

Jakie mamy preferencje wobec ochrony środowiska?

Ekonomia opiera się na przeświadczeniu, że podejmowane przez nas decyzje są przemyślane i odzwierciedlają nasze preferencje, które mogą się wprawdzie wydawać dziwne, ale inaczej być nie może. Rozwiązania polegające na tym, że w różnych sprawach decydują za nas ci, którzy są od nas mądrzejsi, przynosiły opłakane rezultaty, więc lepiej się na tym nie opierać. Jednak badanie preferencji jest bardzo kontrowersyjne, a ekonomiści spierają się o możliwość stosowania różnych podejść. Najmniej wątpliwości budzą wyniki odwołujące się do faktycznie podjętych decyzji gospodarczych. Ale jeśli takich decyzji nie ma, bo interesuje nas coś, co się wydarzy w przyszłości, to trzeba sobie radzić inaczej: trzeba ludzi pytać, jak by się zachowali w spodziewanych sytuacjach. Odpowiedzi na tego typu pytania muszą być jednak bardzo głęboko analizowane, żeby wnioski mogły rzeczywiście odzwierciedlać preferencje związane z ochroną środowiska.

What are our preferences with respect to environmental protection?

Economics has been based on the conviction that our decisions are well thought through and reflect our preferences. These can sometimes be seen as odd, but "correcting" them would be even more problematic. Systems based on decisions made by those who seem to be equipped with better expertise have failed profoundly. Nevertheless, studying individual preferences is controversial, and economists do not always agree on what approach should be followed in specific circumstances. Outcomes based on actual market transactions are most informative. However, if one is interested in the future, then asking people about their hypothetical decisions cannot be avoided. Answers to such questions need to be scrutinized carefully in order to infer about respondents' environmental preferences.

Ekonomia opiera się na badaniu preferencji osób podejmujących decyzje wyboru w sytuacji, gdy należy z czegoś zrezygnować, aby zapewnić sobie coś innego. W przypadku osoby ubogiej wybór może dotyczyć zrezygnowania z zakupu gazety na rzecz zakupu kawałka wędliny. W przypadku osoby zamożnej, obszar wyboru jest większy i może dotyczyć np. zrezygnowania z zakupu ekskluzywnego roweru na rzecz zakupu wczasów nad ciepłym morzem. Tym niemniej każdy z nas dokonuje jakichś wyborów. Niekiedy owe wybory wydają się oczywiste, ale czasem mogą być trudne do przewidzenia. Zapoznając się z nimi *ex post*, ekonomiści starają się odgadnąć, do jakich swoich preferencji odwoływali się ci, którzy wybrali tak, jak wybrali.

Czasem jednak – zwłaszcza jeśli te wybory mają się dokonać w przyszłości – brak jest danych statystycznych informujących o preferencjach, które nas interesują. Wtedy nie pozostaje nic innego jak tylko bezpośrednio pytać się o zamierzenia tych, którzy mieliby wybierać.

Ekonomiści nazywają to "metodą bezpośrednią", bo nie wnioskują się pośrednio na podstawie faktycznie dokonywanych wyborów, tylko na podstawie hipotetycznych decyzji, jakie przewidują ci, co mieliby je podjąć.

Metody wyceny bezpośredniej

Osoby, którym bliska jest ochrona środowiska, powątpiewają, czy jest o co pytać. Przecież wiadomo, że powietrze i woda powinny być czyste. Oczywiście powinny być, tylko że to kosztuje. Nie jest więc jasne, czy ewentualni beneficjenci życzą sobie zapewnienia ochrony środowiska na określonym poziomie; może woleliby więcej, albo mniej. Jest więc o co pytać, jeśli nie chce się decyzji pozostawić w gestii tych, którzy sądzą, że i tak wiedzą najlepiej. Próby organizowania społeczeństw w oparciu o preferencje organów, które decydowały w imieniu kogoś bez zasięgania opinii tego kogoś kończyły się zazwyczaj źle. Lepiej więc podejmować decyzje dotyczące ochrony środowiska w oparciu o dobrze rozpoznane preferencje.

