K POJETÍ PREFERENCÍ V EKONOMICKÉM MYŠLENÍ

Ondřej Vojáček, VŠE v Praze

Úvod

Jakákoliv oblast ekonomie je postavena na analýze chování ekonomických subjektů, ať už spotřebitelů, firem, či vlády. Jedním z klíčových konceptů analýzy chování těchto subjektů jsou preference. Pojetí preferencí má zásadní konotace pro teorii spotřebitele, teorii užitku, ekonomii blahobytu i teorii racionální volby. Pro zásadní význam preferencí v ekonomické analýze je nutné porozumět tomu, jak jsou tyto chápány jednotlivými ekonomickými školami. Přinést rámcový přehled o různých pohledech na fenomén preferencí je cílem tohoto článku. Pozornost je soustředěna především na diskusi konceptů odhalených preferencí, demonstrovaných preferencí a stabilních preferencí. Vzhledem k rozsahu článku je pouze okrajově věnována pozornost konceptu preferencí behaviorální ekonomie, evoluční teorie a významné redefinici preferencí, kterou přinesl Kelvin Lancaster a kterou dále rozvinuli např. ekonomové Grilich a Rosen.

1. Počátky analýzy preferencí

První výraznější zájem o lidské preference v ekonomii lze nalézt u neoklasické ekonomické školy. Klasická ekonomická analýza, která neoklasické škole předcházela, soustředila svou pozornost téměř výhradně na nabídkovou stranu ekonomiky, na témata nákladů, ekonomického růstu a akumulace kapitálu. Vše se přitom odehrávalo v ekonomice složené ze společenských tříd vlastníků půdy, kapitalistů a dělníků. Ústřední postavou v analýze byl kapitalista (Holman, 2001).

Naproti tomu ústřední postavou u marginální analýzy je spotřebitel. Je chápán jako nezávisle se rozhodující ekonomický subjekt. V pozadí jeho rozhodování stojí jeho preference. Neoklasická analýza se tak ve svých počátcích zaměřuje především na stranu poptávky. Jejím základním teoretickým konceptem a opěrným bodem je nejprve užitek a později preference a koncept indiference. Ty sehrály zásadní význam ve vývoji neoklasické ekonomie, neboť jí umožnily, aby se v pozitivisticky laděném období dějin ekonomického myšlení zbavila degenerovaných a matoucích pojmů

hodnoty a užitku¹ a vystavěla svoji analýzu na bytelnějších základech, aby se později k těmto pojmům vrátila a znovu je uvedla, avšak lépe uchopitelným způsobem.

2. Odhalené preference

Přelomovým rokem pro oživení diskusí o preferencích v ekonomii byl rok 1938, ve kterém byl publikován klíčový článek P. Samuelsona „A note on the pure theory of consumer's behavior“ (Samuelson, 1938).² Samuelson v uvedeném článku definuje pojem odhalené preference³ a také to, co je od té doby nazýváno tzv. slabým axiomem odhalených preferencí. Samuelson v článku uvádí: „Když si jedinec zvolí statek jedna před statkem dvě, nezvolí si v ten samý okamžik statek dva před statkem jedna“. V dalších pracích Samuelson (na základě práce Littla (1949)) načrtává, jak by mohl být koncept odhalených preferencí využit pro konstrukci indiferentních křivek.

Samuelson tedy oživuje diskusi o preferencích, o možnostech jejich zkoumání, jejich vlastnostech a stabilitě. Co je základem jeho konceptu? Samuelson předpokládá existenci škály preferencí, která vytváří základ chování jednotlivce a která zůstává během jeho jednání v čase konstantní. Následně usiluje o zmapování preferenčních škál jednotlivce pomocí složitých matematických postupů, a to na základě jeho dosavadního jednání. Jádrem jeho pohledu na preference je, že až svým chováním realizovaným na trhu jedinec projevuje, respektive odhaluje, své skutečné preference (underlying preferences). Tento zdánlivě jednoduchý a nekomplikovaný koncept má však řadu úskalí, na které ekonomové postupně upozorňovali (např. Varian, 2005). Shrňme alespoň rámcově, v jaké rovině se diskuse nad uvedeným konceptem odehrávala.⁴

1 Například Pareto (1971) využívá indiferentní analýzy proto, aby v základech své teorie celkové rovnováhy mohl nahradit pojem „užitek“ empiricky testovatelným pojmem „indiference“. Pareto (1971, s. 112-113) uvádí: „Pojetí užitélné hodnoty, utility, ophelimity, indexů ophelimity atd. významně usnadňuje výklad teorie ekonomické rovnováhy, ale není ke konstrukci této teorie nutné. Díky užití matematiky spočívá celá tato teorie, tak jak je rozpracována v příloze, pouze na faktech zkušenosti, to jest na určení množství zboží tvořících kombinace, mezi kterými je jedinec indiferentní. Teorie ekonomické vědy takto nabývá přesnosti racionální mechaniky; odvozuje své výsledky ze zkušenosti, aniž by přiváděla na pomoc jakoukoliv metafyzickou entitu (Pareto měl na mysli kardinálně měřitelný užitek – pozn. autora).“

2 Zadáme-li dnes pojem „revealed preference“ do databáze JSTOR, najdeme přes 1000 článků. Zadáním téhož pojmu do Google Scholar dostaneme téměř 4000 prací obsahujících tuto frázi.

3 Ve svém článku Samuelson zavádí pojem “selected over”, který se však neujal a byl později nahrazen pojmem „revealed preferences“.

4 Nemalá pozornost v diskusích byla věnována tranzitivitě preferencí a souvislostem se slabým axiomem odhalených preferencí. Vzhledem k rozsahu článku je zde tato problematika vynechána. K podrobnější diskusi například (Little, 1949; Sen, 1973; Sen, 1977).

