

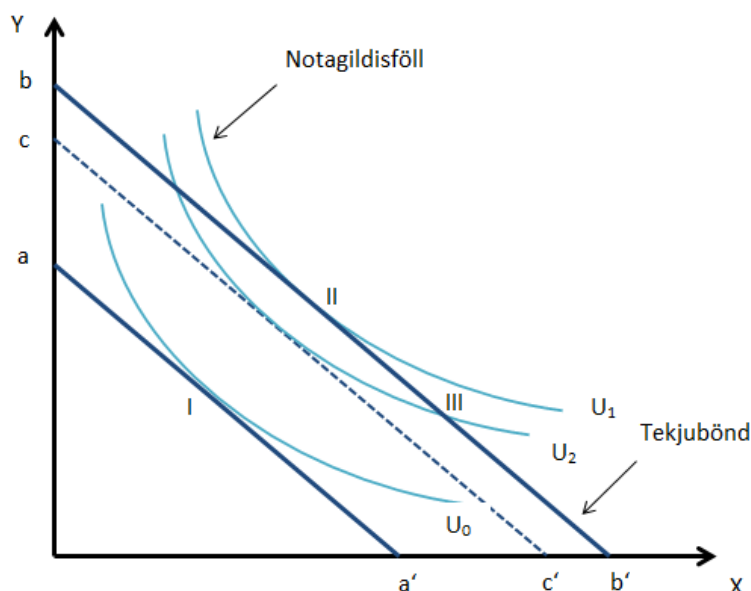
22. desember 2014

Það er hugurinn sem gildir – en hvers virði er hann?

Á hverju ári, þegar jólin nálgast, reyna verslunarmenn og hagfræðingar að meta hvort jólaverslunin það árið verði ekki örugglega góð. Víða er talað um að keyra þurfi einkaneysluna almennilega í gang og reynt er að beita ýmsum ráðum til að fá fólk til að strauja kortin í þágu hagkerfisins.

En færir jólaverslunin endilega aukna hagsæld? Fyrir um 20 árum framkvæmdi Joel Waldfogel, prófessor við Yale, greiningu á virði jólagjafa fyrir þiggjendur ([sem greiningardeild hefur áður fjallað um](#)) - í hans tilfelli nemenda hans. Samkvæmt henni má áætla að um 10-30% af kaupvirði jólagjafa endi sem svokallað allratap (e. deadweight loss) þar sem þiggjandinn metur gjöfina sjaldnast jafnmikils og gjöfin kostaði gefandann. Waldfogel spurði annars vegar hversu mikið þiggjandinn væri sjálfur tilbúinn að greiða fyrir gjöfina og hins vegar hversu mikið hann þyrfti að fá greitt fyrir að láta gjöfina af hendi, en flestir nefna hærri tölu í síðarnefnda tilvikinu.

Allratapið er yfirleitt mest vegna gjafa frá ömmum og öfum, frænkum og frændum eða þeim sem eru langt frá þiggjandanum félagslega eða í aldri. Þetta eru einnig þeir sem líklegastir eru til að gefa peningagjafir og átta sig þá að einhverju leyti á því að aðrar gjafir en reiðufé gætu endað með því að safna ryki inni í kompu, eða í Rauða kross gáminum í Sorpu, á meðan ólíklegt er að seðlarnir endi þar. Gjafir frá foreldrum eða mökum eru aftur á móti mun líklegri til að hitta í mark, enda líklegt að þeir þekki viðkomandi, smekk hans og þarfir betur.



Heimildir: Waldfogel: The Deadweight Loss of Christmas, Greiningardeild Arion banka¹

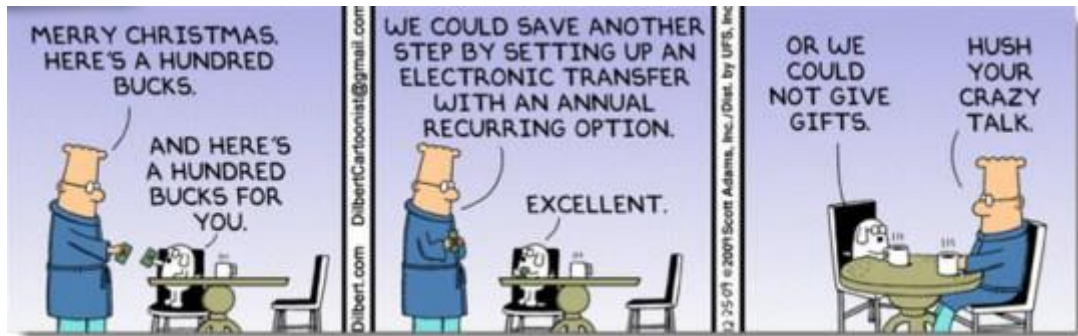
Samkvæmt hagfræðinni fær neytandi hærra notagildi eftir því sem hann býr við fleiri valkosti. Því hefur t.d. verið bent á að ríkisstyrkir sem felast í matargjöfum eða öðrum áþreifanlegum hlutum feli ekki í sér eins mikið notagildi og ef viðkomandi hefði einfaldlega fengið reiðufé sem hann gæti varið á þann hátt sem hann kysir helst. Ein rök fyrir því að slíkt er ekki gert í meira mæli eru sú að óttast er að viðtakandinn sólundi fénu í eitthvað sem niðurgreiðandanum þykir miður skynsamlegt.

