

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

dr Tomasz Poskrobko – Uniwersytet w Białymstoku

Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych

Adres korespondencyjny:

Zakład Zrównoważonego Rozwoju

Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku

ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok

Streszczenie

W ekonomii rozwoju w ostatnich latach znacząco zyskuje na popularności nurt behawioralny, czerpiący w wyniku badań realizowanych ramach tak zwanej ekonomii behawioralnej. Współczesna ekonomia rozwoju czerpie nie tylko z wyników badań ekonomistów behawioralnych, ale również posługuje się tą samą metodą badawczą, choć w nieco zmodyfikowanej formie. Głównym celem włączania aspektów psychologicznych i społecznych w tok rozważań ekonomicznych jest po pierwsze poszukiwanie nowego podejścia do realnych problemów rozwojowych kraju słabo rozwiniętych, po drugie zaś potrzeba projektowania skuteczniejszych i efektywniejszych rozwiązań w zakresie wraźnia polityki walki z problemami zacofania i ubóstwa. W artykule przedstawiono rolę ekonomii behawioralnej w projektowaniu polityki rozwoju społeczno-gospodarczego krajów słabo rozwiniętych oraz w projektowaniu skutecznych i efektywnych instrumentów realizacji takiej polityki.

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd. Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

Wstęp

Pytanie o to z jakich przyczyn niektóre kraje rozwijają się dynamicznie podczas gdy inne od wielu lat osiadają bardzo mierną dynamikę wzrostu gospodarczego czy wręcz pozostają w stagnacji, nurtuje ekonomistów od dawna. Kwestię ową podejmowali już tacy ekonomiści klasyczni jak Adam Smith, David Ricardo, Karol Marsk, Również bliżsi współczesności badacze tacy jak John R. Hicks, Gunnar Myrdal, Robert Solow czy Joseph E. Stiglitz interesowali się zagadnieniem rozwoju krajów zacofanych ekonomicznie, jednak w większości problem ten stanowił poboczny wątek ich badań naukowych. Od lat sześćdziesiątych odnotowuje się jednak sukcesywny wzrost zainteresowania problematyką rozwoju, czego skutkiem było pojawienie się nowej dyscypliny w ekonomii – ekonomii rozwoju. Wiązało się to z procesem rozpadu systemu kolonialnego, a także z pojawieniem się gospodarek centralnie planowanych, skupionych wokół Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich. Głównym celem badań ekonomistów było zidentyfikowanie problemów pogłębiającego się niedorozwoju krajów postkolonialnych oraz podziału gospodarki światowej na tak zwane kraje biednego południa i bogatej północy. Różnice między tymi grupami krajów stały się tak duże, że nie można było wyjaśnić przyczyn tego zjawiska na kanwie znanych mechanizmów ekonomicznych, czyli w kategoriach prostego wyposażenia kraju w czynniki produkcji, poziomu techniki czy realizowanej polityki gospodarczej.¹

Mimo licznych koncepcji makroekonomicznych jakie zaproponowała ekonomia rozwoju (od zakrytych kręgów ubóstwa, poprzez koncepcje strukturalne o charakterze keynesowskim czy nawiązujące do marksizmu teorie dependystyczne, aż po rozwiązania bazujące na koncepcjach neoliberalnych), do lat dziewięćdziesiątych dyscyplina ta nie odniosła znaczących sukcesów, szczególnie w obszarze normatywnym. Strategie i polityki pobudzania rozwoju i wyrwania krajów słabo rozwiniętych z ubóstwa, nie przyniosły spodziewanych efektów, a zdarzało się również, że odnosiły odwrotny od zamierzonego skutek (np. „stracona dekada Ameryki Łacińskiej”). Dopiero koniec lat dziewięćdziesiątych przyniósł pewien istotny przełom w debacie na temat rozwoju. Załamanie się konsensusu waszyngtońskiego diametralnie zmieniło podejście do projektowania strategii rozwoju krajów słabo rozwiniętych. Do tej pory podejście to miało dwubiegunowy charakter. Z jednej strony

¹ T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii*, [w:] S. Czaja, A. Becla, T. Poskrobko, J. Włodarczyk, *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012, s. 78

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

głos zajmowali etatyści, zwolennicy polityki podażowej, z drugiej zaś zwolennicy neoliberalizmu gospodarczego. Jak pokazały doświadczenia państw, które mimo stosowania zaleceń zachodnich doradców ekonomicznych, nie weszły na ścieżkę trwałego rozwoju społeczno-ekonomicznego, obie grupy strategii okazały się zawodne. Niepowodzenia te wymusiły na ekonomistach rozszerzenie dyskusji znacznie poza problem efektywnego funkcjonowania mechanizmów rynkowych. Zdano sobie bowiem sprawę, że równie ważna jest sfera społeczna, czyli otoczenie w ramach którego funkcjonują rynki.²

Nowe podejście do rozwoju krajów słabo rozwiniętych, można określić wspólnym mianem teorii postwaszyngtońskich. W ekonomii rozwoju dokonał się swoisty zwrot kierunku myślenia o rozwoju krajów zacofanych. Wcześniejszą optykę, w której remedium na problemy biedy i ubóstwa widziano w rozwoju gospodarki i rynku, zastąpiło podejście odwrotne. Obecnie wielu ekonomistów uważa, że w to problemy związane z biedą stanowią przeszkodę dla rozwoju gospodarki i efektywnego funkcjonowania rynków. W związku z tym by wyrwać kraj z pułapki ubóstwa, na pierwszy plan należy wysunąć działania związane z takimi celami jak ochrona zdrowia, poprawa poziomu edukacji, poprawa standardu życia, budowanie solidnych instytucji i kapitału społecznego, przy jednoczesnym poszanowaniu dla zasobów i walorów środowiska przyrodniczego. Dopiero we względnie zdrowym i wyedukowanym społeczeństwie można podejmować próby zmierzające do przyspieszenia wzrostu gospodarczego oraz wdrażać strategię zrównoważonego i długookresowego rozwoju.

Z związku z powyższym ciężar analizy przeniesiony został z poziomu makroekonomicznego na poziom mikroekonomiczny. Niemal 90% artykułów i wystąpień prezentowanych na seminariach w Stanach Zjednoczonych, poświęconych jest obecnie problemom rozwoju w kontekście mikroekonomicznym³. Główne zainteresowanie badaczy koncentruje się na analizie gospodarstw domowych i gospodarstw rolnych oraz mikroprzedsiębiorstw, funkcjonujących w warunkach biedy i ogólnego niedorozwoju społeczno-ekonomicznego.

