

# **Ako neracionálni spotrebitelia sme?**

Karol Szomolányi

## **Abstrakt**

Použitím základných svetových makroekonomických učebníc ponúkame súčasný pohľad ekonomických teórií na racionálnosť alebo iracionálnosť správania spotrebiteľa, ktoré sú všeobecne akceptované na svetových renomovaných univerzitách.

**Kľúčové slová:** racionálny spotrebiteľ, Friedmanova hypotéza trvalého príjmu, hypotéza racionálnych očakávaní

## **Úvod**

Častou spoločensko-ekonomickou témou je naša schopnosť či neschopnosť sa racionálne ekonomicky rozhodovať. Naposledy sa k téme o racionálnosti spotrebiteľov vyjadril úspešný slovenský ekonóm pán Vladimír Baláž z Prognostického ústavu SAV vo vydaní denníka SME dňa 23.12.2013, keď argumentoval v neprospech vyplácania jednorazovej dôchodcovskej dávky („peniaze na drevo“) v rámci druhého piliera dôchodkového sporenia. Vzhľadom na nelichotivé postavenie ekonómie v slovenskom vedeckom prostredí je pozitívne, ak sa úspešný ekonomický vedec zúčastňuje aj neakademickej ekonomickej diskusie, ale úvaha o racionálnom správaní, ktorá môže byť z hľadiska diskusie o systémoch dôchodkového sporenia na prvý pohľad nepodstatná, si zasluhuje presnejšie definície a hlbšiu polemiku.

Autor v úvahe dospel k názoru, že spotrebitelia sa nesprávajú racionálne. Uviedol príklad o dôchodcoch vo Veľkej Británii, ktorí si okamžite premrhali v štátom regulovaných a daňovo zvýhodnených penzijných fondoch nasporené peniaze vyplatené „na drevo“ – teda v jednorazovej dávke. Ďalším príkladom je štúdia, podľa ktorej 77 % respondentov ankety by uprednostnilo 100 € teraz pred 110 € o rok. Úvaha je zakončená vetou: „S predstavami o racionálnych a zodpovedných spotrebiteľoch tam neohromíte ani vrátnika na dievčenskej škole.“

Skutočne sme iracionálni? A v čom spočíva naša iracionálnosť? Je štát, ktorý reguluje naše úspory, racionálnejší, ako sme my pri narábaní vlastných úspor? Typický pozorovateľ minulých a súčasných slovenských vládnych garnitúr sa nemusí stotožniť s týmito argumentmi.

## **Racionálne správanie a hypotéza trvalého príjmu**

Ešte väčší problém je pochopiť tvrdenia o našej iracionálnosti z akademického hľadiska. Nepoznáme totiž ekonomickú definíciu „racionálneho správania“. Pod racionálnym správaním možno chápať mikroekonomickú koncepciu správania spotrebiteľa, ktorý sa snaží dosiahnuť maximálny blahobyť vzhľadom na prítomný a očakávaný stav ekonomického prostredia. Toto prostredie môže tvoriť napríklad spotrebiteľov rozpočet v prítomnom období a očakávané rozpočty v nasledujúcich obdobiach. Takýto problém spotrebiteľa možno formulovať úlohou matematického programovania. Pomocou takto definovaného racionálneho správania vyučujú makroekonómiu napríklad na London School of Economics. Kurzy využívajú aj učebnicu Williamsona (2010).

Williamson formuláciou mikroekonomického problému správania spotrebiteľa demonštruje aj Friedmanovu (1958) hypotézu trvalého príjmu pomenovanú po slávnom Miltonovi Friedmanovi.

Podľa tejto hypotézy spotrebiteľia usilujú o to, aby konzumovali v každom období približne rovnakú reálnu hodnotu krátkodobých tovarov a služieb. Inými slovami sme radšej, ak si povedzme viackrát doprajeme dovolenku v Chorvátsku, ako keby sme si dopriali raz dovolenku v Karibiku a potom by sme more už nikdy naživo nevideli. Ak sa spotrebiteľovi zvýši príjem dočasne len v jednom období, nespotrebuje okamžite celý prírastok príjmu. Naopak jeho spotrebu rozloží do ďalších období. Ak vyhráme v lotérii 100 000 €, podľa Friedmanovej hypotézy trvalého príjmu neminieme všetko hneď, ale zvýšite si svoj štandard vo viac obdobiach. Naopak, ak je zvýšenie príjmu trvalé, spotrebu si v reálnych peňažných jednotkách zvýšime v každom období rovnako, ako sa nám zvýši príjem.

Dva uvedené príklady protirečia Friedmanovej hypotéze trvalého príjmu. Proti štúdiu s anketou možno okamžite namietat. Isto si mnohí lepšie premyslíme naše správanie, ak sa skutočne dostaneme do situácie 100 € dnes alebo 110 €, ako keď máme vyjadriť odpoveď na anketovú otázku, ktorá nijako neovplyvní naše bohatstvo. K príkladu o britských dôchodcoch sa vrátíme. Barro (2007) odkazuje na svetové vedecké práce v prospech Friedmanovej hypotézy trvalého príjmu. Podľa výskumu vo všeobecnosti trvalé zvýšenie príjmu o 1 € vedie k zvýšeniu spotreby zhruba o 1 €, kým dočasné zvýšenie príjmu o 1 € vedie k zvýšeniu spotreby zhruba o 0,20 – 0,30 €.

