

## Zagadka efektu posiadania rozwikłana

Autor: **Per Bylund**

Źródło: [mises.org](http://mises.org)

Tłumaczenie: **Jan Wróbel**

Rozwój współczesnej ekonomii neoklasycznej to doskonały przykład na to, jak mocno nauka może zbłądzić. Przed zmatematyzowaniem ekonomii ekonomiści starali się wyjaśniać zachowanie się cen i zmian na rynku poprzez obserwację działań pojedynczych jednostek. Obecnie ekonomia stała się *de facto* jedną z dziedzin matematyki („matemonomią”) bez żadnych powiązań z realną gospodarką. Oparte na założeniu „doskonałych” warunków i równowagi ogólnej wnioski z ekonomicznej analizy logicznie wynikają z przyjętych założeń — czego można by się spodziewać, rozwiązując matematyczne równania — ale są pozbawione wartości naukowej. Zjawiska gospodarcze, które nie pasują do „idealnego” modelu, powinny być traktowane jako niedoskonałości świata. W takim kontekście do wyjaśnienia pozostają jedynie przyczyny ludzkiego działania, a nie jego efekty.



Ta diametralna zmiana sugeruje nam, że wiemy już wszystko, co konieczne o rynkach — przynajmniej w ramach przewidzianych przez modele matematyczne. Tworzy ona żyzny grunt do analiz *zachowań* zamiast działań. Innymi słowy, by zidentyfikować ostateczne przyczyny naszych dokładnych matematycznych modeli, ekonomiści położyli nacisk na psychologię i wyjaśnianie ludzkiej psychiki. Ekonomiści nie są już ekspertami wyjaśniającymi fenomeny gospodarcze, stali się w najlepszym razie przeciętnymi matematykami i drugorzędnymi psychologami.

Jeśli wziąć pod uwagę tę zmianę, to nic dziwnego, że ekonomiści są w kropce wobec [efektu posiadania](#). Osobiście byłem świadkiem wielu wypowiedzi

uznanych ekonomistów na temat tego rzekomo tajemniczego psychologicznego efektu. W języku laika, „efekt posiadania” to:

*hipoteza, że ludzie wyżej cenią dobra lub usługi, które już posiadają. Innymi słowy, ludzie wyżej cenią sobie dobra, które mają, od tych, których nie mają. W pewnym eksperymencie ludzie domagali się wyższej ceny za kubek do kawy, który był ich własnością, ale niższej za kubek, którego jeszcze nie posiadali (źródło: [Wikipedia](#)).*

Z matematyczno-ekonomicznego punktu widzenia efekt posiadania jest przykładem na to, że formalna ekonomia nie umie sobie poradzić w wyjaśnieniu tego, co motywuje ludzkie działanie. Efekt posiadania wydaje się wpływać na krzywą obojętności jednostki — jej subiektywna wycena wartości dóbr i usług nie zależy już tylko od samego dobra, ani od jego ceny, ale również od jej podlegającej różnym zmianom charakterystyce i stanie psychicznym w danej chwili i sytuacji. Ekonomiczne wyjaśnienie wartości rynkowej jest więc w konflikcie z rzeczywistą wyceną i modele muszą być rozszerzone, by zawrzeć psychologiczne motywy subiektywnej wyceny. W związku z tym ekonomia musi objąć także dziedziny behawioralne i neurobiologię.

Z punktu widzenia szkoły austriackiej nie ma w ogóle takiego problemu i nigdy go nie było. „Efekt posiadania” jest iluzorycznym problemem, wynikającym z pomylenia celów i środków we współczesnej ekonomii. Jedynym powodem, dla którego dzisiejsi ekonomiści są tak zagubieni, jest fakt, że uznali opis matematyczny za cel ekonomicznej analizy, zamiast postrzegać ją jako jeden z możliwych środków dojścia do prawdy. W rzeczywistości, efekt posiadania — choć nie może zostać poddany matematycznej analizie, zaś koncept krzywej obojętności wyklucza jego istnienie — jest obecny w każdej wymianie. Zarówno Menger, jak i Böhm-Bawerk zdawali sobie z niego świetnie sprawę i ani oni, ani późniejsi austriacy nigdy go nie odrzucali — i mieli ku temu powody.

Weźmy przykład z [książki Böhm-Bawerka](#)<sup>1</sup>, w którym rolnik „właśnie zebrał pięć worków kukurydzy”. Te worki mają starczyć mu na przeżycie do

---

<sup>1</sup> *Positive Theory of Capital*, s. 143-47.

następnych żniw, więc szczegółowo planuje, jak ich użyje. Böhm-Bawerk pisze, że:

*jeden jest mu konieczne potrzebny do przetrwania do przyszłych żniw. Drugiego potrzebuje do utrzymania poziomu życia zapewniającego krzepę i żywotność. Więcej kukurydzy jednak nie potrzebuje, za to z wielką chęcią powitałby dania mięsne — odkłada więc trzeci worek, by wykarmić drób. Czwarty worek przeznaczają na destylację alkoholu. Przypuśćmy, że takie rozdysponowanie zaspokaja jego osobiste potrzeby i że nie może wymyślić lepszego wykorzystania piątego worka niż nakarmienie kilku papug, których wybryki go bawią.*

Rolnik nadał więc każdemu z worków pewien cel, mając na uwadze jak największą osobistą satysfakcję. Worków może używać zamiennie, nie ma dla niego znaczenia, który konkretnie użyje do destylacji alkoholu czy karmienia papużek. Utrata jednego z nich (niezależnie którego), zawsze będzie prowadzić do tego (jeśli nie zmieni swoich preferencji), że papugi będą musiały same znaleźć pożywienie bądź poszukać innego życzliwego rolnika.

