

ROZDZIAŁ 2

TEORIA PERSPEKTYWY I HIPERBOLICZNA FUNKCJA DYSKONTA – IMPLIKACJE DLA TEORII KONSUMPCJI

Wprowadzenie: czym jest makroekonomia behawioralna?

Makroekonomia behawioralna jest dziedziną *in status nascendi*, nie ma ustalonego, uświęconego tradycją, kanonu. Ze względu na przyjmowaną metodologię nie można wykluczyć sytuacji, że kanon taki nigdy nie powstanie. Jeśli bowiem przyjmiemy pewną plastyczność ludzkiego zachowania, wagę procesów uczenia się, zmieniającą się dostępność i możliwość waloryzacji oraz przetwarzania informacji, podatność na wpływ otoczenia (zmian społecznych i kulturowych), reakcje podmiotów w podobnych sytuacjach mogą mieć charakter historyczny – obserwowane regularności mogą zależeć od kontekstu. Właśnie metodologia jest czynnikiem odróżniającym podejście behawioralne od tradycyjnego uprawiania ekonomii.

Tradycyjna ekonomia tworzy teorie analityczne. Są to teorie bezkontekstowe, zawieszane w instytucjonalnej próżni. Oparte są na zestawie pierwotnych zasad, uznawanych za oczywiste bez potrzeby empirycznego sprawdzenia ich zasadności. Z nich wyprowadzane są na drodze dedukcji modele, których siła opiera się na dedukcji logicznej i poprawności wnioskowania. Modele te służą generowaniu testowalnych hipotez, które są jednocześnie testem założeń, z których zostały wyprowadzone.

Makroekonomia behawioralna wykorzystuje podejście, które można nazwać realitycznym, stanowiące kompromis między realistycznym (indukcyjny charakter wiedzy) a analitycznym (Landreth, Colander, 1998, s. 668). Realizm uzyskuje się przez oparcie modelowania na zbiorze założeń uprawomocnionym indukcyjną informacją o rzeczywistości – obserwacją rzeczywistych zachowań, stąd przymiotnik behawioralna. Jej teorie są kontekstowe, osadzone w konkretnej rzeczywistości społecznej z jej instytucjami, kulturą, systemami wartości. Ze zbioru założeń o zachowaniach indywidualnych drogą dedukcji budować można testowalne hipotezy mikro i makroekonomiczne.

Wyróżniającą cechą ekonomii behawioralnej jest jej interdyscyplinarność. Obserwacja podmiotów wymaga badań psychologicznych i socjologicznych a budowanie teorii behawioralnych integracji wiedzy płynącej z nauk społecznych. Wymaga to od ekonomistów nie tylko poszerzenia obszaru zainteresowań. Wymaga przede wszystkim zerwania z dogmatycznym przywiązaniem do neoklasycznych mikropodstaw, a szczególnie z założeniem racjonalności podmiotów, często traktowanym jako linię demarkacyjną oddzielającą ekonomię od innych nauk społecznych. Ekonomia behawioralna oznacza więc wyjście poza wąskie granice narzucone przez *homo oeconomicus*, by zasypać, jak to określili Richard Nelson i Sidney Winter (2002, s. 41), intelektualną przepaść, która odseparowała ekonomię od pokrewnych nauk społecznych. Projekt makroekonomii behawioralnej to próba zbudowania teorii makro w oparciu o alternatywne mikropodstawy, uwzględniające oddziaływanie czynników psychologicznych i socjologicznych, co pozwoliłoby wyjaśnić teoretycznie zjawiska empiryczne, określane na gruncie makroekonomii głównego nurtu jako anomalie¹.

¹ George Akerlof (2000, s. 411) uważa, że predestynowany do tego jest keynesizm, jako teoria otwarta, bez

W dalszej części artykułu przedstawione zostaną teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta. Wskazane zostaną także ich makroekonomiczne implikacje, co stanowi egzemplifikację behawioralnego podejścia do makroekonomii. Autor uważa bowiem, że choć teorie te powstały na gruncie psychologii ekonomicznej, jednak ich potencjalne znaczenie wykracza daleko poza wybory jednostkowe.

Teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta

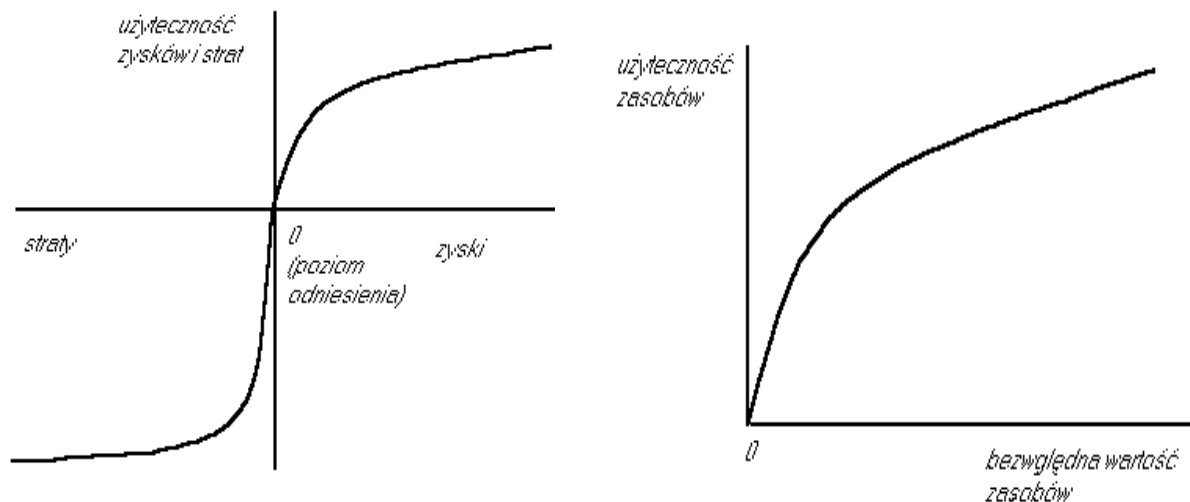
Impulsy do tworzenia makroekonomii behawioralnej płyną przede wszystkim z prac psychologów ekonomicznych takich jak Amos Tversky, Vernon Smith czy Daniel Kahneman. Znaczące, że dwaj ostatni to laureaci nagrody Nobla, co stanowi wyraz uznania nowatorstwa stworzonych przez nich koncepcji, a także jest sygnałem o potencjalnym znaczeniu ich prac dla rozwoju ekonomii.

Teoria racjonalnego wyboru (dalej: TRW) wiąże jednoznacznie konsumpcję dóbr z dobrobytem, gdyż dobra są obiektami dostarczającymi satysfakcji i przyjemności. Poprzez racjonalny wybór koszyka dóbr podmiot zapewnia sobie maksymalny dobrobyt (utożsamiany z użytecznością a rozumiany jako zaspokojenie potrzeb). Im wyższy dochód, a więc bogatszy zestaw dóbr znajdujących się w granicach możliwości budżetowych, tym wyższy dobrobyt. Z modelu neoklasycznego nie wynika jednoznacznie tempo przyrostu zadowolenia z życia dzięki wyższym dochodom – przesuwanie ograniczenia budżetowego pozwala osiągnąć coraz wyższe krzywe obojętności, których poziom użyteczności nie jest mierzalny. Jeśli zastosujemy prawo malejącej użyteczności krańcowej możemy dojść do wniosku, iż przyrosty zadowolenia z kolejnych wzrostów dochodów i poziomów konsumpcji powinny spadać. Spadek nie może jednak osiągnąć zera, gdyż byłoby to niezgodne z antropologicznym założeniem, że ludzie wolą mieć więcej niż mniej (patrz: wykres 2).

Z modelu tego można wywnioskować także symetrię reakcji na zmiany. Wpływ wzrostu a następnie równego co do wielkości spadku dochodów na użyteczność jest równy co do wartości bezwzględnej, ma jedynie przeciwny zwrot – nie występuje efekt histerezy. Kolejną konsekwencją to brak interpersonalnych zależności – stabilny dochód jednostki daje taki sam poziom użyteczności, niezależnie od zmian dochodów w jej otoczeniu społecznym. TRW pokazuje także, że zdarzenia ekonomiczne lub ich grupy powinny być oceniane przez pryzmat realnych zmian w dobrobycie podmiotów. Jeśli jednocześnie ponosimy stratę i zysk do oceny użyteczności tych zmian powinien być brany pod uwagę skutek netto (zysk lub strata netto). W warunkach ryzyka racjonalny wybór opisuje zasada maksymalizacji oczekiwanej użyteczności Morgensterna-Neumana, a więc wartość danego zdarzenia pomnożona przez prawdopodobieństwo jego wystąpienia.

