

Dariusz Fatuła

Katedra Ekonomii

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Sposoby podziału środków na konsumpcję, oszczędzanie i inwestowanie wśród polskich gospodarstw domowych

Streszczenie

W artykule omówiono dane z ogólnopolskich badań z zakresu sposobu podziału dochodu przez gospodarstwa domowe na konsumpcję oszczędności i inwestycje. Zbadano, które cechy tych podmiotów wpływają na wybór sposobu podziału środków. Dokonano także analizy celów przeznaczania środków finansowych z oszczędności lub inwestycji oraz analizy potrzeb. Uzyskane wyniki wskazują, że najczęściej badanych gospodarstw domowych z góry zakłada wydawanie całego dochodu na konsumpcję. Oszczędności w gospodarstwach domowych są najczęściej gromadzone na lokatach bankowych i nie zakłada się z góry określonego celu konsumpcyjnego. Oszczędności i inwestycje zaspokajają najczęściej potrzeby związane z bezpieczeństwem oraz pragnieniem posiadania i powiększania majątku. Wydawanie środków z oszczędności częściej niż wydawanie środków pochodzących z inwestycji wiąże się z zaspokajaniem potrzeby samorealizacji.

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe, dochód, oszczędzanie, zachowania finansowe.

1. Wprowadzenie

Podstawowym źródłem finansowania konsumpcji gospodarstw domowych jest ich bieżący dochód rozporządzalny. Konsumpcja może być finansowana także

ze zgromadzonego wcześniej kapitału lub kredytów. O wartości i stopie oszczędzania decyduje nie tylko wielkość dochodu. Cechy gospodarstw domowych, ich otoczenie, przemiany technologiczne oraz inne czynniki, które uwzględniały już teorie dochodu względnego i permanentnego, istotnie wpływają na stosunek podziału dochodu na konsumpcję i oszczędności [Fatuła 2010]. Istotny wkład w zrozumienie mechanizmów decyzyjnych w tym zakresie wniosła ekonomia behawioralna, wskazując, że ludzie posługują się często uproszczonymi schematami działania (heurystykami), które ułatwiają i przyspieszają podejmowanie decyzji bez uwzględniania wielu informacji oraz przeprowadzania skomplikowanych analiz [Cartwright 2011]. Większość konsumentów nie jest w stanie kupić z bieżącego dochodu rozporządzalnego wszystkich pożądaných przez członków gospodarstwa domowego dóbr i usług, jakie oferuje rynek. Musi więc dojść do podjęcia decyzji, które produkty zostaną kupione teraz, które w przyszłości, a z których raczej lub na pewno należy zrezygnować. Decyzje dotyczące przyszłości lub rezygnacji mogą oczywiście ulec zmianie. Żadne gospodarstwo domowe nie zna optymalnego (z punktu widzenia teorii użyteczności) koszyka dóbr i usług, który przyniosłby maksimum zadowolenia z konsumpcji. Konsument kierują się więc m.in. impulsami wewnętrznymi (przyzwyczajeniami uświadomionymi lub nieuświadomionymi), bodźcami docierającymi z otoczenia [Stasiuk i Maison 2014]. Większość jednak chce zachować pewną kontrolę lub przynajmniej pozory kontroli swoich wydatków. Elementy takiej kontroli pojawiają się już na etapie rozdysponowania dochodów.

Celem artykułu jest zbadanie, jak gospodarstwa domowe dokonują podziału dochodu rozporządzalnego na konsumpcję, oszczędności i specyficznie¹ rozumiane inwestycje. Należy zatem postawić dopełniające się hipotezy badawcze, a mianowicie:

- gospodarstwa domowe o przeciętnej i złej sytuacji materialnej preferują szeregowy sposób alokacji zasobów,
- gospodarstwa domowe o bardzo dobrej i dobrej sytuacji materialnej preferują pozostałe sposoby alokacji zasobów,
- pozostałe uwzględnione cechy gospodarstw domowych (płeć decydenta i rola pełniona w procesie zakupu) nie różnicują wyboru sposobów alokacji zasobów.

