
Małgorzata Skrzek-Lubasińska

Konkurencyjność firm w świetle teorii ekonomii behawioralnej Richarda H. Thalera

Streszczenie: Artykuł jest przeglądem dorobku R. Thalera pod kątem możliwości jego wykorzystania do analizy konkurencyjności firm. Uwaga została skupiona szczególnie na firmach najmniejszych, w tym samozatrudnionych. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób wprowadzenie elementów behawioralnych do analizy konkurencyjności przedsiębiorstw tego typu, może pomóc w rozwoju nauki oraz jak może być wykorzystane w praktyce gospodarczej. Traktując dorobek naukowy Thalera jako inspirację, postanowiono zidentyfikować główne narzędzia przez niego wypracowane, w tym różne typy błędów poznawczych, systematycznych błędów czy rzekomo nieistotne czynniki, które są pomijane w głównych nurtach teorii ekonomii, a w rzeczywistości mają istotne znaczenie dla procesu podejmowania decyzji. Dodatkowym celem analizy było zidentyfikowanie obszarów badawczych, których wzbogacenie o elementy ekonomii behawioralnej mogłoby przynieść najwięcej korzyści. Wyodrębniono dwa takie obszary: w teorii mikroekonomii – obszar „decyzje producenta” oraz w teorii makroekonomii – obszar dotyczący interwencji państwa i prowadzenia polityk publicznych.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo, Thaler, ekonomia behawioralna, konkurencyjność firm, samozatrudnienie

Competitiveness of companies in the light of Richard H. Thaler's theory of behavioural economics

Summary: The article contains a review of R. Thaler's scientific output with respect to its possible use for the analysis of competitiveness of companies. The attention is focused particularly on the smallest businesses, including the self-employed. An attempt is made to answer the question of how the introduction of behavioural elements into the competitiveness analysis of enterprises of this type can foster the development of science and how it can be used in the economic practice. Inspired by Thaler's scientific output, the author decided to identify the main tools developed by Thaler, including the various types of cognitive biases, systematic errors, or supposedly irrelevant factors that are overlooked in the mainstream economic theories which, in fact, are essential for the decision-making process. An additional aim of the analysis is to identify the research areas which, if enriched with elements of behavioural economics, could be most beneficial. Two such areas are identified: in the microeconomic theory – the area of “manufacturer's

decisions”, and in the macroeconomic theory – the area of state intervention and public policies.

Keywords: enterprise, Thaler, behavioural economics, company competitiveness, self-employment

JEL: D9, D21, D22, M21

Nagrodę Nobla z dziedziny ekonomii w roku 2017 otrzymał Richard Thaler, uważany za twórcę kierunku ekonomii nazwanej ekonomią behawioralną. W oficjalnym komunikacie po przyznaniu Nagrody Nobla uzasadniano, iż Thaler wprowadził do analiz ekonomicznych bardziej realne założenia związane z podejmowaniem decyzji. Wykazał sceptycyzm wobec teorii racjonalnego wyboru i pokazał, że podejmujący indywidualne decyzje kierują się ograniczoną racjonalnością, i że podczas podejmowania decyzji dużą wagę odgrywają systematyczne, a nie losowe błędy, związane z opisanymi przez Thalera zjawiskami, takimi jak błędy poznawcze, wewnętrzna (umysłowa) księgowość (*mental accounting*) czy brak samokontroli.

Thaler nie był pierwszym badaczem zajmującym się tą tematyką. Wcześniej Nagrodę Nobla otrzymali Simon (1978), Akerlof (2001), Kahneman (2002) czy Shiller (2013). Oni też zajmowali się podobnymi zagadnieniami – analizowali zachowania ludzi podczas podejmowania decyzji, w dużej mierze korzystając z dorobku psychologii. Ale dopiero Thaler zbudował pomost między ekonomicznymi i psychologicznymi analizami procesu indywidualnego podejmowania decyzji. Jego odkrycia, związane z badaniami empirycznymi i teoretyczne spostrzeżenia, odegrały zasadniczą rolę w tworzeniu nowej i szybko rozwijającej się ekonomii behawioralnej, która wywarła głęboki wpływ na wiele obszarów badań i polityki gospodarczej. Był też między innymi twórcą i badaczem finansów behawioralnych.

Celem niniejszej pracy jest przegląd dorobku R. Thalera pod kątem możliwości wykorzystania go do analizy konkurencyjności firm. Uwaga została skupiona szczególnie na firmach najmniejszych, w tym samozatrudnionych. Wobec tak znacznych dokonań Thalera, trudno pominąć teorię ekonomii behawioralnej w analizie podejmowania decyzji gospodarczych przez najmniejsze, jednoosobowe firmy, w których szczególną wagę dla przeżycia i sukcesu firmy ma osoba właściciela. To od jego decyzji, bardziej niż w firmach większych, zależy zarówno przyjęta strategia działania i rozwoju firmy. Dodatkowo, właściciel jest głównym zasobem firmy. Od jego kapitału, zarówno finansowego, rzeczowego, ale jeszcze bardziej ludzkiego (indywidualnej wiedzy i umiejętności) i społecznego oraz rodzinnego (sieci kontaktów, zaufania), a nawet indywidualnego – w rozumieniu stanu zdrowia, indywidualnych wartości i preferencji, zależą podejmowane decyzje gospodarcze. Dlatego też wydaje się, iż wykorzystanie ekonomii behawioralnej dla analizy konkurencyjności firm najmniejszych jest szczególnie zasadne. Może tłumaczyć zachowania mikroprzedsiębiorców w sposób bliższy empirii niż klasyczne teorie ekonomii.

Traktując badania Thalera jako inspirację, postanowiono zidentyfikować główne narzędzia wypracowane przez niego, w tym różne typy błędów poznawczych, typów systematycznych błędów (przez Thalera często nazywanych efektami) czy rzekomo nieistotne czynniki, które są pomijane w głównych teoriach ekonomii, a w rzeczywisto-

ści mają istotne znaczenie dla procesu podejmowania decyzji. Thaler (2015), w swojej słynnej książce „Misbehaving”, oprócz teorii i wyników własnych badań, zdradził także podstawy swojego warsztatu i sposobów, jakimi dochodził do rezultatów badań. Jednym z narzędzi, którymi się posługiwał, była tzw. „lista”, czyli spisywane wszelkie zidentyfikowane zachowania znajomych, które stały w sprzeczności z obowiązującą teorią racjonalnego wyboru, preferencji i optymalizacji użyteczności.

W niniejszym artykule przedstawiona zostanie wstępna lista takich nieracjonalnych zachowań osób samozatrudnionych, zaobserwowanych w związku z prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą, i zidentyfikowanych podczas prowadzonych badań jakościowych. Lista ta nie będzie miała charakteru zamkniętego, będzie jedynie podstawą do dalszych badań empirycznych, w tym także eksperymentalnych. W efekcie przeprowadzona zostanie krytyczna refleksja nad możliwością prowadzenia badań konkurencyjności najmniejszych firm. Zostanie wypracowany katalog tematów badawczych, które będą mogły być podstawą do naukowej refleksji i analizy w przyszłości.

Podejmowanie decyzji w mikrofirmach

Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z ciągłym podejmowaniem decyzji gospodarczych. W klasycznej teorii ekonomii, decyzje te podejmowane są racjonalnie i zależą od oceny sytuacji rynkowej. Celem działania firmy jest maksymalizacja zysku, więc podejmowane decyzje mają wybrać taką dostępną opcję, która przy danych warunkach przyniesie maksymalny zysk, ewentualnie zminimalizuje stratę. Warunki podejmowania decyzji nie są w tej teorii istotne. Takim nieistotnym czynnikiem jest m.in. wielkość firmy.

