

Competitieve consumptie en het nut van cao's

In de politieke en beleidsdiscussie rond de voordelen van een flexibeliseerde en gedereguleerde arbeidsmarkt worden vaak de nadelen van het Nederlandse systeem van cao's genoemd. De voordelen, in het bijzonder de coördinerende rol die cao's spelen, zouden hierbij ook moeten worden meegenomen.

De oprichting van het "Alternatief voor Vakbond" is ongetwijfeld de duidelijkste manifestatie van de recente kritiek op het Nederlandse systeem van centrale loononderhandelingen en collectieve arbeidsovereenkomsten. In de politiek is men echter ook zeker niet ongevoelig voor kritiek op dit systeem. Veelvuldig komen de negatieve aspecten ervan ter sprake en ook wordt het nut van cao's openlijk in twijfel getrokken. Meer algemeen wordt de roep om een flexibeliseerde en gedereguleerde arbeidsmarkt steeds luider, en cao's worden daarbij gezien als fossielen uit vervlogen tijden.

In de discussie wordt echter een belangrijk aspect van cao's over het hoofd gezien. Het betreft de bijdrage die zij leveren aan het verminderen van *competitieve consumptie*. Cao's kunnen door het verminderen van competitieve consumptie het totale welzijn verhogen. Daarnaast bevorderen ze de consumptie van moeilijk observeerbare (bemoei)goederen en spelen ze een rol bij de keuze tussen werk (inkomen) en vrije tijd. Wanneer men spreekt over het nut van cao's verdienen deze effecten ook allemaal aandacht.

Competitieve consumptie en positionele goederen

Met het werk van onder andere Schor (1997) is er in brede kring aandacht gekomen voor het idee dat mensen verwickeld zijn in een soort consumptiestrijd, dat er sprake is van competitieve consumptie. De observatie dat consumptie een competitief element heeft, kent echter een lange voorgeschiedenis. Aan het eind van de negentiende eeuw introduceerde Thorstein Veblen (1899) de term opzichtige – of, beter, ostentatieve – consumptie. Hij zag dat mensen consumptie gebruiken om er hun maatschappelijke positie mee te duiden. Mensen lager in de maatschappelijke hiërarchie kopiëren het consumptiepatroon van mensen hoger op de ladder, en de mensen bovenaan in de pikorde onderscheiden zich van degenen onder hen met duurdoenerij. De ideeën van Veblen (en vele anderen) schijnen door in werk dat de relatie tussen geluk (welzijn,

welvaart in den brede) en inkomen onderzoekt. In een baanbrekend artikel stelt Easterlin (1974) vast dat (i) geluk meer wordt bepaald door de relatieve hoogte van het inkomen (ten opzichte van anderen) dan de absolute hoogte van het inkomen, en dat (ii) de mate van geluk niet toegenomen is in perioden waarin het inkomen gestegen is (althans in de ontwikkelde landen gedurende de laatste decennia). De resultaten van Easterlin zijn zeker niet onopgemerkt gebleven en er zijn ook mogelijke verklaringen geopperd. Hirsch (1976) maakt onderscheid tussen positionele en niet-positionele goederen. Voor positionele goederen geldt hierbij dat hun nut voor de consument afhangt van de mate waarin andere mensen datzelfde goed consumeren. Zij hebben bepaalde status- of demonstratie-effecten – *kijk mij* – en ontlenen hun nut aan hun absolute schaarste (en niet aan hun intrinsieke kwaliteiten). Dit betekent dat er negatieve consumptie-externaliteiten bestaan, waarbij de consumptie van een bepaald positioneel goed door de ene persoon het welzijn van andere personen negatief beïnvloedt. Hirsch stelt vervolgens dat met toenemend inkomen het belang van positionele consumptie in de totale consumptie toeneemt. Door de negatieve externaliteit telt meer inkomen en dus meer consumptie op macroniveau echter niet op tot meer welzijn of geluk (terwijl inkomensverschillen binnen landen wel van belang blijven). Zo zijn we dan beland bij Schor en haar gebruik van de term competitieve consumptie. Het idee is dat er een wedren is waarin mensen elkaar consumptief de loef proberen af te steken, maar dat deze strijd eigenlijk geen winnaars kent. Consumptie lijkt zo op een gevangenendilemma en de relevante vraag is hoe de gewenste coöperatie, die het totale welzijn verhoogt, bewerkstelligd kan worden.

