

MATEUSZ TOMAL*

Behavioralne aspekty decyzji inwestycyjnych samorządów lokalnych – na przykładzie gmin województwa małopolskiego

Wprowadzenie

Neoklasyczny model ekonomiczny zakłada racjonalność podmiotów, których celem jest maksymalizacja swojej funkcji użyteczności (Solek 2010). Przeciwnie stanowisko prezentuje ekonomia behawioralna, która zakłada ludzką nieracjonalność jako regułę (Czerwonka 2015). Zgodnie z jej założeniami przyczyn nieracjonalności należy szukać w inklinacjach psychologicznych, które towarzyszą procesowi podejmowania decyzji (Zielińska, Ostrowska 2013). Inklinacje te mogą występować w postaci heurystyk, czyli szybko formułowanych opinii, jak również w postaci błędów o charakterze motywacyjnym (Gajdka 2013).

Czynniki psychologiczne mogą wpływać na decyzje każdego człowieka. Wobec tego należy stwierdzić, że aspekty behawioralne w procesie podejmowania decyzji pojawiają się także na szczeblu lokalnej administracji publicznej. W przypadku gmin uczestnikami biorącymi udział w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, a w związku z tym narażonymi na działanie czynników behawioralnych, są np. radni, wójt, burmistrz, prezydent, kierownicy jednostek organizacyjnych czy pracownicy urzędu gminy.

Problem naukowy podjęty w niniejszym artykule dotyczy znaczenia czynników behawioralnych dla podejmowanych decyzji inwestycyjnych w samorządzie gminnym oraz uwarunkowań różnicujących występowanie tychże inklinacji psychologicznych. Celem artykułu jest wykrycie istotnych czynników behawioralnych wpływających na podejmowanie decyzji inwestycyjnych w gminach województwa małopolskiego oraz ustalenie okoliczności, które różnicują intensywność występowania u badanych osób inklinacji psychologicznych.

* Mgr Mateusz Tomal – doktorant w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych; e-mail: mateusz.tomal@gmail.com

Na podstawie szczegółowych studiów literaturowych postawiono następujące hipotezy badawcze:

- 1) czynnikami behawioralnymi istotnie wpływającymi na podejmowanie decyzji inwestycyjnych w gminach województwa małopolskiego są m.in.: nadmierny optymizm, nadmierna pewność siebie, heurystyka reprezentatywności oraz błąd kontroli;
- 2) inklinacje psychologiczne w procesie podejmowania decyzji są szczególnie zauważalne u osób piastujących wysokie stanowiska urzędnicze.

Punktem wyjścia badania empirycznego było przeprowadzenie badania ankietowego wśród urzędników gmin województwa małopolskiego. Następnie uzyskane informacje zostały poddane obróbce statystycznej, co umożliwiło rozwiązanie postawionego problemu.

1. Ekonomia behawioralna a decyzje inwestycyjne gmin

Ekonomia behawioralna odrzuca założenie dotyczące pełnej racjonalności jednostki na rzecz koncepcji racjonalności ograniczonej, sformułowanej przez Simona (1957). Według niej jednostka ma skończoną zdolność do przetwarzania informacji, a podjęcie decyzji sprowadza się do wyboru pierwszego satysfakcjonującego rozwiązania spełniającego dane kryteria. W tym przypadku człowiek, opierając się na subiektywnie wybranych informacjach, rezygnuje z poszukiwań innych rozwiązań, które zwiększyłyby racjonalność jego wyboru. To właśnie tzw. czynniki behawioralne przyczyniają się do podejmowania decyzji inwestycyjnych w ramach racjonalności ograniczonej.

Rozwój ekonomii behawioralnej zapoczątkowała teoria perspektywy opisana przez Kahnemana i Tversky'ego (1979). Wyjaśnia ona rzeczywiste zachowania ludzi, które odbiegają od klasycznej teorii oczekiwanej użyteczności von Neumanna oraz Morgensterna (1953). Zgodnie z teorią perspektywy ludzie przy podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności cechują się awersją do ryzyka w przypadku potencjalnych zysków oraz skłonnością do ryzyka przy potencjalnych stratach (Tuzimek 2015). Teoria perspektywy jest bezpośrednią przyczyną pojawiania się inklinacji motywacyjnych w procesie decyzyjnym (Żurek 2016).

Podjęcie racjonalnej decyzji inwestycyjnej wymaga posiadania oraz przetworzenia znacznej ilości informacji. W związku z tym, działając pod presją czasu, ludzie wykształcili sposoby postępowania oparte na intuicyjnym oraz uproszczonym rozumowaniu. Te uproszczone reguły wnioskowania nazywane są heurystykami. Na tej podstawie należy stwierdzić, że na czynniki behawioralne składają się dwie grupy inklinacji psychologicznych, w szczególności: skłonności motywacyjne oraz heurystyki.

Czynniki psychologiczne mogą oddziaływać na każdą osobę, dlatego ich występowanie w procesie decyzyjnym w samorządzie gminnym jest wysoce prawdopodobne. Inną determinantą przyczyniającą się do możliwości pojawienia się inklinacji psychologicznych podczas procesu decyzyjnego w jednostce gminnej jest sama specyfika realizowanych przez nią inwestycji. Inwestycje te nie mają na celu

uzyskania korzyści finansowych, lecz przede wszystkim dążą do wypracowania efektów społecznych oraz gospodarczych, których ocena wymaga przeprowadzenia długotrwałych oraz obszernych analiz. W związku z tym w większości przypadków jednostki samorządu terytorialnego nie określają ani potencjalnych skutków realizowanej inwestycji, ani nie przedstawiają możliwych alternatyw wydatkowania funduszy publicznych. Wobec tego decyzje inwestycyjne w samorządzie gminnym nie są w pełni racjonalne, a ich podjęcie może nastąpić na podstawie uproszczonych reguł wnioskowania. Istnieją jednak możliwości zwiększenia racjonalności podejmowanych decyzji w samorządach lokalnych, np. w wyniku włączenia w proces decyzyjny społeczności lokalnej. Procesy partycypacji społecznej, dzięki którym obywatele dostarczają władzy publicznej informacji o swoich potrzebach, niewątpliwie przyczyniają się do podejmowania efektywniejszych decyzji inwestycyjnych zarówno w zakresie poprawy jakości życia obywateli, jak i rozwoju gospodarczego regionu.

