

CZEŚĆ I

WYBORY DECYZYJNE GOSPODARSTW DOMOWYCH

Tomasz Zalega

ROZDZIAŁ 1

GOSPODARSTWA DOMOWE O NIEPEWNYCH DOCHODACH W UJĘCIU WSPÓŁCZESNYCH EKONOMICZNYCH TEORII KONSUMPCJI

Wprowadzenie

Postępująca globalizacja i internacjonalizacja, a także rozwój nowoczesnych technik i technologii, rosnąca konkurencyjność oraz wiedza, wpływają w istotny sposób na funkcjonowanie różnych podmiotów gospodarujących na rynku, w tym również na zachowanie się gospodarstw domowych. Stosunkowo szybki rozwój i dyfuzja nowoczesnych technologii wpływa na rozwój tzw. społeczeństwa informacyjnego, które posiada bogate środki komunikacji i przetwarzania informacji, będące podstawą tworzenia większości dochodu narodowego oraz zapewniające źródło utrzymania większości ludzi (Krzysztofiak, Szczepański, 2005, s. 170). Można zatem powiedzieć, że zachodząca we współczesnym świecie rewolucja technologiczna wywiera istotny wpływ na funkcjonowanie całej gospodarki, rzutując także na zwiększenie się niepewności w zakresie zatrudnienia czy zachowań nabywczych gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych.

Pojęcie niepewności oznacza niewiedzę dotyczącą pewnych zdarzeń. Najczęściej niepewność odnosi się do zjawisk pojedynczych oraz nietypowych bądź losowych. Można ją interpretować za pomocą przeciwstawnego pojęcia – pewności, które oznacza przewidywanie rezultatów podejmowanych działań bez absolutnie żadnych wątpliwości (Chamberlin 1937, Ostasiewicz, 2003).

W artykule poruszono problem gospodarstw domowych o niepewnych dochodach. Jego kluczowym celem jest prezentacja spojrzenia na kwestie konsumpcji gospodarstw domowych o niepewnych dochodach w ujęciu najnowszych ekonomicznych teorii konsumpcji.

Po rozważaniach dotyczących niepewności gospodarstw domowych wynikających ze stosunku pracy, podjęto próbę zdefiniowania tej grupy gospodarstw. W dalszej części

zaprezentowane są współczesne teorie i koncepcje konsumpcji w odniesieniu do zachowań konsumpcyjnych gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł.

Niepewność gospodarstw domowych wynikająca ze stosunku pracy

W codziennym życiu gospodarczym gospodarstwa domowe napotykają na wiele niepewności co do kształtowania się ich dochodów i zatrudnienia, a także wobec zagrożenia stratami, jakie mogą spowodować klęski żywiołowe.

Niepewność dotyczy albo zmian, które są trudne do oszacowania, bądź odnosi się do wydarzeń, których prawdopodobieństwo, ze względu na niewielką liczbę dostępnych informacji, nie może być oszacowane. Jest ona uzależniona od wielu determinant, które najogólniej można podzielić na czynniki obiektywne i subiektywne.

Determinanty obiektywne wynikają przede wszystkim ze stanu oraz zmian rzeczywistości gospodarczej. W przypadku czynników o charakterze ekonomicznym, kluczowe znaczenie ma koniunktura gospodarcza. Fluktuacjom koniunkturalnym podlegają wszystkie wielkości określające stan aktywności gospodarczej. Dotyczą one zarówno sfery mikro- jak i makroekonomicznej. Na niepewność wpływ mają również wydarzenia społeczne i polityczne, decydujące o stabilności systemu ekonomicznego, w ramach którego podejmowane są decyzje oraz realizowane będą ich efekty.

Czynniki subiektywne niepewności mają charakter indywidualny, charakterystyczny wyłącznie dla danej osoby. Decyzje konsumpcyjne podejmowane w warunkach niepewności przez poszczególnych konsumentów uzależnione są od subiektywnej oceny oczekiwanej użyteczności, która z kolei zależy od osobistego nastawienia przy podejmowaniu decyzji. Można zatem powiedzieć, że każdy z konsumentów ma różną skłonność do przewidywania oczekiwanego efektu (wyniku), następującego jako konsekwencja dokonanego wyboru.

Do najważniejszych czynników o charakterze subiektywnym, związanych z niepewnością zaliczyć należy: rozporządzalny dochód, zasobność materialną oraz niepewność wynikającą ze stosunku pracy.

W artykule skoncentrowano się wyłącznie na niepewności wynikającej ze stosunku pracy. Czynniki ten w dużym stopniu wpływa na system decyzyjny gospodarstw domowych. W dzisiejszych czasach, z jednej strony – wzrasta niepewność na rynku pracy, z drugiej zaś – coraz mniej ludzi postrzega samą pracę w kategoriach nadawania sensu życia. Na rynku pracy coraz częściej odchodzi się od modelu tradycyjnego zatrudnienia, czyli wykonywania pracy w ramach stosunku pracy pomiędzy pracownikiem a zatrudniającym go pracodawcą, zawartego na podstawie bezterminowej umowy o pracę, w stałych godzinach, według powszechnie obowiązujących norm pracy, najczęściej świadczonej w siedzibie i pod kontrolą pracodawcy. Coraz większą popularnością na rynku pracy cieszą się elastyczne (nietypowe) formy zatrudnienia, które obejmują zatrudnienie nieregulowane umową o pracę, zatrudnienie na czas określony, w niepełnym wymiarze, w nieregularnym czasie, a także poza siedzibą pracodawcy. Należy w tym miejscu nadmienić, że z elastycznymi (alternatywnymi, niestandardowymi) formami zatrudnienia ściśle wiąże się elastyczność czasu pracy, czyli jego niestandardowe rozkłady. Niekiedy występują nawet trudności odróżnienia ich od elastycznych form zatrudnienia, np. praca w niepełnym wymiarze czasu bywa zaliczana do jednych i drugich form (Zalega, 2008a, s. 18).

