

Małgorzata Rószkiewicz
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

MECHANIZMY DYSTRYBUCJI DOCHODU ROZPORZĄDZALNEGO W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH – W POSZUKIWANIU PARADYGMATU

1. Wstęp

W orientacji marketingowej przedsiębiorstw rozumienie zachowań rynkowych gospodarstw domowych jest kluczowe w kształtowaniu ich sukcesu rynkowego. Na zachowania te można spojrzeć przez pryzmat dążenia jednostek do zaspokojenia swych potrzeb i wówczas na pierwsze miejsce wśród poruszanych zagadnień wysuwa się satysfakcja konsumenta. Z perspektywy przedsiębiorstwa, jest ona obecnie uważana za najważniejsze ogniwo prowadzące do sukcesu rynkowego. Badania satysfakcji i zadowolenia koncentrują się wokół pojęcia, które wytycza cel współczesnego marketingu, a którym jest lojalność konsumenta wobec wybieranych produktów i usług. Przyjmuje się, że zakres lojalności jest wynikiem osiągniętej satysfakcji, sama zaś lojalność stanowi centralny atrybut osobowości konsumenta, kształtujący jego wybory rynkowe. Badania nad poziomem lojalności koncentrują się na rozpoznaniu czynników – leżących na ogół po stronie oferty rynkowej – które na tę lojalność mogą mieć wpływ. Z kolei, z perspektywy konsumenta, osiągnięcie satysfakcji z konsumpcji wymaga szeregu decyzji, które określa się ogólnie mianem zachowań ekonomicznych. Badania zachowań ekonomicznych znajdują się w chwili obecnej na etapie poszukiwania paradygmatu wytyczającego koncepcję intelektualną, określającą sposób, w jaki konsument dokonuje swych wyborów. Poszukuje się powiązań między czynnikami, które sterują mechanizmem zachowań ekonomicznych konsumentów i sposobem ich realizacji. W świetle wyników badań z ostatnich dwudziestu lat racjonalność przestaje być centralnym atrybutem po stronie konsumenta i poszukuje się

kategorii w pełni adekwatnej. Naświetleniu tej kwestii poświęcone są poniższe rozważania.

2. Obiektywne czynniki determinujące zachowania ekonomiczne

W badaniach mających na celu zrozumienie mechanizmu zachowań ekonomicznych, zgodnie z metodologią badań naukowych w ogóle, podstaw do formułowania tez oraz hipotez badawczych dostarczają uznane teorie i paradygmaty odnoszące się do zachowań ekonomicznych. W tym zakresie funkcjonuje bowiem bogaty, wynikający z rozwoju myśli społeczno-ekonomicznej, zasób teorii i hipotez wywodzących się z różnych orientacji intelektualnych.

Wyjaśnieniem zachowań ekonomicznych w pierwszej kolejności zajmują się teorie ekonomiczne. Koncepcję dochodu permanentnego oraz hipotezę cyklu życia, jako teorie wyjaśniające podział dochodu gospodarstwa na konsumpcję i tworzenie zasobów, w teorii ekonomii uznaje się już za klasyczne. Według M. Friedmana [7], indywidualny wzorzec konsumpcji uzależniony jest od subiektywnego wyobrażenia jednostki o jej możliwościach dochodowych. Zdaniem tego autora, jednostka stara się realizować ten wzorzec w całym okresie swego życia. W całym okresie życia występuje zatem tendencja do wyrównywania strumienia użyteczności. Trudności w kwantyfikacji użyteczności sprawiają, że na ogół utożsamia się ją z ceną, którą akceptuje konsument, nabywając dobra i usługi, lub z poziomem wydatków, co prowadzi, w ujęciu empirycznym, do stwierdzenia, że ludzie dążą do wyrównywania wydatków przez całe życie. Oszczędzanie i pożyczanie są narzędziami, które wygładzanie to umożliwiają: oszczędzanie, w okresie gdy poziom dochodów przekracza poziom przyjętych wydatków, pożyczanie zaś, gdy jest on niewystarczający, by sprostać oczekiwaniom konsumpcyjnym. Z koncepcją tą ściśle jest powiązana tzw. hipoteza cyklu życia F. Modiglianiego i R. Brumberga [14, s. 388-436], zakładająca określoną chronologię takich etapów w cyklu życia człowieka, jak: faza życia na kredyt, gdy poziom osiąganych dochodów uniemożliwia zaspokojenie aspiracji konsumpcyjnych, faza gromadzenia zasobów, gdy poziom dochodów przewyższa aspiracje konsumpcyjne, oraz faza konsumpcji tych zasobów, gdy osiągnięta emerytura nie wystarcza do utrzymania poziomu konsumpcji z faz wcześniejszych.