W ramach mikroekonomii rozwoju można wyróżnić dwa kierunki, oba silnie osadzone w badaniach empirycznych. Pierwszy z nich można określić mianem ekonometrii rozwoju, drugi zaś behawioralnej ekonomii rozwoju, w której niezwykle istotną rolę pełnią eksperymenty ekonomiczne, a w tym w szczególności tak zwane eksperymenty terenowe. Ekonomiści behawioralni w mniejszym stopniu koncentrują się na pozytywnej i

² Ibidem, s. 81

³ P. Bardha, *Theory or Empirics in Development Economics*, *Economic and Political Weekly*, 1/2005, s. 4333

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd. Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

teoriopoznawczej roli badań, w zamian zaś zdecydowanie większy nacisk kładą na ekonomię normatywną.

Celem nierniejszego artykułu jest ukazanie roli ekonomii behawioralnej w projektowaniu skutecznych i efektywnych instrumentów polityki rozwoju społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się.

Ekonomia behawioralna a ekonomia rozwoju

Ekonomia behawioralna jest dziedziną nauki próbującą łączyć analizę ekonomiczną z dokonaniem psychologii. Jej korzenie sięgają nurtu psychologii zwanego behawioryzmem, koncentrującego się na zachowaniach i kontrolujących go bodźcach środowiskowych⁴. Duży wpływ wywierają również wyniki badań z zakresu psychologii społecznej. Współcześnie ekonomia behawioralna rozumiana jest, jako „sposób analizowania zachowań ekonomicznych z wykorzystaniem wiedzy z psychologii i ekonomii, uwzględniający czynniki społeczne i emocjonalne”⁵.

Najogólniej ujmując ekonomia behawioralna skupia się na problemie decyzji ekonomicznych. Są nimi „sytuacje decyzyjne, których treść, schemat analiz oraz wyniki badań mogą zostać wykorzystane w teoriach ekonomicznych lub w praktyce gospodarczej”⁶. Decyzje ekonomiczne stanowią te sytuacje decyzyjne, które posiadają ekonomiczne konsekwencje dla podmiotu bądź dla większego systemu, w ramach jakiego funkcjonuje lub jakiego decyzje te dotyczą. Ekonomia behawioralna różni się tym od klasycznych analiz decyzyjnych ekonomii tym, iż uwzględnia zmienne psychologiczne oraz społeczne. Niezależnie od przyjętego sposobu definiowania ekonomii behawioralną traktuje się, jako interdyscyplinarne podejście do analizy procesów gospodarowania, głównie rozpatrywanych przez pryzmat procesów decyzyjnych, z uwzględnieniem wiedzy z zakresu ekonomii, psychologii, socjologii, kognitywistyki (nauki o poznaniu i procesach poznawczych), kulturoznawstwa.⁷

⁴ zob. P. Bąbel, P. Ostaszewski (red.), *Współczesna psychologia behawioralna*, Wyd. UJ, Kraków 2008,

⁵ B. Gorlewski, *Podejście behawioralne w naukach ekonomicznych. Przykład ekonomii transportu*, w R. Bartkowiak, J. Ostaszewski (red.), *Nauki ekonomiczne w świetle nowych wyzwań gospodarczych*, Warszawa 2010, s. 376.

⁶ A. Biela, *Informacja i decyzja w ekonomii behawioralnej*, Lublin 2011, s. 91.

⁷ A. Matel, T. Poskrobko, *Contingent valuation methods in terms of behavioral economics*, *Ekonomia i Środowisko*, 1(56)/2016 (w druku)

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

Rozwój ekonomii behawioralnej związany był pierwotnie teorią decyzji oraz teorią gier. Pierwszym ośrodkiem takich badań był Uniwersytet w Michigan, w literaturze określany amerykańską szkołą interdyscyplinarnych teorii decyzji. Badania z danego zakresu zapoczątkował Clyde Hamilton Coombs, twórca teorii danych. Następnie W. Edwards – wywodzący się ze tej szkoły - rozwinął ośrodek badań nad decyzjami na Uniwersytecie Kalifornijskim. Jednym z pierwszych przedstawicieli teorii był również Howard Raiffa z Harvard University Business School w Bostonie. Ważną rolę w rozwoju nurtu odegrały badania Daniela Kahnemana, Amosa Tversky’ego i Paula Slovic’a z ośrodka *Decision Research* w Eugene w Oregonie⁸. Wśród innych przedstawicieli teorii wymienić należy K. J. Arrow’a, G. S. Becker’a, R. D. Luce’a, P. Suppes’a. Początków rozwoju badań behawioralnych w ekonomii poszukiwać można również na gruncie badań H. A. Simona dowodzących znacznej odmienności rzeczywistych zachowań podmiotów rynkowych od przyjmowanego w ekonomii neoklasycznej modelu⁹. Współcześnie za największe dokonanie ekonomii behawioralnej uznać można wypracowanie - w wyniku wielokrotnego powtarzania badań z użyciem metod eksperymentalnych - teorii perspektywy Kahnemana i Tversky’ego. Opisuje ona zachowania ludzi w obliczu ryzyka wyjaśniając, dlaczego ich zachowanie odbiega od modelu oczekiwanej użyteczności, przyporządkowując zyskom i stratom ich postrzeganą wartość¹⁰.

Kluczowym ekonomii behawioralnej ekonomii rozwoju jest ograniczoność nie tylko dóbr i czynników produkcji, ale również ograniczoność „zasobów psychologicznych”, co wynika z przyjętego modelu człowieka gospodarującego (*homo oeconomicus*). W standardowym ujęciu ekonomii ludzie mają nieograniczone możliwości poznawcze. Niezależnie od poziomu złożoności rozważanych problemów mogą oni, w zasadzie bez żadnych nakładów psychicznych, podejmować złożone i wieloaspektowa decyzje, dokonując optymalnych wyborów. Dodatkowo charakteryzują się pełną samokontrolą co oznacza, że konsekwentnie układają i realizują wszystkie zaplanowane działania zmierzające do maksymalizacji zysku lub użyteczności. Podejście behawioralne zakłada jednak, że ludzie są dysponują jednak ograniczonymi możliwościami poznawczymi, a ich na decyzje wpływa również szereg czynników, takich jak: użyteczności innych pomiotów, relacje gospodarcze,

⁸ A. Biela, *Informacje i decyzje w ekonomii behawioralnej*, Lublin 2011, s. 15.

⁹ H. A. Simon, *A Behavioral Model of Rational Choice*, „The Quarterly Journal of Economics” 1955 no 1, s. 99.

¹⁰ szerzej: D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979 vol. 47 no. 2, s. 267.

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

działania altruistyczne czy pobudek emocjonalne. Decyzje podejmowane są nie przy użyciu chłonnej i logicznej analizy lecz w oparciu o heurystyki oraz modele mentalne.