Badania empiryczne wskazują jednak, że w rzeczywistości podejmowanie decyzji w dużych organizacjach i w mikrofirmach różni się zasadniczo. Wiele aspektów specyfiki podejmowania decyzji w ramach dużej organizacji analizowali ekonomiści w ramach badań nad ekonomią instytucjonalną. Dla przykładu, Galbraith (1973) twierdził, że przedsiębiorstwo powstaje, by zminimalizować ryzyko i niepewność rynku związaną z brakiem stabilnych cen i kosztów, preferencji konsumentów i działania instytucji, w tym rządu. Warunkiem do wzrostu efektywności jest wzrost przedsiębiorstwa, gdyż wtedy dochodzi do marginalizacji rynku i możliwości kształtowania otoczenia. Coase (1937, 2013) badał granice firmy: według niego wielkość firmy rośnie do momentu, gdy wewnętrzne koszty transakcyjne (utrzymanie dużej organizacji) nie przekraczają końcowego przychodu powstałego w wyniku wzrostu efektywności działania wynikającego ze wzrostu wielkości firmy.

Z tych rozważań wynika, że przy takich samych warunkach otoczenia, decyzje podejmowane przez firmy powinny być zbliżone – gdyż w praktyce to rynek determinuje decyzje. I decyzje te powinny, zgodnie z wywodami Galbraitha (1973) czy Coasa, prowadzić do wzrostu firmy.

Inne teorie, powstałe na fali nurtu nauk behawioralnych, przedstawiają proces podejmowania decyzji jako rezultat wpływu różnych interesariuszy związanych z przedsiębiorstwem, którzy najczęściej mają zupełnie różne, nieraz wręcz sprzeczne cele. I tak, wg Cyerta i Marcha (1963), przedsiębiorstwo nie może być rozpatrywane z perspektywy przedsiębiorcy-właściciela. Jest ono bowiem koalicją różnych osób: zarówno tych bezpośrednio współpracujących z przedsiębiorstwem, jak akcjonariusze, kierownicy, pracownicy, ale także całego otoczenia przedsiębiorstwa, które ma wpływ na jego działanie – jak klientów, dostawców, kredytodawców i in. To jednostki, a nie przedsiębiorstwo, utożsamiane w neoklasycznej teorii ekonomii z „czarną skrzynką” realizują

własne cele. Dlatego wszelkie decyzje przedsiębiorstw są wypadkową indywidualnych motywacji interesariuszy. Motywacje te mogą mieć rozmaity charakter, niekoniecznie ekonomiczny, czyli nastawiony na maksymalizację zysku.

Podobnie inna teoria – agencji (Jensen, Meckling, 1976), która także dotyczy podejmowania decyzji w dużych organizacjach, rozgranicza funkcje menedżerskie i własnościowe. Wskazuje, że menedżerowie (agenci) zatrudnieni dla wypełniania celów firmy, mogą realizować własne cele i maksymalizować zyski, a wszystko to w sprzeczności z interesem i celami postawionymi przez firmę.

Już powyższe przykłady wskazują, że proces podejmowania decyzji w firmach większych, posiadających strukturę organizacyjną, i w firmach małych i mikro mogą się znacząco różnić. Podstawą do analiz tego problemu może być cała grupa teorii behawioralnych, mówiących, że nie można oddzielać przedsiębiorstwa i osoby przedsiębiorcy-właściciela, bowiem działania przedsiębiorstwa, jego sukces lub porażka ściśle zależą od decyzji przedsiębiorcy.

Podstawą takiego podejścia jest teoria przedsiębiorstwa Knighta (1921). Zakładał on, że przedsiębiorstwa działają nieustannie w warunkach niepewności. Muszą więc polegać na intuicji, osądach i pomysłach przedsiębiorcy co do alokacji zasobów, by minimalizować koszty wynikające z niepewności. To właśnie pomysł, wynikający z wiedzy i doświadczenia, a nawet instynktu właściciela, jest podstawą przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa i determinantą albo sukcesu albo porażki firmy.

Jaka jest specyfika procesu podejmowania decyzji w mikrofirmach?

Przede wszystkim, na co zwraca uwagę wielu badaczy (np. Shepherd, Douglas, Shanley, 2000; Ptak-Chmielewska, 2016; Jenkins, McKelvie, 2016), mikrofirmy z natury rzeczy są mniej efektywne, gdyż nie mogą korzystać w pełni ze wszystkich zasobów otoczenia. Tę cechę nazwano *liability of smallness* (Aldrich, Auster, 1986). Najmniejsze firmy nie mogą czerpać korzyści skali, mają mniejszy dostęp do zasobów materialnych i ludzkich, ich niepewność działania jest zdecydowanie większa niż firm większych. Ich główną przewagą konkurencyjną może być właśnie elastyczność działania i pomysł – wiedza samego przedsiębiorcy. Ptak-Chmielewska (2016) zwraca uwagę na dużą zależność konkurencyjności mikroprzedsiębiorstwa od osoby przedsiębiorcy/właściciela. W firmie jednoosobowej ta zależność jest wręcz decydująca. Dlatego przy procesie podejmowania decyzji w badaniach rozpatrywane są wewnętrzne cechy właściciela-przedsiębiorcy, takie jak:

- cechy socjo-demograficzne (wiek, płeć, wykształcenie formalne, narodowość, miejsce prowadzenia działalności itd.),
- kapitał rodzinny i kulturowy,
- kapitał intelektualny: wiedza, umiejętności, doświadczenie,
- motywacje przedsiębiorcy,
- cechy osobowościowe, jak kreatywność, skłonność do ryzyka, wytrwałość, poczucie sprawstwa i in.

Skoro więc decyzje gospodarcze mikrofirm są uzależnione od osoby właściciela, można postawić tezę, że podlegają wszelkim zależnościom, które zostały omówione w ramach ekonomii behawioralnej, a które miały dotyczyć głównie decyzji konsumenckich: jakość decyzji o działalności gospodarczej zależy w dużej mierze od warunków, w jakich decyzja jest podejmowana, i od wszelkich błędów poznawczych, które mogą wpłynąć na jej zniekształcenia. Dlatego zasadne wydaje się omówienie głównych kon-

cepcji ekonomii behawioralnej i wskazanie obszarów, w których mogą być one wykorzystane do badania jakości decyzji dotyczących sposobów prowadzenia działalności gospodarczej, a tym samym do badania konkurencyjności tych przedsiębiorstw.

Teoretyczne koncepcje Thalera

Thaler, zajmując się klasyczną ekonomią zauważył, że założenia tej teorii dotyczące sposobów podejmowania decyzji są często niezgodne z rzeczywistością. Zaczął badać przypadki zachowań ludzi, które odbiegały od tych przyjętych w ekonomii. Po latach eksperymentów własnych i analiz badań innych naukowców, wyodrębnił trzy obszary, które mogą wpływać na podejmowane decyzje, a nie są uwzględnione w klasycznej ekonomii:

- rzekomo nieistotne czynniki, które nie powinny wpływać na podejmowaną decyzję, a jak pokazuje rzeczywistość, zdecydowanie na nią wpływają,
- błędy poznawcze, które w sposób systemowy popełniają osoby podejmujące decyzję,
- problem samokontroli.