Obserwacje Tverskiego i Kahnemana (1979, 1986, 1991) wykazały, że wszelkie zdarzenia są postrzegane rozłącznie i osobno oceniane w kategoriach użyteczności. W ocenach brak ponadto symetrii – wyraźnie większa jest waga przypisywana sferze strat niż zysków. Oznacza to, że wartości bezwzględne użyteczności osiąganey z zysku są mniejsze niż wartość bezwzględna identycznej straty. Identyczne co do bezwzględnej wartości zyski i straty nie są podmiotom obojętne (zgodnie z TRW powinny być, gdyż efekt netto jest zerowy), lecz odczuwane są jako ujemne zmiany użyteczności. Jest to konsekwencja rozłącznego oceniania zysków i strat, która prowadzi autorów do koncepcji awersji wobec strat (*loss aversion*).

Wykres 1. Asymetryczna funkcja użyteczności Wykres 2. Tradycyjna funkcja użyteczności



Źródło: Kahneman, Tversky (1986).

Podmioty posługują się ruchomym punktem odniesienia, który stanowi wyjściowy stan posiadania. Zależności te obrazuje asymetryczna funkcja wartości (wykres 1) – wklęsła i mniej stroma po stronie zysków, wypukła i bardziej stroma po stronie strat. Pokazane na wykresie zależności mają charakter opisowy – wynikają nie z normatywnych założeń dotyczących ludzkich wyborów (tego jakie powinny być) lecz stanowią uogólnienie obserwacji tychże wyborów.

Obserwacje te stały się podstawą do sformułowania teorii perspektywy (dalej: TP). Przybliżyła ona model wyborów do rzeczywistych zachowań, jednak stoi w sprzeczności z modelem *homo oeconomicus*. Użyteczność podmiotów nie zależy od absolutnego poziomu dobrobytu (jak na wykresie 2) lecz jest relatywna – niezależnie od poziomu wyjściowego jego obniżenie oznacza pogorszenie sytuacji i towarzyszące mu poczucie straty. Podobnie każdy wzrost dobrobytu poprawia sytuację i towarzyszy mu wzrost zadowolenia. Podmioty są bardziej wrażliwe na zmiany swojego położenia niż na obiektywną sytuację.

Z TP wynika silna preferencja podmiotów wobec *status quo* – zmiany, które pociągają za sobą konieczność poniesienia straty mogą być odrzucone, mimo że sytuacja podmiotu ulega *per saldo* poprawie. Nachylenie funkcji użyteczności po stronie zysków pokazuje, że poprawa najsilniej odczuwana jest w pobliżu wartości odniesienia – duże zmiany po stronie zysków nieznacznie wpływają na przyrost użyteczności względem małych zmian. Podobnie po stronie strat – pogorszenie sytuacji zawsze jest negatywnie odczuwane, ale nieznaczne pogorszenie nie jest dużo bardziej bolesne niż duże. Implikuje to różnice w preferencjach wobec ryzyka. Po stronie zysków podmioty starają się unikać ryzyka (*risk avoiding*), gdyż potencjalnie duże zmiany zasobów nie dają dużych przyrostów użyteczności. Po stronie strat skłonne są podejmować ryzyko w celu uniknięcia strat (*risk seeking*), które są niemal tak samo bolesne w okolicach poziomu odniesienia, jak i w dużym od niego oddaleniu.

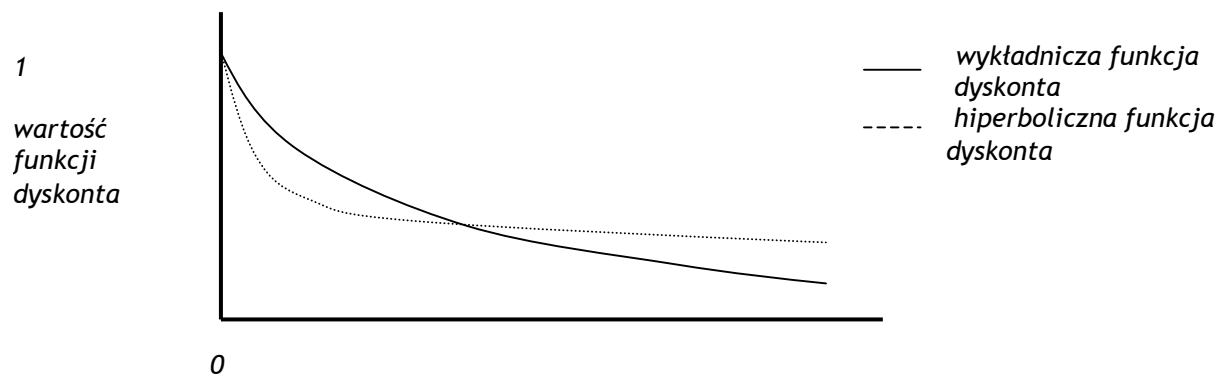
W warunkach ryzyka przy ocenie alternatyw, prócz funkcji wartości, podmioty stosują wagi decyzyjne odpowiadające subiektywnie określanemu prawdopodobieństwu zdarzeń. Wagi te nie odpowiadają obiektywnemu prawdopodobieństwu zaistnienia zdarzeń. Podmioty nie doszacowują średnich i wysokich prawdopodobieństw – przypisując im zbyt małe wagi decyzyjne. Jednocześnie przeszacowują możliwość wystąpienia zdarzeń o obiektywnie niskim prawdopodobieństwie – tu wagi decyzyjne są zbyt wysokie. Tendencja ta implikuje, że przeceniane jest ryzyko strat i prawdopodobieństwo zysków, jeśli obiektywnie jest ono nieznaczne.