Wyobraźmy sobie, że rolnik ten stracił dwa worki, w związku z czym zostały mu tylko trzy. Naturalnie, zużyje te worki na nakarmienie siebie i drobiu, nie będzie miał już jednak kukurydzy na destylację alkoholu ani karmienie papug. A jeśli udałoby mu się zwiększyć zapasy o jeden worek, zużyłby go na alkohol — papugi zawsze (zakładając wcześniej wspomniane preferencje) musiałyby poczekać na czas, w którym rolnik miałby co najmniej pięć worków pod ręką.

Przyjmijmy, że rolnik posiada jakieś zaskórniaki i możliwość zakupu czwartego worka zboża. Ekonomiczny problem polega na tym, jaka będzie cena tego czwartego worka. Z perspektywy farmera jasne jest, że jest gotów dopłacić za możliwość posiadania dodatkowego zboża. Skoro ma zamiar zużyć go na destylację alkoholu, będzie gotowy (i, jak zakładamy, zdolny) do zapłaty każdej ceny mniejszej niż wartość, którą nadaje swojemu alkoholowi. Jeśli miałby zapłacić więcej, straciłby; jeśli tyle samo, to wyszedłby na zero na tej wymianie — po co mu więc ona? Rolnik poszedłby na tę wymianę tylko wtedy, gdyby miał

zapłacić mniej niż otrzyma. I tak samo wygląda to od strony sprzedawcy, który sprzeda worek ziarna rolnikowi tylko wtedy, gdy będzie dla niego przedstawiał niższą wartość niż to, co za niego otrzyma.

Oznacza to, że zarówno kupiec, jak i sprzedawca zyskują na transakcji, co jest starą prawdą ekonomii. Ale znaczy to też, że cena, mając na uwadze subiektywne wartościowanie danej osoby, jest koniecznie:

- (a) niższa niż wartość zakupionego dobra dla kupującego;
- (b) wyższa niż wartość sprzedanego dobra dla sprzedawcy.

Przypuśćmy, że rolnik (nazwijmy go A) kupił już czwarty worek ziarna i zapłacił za niego osiem srebrnych monet. Inny rolnik (nazwijmy go B) odwiedza go i chce kupić worek ziarna. Jaką cenę zażąda A za sprzedaż worka B? Neoklasyczna ekonomia zakłada obojętność, więc cena czwartego worka wynosi osiem srebrnych monet. Ale to nieprawda — wykazaliśmy już, że A był gotów zapłacić osiem srebrnych monet, *ponieważ* wyżej cenił sobie jego wartość. Nie zdecydowałby się oddać tych monet, jeśli ceniłby je wyżej niż ten worek. Rolnik B będzie musiał zapłacić rolnikowi A cenę przekraczającą wartość, którą A nadaje zużyciu tego worka na destylację alkoholu, może będzie to i dziesięć srebrnych monet (przyjmijmy dla uproszczenia, że wycenia alkohol na dziewięć srebrnych monet).

Efekt posiadania jest to różnica w cenie pomiędzy ośmioma a dziesięcioma monetami. Dla ekonomistów neoklasycznych jest w tym zapewne coś tajemniczego, że rolnik A, mając tylko trzy worki ziarna, chce zapłacić osiem srebrnych monet za dodatkowy worek, ale kiedy już go posiada, nie chce go sprzedać za mniej niż dziesięć!

Nie ma w tym jednak żadnej tajemnicy — a w istocie nie ma nawet czegoś takiego, jak efekt posiadania. Rolnik A nie wycenia sobie różnie worka ziarna — w zależności od tego, czy chce go zakupić, czy myśli nad jego sprzedaż — ceni go sobie zawsze dokładnie tak samo. Wartość czwartego worka dla farmera wynika z jego użycia do destylacji alkoholu. Jego wartość *nie* jest ceną, którą jest gotów za niego zapłacić, ani ceną, po której jest gotów go odstąpić. Handel nie polega na wymianie towarów o równej wartości, jak podpowiadałaby analiza krzywej obojętności, ale o nierównej wartości w oczach obu stron. Sprzedający musi cenić to, co otrzymuje w wyniku wymiany, bardziej niż to, czego się pozbywa. Podobnie kupujący ceni bardziej to, co uzyskuje, niż

to, co odstępuje. Tylko w takich warunkach wymiana jest możliwa.

Zagadkowość efektu posiadania bierze się tylko stąd, że ekonomiści neoklasycyści poświęcili prawdy ekonomii na rzecz aparatu matematycznego. W czysto matematycznej analizie wnioski wynikają bezpośrednio z założeń. Trzeba spojrzeć poza te ramy, by znaleźć przyczyny i wyjaśnienia, ponieważ matematyka jest tautologiczna i nie identyfikuje przyczyn, ani nie zapewnia wyjaśnień — ona tylko ilustruje.