Rzekomo nieistotne czynniki (*supposedly irrelevant factors*)

Zgodnie z założeniami teorii racjonalnego wyboru, ludzie dokonują wyborów w taki sposób, by zmaksymalizować swoją użyteczność. Przy wyborze kierują się dostępnością i wybierają taki zestaw dóbr i usług, który jest dostępny i zapewni maksymalną użyteczność (różnie zresztą rozumianą). Z założenia, przy dokonywaniu wyborów ludzie mają pełną informację o dokonywanych transakcjach – wyborach, potrafią bezbłędnie oszacować zarówno koszty transakcji jak i płynące z niej zyski, mają racjonalne oczekiwania co do transakcji. Na tej podstawie dokonują optymalnego wyboru.

Inne czynniki są w teorii ekonomii uznane za nieistotne. Tymczasem Thaler (2018, s. 20-24) wskazuje, że czynniki uznawane do tej pory za nieistotne, w rzeczywistości znacząco wpływają zarówno na podejmowane decyzje gospodarcze, jaki i na poziom zadowolenia z tych decyzji. Skoro czynniki te nie są uwzględniane w opracowywanych teoriach i modelach ekonomicznych, generują wiele nietrafionych prognoz i są podstawą do błędnych decyzji, zarówno jednostek jak i instytucji publicznych (w tym przy kształtowaniu polityk publicznych). Thaler twierdzi, że w teorii ekonomii ma to zdecydowanie większe znaczenie niż w teoriach innych nauk społecznych, gdyż jedynie ekonomia dąży do unifikacji i jest podstawą do wyprowadzania wielu innych twierdzeń. W innych naukach poziom generalizacji jest znacznie niższy, a twierdzenia dotyczą określonych warunków /okoliczności.

Thaler przekonuje, że założenia teorii ekonomii co do racjonalnych wyborów odbiegają od rzeczywistości. Zwraca uwagę na kilka problemów.

- W obecnych warunkach, ogrom towarów nie pozwala na podjęcie decyzji w sposób zgodny z teorią ekonomii. Koszty i czas analizy informacji co do wyboru najkorzystniejszej opcji przewyższyłyby krańcowe zyski płynące z dokonania wyboru w ten sposób.
- Ludzie nie dokonują wyboru na podstawie obiektywnych czynników. Istnieje wiele przesłanek powodujących błędy poznawcze, które znacząco wpływają na dokonywane wybory.
- Rzeczywistość jest zbyt skomplikowana. Indywidualny człowiek często nie ma dostatecznej wiedzy by dokonać racjonalnego wyboru. Co więcej, na rynku często istnieje problem niesymetrycznej informacji stron transakcji, który również wpływa na nieracjonalny wybór.

- Ludzie kierują się często emocjami, które Smith (1989) nazwał ludzkimi namiętnościami a Akerloff i Shiller (2010) zwierzęcym instynktem, i przez to nie są racjonalni.

Wszystkie powyższe problemy sprawiają, zdaniem Thalera, że w teorii ekonomii powinny być uwzględnione czynniki, które do tej pory były uznane za nieistotne.

Błędy poznawcze (*heuristics and cognitive biases*)

Nawet gdy uczestnicy rynku mają wystarczającą informację, aby podjąć racjonalną decyzję, i gdy warunki podejmowania decyzji są stałe, można zauważyć wiele powtarzających się indywidualnych zachowań, które są zdecydowanie niespójne z obowiązującą teorią ekonomii. Wg Thalera (za Tverskym i Kahnemanem, 1974), przyczyną tego są liczne heurystyki (rozumiane jako działanie zgodne z „chłopskim rozumem” czy bardziej „wiedzą powszechną”) oraz błędy poznawcze. W teorii ekonomii błędy poznawcze też są dopuszczone, ale teoria zakłada, że są one popełniane losowo, i wyniki większe od rzeczywistych i niższe od rzeczywistych są otrzymywane z taką samą częstotliwością – wobec czego błędy takie „znoszą się” i mogą być ignorowane. Tymczasem Thaler wykazał, że jest wiele sytuacji, w których błędy wcale nie są losowe, tylko mają charakter systemowy. Thaler przedstawił wiele przykładów takich systemowych błędów, bazując przy tym na badaniach własnych, ale też innych badaczy, takich jak m.in. Kahneman, Tversky, Akerlof, Becker, Benartzi, Camerer, Fama, Fehr, Shiller i wielu innych. Poniżej zostaną przytoczone wybrane sytuacje czy efekty, które prowadzą do powstania systemowych błędów poznawczych¹.

Efekt posiadania (*endowment effect*)

Ludzie mają generalnie awersję do straty. Z tej przyczyny, towary i usługi, których są właścicielami, są cenione przez nich wyżej niż własność o podobnej wartości, ale należąca do innych. Podobnie obecna własność jest przez nich bardziej ceniona niż własność potencjalna.

Przykłady:

- Kolekcjoner wina wypija wino, które kupił przed laty za 10 \$, którego obecna wartość wynosi 100 \$, ale kupno wina za 100 \$ uważa za zbytnią rozrzutność.
- Właściciele kubków wartych 5 \$ szacują ich wartość powyżej, a potencjalni kupcy poniżej ich rzeczywistej wartości.

Wg Thalera, efekt posiadania wynika z dwóch przyczyn:

- nieumiejętności prawidłowego oszacowania kosztu alternatywnego,
- awersji do straty, przy czym stratą jest pozbycie się własności lub wydanie posiadanych pieniędzy.

W związku z tym, *rezygnacja z okazji do sprzedaży jakiejś rzeczy nie sprawia nam równie wielkiej przykrości jak wyłożenie pieniędzy z własnej kieszeni* (Thaler, 2018, s. 36). Tłumaczone jest to teorią perspektywy (*prospect theory*: Tversky, Kahneman, 1979), wg której strata jest ważniejsza niż równoważący ją zysk. Innymi słowy, awersją do straty

¹ Ze względu na fakt, że ekonomia behawioralna nie jest zakorzeniona w polskiej literaturze, tłumaczenia nazw poszczególnych efektów czy teorii mogą się różnić w różnych publikacjach. Z tego powodu obok nazwy polskiej, podawana jest zawsze nazwa angielska, którą posługuje się Thaler (2015).

100 \$ jest silniejsza niż użyteczność ze 100 \$ zysku. Z tego wynika jeszcze jedna zaobserwowana prawidłowość (Thaler, 2018, s. 55) – awersja do ryzyka w przypadku zysków jest większa, niż awersja do ryzyka w przypadku strat. Ludzie nie są skłonni ryzykować, gdy w grę wchodzi potencjalne zyski, ale jeśli ponoszą stratę, są gotowi na ryzyko byleby tylko te straty wyrównać. Thaler (2018, s. 55) twierdzi, że *ból z powodu straty jest dwukrotnie silniejszy niż radość z powodu zysku*.

Efekt ram interpretacyjnych lub efekt framingu (*framing effect*)

Teoria perspektywy jest powiązana z efektem *framingu*. W teorii ekonomii, sposób prezentacji powinien być nieistotnym czynnikiem, a wybór dokonywany tylko na podstawie potencjalnego zysku. Tymczasem, sam sposób prezentacji wpływa znacznie na dokonywane wybory. Osoby z awersją do straty są bardziej skłonne wybrać ofertę z wysoką ceną i udzielonym rabatem, niż ofertę z niską ceną i koniecznością niewielkiej dopłaty – mimo że w rzeczywistości obie ceny są identyczne (Tversky, Kahneman, 1981).

Podobnie jednostki podejmują różne decyzje w zależności od kontekstu. I tak, chęć zaoszczędzenia określonej kwoty przy zakupie towaru w zamian za konieczność udania się do innego sklepu zależy od ceny towaru. Dla przykładu: przy cenie towaru 25 \$ kupujący będą skłonni pojechać do innego sklepu, by kupić produkt po cenie 10 \$, ale nie zdecydują się na ten krok, gdy podejmują decyzję o kupnie towaru wyceńnianego w pierwszym sklepie na 125 \$, a w drugim na 110 \$ – mimo że w obu przypadkach oszczędność jest identyczna i wynosi 15 \$.