2.1 Koncept projevených preferencí a kritické poznámky

1. Kauzalita, která je implicitně obsažena v konceptu odhalených preferencí, jde směrem od pozorovatele k preferencím, na které z chování usuzujeme. Dle Sena (1973) leží jádro problému právě „ve snaze usuzovat na preference z chování pozorované osoby“. Přitom právě toto je samotným základem Samuelsonova konceptu. Sen (1973, s. 241) komentuje: “Dle Samuelsona pozorovaná osoba odhaluje svým chováním na trhu své uspořádání preferencí – pokud takové konzistentní uspořádání existuje. Když zboží y mohlo být určitým jedincem koupeno a tento jedinec koupil jiné zboží x , pak usoudíme, že jedinec odhalil preferenci x před y . Venkovní pozorovatel je svědkem toho, jak pozorovaná osoba volí statek x , když mohla koupit statek y . Z toho pak usuzuje na preferenci statku x před y . Avšak z introspektivního úhlu pohledu pozorované osoby probíhá proces opačným směrem, a to od jeho preferencí k výběru konkrétního statku.“ Právě tato obrácená kauzalita je důvodem řady úskalí v konceptu odhalených preferencí (viz dále).
2. Nemalou pozornost věnovali ekonomové diskusi konzistentnosti preferencí. Základním předpokladem je, že preference je spojená s chováním. Jedinec má určitou preferenční škálu a tu svým jednáním odkrývá. Preferování statku x před statkem y je nekonzistentní s preferováním y před x . Kdybychom ale tvrdili, že volba nemá nic společného s preferencí, potom volba x před y v jednom případě a y před x v dalším nemusí být z hlediska skutečných preferencí jedince nekonzistentní. Co ji činí nekonzistentní, je právě snaha nahlédnout do myšlení spotřebitelů, přijmutí určitého předpokladu, že jedincovo chování vychází z jeho preferencí. Jak ale Sen (1973, s. 242) upozorňuje: „... právě vyhnutí se psychologickému předpokladu a vystavění teorie na pozorovaných, resp. odhalených preferencích, bylo základní snahou přístupu odhalených preferencí.“ Další úskalí přináší fakt, že koncept odhalených preferencí je jen těžko empiricky verifikovatelný, a to vzhledem k velmi limitovanému počtu voleb jedince na trhu, které mohou být skutečně pozorovány. Víra v teorém odhalených preferencí tak dle Sena plyne nikoli z empirické verifikovatelnosti, ale z intuitivní zdůvodnitelnosti tohoto axiomu interpretovaného přesně ve smyslu preference⁵ (Sen, 1977).
3. Koncept odhalených preferencí by sám o sobě neumožnil vystavět teorii spotřebitele, kdyby nebylo konceptu indiference⁶ a indifferenční analýzy. Diskutovaným problémem pak je otázka spojitosti binární relace v kontextu kon-

5 Někteří ekonomové upozornili také na to, že při snaze po empirické verifikaci odhalených preference čelíme problému časového horizontu pozorování. Krátký časový horizont nám umožní, abychom se vyhnuli změně chuti jedince, na druhé straně musí být čas uplynulý mezi pozorováními dostatečně dlouhý, aby se nestalo, že statek posledně nakoupený má jedinec ještě nespotřebovaný k dispozici (to by učinilo současné a minulé rozhodnutí jedince nesrovnatelným). Se zbožím dlouhodobé spotřeby je problém v tomto směru vskutku značný. Může se tak snadno stát, že nám pozorované chování přijde nekonzistentní, přestože jedinec například uspokojuje v každé z pozorovaných situací jinou potřebu.

6 S indifferenční analýzou je možné se setkat poprvé u F. Y. Edgeworth, který předpokládal měřitelnost (kardinalitu) užitku. Z užitku následně odvozoval indifferenční křivky, které ve formě krabicových diagramů používal ke konstrukci kontraktní křivky při směně dvou jedinců.

ceptu odhalených preferencí. Spojitost vyžaduje, aby jedinec byl schopný mezi každými dvěma alternativami x a y určit svoji preferenci.⁷ Naproti tomu nespojitost znamená, že osoba není schopna svoji preferenci určit.⁸ Pokud si pozorovaná osoba v konceptu odhalených preferencí zvolí statek x před y , předpokládáme, že si ho zvolila díky své preferenci x před y a nepředpokládáme, že by si tento statek zvolila proto, že jí je jedno, který statek si zvolí a vybrala si ho jen proto, že se nemohla rozhodnout.

Konotace tohoto problému pro koncept odhalených preferencí je možné demonstrovat na variaci klasického příběhu Buridinova oslíka. Tento oslík se nemohl v příběhu rozhodnout mezi dvěma kupkami sena, protože mu obě připadaly stejně dobré a tak hladověl. Nakonec příběhu oslík umírá hlady. Je však velice pravděpodobné, že by se nakonec pro některou z kupek rozhodl. Na druhou stranu pokud by se pro některou z kupek rozhodl, pak bychom předpokládali, že oslík ji považuje za přinejmenším tak dobrou jako druhou kupku, což však evidentně není v této verzi příběhu pravda. Oslík tak tváří v tvář konceptu odhalených preferencí čelí skutečnému dilematu. Tradiční interpretace příběhu je přitom ta, že oslík byl indiferentní mezi dvěma kupkami. Tato indiferentnost může být důvodem pro jeho váhání. Little (1949, s. 92) k tomuto dodává: „Jak dlouho musí však pozorovaná osoba váhat, aby mohla být prohlášena za indiferentní?“ Ve skutečnosti totiž, pokud je člověk indiferentní, nemá moc důvod váhat, protože realizovaná ztráta ze zvolení určité varianty je nula. Osoba si může zvolit kteroukoliv variantu a nemusí ničeho litovat. V případě oslíka a spojitých preferencí by to znamenalo, že volba kterékoliv ze dvou kupek sena, když je oslík mezi nimi indiferentní, je legitimní možností, která pozorovatele svázaného konceptem odhalených preferencí nezavede na špatnou stopu – avšak pouze za předpokladu, že pozorovatel bude počítat i s variantou, že oslík může být indiferentní.