Badania empiryczne co do występowania inklinacji behawioralnych w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych w gminach województwa małopolskiego nie były dotąd prowadzone. Należy jednak wskazać na badania przeprowadzone przez Kik (2016), która stwierdziła obecność aspektów psychologicznych w procesie podejmowania decyzji dotyczących wyboru źródeł finansowania. W szczególności heurystyka reprezentatywności oraz nadmierna pewność siebie były szczególnie obecne w procesie decyzyjnym dotyczącym montażu finansowego inwestycji. Kik podkreśliła także, że występowanie czynników behawioralnych w procesie wyboru źródeł finansowania u danej osoby zależy od jej cech osobowości, doświadczenia oraz specyfiki danej inwestycji. Na aspekt występowania inklinacji psychologicznych w procesie doboru źródeł finansowania inwestycji zwrócił także Nalepka (2016) stwierdzając, że czynniki behawioralne istotnie wpływają na montaż finansowy inwestycji. Obecność czynników behawioralnych w procesie decyzyjnym jednostek samorządu terytorialnego potwierdził także Szczepankowski (2016). Zasugerował on, że wiedza, doświadczenie oraz umiejętności są czynnikami, które istotnie oddziałują na proces decyzyjny w administracji publicznej.

Proces podejmowania decyzji inwestycyjnych przez organy wykonawcze oraz innych urzędników gminy można w pewnym stopniu porównać do sytuacji menedżera w podmiocie gospodarczym. Tego typu porównanie jest uzasadnione na gruncie jednej z występujących obecnie koncepcji zarządzania publicznego, zwanej: *New Public Management*, której jednym z założeń było podejście menedżerskie do zarządzania w sektorze publicznym (Hood 1991). Na tej podstawie przegląd badań w zakresie występowania czynników behawioralnych w administracji lokalnej można rozszerzyć o analizę inklinacji psychologicznych w decyzjach inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Szerokie badania empiryczne w zakresie występowania czynników behawioralnych w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych w przedsiębiorstwach przeprowadził Czerwonka (2015). Wykazał on, że na decyzje inwestycyjne wpływają następujące inklinacje psychologiczne: efekt *status quo* oraz, w mniejszym stopniu, heurystyka afektu, heurystyka dostępności, efekt wąskich ram, nadmierna pewność siebie, nadmierny optymizm oraz efekt utopionych kosztów. Czerwonka wskazał

także, że wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa maleje znaczenie czynników behawioralnych w procesie decyzyjnym. Na problem efektów psychologicznych charakterystycznych dla menedżerów zwrócili także uwagę Gajdka (2015) oraz Shefrin (2007). Wymienili oni następujące czynniki behawioralne, które w szczególności mogą oddziaływać na menedżerów zarządzającymi podmiotami gospodarczymi: nadmierny optymizm, nadmierna pewność siebie, selektywna percepcja i błąd afirmacji, błąd kontroli, heurystyka reprezentatywności, heurystyka dostępności, heurystyka zakotwiczenia, heurystyka afektu oraz efekt kadrowania. W literaturze przedmiotu można znaleźć także pogląd o wysokim natężeniu czynników behawioralnych wśród wysokich rangą menedżerów. Dotyczy to przede wszystkim nadmiernej pewności siebie (Camerer, Malmendier 2007), która wynika z posiadania wysokiego stanowiska dającego kontrolę lub przynajmniej iluzję kontroli nad przedsiębiorstwem (Weinstein 1980).

2. Opis wybranych czynników behawioralnych mogących istotnie wpływać na decyzje inwestycyjne gmin

Na podstawie dokonanego przeglądu literatury przedmiotu można wytypować zestaw potencjalnych inklinacji psychologicznych, które mogą istotnie wpływać na decyzje osób uczestniczących w gminnym procesie inwestycyjnym (tab. 1).

Tabela 1 opisuje w sposób ogólny działanie wymienionych czynników behawioralnych. Jednak w kontekście tematu niniejszego artykułu należy je scharakteryzować w zakresie wpływu, jaki mogą one wywierać na decyzje inwestycyjne w samorządzie gminnym, co zostało przedstawione w tabeli 2.

Wymienionym decydentem w tabeli 2, od którego zależy polityka inwestycyjna, jest przede wszystkim organ wykonawczy gminy – wójt, burmistrz, prezydent. W administracji publicznej proces wydatkowania środków finansowanych w zakresie inwestycji, które mają głównie charakter rzeczowy, jest obwarowany licznymi przepisami ustawowymi. Jednak organ wykonawczy gminy ma szerokie możliwości decyzyjne w zakresie kształtowania polityki inwestycyjnej, co prowadzi do realizacji konkretnych nakreślonych przez niego inwestycji. Jednym z przykładów silnego oddziaływania organu wykonawczego gminy na proces podejmowania decyzji inwestycyjnych jest zarezerwowane dla tegoż organu prawo do przygotowania projektu budżetu, który uwzględnia zakładane wydatki inwestycyjne.

W samorządzie gminnym w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych bierze udział także rada gminy. Poszczególni radni mają możliwość oddziaływania na proces decyzyjny, jednak ich pojedynczy głos jest znacznie mniej istotny od wpływu wójta, burmistrza czy prezydenta. Należy także podkreślić, że sami urzędnicy, którzy mają codzienny kontakt z organem wykonawczym gminy, mogą oddziaływać na podejmowanie decyzji w zakresie inwestycji. Wynika to przede wszystkim z możliwości konsultowania oraz doradzania wójtowi, burmistrzowi oraz prezydentowi w zakresie polityki inwestycyjnej.

