

# Grensnut of grensvraag?

Wie zestig jaar geleden een economisch examen moest afleggen, het vak heette toen nog staathuishoudkunde, werd geacht het nut, en meer speciaal het grensnut, als uitgangspunt te aanvaarden. Dat uitgangspunt was zuiver individueel-psychologisch. Interpersonele nutsvergelijking was daardoor onmogelijk. Voor een bepaald subject waren nutsverschillen wel vergelijkbaar en rangschikbaar, maar het nut was niet meetbaar. Aangenomen werd dat bij toename van de beschikbare hoeveelheid van een goed het totale nut voor het betrokken individu toeneemt, maar het grensnut daalt. Dit was de z.g. eerste wet van Gossen.

Aangezien het nut niet meetbaar was, kon men over het verloop van de individuele vraagfunctie niet méér zeggen dan dat deze, evenals het grensnut een dalend verloop heeft. Het was een belangrijke verbetering toen Pareto zich afvroeg welke hoeveelheidscombinaties van verschillende goederen door een subject gelijk worden gewaardeerd. De grafische weergave van de verzamelingen van combinaties met gelijk nut noemde hij (nuts)indifferentiecurven. Combinaties die buiten een bepaalde indifferentiecurve lagen, maakten deel uit van een andere, hoger of lager liggende indifferentiecurve.

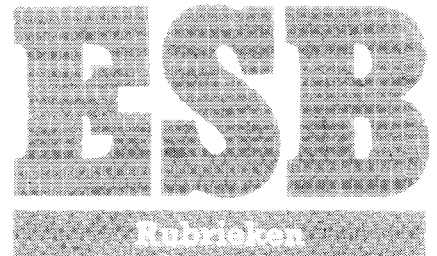
Door aan te nemen dat een subject over een beperkte hoeveelheid mogelijkheden tot het verkrijgen van goederen beschikt (budgetrestrictie) is dan te bepalen welke indifferentiecurve voor hem het grootste nut oplevert. Iedere goederencombinatie van die maximale indifferentiecurve levert dus een gelijk nut op. Bepaald moet nu worden welk punt op zijn maximale indifferentiecurve een subject zal kiezen. Anders gezegd, welke combinaties van hoeveelheden van goederen hij zal kiezen. Dit hangt af van de ruilverhoudingen tussen de verschillende goederen op de markt waar het subject de door hem gewenste hoeveelheden kan verkrijgen. De budgetrestrictie heeft de vorm van een functie die bepaald is door de objectief gegeven ruilverhoudingen.

De indifferentietheorie van Pareto bracht zeer belangrijke verbeteringen aan in de waarde- en prijstheorie, die gebaseerd op objectief nut. Veranderingen in zowel de prijzen als in het nominale inkomen konden in één model tot oplossing worden gebracht. Verandering van prijzen brengt vaak verandering in het reële inkomen mee. Het was nu mogelijk om de invloed van deze verandering in het reële inkomen op de bestedingen te scheiden van het effect van de vervanging van een relatief duurder geworden goed door een goedkoper (scheiding van inkomens-

effect en substitutie-effect). Daardoor weer kreeg men een beter inzicht in de Giffen-paradox, nl. het geval dat daling van een prijs kan leiden tot daling van de vraag. Ten slotte kon met behulp van de indifferentiecurven van twee ruilenden worden bepaald dat de verdeling van de goederen uiteindelijk zodanig zou worden dat ieder van de ruilenden een maximaal nut krijgt.

Met de verbeteringen in de nutstheorie ging een vermindering van de praktische toepasbaarheid gepaard. Algemeen is de klacht van het bedrijfsleven dat de waarde- en prijstheorie op deze basis onbruikbaar is om praktische problemen op te lossen. Wat dat betreft bood de paardenmarkt van Böhm-Bawerk meer mogelijkheden. Uit de subjectieve waarderingen van kopers en verkopers volgen voor hen nog juist aanvaardbare prijzen om te kopen resp. om te verkopen. Tussen de prijswaardering van de dringendste verkoper en die van de sterkst verlangende koper ligt de prijs. De grensverkoper en grenskoper bepalen zo de prijzen waar tussen de markt in evenwicht kan komen, d.w.z. waarbij eenzelfde hoeveelheid gevraagd als aangeboden wordt. Als evenwel het goed ondeelbaar is, zoals bij paarden het geval is, dan ontstaan bij koper en verkoper twee prijswaarderingen. Een waardering is die waarbij zij uit de markt treden en de tweede waarbij een ander de plaats van grenskoper resp. grensverkoper gaat innemen. De prijs komt dus tot stand in het gebied dat door twee kopers, resp. verkopers begrensd is. Dat is de wet van de grensparen.

Doordat hierbij niet van grensnut maar van grensprijzen werd uitgegaan, bepaalt o.i. niet het grensnut maar de grensvraag de prijs. Bovendien bleek bij Böhm duidelijk dat bij ondeelbare goederen en discontinu variërende prijzen, een onbepaalde zone tussen de mogelijke prijzen ligt. Het prijsvormingsproces is dus discontinu. Als de economen na Böhm waren uitgegaan van de grensvraag in plaats van het grensnut, dan had dat o.i. belangrijke voordelen gehad. De grensvraag is waarneembaar en meetbaar. Men kan individuele grensvragen optellen om zo een collectieve grensvraag te krijgen. De grensvraag is toegankelijk voor verder onderzoek. Bovendien volgt uit de grensvraagfunctie direct de vraagfunctie als integraal van de grensvraag. Het grensnut legt het in al die gevallen duidelijk tegen de grensvraag af. Doordat de waardetheorie op basis van het grensnut zegevierde geeft de economische theorie geen enkele steun aan de praktijk van het economisch handelen en gaapt er dus een kloof tussen theorie en praktijk.