Ekonomia rozwoju chętnie czerpie z założeń ekonomii behawioralnej, wykorzystując jej aparat badawczy, założenia, odkrycia i wnioski do analizy zachowań ludzkich w warunkach biedy i niedorozwoju społeczno-ekonomicznego. Należy jednak podkreślić, że nie oznacza to, iż ekonomiści rozwoju zakładają, że ludzie w krajach słabo rozwiniętych zachowują się w sposób wyjątkowo irracjonalny czy charakteryzują się specyficzną rozbieżnością od modelu homo oeconomicus w stosunku do tych z krajów rozwiniętych. Chodzi tu raczej o to, że pewne ograniczenia psychologiczne, które są podobne dla wszystkich ludzi na świecie, odgrywają szczególną rolę w kontekście biedy i ubóstwa. Podejście behawioralne w ekonomii rozwoju nie oznacza również, że ekonomiści winą za zacofanie obarczają mieszkańców krajów biednych. Ich analiza skupia się nie tyle na próbie odpowiedzi na pytania o przyczyny zacofania (jak to miało miejsce dotychczas w tej gałęzi nauki) ile na poszukiwaniu skutecznych metod i instrumentów stymulowania rozwoju, uwzględniających rozszerzony model zachowań ludzkich.

Jedną z podstawowych metod wykorzystywanych w ramach ekonomii behawioralnej są eksperymenty ekonomiczne. Ich istota sprowadza się do badania decyzji o charakterze ekonomicznym w warunkach kontrolowanych. Metodologiczne omówienie eksperymentu laboratoryjnego w ekonomii przedstawił w artykule *Economics in the Laboratory* Vernon Smith¹¹. Wyróżnił w nim trzy podstawowe elementy definiujące eksperyment, tj: środowisko, czyli kontrolowane otoczenie gospodarcze, instytucje definiujących język komunikatów oraz obserwowane zachowanie które jest funkcją dwóch poprzednich zmiennych. Przedstawił również siedem powodów dla których ekonomiści prowadzą lub powinni prowadzić eksperymenty. Według niego eksperymenty są przydatnym narzędziem w:¹²

1. testowaniu teorii oraz wyborze między konkurencyjnymi teoriami
2. określaniu powodów niepowodzenia teorii,
3. ustaleniu regularności empirycznych które mogą stać się zaczątkiem nowej teorii,
4. testowaniu różnych środowisk z zachowaniem tych samych instytucji,
5. testowaniu różnych instytucji z zachowaniem tego samego środowiska,
6. opracowywaniu najlepszych propozycji w zakresie nowej polityki,
7. testowaniu zaproponowanych rozwiązań instytucjonalnych.

¹¹ V.L. Smith, *Economics in the Laboratory*, Journal of Economic Perspective, 8(1)/1994, s. 113-131.

¹² V.L. Smith, *Economics in the Laboratory*, Journal of Economic Perspective, 8(1)/1994, s. 113-131.

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

Ekonomia rozwoju wykorzystuje dziś eksperymenty przede wszystkim do testowania efektywności różnych rozwiązań instytucjonalnych co przydatne jest w opracowywaniu lepszych instrumentów wdrażania polityk rozwoju społeczno-gospodarczego. Jednak ekonomiści rozwoju niezbyt często bezpośrednio posługują się badaniami laboratoryjnymi, choć chętnie sięgają po wyniki takich eksperymentów prowadzonych przez innych badaczy. Wyniki otrzymane z eksperymentów laboratoryjnych stanowią ważny wkład w zrozumienie funkcjonowania mechanizmów zacofania i rozwoju w tych krajach. Częściej ekonomiści rozwoju sięgają po metody wypracowane przez eksperymentatorów laboratoryjnych, w tym w szczególności korzystają z gier wykorzystywanych w takich eksperymentach i przenoszą je do tak zwanych eksperymentach terenowych (field experiments)¹³. Steven Levitt i John List wyróżnili trzy główne typy eksperymentów polowych:¹⁴

- semi-polowe (*artefactual field experiment*) - są powieleniem lub naśladowaniem eksperymentów laboratoryjnych (mogą również dziać się w warunkach laboratoryjnych), z tą jednak różnicą, że eksperymentom poddaje się nie przypadkowe osoby lecz osoby związane ze środowiskiem którego dotyczy eksperyment.
- ramowe (*framed field experiment*) - przeniesienie eksperymentów ze sztucznego środowiska laboratorium do dobrze opisanego i kontrolowanego środowiska rzeczywistego. Eksperyment jest więc niejako osadzony w ramach kontekstu środowiska,
- naturalne (*natural field experiment*) - są tak skonstruowane, że badane osoby funkcjonujące w danym środowisku eksperymentu, w naturalny sposób podejmują zadania stawiane przez eksperymentatora, często nawet nie wiedząc, że uczestniczą w badaniu.

Eksperty naturalne to rodzaj eksperymentów najczęściej wykorzystywany przez ekonomię rozwoju. Głównym obszarem wykorzystania naturalnych eksperymentów terenowych jest tworzenie rozwiązań instytucjonalnych sprzyjających rozwojowi społeczno-ekonomicznemu. Najczęściej testuje się nietypowe rozwiązania z zakresu mikrofinansowania przedsiębiorstw, ochrony zdrowia czy redystrybucji dóbr publicznych, które to rozwiązania mogą stanowić podstawę do projektowania i wdrażania skutecznych instrumentów realizacji polityki walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym.

¹³ T. Poskrobko, Nowe

¹⁴ G.W. Harrison, J.A. List, *Field experiments*, Journal of Economic Literature 42 (2004), s. 1009–1055.
Polskie nazwy eksperymentów zaproponowane przez autora.

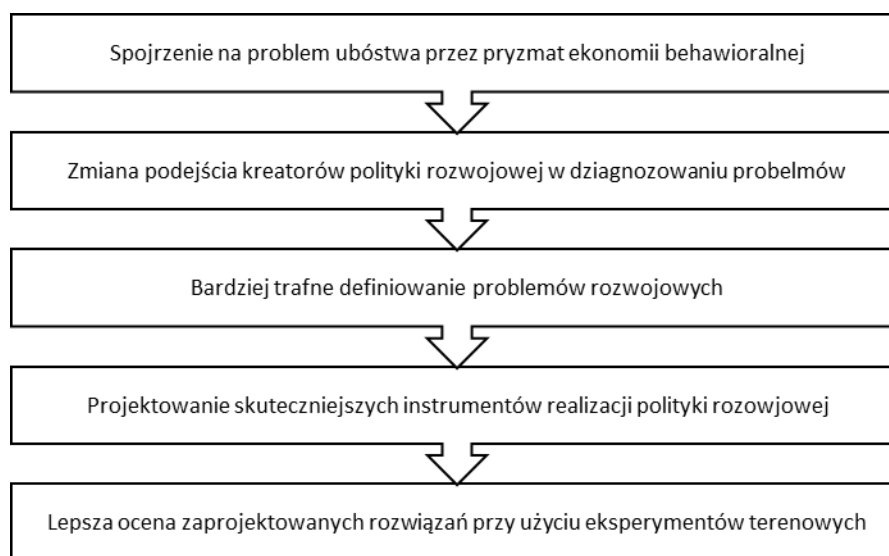
Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

Podjęcie behawioralne w projektowaniu polityki rozwoju

Obecnie ekonomia rozwoju coraz chętniej posługuje się podejściem behawioralnym do projektowania skuteczniejszych polityk walki z ubóstwem oraz instrumentów ich realizacji. Jak dotąd nie są to jednak działania mające charakter kompleksowy czy systemowy. Wielu badaczy zwraca uwagę na różne, cząstkowe aspekty procesu projektowania polityki rozwojowej, które mogą być wsparte przez dokonania ekonomii behawioralnej. Wydaje się jednak, że z w zasadzie na każdym etapie tworzenia takiej polityki ekonomia behawioralna może wnieść pozytywny wkład (rysunek 1).