Tabela 1
Ogólna charakterystyka wybranych czynników behawioralnych
mogących wpływać na decyzje inwestycyjne gmin

Czynnik behawioralny		Charakterystyka ogólna
Skłonności poznawcze	Heurystyka dostępności	Jednostka przypisuje większe prawdopodobieństwo zdarzeniom, które łatwo przywołać w pamięci.
	Heurystyka afektu	Decydent podejmuje decyzję na podstawie pojedynczej cechy danego obiektu, która zostaje przeniesiona na inne atrybuty obiektu.
	Heurystyka reprezentatywności	Wydawanie sądów, ocen czy prognoz na podstawie analogii oraz stereotypów.
	Heurystyka zakotwiczenia	Oparcie się na pewnej informacji (nawet przypadkowej) i dostosowanie jej w celu uzyskania żądanej odpowiedzi.
	Nadmierny optymizm	Zawyżanie przez jednostkę prawdopodobieństwa wystąpienia optymistycznych zdarzeń.
	Nadmierna pewność siebie	Tendencja do przeceniania swojej wiedzy i umiejętności, co prowadzi do przekonania o prawdziwości własnych sądów.
	Błąd afirmacji	Poszukiwanie przez jednostkę faktów potwierdzających daną okoliczność przy jednoczesnym unikaniu faktów, które mogłyby ją sfalsyfikować.
	Błąd kontroli	Przekonanie jednostki o możliwości wpływu na przebieg zdarzeń, które są od niej niezależne. Przeświadczenie, że szansa osiągnięcia sukcesu przez jednostkę jest niewspółmiernie wysoka w porównaniu z rzeczywistym prawdopodobieństwem.
Skłonności motywacyjne	Efekt kadrowania	Efekt ten polega na tym, że różne formy prezentacji danego problemu decyzyjnego mają wpływ na ostateczny wybór. Dany problem może być przedstawiony, np. w postaci strat i zysków.
	Efekt utopionych kosztów	Tendencja do trwania przy wcześniej podjętej decyzji, mimo braku szans na powodzenie projektu, który pochłonął już wcześniej znaczne nakłady.
	Efekt <i>status quo</i>	Skłonność do pozostawiania przy aktualnym stanie rzeczy.

Źródło: Zaleskiewicz (2003), Tversky i Kahneman (1974), Kahneman (2012), Czerwonka (2015), Gajdka (2013), Żurek (2016), Zielonka (2017).

Mimo iż w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych w samorządzie gminnym może występować wiele decydentów, od szeregowego urzędnika do organu wykonawczego, to właśnie ten ostatni jest narażony na najmocniejszy wpływ inklinacji psychologicznych. Wynika to przede wszystkim z faktu, że osoba będąca organem wykonawczym gminy posiada bez wątpienia największą władzę w samorządzie gminnym. Pozycja wójta, burmistrza czy prezydenta wiąże się także z ogromnym poczuciem kontroli nad gminą, tzn. poczuciem sprawowania nadzoru oraz poczuciem możliwości wpływu na wszystkie aspekty działania gminy. Innym czynnikiem mogącym wpływać na skalę występowania inklinacji psychologicznych w gminnym procesie decyzyjnym

Tabela 2
Charakterystyka wybranych czynników behawioralnych
w kontekście decyzji inwestycyjnych gmin

Czynnik behawioralny		Charakterystyka ogólna
Sklonności poznawcze	Heurystyka dostępności	Decydent jest bardziej skłonny do zakupu danego środka trwałego na podstawie jego renomy.
	Heurystyka afektu	Decydent jest bardziej skłonny do zakupu środka trwałego na podstawie jednej kluczowej cechy.
	Heurystyka reprezentatywności	Decydent z większym prawdopodobieństwem podejmuje decyzję o realizacji tych inwestycji, co do których ma pozytywne doświadczenia z przeszłości.
	Heurystyka zakotwiczenia	Decydent, opierając się na sugestii lub pozytywnej informacji na temat danej inwestycji, jest bardziej skłonny do podjęcia decyzji o jej realizacji.
	Nadmierny optymizm	Decydent, podejmując decyzję o realizacji inwestycji, jest skłonny do przewidywania optymistycznych rezultatów projektu.
	Nadmierna pewność siebie	Decydent, podejmując decyzję o realizacji inwestycji, opiera się na własnej wiedzy i umiejętnościach.
	Błąd afirmacji	Decydent podejmuje decyzję inwestycyjną mimo przesłanek o braku efektywności projektu, poświęca czas na poszukiwanie dodatkowych argumentów uzasadniających celowość inwestycji.
	Błąd kontroli	Decydent przecenia swoje możliwości kontroli nad skutkami realizowanej inwestycji.
Sklonności motywacyjne	Efekt kadrowania	Prezentacja decydentowi skutków danych inwestycji w różnych konfiguracjach, np. w formie strat i zysków, wpływa na podjęcie przez jego ostatecznej decyzji.
	Efekt utopionych kosztów	Decydent trwa przy stanowisku odnośnie do dalszego realizowania inwestycji mimo jej nieopłacalności, z powodu dokonanych już dużych nakładów na inwestycję.
	Efekt <i>status quo</i>	Sklonność decydenta do pozostawania przy aktualnej strategii inwestycyjnej.

Źródło: opracowanie własne.

jest wielkość danego samorządu. W przypadku przedsiębiorstw wzrost wielkości (mierzonej jako liczba zatrudnionych osób) danej firmy zazwyczaj pociąga za sobą zmianę zasad podejmowania decyzji, tzn. odchodzenie od jednoosobowych, intuicyjnych wyborów na rzecz sformalizowanej procedury, co przekłada się na mniejsze występowanie czynników psychologicznych w procesie decyzyjnym. Jednak w odróżnieniu od przedsiębiorstw każdy samorząd gminny, niezależnie od swej wielkości, działa według ścisłych, nakreślonych przez prawo procedur, wobec czego zmiana wielkości gminy wcale nie musi wpływać na intensywność występowania czynników behawioralnych.