Drugą ważną koncepcją psychologiczną, również niespójną z TRW, jest hiperbolicz-

na funkcja dyskonta. Wskazuje ona na trudność podmiotów z utrzymaniem samokontroli. W swoich badaniach Thaler i Sherfin (1981) zauważyli swoiste rozdzielenie jaźni podmiotów. Z jednej strony są przewidującymi, dalekowzrocznymi i zapobiegliwymi planistami (*farsighted planners*) – jako tacy konstruują długookresową funkcję użyteczności, którą zamierzają maksymalizować. W normatywnym ujęciu byłaby to funkcja zgodna z teoriami wygładzania konsumpcji w czasie (hipoteza dochodu permanentnego lub hipoteza cyklu życia). Maksymalizacja funkcji długookresowej zapewniłaby optymalny poziom konsumpcji w każdym z okresów, zależny od oczekiwanej długości życia i oczekiwanych w długim okresie strumieniach dochodu oraz majątku. Modele wygładzania mają dwie ważne implikacje. Po pierwsze konsumpcja nie może podążać za bieżącym dochodem, o ile nie jest to trwała zmiana podnosząca dochód permanentny. Po drugie majątek zgromadzony w latach aktywności zawodowej jest wystarczający, by wygładzić konsumpcję również w okresie emerytury.

Thaler i Sherfin pokazują, że owe strategiczne plany mogą zostać, i najczęściej są, pokrzyżowane przez drugą stronę jaźni. Stanowią ją krótkowzroczni, niecierpliwi i nastawieni na natychmiastową gratyfikację wykonawcy (*myopic doers*). Podejmują decyzje o wykonaniu planu lub jego modyfikacji. Ponieważ każdy z wykonawców odpowiada za jeden okres (teraźniejszość) kładą nacisk na maksymalizację krótkookresowej funkcji użyteczności i natychmiastową a nie odłożoną gratyfikację. Zdają sobie sprawę, że uniemożliwiają realizację planów strategicznych, ale nie należy to do ich zakresu odpowiedzialności – problem wystąpi w przyszłości, więc rozwiązać go będzie musiał inny wykonawca. Wszelkie wybory mające konsekwencje dla naszej przyszłości są wynikiem ścierania się racjonalnej i przewidującej części naszej osobowości z hedonistą nienawykłym do wyrzeczeń. Realizacja planu nie jest niemożliwa, ale wymaga poniesienia znacznego kosztu – wysiłku woli w celu utrzymania samokontroli².

Wykres 3. Wykładnicza i hiperboliczna funkcja dyskonta



Źródło: Loewenstein, Prelec (1992).

Tę własność procesu podejmowania decyzji obrazuje hiperboliczna funkcja dyskonta (dalej: HD). Teoria oczekiwanej użyteczności zakłada, że stopa dyskonta w funkcji dyskonta, odpowiadająca stopie preferencji czasowej, jest stała. Funkcja dyskonta, za pomocą której podmioty dyskontują strumień użyteczności w czasie, jest wówczas funkcją wykładniczą – dla wartości współczynnika dyskontującego przyszłe użyteczności znaczenie ma tylko odstęp między momentami. Hiperboliczna funkcja dyskonta oznacza, że podmioty nadmierną wagę

² Koszt ten zależy od indywidualnych preferencji, np. osoba lubiąca swoją pracę, a nie ceniąca czasu wolnego, nie będzie odkładała jej na później. Koszt samokontroli jest w takim wypadku niski, gdyż cele stratega i hedonisty są zbieżne. Im wyższa użyteczność czasu wolnego lub wyższa przykrość pracy, tym trudniej oprzeć się pokusie odłożenia pracy na później. Jeśli hedonista bierze górę, obiecujemy sobie, że jutro to już na pewno z całym poświęceniem weźmiemy się za pracę. Jednak gdy jutro nadchodzi walka rozpoczyna się od nowa.

przywiązują do najbliższej przyszłości – stopy dyskontowe spadają wraz z wydłużaniem horyzontu czasowego, przy czym spadki są największe dla okresów najbliższych teraźniejszości (Loewenstein, Prelec, 1992).