Efekt pewności wstecznej (*hindsight bias*)

Gdy decyzja podejmowana jest w warunkach niepewności, po zajściu zdarzenia, gdy znany jest jego rzeczywisty przebieg, prawdopodobieństwo wystąpienia takiego właśnie scenariusza jest szacowane wyżej niż scenariusza konkurencyjnego (mimo że pierwotnie oba prawdopodobieństwa były szacowane jako równe).

Efekt ten ma bardzo praktyczne zastosowania w ekonomii i zarządzaniu. Po fakcie uznaje się, że wszelkie niespodziewanie występujące przeszkody w realizacji projektu powinno się przewidzieć. Efekt ten sprawia, że decydenci unikają podejmowania ryzykownych decyzji, gdyż w razie niepowodzenia, to oni zostaną pociągnięci do odpowiedzialności, nawet w sytuacji, gdy niespodziewana bariera w realizacji projektu była losowa i trudna do przewidzenia.

Efekt *status quo*

Jednostki podejmują decyzje biorąc pod uwagę pewien poziom uznany za *status quo*. Przypisują wartość товарom i usługom biorąc pod uwagę nie poziom (cen, wartości, zadowolenia), ale przez pryzmat zmian poziomów. Aby podjąć decyzję, oceniana oferta musi być umieszczona w pewnym kontekście i porównana do *status quo*. Oznacza to m.in., że poziom zadowolenia (z życia, pracy, decyzji) nie zależy od zysku czy poziomu zamożności, ale od zmiany tej zamożności czy zysku.

Co więcej, w teorii tej zwracano uwagę na fakt, iż uznanie jakiegoś poziomu za *status quo* sprawia, że przestaje się na niego zwracać uwagę i traktują się ten poziom jako oczywisty. Nie dostarcza on więc już ani zadowolenia, ani frustracji. Dopiero zmiana poziomu łączy się ze zmianą nastawienia, przy czym, zgodnie z prawem Webera-Fechnera (Thaler, 2018, s. 53), można zaobserwować malejącą wrażliwość na zmiany w stosunku do *status quo*.

Rachunkowość umysłowa (*mental accounting*)

Według Thalera, jego koncepcja rachunkowości mentalnej dotyczy głównie teorii wyboru konsumenta. Uzupełnia tę teorię i rozpatruje sposoby, w jakich konsument myśli o pieniądzach oraz to, czy myślenie takie ma wpływ na wybory dokonywane przez konsumentów.

Użyteczność nabywcza i transakcyjna

W klasycznej teorii ekonomii rozpatrywany jest jeden rodzaj użyteczności, wynikający z koncepcji nadwyżki konsumenta. Jeśli konsument wycenia dane dobro wyżej niż rynek – powstaje w jego przekonaniu nadwyżka konsumenta i dochodzi do transakcji. Jest to możliwe tylko wtedy, gdy od użyteczności danego dobra odjęty zostanie koszt alternatywny jego nabycia (a więc koszt tego, z czego nabywca musiał zrezygnować, aby kupić dane dobro). Taką klasyczną użyteczność Thaler nazywa użytecznością nabywczą (Thaler, 2018, s. 85-86). Twierdzi jednak, że w procesie podejmowania decyzji o nabyciu danego dobra, brana jest pod uwagę także inna użyteczność, którą nazywa użytecznością transakcyjną. Jest to wartość (dodatnia lub ujemna) samej transakcji. Bez względu na to, czego dotyczy transakcja i jak bardzo użyteczne jest dobro, które nabywamy – samą transakcję możemy traktować jako okazję (ang. *bargain*), lub wręcz przeciwnie – jako próbę wyzysku czy nawet oszustwa – czyli zdzierstwa (ang. *rip-off*). W procesie podejmowania decyzji obie użyteczności rozpatrywane są rozdzielnie. Może to prowadzić do sytuacji, gdy konsument kupuje dobro, którego użyteczność nabywczą wycenia bardzo nisko, tylko dlatego, że użyteczność transakcyjna jest oceniona wysoko. Innymi słowy, konsument nabywa dobro, które jest mu zupełnie niepotrzebne tylko dlatego, że samą transakcję uznaje za niebywałą okazję (np. z powodu bardzo dużej promocji).

Mimo że Thaler łączy rachunkowość mentalną głównie z teorią wyborów konsumentów, można zastanawiać się nad jej wykorzystaniem także przy innych procesach podejmowania decyzji, np. dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej czy wprowadzania polityk publicznych.

Koszty utopione

W klasycznej teorii ekonomii zakłada się, że koszty utopione (które zostały już poniesione, i których nie można odzyskać) nie są brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji co do dalszej działalności. Tak więc koszty inwestycji początkowych nie powinny być brane pod uwagę, gdy rozpatrywany jest problem kontynuowania lub zaprzestania produkcji. Na tę decyzję powinny wpływać jedynie koszty stałe i zmienne, a nie koszty utopione.

Thaler (2018, s. 94-96) twierdzi, że w rzeczywistej gospodarce ludzie nie przestrzegają takiego zalecenia dotyczącego kosztów utopionych. Ze względu na eskalację zaangażowania (Staw, 1976; Cialdini, 2000), poniesione koszty są w umyśle księgowane jako strata i zdecydowanie nie określa się ich jako czynnik nieistotny. Ta strata musi być pokryta użytecznością lub zyskiem wynikającym z wykorzystania dobra, które zostało uznane za koszt. Przy czym „koszt” nie oznacza tylko zasobów finansowych poniesionych na dobro, ale także zaangażowany czas: im więcej pracy zostało włożonej w projekt – tym większe oczekiwanie co do „zwrotu” z tej transakcji.

Thaler zauważył jednak ciekawą zależność: podejmowane decyzje w dużej mierze zależą od tego, czy wydatki początkowe (koszty utopione) w umyśle zostały zaksięgowane jako koszty czy jako inwestycje. Jeśli zaksięgowane zostały jako koszty czyli strata

– ludzie będą robić wszystko, by ta strata została wyrównana. Położą więc nacisk na jak najlepsze wykorzystanie dobra uznanego za koszt, nawet gdy użyteczność tego dobra jest bardzo niska (np. będą chodzić w za małych butach, by zwrócił się koszt ich zakupu). Jeśli zaś koszty te zostały mentalnie zaksięgowane jako inwestycje – każda użyteczność płynąca z wykorzystania dobra będzie uznana za wartość dodaną, a więc coś dodatkowego, co otrzymywane jest „za darmo”.

Księgowość umysłowa

Ze względu na fakt, że środki finansowe przeważnie są ograniczone, i ta zasada dotyczy zarówno organizacji, przedsiębiorstw jak i gospodarstw domowych czy osób indywidualnych, bardzo często przygotowywane są budżety – plany wydatków. Dostępne środki są dzielone na kategorie. Następuje wtedy tzw. budżetowanie umysłowe, zgodnie z którym środki przeznaczone na cel A nie mogą być wydane na cel B. W ekonomii klasycznej pieniądze są neutralne, a konta czy koszyki, na których są przechowywane, nie powinny być istotnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji. Thaler (2018, s. 106) pisze: *pieniądze powinno się wydawać na ten cel, który w danej chwili najlepiej służy interesom organizacji czy gospodarstwa domowego; jeżeli te interesy ulegają zmianie, powinno się zignorować kategorie, na które uprzednio podzieliliśmy nasze pieniądze*. Wiele przykładów świadczy jednak o tym, że księgowanie w umyśle na poszczególne kategorie wpływa na decyzje. Przykład: ludzie zadłużają się na wysoko oprocentowanej karcie kredytowej by zapłacić bieżące rachunki za mieszkanie czy media, mimo że mają oszczędności. Według ich rachunkowości umysłowej, koszyki wydatków bieżących i oszczędności są rozdzielne i nie można ich mieszać. Przez to ponoszą wyższe koszty, gdyż oszczędności są zwykle oprocentowane dużo niżżej niż debet na karcie kredytowej.