Rozwój teorii ekonomicznych prowadził do dywersyfikacji przedstawionego ujęcia modelowego ze względu na obserwowane empirycznie zróżnicowanie poziomu zamożności. Współczesne ujęcia modelu cyklu życia uwzględniając to, że użyteczność gromadzonych zasobów i tym samym powstrzymywanie się od konsumpcji może być kształtowana przez takie czynniki, jak: potrzeba posiadania zabezpieczenia finansowego chroniącego jednostki przed nieprzewidzianymi zdarzeniami, chęć pozostawienia spadku, postrzeganie statusu społecznego poprzez pryzmat konsumpcji (snobizm) oraz to, że niektóre systemy zabezpieczeń społecznych wprost zniechęcają osoby o niskich dochodach do oszczędzania.

Uwzględnienie tych elementów w klasycznym modelu spowodowało, że stał się on bardziej adekwatny do realizowanej dystrybucji dochodu rozporządzalnego na konsumpcję i oszczędności różnych grup społecznych. Modyfikacja klasycznych teorii nie zmienia jednak faktu, że charakterystyczną cechą ekonomicznego spojrzenia na podział dochodu rozporządzalnego jest wyrażane w ramach tego nurtu przekonanie, iż rzeczywista indywidualizacja zachowań, nie ma żadnego znaczenia makroekonomicznego, i w teoriach tych uznaje się, że efekty indywidualne podlegają kompensacji, ujawniając jedynie czynnik dochodowy jako determinantę tworzenia tego podziału. Takie stanowisko występowało już w teorii J.M. Keynesa [10, s. 117-146] i w przytaczanych pracach było podtrzymywane. Problem ewentualnej wstrzemięźliwości w wydawaniu jako czynnika wynikającego z presji dochodowej poruszany był jedynie sporadycznie i traktowany raczej jako anomalia (por. [18, s. 392-406]).

3. Subiektywne czynniki determinujące zachowania ekonomiczne

Oba elementy podejścia ekonomicznego, tzn. założenie o racjonalności zachowań jednostek oraz założenie o średnio biorąc zerowym efekcie czynników subiektywnych¹, poddane zostały krytyce przez G. Katonę [9, s. 230-232]. Prace tego autora dały początek psychologii ekonomicznej, zwanej również psychologią gospodarczą. Osią jego poglądów było przekonanie, całkowicie sprzeczne z ekonomicznym nurtem, że maksymalizacja użyteczności lub zysku nie jest podstawowym kryterium działalności człowieka, i tym samym również zachowań ekonomicznych. Ponadto, odwołując się do badań empirycznych, autor ten dowodził, że dyspersja reakcji jednostek na wpływy środowiska nie podlega kompensacji, lecz zróżnicowanie tych reakcji ma kierunek charakterystyczny dla każdej czasoprzestrzeni, prowadząc do trwałego przekształcenia zasad postępowania, a to powoduje określone efekty makroekonomiczne. Pod tym względem G. Katona przyłączył się do zapoczątkowanej przez T. Veblena krytyki ekonomii subiektywnej. Racjonalistycznej wizji człowieka przeciwstawiano stwierdzenia zaczerpnięte z psychologii, a głoszące, że:

- nie wszystkie zachowania człowieka są nakierowane na maksymalizację korzyści i nie wszystkie przynoszą korzyść w ogóle,
- człowiek kieruje się również zasadami o charakterze altruistycznym,
- człowiek poddawany jest wpływom wielu czynników, do których, należą również czynniki ekonomiczne,

¹ Według J.M. Keynesa, konsumpcja jest uzależniona od dwóch grup czynników, z których pierwsza ma charakter obiektywny i obejmuje czynniki ekonomiczne, mające wpływ na osiągany dochód, druga zaś ma charakter subiektywny i dotyczy potrzeb, zwyczajów, predyspozycji psychicznych oraz obowiązujących zasad i zwyczajów dotyczących podziału dochodu.

– zasada racjonalności postępowania zakłada doskonale poinformowanie wszystkich jednostek o stanie rzeczywistości, co jest praktycznie nierealne.

Zdaniem G. Katony, życiu człowieka towarzyszy proces nieustannego zbierania doświadczeń, które mogą powodować trwałe zmiany w zasadach jego postępowania. Wśród zachowań jednostek autor ten wyróżnił zachowania rutynizowane, tzw. zwyczajowe, które przeważają w postępowaniu człowieka, oraz zachowania „prawdziwe”, które wymagają procesu decyzyjnego. Przy tym, według G. Katony, w procesie tym, obok kryteriów ekonomicznych, uczestniczą zmienne psychologiczne o charakterze pośrednim. Należą do nich: przyzwyczajenia, nawyki, motyw i postawy. W swej treści obejmują one: optymizm i pesymizm, pewność i niepewność oraz zaufanie i nieufność. Zdaniem G. Katony, wielkość dochodu ma wpływ na sposób jego dystrybucji między konsumpcję i oszczędności jedynie w tym sensie, że poziom osiąganego dochodu poddawany jest nieustannej ocenie na tle własnej sytuacji finansowej i ogólnej sytuacji gospodarczej oraz przewidywań w tym zakresie, jak również względem zmian, które miały miejsce oraz które są oczekiwane. Subiektywna ocena może prowadzić do zadowolenia z własnej sytuacji finansowej lub też do jej negatywnego odbioru, co z kolei wywołuje określone konsekwencje w dalszych decyzjach ekonomicznych jednostki. Zdaniem tego autora, możliwe jest, że w tym samym czasie nastąpi wzrost zarówno konsumpcji jak i oszczędności, gdyż łącznie będą one dla jednostki celami preferowanymi, ale również możliwa jest rezygnacja z oszczędzania na rzecz zaspokajania nowych potrzeb konsumpcyjnych, np. pod wpływem oddziaływania grupy odniesienia, mimo że według równania keynesowskiego wzrost dochodów powinien prowadzić do wzrostu oszczędności. Usankcjonowaniem poglądów wyrażonych w pracach G. Katony stał się wskaźnik postaw konsumenckich, obok parametrów czysto ekonomicznych wykorzystywany w ocenie perspektyw rozwoju popytu konsumpcyjnego.

Subiektywne spojrzenie na kształtowanie się zachowań, które uznaje się za zachowania ekonomiczne gospodarstw domowych, odnoszące się do dystrybucji rozporządzalnego dochodu tych gospodarstw, zapoczątkowane przez G. Katonę, ujęli w ramy koncepcji naukowej K.-E. Warneryd [21], G. Antonides i W.F. van Raaij [1]. W Polsce prace badawcze w tym zakresie prowadzą T. Tysza, A. Falkowski i T. Zaleskiewicz [23]. Zagadnienia te ujmują ukształtowaną w znacznym stopniu koncepcja finansów behawioralnych, która koncentruje się na tzw. zachowaniach finansowych. Według definicji G. Antonidesa i W.F. van Raaija, zachowania takie obejmują: zarządzanie budżetem, oszczędzanie, pożyczanie, inwestowanie, ubezpieczenia, przygotowywanie sprawozdań podatkowych, płacenie podatków, dodatkowe zarobki, gry hazardowe, spekulacje i zarządzanie majątkiem [1, s. 493]. Na ogół wyróżnia się cztery grupy zachowań finansowych, które obejmują: zarządzanie budżetem i gotówką, tworzenie i utrzymanie zapasów buforowych, finansowanie różnych celów życiowych oraz zarządzanie majątkiem (por. A. Lindqvist, s. 39-57, [15, s. 280-285]). Zarządzanie