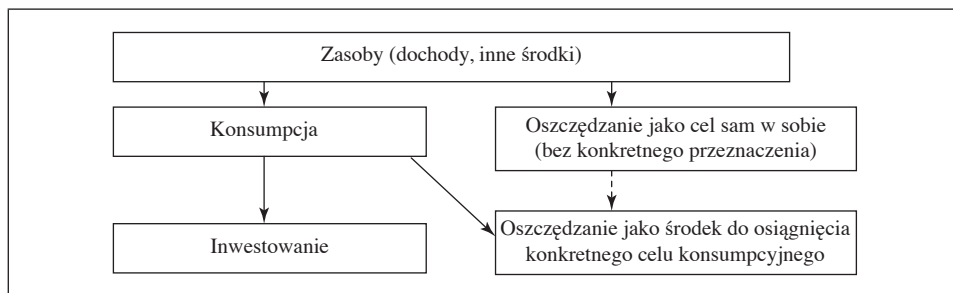
W badaniach pilotażowych wyróżniono 3 możliwości – ścieżki podziału dochodu *a priori* oraz ścieżkę braku decyzji o podziale *a priori*, czyli przeznaczenie całego dochodu na konsumpcję z ewentualnością późniejszego (*a posteriori*) przeznaczenia niewykorzystanych środków na oszczędności lub inwestycje.

¹ Odróżnienie inwestycji od oszczędności polegało na wskazaniu, że głównym celem jest pomnożenie odkładanych środków, a nie przesunięcie konsumpcji w czasie, czy zgromadzenie wystarczających środków na droższe dobra i usługi, czy większe zakupy. Szerszy opis próby można znaleźć w: [Values and Preferences... 2014, s. 71–78].

Właściwe badania przeprowadzone zostały z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego, w którym decydenci finansowi w gospodarstwie domowym wskazywali kolejność preferencji sposobów rozdysponowania dochodu. Dane do empirycznej określenia sposobów pochodzą z ogólnopolskiego badania gospodarstw domowych (próba kwotowo-losowa 1100 gospodarstw domowych) w ramach projektu badawczego NCN (grantu nr 2011/01/B/HS4/04812). Badanie przeprowadzono w 2012 r. na terenie jedenastu województw Polski. Wśród cech respondentów, będących decydentami w gospodarstwach domowych uwzględniono płeć, wiek, wykształcenie, liczbę dzieci².

2. Sposób alokacji dochodów

Decyzja podziału dochodu na konsumpcję i oszczędności (ewentualnie inwestycje) może zapaść *a priori* lub może być niepodejmowana. Na podstawie badań pilotażowych wyróżniono trzy możliwe sposoby podziału dochodu *a priori*. Czwarty sposób oznaczał brak decyzji *a priori* o podziale dochodu, z intencją przeznaczania wszystkiego na konsumpcję. Oszczędności lub inwestycje mogą pojawiać się wówczas *a posteriori* jako środki resztowe, niezamierzone.



Rys. 1. Dwutorowy sposób alokacji zasobów

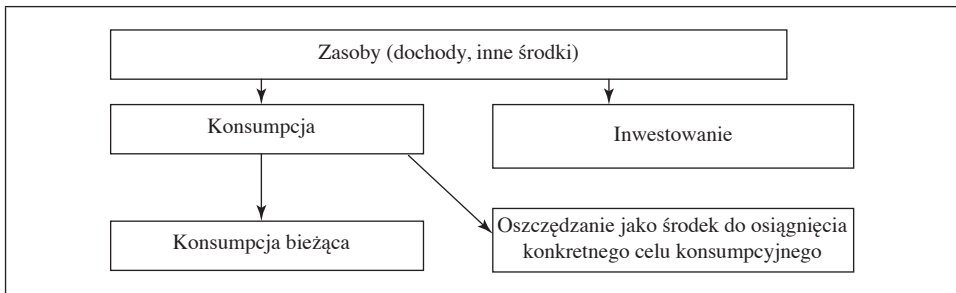
Źródło: opracowanie własne.