Awersja do ryzyka, awersja do straty

Generalnie ludzie charakteryzują się różną skłonnością do ryzyka i do straty. Oznacza to, że są osoby o dużej skłonności do ryzyka, dla których podejmowanie ryzyka nie jest znaczną przykrością, oraz inni z dużą awersją do ryzyka. Podobnie jest ze stratą.

Niezależnie od tych indywidualnych skłonności, Thaler opisał ciekawe zależności:

- „wychodzenie na zero” – ludzie stają się bardziej skłonni do podejmowania ryzyka, gdy grożą im straty (za Kahnemanem, Tverskym, 1979),
- „pieniądze z kasyna” – ludzie stają się bardziej skłonni do podejmowania ryzyka, gdy ryzyko to jest finansowane z pieniędzy uzyskanych nieoczekiwanie, np. z wygranej w grze hazardowej. Takie pieniądze nie są traktowane jako pieniądze własne, ale jako „tymczasowe”. Thaler twierdzi, że to działanie jest zgodne z ludowym powiedzeniem „łatwo przyszło, łatwo poszło”.

Samokontrola

Teoria ekonomii w ogóle nie uwzględnia problemów związanych z samokontrolą. Z założenia ludzie mają wystarczającą wiedzę do dokonania racjonalnego wyboru, umieją określić swoje preferencje, i dokonują wyboru zgodnie z tymi preferencjami. Tymczasem badania empiryczne (Thaler 2018, s. 119-120) wskazują, że w rzeczywistości, mimo posiadanej wiedzy i określonych preferencji, ludzie mają duże problemy z racjonalnym wyborem. Eksperyment pokazał, że istnieją sytuacje, kiedy wybór jest dokonywany niezgodnie z preferencjami. Istnieje kilka przyczyn tego zjawiska. Już Smith (1989) dostrzegł konflikt między namiętnościami a bezstronnym obserwatorem, który jest w każdym człowieku. To ze względu na tę dwoistość, przyjemność, której doświad-

czymy za wiele lat, jest znacznie mniej ceniona niż ta, której doznamy dziś. Dlatego też mamy skłonność do natychmiastowej konsumpcji, nierzadko wbrew rzeczywistym i racjonalnym preferencjom.

Thaler (2018, s. 138-140) przedstawił następujące narzędzia, dzięki którym można zapanować nad problemem braku samokontroli:

- usunięcie bodźców, które skłaniają do podjęcia decyzji niezgodnej z preferencjami,
- strategia zaangażowania: ograniczenie możliwości działania do tego stopnia, by nie dopuścić do działań autodestrukcyjnych, np. przez stworzenie i trzymanie się zewnętrznego zestawu reguł i procedur,
- podniesienie kosztu ulegnięcia pokusie (za Ainslie, 1975).

Według Thalera, wielu ludzi zdaje sobie sprawę, że ma problemy z samokontrolą, ale nie docenia skali tego zjawiska. Przyczyną może być cecha charakterystyczna wielu osób: nadmierna pewność siebie i wiara we własne możliwości. Te cechy także są w centrum zainteresowania ekonomistów behawioralnych.

Poszukiwanie nowych możliwości analizy problemu konkurencyjności przedsiębiorstw

Według Kuhna (2009), podstawą wszelkich odkryć naukowych są anomalie. Podobnie swoje zainteresowanie nową dziedziną ekonomii i stworzenie ekonomii behawioralnej tłumaczy Thaler. Początek tej dziedzinie dały przykłady pojedynczych zachowań konsumenckich czy innych, które dotyczyły procesu podejmowania decyzji, a które były sprzeczne z klasyczną teorią ekonomii i nie można ich było zignorować. Thaler (2018, s. 39-44) przez lata zapisywał wszelkie takie przykłady, które zaobserwował wśród członków rodziny, znajomych czy studentów. Takie właśnie przykłady były podstawą do opracowania i przeprowadzenia eksperymentów naukowych, wyniki których następnie były podstawą do stworzenia nowych koncepcji ekonomicznych. Założenia takie były inspiracją do przeprowadzania niniejszych badań. W latach 2015-2017 autorka przeprowadziła ponad 100 wywiadów IDI z samozatrudnionymi i mikroprzedsiębiorcami². Obecnie wywiady te zostały jeszcze raz przeanalizowane w poszukiwaniu anomalii. Szukano wszelkich przykładów zachowań samozatrudnionych i mikroprzedsiębiorców, które były niezgodne z założeniami klasycznej ekonomii o racjonalnych oczekiwaniach i wyborach, a które to zachowania mogły mieć wpływ na pozycję konkurencyjną firmy lub całej gospodarki. W wyniku takiej procedury powstała lista na wzór listy Thalera.

Lista anomalii

W Polsce prowadzący działalność gospodarczą i nie zatrudniający pracowników (samozatrudniony) może wybrać jeden z dwóch sposobów opodatkowania:

² Metoda badawcza:

Wykorzystano indywidualne wywiady pogłębione (IDI) z osobami samozatrudnionymi i mikroprzedsiębiorcami – obecnymi lub takimi, którzy firmę prowadzili w przeszłości, przeprowadzonymi w latach 2015-2017. W sumie analiza objęła 104 takie wywiady, przeprowadzone na podstawie scenariusza badania. Scenariusz zawierał pytania dotyczące historii firmy (przyjętej strategii rozwoju, bieżących działań firmy, barier działania) i motywów jej powstania. Przedsiębiorców, którzy zakończyli działalność pytano też o przyczyny takiej decyzji. Podjęto starania, by badana próba była jak najbardziej zdywersyfikowana pod względem różnych kryteriów: miejsca prowadzenia działalności gospodarczej (8 województw), płci, wieku (23-60 lat) i poziomu wykształcenia respondentów, dominującego profilu firmy (w rozumieniu PKD – sekcje C, F, G, H, I, J, L, M, Q, S), ale także postaw właściciela firmy.

- podatkiem liniowym CIT,
- wg skali dla osób fizycznych PIT (18 i 32%).

Samozatrudnieni wybierają sposób opodatkowania przy rejestracji działalności gospodarczej, jednak w każdej chwili mogą złożyć deklarację o zmianie sposobu opodatkowania (z tym, że zmiana ta będzie dotyczyć następnego roku podatkowego; jeden rok podatkowy nie może być opodatkowany na dwa różne sposoby). Wielu samozatrudnionych nie zmienia sposobu opodatkowania, które zostało wybrane na początku działalności, mimo zmieniających się warunków i mimo faktu, że zmiana ta (niegenerująca kosztów ani niewymagająca dużego zaangażowania czasu) przyniosłaby wzrost zysków netto z działalności gospodarczej.

Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii podejmuje takie decyzje, które powodują maksymalizację zysku.

Do wytłumaczenia tego zachowania można wykorzystać problemy z samokontrolą i niezgodność podjętych (lub niepodjętych) działań z preferencjami.