Podsumowując teoretyczne rozważania zawarte w punkcie 1 oraz 2, należy stwierdzić, że czynniki behawioralne z dużym prawdopodobieństwem istotnie wpływają

na podejmowanie gminnych decyzji inwestycyjnych. Ich występowanie może zależeć przede wszystkim od specyfiki konkretnej osoby oddziałującej na proces decyzyjny. Niewykluczone jest, choć mało prawdopodobne, że wielkość gminy także może wpływać na skalę występowania inklinacji psychologicznych. Należy nadmienić, że lepsze zrozumienie mechanizmów podejmowania decyzji inwestycyjnych w samorządzie gminnym może przyczynić się do zwiększenia efektywności zarówno realizowanych projektów, jak i całościowej polityki społeczno-gospodarczej samorządu lokalnego.

3. Metoda badań i źródła danych

Pozyskanie danych, niezbędnych do zrealizowania postawionych celów badawczych, nastąpiło w wyniku rozesłania w dniu 3.08.2017 r. kwestionariusza ankiety do wszystkich gmin województwa małopolskiego. Ankieta miała na celu identyfikację czynników behawioralnych, które wpływają na decyzje inwestycyjne w samorządzie gminnym. Zestaw pytań zawartych w kwestionariuszu ankiety w odniesieniu do badanych inklinacji psychologicznych zawiera tabela 3.

Tabela 3 zawiera pytania odnoszące się do 10 czynników behawioralnych, które zostały wstępnie wybrane jako możliwe do wystąpienia w gminnym procesie inwestycyjnym. Postanowiono nie analizować efektu kadrowania z uwagi na jego specyfikę, która wymagałaby przeprowadzenia dwóch osobnych badań ankietowych. Mimo iż przeprowadzenie dwa razy tego typu badania byłoby możliwe, nie ma pewności, czy ankiety trafiłyby do tej samej czy innej osoby.

W celu wykrycia istotnych czynników behawioralnych wpływających na decyzje inwestycyjne gmin pozyskane dane na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego zostały poddane obróbce statystycznej. Należy nadmienić, że do każdej odpowiedzi na pytanie zawarte w ankiecie przypisana jest wartość od 0 do 3. W przedmiotowym badaniu założono, że dany czynnik istotnie wpływa na decyzje inwestycyjne gmin w przypadku, gdy jego wartość przeciętna wynosi 2 lub 3. Ponieważ możliwe odpowiedzi w kwestionariuszu ankiety zawarte są na skali porządkowej, do określenia wartości przeciętnej wykorzystano medianę oraz dominantę.

Kolejnym celem artykułu było zbadanie czynników różnicujących występowanie inklinacji behawioralnych w badanych gminach. Pierwszym etapem procedury umożliwiającej zrealizowanie powyższego celu było stworzenie syntetycznej zmiennej opisującej łączne występowanie wszystkich czynników behawioralnych w danej gminie. Zmienną tę obliczono na podstawie następującego wzoru:

$$B_j = \sum_{i=1}^n P_i,$$

gdzie:

B_j – zmienna opisująca łączne występowanie czynników behawioralnych w j -tej gminie,

n – liczba pytań w kwestionariuszu ankiety,

P_i – odpowiedź na i -te pytanie w kwestionariuszu ankiety przyjmująca wartość od 0 do 3.

Tabela 3
Pytania zawarte w kwestionariuszu ankiety

Badany czynnik behawioralny		Charakterystyka ogólna	Możliwe odpowiedzi
Sklonności poznawcze	Heurystyka dostępności	Czy na podstawie łatwości przywołania z pamięci oraz renomy danego środka trwałego (komputer, samochód itp.) podjął Pan(i) decyzję odnośnie jego zakupu?	Nigdy – 0 Rzadko – 1 Czasami – 2 Często – 3
	Heurystyka afektu	Czy podejmując decyzję odnośnie do zakupu środka trwałego (komputera, samochodu itp.) zdarza się Panu(i) pod presją czasu zaakceptowanie danego produktu na podstawie jego (według Pana(i)) jednej kluczowej/wyróżniającej cechy?	Nigdy – 0 Rzadko – 1 Czasami – 2 Często – 3
	Heurystyka reprezentatywności	Czy podejmując decyzję odnośnie do realizacji danego projektu inwestycyjnego uwzględni Pan(i) wcześniejsze pozytywne doświadczenia z podobnymi inwestycjami?	Nigdy – 0 Rzadko – 1 Czasami – 2 Często – 3
	Heurystyka zakotwiczenia	Czy uzyskując jedną pozytywną informację/sugestię na temat rezultatu danej inwestycji jest Pan(i) bardziej skłonny(a) do podjęcia danego przedsięwzięcia?	Nie – 0 Raczej nie – 1 Raczej tak – 2 Tak – 3
	Nadmierny optymizm	Przygotowując się do realizacji inwestycji, opracowuje się scenariusze jej opłacalności, tzn. wersję optymistyczną, neutralną oraz negatywną. Jak często przewiduje Pan(i) rezultat optymistyczny danej inwestycji?	Nigdy – 0 Rzadko – 1 Czasami – 2 Często – 3
	Nadmierna pewność siebie	Czy podejmując decyzję odnośnie do podjęcia danej inwestycji, opiera się Pan(i) na własnej wiedzy i umiejętnościach?	Nigdy – 0 Rzadko – 1 Czasami – 2 Często – 3
	Błąd afirmacji	Czy podczas podejmowania decyzji odnośnie do projektów inwestycyjnych poświęca Pan(i) dużo czasu na poszukiwanie dodatkowych argumentów uzasadniających celowość danej inwestycji, pomimo występowania przesłanek mówiących o braku efektywności danego przedsięwzięcia?	Nie – 0 Raczej nie – 1 Raczej tak – 2 Tak – 3
	Błąd kontroli	Czy zgadza się Pan(i) z twierdzeniem, że osobiste sprawowanie kontroli przez Pana(i) nad realizacją podjętej inwestycji przyniesie lepsze rezultaty niż w przypadku przekazania nadzoru nad projektem pracownikowi niższego szczebla?	Nie – 0 Raczej nie – 1 Raczej tak – 2 Tak – 3
Sklonności motywacyjne	Efekt utopionych kosztów	Czy w przypadku nieefektywnych inwestycji, które pochłonęły znaczne ilości nakładów finansowych, jest Pan(i) skłonny(a) ratować przedsięwzięcie w przypadku konieczności zaangażowania kolejnych znacznych środków?	Nie – 0 Raczej nie – 1 Raczej tak – 2 Tak – 3
	Efekt <i>status quo</i>	Czy w przypadku posiadania przez gminę gotowej strategii odnośnie do realizowanych inwestycji (np. wieloletniego planu inwestycyjnego) stworzonej przez poprzednie władze, zdecydowałby(łaby) się Pan(i) na jej natychmiastową zmianę?	Nie – 0 Raczej nie – 1 Raczej tak – 2 Tak – 3

W liście przewodnim kwestionariusza ankiety zaznaczono, aby zadane pytania odnosić tylko i wyłącznie do decyzji inwestycyjnych gmin.

