

## Nasze decyzje o zakupach (pytania otwarte i zamknięte)

Jedną z ważniejszych decyzji, jaką musi podjąć ekonomista stosujący bezpośrednie metody wyceny, jest wybór formatu pytania o gotowość do zapłacenia (*Willingness to Pay*, WTP). W największym uproszczeniu: może to być format otwarty lub zamknięty. W pierwszym przypadku żądamy podania kwoty, którą respondent gotów byłby za coś zapłacić; w drugim – podajemy konkretną kwotę i oczekujemy, że odpowiedź będzie brzmiała "tak" lub "nie".

Oba formaty mają wady i zalety. Pytania otwarte są nie narażone na arbitralność konkretnych kwot wybranych przez autora ankiety. Pozwalają na łatwą agregację, ponieważ wystarczy zsumować zgłoszenia i podzielić przez liczbę respondentów, aby obliczyć średnią gotowość do zapłacenia. Tymczasem pytania zamknięte są od początku skażone arbitralnością kwot podanych przez ankietera: ludzie łatwo dają się zasugerować podaną kwotą i mają tendencję, by traktować ją jako coś właściwego lub typowego. Wprawdzie mogą nie czuć się zmuszeni do odpowiedzi "tak", ale wszelka odpowiedź będzie nosiła piętno podanej kwoty. Jeśli respondentowi wyda się podejrzenie niska, to może całą ankietę uznać za niepoważną. Jeśli wyda się nadmiernie wysoka, to może całą ankietę odrzucić jako próbę propagandy ekologicznej. Kłopot w tym, że to, co dla jednego jest tanie, dla drugiego może być drogie, więc każda kwota jest ryzykowana.

A jednak dość powszechnie przyjmuje się, że format zamknięty jest właściwszy. Ekonomiści zalecają go biorąc pod uwagę to, że większość decyzji ekonomicznych, jakie podejmujemy odpowiada formatowi zamkniętemu. Idziemy do sklepu, widzimy etykietę z ceną i na tej podstawie decydujemy o zakupie. Jeśli cena wyda się nam akceptowalna, to odpowiadamy "tak", jeśli wyda się nam wygórowana, odpowiadamy "nie". Oczywiście zdarzają się przypadki targowania, ale większość zakupów polega na zaakceptowaniu lub odrzuceniu ceny, którą ustalił ktoś inny. Na tej podstawie wnioskujemy, że ktoś, kto czegoś nie kupił najwyraźniej ma "gotowość do zapłacenia" (WTP) niższą od podanej kwoty, zaś ten, kto kupił ma ją wyższą lub równą podanej kwocie. Jednak ani w jednym ani w drugim przypadku nie znamy dokładnie WTP. Możemy tylko o niej wnioskować na podstawie odpowiednio dużej liczby decyzji pozytywnych i negatywnych.

Ten schemat podejmowania decyzji ekonomicznych sprawia, że w metodach wyceny bezpośredniej zazwyczaj preferujemy pytania zamknięte jako naturalniejsze dla sytuacji, w których się na co dzień znajdujemy. Obliczenie średniej WTP stanowi jednak wówczas pewien problem. Aby go rozwiązać, musimy posłużyć się statystyką matematyczną. W przeciwieństwie bowiem do wyników pytania otwartego, nie można po prostu uśrednić procentów odpowiedzi "tak" zebranych dla wszystkich kwot, które były podawane respondentom. Próbuje się natomiast odtworzyć statystyczny rozkład odpowiedzi "tak"/"nie" w zależności od zaproponowanej kwoty i tym sposobem obliczyć, jaka jest średnia WTP.