Cechą charakterystyczną prowadzenia działalności gospodarczej w skali mikro jest duże ryzyko niepowodzenia (Ptak-Chmielewska, 2016; Shepherd i in., 2000). Z danych GUS wynika, że pierwszy rok przeżywa jedynie 60-70 proc. firm, w zależności od roku założenia działalności i panującej w tym czasie koniunktury i od branży. Znana jest też zasada, że im mniejsza firma tym większe ryzyko niepowodzenia. W tak konkurencyjnych warunkach, dla zwiększenia prawdopodobieństwa przetrwania, niezbędna jest duża elastyczność działania. W literaturze przedmiotu podkreślany jest fakt, że małe firmy, w tym samozatrudnieni, są bardziej elastyczni (Audretsch, Keilbach, 2004), chociażby ze względu na krótszą drogę podejmowania decyzji i brak formalnych procedur w tym zakresie.

Przykład dotyczy właścicieli małych firm, w tym pracujących samodzielnie, którzy prowadzą swoją działalność od co najmniej kilku lat i na początku działalności odnieśli sukces (przez sukces rozumiem w tym przypadku utrzymanie się na rynku i uzyskiwanie przychodów z działalności na co najmniej zadawalającym poziomie). Po pewnym czasie, gdy na rynku pojawia się silniejsza niż do tej pory konkurencja i przychody zaczynają spadać, pomimo poprawnej diagnozy problemu, zaobserwowano zupełny brak jakichkolwiek działań właścicieli małych firm, ich całkowitą bierność i niechęć do podejmowania jakichkolwiek decyzji. W skrajnych przypadkach, właściciele sklepów, restauracji czy zakładów usługowych, przez długie miesiące gotowi są finansować straty w działalności ze środków własnych, a czasami nawet z kredytów, a nie podejmują żadnych działań naprawczych, mogących przywrócić rentowność firmy, ani też nie podejmują decyzji o zamknięciu działalności. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii, przedsiębiorcy dość szybko reagują na zmiany rynkowe i dostosowują swoje działania do nowych warunków. Do wytłumaczenia tej anomalii można wykorzystać efekt *status quo* (być może, gdy obniżenie zysków nie jest gwałtowne, ale powolne, bieżące zmiany są na tyle małe, że nie motywują do podejmowania radykalnych decyzji. Dodatkowo, efekt posiadania może wpływać na podjęcie decyzji o zamknięciu firmy i wycofania się z rynku.

Samozatrudnieni i właściciele małych firm, wiele godzin spędzają na zadaniach związanych z biurokratyczną obsługą działalności. Dla przykładu, wielu samozatrud-

nionych samodzielnie prowadzi własną księgowość lub przygotowuje i obsługuje stronę internetową. Robią to nawet wtedy, gdy nie mają odpowiednich kwalifikacji i umiejętności by wykonywać takie zadania. W związku z brakiem doświadczenia i biegłości, czynności te zabierają im dużo więcej czasu niż wyspecjalizowanym usługodawcom. Jednak mimo oferty rynkowej na takie usługi, nie decydują się na skorzystanie z nich. Uważają, że w ten sposób ograniczają koszty działalności.

Przykład. Wzięto pod uwagę koszt zakupu usługi księgowej na rynku i liczbę godzin, którą miesięcznie samozatrudniony poświęca na wykonywanie czynności związanych z księgowością, obliczono koszt godziny pracy przy czynnościach związanych z księgowaniem. Następnie zapytano, czy samozatrudniony byłby gotów świadczyć własne usługi za stawkę, którą w ten sposób wyliczono. Odpowiedź była negatywna, a komentarz świadczył o tym, że zaproponowana stawka jest bardzo niska i przyjęcie takiej oferty byłoby „psuciem rynku”. Tymczasem, za taką właśnie stawkę ten sam samozatrudniony wykonuje pracę prowadząc samodzielnie księgowość. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii, przedsiębiorcy umieją poprawnie wycenić przychód z jednostki pracy i kapitału, by w sposób optymalny ulokować swoje zasoby. Do wytłumaczenia tej anomalii można wykorzystać efekt posiadania i *framingu*.

Freelancerzy wyżej wyceniają pracę własną, niż pracę freelancerów w innych zawodach. Szacując liczbę godzin potrzebną na wykonanie danego zadania, w przypadku pracy własnej podają większą liczbę, niż w przypadku pracy innej osoby (konkurenta). Ta różnica nie wynika z braku wiedzy co do realiów wykonywanej pracy. Co ciekawe, mimo przeszacowywania pracy własnej w warunkach porównania, przy przygotowaniu oferty dla klienta, czas pracy własnej jest często niedoszacowany. Zadziwiająco dużo freelancerów opowiada o zleceniach, przy których rzeczywisty czas pracy, który musieli poświęcić na realizację zlecenia, był dużo większy od pierwotnie planowanego. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii, przedsiębiorcy w sposób prawidłowy szacują koszty i co za tym idzie, potrafią określić optymalną alokację swoich zasobów.

Opisane zachowanie Thaler (2018, s. 240-241) tłumaczy tzw. wąskimi ramami odniesienia (ang. *narrow framing*) i jednocześnie rachunkowością umysłową w analizie i rozpatrywaniu problemu rozdzielnie ze względu na punkt widzenia. Thaler za Kahnemanem (2012) mówi o dwóch perspektywach: spojrzeniem od środka i spojrzeniem z zewnątrz. To pierwsze nie pozwala na obiektywny ogląd sytuacji i nie pozwala na dokonywanie precyzyjnych prognoz gospodarczych.

Bardzo wielu przedsiębiorców, którzy przygotowali biznesplan, zgodnie potwierdziło pewną regułę: koszty działalności były niedoszacowane a przychody przeszacowane. Cytat: *Trzeba mieć świadomość, że nie od razu zarobimy pieniądze, które zakładaliśmy na początku*. Nie znaleziono ani jednego przypadku, w którym przedstawiono przypadek odwrotny. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii, ludzie podejmują racjonalne decyzje i na podstawie pełnej informacji umieją poprawnie oszacować koszty i przychody. Ewentualne błędy mają charakter losowy, tzn. niektórzy przeszacowują koszty, podczas gdy inni kosztów nie doszacowują. Do wytłumaczenia tej anomalii można wykorzystać problem braku samokontroli i efekt zbytnej pewności siebie.

Wielu początkujących przedsiębiorców, mimo niekorzystnych prognoz co do powodzenia przedsięwzięcia, na które wskazują statystyki, i mimo braku wiedzy nt. pro-

wadzenia działalności gospodarczej, a czasami nawet mimo braku wiedzy merytorycznej/branżowej, decyduje się mimo wszystko na rozpoczęcie działalności gospodarczej, często poświęcając na ten cel wszystkie środki własne oraz decydując się na finansowanie zewnętrzne (np. kredyt bankowy). Są przy tym przekonani, że przedsięwzięcie zakończy się sukcesem i nie przygotowują się na inną ewentualność. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii, przedsiębiorcy wchodzą na rynek, gdy pojawia się perspektywa takiej alokacji ich zasobów, która przyniesie zysk. Przy pełnej informacji co do warunków prowadzenia działalności i własnych zasobach, które decydują o wysokości przyszłych kosztów (stałych i zmiennych), potrafią prawidłowo oszacować prawdopodobieństwo sukcesu. W rzeczywistości duża grupa przedsiębiorców nie podejmuje decyzji na podstawie powyższych racjonalnych przesłanek. Do wytłumaczenia tej anomalii można wykorzystać problem braku samokontroli i efekt zbytnej pewności siebie.

