

Sylwester Białowas

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

DECYZJE FINANSOWE W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH I ICH RACJONALNOŚĆ

1. Wstęp

Zainteresowanie mechanizmem powstawania decyzji kojarzone jest na ogół z obszarem badań psychologii. Jednak dociekania ekonomiczne muszą zakładać określony sposób reakcji jednostki na bodziec (na ogół utożsamiany z pojęciem racjonalności), co przekłada się na czerpanie z dorobku psychologii. Na styku tych dwóch obszarów powstała nowa dziedzina – psychologia ekonomiczna (ekonomia behawioralna) [Warneryd 2004, s. 7-37], zajmująca się właśnie racjonalnością wyborów jednostki, co jest jednym z najważniejszych założeń neoklasycznej ekonomii¹. Dyskusja dotycząca racjonalności wyborów jest istotną częścią rozwoju wiedzy o zachowaniach konsumentów. Ożywiła się szczególnie od momentu opublikowania teorii perspektywy, która, oprócz wskazywania przykładów nieracjonalności, ukazywała mechanizm jej powstawania [Kahneman, Tversky 1979, s. 263-292].

Innym obszarem badawczym jest powstawanie decyzji w bardziej złożonych jednostkach. Taką jednostką jest gospodarstwo domowe, traktowane najczęściej jako całość. Logiczną konsekwencją takiego podejścia jest traktowanie decyzji gospodarstwa (np. o zakupie samochodu lub o zaciągnięciu kredytu) także jako niepodzielnej całości, bez rozkładania jej na subdecyzje lub porozumienia poszczególnych uczestników tej jednostki.

W literaturze odnaleźć można modele zachowań uwzględniające interakcje między członkami gospodarstw domowych. Najbardziej znanym modelem w tym zakresie jest model Fishbeina-Ajzena, który daje możliwość pomiaru i oszacowania siły oddziaływania grupy odniesienia (którą może być gospodarstwo domowe) na decyzję jednostki [Fishbein, Ajzen 1975].

¹ Indywidualizm metodologiczny (zjawiska i procesy zachodzące w gospodarce mogą być wyrowadzone z analizy jednostek) jest jedną z trzech podstaw paradygmatu ekonomii neoklasycznej [Fiedor 1997, s. 671].

Poniższy artykuł powstał na styku dwóch omówionych wyżej obszarów badawczych i poświęcony jest interakcjom między członkami gospodarstwa domowego oraz próbie oceny racjonalności tych działań (racjonalności w sensie metodologicznym²). Przedmiotem decyzji poddanych analizie są zachowania związane z oszczędzaniem.

System podejmowania decyzji w gospodarstwie domowym odzwierciedla rozkład władzy zgodnie z interesami, wartościami i zasobami poszczególnych członków gospodarstwa. Zasoby dotyczą nie tylko aspektów ekonomicznych, są wśród nich także aspekty kulturowe, społeczne czy też psychologiczne [Kranichfeld 1987, s. 42-56].

Gospodarstwo domowe spełnia trzy podstawowe funkcje [Popenoe 1993, s. 527-555]:

- ekonomiczną – zapewnienie swoim członkom środków do życia,
- psychologiczną – zapewnienie oparcia psychicznego,
- socjologiczną – wsparcie w integrowaniu ze społeczeństwem.

Siła wpływu poszczególnych osób jest proporcjonalna do udziału w tych funkcjach (warto przy tym pamiętać, że siła wpływu jest limitowana także zasobem wolnego czasu).

Podział siły decyzyjnej w rodzinie był badany do tej pory na ogół na rynku dóbr trwałego użytku. Atrakcyjność badawcza związana była w tym przypadku z relatywnie dużą częścią budżetu wydawaną na ten typ dóbr, z faktem, że zakup dóbr trwałego użytku rzadko kiedy jest spontaniczny (są to raczej dobra wybieralne, wymagające dłuższego procesu decyzyjnego), nie bez znaczenia jest także symboliczny wymiar konsumpcji dóbr trwałego użytku (malejąca ranga faktu posiadania danego dobra i rosnąca ranga typu/marki danego dobra).