Źródło: opracowanie własne.

Należy stwierdzić, że zaproponowana powyżej zmienna jest zasadna jedynie w przypadku, gdy między badanymi czynnikami behawioralnymi występuje dodatnia korelacja. W tym celu przed skonstruowaniem zmiennej B_j sprawdzono korelację między badanymi czynnikami za pomocą współczynnika Spearmana, który umożliwia badanie zależności między zmiennymi ujętymi na skali porządkowej.

Drugim etapem opisywanej procedury było sprawdzenie związków między czynnikami mogącymi różnicować natężenie czynników behawioralnych a zmienną B_j . Na podstawie przeglądu literatury do okoliczności mogących różnicować występowanie inklinacji psychologicznych w badanym aspekcie zaliczono: posiadane stanowisko, doświadczenie na podobnym stanowisku, wiek, płeć, wielkość gminy (w tym przypadku przyjęto dwie zmienne określające: liczbę osób zatrudnionych w urzędzie gminy oraz jej populację), rodzaj gminy. Dane opisujące wspomniane czynniki zostały pozyskane z Banku Danych Lokalnych (<https://bdl.stat.gov.pl/BDL/>, dostęp: 1.09.2017 r.) oraz z rozesłanego kwestionariusza ankiety. W zależności od skali pomiaru poszczególnych zmiennych do zbadania związku między wytypowanymi czynnikami a zmienną B_j wykorzystano: współczynnik korelacji liniowej Pearsona, współczynnik korelacji Spearmana lub jednoczynnikową analizę wariancji (ANNOVA).

4. Wyniki badań

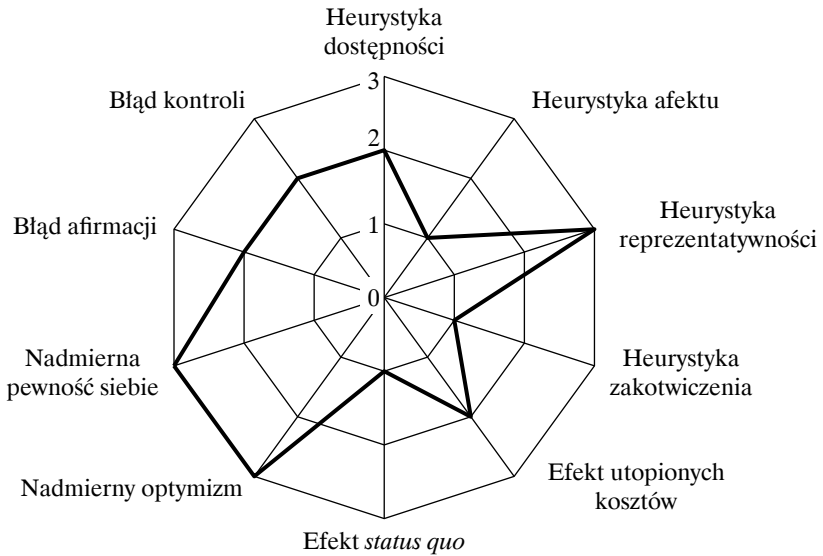
Na rozesłany kwestionariusz ankiety do gmin województwa małopolskiego odpowiedziało 77 jednostek, co stanowi 42,31% wszystkich samorządów gminnych w Małopolsce. Na podstawie otrzymanych rezultatów obliczono wartości przeciętne dla każdego analizowanego czynnika behawioralnego, co przedstawia rysunek 1 i 2.

Kolejnym etapem badania było sprawdzenie czynników mogących różnicować intensywność występowania czynników behawioralnych w badanych gminach. W związku z tym przed skonstruowaniem zmiennej sprawdzono korelację między wszystkimi badanymi inklinacjami psychologicznymi, co przedstawia tabela 4.

Na podstawie otrzymanych wyników w tabeli 4 należy stwierdzić, że istotne korelacje między badanymi czynnikami mają tylko dodatni charakter, wobec czego można skonstruować zmienną charakteryzującą łączne oddziaływanie inklinacji psychologicznych w badanych gminach.

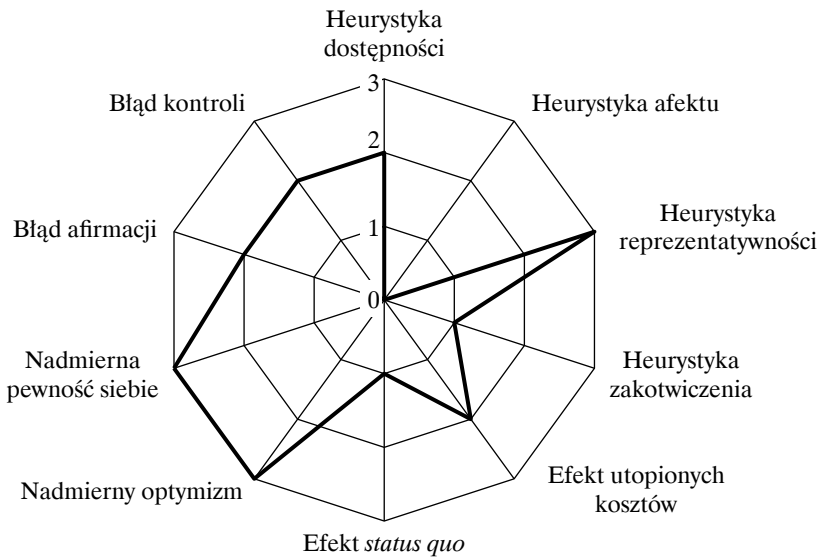
W następnym etapie badania sprawdzono zależność między zmienną B_j a czynnikami mogącymi różnicować natężenie czynników behawioralnych. Wyniki badania wraz z charakterystyką poszczególnych zmiennych są przedstawione w tabeli 5.