Niektórzy samozatrudnieni, wbrew faktom twierdzili, że jedną z korzyści pracy etatowej jest fakt, że podatki płacone są przez pracodawcę, a nie bezpośrednio przez pracownika. Mimo że w przypadku pracy najemnej wymiar podatku i obciążeń na zabezpieczenie społeczne jest wyższy niż w przypadku działalności osobistej, sam sposób zapłaty (nie bezpośrednio przez opodatowanego, ale przez płatnika zewnętrznego) jest uważany za korzystniejszy. Cytat z wywiadu: *Każdy woli, aby za niego opłacać podatki. Zarobione pieniądze ma się wtedy dla siebie.* Z ekonomicznego punktu widzenia, sposób płacenia podatków nie powinien mieć żadnego znaczenia, pod uwagę powinna być brana jedynie wysokość podatków. Do wytłumaczenia tej anomalii można wykorzystać awersję do strat, przy czym stratą jest tu kwota podatku. Konieczność zapłacenia podatku ogranicza bieżącą konsumpcję. Dodatkowo można tu przeanalizować efekt rachunkowości umysłowej i podwójnego traktowania konsumpcji własnej: z jednej strony konsumpcji finansowanej ze środków własnych, z drugiej – konsumpcję usług publicznych finansowanych z podatków.

Zidentyfikowano samozatrudnionych, którzy borykali się z następującym problemem:

- dokonali znaczących inwestycji początkowych,
- nie osiągnęli zysków z inwestycji, gdyż nie pozyskali odpowiedniej liczby klientów,
- posiadali wolne środki finansowe.

Mimo posiadania odpowiednich zasobów i poprawnej diagnozy problemu (brak klientów), przedsiębiorcy ci nie byli skłonni do poniesienia dodatkowych kosztów na marketing, mimo że relatywnie były to koszty niewielkie (w porównaniu z inwestycjami początkowymi) i nie wykraczały poza ich możliwości finansowe. Uzasadniali swoją postawę tym, że inwestycje powinny się „zwrócić”, a następne koszty powinny być ponoszone wtedy, gdy uzyskane zostaną zyski z kosztów już poniesionych. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii, przy podejmowaniu decyzji o wielkości produkcji i ponoszonych kosztach zmiennych, nie należy brać pod uwagę kosztów utopionych. Tymczasem dość powszechnie koszty te są analizowane i brane pod uwagę, i to w sposób, który ogranicza konkurencyjność firm. Czynniki rzekomo nieistotne w tym przypadku mają duże znaczenie w bieżącej działalności przedsiębiorstw najmniejszych.

Samozatrudnieni, którzy prowadzili działalność gospodarczą i z różnych przyczyn musieli ją zamknąć, bardzo różnie oceniają pracę na własny rachunek i mają różne postawy co do możliwości prowadzenia działalności gospodarczej w przyszłości. Zidenty-

fikowano osoby, które zamknęły działalność z dużą stratą, w tym z niespłaconymi kredytami, a które oceniały okres dotychczasowej działalności jako sukces i nie wykluczały powrotu do samozatrudnienia w przyszłości, i osoby, które pomimo obiektywnie dużych zysków z dotychczasowej działalności – oceniły ją jako porażkę i wykazywały dużą awersję co do możliwości powrotu do tej formy aktywności zawodowej. Uznanie byłej działalności za sukces czy porażkę nie zależy od osiągniętych wyników gospodarczych. Wydaje się, że przyszłe decyzje o ponownym rozpoczęciu działalności gospodarczej nie zależą od zysków lub strat osiągniętych w poprzedniej firmie. Wytłumaczenie tego zachowania wymaga wnikliwszych badań. Być może wytłumaczeniem będzie efekt ram odniesienia.

Dość powszechna jest w Polsce nieufność do systemu emerytalnego. Składki na ubezpieczenie emerytalne i rentowe uznawane są za podatek, stanowiący obciążenie nieadekwatne do przychodów. Samozatrudnieni zdają sobie sprawę, że płacąc minimalną dozwoloną prawnie składkę, w przyszłości otrzymają jedynie minimalną emeryturę. Wielu, mimo dobrej sytuacji materialnej, nie decyduje się na samodzielne oszczędzanie na emeryturę. Przy czym, w większości deklarowana jest chęć rozpoczęcia takich działań, ale w nieokreślonej bliżej przyszłości. Zgodnie z tradycyjną teorią ekonomii, przyszłą konsumpcję dyskontujemy określonym tempem wynikającym z preferencji, w zależności od rynkowej stopy procentowej. Tymczasem, w realnym świecie, mimo określonych preferencji (posiadania dochodu w okresie emerytalnym), większość ludzi dobrowolnie nie odkłada odpowiedniej kwoty (nie oszczędza), ale cały dochód wydaje na konsumpcję bieżącą (bez względu na wysokość stopy procentowej). Do wytłumaczenia tego zachowania można wykorzystać problemy z samokontrolą, kiedy to bieżące decyzje są niezgodne z preferencjami.

Powyższa lista zachowań niepoprawnych wśród prowadzących działalność gospodarczą (głównie samozatrudnionych), z oczywistych powodów nie jest listą zamkniętą, nie ma także ambicji, by nazywać ją listą reprezentatywną (wskazującą główne – najbardziej znaczące, czy najczęstsze błędy w podejmowanych przez samozatrudnionych decyzjach). Jest bardziej listą przykładów, iż prowadzący działalność gospodarczą, podobnie jak osoby fizyczne czy konsumenci, są w nomenklaturze Thalera bardziej *Ludźmi* niż *Ekonomami*, i że ich decyzje nie zawsze są oparte na racjonalnych przesłankach. Co więcej, jak twierdzi Thaler, wymienione powyżej błędy nie są losowe i nie „znoszą się” sprawiając, że dla całej gospodarki zachowania prowadzących działalność gospodarczą można uznać za racjonalne, ale stanowią część błędów systemowych, które mogą być wytłumaczone za pomocą teorii ekonomii behawioralnej.

Powyższe przykłady wskazują na nowe możliwości analizy problemu konkurencyjności mikrofirm za pomocą teorii ekonomii behawioralnej, na podstawie różnych koncepcji przedstawionych przez Thalera. Pierwsza możliwość dotyczy włączenia do analizy mikroekonomicznej elementów ekonomii behawioralnej, na podstawie których przedsiębiorcy będą mogli dokonywać bardziej trafnych przewidywań co do skutków podejmowanych przez siebie decyzji ekonomicznych. Samo wskazanie przedsiębiorcom na istnienie błędów poznawczych i heurystyk, zwróci uwagę na ten problem i spowoduje najprawdopodobniej uwzględnienie tego typu błędów systemowych we własnych decyzjach. Innymi słowy, gdy przedsiębiorca zdaje sobie sprawę z istnienia efektu posiadania, przy ocenie rzeczywistej transakcji uwzględni ten efekt, a jego decyzja będzie

bardziej zbliżona do decyzji racjonalnego wyboru. (Autorka zdaje sobie sprawę, że to twierdzenie samo w sobie też stanowi hipotezę badawczą, która powinna zostać udowodniona, i może być podstawą dalszych badań naukowych.)

Druga możliwość dotyczy włączenia elementów ekonomii behawioralnej do analizy makroekonomicznej, szczególnie przy rozpatrywaniu skutków polityk publicznych na wzrost przedsiębiorczości.

Podsumowanie i wnioski

Podsumowując swoje dokonania, Thaler (2018, s. 434) stwierdził, że ku zaskoczeniu wielu naukowców, ekonomia behawioralna wywarła największy wpływ na finanse. Można stwierdzić, że w innych dziedzinach ekonomii wykorzystanie aspektów behawioralnych jest dużo mniej zaawansowane. A przecież wszędzie tam, gdzie występuje problem podejmowania decyzji, wprowadzenie elementów behawioralnych do analizy przyczyni się z pewnością do pełniejszego zrozumienia procesów gospodarczych. To samo dotyczy też teorii przedsiębiorczości i badania konkurencyjności przedsiębiorstw. Thaler twierdzi, że takie podejście przyczynia się do rozwoju teorii ekonomii, jako że buduje ekonomię opartą na faktach (a nie nierealistycznych założeniach).