Jest jednak z tym problem. W ostatnich dekadach odnotowuje się popularność tzw. ekonomii behawioralnej, która podważa istnienie dobrze ukształtowanych preferencji – nieodzownego punktu wyjścia dla wszelkich analiz ekonomicznych. Łatwo jest przywołać sytuacje, w których wybieramy niekonsekwentnie, pod wpływem impulsu, w sposób nieprzewidywalny. Znają się na tym telemarketerzy. Czasem kupujemy coś, czego tak naprawdę nie chcemy, choć w chwili rozmowy telefonicznej ze sprzedawcą wydawało nam się inaczej. Wykorzystują to również sklepy, sprawiając, że w ich sąsiedztwie słychać muzykę albo czuje się jakieś zapachy, które wprawiają nas w odpowiedni nastrój. Psychologowie potrafią podpowiedzieć, jaka muzyka albo jaki zapach wzmacnia naszą gotowość do polubienia takiego czy innego produktu.

Fakty tego typu podważają sensowność posługiwania się preferencjami jako punktem wyjścia analiz ekonomicznych. Dość powszechnie uważa się obecnie, że posługiwanie się pojęciem preferencji wymaga ostrożności. Bez wątplenia preferencje istnieją i są trwałe. Oczywiście nasze upodobania ewoluują, ale tempo zmian nie jest zazwyczaj bardzo szybkie. Przy tym zmiany zależą od różnych czynników, w tym od posiadanych wiadomości. Zwiedzający Park Narodowy Everglades mogą przeczytać informację: "Nie bój się komara. Dając mu się ukąsić, stajesz się ogniwem wspaniałego łańcucha troficznego tutejszego ekosystemu, z ptakami na początkowych etapach i krokodylami na szczycie". Znane są wyniki badań leśnych, gdzie respondenci inaczej postrzegają martwe drewno w zależności od tego, czy poinformowano ich o jego roli w rozmnażaniu owadów, a więc i śpiewających ptaków, czy też nie.

Preferencje mogą się zmieniać i nie muszą spełniać wszystkich założeń, jakie się na nie często nakłada w analizach ekonomicznych, ale istnieją i powinny być uwzględniane w polityce ochrony środowiska. Jeśli brak jest danych statystycznych, na podstawie których można byłoby je obliczyć, to trzeba ludzi bezpośrednio pytać.

Od połowy XX wieku nastąpił wielki rozwój metod bezpośrednich, zwanych także metodami preferencji deklarowanych (Aura 9/2007). Początkowo najpopularniejsza była metoda wyceny warunkowej (*Contingent Valuation Method*), w której po prostu pytano respondentów, ile byliby gotowi zapłacić za to, żeby coś nastąpiło. Wiedząc, że pytanie jest hipotetyczne i w istocie nie trzeba będzie ankietarowi zapłacić, ludzie mogli podawać

nieprawdziwe informacje: mogli przeszacowywać wskazaną kwotę (zwłaszcza jeśli im zależało, żeby to coś nastąpiło), albo niedoszacowywać (zwłaszcza jeśli podejrzewali, że ktoś się o te pieniądze upomni). Podawane odpowiedzi należało traktować ostrożnie, ale w ciągu kilkudziesięciu lat techniki ankietowania udoskonalono tak, że uzyskiwane wyniki stawały się coraz bardziej wiarygodne.

Metoda wyboru eksperymentalnego

Nie tyle więc obawy o brak wiarygodności, co raczej wysoki koszt ankietowania sprawił, że metoda wyceny warunkowej została z czasem wyparta przez metodę wyboru eksperymentalnego (*Choice Experiment Method*). Różni się ona od poprzedniej tym, że respondentowi daje się do wyboru wiele różnych zestawień wariantów. W każdym z takich wariantów pewne cechy wycenianego dobra są ulepszone, a inne – pogorszone (*Aura* 12/2007). W wyniku zastosowania skomplikowanych algorytmów ekonomiści są w stanie obliczyć, jak respondenci cenią sobie poszczególne cechy; w szczególności, ile gotowi byłiby zapłacić za jakąś konkretną rzecz. Taniać metody wyboru eksperymentalnego bierze się częściowo stąd, że do osiągnięcia określonej precyzji wystarczy mniejsza liczba ankietowanych niż w metodzie wyceny warunkowej, ale również stąd, że pojedyncza ankieta pozwala na uzyskanie większej ilości informacji.