Rysunek 1
Wartość mediany dla badanych czynników behawioralnych



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 2
Wartość dominanty dla badanych czynników behawioralnych



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4
Macierz korelacji badanych czynników behawioralnych

Zmienna	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Heurystyka dostępności – X1	1,00	0,61***	0,21*	0,44***	0,03	0,06	0,09	0,05	0,12	0,06
Heurystyka afektu – X2	0,61***	1,00	0,14	0,45***	0,23**	-0,02	-0,11	0,02	0,05	0,11
Heurystyka reprezentatywności – X3	0,21*	0,14	1,00	0,18	-0,09	-0,07	0,01	0,21*	0,22*	0,06
Heurystyka zakotwiczenia – X4	0,44***	0,45***	0,18	1,00	0,18	0,32***	-0,06	0,06	0,05	0,21*
Efekt utopionych kosztów – X5	0,03	0,23**	-0,09	0,18	1,00	-0,11	-0,05	0,00	0,02	-0,02
Efekt <i>status quo</i> – X6	0,06	-0,02	-0,07	0,32***	-0,11	1,00	-0,08	0,26**	0,06	0,06
Nadmierny optymizm – X7	0,09	-0,11	0,01	-0,06	-0,05	-0,08	1,00	0,00	0,07	0,12
Nadmierna pewność siebie – X8	0,05	0,02	0,21*	0,06	0,00	0,26**	0,00	1,00	0,13	0,28**
Błąd afirmacji – X9	0,12	0,05	0,22*	0,05	0,02	0,06	0,07	0,13	1,00	0,15
Błąd kontroli – X10	0,06	0,11	0,06	0,21*	-0,02	0,06	0,12	0,28**	0,15	1,00

Poziom istotności statystycznej: * $\alpha = 0,1$, ** $\alpha = 0,05$, *** $\alpha = 0,01$.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5
Czynniki różnicujące intensywność występowania inklinacji psychologicznych w badanych gminach

Zmienna	Możliwe wartości zmiennej	Zależność ze zmienną B_j : (p -value) [wsp. korelacji]	Metoda badania zależności
Rodzaj gminy	0 – miejska lub miejsko-wiejska 1 – wiejska	(0,69)	Jednoczynnikowa analiza wariancji
Płeć	0 – kobieta 1 – mężczyzna	(0,31)	Jednoczynnikowa analiza wariancji
Posiadane stanowisko	0 – inne urzędnicze 1 – kierownicze 2 – zastępca organu wykonawczego 3 – organ wykonawczy	[0,23]**	Współczynnik korelacji Spearmana
Doświadczenie na podobnym stanowisku	Konkretna liczba całkowita	[-0,01]	Współczynnik korelacji Pearsona
Wiek	Konkretna liczba całkowita	[-0,02]	Współczynnik korelacji Pearsona
Populacja gminy	Konkretna liczba całkowita	[-0,13]	Współczynnik korelacji Pearsona
Liczba pracowników w urzędzie gminy	Konkretna liczba całkowita	[-0,14]	Współczynnik korelacji Pearsona

Poziom istotności statystycznej: * $\alpha = 0,1$, ** $\alpha = 0,05$, *** $\alpha = 0,01$.

Źródło: opracowanie własne.

5. Dyskusja

Badania nad występowaniem czynników behawioralnych przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w samorządach gminnych dostarczyły bardzo satysfakcjonujących rezultatów. Przede wszystkim empirycznie potwierdzono, że inklinacje psychologiczne istotnie oddziałują na proces decyzyjny w jednostkach samorządu terytorialnego. Na podstawie rysunków 1 i 2 należy stwierdzić, że najsilniej wpływającymi czynnikami behawioralnymi były: heurystyka reprezentatywności, nadmierna pewność siebie oraz nadmierny optymizm. Ponadto istotnymi inklinacjami behawioralnymi okazały się następujące skłonności: heurystyka dostępności, błąd kontroli, błąd afirmacji oraz efekt utopionych kosztów. Z kolei na proces decy-

zyjny w badanych gminach najslabiej oddziaływały: heurystyka afektu, heurystyka zakotwiczenia oraz efekt *status quo*.

Otrzymane wyniki bardzo dobrze wpisują się w charakter samorządu terytorialnego oraz sprawowanej w nim władzy. Organ wykonawczy ma bardzo mocną pozycję, poczucie władzy oraz kontroli, co bezpośrednio przekłada się na jego nadmierną pewność siebie. Wystąpienie heurystyki reprezentatywności, jako jednego z najsilniej wpływających czynników behawioralnych, także nie powinno być czymś zaskakującym. Inwestycje samorządu terytorialnego bardzo często są projektami infrastrukturalnymi, których efekty są trudne do przewidzenia. W celu podjęcia jak najbardziej racjonalnego wyboru w zakresie projektów infrastrukturalnych powinno się przeprowadzać skomplikowane analizy dotyczące efektywności takich inwestycji, np. analizę kosztów i korzyści. Jednak tego typu badania w jednostkach samorządowych z uwagi na ich trudność oraz rozbudowany charakter nie są często przeprowadzane. W związku z tym decydem, jakim jest najczęściej organ wykonawczy, może podejmować decyzje na podstawie wcześniejszych doświadczeń, które w jego przekonaniu gwarantują sukces danej inwestycji.