Nietypowe formy zatrudnienia pojmowane są z jednej strony, jako zatrudnienie pracownicze – z drugiej, jako zatrudnienie niepracownicze. Z pierwszym przypadkiem mamy do czynienia wówczas, gdy przez nawiązanie stosunku pracy, pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem, a pracodawca do zatrudnienia pracownika za wynagrodzeniem i dotyczy uelastycznienia czasu

pracy, np. pracy w niepełnym wymiarze lub miejsca pracy (Bąk, 2006, s. 4). Z kolei drugi sposób pojmowania elastycznych form zatrudnienia dotyczy sytuacji, gdy zatrudnienie ma miejsce na innej podstawie niż stosunek pracy i oznacza świadczenie pracy w ramach stosunku prawnego, który jest regulowany głównie przez przepisy prawa cywilnego lub administracyjnego (Encyklopedia ..., 2002, s. 814).

Najbardziej korzystny dla pracownika jest tradycyjny model wykonywania pracy, polegający na tym, że praca wykonywana jest na podstawie stosunku pracy między pracownikiem a zatrudniającym go pracodawcą, jaki zawarty jest na podstawie bezterminowej umowy o pracę i wykonywany w pełnym wymiarze czasu pracy, który obejmuje dobowe i tygodniowe normy czasu pracy, w stałych godzinach i w ustalonym miejscu. Z kolei do elastycznych form zatrudnienia zaliczyć można umowę o pracę na czas określony, zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy, pracę tymczasową, zmienny czas pracy oraz telepracę.

Atrakcyjność elastycznych form zatrudnienia inaczej postrzegana jest przez pracowników, bezrobotnych, a jeszcze inaczej przez pracodawców. Pracownicy upatrują w elastycznych formach zatrudnienia przede wszystkim pogorszenie warunków pracy. Pracownicy zatrudnieni np. w częściowym wymiarze czy na czas określony o wiele rzadziej objęci są szkoleniami finansowanymi przez pracodawców, mają mniejsze szanse awansu oraz niższe wynagrodzenia. Bezrobotni z kolei widzą w elastycznych formach zatrudnienia większe szanse na pozyskanie pracy. Pracodawcy natomiast postrzegają w formach elastycznych skuteczny sposób na wzrost elastyczności zatrudnienia i zmniejszenia rozmiarów bezrobocia poprzez efektywniejsze skorelowanie rozmiarów i struktury zatrudnienia do zmiennych potrzeb oraz uniknięcie wysokich kosztów ochrony pracy (Zalega, 2003a).

Podsumowując dotychczasowe rozważania dotyczące niepewności wynikającej ze stosunku pracy można stwierdzić, że podstawową zaletą umowy o pracę na czas nieokreślony jest przede wszystkim stabilizacja w zakresie dochodów, a także możliwość zaplanowania własnego rozwoju, oraz co też jest nie bez znaczenia, opłacenie przez pracodawcę świadczeń socjalnych. Nietypowe formy zatrudnienia niewątpliwie przynoszą pewne korzyści, zwłaszcza dla pracodawcy, np. w odniesieniu do terminowych umów o pracę, pozwalają pracodawcy szybko regulować zatrudnienie w zależności od zapotrzebowania rynku, pozwalają na dwutygodniowe wypowiedzenie bez podania przyczyny i zawiadomienia o tym fakcie związku zawodowego, a także stwarzają teoretyczną możliwość dostosowania czasu pracy do potrzeb w przypadku niepełnego wymiaru czasu pracy. Jednakże mimo tych pewnych korzyści odczuwanych przez pracodawców, stosowanie elastycznych form zatrudnienia stwarza pewne zagrożenia dla pracowników. I tak, w przypadku terminowych umów o pracę ich stosowanie umożliwia pracodawcy zwolnienie pracownika z krótkim okresem wypowiedzenia bez podania przyczyny, co wiąże się bezpośrednio z niepewnością dochodów, utrudnia pracownikom dostęp do szkoleń i możliwości przekwalifikowania i tym samym zaplanowanie własnego rozwoju, stwarza trudności związane z zaciągnięciem kredytu oraz zmniejsza poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji, co prowadzi często do decyzji o migracji wewnętrznej lub zewnętrznej. Z kolei praca w niepełnym wymiarze godzin może przyczyniać się do niskiego statusu materialnego pracowników, a także słabszej ich integracji z załogą i częstszej dyskryminacji. Należy również podkreślić, że współcześnie wśród samych pracodawców coraz częściej wskazuje się na negatywne konsekwencje elastycznych form zatrudnienia. Ich efektywność w tworzeniu nowych miejsc pracy nie jest wcale tak wielka, jak początkowo uważano. Powszechna komputeryzacja i internet, które niewątpliwie sprzyjają elastycznym (nietypowym) formom zatrudnienia, wywierają istotny wpływ na wszelkie bez mała sfery życia, na prawie wszystkie formy aktywności gospodarczej – od szczebla rządów i organizacji międzynarodowych po zarządzanie strategiczne wielkimi i ponadnarodowymi

korporacjami (zorganizowanymi w postaci tzw. pajęczych sieci) i małymi firmami (Zalega 2003b). To z kolei powoduje, że zwiększa się ryzyko szpiegostwa zawodowego, a także wzrasta obawa o bezpieczeństwo danych – poufne informacje odnośnie ścieżki rozwoju długookresowego firmy, informacje na temat zawieranych kontraktów handlowych czy też bazy danych osobowych o klientach firmy mogą dostać się w niepowołane ręce. Te problemy są niezwykle istotne zwłaszcza w obszarze finansów, bankowości, marketingu i badań marketingowych, projektowania, a także w sektorze wysokich technologii (*high-tech*). Nie bez znaczenia jest także ograniczenie bezpośredniej kontroli nad pracownikami i zmniejszenie poczucia identyfikacji pracownika z firmą oraz, co bardzo istotne, możliwość utraty klientów preferujących tradycyjne formy kontaktu z pracownikami firmy (np. w przypadku telepracy).