De economen dachten in de psychologische behoeften een goede basis te hebben voor het economisch verklaren van het feitelijk gebeuren. Maar is die basis wel zo solide? In 1911 promoveerde in Amsterdam de psycholoog dr. Nico van Suchtelen op een dissertatie getiteld *De waarde als psychisch verschijnsel*. Van Suchtelen wijst erop dat waardegevoelens meestal zullen berusten op samengestelde, meerdimensionale gewaarwordingen, kortom op psychologische complexen, en daardoor zelf complex zijn. Wat dat betreft vatten economen het waardebegrip veel te onpsychologisch op. Anderzijds is het overdreven om te denken dat voor economische kennis een diepgaande kennis van de psychologie nodig zou zijn.

Hoe heeft nu de officiële economische wereld op deze kritiek op de 'psychologische waardeleer' gereageerd? Zoals te doen gebruikelijk is, nl. door het nieuwe dood te zwijgen. Dat hadden Von Thunen, Gossen en Cournot ook reeds ondervonden. In *De Gids* van april 1911 verscheen een zoetzure kritiek van prof. Van Blom op het proefschrift van Van Suchtelen en daarbij is het gebeven. De economie, ondanks alle verbeteringen zoals de theorie van de indifferentiecurven, bleef trouw aan de psychologische waarde- en grenswaardeleer. Het eerste gevolg was dat daardoor de waarde- en prijstheorie onbruikbaar bleef voor praktische toepassingen. De kloof tussen officiële theorie en praktijk werd niet kleiner maar groter en is thans praktisch onoverbrugbaar. Het tweede gevolg is dat via de eerste wet van Gossen aan de vraagfunctie maar één eigenschap kan worden toegekend, nl. het dalend verloop. Maar dat is niet juist. Wij weten veel meer van de vraagfunctie! Allereerst weten wij uit ervaring dat geen enkel goed tot een oneindig grote omzet kan komen. De omzetfunctie  $p \cdot q$  moet ergens een punt of een zone hebben waarbij  $p \cdot q = \max$ . Wiskundig volgt hieruit dat bij dit maximum de absolute waarde van de elasticiteit gelijk aan 1 is ( $|\varepsilon| = 1$ ). Dit maximum ligt evenwel niet bij de hoogste prijs, noch bij de grootste verkochte hoeveelheid. Hieruit volgt dat bij prijzen hoger dan de prijs die tot een maximale geldomzet leidt, de elasticiteit groter moet zijn dan één. Dus  $|\varepsilon| > 1$ , en bij lagere prijzen moet  $|\varepsilon| < 1$  zijn. Relatief hoge prijzen gaan gepaard met een grote prijselasticiteit en relatief lage prijzen met een kleine prijselasticiteit. Dat wist overigens Marshall ook reeds.

Verder is in het algemeen de variabiliteit van de elasticiteit groter dan die van de prijs. Wij mogen daarom de prijselasticiteit nog minder als een constante behandelen dan de prijs! Toch neemt men vaak de elasticiteit wel en de prijs nooit als een constante!

In de theorie van het monopolie mag men niet aannemen dat de monopolist zowel streeft naar een kleine elasticiteit als naar hoge prijzen. De grenswaardeleer weet alleen dat het grensnut van hoge tot lage prijzen dalend verloopt. Van de grensvraag weten wij meer. Bij zeer hoge prijzen blijft de vraag bij enige prijsdaling nul, dus daar is de grensvraag ook nul. Bij zeer lage prijzen is de vraag verzadigd en neemt zij bij verdere prijsdaling niet meer toe. Daar is de grensvraag dus ook nul. Dit verloop van de grensvraag van nul tot het maximum en daarna weer tot nul heeft uiteraard invloed op de vorm van de vraagfunctie als integraal van de grensvraag.

Uit het verloop van de handel op de paardenmarkt van Böhm volgde reeds dat soms de verschijnselen discontinu verlopen als gevolg van ondeelbaarheid. Dit verschijnsel is evenwel algemeen. Vrijwel alle beslissingen hebben discontinuë gevolgen! Economie is een wetenschap van het maken van keuzen, b.v. tussen A en B. Als er tus-

sen A en B geen verschillen zijn, dan zijn zij voor het keuzeprobleem gelijk. Er moet dus een verschil tussen A en B zijn en wel een verschil dat voor de beslisser kenbaar is. Maar dit kenbare verschil moet groot genoeg zijn om de kosten, de tijd en de moeite verbonden aan het doen van een keuze te vergoeden. Kenbare verschillen die kleiner zijn dan de kosten van het beslissen hebben op het resultaat geen invloed. Daarom moet het motto van Marshall: „Natura non facit saltum” vervangen worden door 'ten aanzien van individuele beslissingen wordt de economie gekenmerkt door sprongen in de betrokken variabelen'. Daarom moeten wij voorzichtig zijn met differentiële vergelijkingen en is er plaats voor een 'quantumeconomie'. Door uit te gaan van de grensvraag in plaats van het grensnut, door te aanvaarden dat in het algemeen de gevolgen van individuele beslissingen discontinu zijn, wat een heteroogeen goederenbegrip tot gevolg heeft, is waarschijnlijk een economische theorie op te bouwen die meer dan de huidige geschikt is om praktische problemen op te lossen.

**W.J. van de Woestijne**

De auteur is emeritus hoogleraar economie.