Pierwsze próby ilościowego ujęcia wpływu poszczególnych członków gospodarstw domowych (w tym przypadku żon i mężów, badano tylko pary) podjęto w latach 70. [Davis, Rigaux 1974, s. 51-61]. Badania te były powtarzane [Kroeber-Riel 1984, s. 453-487], co pozwoliło potwierdzić zakładaną dwuetapowość decyzji. Przedstawiona koncepcja jest spójna z teorią etapowego stosowania modeli kompensacyjnych i niekompensacyjnych [Gertzen 1992, s. 229-246].

W badaniach stwierdzono także, że wpływ jest pojęciem niejednoznacznym i w zależności od jego wywierania i postrzegania w artykule wyróżniono aż cztery jego rodzaje (wpływ wywierany i postrzegany, wywierany i niepostrzegany, niewywierany i postrzegany oraz niewywierany i niepostrzegany)³. W związku z wątpliwościami

² Pojęcie racjonalności rzeczowej i metodologicznej zostało wprowadzone przez T. Kotarbińskiego [1969]. Podział ten zakłada istnienie racjonalności obiektywnej (rzeczowej), gdzie decydent ma pełną informację o rynku, oraz istnienie racjonalności metodologicznej – dla decyzji podejmowanych na podstawie subiektywnej wiedzy decydenta. Pojęcia te spopularyzowane zostały przez O. Langego [1978, s. 140].

³ Mimo prób uzasadnienia istnienia tego ostatniego autor skłania się do uznania jedynie pierwszych trzech spośród wymienionych rodzajów wpływu.

mi dotyczącymi rodzaju wpływu [Silk, Kalwani 1982, s. 165-182] inne podejście badawcze zaprezentował F. Boecker, który na podstawie eksperymentów ustalił dwie składowe wpływu: wskaźnik reakcji (chęć uwzględnienia wpływu, można ją tłumaczyć jako jakość wpływu) i wskaźnik zaangażowania (emisja wpływu).

2. Cele badania

Na podstawie przeprowadzonej krytycznej analizy literatury przed badaniami postawiono następujące hipotezy:

H₁: Wśród gospodarstw domowych można wyróżnić grupy różniące się strukturą wpływów decyzyjnych.

H₂: Istnieją statystycznie istotne różnice między wyróżnionymi segmentami w zakresie preferowania instrumentów (w zakresie ich oceny).

H₃: Oceny (zachowania) są racjonalne (w sensie racjonalności metodologicznej).

3. Wyniki badań

Wyniki prezentowanych analiz pochodzą z badań przeprowadzonych przez autora na reprezentatywnej próbie wielkopolskich gospodarstw domowych w 2007 r.⁴

Zgodnie z oczekiwaniami w gospodarstwach domowych deklarowany jest niemal identyczny wpływ kobiet i mężczyzn na decyzje finansowe (średnio 48% mężczyźni i 47% kobiety). Nie zmienia tego fakt, że nieco większy wkład finansowy do budżetu mają mężczyźni (średnio 56% wobec 39% kobiet).

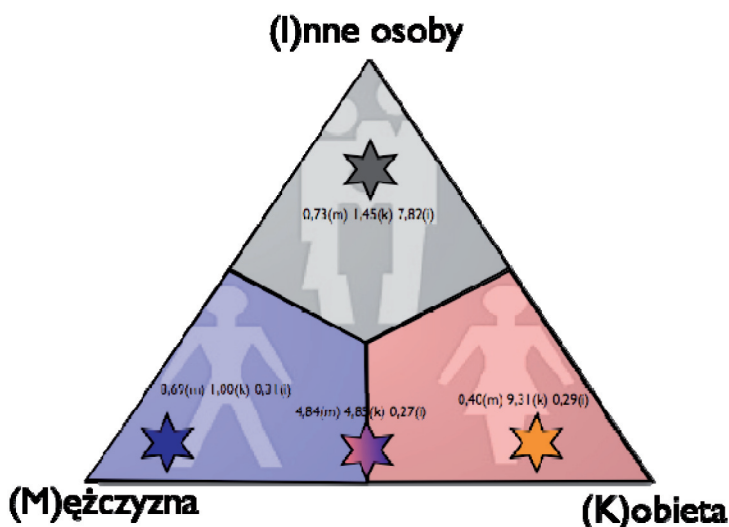
Dla zobrazowania podziału według siły wpływu w artykule przyjęto koncepcję prezentacji graficznej trójkąta wpływów [Dubois, Marchetti 1992, s. 295-308].