1. Podział dwutorowy (rys. 1). Decydent z góry dzieli zasoby na konsumpcję i oszczędzanie. Na tym etapie podziału środki przeznaczone na oszczędności nie mają jeszcze konkretnego przeznaczenia. W przyszłości mogą one zostać skierowane na wybrane cele zarówno konsumpcyjne, jak i inwestycyjne. Na tym etapie ważny jest tylko podział środków *a priori* na konsumpcję i oszczędności. Oszczędzane środki mogą nadal pozostawać na rachunkach bieżących „mieszając

² Szerszy opis próby w: [Values and Preferences... 2014, s. 71–78].

się” z tymi przeznaczonymi na konsumpcję. Mogą też być odkładane na osobnych kontach tak, aby celowo oddzielić je od części przeznaczonej na konsumpcję lub oddalić pokusę ich skonsumowania mimo podjętej wcześniej decyzji. Istotna jest jednak sama decyzja w gospodarstwie domowym o tym, że „coś” oszczędzamy. Jeśli po zaspokojeniu potrzeb ze środków przeznaczonych na konsumpcję pozostaną jakieś wolne środki, wówczas są one kierowane na oszczędności celowe służące zakupom droższych dóbr konsumpcyjnych w przyszłości lub przeznaczane na inwestycje. Inwestycje w takim ujęciu mają charakter długoterminowy (np. zabezpieczenie emerytalne) i ważne jest powiększanie środków. Oszczędności powstają w tym sposobie alokacji dwutorowo – *a priori* podczas podziału dochodu oraz jako pozostałość po nieskonsumowanych środkach.

2. Podział rozgałęziony (rys. 2). Decydent *a priori* dzieli środki na konsumpcję i inwestycje, mając na celu powiększenie posiadanych zasobów. Konsumpcja w następnym etapie jest dzielona na bieżącą i przyszłą. Oszczędności nie są więc celem, a tylko środkiem lub etapem do utrzymania lub zwiększenia konsumpcji w przyszłości. Następuje więc *a priori* podział (rozgałęzienie) konsumpcji na część bieżącą i przyszłą finansowaną z oszczędności.



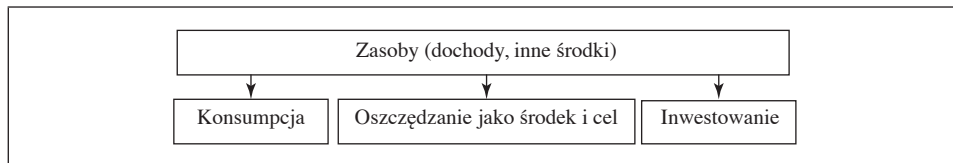
Rys. 2. Rozgałęziony sposób alokacji zasobów

Źródło: opracowanie własne.

3. Podział równoległy (rys. 3). Podział odbywa się na trzy grupy. Decydent *a priori* bierze pod uwagę konsumpcję, oszczędności zarówno jako cel, jak i środek do odroczonej konsumpcji oraz inwestycje mające na celu powiększanie posiadanych zasobów.

W przypadku niepodjęcia decyzji o podziale dochodu wyróżniono tylko jeden sposób (rys. 4), tzw. szeregowy (lub sekwencyjny).