Konsekwencje dla teorii konsumpcji – perspektywa makroekonomiczna

TP rzuca nowe światło na teorię konsumpcji i determinanty wyboru poziomu konsumpcji pod wpływem zmian dochodu. Przypomnijmy, że podstawowe konkurujące ze sobą hipotezy to:

- keynesowska funkcja konsumpcji wiążąca konsumpcję z dochodem bieżącym;
- hipoteza wygładzania konsumpcji w czasie (Friedman, Modigliani-Ando)³ – podstawową determinantą jest przeciętny dochód otrzymywany w długim okresie; fluktuacje dochodu bieżącego nie mają wpływu;
- hipoteza dochodu relatywnego (Duesenberry) – zakłada krótkookresową (dla danych przekrojowych) dodatnią zależność między dochodem bieżącym a konsumpcją oraz długookresową stałość udziału konsumpcji w dochodzie (proporcjonalność konsumpcji).

W tym miejscu warto przypomnieć teorię Deusenberry'ego (1952), którą tryumf teorii wygładzania konsumpcji zepchnął poza obszar zainteresowań ekonomistów głównego nurtu. Według niego konsumpcja jest nie tylko aktem indywidualnym, ale przede wszystkim społecznym, sytuującym podmioty w hierarchii i ustanawiającym relacje z otoczeniem. Podstawowym założeniem jego teorii jest współzależność użyteczności konsumpcji, a więc zerwanie z postulowanym przez TRW założeniem indywidualizmu i niezależności użyteczności konsumpcji bieżącej od przeszłej.

Po pierwsze, według niej, występuje współzależność preferencji gospodarstw domowych wobec dóbr i usług. Objawia się to w naśladowaniu konsumpcji znaczących innych (grupy przynależności i aspiracji), szczególnie tych o podobnym lub nieco wyższym statusie materialnym. Deusenberry Określa to jako zachowanie typu „nadażyć za Jonesami” (*keep up with Joneses*) – ciągła pogoń za wyższym standardem życia. TP uzasadnia psychologicznie taką zależność. Jeśli ważne jest dla podmiotów otoczenie społeczne, to przy niezmiennym poziomie konsumpcji wzrost konsumpcji innych jest stratą – pogarsza się nasze relatywne położenie, a straty przecież bardzo boją. Pozostawanie w miejscu oznacza cofanie się hierarchii i dyskomfort, więc gospodarstwa domowe ciągle gonią uciekający horyzont. Napotykają przy tym twarde ograniczenie budżetowe⁴, więc nie aspirują do poziomów konsumpcji realizowanych przez najbogatszych, ale tych tuż przed sobą w hierarchii. To także jest zgodne z TP – małe zmiany w okolicach punktu odniesienia przynoszą duże przyrosty użyteczności i jednocześnie minimalizują ryzyko niemożności utrzymania wyższego poziomu konsumpcji w przypadku spadku dochodu.

Implikuje to ścisły związek między rosnącym bieżącym dochodem a konsumpcją – obserwowany tzw. stylizowany fakt „lepkości konsumpcji”. Konsekwencją tego jest suboptymalny z punktu widzenia długiego okresu poziom konsumpcji i brak proporcjonalności oszczędności względem dochodu. Warto zauważyć, że jest to zgodne także z przewidywa-

³ Hipoteza dochodu permanentnego Friedmana i hipoteza cyklu życia Modiglianiego-Ando przyjmują podobne założenia teoretyczne co do sposobu działania konsumentów, mają też podobne implikacje empiryczne, więc często traktuje się je jako teorie tego samego typu.

⁴ Zgodnie z koncepcją rachunków umysłowych Thaler (1990) pieniądze nie są przezroczyste – ludzie inaczej traktują te same zasoby pieniężne w zależności od ich formy. Trzy podstawowe agregaty to: dochód bieżący, bieżący majątek, przyszłe dochody i majątek. Ograniczenie stanowi przede wszystkim bieżący dochód, z którego skłonność do konsumpcji jest bliska jedności, gdy dla dochodów i majątków przyszłych niemal równa zero.

niami HD – terazniejszość jest ważniejsza, więc podmioty konsumują realizując natychmiastową gratyfikację a oszczędzanie odkładają na przyszłość.