Rysunek 1. Schemat projektowania polityki rozwojowej i instrumentów jej realizacji z uwzględnieniem aspektów behawioralnych



Źródło: opracowanie własne.

Poniżej omówiono główne obszary tworzenia polityki rozwoju obszarów słabo rozwiniętych, z perspektywy behawioralnej.

Ubóstwo w perspektywie behawioralnej

Wiele badań wskazuje na istnienie korelacji między ubóstwem, a nieproduktywnymi zachowanymi ludzi. Ubodzy znacznie częściej charakteryzują się mniejszą skłonnością do dbałości o zdrowie, brakiem wytrwałości w przyjmowaniu leków, mniejszą dbałość dzieci, są mniej produktywni w pracy czy gorzej zarządzanie finansami. Tradycyjne wyjaśnienia takiego zachowania biorą pod uwagę najczęściej czynniki środowiskowe (np. gorszy dostęp do transportu, usług finansowych) lub skupiają się na brakach w poziomie edukacji (np. brak świadomości roli rodziców w procesie wychowania, słabe rozumienie warunków umów).

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

Ekonomia behawioralna proponuje jednak zupełnie nową perspektywę w wyjaśnieniu tego zjawiska. W ujęciu behawioralnym ubóstwo, to nie tylko deficyt zasobów materialnych, lecz także kontekst, w którym podejmowane są decyzje. Życie w ubóstwie nie oznacza jedynie permanentnego niezaspokojenie potrzeb, lecz związane jest z wieloma trudnymi wyborami które muszą być dokonywane każdego dnia. Brak środków na zaspokojenie wielu podstawowych potrzeb oznacza ciągłą konieczność podejmowania trudnych decyzji, jak choćby wybór między kupnem leków a kupnem jedzenia. Każdy z tych problemów wydaje się kluczowy i niezależnie od podjętej decyzji będzie związany z ogromnym kosztem alternatywnym. Decyzje takie w znacznym stopniu angażują zasoby poznawcze, co z kolei przekłada się na problemy z zaangażowaniem w inne dziedziny życia (np. myślenie o rozwijaniu gospodarstwa, wykształceniu dzieci, czy zadbaniu o ich zdrowie poprzez szczepienia).

Wyjaśnienie takie potwierdzają badania przeprowadzone przez zespół badaczy: Anandi Mani, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir oraz JiayingZhao¹⁵. Celem przeprowadzonych badań było określenie czy zdolności poznawcze skorelowane są problemami finansowymi. W tym celu poddali oni plantatorów trzciny cukrowej z rejonu Tamil Nadu w Indiach, testom Ravena¹⁶. Badania przeprowadzono zarówno po zbiorach, kiedy dysponują oni pieniędzmi ze sprzedaży trzciny, jak i przed zbiorami, kiedy odczuwają największe niedostatki finansowe. Okazało się, że te same osoby wypadają w testach wyraźnie gorzej w okresie przed zbiorami w porównaniu do okresu po zbiorach. Różnice odpowiadały niemal 10 punktom w skali testu IQ, co z kolei odpowiada efektowi jaki daje brak snu przez 24 godziny. Badacze wykluczyli wpływ takich czynników jak stres oraz niedożywienie. Jedynym sensownym, ich zdaniem, rozwiązaniem tego fenomenu jest zaangażowanie zasobów poznawczych w okresie dotkliwego braku środków finansowych.

Innym poważnym problemem związanym z ubóstwem jest problem samokontroli. Problem ten dotyka nie tylko ubogich, ale jest charakterystyczny niemal dla wszystkich ludzi na ziemi, niezależnie od pochodzenia czy statusu majątkowego. Setki tysięcy osób na całym świecie usiłuje rzucić palnie, pozbyć się nadwagi, dbać o kondycję fizyczną, planuje pracować więcej lub więcej czasu poświęcać rodzinie. Niestety, tylko nieznacznym procentem

¹⁵ A. Mani i in., *Poverty Impedes Cognitive Function*, Science 341 (2013), ss. 976-980, DOI: 10.1126/science.1238041

¹⁶ Test (matryca) Ravena to zadania prezentowane w kształcie macierzy (matrycy) 3x3, (rzadziej 2x2 lub 4x4) z jednym brakującym elementem. Aby poprawnie je rozwiązać należy odgadnąć logiczną zasadę, która dotyczy danej matrycy i wskazać brakujący element spośród wskazanych wariantów odpowiedzi. Użycie matrycy Ravena minimalizuje różnice kulturowe i językowe testowanych dlatego często są stosowane w testach inteligencji.

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd. Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

takich postanowień jest realizowanych. Klasycznym przykładem problemu samokontroli są testy słodkiej pianki (*marshmallow tests*), przeprowadzane przez psychologów w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku, których pomysłodawcami byli Walter Mischel i Ebbe B. Ebbesen¹⁷. Eksperymenty polegały na pozostawieniu dzieci w pustym pokoju, stawiając ich jednocześnie przed wyborem: mogą zjeść znajdujący się w pokoju słodycz, jednak jeśli zaczekają kilkanaście minut otrzymają nagrodę w postaci dwóch słodyczy. Wyniki badań pokazały, że większość dzieci nie była w stanie oprzeć się pokusie i zjadała przysmak przed końcem badania. Podobny problem dotyczy tak zwanych postanowień noworocznych. Jak pokazują badania CBOS¹⁸ jedynie 21% Polaków w pełni realizuje takie postanowienia.

Problem samokontroli nabiera jednak znacznie poważniejszego znaczenia jeśli dotyczy osób ubogich. Zmniejszone zdolności poznawcze takich osób oznaczają mniejsze możliwości samokontroli¹⁹, która jest kluczowym elementem poprawy swojego dobrostanu i jest konieczna by wyrwać się z pułapki ubóstwa. Słabo samokontrola sprawia, że ubodzy często zaciągają wysokooprocentowane pożyczki, mają problemy z zachowaniem odpowiedniego poziomu oszczędności, rzadko przeznaczają zasoby finansowe na mikroinwestycje, niechętnie inwestują swój czas, wysiłek i pieniądze w zdrowie i edukację dzieci.