Rozwój atypowych form zatrudnienia przyczynia się w dużej mierze do zwiększenia niepewności w zakresie dochodów gospodarstw domowych. Należy pamiętać, że we współczesnych przedsiębiorstwach warunki pracy są rzadko stabilne. Często można spotkać się z ograniczeniami dostępu do dodatkowych świadczeń w miejscu pracy (np. dostęp do odpłatnych wakacji, zasiłku chorobowego, zasiłku wychowawczego lub opiekuńczego). Dostęp do wymienionych środków jest w mniejszym stopniu zabezpieczony dla osób pracujących w zawodach charakteryzujących się niestabilnymi warunkami pracy. Z tego też względu oprócz zatrudnienia w ramach formalnych umów o pracę, wiele osób (w szczególności dysponujących niskimi dochodami) decyduje się na nielegalne zatrudnienie tzw. nierejestrowane. Dla większości tych osób podejmowanie takiej formy zatrudnienia nie wynika z wyboru, a raczej z konieczności. Dla wielu podejmowanie działań w szarej strefie, wynika często z problemów związanych ze znalezieniem pracy w sposób legalny. Dla sporej grupy osób o niskich kwalifikacjach, praca na czarno jest często jedyną szansą uzyskania dodatkowych, bądź czasami nawet jedynych dochodów. Oznacza to, że praca nierejestrowana niejednokrotnie staje się dla wielu gospodarstw domowych podstawowym źródłem utrzymania, umożliwiającym zaspokojenie potrzeb wyłącznie o charakterze wiscerogennym, gdyż w gospodarstwach tych bardzo często nie występuje w ogóle fundusz swobodnego wyboru. Niepewność tymczasowego zatrudnienia jest częstym doświadczeniem, dotyczącym coraz większą liczbę gospodarstw domowych, również i tych, których członkowie legitymują się wyższym wykształceniem. Wiele z nich może uzyskać wystarczający (satisfakcjonujący ich) dochód jedynie poprzez łączenie aktywności podejmowanych w ramach formalnego, jak i nieformalnego rynku pracy, zarówno o charakterze stałym, jak i tymczasowym (np. korepetycje, doradztwo księgowe, usługi medyczne i pielęgniarstwo). Uzyskane dodatkowo środki pieniężne nie tylko uzupełniają bieżące dochody, ale służą do podreperowania budżetów rodzinnych oraz zaspokojenia zarówno bieżących, jak i przewidywanych potrzeb konsumpcyjnych.

Konkludując, można powiedzieć, że ewidentną przyczyną nielegalnego zatrudnienia (ze strony pracobiorców) są głównie: trudności z uzyskaniem legalnej pracy, nieopodatkowanie dochodów z nierejestrowanej pracy, uzupełnienie budżetu domowego, przy jednoczesnym korzystaniu ze świadczeń dla bezrobotnych (Kozłowski, 2004, s. 76).

Wzrost niepewności wynikający ze zmiany otoczenia gospodarczego wymaga określonych procesów dostosowawczych ze strony konsumentów, które dotyczą zarówno sfery dochodów, jak i wydatków. Przyzwyczajenia do prowadzenia określonego poziomu życia, jako podstawowy determinant, wpływają co najmniej na utrzymanie tego poziomu w niezmięnionej formie lub warunkują zachowania, które zmierzają do poprawy sytuacji życiowej i osiągnięcia wyższego statusu materialnego. Procesy przystosowawcze mogą mieć zatem charakter dwustronny. Z jednej strony, obejmują dostosowanie potrzeb konsumpcyjnych do nowego otoczenia, z drugiej zaś, wpływają na zmiany działań, polegające na pozyskiwaniu środków finansowych, warunkujących realizację zamierzonych

celów konsumpcyjnych.

Pojęcie gospodarstw domowych o niepewnych dochodach

Zwiększająca się sukcesywnie liczba gospodarstw domowych o niepewnych dochodach, wymusza konieczność ich zdefiniowania. Gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach są autonomicznymi podmiotami gospodarującymi, wyodrębnionymi w sensie ekonomicznym na podstawie własności osobistej. W celu maksymalnego i najbardziej racjonalnego zaspokojenia potrzeb tak konsumpcyjnych, jak i duchowych, podejmują decyzje odnośnie konsumpcji w oparciu o indywidualne preferencje, przyzwyczajenia, tradycje i upodobania oraz rozporządzalne dochody, które albo wynikają z wykonywania pracy na zasadach odbiegających od modelu, który można uznać za tradycyjny, czyli wykonywania pracy w ramach stosunku pracy pomiędzy pracownikiem a zatrudniającym go pracodawcą, bądź angażowania się w różnym zakresie i w różnej formie w nieoficjalną działalność gospodarczą (czyli uczestnictwo w tzw. szarej strefie), lub otrzymywania różnego rodzaju świadczeń społecznych (np. zasiłku dla bezrobotnych, zasiłku z funduszu pomocy socjalnej itp.).

Do grupy gospodarstw domowych o niepewnych dochodach zaliczyć należy te wszystkie gospodarstwa, w których osoby (Zalega 2008a, s. 23):

- są zatrudnione w nietypowych formach, czyli zatrudnienie nieregulowane jest umową o pracę, bądź jest zatrudnieniem na czas określony, w niepełnym wymiarze, w nieregularnym czasie lub poza siedzibą pracodawcy (dotyczy to przeważnie gospodarstw domowych utrzymujących się z niezarobkowych źródeł i odnosi się w dużym stopniu do zawodów wolnych);
- legitymują się niskimi kwalifikacjami i z tego też względu mają trudności z uzyskaniem legalnej pracy (gospodarstwa domowe z osobami bezrobotnymi);
- podejmują pracę nierejestrowaną, która jest dla wielu gospodarstw domowych podstawowym lub jedynym źródłem utrzymania (w przypadku długoterminowych bezrobotnych) bądź stanowi uboczne, często dorywcze zajęcie i jest źródłem dodatkowych dochodów (np. korepetycje, doradztwo księgowo, usługi lekarskie, opieka nad dzieckiem, sprzątanie mieszkania, usługi budowlano– instalacyjne itd.) oprócz wynagrodzenia za pracę lub korzystania ze świadczeń dla bezrobotnych (w przypadku gospodarstw domowych z osobami bezrobotnymi).

Gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach bardzo często dysponują niskimi dochodami, które umożliwiają zaspokojenie jedynie potrzeb wiscerogennych. Gospodarstwa te na ogół nie posiadają funduszu swobodnej decyzji, który umożliwia zaspokojenie potrzeb dalszych (czyli potrzeb w zakresie kultury, turystyki i wypoczynku, łączności i transportu), a jeśli nawet posiadają, to jest on bardzo skromny. Oznacza to, że w przypadku tej grupy gospodarstw, wzrost płac i w konsekwencji zwiększenie dochodu, wywołuje nadwyżkę efektu substytucyjnego wzrostu wynagrodzenia nad efektem dochodowym. Dzieje się tak dlatego, że przy stosunkowo niskich dochodach, jednostka w niewielkim stopniu zaspokaja potrzeby konsumpcyjne, w wyniku czego zaczyna bardziej cenić czas pracy od czasu wolnego (jednakże, jak pokazuje praktyka, np. w odniesieniu do wielu długotrwale bezrobotnych, ta prawidłowość ekonomiczna nie znajduje potwierdzenia) i w ten sposób przyczynia się do zwiększa podaży pracy na rynku.

Gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach a współczesne ekonomiczne teorie i koncepcje konsumpcji

Problematykę zachowania się gospodarstw domowych o niepewnych dochodach można zaliczyć do bardziej interesujących teoretycznie, a przy tym ważnych praktycznie

zagadnień i to nie tylko w naukach ekonomicznych, ale również i w innych naukach społecznych, takich jak psychologia czy socjologia. Waga tego problemu wynika głównie z tego, że w miarę szybko zachodzących zmian na rynku pracy, deregulacji oznaczającej ograniczenie stopnia regulacji prawnych pracy i zabezpieczenia społecznego, a w efekcie wzrost swobody pracodawców w zakresie kształtowania zbiorowych stosunków pracy, a także niepewności pracy wynikającej z elastycznych form zatrudnienia oraz przemian cywilizacyjno-kulturalnych, szybkiej zmianie podlegają wzorce postępowania gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych, a co za tym idzie, decyzje odnośnie form, sposobów i środków zaspokajania potrzeb.

W literaturze ekonomicznej istnieje wiele teorii próbujących wyjaśnić mechanizm zachowania się gospodarstw domowych i podejmowanych przez nie decyzji wyboru. Pojawia się jednak w tym momencie zasadnicze pytanie, czy znane z teorii ekonomii liczne koncepcje i teorie konsumpcji znajdują swoje potwierdzenie w odniesieniu do zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych o niepewnych dochodach.

Zastosowanie konwencjonalnych teorii do analizy zachowania się gospodarstw domowych o niepewnych dochodach na rynku jest w dużej mierze ograniczone, ponieważ koncepcje te nie uwzględniają zmian, jakie zachodzą po stronie środków zaspokajania potrzeb, jak i zmian występujących w samych potrzebach gospodarstw domowych, a także przyjmują, że mikroekonomiczna jednostka posiada doskonałą wiedzę i doskonałe zdolności do określenia wiązki dóbr, które maksymalizują jego użyteczność. W rzeczywistości żadne gospodarstwo domowe nie posiada doskonałej informacji o cenach i nie ma doskonałej zdolności przeliczeń korzyści wynikających z nabycia poszczególnych produktów. Wskazuje na to chociażby praktyka zachowania się konsumenta w sferze poszukiwania informacji (Zalega 2008a, s. 25, Sagan 2004).

Wszystkie teorie i koncepcje konsumpcji akcentujące wpływ czynników socjodemograficznych na zachowania się gospodarstw domowych o niepewnych dochodach w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych, takie jak: koncepcja zachowania konsumenta Jacques'a Lesourne'a (1977) czy psychologiczna teoria konsumpcji George'a Katony (1975) mają w odniesieniu do tej grupy gospodarstw niewielkie znaczenie. Wynika to głównie z faktu, że koncepcje te koncentrują się nie na ograniczeniach dochodowych i cenowych, które dla gospodarstw domowych o niepewnych dochodach są najważniejsze, przesądzając tym samym o ich poziomie i strukturze konsumpcji, ale na różnorodnych behawioralnych aspektach, takich jak: stan zdrowia, zdolności do poszukiwania i przetwarzania informacji, potrzeby i pragnienia jednostek, rzeczywisty status społeczny konsumenta, a także różne role, w jakich on występuje (Katona 1975, Lesourne 1977).

Również teoria konsumpcji Gary'ego Stanley'a Beckera¹ jest mocno zawężona, jeśli chodzi o jej przydatność w zakresie postępowania gospodarstw domowych o niepewnych dochodach. Należy pamiętać, że uproszczony sposób myślenia G.S. Beckera zakładał, że decyzje konsumpcyjne, jak i inwestycyjne opierają się na szukaniu rozwiązania wynikającego z maksymalizacji strumienia dochodów, zaś preferencje odgrywają tylko rolę przy

¹ G.B. Becker będący reprezentantem neoklasycznego nurtu teorii ekonomii dowodzi, że kluczowy problem ekonomiczny występujący w obrębie rodziny wyraża się tym, że nie może mieć ona wszystkiego czego chce, i jest zmuszona żyć na miarę swoich możliwości. Podstawowy problem gospodarowania w skali jednostki sprowadza się zatem do tego, że zdolność do wyobrażenia sobie dóbr i usług, które chciałaby mieć, znacznie przekracza jej zdolności do ich nabycia. Ta niemożność zaspokojenia wszystkich potrzeb wynika z ograniczoności zasobów ekonomicznych, jakie są dostępne jednostce. Najważniejszym skutkiem rzadkości zasobów ekonomicznych jest to, że zawsze istnieje więcej niż jeden sposób wykorzystania czynnika wytwórczego. Przykładowo, dana osoba jest bezrobotna nie dlatego, że nie ma dla niej pracy, ale dlatego, że oddziela ją od użytecznej, produktywnej pracy jakaś bariera (np. odległość miejsca pracy od miejsca zamieszkania, brak odpowiednich kwalifikacji adekwatnych do wymagań pracodawcy).