Na uwagę zasługuje także istotne występowanie efektu utopionych kosztów. W przypadku nieefektywnych inwestycji gminnych zaprzestanie ich realizacji może okazać się niemożliwe. Taki stan rzeczy może wynikać np. z podpisanych kontraktów, dotyczących na przykład budowy infrastruktury technicznej. Należy ponadto zauważyć, że politycy, mimo podjęcia złych decyzji, wolą kontynuować swój plan niż przyznać się opinii publicznej do błędu. W związku z tym wystąpienie efektu utopionych kosztów jest czymś jak najbardziej uzasadnionym.

W kolejnym etapie badania podjęto próbę wykrycia czynników, które różnicują intensywność występowania czynników behawioralnych w badanych gminach. Na podstawie otrzymanych wyników przedstawionych w tabeli 5 należy stwierdzić, że tylko posiadane stanowisko jest okolicznością różnicującą występowanie inklinacji psychologicznych. Zgodnie z przeprowadzoną analizą im wyższe stanowisko, tym większa skłonność do podejmowania decyzji inwestycyjnych na podstawie czynników behawioralnych. Rezultat ten wpisuje się we wcześniejsze teoretyczne rozważania na temat behawioralnych aspektów decyzji inwestycyjnych gmin. Ponadto potwierdziło się przypuszczenie, że wielkość gminy, ujęta jako populacja gminy lub (w ujęciu węższym) jako liczba pracowników zatrudnionych w urzędzie, nie różnicuje intensywności występowania czynników behawioralnych. Wynika to z faktu, że gminy niezależnie od wielkości mają generalnie te same procedury działania, co odróżnia je od przedsiębiorstw, gdzie wzrost wielkości (rozumianej jako liczby zatrudnionych pracowników) pociąga za sobą bardziej sformalizowane procedury podejmowania decyzji.

Badanie czynników behawioralnych w gminnym procesie podejmowania decyzji jest także niezwykle istotne dla prowadzonej przez samorządy polityki społeczno-gospodarczej. W zaproponowanym przez Thalera i Sunstein (2003b) programie polityki interwencyjnej inklinacje psychologiczne mogą być wykorzystane przez administrację lokalną do polepszenia dobrobytu społecznego. Koncepcja ta, zwana „libertariańskim paternalizmem”, zakłada połączenie idei wolnego wyboru z możliwością wpływania na ludzkie zachowania. Zwolennicy libertariańskiego

paternalizmu podkreślają, że ludzie zbyt często działają nieracjonalnie, co uprawomocnia stosowanie interwencjonizmu państwowego, który polegałby na wykorzystanie „bodźców” wpływających na decyzje jednostki. Koncepcja libertariańskiego paternalizmu może być także wykorzystana w tworzeniu racjonalnych regulacji prawnych, ograniczających podejmowanie błędnych decyzji przez podmioty. Przykładem tego typu działania jest prawo dające nabywcom możliwość odstąpienia od zakupu (Thaler, Sunstein 2003a). Jednak w pewnych przypadkach, bazując na idei libertariańskiego paternalizmu, organy władzy mogą w znacznym stopniu ograniczyć wolny wybór jednostki (Mitchell 2005). Jako przykład niewłaściwego wykorzystania koncepcji libertariańskiego paternalizmu należy przywołać wprowadzony w Nowym Jorku przez władze lokalne zakaz sprzedaży dużych napojów gazowanych (Grynbaum 2012). Oprócz możliwości nadużycia przez rządzących idei libertariańskiego paternalizmu, przeciwko tej idei wysuwane są inne krytyczne uwagi. W literaturze przedmiotu szczególnie jest podkreślany fakt, że skrzywienie poznawcze dotyczy także twórców regulacji (Godłów-Legiędź 2013).

Argument ten bezpośrednio potwierdzają przedstawione w niniejszym artykule wyniki badań dotyczących występowania inklinacji behawioralnych w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych w gminach. Należy zwrócić uwagę, że wykorzystanie idei libertariańskiego paternalizmu jest także możliwe w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych gmin. Hipotetycznym przykładem zastosowania tej koncepcji w polityce inwestycyjnej gminy byłaby realizacja inwestycji będących bodźcem sprzyjającym do prowadzenia zdrowego trybu życia. Jednak aby wykorzystać ideę libertariańskiego paternalizmu w samorządzie lokalnym, należy przede wszystkim zidentyfikować i w jak największym stopniu wyeliminować skrzywienia poznawcze na poziomie władz lokalnych.

Podsumowując, należy stwierdzić, że przeprowadzone badanie wśród gmin województwa małopolskiego potwierdziło sformułowane na wstępie hipotezy badawcze oraz rozwiązało postawiony problem naukowy. Poznanie behawioralnych aspektów decyzji inwestycyjnych gmin niewątpliwie rozszerza dostępną wiedzę na temat działania jednostek samorządu terytorialnego oraz przyczynia się do zwrócenia uwagi na problem racjonalności decyzji w samorządach gminnych. Ponadto analiza inklinacji psychologicznych na poziomie władz lokalnych może być punktem wyjścia do wykorzystania w praktyce idei libertariańskiego paternalizmu w polityce społeczno-gospodarczej danego samorządu.

Tekst wpłynął: 3 listopada 2017 r.
(wersja poprawiona: 2 marca 2018 r.)

Bibliografia

Camerer C.F., Malmendier U., *Behavioral Economics of Organizations*, w: *Behavioral Economics and Its Applications*, red. P. Diamond, H. Vartiainen, Princeton University Press, Princeton 2007.