Vakbonden, cao's en de consumptie van niet-positionele goederen

Het antwoord op bovenstaande vraag volgt uit werk van Richard Freeman (1981) en Robert Frank (1985). De eerste heeft voor de Verenigde Staten het effect van vakbonden en collectieve arbeidsovereenkomsten op de samenstelling van het arbeidsvoorwaardenpakket onderzocht. Het blijkt dat bedrijven met veel vakbondsinvloed en waarvoor een cao geldt, een groter gedeelte van de totale beloning uitkeren in de vorm van secundaire arbeidsvoorwaarden. Ook de samenstelling van dit pakket is anders: een relatief groter gedeelte van de totale beloning wordt bestemd voor zaken als pensioenvoorzienin-

ANDRÉ VAN HOORN
Junior Onderzoeker,
Radboud Universiteit
Nijmegen. De auteur dankt
Sjoerd Beugelsdijk, Robbert
Maseland en vooral Rik Dil-
lingh voor bijzonder nuttig
commentaar, hoewel zij
geen verantwoordelijkheid
dragen voor de uiteindelijke
inhoud.

gen en ziektekosten- of ongevallenverzekeringen. Daarnaast is in deze bedrijven überhaupt de kans groter dat dergelijke regelingen deel uitmaken van het arbeidsvoorwaardenpakket.

Frank koppelt de bevindingen van Freeman aan Hirsch's idee van positionele goederen en nut ontleend aan demonstratie-effecten. Hij stelt dat door een gedeelte van hun consumptiepatroon vast te leggen in cao's, groepen (collega's, vakgenoten) er in slagen competitieve consumptie onderling te beperken. De reden is dat niet alle goederen zich hiervoor even goed lenen. Een absoluut vereiste voor gebruik in een consumptiestrijd is dat de consumptie van een goed observeerbaar is. Zo zijn de demonstratie-effecten van uitgaven aan merkkleding of auto's veel groter dan die aan verzekeringen. Vanwege het bestaan van competitieve consumptie is het nut van de laatste laag ten opzichte van beter observeerbare goederen. Ongevallenverzekeringen zijn niet-positionele goederen, en naar het idee van Frank worden zij daarom relatief (te) weinig geconsumeerd. Sterker nog, als iedereen minder positionele en meer niet-positionele goederen zou consumeren, zou dit het welzijn verhogen. Met het gedeeltelijk vastleggen van de mate van consumptie van niet-positionele of moeilijk observeerbare goederen in hun cao (bijvoorbeeld meer geld naar ongevallenverzekeringen), slagen groepen mensen erin competitieve consumptie te beperken. Immers, voor alle mensen in een bepaalde (referentie)groep blijft dan een kleiner gedeelte van het inkomen over voor consumptie van goederen met grote demonstratie-effecten, terwijl de consumptie van intrinsiek nuttigere, niet-positionele goederen toeneemt. Ook geldt dat collectief vastgestelde consumptie per definitie niet positioneel is, zodat bij het bedingen van secundaire arbeidsvoorwaarden louter naar het intrinsieke nut van consumptie gekeken wordt.

Het wonderlijke resultaat is dus dat cao's leiden tot hoger welzijn door groepen de mogelijkheid tot coöperatie te bieden. Mensen zijn alleen bereid van competitieve consumptie af te zien als de mensen om hen heen, de anderen in hun referentiegroep, dat ook doen. Cao's vervullen een coördinerende rol die het welzijn verhoogt.