Badania psychologów i antropologów sugerują również, że ubóstwo generuje specyficzny model mentalny, poprzez który postrzegają siebie ubodzy. Mentalne modele są głęboko zakorzenione w ludzkiej podświadomości i każą widzieć wycinkowe przejawy funkcjonowania społeczeństwa jako pewne i nieuniknione fakty. Kształtują one postrzeganie tego co w społeczeństwie jest „naturalne” i nieuniknione. Modele mentalne ukształtowane w warunkach biedy nie pozwalają dostrzec siebie w lepszej pozycji społecznej czy finansowej i skazują ubogich na, niejako dobrowolne, trwanie w biedzie.²⁰

Klasycznym przykładem takiego modelu jest system kastowy Hindusów. Przynależność do danej kasty następuje automatycznie przez urodzenie. Wprawdzie system kast w zasadzie nie jest hierarchiczny jednak w praktyce istnieje podział na kasty lepsze i

¹⁷ W. Mischel, E.B. Ebbesen, Attention in delay of gratification, *Journal of Personality and Social Psychology* 16 (2)/1970, ss. 329–337. DOI:10.1037/h0029815

¹⁸ Postanowienia i plany Polaków na rok 2008. komunikat z badań. CBOS, Warszawa 2008

¹⁹ zob: D. Spears, Economic decision-making in poverty depletes behavioral control, Princeton University, CEPS Working Paper No. 213, 2010

B.D. Bernheim, D. Ray, S. Yeltekin, Poverty and self-control, *Econometrica*, Volume 83, Issue 5, ss. 1877–1911, 2015, DOI: 10.3982/ECTA11374

²⁰ World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior, Wyd. The World Bank, 2014, DOI: 10.1596/978-1-4648-0342-0, s. 12-14

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

gorsze. Podział ten oparty jest nie o kryterium ekonomiczne ale polega wyłącznie na pojęciu czystości i nieczystości. Często poczucie "nieczystości" związane jest z wykonywanym zawodem, wiążącym się z przekroczeniem różnych tabu (np. kontakt ze zwłokami ludzkimi i zwierzęcymi, krwią, ekskrementami). Osoby z takich kast jak rzeźnicy czy garbarze uważani są za najbardziej nieczystych i wykluczeni poza społeczeństwo. Wykluczenie owe przekłada się z kolei na model mentalny jakim obarczeni są członkowie tych kast. Potwierdzeniem tej tezy mogą być badania w których Karla Hoff i Priyanka Pandey²¹ za pomocą testów mierzyli poziom intelektualny dzieci z lepszych i gorszych kast. W tym celu zgromadzili oni uczniów z lepszych i gorszych klas w jednej sali i poprosili o rozwiązanie łamigłówek logicznych. Jeśli test był przeprowadzany anonimowo (nie ujawniano przynależności do kast) wszystkie dzieci reprezentowały podobny poziom intelektualny. Jednak kiedy badacze ujawniali przynależność dzieci do określonych kast, wyniki zmieniały się diametralnie. Dzieci z gorszych kast wypadał o ponad 30% gorzej niż dzieci z kast lepszych. Można wyciągnąć wniosek, że zadziała tu model mentalny wpisujący dzieci z kast niższych w rolę gorszych, mniej zdolnych uczniów.

Spojrzenie na problem ubóstwa przez pryzmat ekonomii behawioralnej pozwoli na bardziej dogłębne zrozumienie problemu nie tylko w kontekście niedostatku ekonomicznego również w kontekście bardziej pierwotnych przyczyn tzn. niedostatków zasobów poznawczych i antyrozwojowych modeli mentalnych. Nowe podejście wymaga jednak zmiany myślenia o ubóstwie i zmiany modeli mentalnych samych kreatorów polityki rozwoju.

Zmiana myślenia kreatorów polityki

Nie tylko mieszkańcy krajów słabo rozwiniętych podatni są na ograniczenia behawioralne. Również eksperci, doradcy, konsultanci i twórcy polityk rozwojowych, a także naukowcy zajmujący się zagadnieniami rozwoju, są obarczeni specyficznymi modelami mentalnymi, używają w procesie myślowym heurystyk i narażani są na popełnianie błędów poznawczych. Ponieważ ich decyzje wywierają ogromny wpływ na jakość życia ludzi, jest bardzo istotnym by, w możliwie najszerszym stopniu korygować ich myślenie heurystyczne.

Jednym z największych modeli mentalnych jakim posługują się eksperci jest przekonanie o tym, że dominujący w danym czasie nurt ekonomiczny powinien być podstawą

²¹ K. Hoff, P. Pandey, Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities, *American Economic Review*, May 2006, v. 96, iss. 2, pp. 206-11

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

ich polityk i instrumentów rozwoju krajów słabo rozwiniętych. Śledząc dokonania ekonomii rozwoju można wyraźnie dostrzec, że teorie zacofania oraz sposoby przeciwdziałania proponowane przez ekonomistów były wyraźnie skorelowane z kierunkami badań w ekonomii głównego nurtu. Kiedy w Stanach Zjednoczonych Ameryki i krajach Zachodniej Europy modne były teorie keynesowskie, ekonomia rozwoju proponował rozwiązania etatystyczne, akcentując kluczową rolę państwa we wspieraniu procesów wychodzenia z zacofania gospodarczego (np. teorie strukturalne). W okresie dominacji idei neoliberalnych i ekonomii neoklasycznej, zalecano politykę stabilizacji i dostosowania opartą o minimalizowanie krótkoterminowej nierównowagi ekonomicznej i otwieraniem gospodarki na współpracę międzynarodową, poprzez prywatyzację i liberalizację międzynarodowych stosunków gospodarczych (Konsensus Waszyngtoński). Z kolei w okresie, gdy na zachodnich uniwersytetach popularność zdobyła nowa ekonomia instytucjonalna, eksperci doradzali oparcie strategii rozwojowych o budowę sprawnych instytucji oraz kapitału społecznego.

Ponadto kreatorzy polityki i eksperci, jak wszyscy ludzie podlegają pewnym ograniczeniom behawioralnym i w pewnym zakresie „nieracjonalnie” postrzegają rzeczywistość, posługując się heurystykami, rozumianymi jako uproszczone reguły wnioskowania. To z kolei doprowadza do tak zwanych błędów poznawczych. Przykładami takich błędów mogą być:

- efekt potwierdzenia (confirmation bias), tendencja do poszukiwania wyłącznie faktów potwierdzających posiadaną opinię, a nie weryfikujących ją,
- efekt skupienia czyli błąd w ocenie wynikający ze zwracania nadmiernej uwagi na jeden aspekt i ignorowania innych aspektów,
- efekt ślepej plamki – tendencja do niezauważania błędów we własnej ocenie rzeczywistości,
- efekt wspierania decyzji – tendencja do lepszego pamiętania argumentów przemawiających za podjętą już decyzją niż przeciwko niej,
- efekt zaprzeczania – tendencja do krytycznego weryfikowania informacji, które zaprzeczają dotychczasowym opiniom, przy jednoczesnym bezkrytycznym akceptowaniu informacji, które je potwierdzają,

Błędy poznawcze w połączeniu z modelami mentalnymi, nie pozwalają spojrzeć na problem kształtowania polityki w nowy, świeży sposób i mogą prowadzić do rozwiązań nieskutecznych lub nieoptymalnych. Ograniczają również trafne definiowanie celów

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd. Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

rozwojowych. Wyzwaniem dla naukowców i praktyków jest opracowanie skutecznych sposobów unikania możliwie najszerszego spektrum błędów poznawczych.

