

Ekonomia eksperymentalna

Ekonomia nie jest pierwszą dyscypliną naukową, która po okresach dominacji podejścia spekulatywnego i empirycznego weszła w fazę eksperymentalną. Najwcześniej ewolucję taką przeszły nauki przyrodnicze. Jednak również ekonomiści przestali roztrząsać nurtujące ich kwestie tylko teoretycznie, a potem przestali zadowalać się bierną obserwacją rzeczywistości gospodarczej. Coraz częściej projektują eksperymenty, dzięki którym w kontrolowanych warunkach testują poprawność swoich teorii. Ekonomiczna Nagroda Nobla w 2002 r. spowodowała szybki wzrost zainteresowania ekonomią eksperymentalną, ale jej znajomość wciąż jest daleka od powszechnej. Także piśmiennictwo — zwłaszcza w języku polskim — nie jest zbyt obfite. Redakcja „Ekonomii” postanowiła zmienić ten stan rzeczy i udostępnić swoje łamy nowej, niedostatecznie jeszcze spopularyzowanej dziedzinie.

W bieżącym numerze „Ekonomii” zamieszczamy artykuły pracowników i doktorantów Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Powstały one głównie dzięki inspiracji dr. Tomasza Kopczewskiego, który prowadzi Pracownię Ekonomii Eksperymentalnej.

Przymiarki do uruchomienia eksperymentów ekonomicznych na Uniwersytecie Warszawskim trwały od kilku lat. Jednak dopiero wyposażenie Wydziału Nauk Ekonomicznych w odpowiedni sprzęt komputerowy i nowoczesne oprogramowanie pozwoliło na spełnienie tych zamierzeń w 2002 r. Od tej pory studenci są zachęceni do projektowania eksperymentów oraz do udziału w nich w roli podmiotów podejmujących decyzje.

Znaczna część ekonomii eksperymentalnej związana jest z teorią gier, która dostarcza aparatu pojęciowego dla wielu współczesnych modeli podejmowania decyzji. Stąd aż dwa spośród zamieszczonych przez Redakcję artykułów dotyczą bezpośrednio problemów teorii gier. W artykule Kottowskiego i Strawińskiego analizowanych jest kilka hipotez, które od dawna nurtowały ekonomistów. Mimo że od strony teoretycznej są one dość gruntownie przebadane, to nadal można się spierać, które z nich lepiej odzwierciedlają faktyczne zachowania podmiotów podejmujących decyzje w różnych okolicznościach. Skoro te okoliczności mogą być rzeczywiście różne, to eksperymentowanie ma sens, nawet jeśli podobne (choć nie identyczne) doświadczenia robił już ktoś inny. Z kolei Katarzyna Dudko-Kopczewska opisuje przeprowadzony w Pracowni eksperyment testujący poprawność motywacyjną pewnych systemów zarządzania i kontroli. Wiadomo z teorii, że w hierarchicznych systemach zarządzania szczebel niższy może ukrywać informację przed szczeblem wyższym i przeciwdziałać w ten sposób osiągnięciu wyników maksymalizujących łączne korzyści. Natomiast eksperymenty pozwalają na poszukiwanie takich metod, dzięki którym podmioty o typowych predyspozycjach mogą owocnie ze sobą współpracować.

Ale znaczenie ekonomii eksperymentalnej wykracza poza domenę teorii gier. Jedną z ważnych kategorii ekonomicznych jest kapitał społeczny. Jego akumulacja pozwala na zwiększanie produktywności innych rodzajów kapitału, jego brak zaś — przeciwnie — powoduje niemożność osiągnięcia dobrych wyników mimo zaangażowania innych środków. Kapitał społeczny daje podmiotom gospodarczym wiedzę, w jakich sytuacjach należy konkurować, a w jakich — współpracować. W swoim artykule Tomasz Kopczewski ocenia eksperymenty przeprowadzone pod jego opieką z punktu widzenia relacji pomiędzy umiejętnością konkurowania i współpracy. Argumentuje, że dzięki studiom ekonomicznym studenci uczą się konkurować, ale nie wyrabiają w sobie umiejętności współpracy. Jest to intrygująca hipoteza, której dowód wymagałby dalszych eksperymentów (są one istotnie planowane do przeprowadzenia w przyszłości). Jednak już teraz można na jej podstawie dokonać krytycznego przeglądu programu studiów.

Jeszcze inny problem teoretyczny stał się przedmiotem artykułu Mikołaja Czajkowskiego. W teorii konsumenta zauważa się tak zwany dysparytet między gotowością do zapłacenia za nabywane dobro oraz gotowością przyjęcia rekompensaty za jego utratę. Gdyby postulaty mikroekonomiczne były słuszne, to racjonalnie postępujący na rynku konsument byłby gotów zapłacić za nabywane dobro tyle samo, ile spodziewałby się zarobić na jego sprzedaży. Tymczasem w badaniach empirycznych obserwuje się dość znaczną — bo czasem nawet kilkunastokrotną — różnicę między tymi wartościami (dysparytet). Eksperymenty przeprowadzone przez autora skłoniły go do postawienia hipotezy, iż różnica może być wyjaśniona charakterem dobra. Jest ona mianowicie tym większa, im bardziej emocjonalne reakcje jest w stanie dane dobro wywołać.

Zaprezentowana w niniejszym numerze próbka prac z ekonomii eksperymentalnej ukazuje rozległość obszaru badawczego. Oczywiście eksperymenty ilustrują i weryfikują pojęcia teorii gier. Jednak ich znaczenie wykracza daleko poza ten zakres. Dzięki eksperymentom można wyjaśniać także inne koncepcje analityczne, jak choćby właściwości preferencji konsumenckich. Można wreszcie oceniać gospodarczą przydatność wiedzy przekazywanej w trakcie studiów ekonomicznych. Artykuły opublikowane w kolejnych numerach pozwolą przekonać się, jak zróżnicowany jest obszar ekonomii eksperymentalnej i ile tradycyjnych problemów ekonomicznych można dzięki niej ujrzeć w nowym świetle. Cieszę się, że jako kierownikowi Katedry Mikroekonomii na WNE UW przypadł mi zaszczyt napisania słowa wstępnego do działu, który — jak miemam — będzie jednym z najżywiej rozwijających się obszarów zainteresowania kwartalnika „Ekonomia”.

prof. dr hab. Tomasz Żylicz