijkt dat de daling van de waardering van het eigen inkomen in dit geval equivalent is met een daling die veroorzaakt zou zijn door een daling van het eigen inkomen met  $0.30 \times 10 = 3\%$ . Deze verschuiving

van de WFI met de inkomens in de sociale referentiegroep is *reference drift* genoemd (Kapteyn, 1977; Kapteyn, Van Praag, Van Herwaarden, 1976).

Combineren we het effect van *preference drift* en *reference drift* dan krijgen we een interessant inzicht in de welzijns effecten van economische groei. Stel, iedereen verwacht in een bepaald jaar een reële inkomensverhoging van 5%. De door de individuen verwachte welzijnsstijging kan worden afgeleid uit de *ligging* van hun WFI's. Na de realisatie van de inkomensstijging schuiven de WFI's echter naar rechts onder invloed van *preference* en *reference drift* en wel zóver dat individuen achteraf het gevoel hebben dat hun inkomen slechts met 1% ( $5 - 5 \times (0.5 + 0.3)$ ) is gestegen! Deze 1% moet dan nog als een bovengrens beschouwd worden. Op grond van een theoretisch model dat stelt dat inkomenswaardering in de eerste plaats berust op *vergelijking* (met het verleden en met anderen) (Kapteyn, 1977) vermoed ik zelfs dat het uiteindelijke effect nihil is.

Daar het theoretische model tot nu toe door geen enkele empirische toets verworpen is heb ik wel enig vertrouwen in de conclusie dat economische groei niet bijdraagt aan een



groter welzijn. In dit licht verdient onderzoek van Easterlin (1974) vermelding, die op grond van enquêtes in enkele tientallen landen concludeert dat er geen relatie gevonden kan worden tussen het geluksgevoel van de respondenten op zijn enquêtes en het nationaal inkomen van het land waarin ze wonen. Wel wordt gevonden dat binnen elk land de rijkere zich vaker als gelukkig kwalificeren dan de armeren.

#### Meer consumeren, of beter verdelen?

Wanneer men gelooft dat de toename van vrij besteedbaar inkomen weinig bijdraagt aan een verhoogd welzijn komt men bijna vanzelf terecht bij een politiek die de nadruk legt op de verdeling van inkomen in plaats van op de

omvang van het nationaal inkomen. Het probleem bij het verdelingsvraagstuk is natuurlijk dat indien individu B iets moet afstaan aan individu A, de toename in waardering van A moet worden afgewogen tegen de afname in waardering van B. Een dergelijke afweging vereist een expliciete kwantitatieve weergave van sociaal-economisch-politieke doeleinden. Laten we aannemen dat een maximaal sociaal welzijn het doel van sociaal-economische politiek is en dat sociaal welzijn gerepresenteerd kan worden door de boven geïntroduceerde SWF die sociaal welzijn definieert als de som van het welzijn van individuen. Onder deze veronderstellingen hebben we op grond van een enquête uit 1971 onderzocht in welke mate economische groei en inkomensherv-

deling geschikte strategieën zijn voor het bevorderen van sociaal welzijn (Kapteyn, Van Herwaarden, 1976). Daarbij is de conservatievere veronderstelling gemaakt dat preference drift en reference drift samen 80% zijn (en dus niet 100 hetgeen de welzijns effecten van economische groei a priori op nul zou stellen).

Het blijkt dan mogelijk te zijn inkomens zo te herverdelen dat het sociaal welzijn (d.i. de gemiddelde inkomenswaardering) stijgt van 6.3 naar 6.8 (op een [0,10]-schaal). Dat lijkt misschien niet veel maar het blijkt dat dezelfde welzijnsverhoging een economische groei zou vereisen van 40%!

Om allerlei in het genoemde rapport vermelde redenen moeten deze uitkomsten met voorzichtigheid gehanteerd worden. Maar, zoals boven aangegeven, het is waarschijnlijker dat we de welzijns effecten van economische groei overschat hebben dan onderschat.

*Ik dank Drs. T. J. Wansbeek voor zijn opbouwende kritiek naar aanleiding van een eerdere versie van dit artikel.*

#### Literatuur

- Easterlin, R. A. (1974), 'Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence', David, P. A., M. W. Reder (eds.) *Nations and Households in Economic Growth*, Academic Press, New York.
- Goedhart, Th., A. Kapteyn, B. van Praag (1977), *The Poverty Line in the European Community. First Results of a Pilot Survey*, Report 77.04, Economic Institute of Leyden University.
- Harsanyi, J. C. (1975), 'Nonlinear Social Welfare Functions', *Theory and Decision*, 6, pp. 311-332.
- Van Herwaarden, F. G., A. Kapteyn, B. M. S. van Praag (1977), 'Twelve Thousand Individual Welfare Functions: A Comparison of Six Samples in Belgium and The Netherlands', *European Economic Review*, 9, pp. 283-300.
- Kapteyn, A. (1977), *A Theory of Preference Formation*, proefschrift, Leiden.
- Kapteyn, A., F. G. van Herwaarden (1976), *Interdependent Welfare Functions and Optimal Income Distribution*, Report 76.12, Economic Institute of Leyden University.
- Kapteyn, A., B. M. S. van Praag (1976), 'A New Approach to the Construction of Family Equivalence Scales', *European Economic Review*, 7, pp. 313-335.
- Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment Interest and Money*, MacMillan, London.
- Van Praag, B. M. S. (1968), *Individual Welfare Functions and Consumer Behaviour*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
- Van Praag, B. M. S., A. Kapteyn (1976), 'Kinderbijslag en Kinderattract; een evaluatie en een voorstel', *Intermediair*, 19 november 1976, pp. 1, 3, 5, 7, 9, 33.