Toto však neplatí, pokud budeme uvažovat případ nespojitých preferencí, tj. v našem příkladě, pokud se oslík nebude moci rozhodnout, jaké jsou jeho preference. V takovém případě volba jakékoliv z variant kupek sena povede pozorovatele k závěru o preferencích oslíka, ale oslík by nemohl se závěry pozorovatele souhlasit. Sam totiž neví, jaké jsou jeho preference. Volbou jakékoliv alternativy by dal teoretikovi odhalených preferencí zavádějící informaci, neboť tento pozorovatel, svázan konceptem odhalených preferencí, by předpokládal, že volbou dává oslík najevo, že danou variantu považuje za nejméně tak dobrou jako druhou variantu. Sen (1973, s. 248–249) k tomu uvádí: „Není tedy pochyb o tom, že za předpokladu nespojitých preferencí a svázan základním axiomem odhalených preferencí by oslík umřel hlady, ale i tak ne zcela spokojený, neboť to, že si nevybral žádnou z kupek sena, mohlo vypadat jako projevená preference indiference mezi oběma kupkami sena“.

7 Tou může být preference x , preference y , nebo indiferentnost mezi x a y .

8 Tzn., že osoba nemůže říci, zda preferuje x , y , nebo je indiferentní.

2.2 Závěrem k Samuelsonovu pojetí

I přes uvedené kritické momenty konceptu je možné vyslovit tvrzení, že v době svého uvedení byl koncept odhalených preferencí zásadním příspěvkem do základu teorie chování spotřebitele. Jak konstatuje Varian (2005, s. 18): „Základní myšlenky tohoto konceptu byly aplikovány v řadě oblastí ekonomie“.

Samuelson (1971, s. 71) usiloval o to, aby se jeho operacionalistická metodologie stala základem „teorie chování spotřebitele osvobozené od jakkoliv zakrnělých pozůstatků konceptu užitku“.⁹ Koncept užitku byl přitom nahrazen sadou „operací“ umožňujících pozorovaným jedincům empiricky „zjevit“ jejich preference. Ke konceptu užitku se vrací Samuelson až po II. světové válce, kdy se teorie odhalených preferencí stává způsobem, jak jej lépe uchopit ve sféře empirie.

3. Koncept demonstrováných preferencí

M. Rothbard je dalším z kritiků konceptu odhalených preferencí. Na adresu Samuelsona uvádí Rothbard (1956, s. 6): „První chybou v Samuelsonově přístupu je předpoklad konstantnosti preferenčních škál v čase. Neexistuje žádný důvod vytvářet takovýto předpoklad. Jsme pouze schopni prohlásit, že určité jednání v určitém časovém okamžiku odhaluje určitou část z preferenční škály toho kterého jednotlivce, a to v podobě, v jaké existovala v tomto časovém okamžiku. Neexistuje důvod domnívat se, že podoba preferenční škály zůstává v čase konstantní“. Rothbard dále uvádí, že teoretikové odhalených preferencí si neuvědomují, že předpokladem jejich přístupu je konstantnost. Dle Rothbarda se domnívají, že jejich jediným předpokladem je konzistentní chování (které ztotožňují s racionalitou), avšak na skutečnosti, že se něčí preference mění, není nic iracionálního. Rothbard dále upozorňuje na nebezpečí nadměrného „psychologizování“ a behaviorismu v ekonomii, přičemž u Samuelsonových odhalených preferencí hrozí nebezpečí prvního z uvedených. Argumentuje přitom tím, že ekonomická věda vychází z předpokladu existence cílů u lidí a nikoli ze studia konkrétního obsahu těchto cílů a hodnot.

9 Little (1949, s. 90) dodává, že se lze domnívat, že jedním z hlavních cílů Samuelsona bylo demonstrovat, že „teorie spotřebitelské poptávky může být založena pouze na konzistentním chování“ a dodává, že „tato nová formulace je vědecky více akceptovatelná, neboť když individuální chování je konzistentní, pak musí být možné vysvětlit toto chování bez vztahu k čemukoliv jinému, než zase k chování“. Podobně Hicks (1956, s. 6) tvrdí, že „ekonomická teorie poptávky studuje lidské bytosti, ale pouze jako entity mající určité vzorce tržního chování a nedělá si nárok na to osvětlit, co se lidem skutečně odehrává v hlavě a ani nevznášá v tomto ohledu žádné domněnky“. Ve skutečnosti celý rámec analýzy chování v rámci konceptu odhalených preferencí implicitně inklinuje k myšlence preferencí a psychologii. Proto se zdá, že vysvětlení „chování bez vztahu k čemukoliv jinému než chování“ je jen určitou rétorikou a pokud teorie odhalených preferencí dává smysl, tak je to ne proto, že nejsou brány žádné psychologické předpoklady, ale proto, že tyto psychologické předpoklady jsou citlivě zvoleny. Použití slova „preference“ v konceptu odhalených preferencí má svoji platnost. Sen (1973, s. 244) dodává: „Odůvodnění, resp. logický výklad axiomu odhalených preferencí leží proto v předpokladu odhalení a ne ve zbavení se představy o preferencích, které za rozhodnutím jedince stojí“.

Podstatou Rothbardova (1956, s. 2) chápání preferencí je, že: „... preference člověka se projevují, tedy jsou demonstrovány, jeho skutečnou volbou. To znamená, že preference člověka lze odvodit z toho, jaké jednání zvolil ... upřednostní-li člověk hodinu strávenou na koncertě, před hodinou strávenou v kině, můžeme na základě tohoto pozorování odvodit, že preferuje první variantu před druhou.“ Tento koncept vychází ze skutečné volby a vytváří tak (dle Rothbarda), základní stavební kámen logické struktury ekonomické analýzy, zejména analýzy užítka a analýzy blahobytu. Dle Rothbarda (1956, s. 3) samotného vystihl výstižně koncept demonstrovaných preferencí Irving Fischer větou: „... každý jednotlivec jedná tak, jak si přeje“.