decydowaniu o wyborze dóbr konsumpcyjnych² (Zalega 2007, s. 112). G. S. Becker poszerzył zakres wyborów podejmowanych przez gospodarstwa domowe i oprócz wyborów produkcyjno-konsumpcyjnych i inwestycyjnych opartych na preferencjach czasowych, wyróżnił także wybory w zakresie źródeł finansowania swojej działalności w różnych fazach cyklu życiowego (Becker, 1990). A zatem przyjął w swojej teorii konsumpcji istnienie w każdym gospodarstwie domowym pewnego i stałego funduszu swobodnego wyboru, który jest w części oszczędzany lub przeznaczany na potrzeby dalsze. Należy wszakże pamiętać, że w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach owego funduszu często brak, bądź jest on znacznie ograniczony, w efekcie czego w gospodarstwach tych zaspokajane są przede wszystkim potrzeby podstawowe, zaś potrzeby dalsze mają znaczenie drugoplanowe, często marginalne (Zalega 2008b, s. 143). Ponadto gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach ograniczone są inwestowaniem w różnych fazach cyklu życia gospodarstwa (w fazie edukacji, fazie pracy zarobkowej oraz w fazie nieaktywności zarobkowej). Trudno na przykład mówić w odniesieniu do gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem o zadowalających wydatkach na cele edukacyjne (kursy językowe, różnego typu szkolenia), które są pewnego rodzaju inwestycją przynoszącą dochody w okresie pracy zarobkowej, albo o wydatkach na zdrowie (dbanie o kondycję fizyczną i psychiczną). Brak inwestycji w kapitał ludzki, jaki powinien być dokonywany w fazie edukacji nie przynosi w tych gospodarstwach domowych wymiernych korzyści w fazie aktywności zawodowej, jako wynagrodzenie z pracy. To z kolei powoduje, że osiągnięte z reguły niskie dochody zaspokajają w miernym stopniu bieżące potrzeby konsumpcyjne, natomiast nie ma praktycznie oszczędności inwestowanych w różnego rodzaju formy kapitału rzeczowego i finansowego, które zabezpieczałyby nie tylko bieżącą ale i przyszłą konsumpcję, jak i umożliwiłyby zmianę preferencji czasowych (Zalega, 2007, s. 112).

Współczesne teorie konsumpcji zakładają, że konsument działa z ograniczoną racjonalnością (*bounded rationality*), czyli nie jest zdolny do maksymalizowania swojej użyteczności, ponieważ niemożliwa jest znajomość całego układu możliwych alternatyw. Uwaga ta odnosi się także do gospodarstw domowych o niepewnych dochodach. Na problem ograniczonej racjonalności gospodarstw domowych zwrócił uwagę Leonid Hurwicz, który stwierdził, że nie istnieje rozwiązanie problemu określenia „racjonalnego zachowania ekonomicznego” ze strony jednostki, gdyż sama racjonalność działań takiej jednostki zależy w dużej mierze od prawdopodobnego zachowania innych jednostek (Arrow, Hurwicz 1956). Próba ominięcia tego problemu poprzez założenie, że każde gospodarstwo domowe ma określone wyobrażenie o tym, co robią inne gospodarstwa w danych warunkach jest nieskuteczna. „Racjonalne” zachowanie gospodarstwa domowego można opisać tylko wówczas, gdy można założyć *a priori*, że wzór zachowań pozostałych gospodarstw domowych jest znany. Jednak zachowanie tych pozostałych gospodarstw nie może być znane *a priori*, jeśli przyjąć, że owi „pozostali” również mają zachowywać się racjonalnie. Mamy zatem do czynienia z klasycznym impasem logicznym. Jednakże L. Hurwicz (1978) dostrzegł, że sposób na rozwiązanie tego problemu wskazuje teoria gier, która polega na odrzuceniu wąsko pojmowanej zasady maksymalizacji, jako synonimicznej z zachowaniem racjonalnym gospodarstwa domowego. Oczywiście, maksymalizacja użyteczności byłaby pożądana, ale nie może istnieć prawdziwa maksymalizacja użyteczności w sytuacji, gdy tylko jedna z kilku determinant decydujących o wyniku zostaje pod kontrolą danego gospodarstwa domowego.

² Założenie to może mieć pełne zastosowanie tylko w przypadku, gdy mamy do czynienia z idealnym rynkiem kapitałowym (stałe oprocentowanie i nie występowanie ilościowych ograniczeń przy zaciąganiu pożyczek w banku – relatywnie tani i łatwo dostępny kredyt w banku). Tymczasem wiadomo, że preferencje konsumpcyjne mają istotny wpływ na decyzje inwestycyjne.

Większość makroekonomicznych teorii i koncepcji konsumpcji opiera się na funduszu swobodnej decyzji. Dotyczy to zarówno teorii dochodu względnego Jamesa S. Duesenberry'ego (1952), jak i hipotezy dochodu permanentnego Milтона Friedmana (1957) oraz hipotezy cyklu życia Franco Modiglianiego, Richarda Brumberga i Alberta K. Ando (1963).