Poszczególne wierzchołki trójkąta oznaczają decyzje w zakresie zakupu jednostek uczestnictwa funduszu inwestycyjnego podejmowane przez mężczyznę (M), kobietę (K) i inne osoby (I). Odległość od wierzchołka jest proporcjonalna do roli danej osoby w podejmowaniu decyzji. Trójkąt podzielono na trzy strefy wpływów, które *a priori* zostały uznane za wyznaczniki przynależności do trzech podstawowych grup gospodarstw domowych (zob. rys. 1).

- o największym wpływie kobiety (partnerki, żony) – część prawa dolna,
- o największym wpływie mężczyzny (partnera, męża) – część lewa dolna,
- o największym wpływie innych osób (np. dzieci, rodziców, teściów czy też osób z zewnątrz rodziny) – część górna.

⁴ Badanie K-54 przeprowadzono jesienią 2007 r. na reprezentatywnej próbie 457 wielkopolskich gospodarstw domowych. Badanie zrealizowano jako wywiad bezpośredni. Ankieterzy przeprowadzali wywiad z osobą będącą głową gospodarstwa domowego. Próba została dobrana metodą nielosową – kwotową; kwoty wyznaczono proporcjonalnie do struktury wieku, wykształcenia oraz grupy zawodowej dla populacji wielkopolskich gospodarstw domowych. Wpływ na decyzję oraz wkład do budżetu badane były za pomocą skali sumowanych ocen (zadanie polegające na rozdzielaniu 10 punktów tak, aby podział odzwierciedlał układ wpływów).

Gwiazdkami oznaczone zostały centra skupień (poszczególnych grup). Metodą *K*–średnich uzyskano cztery skupienia. Trzy z nich odpowiadają wcześniejszym założeniom, czwarte skupienie to grupa gospodarstw domowych, które deklarują podejmowanie decyzji w ramach porozumienia (identycznego wpływu na decyzję) między mężem i żoną (partnerem i partnerką).

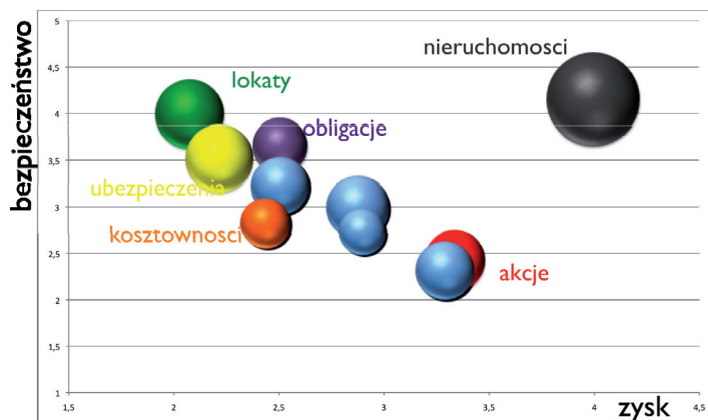


Rys. 1. Centra skupień na trójkącie wpływów

Źródło: opracowanie własne.

W dalszej części przedstawione zostaną mapy percepcji instrumentów finansowych, w których współrzędne wyznaczone zostały na podstawie oceny bezpieczeństwa i oczekiwanego zysku z instrumentów (skala pięciostopniowa, wartości wyższe odpowiadają wyższemu bezpieczeństwu oraz wyższemu oczekiwanemu zyskowi). Wielkość powierzchni jest proporcjonalna do preferowania danego instrumentu (chęci skorzystania). Tę zmienną także mierzono za pomocą skali pięciostopniowej. Dla zachowania czytelności podpisano tylko najważniejsze dla celów analizy instrumenty finansowe.