Jak patrně, Rothbardův pohled na preference vychází z aktu volby. Kritice však podrobil i koncept indiference. Jakým způsobem by v konceptu demonstrovaných preferencí jednal oslík z našeho příběhu? Dle Rothbarda nemůže být nikdy stav indiference demonstrován jednáním, ba přesně naopak: „Každé jednání představuje volbu a každá volba představuje jednoznačnou preferenci. Jednání tedy v sobě zahrnuje pravý opak indiference“ (Rothbard, 2001, s. 35). Koncept indiference je v tomto pojetí nešťastnou chybou v důsledku psychologizování. Je-li člověk skutečně indiferentní mezi dvěma variantami, tak si není schopen ani jednu z nich vybrat a ani si žádnou nevybere. Rothbard (1956, s. 15) přímo uvádí: „Stav indiference není pro jednání relevantní a ani jednáním nemůže být demonstrován ... koncept indiference může mít svoji platnost v psychologii, ale ne v ekonomii ... v ekonomii nás zajímají pouze hodnoty projevené prostřednictvím volby“.

Buridinův oslík by si dle Rothbarda zřejmě nevybral hladovění, neboť má ve skutečnosti na výběr nikoli dvě, ale tři možnosti, jak je tomu v původní verzi příběhu. Má na výběr mezi kupkou sena A, kupkou sena B a hladověním. Potom, i v rámci uvažování indifferenční analýzy, bude zřejmě možnost hladovění pro oslíka méně preferována, nežli možnost najíst se kterékoliv z kupek sena. Oslík tak možnost hladovění vyloučí a je-li dále indiferentní mezi kupkami sena, přenechá rozhodnutí náhodě (kdyby to byl člověk v podobné situaci, hodil by si například mincí). Stav indiference se nicméně neprojeví ani touto volbou, neboť „je to právě hod korunou, který mu umožnil stanovit určitou preferenci“ (Rothbard, 2001, s. 37).

Mezi ekonomy si toto pojetí preferencí vysloužilo kritiku zejména za jeho údajnou tautologičnost (např. Sweezy, 1934). Dle Rothbarda (v interpretaci jeho kritiků) lidé dělají to, co dělají, což je pro ekonomickou analýzu málo. Tím je zpochybňována především „užitečnost“ takového přístupu. Abychom mohli jako ekonomové říci něco užitečného, je (podle těchto kritiků) v ekonomii vždy nutné něco předpokládat – např. jak zareagují lidé, když se zdraží statek A.

4. Stabilní preference

Svébytný a v jistém smyslu bezprecedentní pohled na lidské preference představuje přístup G. S. Beckera. Tento přístup nelze automaticky zařadit do hlavního proudu ekonomické vědy, a to i přesto, že Becker nevytvořil zcela originální způsob ekono-

mického nazírání na svět. Jeho analýza je postavena na stejných základech, jako je současný „ekonomický mainstream“, tedy na marginální analýze s jejími standardními analytickými nástroji. Beckerova analýza je však rozdílná v tom směru, že tuto metodologii začal aplikovat na oblasti, kterými se ekonomická věda až do jeho doby vůbec nezabývala.¹⁰

V čem se Beckerův přístup liší od přístupů v této práci až doposavad diskutovaných? Diskutované ekonomické přístupy se dostávají do problémů při změně preferencí zkoumaných subjektů v čase. Vysvětlení změny preferencí stojí mimo rámec a analytické možnosti těchto přístupů.¹¹ Becker redefinuje preference a pojímá je úžeji nežli tradiční ekonomické přístupy. Hampl (1999, s. 487) poznamenává: „... tak dlouho (rozuměj G. S. Becker) definoval preference, tak dlouho z nich odstraňoval vše nestabilní, až jsou jím definované preference skutečně stabilní“. Vše, co je v preferencích nestabilní a co bylo v tradičních přístupech chápáno jako jejich součást, převádí Becker do nových proměnných v produkčních funkcích domácností. Tímto způsobem se dříve „záhadné“ změny v preferencích stávají součástí analýzy modelů pracujících s rozšířenou užitkovou funkcí¹² a stabilními preferencemi.

Beckerovy preference tedy již nestojí mimo analýzu, nejsou exogenní, nýbrž endogenní veličinou. Jedinými vysvětlujícími (exogenními) proměnnými jsou změny cen a příjmů, tedy proměnné, které jsou významné a silné z hlediska ekonomické analýzy. Právě endogenitu preferencí se svými důsledky pro ekonomickou analýzu je zřejmě možné označit za hlavní přínos Beckera pro ekonomickou vědu.

10 Hampl (1999, s. 481) výstižně konstatuje: „Mimoděk tak (rozuměj Gary S. Becker) vytvořil z onoho základu hlavního proudu cosi, co už se do něj nedá automaticky zařadit. Beckerův přístup tedy není zbouřením mozaiky ekonomické vědy, ale spíše vyjmutím jednoho jejího kamene a postavením mozaiky zcela nové, jejíž ústřední dominantou je právě onen vyjmutý kámen.“

11 Otevřeme-li tedy některou ze „standardních mainstreamových“ učebnic ekonomie dočteme se mimo jiné, že na změnu poptávky po statku X mohou mít vliv následující faktory: změna ceny statku X; změna ceny statku Y; změna důchodu spotřebitele; změna preferencí spotřebitele.

12 Důsledkem rozšířeného chápání preferencí jednotlivců je mj. i změna tradiční užitkové funkce. Tato funkce již nezávisí pouze na momentálně spotřebovávaných statcích, ale i na zásobě osobního a společenského kapitálu daného jedince v určitém okamžiku. Užitek v čase t je tedy možné vyjádřit jako funkci ($x_t, y_t, z_t, PC_t, SC_t$), kde x, y, z jsou různé statky a PC, SC jsou osobní a společenský kapitál. Významnou vlastností takto pojaté užitkové funkce je mimo jiné i to, že je stabilní v čase a že prostřednictvím PC a SC zahrnuje do analýzy kromě tradičně uvažovaných statků i další determinanty, které běžně za statky považovány nejsou (reklama, vzdělání, výchova, atp.). Výsledkem je to, že ve srovnání s tradičně pojatou užitkovou funkcí jsou preference v pozadí Beckerovi užitkové funkce stabilní. Jak poznamenává Becker (1997, s. 18–19): „Vliv dětství a dalších zkušeností na volby může vysvětlit, proč bohatí i chudí, bílí i černí, více i méně vzdělaní jedinci, kteří žijí v zemích s naprosto odlišnými tradicemi, mají dílčí užitkové funkce, které jsou často tak zásadně rozdílné. Přesto však si jejich rozšířené užitkové funkce (tedy se zahrnutím PC a SC) mohou být velmi podobné.“ Vysvětlením je právě to, že Beckerův přístup zahrnuje do preferencí i tlak referenčních skupin na jedince, vlivy rodičů na formování preferencí jejich dětí, reklamu, lásku, náklonnost, nenávisť a jiné faktory, které nebyly až do příchodu Beckera součástí ekonomického chápání preferencí.