Trafne definiowanie problemów rozwojowych

Spojrzenia na problem ubóstwa z perspektywy behawioralnej może przyczynić się do lepszego zrozumienia problemów rozwojowych. Niech za przykład posłuży jeden z podstawowych problemów z jakim borykają się ekonomiści rozwoju, tj. podniesienie efektywności rolnictwa w małych, rodzinnych gospodarstwach rolnych. Pierwszym krokiem od osiągnięcia tego celu jest zachęcenie farmerów z biednych rejonów świata (w szczególności w krajach tropikalnych i subtropikalnych), do stałego nawożenia pól uprawnych. Mimo wysiłków poziom nawożenia pozostaje wciąż niski. Diagnoza z wykorzystaniem podejścia ekonomii neoklasycznej obejmuje dwa aspekty. Po pierwsze problemem może być słaba dostępność (w szczególności finansowa) nawozów. Po drugie, być może farmerzy nie odnotowują wyraźnej korelacji między użyciem nawozów a wzrostem plonowania, czyli innymi słowy postrzegają to rozwianie jako mało efektywne ekonomicznie (lub wręcz nieefektywne). Z kolei ekonomia instytucjonalna, podpowiada diagnozę związaną z brakiem odpowiedniej edukacji w zakresie roli nawozów w agrotechnice. W ten sposób zdiagnozowany problem prowadził do tworzenia konkretnych instrumentów wspierania rozwoju. Z jednej strony proponowano rolnikom różnego rodzaju instrumentu o charakterze finansowy (dotacje i pożyczki preferencyjne) z drugiej zaś nacisk kładziono na edukację w zakresie roli nawozów w rozwoju gospodarstw rolnych.²² Jak pokazały doświadczenia ostatnich kilkunastu lat oba rozwiązania nie przyniosły rewolucji w rolnictwie.

Ekonomia behawioralna proponuje jednak zupełnie inne podejście, w którym główną rolę odgrywa czynnik psychologiczny. Ekonomiści behawioralni wykazali że ludzie mają tendencję do preferowania wcześniejszych zysków nad późniejsze tym silniej, im oba zyski są bliższe obecnej chwili²³. Jak pokazują eksperymenty terenowe przeprowadzone w Południowej Afryce, przez Marianne Bertranda²⁴ wraz z zespołem, owa niezgodność czasowa preferencji może być silnie uzależniona od kontekstu środowiska w jakim żyje osoba

²² S. Datta, S. Mullainathan, Behavioral design: a new approach to development policy, *Review of Income and Wealth*, Series 60, Number 1, March 2014, DOI: 10.1111/roiw.12093, s. 12-13

²³ szerzej: P. Dasgupta i E. Maskin, *Uncertainty and Hyperbolic Discounting*, *American Economic Review*, 95(4)/2005, s. 1290-1299

²⁴ B. Marianne, D. Karlan, S. Mullainathan, E. Shafir, J. Zinman, *What's Psychology Worth? A Field Experiment in the Consumer Credit Market*, Yale University Economic Growth Center Discussion, Paper No. 918, 2005

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

dyskontująca. W ubogich społecznościach, niezgodność ta jest znacznie większa niż w krajach wysoko rozwiniętych.

Niezgodność czasowa preferencji okazuje się być dość trafną diagnozą problemu niskiego wykorzystania nawozów przez farmerów. Zgodnie z tym podejściem problemem nie jest brak wiedzy wśród farmerów, a dostępność finansowa nie stanowi jedynej przeszkody. Równie istotny jest problem samokontroli, zaburzanej przez niezgodność czasową preferencji. Doskonale ilustrują to badania przeprowadzone w Zachodniej Kenii²⁵, z których wynika, że 97% rolników planuje nawożenia swoich upraw w następnym sezonie, jednak gdy przychodzi odpowiedni pora, nie czynią tego. Przyczyną jest dość znaczna rozbieżność w czasie między okresem, gdy rolnicy otrzymują dochody ze sprzedaży wytworzonych przez siebie produktów rolnych, a okresem w którym powinni nawozić uprawy. Odległy termin sprawia, że przyszłe korzyści ze zwiększonego plonowania ustępują korzyściom doraźnym ze zwiększonego poziomu konsumpcji zaraz po otrzymaniu dochodów. Farmerzy nie są w stanie zachować samokontroli i zatrzymać wystarczającej ilości pieniędzy do czasu gdy nadjedzie pora nawożenia.

Rozszerzenie diagnozy problemów rozwojowych poza perspektywę stricte ekonomiczną oraz instytucjonalną poprzez uwzględnienie czynników psychologicznych i poznawczych może przynieść szereg korzyści w projektowaniu skutecznej polityki rozwojowej. W szczególności korzyści mogą płynąć z możliwości projektowania lepszych i bardziej skutecznych instrumentów realizacji polityki. Nie jest to jednak zadanie łatwe. Wąskie gardło problemu dla rozwiązania którego projektowany jest instrument rozwoju może jednak być natury stricte ekonomicznej, instytucjonalnej lub behawioralnej, ale może być również specyficzną ich mieszanką. Dodatkowo w przypadku problemów natury behawioralnej pojawia się kwestia tego jaki mechanizm psychologiczny odpowiedzialny jest za powstanie wąskiego gardła. Czy jest to zły model mentalny czy raczej problem samokontroli, lub jeszcze innego mechanizmu. W związku z tym projektowanie instrumentów powinno być poprzedzone solidną diagnozą i badaniami zarówno jakościowymi jak i ilościowymi.