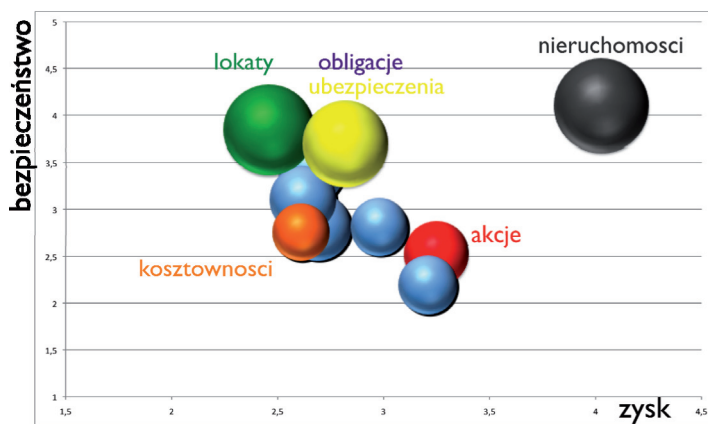
W gospodarstwach domowych o dominującym wpływie męża (partnera) obserwować można logiczny układ zależności poszczególnych instrumentów – większy spodziewany zysk okupiony jest niższym bezpieczeństwem i odwrotnie. Niemal wszystkie instrumenty znajdują się na linii, którą w kategoriach mikroekonomii można uznać za krzywą obojętności dla tego segmentu. Wyjątkiem są nieruchomości, które na przedstawionej mapie znajdują się wyraźnie powyżej wyznaczonej krzywej. Konsekwencją takiej oceny jest największe preferowanie tego instrumentu. Z drugiej strony najbardziej oddalone w dół od krzywej obojętności jest kupowanie kosztowności i kruszców szlachetnych, konsekwencje wyraźnie widoczne są w stosunkowo najmniejszej preferencji wyrażanej wobec tego instrumentu.



Rys. 2. Mapa percepcji instrumentów finansowych – gospodarstwa o dominującym wpływie męża (partnera)

Źródło: opracowanie własne.

Nieco inaczej wygląda mapa obrazująca oceny gospodarstw, w których dominujący wpływ na decyzje finansowe ma żona (partnerka). Wyraźnie mniejsze są różnice w ocenach zarówno bezpieczeństwa, jak i zyskowości poszczególnych instrumentów. Nadal jednak widoczny jest układ pozwalający domniemywać krzywą obojętności. Także widoczna jest uprzywilejowana pozycja nieruchomości (nad krzywą, z dużym preferowaniem). Warto zwrócić uwagę na stosunkowo duże preferowanie lokat bankowych w tym segmencie.

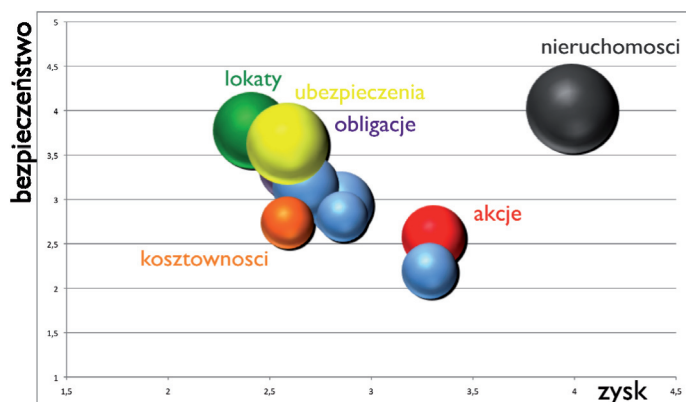


Rys. 3. Mapa percepcji instrumentów finansowych – gospodarstwa o dominującym wpływie żony (partnerki)

Źródło: opracowanie własne.