4.1 Společenský a sociální kapitál

Podle Beckera a Stiglera (1977) jsou preference moderního člověka v současné době v rozvinutých ekonomikách determinovány mnohem více sociálními faktory, kulturními vlivy, životními zkušenostmi atp. než základními biologickými potřebami. Běžné přístupy ekonomů pracujících s preferencemi neberou v potaz takové faktory jako závislost preferencí na minulé, současné a budoucí spotřebě, na zkušenostech jednotlivců, ani závislost preferencí na společenských silách a chování ostatních subjektů v ekonomice. Předpokládají tedy, že preference jsou na těchto faktorech nezávislé. Přitom právě závislost na těchto faktorech je zásadní pro mnoho voleb a jevů ve společnosti.¹³

Zkušenosti jedince a společenské síly, tedy faktory, které ekonomický mainstream nebere v úvahu, zahrnuje Becker do analýzy preferencí pomocí dvou základních druhů (resp. zásob) kapitálů, tj. osobního kapitálu¹⁴ (Personal Capital; dále PC) a sociálního kapitálu¹⁵ (Social Capital; dále SC). Jak poznamenává Becker (1997, s. 17): „... oba druhy kapitálu, tvoří část z celkového lidského kapitálu jedince a ukazuje se, že mají mnohdy významnější vliv na příjmy a budoucí užítky, nežli standardně studované a popisované investice do vzdělání, pracovní přípravy atp.“.

Rozšířené pojetí preferencí, které do značné míry charakterizuje Beckerův přístup, také významně rozšiřuje možnosti mikroekonomické analýzy. Becker se použít do analýzy jevů do té doby ekonomii neanalyzovaných – sám Becker (1976, s. 25) hovoří o „ekonomickém způsobu pohledu na život“ a dále konstatuje: „ve svém výzkumu používám ekonomický přístup při analýze sociálních problémů, kterými se obvykle ekonomové nezabývají“. Pro demonstraci tohoto přístupu je v tomto článku uveden příklad z Beckerovy a Stiglerovy (1997) analýzy nazvané „Stabilita preferencí a návyků“, kde autoři analyzují preferenci „dobré“ hudby.

13 Dle Beckera pak není divu, že tradiční přístupy nejsou schopné vysvětlit některé společenské úkazy a určité typy chování jedinců. Becker (1977, s. 78) k tomuto poznamenává: „... to, zda nějaký člověk v předešlém měsíci silně kouřil nebo užíval drogy, významně ovlivňuje, zda kouří, nebo užívá drogy tento měsíc... to, jak se lidé oblékají, závisí rozhodujícím způsobem na tom, jak se oblékají druzí“.

14 Osobní kapitál zahrnuje spotřebu v minulosti spolu s dalšími vlastními (resp. osobními) zkušenostmi, které ovlivňují současné a budoucí užítky zkoumaného jedince. U jedinců se předpokládá, že si uvědomují vliv svých přítomných voleb a zkušeností na volby v budoucnosti a že budoucí kapitál má přímý vliv na budoucí užítky. Proto současné volby jedinců jsou závislé nejen na tom, jak ovlivní současný užitek (jak předpokládají tradiční přístupy), ale též na tom, jak ovlivní budoucí užítky. Jedinci tedy sami mohou řídit své osudy prostřednictvím regulace budoucích zásob PC, který určuje budoucí užítky a budoucí preference – proto se dle Beckera podílejí jedinci na výběru svých vlastních preferencí (pokud tím míníme dílčí užítkovou funkci tak, jak je tradičně uvažována a nikoli rozšířenou funkci jak ji zavádí Becker).

15 Společenský kapitál rozšiřuje analýzu preferencí o vlivy druhých lidí na jedincův užitek. SC postihuje vliv minulých činů příslušníků odpovídající referenční skupiny a dalších významných faktorů na jedincovo sociální prostředí. Jakmile je sociální síť dána, pak lidé jenom částečně ovládají tvorbu svého společenského kapitálu, neboť ten je určován zejména jednáním jejich referenční skupiny a dalších lidí relevantních pro danou sociální síť. Proto je vliv jedince na jeho společenský kapitál nepoměrně menší ve srovnání s jeho vlivem na osobní kapitál.

Jak je možné, že poslech hudby u jedinců zvyšuje nadále touhu v čase hudbu více poslouchat? Dle zákona klesajícího mezního užítku by tomu tak být nemělo. Dle Beckera (1977, s. 87–88) lze rostoucí poptávku po hudbě vysvětlit s „významným přínosem pro pochopení souvislostí, pokud předpokládáme neměnné preference“. Podstata vysvětlení spočívá v akumulaci „spotřebního kapitálu“. Schopnost jedince mít „požitek“ z hudby závisí na čase věnovaném hudbě a na různých dalších vlastnostech přispívajících ke schopnosti mít požitek z hudby (hudební vzdělání apod.), tedy na lidském hudebním kapitálu. Ten je funkcí množství času věnovaného hudbě a naakumulovaných efektů předchozích „požitků“ z hudby.