Po drugie, TP uzasadnia, obserwowaną przez psychologów i zakładaną przez hipotezę dochodu relatywnego, preferencję wobec rosnących, a nie stałych profilów konsumpcji. Robert Frank (1989) wskazując na rolę kontekstu w analizie użyteczności przywołuje badania psychologiczne Harry’ego Helsona. W książce „Adaptation-Level Theory” dowodzi on, że ludzki system nerwowy jest mniej wrażliwy na absolutny poziom bodźca, niż na odstępstwa od relewantnych norm lub poziomów odniesienia spotykanych w danym środowisku. W niepewnym świecie ramy odniesienia są korzystną adaptacją. Pozwalają ustalić realistyczne cele jednostkowe (aspiracje) – żeby się przekonać co jest osiągalne wystarczy obserwować osiągnięcia innych oraz przeszłe osiągnięcia własne. Psychologiczny system nagród jest aktywowany nie poprzez warunki korzystne w absolutnym sensie, ale przez poprawę warunków (warunki korzystne w relatywnym sensie). Ta konstatacja jest sednem TP.

Przenosząc powyższe na pole konsumpcji można stwierdzić, że od absolutnej wielkości konsumpcji ważniejsza jest jej wielkość w relacji do poziomu odniesienia. Jak stwierdza Frank neoklasyczny model motywacji jest niekompletny – ludzie nie maksymalizują użyteczności, w której poziom konsumpcji jest zasadniczym argumentem, a raczej odczuwają zadowolenie przez poprawę względem norm lokalnych, przez konsumpcję większą niż w przeszłości czy od tej jaką inni w podobnych okolicznościach konsumują obecnie. Owych „ram odniesienia” (*frames of reference*) dostarczają grupy odniesienia (rodzina, znajomi, rówieśnicy, znaczący inni), przy czym efekty zewnętrzne konsumpcji innych są asymetryczne – ludzie dokonując porównań odnoszą się do lepiej sytuowanych lub podobnie sytuowanych, jeśli ich konsumpcja (łatwiej obserwowalna niż dochody) rośnie. Poziom aspiracji ma więc tendencję do przekraczania poziomu faktycznie osiąganego. Bogaci wywierają negatywny efekt zewnętrzny na biedniejszych, ale nie odwrotnie⁵.

Po trzecie, TP tłumaczy tzw. efekt rygla i asymetryczność wpływu dochodów na konsumpcję. Jest to kolejna zależność kontekstowa, której występowania nie dopuszcza TRW – bieżąca użyteczność konsumpcji zależy od przeszłych jej stanów (efekt histerezy). Poziom wydatków gospodarstw domowych jest nieodwracalny i zależy od osiągniętego dochodu szczytowego, a więc najwyższego z dotychczasowych. Na tej podstawie formowane są wzory konsumpcji, przyzwyczajenia konsumpcyjne (habitualne poziomy konsumpcji). W wypadku obniżenia się dochodu bieżącego działa mechanizm zwany efektem zapadki (rygla) – konsumpcja realizowana jest na dotychczasowym poziomie w celu obrony osiągniętego standardu konsumpcji i statusu społecznego.

TP uzasadnia psychologicznie takie zachowanie:

- Przy spadku dochodów konsumenci podejmują ryzyko – utrzymują ostatni poziom konsumpcji, by obronić się lub chociaż odwlec realizację bolesnej straty.
- Przy wzroście dochodów unikają ryzyka – konsumpcja będzie wzrastać wolniej niż dochód, gdyż poprawa etapami oznacza długotrwałe podążanie ścieżką zysków w okolicach poziomu odniesienia (tam krańcowa użyteczność zysków jest najwyższa). Minimalizuje to także ryzyko konieczności drastycznego obniżenia konsumpcji w

⁵ Zgodnie z teorią poziomów aspiracji (*aspirations level theory*) zadowolenie jest determinowane przez lukę między aspiracjami a osiągnięciami. W ekonomii teorie zmiany preferencji koncentrują się na formowaniu się przyzwyczajenia (*habit formation*). Ma to trzy ważne konsekwencje: 1) ciągły wzrost aspiracji indukuje ciągły wzrost poziomu osiągniętego, 2) potrzeby są nienasykalne, 3) ludzie uważają, że byli mniej szczęśliwi w przeszłości niż byli w rzeczywistości, ale spodziewają się być szczęśliwsi w przyszłości wraz z wyższymi oczekiwaniymi dochodami. Jest to mechanizm hedonistycznego młyna (*hedonic treadmill*) – dążenie do poprawy subiektywnego dobrobytu wymaga wciąż rosnącego poziomu konsumpcji, którego efekty przemijają wraz z adaptacją do wyższych poziomów. Wyjaśnia to stabilność przeciętnego długookresowego subiektywnego dobrobytu, mimo rosnących przeciętnych dochodów – poziom aspiracji konsumpcyjnych rośnie wraz z dochodem (paradoks Easterlina). Więcej: Frey, Stutzer, 2002.

wypadku obniżenia dochodów. Strategia ta daje także czas potrzebny na zmianę przyzwyczajęń konsumpcyjnych⁶.