### **Hypotéza racionálnych očakávaní**

Samozrejme, predstava, že všetci skôr než vyrazíme do reťazcov, formulujeme a riešime úlohu matematického programovania, je naivná. V skutočnosti sa správame jednoduchšie. V každom okamihu odhadujeme, ktoré tovary a služby zvýšia náš blahobyť a za akú cenu. Tiež odhadujeme budúci stav ekonomického prostredia. Pre tieto odhady používame informácie o ekonomickom prostredí v súčasnosti aj v minulosti. Pri týchto odhadoch isto robíme chyby, takže nesprávame sa dokonale racionálne. Pojem „hypotéza racionálnych očakávaní“ lepšie vystihuje naše ekonomické správanie. Podľa hypotézy racionálnych očakávaní spotrebiteľia v odhade súčasného a budúceho ekonomického prostredia nerobia systematickú chybu. Ich omyly sa neopakujú. V jednom období môžu byť napríklad prehnane optimistickí, kým v inom zas prehnane pesimistickí. Ak však sčítame všetky omyly spotrebiteľov, zistíme, že sa v priemere vzhľadom na množinu informácií, ktorou disponujú, nemýlia.

Exaktne možno hypotézu racionálneho očakávaní formulovať rozšírením úloh matematického programovania o náhodné premenné s nulovo strednou hodnotou. Uvedenými modelmi sa zaoberajú aj doktorandské kurzy makroekonómie nielen na London School of Economics, ale na všetkých svetových relevantných univerzitách. Kurzy najčastejšie využívajú učebnice Ljungqvista a Sargenta (2004), či Stokeyovej a Lucasa (1989). Hypotéza racionálneho očakávania sa stala populárnym nástrojom ekonomickej vedy. Zaujímavé je, že si ju osvojili liberálnejší súčasní klasici rovnako, ako menej liberálni súčasní keynesovci. Niektoré externality, ktoré spôsobujú „zlyhania trhu“ možno totiž formulovať rôznymi množinami informácií, ktorými disponujú spotrebiteľia. Existujú skupiny spotrebiteľov, ktoré disponujú menším rozsahom informácií ako iné skupiny. Takto možno vysvetliť aj súčasnú finančnú krízu. Vzhľadom na dostupné informácie sa investori nemýlili, akurát nedisponovali všetkými informáciami. Nie je div, že mnohí autori – nositelia Nobelovej ceny v ostatných desaťročiach – vo svojich prácach mohutne využívali a zdokonaľovali hypotézu racionálnych očakávaní.

### **Teória dôveryhodnosti politiky**

Patria k nim aj laureáti z roku 2006 – nórsky ekonóm Finn Kydland a Američan Edward Prescott. Nobelovu cenu získali za teóriu dôveryhodnosti hospodárskej politiky (voľne preložené z time consistency of the economic policy theory). Svoj záujem zamerali na monetárnu politiku, ale ich teóriu

možno vysvetliť aj na príklade o systémoch dôchodkového sporenia. Zhodou okolností ide presne o príklad, ktorý sa uvádza v učebnici Williamsona. V učebnici je polemika o význame politiky vyplácania starobných dôchodkov. Nie je lepšie, ak sa štát vôbec nestará o to, či budeme mať z čoho dožiť a neprenechá tieto starosti racionálnym obyvateľom? Ak sme racionálni, nasporíme si do dôchodku sami a efektívne. Odpoveď je záporná a prekvapivo práve preto, že sme racionálni. Ak by politika bez štátom garantovaného dôchodkového systému bola dôveryhodná, všetci spotrebitelia by uverili, že keď si v produktívnom veku nenasporia dostatok, štát ich nechá na starobu nezaopatrených – nechá ich zomrieť od hladu a mrazu. To si však žiadna vláda v svete, aký je nám blízky, nedovolí. Na základe svojich skúseností – množine informácií – spotrebitelia očakávajú túto nedôveryhodnosť vlády. Pre veľmi nízko zarábajúcu vrstvu je racionálne nenasporiť si žiadne prostriedky, čím si môže zvýšiť spotrebu v produktívnom veku a na starobu sa dať zaopatriť vládou.

Tu sa dostávame k príkladu o britských dôchodcoch. Možno medzi dôchodcami, ktorí si kupovali okružné plavby v Karibiku boli aj tí neracionálni. Hypotéza racionálneho očakávania nevyklučuje také omyly. Ale možno medzi nimi boli aj racionálni. Napríklad tí, ktorí rozdali svoj jednorázovo vyplatený dôchodok deťom a navyše si nechali vyplatiť extra príjem od ostatných daňových poplatníkov.

### **Záver**

S predstavami o racionálnom správaní spotrebiteľa možno skutočne neohúrime vrátnika v dievčenskej škole vo Veľkej Británii. Nevie, neskúšal som. Ale o racionálnom spotrebiteľskom správaní ohurujú svojich poslucháčov lektori makroekonómie poslucháčov bakalárskeho štúdia na takej London School of Economics. O hypotéze racionálnych očakávaní nás už desaťročia ohurujú ekonómovia, ktorí získavajú Cenu Švédskej akadémie.

### **Použitá literatúra:**

BALÁŽ, V. (2013): Peniaze na drevo. *SME* 23.12.2013, Petit Press.

BARRO, R. J. (2007): *Macroeconomics: A Modern Approach*, Thomson South Western.

FRIEDMAN, M. (1958): The Permanent Income Hypothesis: Comment. *American Economic Review* roč. 48, december, s. 990-91.

KYDLAND, F. E. – PRESCOTT, E. C. (1977): Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. *Journal of Political Economy*, roč. 85, č. 3, s. 473-92.

LJUNGQVIST, L. – SARGENT T. J. (2000): *Recursive Macroeconomic Theory*. 2. vydanie The MIT Press.

STOKEY, N. L. – LUCAS, R. E. Jr. (1989): *Recursive Methods in Economic Dynamics*. Harvard University Press, Harvard, Massachusetts and London, England

WILLIAMSON, S. D. (2010): *Macroeconomics*, PEARSON.