Takto vystavěná analýza ústí v řadu zajímavých závěrů. Například při vysvětlení neklesajícího mezního užítku dochází k závěru, „že mezní užitek času věnovaného hudbě se zvyšuje o přírůstek zásoby hudebního kapitálu“. O spotřebě „požitku“ z hudby je poté možno říct, že se „zvyšuje s množstvím času, který poslechu věnujeme, protože se zvýšil mezní užitek času věnovaného hudbě přímo úměrně množství na ni vynaloženého času, a to dokonce i tehdy, když se preference nezměnily“ (Becker, 1977, s. 79). Uvedený příklad je demonstrací toho, jak Beckerovo pojetí preferencí umožnilo rozšířit analýzu a vysvětlit komplikaci v zákoně klesajícího mezního užítku. Celá analýza přitom byla provedena za předpokladu stabilních preferencí.

4.2 Kritika Beckerova přístupu

Není pochyb o tom, že Gary S. Becker svým přístupem posunul ekonomii ve svém vědění a že značně rozšířil oblasti, které se dají smysluplně ekonomicky analyzovat. Na druhé straně zůstává otázkou, zda Beckerův přístup je skutečně schopen podat vysvětlení zkoumaných ekonomických jevů. Becker sice redefinoval preference a ostražitě hlídal, aby z nich odstranil vše, co je činí nestabilními. Avšak jak poznamenává Hampl (1999, s. 487): „Tímto přístupem však nezměnil nic na podstatě věci samotné“. Nestabilní části preferencí, které byly původně součástí preferencí, zůstaly v analýze – a to v podobě nových proměnných. Zároveň se však tyto nové proměnné staly velmi špatně měřitelné (jak např. změřit PC a SC?). „Becker pouze vytěsnil tento problém (neodhadnutelnosti chování v jistých situacích – pozn. autora) ze sféry preferencí do sféry restrikcí (Hampl, 1999).“ Při studiu Beckerova díla si tak čtenář zřejmě oprávněně klade otázku, zda Beckerova formalizace problémů s využitím nových, neměřitelných proměnných, je „jen“ zajímavým intelektuálním cvičením, nebo zda je skutečně schopna poskytnout praktické odpovědi.

5. Další přístupy k teorii preferencí

Svůj příspěvek k teorii preferencí přinesla evoluční teorie. Rámcový přehled o této teorii podává ve své práci např. Kotíková (2006). Dle této teorie je možné odvodit preference i volbu z nich plynoucí zkoumáním vývoje člověka, resp. jeho minulých voleb (Güth, 2007). Zatímco tradičním pohledem ekonoma je, že určité chování je zvoleno kvůli jeho očekávaným následkům (tj. pod vlivem budoucnosti), akcentuje

evoluční teorie minulé volby, tj. zda v současnosti volíme tak jak volíme proto, že naše rozhodnutí byla úspěšná v minulosti, tzn., zda jsou naše současné preference a rozhodnutí předurčené našimi preferencemi a chováním v minulosti (srovnej s přístupem G. Beckera). Pod vlivem evoluční teorie je nutné akceptovat fakt, že Homo sapiens je jak adaptabilní, tak dopředu pohlížející, i když s určitými omezeními jeho racionality.

Značnou pozornost teorii preferencí věnuje i behaviorální ekonomie (např. Bernheim a Rangel, 2005). V tradičním ekonomickém pojetí jsou jednající agenti deduktivně logičtí, sobečtí, perfektně informovaní, nejsou kladena žádná omezení na schopnosti jejich ekonomického kalkulu, nedělají při svých úsudcích chyby a není zohledněna schopnost agentů učit se.¹⁶ Behaviorální ekonomie zpochybňuje tyto předpoklady a akcentuje naproti tomu omezenou racionalitu člověka. Např. Seale a Rapoport (2000) namítají, že nikoli maximalizace očekávaného užítku, ale minimalizace ztráty spíše lépe odráží chování člověka. Behaviorální přístup poukazuje také na časovou nekonzistentnost chování, na pozorovatelné preferenční zvraty u jedinců, i na časovou nekonzistentnost diskontování (Andrle a Brůha, 2004), kterou lze aplikovat například na čerpání přírodních zdrojů (viz např. Hepburn, 2004).

Závěrem se zmiňme o přístupu K. Lancastera k ekonomickým preferencím, na nějž navázali další ekonomové (např. Grilich a Rosen). Jádrem jeho přístupu je redefinice preferencí z komodit jako takových na vlastnosti těchto komodit (Lancaster, 1966). Dle tohoto přístupu může být každý předmět popsán ve smyslu jeho atributů (vlastností).¹⁷ Lancasterův přístup umožnil predikovat poptávku po neexistujícím zboží nebo po změně úrovně jednotlivých atributů. Později propojením Lancasterovy teorie s McFaddenovou (1974) teorií náhodného užítku vznikají techniky výběrového modelování, které nacházejí uplatnění v řadě ekonomických aplikací (viz například Vojáček a Pecáková, 2010).

Závěr

S příchodem neoklasické ekonomie a s ní metodologického individualismu se stává základem ekonomické analýzy většina ekonomických škol chování jednotlivců, v jehož pozadí stojí preference těchto jednotlivců. Problematika preferencí se od „neoklasiků“ táhne jako zlatá nit všemi ekonomickými školami. Zaujmutí určitého přístupu k preferencím je důležitým momentem a výchozím předpokladem jednotlivých ekonomických škol.

Prvním ucelenějším příspěvkem do teorie preferencí byl koncept odhalených preferencí P. Samuelsona ve 30. letech 20. století. Podstatou tohoto konceptu je předpo-

16 Ekonomika je chápána jako systém směřující k neustálé rovnováze. A to již od doby Louisa Poinsoa, Williama Thomsona i Williama Jevonse. Toto chápání se pak odráží například v modelech všeobecné rovnováhy (tzv. CGE modely; od Computable General Equilibrium), které v posledních dekáдах dominovaly při modelování dopadů nejrůznějších hospodářsko-politických opatření.