Również HD niesie ważne implikacje makroekonomiczne. Jeśli podmioty używają wysokich stóp dyskonta przy ocenie opcji, które wymagają natychmiastowego poświęcenia dla przyszłych korzyści, nie będą skłonne do ograniczania bieżącej konsumpcji. Niskich stóp używają, gdy to samo poświęcenie jest odsunięte w czasie – uważają, że odroczenie konsumpcji w przyszłości będzie mniej kosztowne. Obecna konsumpcja jest bardziej istotna, jednostki odkładają więc oszczędzanie na przyszłość (Akerlof 2002, s. 422). Ludzie, jeśli skłonni są oszczędzać, to raczej dla szybkiej gratyfikacji, a nie odroczonej. W takich warunkach musi się okazać, że oszczędności są zbyt niskie dla zachowania osiągniętego poziomu konsumpcji w okresie emerytalnym (*undersaving*).

Polityczną konsekwencją i praktycznym wnioskiem dla eliminacji problemu zbyt niskich oszczędności emerytalnych, wynikającym z HD, jest tworzenie ram instytucjonalnych sprzyjających fakultatywnemu oszczędzaniu lub obligatoryjne programy oszczędzania. Obligatoryjne oszczędzanie niesie dwa istotne ułatwienia dla podmiotów. Po pierwsze eliminuje problem samokontroli, więc psychologiczny koszt takiego oszczędzania jest niski. Po drugie, ponieważ wpłaty na konto emerytalne obniżają środki wypłacane przez pracodawcę, a nie pochodzą z dochodów do dyspozycji (co zmienia poziom odniesienia), jest mniej bolesne. Jeśli poziomem odniesienia są dochody do dyspozycji, to taka strategia obniża zyski (dochody byłyby wyższe bez składek). Płacenie składek przez podmiot oznaczałoby wyższe dochody do dyspozycji (wyższy poziom odniesienia), ale powiązane z utratą części tego dochodu, co oznaczałoby realizację straty i dyskomfort z nią związany⁷.

Teorie wygładzania konsumpcji nie są w stanie wyjaśnić rozpowszechnienia programów „przymusowego oszczędzania” i efektów dla dobrobytu społecznego niewielkich zmian zachęć do oszczędzania. Oszczędności emerytalne większości społeczeństwa stanowią środki zgromadzone pod przymusem państwowym, a nie dobrowolnie. Co szczególnie istotne wprowadzenie przymusu nie oznacza substytucji oszczędności – obligatoryjne nie wypierają fakultatywnych a podwyższają poziom oszczędności. Racjonalne podmioty powinny, jak pokazali Friedman i Modigliani, maksymalizując międzyokresową funkcję użyteczności osiągnąć wygładzenie konsumpcji i kończyć okres aktywności zawodowej majątkiem wystarczającym by utrzymać konsumpcję. Forma oszczędzania nie powinna mieć żadnego znaczenia, więc stopa substytucji między oszczędnościami obligatoryjnymi a fakultatywnymi powinna wynosić -1 (zakładając podobne stopy zwrotów).

Można posłużyć się częstą bronią przeciwników interwencji państwa w działanie rynków i paternalizmu w stosunkach państwo-jednostka, i powiedzieć, że jeśli coś powszechnie istnieje to jest potrzebne. Rynek nie znosi przecież próżni, stąd jako odpowiedź na trudności podmiotów z utrzymaniem samokontroli powstaje zapotrzebowanie na przymusowe programy oszczędzania lub inne programy, które ułatwiają samoograniczenie podmiotów. George Akerlof (2002) stwierdza, że powszechność zbyt małych fakultatywnych oszczędności na czas emerytury świadczy o niespójności praktyki z teoriami opartymi na optymalizacji w zakresie wyborów międzyokresowych. Jest to w rzeczywistości argument funkcjonalistyczny –

⁶ Wzrost dochodów oznacza zwykle nie tyle zwiększenie wydatków na dobra kupowane dotychczas, co raczej zmianę struktury zakupów. Do tego potrzebna jest informacja o dostępnych alternatywach i kosztowny intelektualnie proces wyboru – sytuacja jest dla podmiotów nowa, więc nie można zastosować rutynowych rozwiązań. Samo w sobie stanowi to przyczynę inercji zachowań konsumpcyjnych. Dodatkowo uzasadnia preferowanie małych zmian nad dużymi (co wynika przecież z TP) – małe zmiany dostarczają dużej użyteczności krańcowej i jednocześnie wymagają niższych kosztów umysłowych.