Precyzja oszacowań stanowiła motyw doskonalenia metod bezpośrednich od dawna. W ostatniej dekadzie XX wieku doprowadziła do rozpowszechnienia się tzw. podwójnie ograniczonej metody wyboru dwudzielnego (*Double Bounded Dichotomous Choice*). Polegała ona na przedstawieniu respondentowi określonej kwoty – X – i zapytaniu, czy byłby gotów tyle za coś zapłacić. Jeśli odpowiedział twierdząco, to pytano się, czy gotów byłby za to samo zapłacić $2X$. Natomiast jeśli odpowiedział przecząco, to pytano się, czy gotów byłby za to samo zapłacić $X/2$. Wydawało się, że dzięki dodatkowym pytaniom z tej samej ankiety można wydedukować więcej informacji, aniżeli tylko poprzestając na początkowym pytaniu o X . Okazało się jednak, że nasze preferencje są słabo ugruntowane. Wymienienie na początku kwoty X "zakotwiczało" respondenta, powodując, że ani kwota $2X$ ani $X/2$ nie była w stanie zmienić jego opinii o tym, że to właśnie X jest z tych trzech liczb najbardziej wyróżnioną. Metodę zarzucono.

Kalibrowany wybór eksperymentalny

Idea chwiejności naszych preferencji – jednak bez popadania w problemy zidentyfikowane powyżej – została ostatnio uwzględniona w metodzie kalibrowanego wyboru eksperymentalnego (*Calibrated Choice Experiment Method*). Można ją najłatwiej wyjaśnić na przykładzie ankiety dotyczącej kupowania pomidorów. Punktem wyjścia jest ankieta typowa dla metody wyboru eksperymentalnego. Przedstawia się respondentowi warianty różniące się lokalizacją sklepu (bliżej lub dalej od domu), zaopatrzeniem od lokalnego (znanego) albo odległego (nieznanego) dostawcy, ceną i posiadaniem lub nieposiadaniem certyfikatu "organiczności". Dla każdego zestawienia wariantów prosi się respondenta o wskazanie tego, który jest najbardziej preferowany. Na tej podstawie odgaduje się jego preferencje i w szczególności oblicza np. hipotetyczną premię za posiadanie przez pomidor certyfikatu "organiczności". Potem następuje weryfikacja. Mówi się respondentowi: "Wygląda na to, że za posiadanie certyfikatu 'organiczności' jest pan (pani) gotów (gotowa) zapłacić tyle a tyle;

czy jest to kwota, która dobrze odzwierciedla pana (pani) preferencje w tym zakresie?" Jeśli respondent odpowie "nie", to prosi się go o powtórne wypełnienie ankiety.

Metoda stanowi najnowszą odmianę badania preferencji. W ochronie środowiska ankietujący starają się o możliwie bezstronne ustalenie poziomu tej ochrony zgodnie z życzeniami badanych. Sprawa jest delikatna, ponieważ ankietujący nie powinien dawać do zrozumienia respondentowi, że ten nie wie tego, co powinien wiedzieć. Ponadto preferencje mogą być chwiejne, więc dostarczenie pewnych informacji może je zmienić. Wydaje się, że opisana powyżej metoda kalibrowanego wyboru eksperymentalnego jest rzetelna. Dostarczenie respondentowi informacji o premii z tytułu posiadania certyfikatu "organiczności" nie stanowi manipulacji; pomaga mu w uświadomieniu sobie, co wskazywane przez niego wybory implikują. Jeśli implikują wycenę, która nie odzwierciedla jego preferencji, to powinny być poprawione – przez niego, a nie przez kogoś, kto zrobi to za niego.

Preferencje wobec ochrony środowiska mogą ewoluować. Jest to sprawą edukacji ekologicznej. W ubiegłym stuleciu segregowanie odpadów było traktowane jako uciążliwość. Obecnie – w następstwie wzrostu świadomości ekologicznej – wielu osobom sprawia przyjemność, a jeśli już postrzegane jest jako obowiązek, to lżejszy niż kiedyś.

Ekonomista nie powinien zastępować edukatora ekologicznego. Powinien informować o tym, jakie są preferencje, niezależnie od tego, co o nich sądzi. Metoda kalibrowanego wyboru eksperymentalnego stanowi wskazówkę, jak ankietować, żeby z jednej strony nie sygnalizować respondentom wyniku, który mógłby być przez ankietera oczekiwany, ale z drugiej żeby sygnalizować, co ich odpowiedzi implikują.