Betekenis voor beleid

Als coördinatiemiddel beïnvloeden cao's het consumptiepatroon en dientengevolge bieden zij ook aanknopingspunten voor beleid. Het meest voor de hand liggende voorbeeld hiervan betreft beleid gericht op de consumptie van bepaalde goederen dat als het ware gebruik zou kunnen maken van cao's. Ziektekostenverzekeringen of pensioenen zijn een typisch voorbeeld van bemoeigoederen: uit paternalistische motieven stimuleert de overheid de consumptie ervan, bijvoorbeeld door dit te verplichten. Voor zover de consumptie van bepaalde bemoeigoederen moeilijk observeerbaar is, blijken cao's overheidsbeleid op dit gebied goed te kunnen dienen.

De relatie tussen cao's en gewerkte uren vormt een ander voorbeeld. Uit de theorie van Frank volgt dat als de demonstratie-effecten van het hebben van vrije tijd relatief gering zijn ten opzichte van de consumptie van andere goederen, cao's het aantal gewerkte uren zullen verlagen. Met cao's verandert namelijk de balans tussen de consumptie van vrije tijd enerzijds en inkomen en de consumptie van overige goederen anderzijds ten faveure van het intrinsiek nuttigere, niet-positionele goed, in dit geval dus vrije tijd. Dit beeld wordt bevestigd door een recente studie van Alesina, Glaeser en Sacerdote (2005) die laat zien dat de verschillen in aantal gewerkte uren tussen Europa en de Verenigde Staten inderdaad gedeeltelijk terug te voeren zijn op vakbonden en cao's. Voor beleid gericht op langer werken zijn de effecten van cao's op de keuze tussen werk (consumptie door inkomen) en vrije tijd dus zeer relevant.

Hierbij is een waarschuwing vervolgens wel op zijn plaats. Het stimuleren van langer werken via institutionele aanpassingen op het gebied van cao's mag een nobel doel zijn, het kan, zoals bovenstaande analyse duidelijk maakt, ook leiden tot meer competitieve consumptie en zelfs tot minder welzijn (Alesina, Glaeser en Sacerdote, 2005). Dit is een belangrijke waarschuwing die geldt voor het hele cao-debat waarin de aandacht eenzijdig gericht lijkt op de nadelen van centrale loononderhandelingen en collectieve arbeidsovereenkomsten.

Conclusie

Onderzoek dat vindt dat collectieve arbeidsovereenkomsten de consumptie van niet-positionele goederen bevordert, wijst erop dat cao's competitieve consumptie verminderen. Cao's hebben een coördinerende functie en bieden mensen de mogelijkheid om af te spreken het spel van consumptieve strijd niet te spelen. Het is spijtig dat er in de discussie over cao's geen aandacht is voor de bijdrage die zij kunnen leveren aan welzijn. Ook voor beleid zijn cao's als coördinatiemiddel relevant. Door consumptieve consumptie te verminderen, beïnvloeden cao's namelijk consumptiepatronen. Zo kunnen cao's een rol spelen in beleid gericht op de consumptie van bepaalde, moeilijk observeerbare, niet-positionele bemoeigoederen. Ook is het aannemelijk dat cao's een rol spelen in de keuze tussen werk en vrije tijd. Naast de negatieve aspecten van het Nederlandse systeem zou er in het cao-debat dus ook aandacht moeten zijn voor de coördinerende rol van cao's en het nut daarvan.

LITERATUUR

- Alesina, A., E. Glaeser en B. Sacerdote (2005) *Work and leisure in the U.S. and Europe: Why so different?* National Bureau of Economic Research Working Paper Nr. 11278, Cambridge Mass: NBER.
- Easterlin, R.A. (1974) *Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence.* In: Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramovitz, New York and London: Academic Press.
- Frank, R.H. (1985) *The demand for unobservable and other nonpositional goods.* *American Economic Review*, 75(1), 101-116.
- Freeman, R.B. (1981) *The effect of trade unionism on fringe benefits.* *Industrial and Labor Relations Review*, 34(4), 489-509.
- Hirsch, F. (1976) *The social limits to growth.* Cambridge Mass: Harvard University Press.
- Schor, J.B. (1997) *Beyond an economy of work and spend.* Tilburg: Tilburg University Press.
- Veblen, T. (1899) *The theory of the leisure class.* Mentor edition 1953, New York: The New American Library.