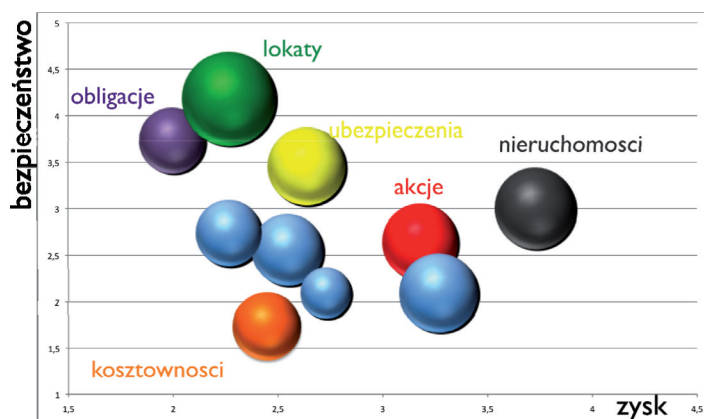
Wykres obrazujący oceny gospodarstw domowych wspólnie podejmujących decyzje finansowe jest zgodnie z oczekiwaniami wypadkową dwóch wcześniej omówionych. Należy jednak zauważyć, że w tym przypadku bliżej prezentowanym ocenom do tych, które pochodzą z gospodarstw o dominującym wpływie żony.

Trzy przedstawione wyżej wykresy pokazują logiczny układ ocen. Można oczywiście dyskutować z takimi, a nie innymi ocenami bezpieczeństwa czy zyskowności. Jednak w kategoriach wspomnianej wcześniej racjonalności metodologicznej są one spójne.



Rys. 4. Mapa percepcji instrumentów finansowych – gospodarstwa podejmujące wspólne decyzje (równy wpływ męża i żony)

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 5. Mapa percepcji instrumentów finansowych – gospodarstwa deklarujące dominujący wpływ osób trzecich

Źródło: opracowanie własne.

Zupełnie inny obraz można obserwować, analizując oceny gospodarstw domowych, w których dominujący wpływ mają inne osoby.

Rozrzut ocen oraz preferencji nie daje możliwości doszukiwania się prawidłowości. W tym przypadku trudno mówić o uogólnionej racjonalności działań w segmencie.

Tabela 1. Podział ról w decyzjach finansowych gospodarstw domowych a preferowane instrumenty finansowe*

Preferowane instrumenty finansowe	Wpływ na decyzje – mąż	Wpływ na decyzje – żona	Wpływ na decyzje – inni
Akcje	0,030	-0,054	0,017
Obligacje	-0,045	0,003	0,022
Agresywne fundusze inwestycyjne	0,072	-,105*	0,046
Zrównoważone fundusze inwestycyjne	0,031	-0,022	-0,028
Fundusze stabilnego wzrostu	0,008	0,006	-0,035
Lokaty bankowe	-,123**	0,085	0,006
Ubezpieczenia życiowe	-0,037	0,05	-0,033
Dzieła sztuki	-0,046	0,034	0,016
Nieruchomości	,105*	-0,063	-0,092
Kosztowności	-0,021	-0,021	0,066

* Korelacje istotne statystycznie przy poziomie 0,05 oznaczono jedną gwiazdką, korelacje istotne statystycznie przy poziomie 0,01 oznaczono dwiema gwiazdkami.

Źródło: badania własne.

Oprócz wizualizacji racjonalności zależności między siłą decyzyjną a preferowaniem instrumentów zostały zbadane za pomocą korelacji. Skłonność do wyboru portfela produktów wbrew oczekiwaniom w niewielkim stopniu zależy od układu sił decyzyjnych. Tylko trzy zależności okazały się istotne statystycznie. W miarę wzrostu siły decyzyjnej kobiet spada preferowanie agresywnych funduszy inwestycyjnych (korelacja istotna statystycznie przy poziomie 0,05). Z kolei w miarę wzrostu siły decyzyjnej mężczyzny wzrastają preferencje wobec nieruchomości (korelacja istotna statystycznie przy poziomie 0,05) oraz maleją preferencje wobec lokat bankowych (korelacja istotna statystycznie przy poziomie 0,01).