O nadmiernej wrażliwości funkcji konsumpcji względem spodziewanych zmian dochodu bieżącego po raz pierwszy pisała Marjorie A. Flavin (1981). Zbudowany przez nią model, będący tak naprawdę rozszerzeniem podejścia Roberta E. Halla (1978), dobitnie wskazywał na silną zależność między tymi dwoma wielkościami. Innym zjawiskiem zaobserwowanym w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach jest nadmierna gładkość konsumpcji. Ten intrygujący postulat zaobserwowany przez Johna Y. Cambella i Agnusa Deatona (1989) polega na niewystarczających zmianach konsumpcji w stosunku do niespodziewanych zmian dochodu (spowodowanych np. utratą pracy). Zważywszy na fakt, że jedno zjawisko dotyczy zmian oczekiwanych, zaś drugie nieoczekiwanych, mogą one występować jednocześnie (Romer, 2000, s. 349).

Istotne znaczenie dla określenia reguł postępowania gospodarstw domowych o niepewnych dochodach ma rozszerzony model cyklu życia, na który składa się hipoteza cyklu życia i hipoteza dochodu permanentnego oraz teorie pozostające w ich orbicie (Browning, Crossley 2001, s. 2-3). Obie hipotezy stały się też punktem wyjścia dla wielu badaczy, którzy wzbogacili je, uchylając kolejne, często małorealistyczne założenia. Problem niepewności w modelu cyklu życia został podjęty dopiero w 1978 r. przez Roberta E. Halla, który twierdził, że maksymalizacja funkcji użyteczności jest dokonywana przy występującym ograniczeniu budżetowym i założeniu, że jedynym źródłem niepewności są dochody. W każdym okresie gospodarstwa domowe tak wybierają poziom konsumpcji, aby maksymalizować oczekiwaną użyteczność. Wielkość zarobków jest znana w momencie wyboru poziomu konsumpcji. Ponadto R. Hall założył, że stopa procentowa jest co najmniej równa stopie preferencji czasu, czyli stopie dyskonta (Hall, 1978, s. 978). Z przeprowadzonej przez R. Halla analizy wynika, że konsumpcja zachowuje się jak proces błędzenia losowego. Z założenia o kwadratowej funkcji konsumpcji wynika także fakt, że gospodarstwa domowe działają na zasadzie ekwiwalencji pewności, co oznacza, że konsumują tyle, ile konsumowałyby gdyby przyszły dochód był równy jego wartości oczekiwanej (średniej), co z kolei oznacza, że niepewność co do przyszłego dochodu nie ma tak naprawdę wpływu na konsumpcję.

Problem niepewności w odniesieniu do zachowań nabywczych gospodarstw domowych został także poruszony w 1968 r. przez Hayne E. Leland. Zbudował on prosty model dwuokresowy w którym przyjął, że dochód na początku jest znany, natomiast w drugim okresie znany jest jedynie subiektywny rozkład prawdopodobieństwa. Swoje rozważania oparł na założeniu addytywności funkcji konsumpcji i malejącej absolutnej awersji do ryzyka (Howard, Sheth 1969). Rezygnuje też z tego pierwszego założenia i przyjmuje w jego miejsce, że awersja do ryzyka wobec pewnej zmiennej spada wraz ze wzrostem znaczenia tej zmiennej w podejmowaniu decyzji³. W przeciwieństwie do R. E. Halla, H.E. Leland dowodził, że niepewność ma wpływ na optymalny poziom oszczędności tylko wtedy, gdy trzecia pochodna po funkcji oszczędności jest większa od zera. Innymi słowy oznacza to, że kwadratowa funkcja oszczędności nie nadaje się do opisu motywu wynikającego z niepewności, co do przyszłych dochodów i przezorności gospodarstw domowych. W przypadku, gdy warunek trzeciej pochodnej jest spełniony, wówczas nie działa zasada ekwiwalencji pewności, czyli przecenienia zdarzeń nieobarczonych ryzykiem. W efekcie niepewność przyszłego dochodu zmniejsza bieżącą konsumpcję, zwiększając tym

³ Założenie to zostało również uwzględnione w teorii perspektywy Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego (1979). Należy jednak zaznaczyć, że analiza przeprowadzona przez H.E. Leland nie uwzględnia jednak efektu pewności, czyli przeceniania zdarzeń nieobarczonych niepewnością.

samym oszczędności. Nieuwzględnienie czynnika niepewności w funkcji konsumpcji prowadzi do zaniżenia wartości współczynników regresji dla pozostałych zmiennych, takich jak: bieżący dochód, zdyskontowany przyszły dochód, stopy procentowe oraz aktywa (Leland, 1968, s. 456-473).

Z kolei Agnus Deaton (1991), koncentrując się na możliwości ograniczenia akcji kredytowej dowodził, że gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach, w przypadku braku możliwości swobodnego zaciągania pożyczek, w momencie obniżenia się dochodu (np. w wyniku utraty podstawowego lub dodatkowego źródła pracy), nie będą w stanie wyrównać swojej konsumpcji na skutek chwilowego zadłużenia. Oznacza to, że gospodarstwa domowe mniej konsumują niż czyniłyby to w warunkach optymalnych (Deaton, 1991, s. 1158). Agnus Deaton podobnie jak Christopher D. Carroll i D. Weil (1992, 1997) założył, że gospodarstwa domowe cechuje niecierpliwość, zaś występowanie limitów kredytowych tłumaczy gromadzenie środków na „czarną godzinę” tzw. oszczędności buforowych⁴, gdyż gospodarstwa domowe doskonale wiedzą, że nie będą w stanie utrzymać pożądanego poziomu konsumpcji w przypadku nagłego spadku dochodu (spowodowanego np. utratą pracy bądź nagłą chorobą). Należy w tym miejscu zaznaczyć, że w przeciwieństwie do Ch. D. Carrolla, A. Deaton założył nieskończony okres czasu (Deaton 1992). Z kolei Ch. D. Carroll skonstruował teorie oszczędności buforowych wyłącznie w oparciu o motywy przezornościowy, a także wprowadził przejściowe i permanentne szoki dochodowe oraz możliwości wystąpienia zerowych wpływów w pewnych okresach. To ostatnie założenie połączone z występowaniem motywu przezornościowego powoduje, że gospodarstwa domowe nie będą pożyczać (Carroll, 1997, s. 8). W konsekwencji, wnioski płynące z obu tych modeli są w wielu miejscach podobne. Można zatem powiedzieć, że gospodarstwa domowe utrzymują niskie rezerwy względem dochodu permanentnego, konsumowane w okresach obniżenia dochodu (Carroll, 1997, s. 69).