budżetem i gotówką obejmuje finansowanie bieżących wydatków. W wyniku bieżącego gospodarowania dostępnym dochodem może powstać różnica między dochodem będącym do dyspozycji i wydatkami. Różnicę dodatnią określa się mianem oszczędności resztowych, które wynikają z niezamierzonego zgromadzenia środków finansowych. Różnica ujemna określana jest wówczas mianem nieświadomej i niezamierzonej pożyczki². Tworzenie i utrzymywanie zapasów buforowych obejmuje tworzenie rachunków oszczędnościowych i gromadzenie na nich środków z przeznaczeniem na finansowanie nieprzewidzianych sytuacji. Ten typ zachowań jest wynikiem świadomej rezygnacji z przeznaczania części dochodów na bieżącą konsumpcję i wymaga samoograniczenia. Finansowanie różnych celów życiowych wymaga ugruntowanego przeświadczenia o bezpieczeństwie materialnym i na ogół poprzedzone jest wcześniejszym gromadzeniem oszczędności, chociaż zachowania takie mogą być realizowane poprzez zaciągnięte pożyczki lub kredyty konsumpcyjne. Z kolei zarządzanie majątkiem dotyczy gromadzenia i utrzymywania kapitału przez inwestowanie, spekulacje oraz obrót nieruchomościami. Celem tych zachowań są korzyści finansowe i wysokie oprocentowanie, zyski oraz unikanie skutków inflacji. Według G. Antonidesa i W. F. van Raaija, wyróżnione grupy zachowań finansowych tworzą hierarchiczną strukturę. Zwrócili na nią uwagę w swoich pracach empirycznych również R. Wahlund i K.-E. Warneryd [20] i nazwali ją hierarchicznym modelem zachowań finansowych. Zdaniem autorów, wyróżnione w nim kategorie zachowań zlokalizowane są w określonym porządku, a zaangażowanie się jednostki lub gospodarstwa domowego w określoną grupę zachowań możliwe jest dopiero po dokonaniu zachowań z niższego poziomu.

W modelu tym na najniższym poziomie znajduje się zarządzanie budżetem i gotówką. Ten typ zachowań finansowych dotyczy jednostki lub gospodarstw domowych, które osiągają jakiegokolwiek dochody. Do znajdującego się na drugim poziomie tworzenia oszczędności buforowych niezbędne jest dysponowanie dostatecznym dochodem oraz samokontrola w bieżącej konsumpcji. Gromadzenie środków przeznaczonych na określone cele znajduje się na trzecim poziomie struktury, zarządzanie zaś majątkiem – na poziomie najwyższym.

Łatwo zauważyć, że głównym wyznacznikiem kolejnych poziomów zachowań finansowych w przyjętym modelu jest osiągany dochód. Jego poziom wyznacza granice możliwych zachowań finansowych jednostki lub gospodarstwa domowego. Powszechnie występująca w społeczeństwach prawostronna asymetria rozkładu dochodów pozwala ujmować hierarchiczny model zachowania finansowego w formie piramidy odzwierciedlającej strukturę występowania poszczególnych typów zachowań w populacji. Najszerszą podstawę mają zachowania podstawowe,

² Dotyczy to zazwyczaj regulowania płatności kartami kredytowymi lub zaciągnięcia wspierających „pożyczek” wśród najbliższej rodziny.

związane z zarządzaniem budżetem i gotówką, gdyż dotyczą najliczniejszej grupy w populacji. Najwęższa podstawa charakteryzuje zachowania dotyczące zarządzania majątkiem, gdyż wysoki poziom dochodów, niezbędny do aktywacji tego typu zachowań, dostępny jest jedynie wąskiej grupie.