4. Podsumowanie

W toku przeprowadzonych analiz wszystkie hipotezy zweryfikowano pozytywnie. Wśród gospodarstw domowych można wyróżnić cztery grupy różniące się strukturą wpływów decyzyjnych. Grupy te mają inne oceny instrumentów finansowych (a co za tym idzie – także inne zachowania rynkowe). W przypadku trzech

z czterech analizowanych grup można stwierdzić racjonalności w sensie metodologicznym. W przypadku jednego segmentu oceny nie wskazują na jakąkolwiek racjonalność, choć może to być związane z dużym rozproszeniem odpowiedzi.

Niniejszy artykuł stanowi fragment większej analizy dotyczącej racjonalności zachowań oszczędnościowych.

Literatura

- Ando A., Modigliani F., *The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, „American Economic Review” 1963, 53.
- Becker G.S., *A Treatise of the Family*, Harvard University Press, Cambridge 1991.
- Boecker F., *Praeferenzforschung als Mittel marktorientierter Unternehmensfuehrung*, „Zeitschrift fuer Betriebswirtschaftliche Forschung” 1986.
- Białowąs S., *Podjęmowanie decyzji w gospodarstwie domowym – podział sily decyzyjnej w zakresie zachowań finansowych*, [w:] *Analiza i prognozowanie wahań koniunkturalnych w gospodarce polskiej*, J. Garczarczyk (red.), Zeszyty Naukowe UE Poznań nr 115, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Boecker F., *Kształtowanie preferencji wobec dóbr trwałego użytku w rodzinie*, [w:] *Zachowania konsumenta. Koncepcja i badania europejskie*, M. Lambkin, G. Foxall, F. Van Raaij, B. Heilbrunn (red.), PWN, Warszawa 2001.
- Davis H.L., Rigaux B.P., *Perception of Marital Roles in Decision Processes*, „Journal of Consumer Research” 1974.
- Dubois D., Marchetti R.Z., *Le triangle d'influence, un nouvel outil pour mesurer la repartition des roles dans les decisions families d'achat*, Actes du 8eme Congres International del' Association Francaise du Marketing, Lyon 1992.
- Fiedor B., *Metodologiczny indywidualizm we współczesnej ekonomii neoklasycznej*, „Ekonomista” 1997 nr 5-6, s. 671.
- French J.R., Raven B.H., *The Bases of Social Power*, [w:] *The Studies on Social Power*, D. Cartwright (red.), Ann Arbor 1959.
- Fishbein M., Ajzen I., *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley, Reading, MA 1975.
- Foxall G.R., Goldsmith R.E., *Psychologia konsumenta dla menadżera marketingu*, PWN, Warszawa 1998, s. 126.
- Gertzen H., *Component Processes of Phased Decision Strategies*, „Acta Psychologica”, 80/1992,
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979 nr 47(2), s. 263-292.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, ZN im. Ossolińskich, Wrocław 1969.
- Kranichfeld M.L., *Rethinking Family Power*, „Journal of Family Issues” 1987 nr 8.
- Kroeber-Riel W., *Konsumentenverhalten*, wydanie 4., Monachium 1984.
- Lange O., *Ekonomia polityczna*, PWN, Warszawa 1978.
- Popenoe D., *American Family Decline, 1960-1990: A review and appraisal*, „Journal of Marriage and the Family” 1993 nr 55.
- Silk A.J., Kalwani M.U., *Measuring Influence in Organizational Purchase Decisions*, „Journal of Marketing Research” 1982.

RATIONALITY AND HOUSEHOLD DECISION MAKING

Summary

The article focuses on the problem of family household roles when deciding on family savings. The first part presents a critical review of the topic. This allowed to put forward three hypotheses. The empirical analysis was done on the basis of the author's own research, which allowed the author to verify the hypotheses.