We współczesnej literaturze przedmiotu dokonuje się podziału na dwie podstawowe grupy modeli (Browning, Lusardi, 1996). Pierwsze z nich to modele uwzględniające element pewności, podczas gdy w drugich wprowadza się motyw oszczędzania przezornościowego. Ponadto, w modelach uwzględniających element pewności przyjmuje się międzyokresową addytywność funkcji użyteczności, absolutną pewność, bądź maksymalizację oczekiwanej użyteczności przez gospodarstwa domowe, które cechują się racjonalnymi oczekiwaniami i kwadratową funkcją użyteczności. Z kolei gospodarstwa domowe w modelach z występującym motywem przezorności mają międzyokresowe addytywne funkcje użyteczności, a także maksymalizują oczekiwaną użyteczność i mają racjonalne oczekiwania (Browning, Lusardi, 1996, s. 1800-1802). Kluczową różnicą jest zatem brak kwadratowej formy funkcji użyteczności w modelach uwzględniających motyw przezorności.

Teorią próbującą wyjaśnić zachowania nabywcze gospodarstw domowych o niepewnych dochodach jest także behawioralna hipoteza cyklu życia stworzona przez Hersha M. Shefrina i Richarda H. Thalera (1988). Teoria ta została stworzona jako pewnego rodzaju alternatywa dla modeli cyklu życia, wywodzi się z analizy rzeczywistych zachowań ludzi a nie jedynie tych racjonalnych, a także opiera się na trzech podstawowych filarach: teorii samokontroli, systemie kont mentalnych oraz przyjęciu, że sposób prezentacji alternatyw ma znaczenie przy podejmowaniu decyzji. Teoria samokontroli zakłada, że gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach ulegają wewnętrznym zmaganiom z uwagi na fakt, że preferencje są niespójne w czasie. Powodzenie tych działań determinuje stopień, w jakim rzeczywiście obserwowana sytuacja zbliży się do przewidywań hipotezy cyklu życia w ujęciu F. Modiglianiego i R. Brumberga (1990). Z uwagi na występujące koszty użycia woli (które pojawiają się przy samoograniczeniu) pełne osiągnięcie stanu zakładanego przez model cyklu

⁴ Oszczędności buforowe to najczęściej niewielkie oszczędności, jakie trzymane są przez konsumentów na „czarną godzinę” w celu zniwelowania konsekwencji niespodziewanych spadków dochodu.

życia nigdy nie nastąpi (Shefrin, Thaler, 1988). Jednym z rezultatów spadku kosztu użycia woli wraz ze spadkiem dochodu jest łamanie zasady proporcjonalności. Ich istnienie stanowi wyjaśnienie nadmiernej wrażliwości konsumpcji na nieoczekiwane zmiany dochodu i na jej silną zależność od bieżącego dochodu. H.M. Shefrin i R.H. Thaler wyróżnili trzy podstawowe grupy (konta), na jakie gospodarstwa domowe dzielą swój majątek. Są to bieżące dochody, bieżący majątek, oraz przyszłe dochody. Teoria ta zakłada, że krańcowa skłonność do konsumpcji dla każdego z tych kont jest różna i oznacza, że najbardziej zagrożone uszczupleniem są dochody bieżące, najmniej zaś dochody przyszłe. Co więcej, dostęp do każdego z tych kont jest z psychologicznego punktu widzenia różny i naruszenie konta, jakim jest bieżący majątek czy przyszłe dochody wiąże się z pewnym dyskomfortem, wyrażonym w postaci ujemnej użyteczności, czyli niezadowolenia. Innymi słowy, wydanie pieniędzy z kont, jakimi są bieżący majątek i przyszłe dochody jest bardziej bolesne aniżeli konta, jakim są bieżące dochody, a w rezultacie użyteczność płynąca z początkowego wydatkowania środków znajdujących się na tych kontach jest niższa aniżeli użyteczność płynąca z wydatków wyczerpujących konto bieżących dochodów (Thaler, 1986, s. 283). Wprowadzenie podziału na wspomniane trzy konta, pozwoliło na wyjaśnienie wielu niezrozumiałych wcześniej zachowań nabywczych gospodarstw, w tym gospodarstw domowych o niepewnych dochodach, a także na sformułowanie nowych wskazań odnośnie działań mających wpływać na konsumpcję. Należy także nadmienić, że uchylenie w behawioralnej hipotezie cyklu życia założeń o pełnej racjonalności konsumentów pozwoliło w istotny sposób podnieść zdolności predykcyjne modelu (Bańbuła, 2006, s. 50).

Wąskopragmatyczne ujęcie decyzji w modelach zachowania się gospodarstw domowych utrudniają adaptację tych modeli do ogólnych koncepcji zachowania się gospodarstw domowych, rozpatrywanych na płaszczyźnie dokonywanych zakupów. Rozwój teorii postępowania gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych i próby dostosowania teorii do rzeczywistości spowodowały, że kluczowe założenia różnorodnych teorii i koncepcji są w coraz większym stopniu bardziej adekwatne do wielowymiarowego otoczenia w jakim funkcjonuje współczesne gospodarstwo domowe. Jednakże różnorodność ujęć i zróżnicowanie celów jakim służą sprawia, że problem integracji różnorodnych elementów zachowania się w jednej kompleksowej teorii nie został jeszcze w pełni rozwiązany. Dotyczy to także gospodarstw domowych o niepewnych dochodach.

