



UNIwersytet Warszawski

Warszawski Ośrodek Ekonomii Ekologicznej



**Wiarygodność wyników wyceny w oparciu
o metody preferencji deklarowanych**
Michał Krawczyk, WNE UW

Problem *hypothetical bias*

- ▶ Większość badań ukierunkowanych na wycenę dóbr nierynkowych korzysta z metod preferencji *deklarowanych*
- ▶ Czy badani odpowiedzą tak, jakby naprawdę wybrali?
 - ▶ Brak motywacji do zastanowienia
 - ▶ Chęć zrobienia wrażenia
 - ▶ Chęć manipulacji
- ▶ Twierdzi się, że wyceny hipotetyczne mogą być na ogół zawyżone



Hypothetical bias – wyniki empiryczne

- ▶ Murphy i inni (2005) – metaanaliza, przeciętny HB wyniósł 35%
- ▶ Co robić?
- ▶ Możemy starać się:
 - ▶ Zaradzić (Unikanie)
 - ▶ Poprawić ex post (Kalibracja)
- ▶ (→ prez. dra Czajkowskiego)



Problem *hypothetical bias* – próby mierzenia

- ▶ Eksperyment zamiast badania hipotetycznego: wybory mają realne konsekwencje
- ▶ Np. badani decydują czy wesprzeć finansowo jakiś projekt ekologiczny
- ▶ Jak teraz mierzyć HP?
- ▶ Dwie metody:
 - ▶ Ci sami badani odpowiadają na pytania zarówno hipotetyczne jak i rzeczywiste (*within-subject*)
 - ▶ Dwie porównywalne grupy badanych – „rzeczywista” i „hipotetyczna” (*between-subject*)



Względne przewagi obu metod

▶ *Within subject*

- ▶ Możemy mierzyć indywidualny HB
- ▶ Możemy powiązać go z cechami i zachowaniami jednostkowymi
- ▶ Badani rozumieją pytania jednakowo
- ▶ Większa moc statystyczna przy małych liczebnościach próby

▶ *Between subject*

- ▶ Unikamy „efektu dobrego badanego”
- ▶ Unikamy efektu kolejności pytań i zmęczenia



HB przy wycenie nierynkowej wartości lasu w Polsce

- ▶ Badani zaproszeni do udziału w grupach ok. 25 osób
- ▶ Wynagrodzenie: 50 zł.
- ▶ Poinformowani, że mogą wesprzeć wysiłki Klubu Gaja w nasadzeniu nowych drzew na terenach zdegradowanych ekologicznie („Święto Drzewa”)
- ▶ Projekt o koszcie 1250 zł. zostanie zrealizowany, gdy opowie się za tym większość obecnych
- ▶ Ale wymaga to wniesienia własnego wkładu finansowego, który jest z góry nieznany



Decyzja

Czy gotów (gotowa) jesteś przekazać na realizację projektu (podkreśl w każdym wierszu „Tak” lub „Nie”)...

kwota	Twoja decyzja	
50 gr.	Tak	Nie
1 zł.	Tak	Nie
2 zł.	Tak	Nie
5 zł.	Tak	Nie
10 zł.	Tak	Nie
20 zł.	Tak	Nie
30 zł.	Tak	Nie
40 zł.	Tak	Nie
50 zł.	tak	Nie



Co dalej?

- ▶ Jedna z kwot zostaje wylosowana
- ▶ (np. 30 zł.)
- ▶ Jeśli większość zakreśliła dla tej kwoty „tak”, to każdy płaci 30 zł., eksperymentator dokłada resztę i projekt jest realizowany
- ▶ Jeśli nie, każdy zatrzymuje swoje 30 zł., ale z projektu nici
- ▶ Jest to mechanizm podobny do scenariuszy *Contingent Valuation* – czy opowiedziałbyś się za podatkiem dla wszystkich w takiej i takiej wysokości, dzięki któremu można by zrealizować to i to