4. Integracja podejść badawczych – ekonomia behawioralna

Można podjąć próbę powiązania hierarchicznej koncepcji zachowań finansowych z dobrze ugruntowaną w marketingu koncepcją cyklu życia rodziny. Wynika to z dwóch przesłanek:

- po pierwsze – na ogół wraz ze stażem pracy, a więc wraz z upływem czasu zwiększa się osiągany dochód, co stwarza możliwości angażowania jednostki lub gospodarstwa domowego w zachowania finansowe z wyższych poziomów;
- po drugie – wskazówek w tym zakresie dostarcza wspomniana już ekonomiczna koncepcja powstawania oszczędności w gospodarstwach domowych, ujęta w tzw. hipotezę cyklu życia F. Modiglianiego i R. Brumberg [14], bazująca na założeniu o wyrównywaniu poziomu wydatków do poziomu wynikającego ze średniego dochodu w całym cyklu życia.

Z hierarchicznej koncepcji zachowań finansowych wynika wprost, że jednostka w całym cyklu życia zarządza środkami finansowymi, które umownie można utożsamiać z trzema typami rachunków. Są to:

- 1) rachunek bieżący, dotyczący gospodarowania bieżącymi dochodami pozostającym do dyspozycji,
- 2) rachunek bieżących aktywów, który obejmuje zasoby buforowe,
- 3) rachunek zasobów zabezpieczających przyszłe dochody.

Zgodnie z klasyczną hipotezą cyklu życia, chronologia zdarzeń sprawia, że powstają one w określonej sekwencji. Wszystkie typy tych umownych rachunków występują dopiero od pewnego poziomu dochodów, kiedy zostaną już utworzone zasoby buforowe i celowe. Hipoteza ta zakłada, że ma to miejsce w bardziej zaawansowanych fazach życia. Serafin i Thaler to mentalne zarządzanie zgromadzonymi zasobami ujęli w formułę tzw. behawioralnej hipotezy cyklu życia (Serafin, Thaler, 1988) lecz przyjęli, że dokonuje się ono nieustająco w każdym momencie dysponowania dochodem rozporządzalnym. Dysponując określonym dochodem, jednostka podejmuje nieustannie decyzję o jego rozdysponowaniu na poszczególne rachunki. Jeśli osiągany dochód jest niski, to najtrudniej jest powiększać (tworzyć) aktywa bieżące i zabezpieczenie przyszłości, gdyż wymaga to znacznej „siły woli”, czyli po prostu wstrzemięźliwości. Gdy osiągany dochód jest relatywnie wysoki, zasoby te powstają bez większego wysiłku. Ważnym wnioskiem płynącym z ich koncepcji jest stwierdzenie, że siła skłonności do konsumpcji zależy od rodzaju umysłowego subkonta, z którego planowane wydatki

mają być finansowane³. Jest ona najwyższa z dochodu bieżącego, niższa z aktywów bieżących, najniższa zaś z przyszłego dochodu, który jest uosabiany z majątkiem. Według tego modelu, wzrost konsumpcji zostaje początkowo sfinansowany z bieżącego dochodu. Po wyczerpaniu się środków z subkonta „dochód bieżący”, w drugiej kolejności będą wykorzystane środki z subkonta „aktywa bieżące”, a w ostatniej kolejności – z subkonta „przyszły dochód”.

5. Ramy konceptualne teorii zachowań ekonomicznych

Warto podkreślić cechy behawioralnej hipotezy cyklu życia, które wyraźnie odróżniają to ujęcie od klasycznego. Najważniejsze tezy odnoszą się do wprowadzenia do mechanizmu decyzyjnego jednostki lub gospodarstwa domowego następujących elementów:

- samokontroli (*self-control*), która jest czynnikiem całkowicie subiektywnym o charakterze emocjonalnym, wiążącym się z pewnym wysiłkiem dokonywanym przez jednostkę w procesie podejmowania decyzji o dystrybucji dochodu na konsumpcję i oszczędzanie,
- kadrowania (*framing*), które polega na relatywizacji każdej sytuacji podlegającej ocenie względem wybranego punktu odniesienia, tak jak to jest ujmowane w teorii perspektywy [8],
- pokus (*temptations*), które sprawiają, że skłonność do konsumpcji lub oszczędzania jest zależna od okoliczności,
- księgowości mentalnej (*mental account*), która polega na odmiennym stosunku emocjonalnym do środków finansowych pochodzących z różnych źródeł, co symbolicznie ujmuje się jako mentalne księgowanie na odmiennych rachunkach (kontach).