Podsumowanie

W podsumowaniu możemy konstatować, że w odniesieniu do gospodarstw domowych o niepewnych dochodach:

- Gospodarstwa te w większości nie dysponują funduszem swobodnego wyboru, który jest w części oszczędzany lub przeznaczany za zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu, czego potwierdzeniem może być stosunkowo wysoki udział wydatków na żywność oraz opłat sztywnych w wydatkach ogółem.
- Istnieje wyraźna zależność między konsumpcją a dochodem przejściowym.
- Konsumpcja podąża za dochodem.
- Zastosowanie konwencjonalnych teorii jest w dużej mierze ograniczone, ponieważ koncepcje te nie uwzględniają zmian, jakie zachodzą po stronie środków zaspokajania potrzeb, jak i zmian występujących w samych potrzebach gospodarstw domowych, a także przyjmują, że mikroekonomiczna jednostka posiada doskonałą wiedzę i doskonale zdolności do określenia wiązki dóbr, które maksymalizują jego użyteczność.
- Teorie i koncepcje konsumpcji akcentujące wpływ czynników socjodemograficznych na zachowania się gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji

konsumpcyjnych mają w odniesieniu do tej grupy gospodarstw niewielkie znaczenie.

- Behawioralna hipoteza cyklu życia stworzona przez H.M. Shefrina i R.H. Thaler, dzięki wprowadzeniu podziału na trzy konta pozwoliła nie tylko na wyjaśnienie wielu niezrozumiałych wcześniej zachowań, ale pozwoliła także na sformułowanie nowych wskazań mających wpływać na konsumpcję i oszczędzanie.

BIBLIOGRAFIA:

1. Ando A., Modigliani F., (1963) The Life – Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implication and Tests, „American Economic Review” t. 53.
2. Arrow J.K., Hurwicz L. (1956) Reduction of Constrained Maxima to Saddle-Point Problems, University of California Press, Berkeley.
3. Bańbuła P., (2006) Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne, Materiały i Studia NBP, zeszyt 208, Warszawa.
4. Bąk E., (2006) Elastyczne formy zatrudnienia, Biblioteka Monitora Prawa Pracy, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
5. Becker G.S., (1990) Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich, PWN, Warszawa.
6. Browning M., Lusardi A., (1996) Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, “Journal of Economic Literature”, Vol. XXXIV, grudzień.
7. Browning M., Crossley T.E., (2001) The Life Cycle Model of Consumption and Saving, The Institute of Fiscal Studies, WPO1/15, maj.
8. Browning M., Lusardi A., (1996) Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, “Journal of Economic Literature”, Vol. XXXIV, grudzień.
9. Cambell J.Y., Deaton A., (1989) Why is Consumption So Smooth?, “The Review of Economic Studies”, Vol. 56, No 3, lipiec.
10. Chamberlin E.H., (1937) Monopolistic or Imperfect Competition?, Quarterly Journal of Economics, No 51.
11. Carroll Ch. D., (1992) The Buffer Stock Theory of Saving: Some Macroeconomics Evidence, Brookings Papers of Economic Activity.
12. Carroll Ch.D, (1997) The Buffer-Stock Theory of Saving and the Life-Cycle/Permanent Income Hypothesis, “The Quarterly Journal of Economics, 112, No.1.
13. Deaton A., (1991) Saving and Liquidity Constraints, “Econometrica”, Vol. 59, No. 5.
14. Deaton A., (1992) Understanding Consumption, Oxford University Press, Oxford.
15. Duesenberry J.S., (1952) Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Harvard University Press, Harvard-Cambridge M.A.
16. Encyklopedia – Prawo nie tylko dla prawników, (2002) Bielsko Biała.
17. Flavin M., (1981) The Adjustment of Consumption to Changing Expectations About Future Income, “The Journal of Political Economy”, Vol. 89, No. 5, październik.
18. Friedman M., (1957) A Theory of Consumption Function, Princeton University Press, Princeton.
19. Hall R.E., (1978) Stochastic Implication of the Live Cycle-Permanent Hypothesis: Theory and Evidence, “The Journal of Political Economy”, Vo. 86, Np.6.
20. Howard J.A., Sheth J.N., (1969) The Theory of Buyer Behavior, John Wiley and Sons, New York.
21. Hurwicz L., Richter M.K., (1978) Ville Axioms and Consumer Theory, Econometrica, No 4.
22. Kahneman D., Tversky A., (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, “Econometrica”, Vol. 47, No 2, marzec.
23. Katona G., (1975) Psychological Economics, Elsevier Scientific Publishing Company,

- Amsterdam-London-New York.
24. Kozłowski P., (2004) *Gospodarska nieformalna w Polsce. Dynamika i funkcje instytucji*, INE PAN, Warszawa.
 25. Krzysztofiak K., Szczepański M.S., (2005) *Zrozumieć rozwój: od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
 26. Leland H.E., (1968) *Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving*, "The Quarterly Journal of Economics", Vol. 82, No. 3.
 27. Lesourne J., (1977) *A Theory of the Individual for Economic Analysis*, North Holland Publishing Company, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
 28. Modigliani F., Brumberg E., (1990) *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross – Section Data*, w: Kurihary K.K. (red.), *Post – Keynesian Economics*, Rutgers University Press.
 29. Ostasiewicz W., (2003) *Niepewność i ryzyko*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
 30. Robinson J.V., (1969) „Preface” *The Economics of Imperfect Competition*, second edition, Macmillan, London.
 31. Romer D., (2000) *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
 32. Sagan A., (2004) *Modele zachowań konsumenta*, <http://www.cem.pl/artyk009> (stan na dzień 18.06.2004).
 33. Shefrin H.M., Thaler R.H., (1988) *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, "Economic Inquiry", N0. 26, październik.
 34. Thaler R.H., (1986) *The Psychology of Economics Conference Handbook*, "Journal of Business", Vol. 59, No. 4, Part 2.
 35. Zalega T., (2003a) *Wpływ globalizacji na rynek pracy*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 4.
 36. Zalega T., (2003b) *Kierunki rozwoju rynku pracy w epoce cywilizacji informacyjnej*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 3.
 37. Zalega T., (2007) *Konsumpcja – podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.
 38. Zalega T., (2008a) *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
 39. Zalega T., (2008b) *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.