⁷ Warto zauważyć, że na gruncie TRW obie sytuacje są równoważne – kosztem oszczędzania jest taka sama utracona konsumpcja bieżąca.

uświadomienie pewnej potrzeby indywidualnej i społecznej⁸ znajduje odzwierciedlenie w postaci instytucji zaspokajających ją.

Wnioski

Przedstawione powyżej TP i HD są deskryptywnymi teoriami mikroekonomicznymi. Jednak, jak autor starał się wykazać, mają one daleko idące konsekwencje makroekonomiczne. Mogą stanowić mikroekonomiczną podbudowę modeli konsumpcji opartych na hipotezie dochodu relatywnego, gdyż ich implikacje są spójne. Uzasadniają także keynesowskie założenie o podążaniu konsumpcji za dochodem w krótkim okresie, a także wyjaśniają obserwowany efekt histerezy – nieodwracalność konsumpcji.

Lepkość konsumpcji i inercja zachowań mikro są silnymi argumentami za powiązaniem stopy wzrostu konsumpcji ze stopą wzrostu dochodu – im szybszy wzrost dochodu, tym wyższy przyrost oszczędności. Teorie te wyjaśniają także zjawisko zbyt niskich oszczędności emerytalnych, co traktowane jest przez teorie wygładzania konsumpcji, mimo powszechności występowania, jako anomalie.

Tak psychologicznie podbudowane teorie konsumpcji stanowić będą silniejszego teoretycznie przeciwnika dla dominujących w głównym nurcie teoriach wygładzania konsumpcji. Mariaż ekonomii i psychologii, rozwój makroekonomii behawioralnej, jest, zdaniem autora, potencjalnie owocny. Jak pisze Alan Blinder (1987, s. 135) model racjonalnego optymalizatora nie jest jedynym dostępnym teoretykom: bezpośrednie empiryczne dowody o indywidualnym zachowaniu są trudne – niektórzy mogliby stwierdzić, że niemożliwe – do zdobycia. Jednak ta niewielka wiedza, jaką posiadaliśmy z eksperymentów, przeprowadzonych przez psychologów takich jak Daniel Kahneman, Amos Tversky i innych, nie wskazują na to, że *homo sapiens* zachowuje się jak *homo economicus* (być może właśnie dlatego odmiennie się nazywają).

BIBLIOGRAFIA:

1. Akerlof G., (2002), Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior, The American Economic Review, Vol. 92, No. 3, June, s. 411-433.
2. Blinder A., (1987), Keynes, Lucas and Scientific Progress, The American Economic Review, Vol 77, No. 2, s. 130-136.
3. Duesenberry J., Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior, Harvard University Press, Cambridge 1952.
4. Frank R., (1989), Frames of Reference and the Quality of Life. The American Economic Review, Vol. 79, No. 2, May, s. 80-85.
5. Frey B., Stutzer A., (2002), What Can Economists Learn from Happiness Research, Journal of Economic Literature, Vo. XL, June, s. 402-435.
6. Landreth H., Colander D., (1998), Historia myśli ekonomicznej, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
7. Nelson R., Winter S., (2002), Evolutionary Theorizing in Economics, Journal of Economic Perspectives, Spring, s. 23-46.
8. Loewenstein G., Prelec D., (1992), Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation, The Quarterly Journal of Economics, May, s. 573-597.
9. Tversky A., Kahneman D., (1979), Prospect Theory: An analysis of decision under risk,

⁸ Problem zbyt niskich oszczędności pojawia się dopiero, gdy przeciętna długość życia przekracza wiek aktywności zawodowej, a jego waga dla jednostek oraz społeczeństwa rośnie wraz z jej wydłużaniem.

- Econometrica, No. 47, s. 263-291.
10. Tversky A., Kahneman D., (1986), Rational Choice and the Framing of Decisions, *Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, s. 251-278.
 11. Tversky A., Kahneman D., (1991), Loss Aversion in Riskless Choice: a Reference-dependent Model, *Quarterly Journal of Economics*, November, s. 1039-1059.
 12. Thaler R., (1990), Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 1, Winter, s. 193-205.
 13. Thaler R., Shefrin H., (1981), An Economic Theory of Self-Control, *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 2, April, s. 392-406.