17 Například mobilní telefon lze popsat ve smyslu jeho schopnosti telefonovat, psát textové zprávy, přehrávat hudební soubory atd. Různými kombinacemi těchto vlastností pak dostáváme různé komodity. Změníme-li například velikost paměti textových zpráv, dostáváme jiný produkt.

klad, že člověk až svým reálným chováním na trhu projevuje své skutečné preference. Uvedený koncept vyvolal mezi ekonomy živou diskusi o preferencích, jejich stabilitě a možnostech jejich zkoumání. Těžko dnes domýšlet, jak by se vyvíjela teorie spotřebitele a teorie racionální volby, nebýt Samuelsona, odhalených preferencí a konceptu indiference. Z diskuse následně vedené ekonomickou obcí k tomuto konceptu preferencí (problematicke kauzality, konceptu indiference, psychologizování atp.) je patrné, že přístup, se kterým přišel Samuelson, vyvolává množství otázek a je zatížen řadou metodologických problémů. Z dnešního pohledu je proto možné spatřovat přínos tohoto pojetí preferencí zejména v oživení zájmu o fenomén preferencí a v následné diskusi, která přispěla k posunutí poznání v oboru ekonomie.

Samuelsonův koncept si vysloužil kritiku mimo jiné od M. Rothbarda, který nabídl jako východisko z problémů Samuelsonova konceptu svůj koncept – demonstrování preferencí. „Každý člověk jedná tak, jak si přeje“ (Rothbard, 1956, s. 3) charakterizoval Rothbard svůj přístup k preferencím. Na své teorii preferencí následně buduje svou teorii užitku a ekonomii blahobytu, ze které následně vycházejí liberální ekonomické školy. Zatímco Rothbard kritizoval Samuelsonův koncept především za nadměrné psychologizování, které do ekonomie nepatří, sám si vysloužil kritiku mj. za údajnou tautologičnost svého přístupu. Při studiu Rothbardova přístupu čtenář pravděpodobně nabude dojmu, že jeho koncept preferencí je jednodušší a intuitivnější – ekonom z pozorovaného chování jedince na trhu může usuzovat pouze na preference v daném okamžiku, týkající se daných statků, které jsou/byly předmětem pozorované (tržní) transakce. Vyvstává zde však otázka, zda jednoduchosti nebylo dosaženo na úkor účelnosti – k čemu je ekonomovi dobré, že každý jedinec jedná tak, jak si přeje?

Samostatnou kapitolu v přístupech k preferencím tvoří i přístup G. Beckera s jeho novátorským pohledem na preference jako na stabilní prvek ekonomické analýzy. Preference jsou základním kamenem Beckerovy analýzy, jsou analyzovatelnou a analyzovanou endogenní součástí analýzy. Ne nadarmo dostal G. Becker Nobelovu cenu za ekonomii – i přes kritické ohlasy (některé zmíněné v článku) jsou přínosy tohoto přístupu významné; Beckerův přístup (byť dosud v praxi téměř neverifikovaný) mu umožňuje analyzovat dosud neanalyzovatelné ekonomické a společenské jevy.

S kritikou předpokladů neoklasické analýzy se objevují i nové přístupy k preferencím. Evoluční teorie a behaviorální ekonomie nabízejí nové pohledy na preference. Jak jinak by se jevila kritika projevených preferencí, kdybychom na agenty nahlíželi tak, že činí hrubé odhady, učí se, chybují, nemají perfektní informace a jejich schopnost kalkulace není nekonečná. K bezpochyby novátorským přístupům lze zařadit i teorii K. Lancastera a na něj navazujících ekonomů, která opět rozšířila společně s modely náhodného užitku a modely diskrétní volby spektrum oblastí, které lze ekonomicky smysluplně analyzovat.

Na závěr je vhodné konstatovat, že teoretický přehled o rozdílných přístupech k fenoménu preferencí není samoúčelný. V aplikační rovině jsou tyto přístupy reflektovány v různých oblastech ekonomie. Například autorově odbornosti blízká environ-

mentální ekonomie reflektuje tyto přístupy v tzv. metodách ekonomického hodnocení přírodních statků. Tyto přístupy dělí na metody vyjádřených preferencí, které jsou blízké pojetí Samuelsona (viz např. Šauer a kol., 1998; Green and Tunstall, 1991; Jílková a kol., 2010; Šauer, 1989) a metody odhalených preferencí, které svou podstatou vycházejí ze snahy usuzovat na preference jedinců pozorováním jejich skutečného chování na trhu (např. aplikace metody hedonické ceny v Melichar a kol., 2010). Nově pak na teorii K. Lancastera k ekonomickým preferencím navázaly v oblasti hodnocení ekonomických statků již zmíněné techniky výběrového modelování (např. Vojáček a Pecáková, 2010 nebo Campbell et al., 2009).

Kritika metod ekonomického hodnocení přírodních statků se opět významně opírá právě o možnosti a omezení zkoumání lidských preferencí. Tato kritika je v české literatuře reflektována např. v (Slavík, 2007; Šimová, 2007).