- Czerwonka L., *Behawioralne aspekty decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2015.
- Gajdka J., *Behawioralne finanse przedsiębiorstw. Podstawowe podejścia i koncepcje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Godłów-Legiędź J., *Ekonomia behawioralna: od koncepcji racjonalności do wizji ustroju ekonomicznego*, „Ekonomia” 2013, nr 4(25).
- Grynbaum M., *Health Panel Approves Restriction on Sale of Large Sugary Drinks*, „The New York Times” 2012, <http://www.nytimes.com/2012/09/14/nyregion/health-board-approves-bloombergs-soda-ban.html> (dostęp: 28.02.2018).
- Hood C., *A Public Management for all Seasons*, „Public Administration” 1991, nr 69 (1).
- Kahneman D., *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań 2012.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, nr 47 (2).
- Kik I., *Źródła finansowania inwestycji gmin i uwarunkowania ich wyboru na przykładzie gmin województwa małopolskiego*, niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2016.
- Mitchell G., *Libertarian Paternalism Is an Oxymoron*, „Northwestern University Law Review” 2005, nr 3.
- Nalepka A., *Czynniki behawioralne doboru źródeł finansowania inwestycji infrastrukturalnych w gminach województwa małopolskiego*, w: *Książka abstraktów. Konferencja naukowa. Nieruchomości i inwestycje. Aspekty lokalne i globalne*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017.
- Shefrin H., *Behavioral Corporate Finance. Decision that Create Value*, McGraw Hill/Irwin, Boston 2007.
- Simon H., *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, John Wiley and Sons, New York 1957.
- Solek A., *Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna*, „Zeszyty Naukowe. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne” 2010, nr 8.
- Szczepankowski R., *Pozanormatywne uwarunkowania procesu decyzyjnego w administracji publicznej*, w: *Struktury administracji publicznej: metody, ogniwa, więzi*, red. A. Mezgłowski, TNOiK, Rzeszów 2016.
- Thaler R., Sunstein C.R., *Libertarian Paternalism is not an Oxymoron*, „The University of Chicago Law Review” 2003a, nr 70 (4).
- Thaler R., Sunstein C.R., *Libertarian Paternalism*, „The American Economic Review” 2003b, nr 93 (2).
- Tuzimek R., *Czynniki behawioralne a decyzje zarządcze i inwestycyjne na publicznym rynku kapitałowym*, w: *O nowy ład finansowy w Polsce: rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2015.
- Tversky A., Kahneman D., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, „Science. New Series” 1974, nr 185 (4157).
- von Neumann J., Morgenstern O., *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton 1953.
- Weinstein N., *Unrealistic Optimism About Future Life Events*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1980, nr 39 (5).
- Zaleśkiewicz T., *Psychologia inwestora giełdowego. Wprowadzenie do behawioralnych finansów*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.

- Zielińska E., Ostrowska E., *Uwarunkowania behawioralne decyzji inwestycyjnych*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 2, cz. 4.
- Zielonka P., *Giełda i Psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*, CeDeWu, Warszawa 2017.
- Żurek M., *Inklinacje behawioralne na rynkach kapitałowych w świetle modeli SEM*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.

BEHAVIORALNE ASPEKTY DECYZJI INWESTYCYJNYCH SAMORZĄDÓW LOKALNYCH – NA PRZYKŁADZIE GMIN WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO

Streszczenie

Współczesna ekonomia uznaje, że podejmowane decyzje inwestycyjne nie zawsze są w pełni racjonalne. Przyczyn nieracjonalności można szukać w inklinacjach o podłożu psychologicznym, które towarzyszą procesowi podejmowania decyzji. Inklinacje te, nazywane czynnikami behawioralnymi, występują w postaci heurystyk, czyli intuicyjnych opinii sformułowanych pośpiesznie, jak również w postaci skłonności o charakterze motywacyjnym. Celem artykułu było zbadanie inklinacji psychologicznych wpływających na decyzje inwestycyjne podejmowane przez samorządy gminne. Podstawą badań empirycznych było badanie ankietowe przeprowadzone wśród gmin województwa małopolskiego. Wyniki badania ukazały, że najsilniej oddziałującymi czynnikami behawioralnymi przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w gminach były następujące inklinacje: heurystyka reprezentatywności, nadmierna pewność siebie oraz nadmierny optymizm. Intensywność oddziaływania czynników behawioralnych była zróżnicowana i zależała wyłącznie od stanowiska zajmowanego przez decydenta.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, czynniki behawioralne, decyzje inwestycyjne, samorząd gminny

JEL: D91, H70

BEHAVIORAL ASPECTS OF INVESTMENT DECISIONS TAKEN BY LOCAL GOVERNMENT: CASE STUDY OF DISTRICTS IN MALOPOLSKIE VOIVODSHIP

Abstract

Contemporary economics recognizes that investment decisions are not always fully rational. The source of irrationality may be psychological inclinations involved in the decision-making process. These inclinations, called ‘behavioral factors’, take the form of heuristics, or intuitive opinions formulated quickly, and motivating factors. The aim of the paper was to analyse psychological inclinations influencing investment decisions taken by local governments. The empirical study was based on a survey made among the districts of Malopolskie Voivodship in Poland. The results show that most important behavioral factors affecting investment decisions taken by local governments include the following: representativeness heuristic, excessive self-confidence, and superfluous optimism. The

intensity of the impact of behavioral factors was differentiated depending on the post held by the decision maker.

Keywords: behavioral economics, behavioral factors, investment decisions, local government

JEL: D91, H70

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ – НА ПРИМЕРЕ ГМИН МАЛОПОЛЬСКОГО ВОЕВОДСТВА

Резюме

Современная экономика признает, что предпринимаемые инвестиционные решения не всегда являются вполне рациональными. Причин нерационального поведения можно искать в склонностях психологического характера, которые сопровождают процесс принятия решений. Эти склонности, называемые поведенческими факторами, проявляются в виде геуристик, т.е. интуитивных поспешно формулируемых мнений, а также в виде склонностей мотивационного характера. Целью статьи является исследование психологических склонностей, влияющих на инвестиционные решения, предпринимаемые гминным самоуправлением. Основой эмпирических исследований было анкетный опрос, проведенный в гминах Малопольского воеводства. Результаты показали, что наиболее сильно воздействующими поведенческими факторами при принятии инвестиционных решений в гминах были следующие: геустика репрезентативности, чрезмерная уверенность в себе, а также чрезмерный оптимизм. Интенсивность воздействия поведенческих факторов была различной в зависимости от должности, занимаемой лицом, принимающим решения.

Ключевые слова: поведенческая экономика, поведенческие факторы, инвестиционные решения, гминное самоуправление

JEL: D91, H70