²⁵ E. Duflo, M. Kremer, J. Robinson, Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya, *American Economic Review* vol. 101, no. 6, October 2011, ss. 2350-90, DOI: 10.1257/aer.101.6.2350

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

Projektowanie instrumentów

Pięćdziesięcioletnie doświadczenia ekonomii rozwoju, pokazują, że projektowanie skutecznych instrumentów rozwojowych jest problemem niesłychanie złożonym, a dodanie dodatkowego czynnika (oprócz czynników ekonomicznych i instytucjonalnych), jakim jest czynnik psychologiczny jeszcze bardziej komplikuje ten proces. Dodatkowo badania w nurcie ekonomii behawioralnej są prowadzone od względnie niedawnego czasu i nie stanowią jeszcze homogenicznego nurtu, lecz splot wzajemnie powiązanych ze sobą wątków. Tym trudniej jest zaprojektować właściwy instrument behawioralny. Saugarto Datta i Sendhil Mullainathan zaproponowali jednak zestaw reguł mogących ułatwić ten proces. Należą do nich:²⁶

- Wykorzystywanie technik autozobowiązania do wzmacniania samokontroli. Istota tych technik sprowadza się do podjęcia pożądanej decyzji, wiążącej w taki sposób, aby w momencie osłabionej samokontroli, zablokować nierozsądne decyzje lub przynajmniej uczynić je mocno nieopłacalnymi. Przykładem może być zjawisko pożyczania by oszczędzać, dość popularne w biednych rejonach świata. Ludzi zaciągają mikrokredyty by następnie otrzymane pieniądze od razu umieścić w oszczędnościach. Czynią tak, gdyż spłata raty mobilizuje znacznie bardziej niż dobrowolne oszczędzanie;
- Redukcja potrzeby samokontroli. Przykładem zastosowania takiej reguły jest randomizowany eksperyment przeprowadzony przez Ester Dufflo wraz z zespołem²⁷, w którym jednej grupie rolników zaproponowano wykupienie vouchera na nawozy w czasie gdy są oni bezpośrednio po zbiorach i który mogą zrealizować w dowolnym czasie (zredukowano potrzebę samokontroli), drugiej grupie zaoferowano 50% dofinansowania na nawozy, w trzeciej zaś pracownicy *Saving and Fertilizer Initiative* odwiedzali rolników i tłumaczyli im zalety nawożenia. W pierwszej grupie na nawożenie zdecydowało się 40% rolników, w drugiej 45%, a w grupie trzeciej 21%.
- Użycie drobnych, niepieniężnych zachęt. Ekonomiści często nie doceniają roli drobnych zachęt, które mogą mieć niewspółmierną do ich wartości siłę oddziaływania.

²⁶ S. Datta, S. Mullainathan, Behavioral design: a new approach to development policy, *Review of Income and Wealth*, Series 60, Number 1, March 2014, DOI: 10.1111/roiw.12093, s. 23-31

²⁷ E. Dufflo, M. Kremer, J. Robinson, Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya, *American Economic Review* vol. 101, no. 6, October 2011, ss. 2350-90, DOI: 10.1257/aer.101.6.2350

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

Przykładem jest eksperyment terenowy przeprowadzony w Indiach²⁸, którego celem było określenie efektywności różnych instrumentów zwiększających poziom szczepień dzieci. Jedną z najskuteczniejszych metod okazał się worek fasoli (równowartość połowy dziennych zarobków), który rodzice mogli otrzymać po przyprowadzeniu dzieci do punku szczepień. Z pośród takich instrumentów jak tworzenie mobilnych punktów szczepień i edukacją rodziców, drobna zachęta okazała się być najbardziej efektywnym ekonomicznie rozwiązaniem, gwarantującym jednocześnie odpowiednią skuteczność.

- **Przypominanie.** Ekonomisci behawioralni odkryli, że personalne przypominanie, np. przy użyciu poczty lub telefonu może wywierać zadziwiająco duży wpływ na zachowanie ludzi, w takich sprawach jak regularne poddawanie się diagnostyce zdrowotnej, przyjmowanie leków czy zwiększenie poziomu oszczędności. Przykładem może być eksperyment przeprowadzony w krajach Ameryki Łacińskiej²⁹ w którym przez SMS przypominano klientom banku by dokonali regularnych wpłat na konto oszczędnościowe. Działanie te wyraźnie zwiększyło poziom oszczędności eksperymentowanych.
- **Wykorzystywanie framingu (ramowanie).** Pojęcie framingu oznacza wywołanie schematów szablonowych z pamięci przy pomocy jakiegoś bodźca, a następnie ocenę, zaklasyfikowanie, a co za tym idzie – zapamiętanie nowych informacji. Odpowiednio wykorzystany framing może być wykorzystany po pierwsze do wzmacniania siły oddziaływania instrumentów informacyjnych polityki, po drugie może zmienić modele mentalne osób ubogich. Przykładowo, framing wykorzystywany został z sukcesem w telenowelach emitowanych w RPA, do poprawy zarządzania finansami przez gospodarstwa domowe³⁰. Wykorzystano fakt, że ludzie byli emocjonalnie zżyci z bohaterami telenoweli, co znacząco wzmocniło przekaz.

Przedstawione powyżej zasady nie wyczerpują wszystkich możliwych rozwiązań behawioralnych do projektowania skutecznych i efektywnych instrumentów realizacji polityki rozwojowej, a nieustająca kreatywność badaczy i twórców polityk sprawia, że wciąż

²⁸ A. Banerjee, E. Duflo, *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, Public Affairs, New York, 2011

²⁹ D. Karlan, M. McConnell, S. Mullainathan, and J. Zinman, *Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Savings*, NBER Working Paper No. 16205, 2010

³⁰ G. Berg, B. Zia, *Harnessing Emotional Connections to Improve Financial Decisions: Evaluating the Impact of Financial Education in Mainstream Media*, Policy Research Working Papers, The World Bank, 2013 DOI: 10.1596/1813-9450-6407

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

pojawiają się nowe, ciekawe rozwiązania. Niektóre z tych rozwiązań mogą okazać się niezwykle użyteczne inne zaś, nie spełnią pokładanych w nich oczekiwań. Biorąc pod uwagę to, że zastosowane instrumenty mają ogromny wpływ na jakość życia ludzi ubogich na najbardziej podstawowych aspektach (zdrowie, edukacja, etc.), niezwykle istotne jest by były one skuteczne i efektywne. Dlatego, przed wdrożeniem, wadliwie określić jaki realny wpływ będą miały zaproponowane rozwiązania. Również w tym zakresie ekonomia behawioralna proponuje pewne rozwiązania.

Ocena zaprojektowanych rozwiązań

Które z zaproponowanych powyżej reguł projektowania instrumentów realizacji polityki, zależne jest od konkretnych sytuacji i problemów. Należy pamiętać że, skuteczność konkretnych rozwiązań zależy do wielkiej ilości czynników ekonomicznych, instytucjonalnych i psychologicznych. Dlatego często istnieją kilka równoległych rozwiązań i w ocenie *ex-ante* nie można mieć pewności, które z nich okaże się w praktyce najlepsze.