Behawioralna hipoteza cyklu życia pozwala zrozumieć te zachowania ekonomiczne, które stały w sprzeczności z nurtem klasycznym, a które dotyczyły gromadzenia oszczędności już w początkowych fazach cyklu życia, tj. powstrzymywania się od wydawania w okresie emerytalnym i tym samym kontynuowanie tworzenia oszczędności w ostatnich fazach cyklu życia oraz znacznej dyspersji zachowań ekonomicznych w homogenicznych pod względem społeczno-demograficznym segmentach gospodarstw domowych. Wprowadzenie w behawioralnej hipotezie cyklu życia takich składników mechanizmu decyzyjnego, jak siła woli, zależna od punktu odniesienia ocena atrakcyjności potencjalnych celów konsumpcyjnych oraz emocjonalny stosunek do charakteru posiadanych zasobów, w dużym stopniu wyjaśniają obserwowane empirycznie prawidłowości, sprzeczne z ujęciem klasycznym. W rezultacie problem

³ Według tych autorów w rzeczywistości mentalnych subkont może być więcej, w zależności od celów i sytuacji życiowych (np. edukacja dzieci, poprawa wyglądu).

wstrzemięźliwości i jej różnicowania się w grupach różnie sytuowanych społecznie i ekonomicznie staje się kluczowym elementem behawioralnego podejścia w ekonomii, nurtu, który wydaje się dominować w rozważaniach nad zachowaniami ekonomicznymi gospodarstw domowych. O ile więc z perspektywy przedsiębiorstwa osiągnięciem i decyzji staje się „satisfakcja” konsumentów, o tyle z perspektywy konsumenta osiągnięciem jego decyzji i działań staje się „wstrzemięźliwość” w zaspokojeniu potrzeb – wstrzemięźliwość w wydatkach.

6. Podstawy empiryczne nowego podejścia do zachowań ekonomicznych

Prace badawcze nad postawami wobec powstrzymywania się od wydawania pozwalają powiązać zmiany w strukturze wydatków gospodarstw domowych z ewolucją postrzegania postaw zapobiegliwych. P. Webley oraz E.K. Nygus [22, s. 93-112), wychodząc z założeń koncepcji społecznych reprezentanci [13] dowodzili tezy, iż wzorce konsumpcji kształtują się w drodze ewolucji wstrzemięźliwości, jaką można zaobserwować w minionych 100 latach, a szczególnie w okresie ostatnich dwudziestu lat. Jak zauważyli P. Webley i E.K. Nygus, ewolucja ta polegała na przejściu od filozofii cnoty oszczędzania i posiadania oszczędności do filozofii życia chwilą, tzw. życia na kredyt. Zdaniem tych autorów, podstawą uznawania wstrzemięźliwości za cnotę był szerzący się w kulturze zachodniej indywidualizm. Oszczędności stwarzały bowiem możliwość uniezależnienia się jednostek, dawały poczucie wolności.

