

Zijn rokers wel rationeel?

G.S. Becker, M. Grossman en K.M. Murphy, An empirical analysis of cigarette addiction, American Economic Review, jg. 84(3), 1994, blz. 396-418.

Rokers kunnen tegenwoordig op misprijzende wenkbrauwen rekenen wanneer zij hun gewoonte in openbare gelegenheden praktiseren. Aan verslaafden en mensen met hardnekkige gewoontes werd tot voor kort ook door economen niet veel verstand toegedicht. Immers, verslaving betekent dat de consumptie van vandaag gevolgen heeft voor de consumptie van morgen. Maar het is zeer twijfelachtig of iemand alle toekomstige gevolgen laat meewegen bij de beslissing om de eerste sigaret op te steken. Verslaafden lijken dus helemaal niet rationeel te zijn.

In het vroege werk van economen als Houthakker, Stone en Pollak worden consumptiegewoontes wel geanalyseerd, maar blijft de consument een bijziende, passieve actor. De Chicago-economen Gary Becker en Kevin Murphy hebben de 'conventional wisdom' over verslavingsgedrag links laten liggen, en hebben een aantal jaren geleden een theorie ontworpen waarin verslavingsgedrag wordt verklaard vanuit het gezichtspunt van de rationele, vooruitziende consument. In tegenstelling tot de kortzichtige roker, die iedere dag weer verbaasd is dat zijn rookverleden zijn huidige rookconsump-

tie bepaalt, laat de rationele roker toekomstverwachtingen over sigarettenprijzen en tabaksaccijns wel een rol spelen bij de beslissing om te consumeren.

De theorie van de rationele verslaafde hebben Becker en Murphy, samen met Michael Grossman, onlangs op ingenieuze wijze getoetst voor de Amerikaanse roker. Aan de hand van sigarettenverkoopcijfers voor de jaren 1955 tot en met 1985 komen zij tot de conclusie dat het model van de kortzichtige roker verworpen kan worden. Conform de theorie van de rationele verslaafde hebben permanente prijsverhogingen een groter effect op de rookconsumptie dan tijdelijke prijsmaatregelen.

Een permanente prijsverhoging van 10% leidt op korte termijn tot een verlaging van de rookconsumptie van 4%, op lange termijn kan men een verlaging van 7,5% verwachten. Een tijdelijke onverwachte prijsverhoging van 10% voor, bij voorbeeld, alleen het jaar 1994 verlaagt de rookconsumptie met maar 3% in dat zelfde jaar. Voorts komt daar bovenop nog het rationele effect dat een dergelijke prijsverandering heeft op de consumptie in 1993 (een verlaging van 0,6%) en in 1995 (een verlaging van 1,5%). In het laatste geval wordt verondersteld dat de prijsverandering voor 1994 pas ontdekt

wordt in het jaar 1994 en voor het eerste geval wordt de prijsverandering van 1994 pas ontdekt in 1993.

Het artikel is niet alleen de moeite waard omdat het een fenomeen behandelt waar menig borrelprater zich het hoofd over breekt, het biedt ook een interessante toepassing van een uitbreiding van de theorie van het consumentengedrag; een vakgebied waarin de meeste economen 'voor het gemak' veronderstellen dat de keuzes van vandaag niet direct afhankelijk zijn van de keuzes in het verleden. Dat het negeren van verslavingsgedrag tot verkeerde voorspellingen en beleidsaanbevelingen kan leiden, ligt voor de hand. Eén beleidsaanbeveling die bij voorbeeld niet opgaat, is die van het Voorlichtingsbureau voor sigaretten en shag: "Roken? Dat los je samen wel op." Nee, dat los je op met een permanente prijsverhoging! Daarmee zijn niet alleen de niet-rokers gediend, maar, zo betogen de auteurs, handelt de sigarettenindustrie ook nog in overeenstemming met de theorie van de monopolist die een verslavend goed aanbiedt.

Harry van Dalen

De auteur is wetenschappelijk medewerker bij het Onderzoekcentrum financieel-economisch beleid (OCFEB) aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.