Zaproponowanie kwot jest pewną sztuką. Powinny one być tak dobrane, żeby na najniższą prawie wszyscy respondenci odpowiedzieli "tak", zaś na najwyższą prawie wszyscy – "nie". Jeśli się to uda, to można ufać, że nie ma prawie nikogo, czyja WTP byłaby jeszcze niższa, ani nikogo, czyja WTP byłaby jeszcze wyższa. Innymi słowy, potrafimy za pomocą badania pokryć cały przedział kwot, które respondenci mogliby potraktować jako swoje WTP. Teraz już jest tylko kwestią umiejętności matematycznych obliczenie wartości średniej. Niestety nie zawsze udaje się właściwie dobrać proponowane respondentom kwoty. Bywa, że nawet najniższa kwota jest odrzucana przez wielu respondentów, albo najwyższa akceptowana także przez wielu. Nie mamy wówczas informacji, jak postąpiliby respondenci, którym

zaproponowano by kwotę niższą od najniższej albo wyższą od najwyższej. (Statystycy mówią wtedy, że otrzymany rozkład ma "grube ogony".) W konsekwencji obliczenie średniej WTP będzie obciążone znacznym marginesem niepewności, zaś pożytek z takiego badania – wątpliwy.

W praktyce Warszawskiego Ośrodka Ekonomii Ekologicznej na Uniwersytecie Warszawskim przyjęło się, że pierwsze rozeznanie przy badaniu metodą wyceny warunkowej pochodzi z ankiety pilotażowej stosującej pytanie otwarte. Kwoty swobodnie podawane przez ludzi służą następnie do ustalenia kilku – zazwyczaj ośmiu – stawek, które będą losowo podane poszczególnym grupom respondentów. Typowa próba reprezentatywna dla dorosłych Polaków liczy 1000 osób. Tak więc dzieli się ją losowo na osiem grup liczących po 125 osób każda i w każdej z tych grup zadaje się tylko jedno pytanie zamknięte o WTP z podaniem konkretnej, ustalonej kwoty. Jeśli stawki zostały dobrane poprawnie, to odsetek odpowiedzi "tak" dla najniższej z nich powinien być bliski 100%, zaś odsetek odpowiedzi na "tak" dla najwyższej – bliski 0. Niestety nie zawsze się to udaje; już po przeprowadzeniu ankiety okazuje się czasem, że trzeba było stawki dobrać trochę inaczej, a otrzymany rozkład odpowiedzi pozostawia spory margines niepewności. Dlatego tak istotne jest, by zwracać uwagę na statystyczne właściwości otrzymanych wyników i nie ufać zbyt oszacowaniom, których błąd jest nadmierny.

W wielu przypadkach okazuje się, że część respondentów odpowiada "nie" na propozycje każdej stawki, nawet najniższej. Zachodzi wówczas podejrzenie, że mamy do czynienia z respondentami "protestującymi". Do tej kategorii zaliczamy osoby, których WTP wcale nie jest równa 0, ale które odpowiadając "nie", przeciwko czemuś protestują. Na przykład mogą nie akceptować przedstawionego im scenariusza, albo mechanizmu dokonywania płatności. Mogą również protestować przeciwko pomysłowi płacenia za coś, co dotąd było darmowe, nawet jeśli dalej darmowe być nie może.

Istnieje spora literatura na temat tego, kogo zaliczać do respondentów "protestujących". Problem jest nie tylko akademicki, ponieważ rzutuje na wynik obliczenia średniej WTP. Otóż osoby, które mają niską WTP (choćby 0) powinny być uwzględnione w rachunku, bo ich preferencje też są ważne. Natomiast osoby, które swoimi odpowiedziami protestują przeciw ankiecie nie powinny być uwzględniane w obliczeniach, ponieważ nie znamy ich faktycznej WTP. W praktyce respondentów "protestujących" identyfikujemy w serii pytań o stosunek do przedmiotu ankiety. Jeśli ktoś mówi, że nie zapłaci, bo jest za biedny, to może mieć rzeczywiście  $WTP=0$ . Natomiast jeśli ktoś twierdzi, że ochrona przyrody powinna być sfinansowana przez kogoś innego, albo z już pobieranych podatków, to najwyraźniej protestuje, choć jego WTP wcale nie musi być równa 0.

Podsumowując, kluczowym problemem każdej wyceny bezpośredniej jest wybór formatu pytania o WTP. Ekonomiści preferują pytania zamknięte, podział respondentów na kilka grup, przy czym każdej podaje się tylko jedną kwotę, na którą należy odpowiedzieć "tak" lub "nie". Po przyjęciu pewnych założeń statystycznych, na podstawie analizy rozkładu odpowiedzi, daje się obliczyć średnią gotowość do zapłacenia za badane dobro.