W latach dwudziestych XX w. stosunek do postaw zapobiegliwych zaczął ewoluować. Samozabezpieczenie i zapobiegliwość zostały odrzucone, lansowano zaś formułę życia z dnia na dzień (życie chwilą). Zachęcanie do kredytów stało się początkiem konsumeryzmu. W XX w., kiedy konsumeryzm stał się kulturą dominującą, stopa osobistych oszczędności zaczęła systematycznie się obniżać. Kulminacją tego sposobu myślenia była ekonomia keynesowska, dowodząca, że czynnikiem chroniącym przed bezrobociem jest popyt, którego stymulacja jest najbardziej pożądanym działaniem zarówno politycznym, jak i ekonomicznym. Propagowano konsumpcję, dezawuuując oszczędzanie. Od czasu gdy występuje tendencja do utrzymywania poziomu konsumpcji odpowiadającego poziomowi grupy odniesienia, występuje stała presja na wydawanie, a nie na oszczędzanie, co prowadzi do oszczędności zbyt niskich, by zabezpieczać przyszłość. Pogłębiają ją zakupy finansowane z kredytów i pożyczek oraz wykupywanie ubezpieczeń. Z prac prowadzonych przez J.B. Schor [16] wynika, że bieżący horyzont rodziny amerykańskiej z wyższej klasy średniej wynosi ok. miesiąca, tzn. utrzymanie konsumpcji na poziomie wyznaczonym swymi aspiracjami (grupa odniesienia) w bieżącym miesiącu okazuje się być ważniejsze niż zabezpieczenie konsumpcji w okresie emerytalnym.

P.K. Lunt i S.M. Livingston [12], w pracy poświęconej konsumeryzmowi w Wielkiej Brytanii zwrócili uwagę na związek między budowaniem tożsamości jednostki i konsumpcją. Zdaniem tych autorów, obecnie ludzie, budując i przebudowując swą tożsamość, doświadczają konfliktu wartości. Z jednej strony oddziałuje na nich narastający proces „konsumpcyjności” społeczeństwa, poprzez atrakcyjność łatwego dostępu do dóbr i usług dzięki systemowi kart kredytowych, z drugiej strony zaś – dostrzegają niszczącą siłę materializmu, co skłania ich do powściągliwości i oszczędzania. Zrealizowane przez P.K. Lunta i S.M. Livingstone badania w formie wywiadów grupowych w różnych grupach społecznych, ujawniły w wyrażanych stanowiskach sprzeczności na temat gospodarowania zasobami. Z jednej bowiem strony ujawniano pejoratywne postawy wobec kredytów, wyrażające aprobatę dla oszczędzania i powstrzymywania się przed wydawaniem, z drugiej zaś – okazywało się, że większość wygłaszających takie sądy posiadało i posługiwało się kartami kredytowymi, realizując swe zachowania nabywcze. Z tych względów P.K. Lunt i S.M. Livingstone przedstawili współczesne społeczne reprezentacje gospodarowania zasobami jak konfliktowe.

Koncepcja społecznych reprezentacji wraz behawioralną hipotezą cyklu życia, zakreślając mechanizm decyzji o konsumpcji i oszczędzaniu, czyli o dystrybucji dochodu będącego do dyspozycji w gospodarstwach domowych, każą analizować postawy i zachowania konsumentów przez pryzmat specyfiki wąskich grup środowiskowych, uwarunkowań kulturowych, związanych z zatartymi w większości przypadków uwarunkowaniami społeczno-historycznymi. Stawia to wymóg rozszerzenia analiz o wątki antropologiczne. Stwarza to również dobre podstawy do powiązania satysfakcji i w dalszej kolejności lojalności z zarysowanym behawioralnym mechanizmem decyzji konsumenckich. Znalezienie tych powiązań zamknęłoby ramy koncepcyjne zintegrowanej koncepcji wyborów konsumenckich.

Literatura

- [1] Antonides G., Raaij W.F. van, *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2003.
- [2] Browning M., Lusardi A., *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, „Journal of Economic Literature” 1996, vol. XXXIV.
- [3] Carroll Ch.D., *How Does Future Income Affect Current Consumption?*, „Quarterly Journal of Economy” 1994, nr 109(1).
- [4] Carroll Ch.D., *The Buffer Stock Theory of Saving: Some Macroeconomic Evidence*, „Brooking Papers of Economic Activity” 1992, vol. 2.
- [5] Deaton A., *Understanding Consumption*, Oxford, Clarendon Press 1990.
- [6] Feichtinger G., Hansluka H., *The Impact of Mortality on the Life Cycle of the Family in Austria. Meeting on the Family Life Cycle of Methodology*, WHO, Wiedeń 1997.
- [7] Friedman M., *A Theory of Consumption Function*, Princeton, Princeton University Press 1957.

