

STRESZCZENIE

Wpływ efektu posiadania na wybór w warunkach niepewności

Mirlinda Kuçi

Efekt posiadania jest relatywnie nowym pojęciem w ekonomii behawioralnej, wprowadzonym przez noblistę Richarda Thaler'a i oznacza tendencję do wyższej wyceny wartości posiadanego dobra (skłonność do akceptacji WTA) – niezależnie od jego wartości rynkowej - niż gdyby nie byli jego właścicielami (skłonność do zapłaty WTP). W wyniku rozległych studiów literaturowych okazało się, że istnieje niedobór badań nad tym zjawiskiem pod kątem różnic kulturowych, wieku, wykształcenia, płci ze względu na paradygmaty wymiany (*exchange paradigm*) i wyceny (*valuation paradigm*) w warunkach niepewności.

Celem poznawczym rozprawy jest porównanie indywidualnej podatności i rozmiaru efektu posiadania w warunkach pewności i niepewności, badanych środowiskowo, tj. poza laboratorium. Środowisko oznacza w tym wypadku warunki społeczno-demograficzne trzech, różniących się kultur europejskich, ich różnice w podejściu do ryzyka i indywidualnych preferencji w odniesieniu do konkretnych dóbr, a niepewność rozumiana jest jako nieznaną wynik podejmowanych decyzji. Eksperyment został skonstruowany na podstawie zmodyfikowanej wersji Knetscha, w którym uczestnicy są uwikłani w wybór z wykorzystaniem paradygmatów wyceny i wymiany w warunkach niepewności wyniku swoich działań. Uzupełnienie wiedzy w tym poszerzonym aspekcie stanowi innowację w ekonomii behawioralnej.

Dysertacja obejmuje cztery rozdziały. W rozdziale pierwszym dokonano przeglądu literatury światowej, rozważającej znaczenie efektu posiadania w ekonomii behawioralnej. Dociekano szczególnie znaczenia determinant badanego efektu, różnic kulturowych, zmiennych społeczno-demograficznych oraz niepewności, w tym awersji do ryzyka, które stanowią podstawę badań empirycznych. Rozdział drugi zawiera spojrzenie na efekt posiadania z punktu widzenia neoklasycznej teorii zachowania konsumenta. W rozdziale trzecim przedyskutowano teorie wyboru w warunkach ryzyka w kontekście efektu posiadania. Rozdział czwarty pokazuje metodologię autorskiego badania eksperymentalnego, tj. jego konstrukcję, próbę, zbieranie danych, przebieg, analizę danych oraz dyskusję nad rezultatami.

Najistotniejsza część rozprawy koncentruje się wokół odpowiedzi na pięć pytań badawczych, odnoszących się do relacji pomiędzy rodzajem posiadania a efektem posiadania, jego wielkości, wpływu na tę wielkość efektu przesłanek kulturowych, wieku, płci i poziomu wykształcenia oraz awersji do ryzyka w warunkach zarówno pewności, jak i niepewności. Badania przeprowadzono wśród trzech narodowości: szwajcarskiej, polskiej, albańskiej w Kosowie.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, ekonomia eksperymentalna, efekt posiadania, gotowość do akceptacji (WTA,) gotowość do zapłaty (WTP), wybór, niepewność, ryzyko