Sposobem na zwiększenie trafności oceny *ex-ante*, do określenia jakie rozwiązanie instrumenty i rozwiązania okażą się najskuteczniejsza w danych warunkach środowiskowych, może być metoda badawcza wykorzystywana przez nurt behawioralny ekonomii rozwoju – randomizowane badania terenowe. Eksperymenty terenowe są mocno osadzone w, często skomplikowanych, realiach środowiska, że ryzykowne byłoby przenoszenie wniosków na inne środowiska, a już z pewnością niemożliwa jest generalizacja. Doskonale jednak nadają się jako badania pilotażowe przeprowadzane na etapie wdrażania polityki rozwojowej. Pozwalają one bowiem porównać kilka instrumentów i ostatecznie wybrać ten, który okaże się najskuteczniejszy lub najbardziej efektywny ekonomicznie.

Zakończenie

Ekonomia behawioralna niezwykle, szybko w ostatnich latach, zyskuje na popularności. Jednak główny jej nacisk położony jest na teoriopoznawczą rolę nowego podejścia, w tym w szczególności na konieczność wypracowania modyfikacji koncepcji homo oeconomicus, która uwzględniałaby rzeczywiste zachowania rynkowe jednostek. Nurt behawioralny w ekonomii rozwoju akcentuje jednak normatywną stronę podejścia behawioralnego. Głównym celem włączania aspektów psychologicznych i społecznych w tok rozważań ekonomicznych jest po pierwsze poszukiwanie nowego podejścia do realnych

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

problemów rozwojowych kraju słabo rozwiniętych, po drugie zaś potrzeba projektowania skuteczniejszych i efektywniejszych rozwiązań w zakresie wdrażania polityki walki z problemami zacofania i ubóstwa.

Joseph Stiglitz stwierdził że: „poznawanie gospodarki krajów słabo rozwiniętych dla ekonomii tym czym studiowanie patologii w medycynie... Różnica jest jednak taka, że w ekonomii patologia jest zasadą ponieważ mniej niż ćwierć ludzkości, żyje w krajach wysoko rozwiniętych”³¹. Wnioski i doświadczenia ekonomii rozwoju, choć z pozoru hermetyczne, bo ograniczające się jedynie do krajów o niskim dochodzie, mogą okazać się jednak interesujące, również z punktu widzenia analizy procesów gospodarczych i społecznych sensu largo. Wydaje się, że eksperci i kreatorzy regionalnych polityk rozwoju mogą się wiele zaczerpnąć z doświadczeń ekonomistów rozwoju.

Bibliografia

1. Banerjee A., E. Duflo, *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, Public Affairs, New York, 2011
2. Biela A., *Informacja i decyzja w ekonomii behawioralnej*, Lublin 2011, s. 91.
3. Mani A. i in., *Poverty Impedes Cognitive Function*, *Science* 341 (2013), ss. 976-980, DOI: 10.1126/science.1238041
4. Matel A., Poskrobko T., *Contingent valuation methods in terms of behavioral economics*, *Ekonomia i Środowisko*, 1(56)/2016 (w druku)
5. Gorlewski B., *Podjęcie behawioralne w naukach ekonomicznych. Przykład ekonomiki transportu*, w R. R. Bartkowiak R., J. Ostaszewski (red.), *Nauki ekonomiczne w świetle nowych wyzwań gospodarczych*, Warszawa 2010, s. 376.
6. Marianne B., D. Karlan, S. Mullainathan, E. Shafir, J. Zinman, *What's Psychology Worth? A Field Experiment in the Consumer Credit Market*, Yale University Economic Growth Center Discussion, Paper No. 918, 2005
7. Bernheim B.D., D. Ray, S. Yeltekin, *Poverty and self-control*, *Econometrica*, Volume 83, Issue 5, ss. 1877–1911, 2015, DOI: 10.3982/ECTA11374
8. Karlan D., M. McConnell, S. Mullainathan, and J. Zinman, *Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Savings*, NBER Working Paper No. 16205, 2010
9. Spears D., *Economic decision-making in poverty depletes behavioral control*, Princeton University, CEPS Working Paper No. 213, 2010
10. Duflo E., M. Kremer, J. Robinson, *Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya*, *American Economic Review* vol. 101, no. 6, October 2011, ss. 2350-90, DOI: 10.1257/aer.101.6.2350
11. Berg G., B. Zia, *Harnessing Emotional Connections to Improve Financial Decisions: Evaluating the Impact of Financial Education in Mainstream Media*, Policy Research Working Papers, The World Bank, 2013 DOI: 10.1596/1813-9450-6407
12. Harrison G.W., J.A. List, *Field experiments*, *Journal of Economic Literature* 42 (2004), s. 1009–1055.

³¹ J. Stiglitz, *Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization: Methodological Remarks for Development Economics*, [w:] P. Bardhan, *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford University Press, Oxford 1989, s. 19

Materiał do egzaminu z przedmiotu „Ekonomia rozwoju”

Tekst pochodzi z publikacji T. Poskrobko, *Ekonomia behawioralna w kształtowaniu polityki rozwoju krajów słabo rozwiniętych*, [w:] *Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, pod red. Przemysława Kulawczuka, Andrzeja Poszewickiego, Wyd. Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2016, s. 603-618

13. Simon H. A., *A Behavioral Model of Rational Choice*, “The Quarterly Journal of Economics” 1995 no 1, s. 99.
14. Hoff K., P. Pandey, *Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities*, *American Economic Review*, May 2006, v. 96, iss. 2, pp. 206-11
15. Kahneman D., A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, “Econometrica” 1979 vol. 47 no. 2, s. 267.
16. Bardha P., *Theory or Empirics in Development Economics*, *Economic and Political Weekly*, 1/2005, s. 4333
17. Bąbel P., P. Ostaszewski (red.), *Współczesna psychologia behawioralna*, Wyd. UJ, Kraków 2008,
18. Dasgupta P. i E. Maskin, *Uncertainty and Hyperbolic Discounting*, *American Economic Review*, 95(4)/2005, s. 1290-1299
19. *Postanowienia i plany Polaków na rok 2008*. Komunikat z badań. CBOS, Warszawa 2008
20. Datta S., S. Mullainathan, *Behavioral design: a new approach to development policy*, *Review of Income and Wealth*, Series 60, Number 1, March 2014, DOI: 10.1111/roiw.12093, s. 12-13
21. Stiglitz J., *Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization: Methodological Remarks for Development Economics*, [w:] P. Bardhan, *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford University Press, Oxford 1989, s. 19
22. Poskrobko T., *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii*, [w:] S. Czaja, A. Becla, T. Poskrobko, J. Włodarczyk, *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wyd. Difin, Warszawa 2012, s. 78
23. Smith V.L., *Economics in the Laboratory*, *Journal of Economic Perspective*, 8(1)/1994, s. 113-131.
24. Mischel W., E.B. Ebbesen, *Attention in delay of gratification*, *Journal of Personality and Social Psychology* 16 (2)/1970, ss. 329–337. DOI:10.1037/h0029815
25. *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*, Wyd. The World Bank, 2014, DOI: 10.1596/978-1-4648-0342-0, s. 12-14