¹ Hér er varan á x-ásnum gjafavaran. Y-ásinn sýnir virði allra annarra vara í krónum. Punktur I á tekjubandi aa' sýnir samsetningu gjafavara og allra annarra vara í eigu þiggjandans áður en gjöf er fengin. Þegar þiggjandi fær gjöf að virði a'c' er hann staddur á punkti III á tekjubandinu bb' og notagildisfalli U₂. Hefði viðkomandi fengið reiðufé að andvirði gjafarinnar hefði hann/hún getað valið hvaða punkt sem er á tekjubandi bb' og hefði þá valið punkt II, sem er á hærra notagildisfallinu U₁. Þar sem notagildi punkts II er meira en notagildi punkts III má lýsa mismuninum, fjarlægð cb á Y-ásnum sem allratapi.

Allratapið vegna jólagjafa í ár 0,8-2,5 milljarðar króna

Rannsóknarsetur verslunarinnar við Háskólann á Bifröst hefur spáð því að heildarvelta vegna jólaverslunar verði um 14,7 ma.kr. í ár, þar af 6,4 ma.kr. vegna dagvöru en 8,3 ma.kr. vegna sérvöru. Ef við gerum ráð fyrir því að sérvaran sé öll vegna jólagjafa og að dagvaran sé matvara til neyslu á jölunum getum við, ef við notum mat Waldfogel, áætlað að allratap vegna jólagjafa á Íslandi í ár (eða áætlaður kostnaður við það að sýna okkar nánustu fram á hlýju og væntumþykju) verði á bilinu 0,8-2,5 ma.kr. Það er ekki furða að hagfræðin séu kölluð hin döpru vísindi.

En hví gefur fólk þá síður reiðufé í gjafir ef sýnt hefur verið fram á að þær veiti þiggjandanum sjaldnast jafnmikið notagildi í krónum talið og gefandinn þurfti að leggja út? Ætlunin er jú væntanlega að gleðja viðtakandann sem mest, en ljóst þykir að hæsta notagildið fæst með sem flestum valkostum sem reiðufé ætti vissulega að veita sem lögmætur gjaldmiðill allra vara.



Heimild: Scott Adams, höfundur Dilbert

Í fyrsta lagi kemur til greina að gefandi detti niður á einhvern forláta grip sem þiggjandinn vissi alls ekki að væri til en er hæstánægður með. Einnig er algengt að gefa gjafir sem fólk nýtur en myndi alla jafna ekki kaupa handa sjálfu sér, eins og konfekt, blóm eða einhvers konar dekur. Þá þykir gefendum oft einhvers virði að þiggjandinn eigi ákveðinn hlut eða minningu sem hann tengir sérstaklega við gefandann og hugsu hlýlega til hans þegar hluturinn er notaður eða minningin rifjuð upp. Fjárhæðir á bankabók vekja síður upp tilfinningaleg viðbrögð - viðtakandinn hugsar líklega ekki jafnhlýlega til peningaseðils og bróðeraða púðans frá Dídí frænku... og þó.

Fyrir utan það að samfélagið hefur ákveðið að reiðufjárgjafir séu hreinlega ekki alltaf viðeigandi (hver myndi t.d. gefa samstarfsmanni sínum eða maka reiðufé í jólagjöf?) þá eru gjafir ákveðið tækifæri fyrir fólk til að sýna hvert öðru væntumþykju með því að gefa merki um það að tekinn hafi verið tími sérstaklega í að hugsa vel og vandlega um að velja eitthvað með þiggjandann einan í huga. Að rækta sambönd á þennan hátt er eitthvað sem sjaldnast er tekið með inn í útreikninga. Oft er því haldið fram að það sé hugurinn sem gildi þegar gjafir eiga í hlut - það á aldrei eins vel við og í tilfelli allrataps jólagjafanna.

Greiningardeild Arion banka

Anna Hrefna Ingimundardóttir
anna.ingimundardottir@arionbanki.is

Elvar Ingi Möller
elvar.moller@arionbanki.is

Hrafn Steinarsson
hrafn.steinarsson@arionbanki.is

Stefán Broddi Guðjónsson
stefan.gudjonsson@arionbanki.is

Forstöðumaður

Regína Bjarnadóttir
regina.bjarnadottir@arionbanki.is
444-6969

[Hér má finna fyrirvara](#)