Literatura

- ANDRLE, M.; BRŮHA, J. 2004. Význam forem diskontování v ekonomickém modelování. *Politická ekonomie*. 2004, Vol. 52, No. 6, pp. 757–771.
- BERNHEIM, B. D.; RANGEL, A. 2005. Behavioral Public Economics: Welfare and Policy Analysis with Non-Standard Decision-Makers. NBER Working Paper. 2005, No. 11518.
- BECKER, G. S. 1997. *Teorie preferencí*. 1. vyd. Praha: Grada, 1997. ISBN 80-7169-463-0.
- BECKER, G. S.; STIGLER, G. 1977. De gustibus non est disputandum. *American Economic Review*. 1977, Vol. 67, No. 2, pp. 76–90.
- BECKER, G. S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. The University of Chicago Press. ISBN: 9780226041124.
- CAMPBELL, D.; HUTCHINSON, W.G.; SCARPA, R. 2009. Using Choice Experiments to Explore the Spatial Distribution of Willingness to Pay for Rural Landscape Improvements. *Environment and Planning A*. Vol. 41, No. 1, pp. 97–111.
- GREEN, C. H.; TUNSTALL, S. M. 1991. The Evaluation of River Quality Improvements by the Contingent Valuation Method. *Applied Economics*. 1991, Vol. 23, pp. 1135–1146.
- GÜTH, W. 2007. A Non-Bayesian Approach to (Un)Bounded rationality. Working paper series of the Max Planck Institute of economics and Friedrich Schiller University of Jena, 2007.
- GÜTH, W. 2007. Behavioral Economics: A Programmatic Assessment. Max Planck Institute of Economics; CESifo (Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research), Jena Economic Research Paper.
- HAMPL, M. 1999. Stabilitní preference a proměnlivé restrikce – přístup Gary S. Beckera. *Politická ekonomie*. 1999, Vol. 47, No. 4, pp. 481–489.
- HEPBURN, C. J. 2003. Hyperbolic Discounting and Resource Collapse. Economics Series Working Papers 159, University of Oxford, Department of Economics.
- HICKS, J. R. 1956. *A revision of demand Theory*. Oxford University Press, 1956. ISBN 9780198285502.
- HOLMAN, R. 2005. *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-380-9.
- JÍLKOVÁ, J., HOLLÄNDER, R., KOCHMANN, L., SLAVÍK, J., SLAVÍKOVÁ, L. 2010. Economic Valuation of Environmental Resources and its Use in Local Policy Decision-Making: A Comparative Czech-German Border Study. *Journal of Comparative Policy Analysis*. 2010, Vol. 12, No. 3, pp. 299–309. ISSN 1572-5448.
- KOTÍKOVÁ, E. 2006. Ochrana životního prostředí v ekonomické teorii. *Politická ekonomie*. 2006, Vol. 54, No. 2, pp. 261–273. ISSN 0032-3233.

- LANCASTER, K. 1966. A New Approach to Consumer Theory. *Journal of Political Economy*. Vol. 74, No. 74, pp. 132–157.
- LITTLE, I. M. D. 1949. A Reformulation of the Theory of Consumers' Behavior. *Oxford Economic Papers*. 1(1), pp. 90–99.
- MELICHAR, J.; ŠČASNÝ, M.; URBAN, J. 2010. Hodnocení smrtelných rizik na trhu práce: studie hedonické mzdy v českých zemích. *Politická ekonomie*. 2010, Vol. 58, No. 5, pp. 657–674.
- McFADDEN, D. 1974. Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior. In ZAREMBKA, P. (ed.). *Frontiers in Econometrics*. New York: Academic Press, 1974, pp. 105–142.
- PARETO, V. 1971. *Manual of Political Economy*. New York: Augustus M. Kelley Publishers. ISBN-10: 0678008817.
- ROTHBARD, M. N. 2002. *Ekonomie státních zásahů*. Praha: Liberální institut, MegaPrint, 2002. ISBN 80-86389-10-3.
- ROTHBARD, M. N. 1956. Towards a Reconstruction of Utility and Welfare Economics. In SENNHOLZ, M. (ed.). *On Freedom and Free Enterprise*. Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1956.
- SAMUELSON, P. 1938. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behavior. *Economica*. 1938, Vol. 5, No. 17, pp. 61–71.
- SAMUELSON, P. 1948. Consumption Theory in Terms of Revealed Preference. *Economica*. 1948, Vol. 15, No. 60, pp. 243–253.
- SEALE, D.; RAPOPORT, A. 2000. Optimal Stopping Behavior with Relative Ranks: The Secretary Problem with Unknown Population Size. *Journal of Behavioral Decision Making*. 2000, Vol. 13, No. 4, pp. 391–411.
- SEN, A. 1973. Behaviour and the concept of preference. *Economica*. 1973, Vol. 40, No. 159.
- SEN, A. 1977. Behavioural Foundation of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*. 1977, Vol. 6, No. 4, pp. 317–344.
- SLAVÍK, J. 2007. Neoklasická ekonomie a ochrana životního prostředí. *Politická ekonomie*. 2007, Vol. 55, No. 4, pp. 526–537.
- SWEEZY, A. R. 1934. The Interpretation of Subjective Value Theory in the Writings of the Austrian Economics. *Review of economics studies*. 1934, Vol. 1, No. 3, pp. 176–185.
- ŠAUER, P., DVOŘÁK, A., MILDEOVÁ, S., MOKRIŠOVÁ, J. 1998. Vyjádření užítu přírodního statku metodou podmíněného hodnocení: případ snížení rizika záplav. *Politická ekonomie*. 1998, Vol. 46, No. 3.
- ŠAUER, P. 1989. K místu problematiky přírodního prostředí v životní úrovni a životním způsobu. *Politická ekonomie*. 1989, Vol. 37, No. 11.
- ŠÍMOVÁ, T. 2007. Fenomén hodnoty v ekonomii přírodních zdrojů, In ČAMAROVÁ, L. (ed.). *Ekonomie přírodních zdrojů*. Praha: Alfa Publishing, s.r.o., společně s Liberálním Institutem, 2007.
- VARIAN, H. R. 2005. Revealed Preference. In SZENBERG, M.; RAMRATTAN, M. L.; GOTTESMAN, A. A. (eds.). *Samuelsonian Economics and the 21st Century*. Revised September 20, 2006. Oxford University Press, 2006. p. 380. ISBN 0199298831
- VOJÁČEK, O.; PECÁKOVÁ, I. 2010. Comparison of Discrete Choice Models for Economic Environmental Research. *Prague Economic Papers*. 2010, Vol. 19, No. 1, pp. 35–53. ISSN 1210-0455.

PREFERENCE DILEMMA IN ECONOMICS

Ondřej Vojáček, University of Economics, Prague, nám. W. Churchilla 4, CZ – 13067 Praha 3
(ovojacek@seznam.cz).

Abstract

The paper deals with the different concepts of the human economic preferences in the point of view of the different economic schools, which deals with this topic. The paper begins with the description of the neoclassical concept of the preferences theory, followed by the critical analysis of Samuelsson's concept of the revealed preferences. Further the attention is being paid to the Rothbard's concept of the demonstrated preferences and unprecedented Becker's concept of the stable preferences. The paper concludes with the alternative concepts of preferences of behavioral economics, Lancaster approach and evolutionary theory.

Keywords

preferences, revealed preferences, demonstrated preferences, stable preferences, weak axiom

JEL Classification

B21, B23, D01