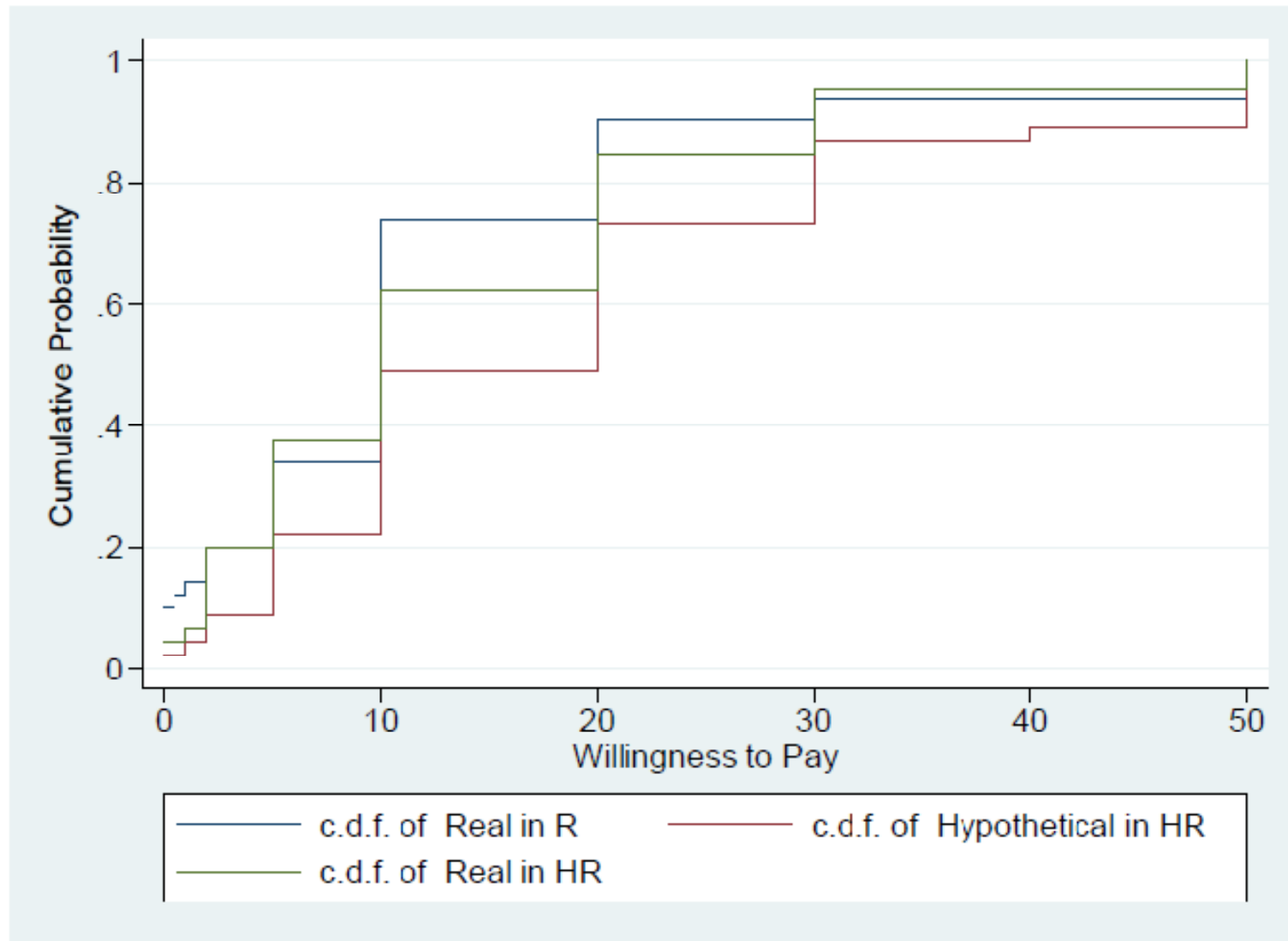


Jak mierzono HB?

- ▶ Dwie grupy: w jednej scenariusz jak powyżej (*Real*, R)
- ▶ Drugiej najpierw kazano sobie to wyobrazić a potem poinformowano, że zostanie naprawdę zrealizowane i kazano wybrać jeszcze raz (*Hypothetical + Real*, HR)
- ▶ To umożliwia mierzenie HB zarówno *within* jak i *between-subject*
- ▶ (wcześniej podobny plan eksperymentalny ale dla *choice experiments* stosowali Johansson-Stenman i Svedsater, 2008)



Wyniki



Wyniki

- ▶ HB wynosi ok. 38% *within subjects* i 52% *between subjects*
- ▶ Wielkości te są statystycznie istotnie różne od zera ale nie różne od siebie nawzajem
- ▶ Potwierdza to, że wyniki z badań hipotetycznych są zapewne zawyżone
- ▶ Nie stwierdzono istotnych statystycznie demograficznych korelatów HB
- ▶ Dwie różne metody mierzenia HB dają podobny czynnik kalibrujący.