- [8] Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, „Econometrica” 1979, vol. 47, nr 2.
- [9] Katona G., *Psychological Economics*, Elsevier, New York 1975.
- [10] Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956.
- [11] Klimkowski C., *Znaczenie założeń behawioralnych w ekonomii*, „Ekonomista” 2002, nr 5-6.
- [12] Lunt P.K., Livingstone S.M., *Mass Consumption and Personal Identity*, Open University Press, Buckingham 1992.
- [13] Mascovici S., *On Social Representation*, [w:] red. J.P. Forgas, *Social Cognition: Perspective on Everyday Understanding*, London Academic Press, London 1981.
- [14] Modgiliani F., Brumberg R., *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of the Cross-Section Data*, [w:] red. Kenneth Kurihara, *Post-Keynesian Economics*, Rutgers U. Press, New Brunswick (NJ) 1954.
- [15] Raaij F.W. van, Wijck H. van, *Saving and Borrowing Behavior*, „Banken Effectenbedrijf” 1984 nr, 33.
- [16] Schor J.B., *The Overspent American*, Basic Books, New York 1998.
- [17] Szacki J., *Historia myśli socjologicznej*, PWN, Warszawa 1983.
- [18] Thaler R., Shefrin H.M., *An Economic Theory of Self-Control*, Journal of Political Economy, nr 89 1981.
- [19] Tucker D.M., *The Decline of Thrift in America: Our Cultural Shift from Saving to Spending*, Praeger, New York 1990.
- [20] Wahlund R., Warneryd K.E., *Aggregate Saving and the Saving Behaviour of Saver Groups in Sweden Accompanying a Tax Reform*, [w:] red. S. Maital, „Applied Behavioral Economics” 1988, vol. 1.
- [21] Warneryd K.-E., *The Saving Behavior of Households*, Katholieke Hogeschool, Tilburg 1983.
- [22] Webley P., Nygus E.K., *Representation of Saving and Saving Behaviour*, [w:] red. Ch. Roland-Levy, E. Penz, *Everyday Representation of the Economy*, WUV/Universitäts Verlag, Wien 2001.
- [23] Zaleśkiewicz T., *Psychologia inwestora giełdowego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, 2003.
- [24] Zaleśkiewicz T., Tyszka T., *Racjonalność a ryzyko*, PWE, Warszawa 2001.
- [25] Ząsepa R., *Zarys metody reprezentacyjnej*, Biblioteka Wiadomości Statystycznych, t. 39, GUS, Warszawa 1991.

MECHANISMS OF DISPOSAL OF INCOME DISTRIBUTION IN HOUSEHOLDS

Summary

According to Keynes (1936), consumption is dependent on two groups of determinants, the first being of an objective character – including economic determinants which influence the individual's income, while the second one is of a subjective character and refers to the needs, customs and psychological predisposition, as well as generally established rules and habits regarding income distribution. The primary conclusion following from Keynes's theory was the classification of subjective factors as stable in a short period of time and hence making consumption and savings accumulation dependent only on those factors which affect an individual's income level. Both parts of such an economic approach were challenged and criticized by Katona (1975), whose studies started a new field in economics, known as psychological economics. According to the author, maximizing

utility is not the basic criterion of human activity and in a similar vein, of economic behaviour. A rationalistic vision of human beings was contrasted with statements of psychological character. The problem of restraint in spending as a consequence of the income pressure was mentioned only sporadically and treated more as an anomaly. The restraint as a basic factor affecting consumption is considered in the concepts of behavioural life-cycle hypothesis by Shefrin and Thaler (1988) which key assumption is that households treat components of their wealth as absolutely nonfungible. In this theory wealth is assumed to be divided into three mental accounts: current income, current assets, and future income, and spending from current income is more tempting than spending from future income.