W przedstawionych powyżej badaniach podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób wprowadzenie elementów behawioralnych do analizy konkurencyjności przedsiębiorstw najmniejszych (w tym samozatrudnienia) może pomóc w rozwoju teorii ekonomii jak i przełożyć się na wykorzystanie w praktyce gospodarczej. Analiza miała na celu zidentyfikowanie możliwych obszarów badawczych, w których wzbogacenie dotychczasowych badań o elementy ekonomii behawioralnej najprawdopodobniej przyniesie największą korzyść.

Wyodrębniono dwa takie obszary:

Teoria mikroekonomii, szczególnie obszar „decyzje producenta”.

W teorii mikroekonomii przyjmuje się założenie, że decyzje producenta dotyczące m.in. wejścia na rynek, obszarów działania, wielkości produkcji czy zakończenia działalności gospodarczej, opierają się na rachunku ekonomicznym, którego podstawą jest analiza marginalna. Decydującym kryterium jest wielkość zysku. Inne czynniki nie powinny zasadniczo wpływać na te decyzje. Tymczasem, na wymienione powyżej decyzje wpływa bardzo wiele innych bodźców czy impulsów, które do tej pory były uznane za nieistotne. Badanie rzeczywistych czynników, które wpływają na decyzje gospodarcze, a więc dodanie do dotychczasowej teorii ekonomii elementów behawioralnych, będzie właśnie postulowanym budowaniem ekonomii na faktach. W praktyce przyczyni się także do lepszego zrozumienia procesów gospodarczych. Mikroprzedsiębiorcom natomiast da narzędzie, które może poprawić jakość decyzji ekonomicznych i sprawić, że prawdopodobieństwo sukcesu w działalności gospodarczej się zwiększy.

Teoria makroekonomii, szczególnie obszar dotyczący interwencji państwa i prowadzenia polityk publicznych.

W klasycznej teorii ekonomii, głównymi instrumentami państwa wpływającymi na realną gospodarkę są polityka fiskalna i monetarna. Założenia do przygotowania kierunków interwencji w ramach tych polityk są przytaczane powyżej założenia klasycznej ekonomii o racjonalnych oczekiwaniach i wyborach. Wprowadzenie do analizy elementów ekonomii behawioralnej może spowodować, że skuteczność prowadzonych polityk znacznie wzrośnie, a koszty ich prowadzenia spadną. Dotyczy to chociażby problemu zabezpieczenia emerytalnego mikroprzedsiębiorców.

Sam Thaler uznał, że makroekonomia behawioralna zajmuje pierwsze miejsce na jego „liście życzeń” dalszych badań, ale niemal wszystkie działy ekonomii znacznie zyskałyby, gdyby do ich analizy wprowadzić analizę zachowań ludzi w różnych warunkach. Jak wykazano, badanie konkurencyjności mikrofirm jest również takim obszarem. Bez uwzględnienia w nim elementów ekonomii behawioralnej trudno będzie poprawnie przewidywać trendy w gospodarce i w sposób odpowiedzialny proponować instrumenty, które realnie mogłyby przyczynić się do poprawy warunków gospodarowania.

Bibliografia:

1. Ainslie G. (1975), *Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control*, Psychological Bulletin, 82 (4): 463-496.
2. Akerlof G., Shiller R. (2010), *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki ma to wpływ na przemiany światowego kapitalizmu*, Wydawnictwo Deloitte, Studio EMKA, Warszawa.
3. Aldrich H.E., Auster E.R. (1986), *Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications*, in: B.M. Staw, L.L. Cummings (Eds.), *Research in Organizational Behavior*, Vol. 8. JAI, Greenwich, Connecticut, p. 165-198.
4. Audretsch D.B., Keilbach M. (2004), *Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation*, Journal of Evolutionary Economics, 14(5), 605-616.
5. Cialdini R.B. (2000), *Wywieranie wpływu na ludzi, Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
6. Coase R. (1937), *The Nature of the Firm*, *Economica*, November 1937, 4, s. 386-405.
7. Coase R. (2013), *Firma, rynek i prawo*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
8. Cyert R.M., March J.G. (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Wiley-Blackwell, New York.
9. Galbraith J.K. (1973), *Spółczesność dobrobytu – państwo przemysłowe*, PIW, Warszawa.
10. Jenkins A., McKelvie A. (2016), *What is entrepreneurial failure? implications for future research*, International Small Business Journal, 34(2): 176-188.
11. Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*, Journal of financial economics, 3(4), 305-360.
12. Kahneman D. and Tversky A. (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, *Econometrica* 47, 263-291.
13. Kahneman D., Knetsch J. and Thaler R.H. (1991), *The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias*, Journal of Economic Perspectives, 5(1), s. 193-206.
14. Kahneman D. (2012), *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Warszawa.
15. Kuhn T. (2009), *Struktura rewolucji naukowych*, przeł. H. Ostromęcka, Fundacja Aletheia, Warszawa.
16. Knight F.H. (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York: August M. Kelley.
17. Loewenstein G., Thaler R.H., (1989), *Intertemporal Choice*, Journal of Economic Perspectives, 3(4), s. 181-193.
18. Ptak-Chmielewska A. (2012), *Likwidacja a upadłość przedsiębiorstw w Polsce*, w: S. Morawska (red.) *Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw*, Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie, SGH, Warszawa 2012, s. 194-206.
19. Ptak-Chmielewska A. (2016), *Determinanty przeżywalności mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
20. Ropęga J. (2013), *Ścieżki niepowodzeń gospodarczych. Redukcja zagrożenia niepowodzeniem jako element strategii małej firmy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
21. Shepherd D.A., Douglas E.J., Shanley M. (2000), *New venture survival: Ignorance, external shocks*,

- and risk reduction strategies*, Journal of Business Venturing, 15, s. 393-410.
22. Smith A. (1989), *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa.
 23. Staw B.M. (1976), *Knee-deep in the Big Muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action*, Organizational Behavior and Human Performance, 16 (June), p. 27-44.
 24. Thaler R.H. (2000), *From Homo Economicus to Homo Sapiens*, Journal of Economic Perspectives, Volume 14, Number 1, Winter 2000, p. 133-141.
 25. Thaler R.H., Sunstein C.R. (2012): *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań.
 26. Thaler R. (1980), *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, Journal of Economic Behavior and Organization, 1, p. 39-60.
 27. Thaler R. (1985), *Mental Accounting and Consumer Choice*, Marketing Science, 4: 199-214.
 28. Thaler R. (2004), *Mental Accounting Matters*, w C. Camerer, G. Loewenstein, and M. Rabin (eds.), „Advances in Behavioral Economics”, Princeton University Press.
 29. Thaler R. (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W. W. Norton & Company.
 30. Thaler R. (2018), *Zachowania niepoprawne, Tworzenie ekonomii behawioralnej*, Wydawnictwo Media Rodzina, Warszawa.
 31. Thaler R.H., Shefrin, H.M. (1981), *An economic theory of selfcontrol*, Journal of Political Economy 89, 392-406.
 32. Tversky A., Kahneman D. (1974), *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, Science, 185, p. 1124-1131.
 33. Tversky A. Kahneman D. (1981), *The Framing of decisions and the psychology of choice*, Science, 211 (4481): 453-58.

Dr **Małgorzata Skrzek-Lubasińska**, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, mskrze@sgh.waw.pl