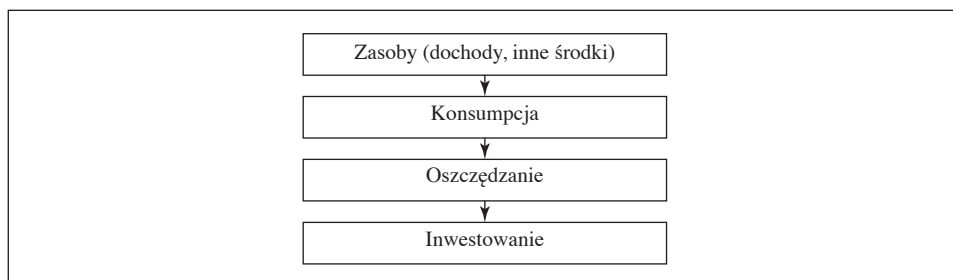
Szeregowy sposób alokacji zasobów polega na przeznaczeniu *a priori* wszystkich zasobów finansowych na bieżącą konsumpcję. Jeśli przy określonych preferencjach pozostaną jakieś niezaplanowane środki, to zostaną one przeznaczone na oszczędności. Taka forma oszczędności nazywana jest oszczędnościami resz-



Rys. 3. Równoległy sposób alokacji zasobów

Źródło: opracowanie własne.

towymi. Środki pozostałe po rozdysponowaniu dochodu nie mają wówczas określonego przeznaczenia, są to oszczędności niezamierzone, przypadkowe. Powinno to dotyczyć przede wszystkim gospodarstw domowych o niskich dochodach. Nie występuje wówczas planowanie lub określanie preferencji w rozdysponowaniu dochodu na konsumpcję bieżącą i przyszłą. Niemniej jednak taki sposób alokacji może dotyczyć także podmiotów osiągających wyższe dochody, ale ze względu na uwarunkowania psychologiczno-społeczne nietroszczących się o przyszłość. W tym sposobie alokacji niezamierzone oszczędności mogą zostać zainwestowane na rynku finansowym w trzecim etapie. Dzieje się tak jednak rzadko, gdyż wymaga to powstrzymania się od wydania środków na droższe dobra, kiedy te staną się dostępne, oraz posiadania wiedzy i doświadczenia w dziedzinie produktów finansowych. Częściej oszczędności takie przechodzą w formę tzw. buforową odkładaną przede wszystkim na łagodzenie skutków wypadków losowych i związanych z tym nieprzewidzianych wydatków.



Rys. 4. Szeregowy (sekwencyjny) sposób alokacji zasobów

Źródło: opracowanie własne.

Preferowanym sposobem podziału dochodu przez największą liczbę gospodarstw domowych jest kolejno podział: szeregowy (około 28%), równoległy (około 25%) oraz dwutorowy i rozgałęziony (po 23,5%) (tabela 1). Przedstawiciele gospodarstw domowych proszeni byli także o podanie kolejnych, rzadziej preferowanych sposobów podziału dochodu, co wskazywało pośrednio, których sposobów

gospodarstwa domowe wolą unikać. W drugiej kolejności preferowany był podział dwutorowy (34%), równoległy (29%), rozgałęziony (27%) i szeregowy (10%). Jeśli uznać, że wybór pierwszy i drugi wskazuje rzeczywiście podejmowane decyzje, to przewagę³ mają podziały: dwutorowy (29%), równoległy (27%), rozgałęziony (25%), szeregowy (19%).

Tabela 1. Preferencje wyboru sposobów podziału dochodu

Podział dochodu	Liczebność i odsetek gospodarstw domowych			
	preferujących dany sposób na 1 miejscu	preferujących dany sposób na 2 miejscu	preferujących dany sposób na 3 miejscu	preferujących dany sposób na 4 miejscu
Rozgałęziony	259 (23,5%)	297 (27,0%)	556 (25,3%)	242 (22,0%)
Dwutorowy	259 (23,5%)	370 (33,6%)	629 (28,6%)	114 (10,4%)
Równoległy	276 (25,1%)	322 (29,3%)	598 (27,2%)	203 (18,5%)
Szeregowy	306 (27,8%)	111 (10,1%)	417 (19,0%)	541(49,2%)
Razem	1100 (100%)	1100 (100%)	2200 (100%)	1100 (100%)

Źródło: opracowanie własne.

Zakładając, że wskazywany przedkładany nad inne sposób podziału jest rzeczywiście realizowany, to te rzadziej wybierane wskazują na chęć uniknięcia takich decyzji (na co wpływ może mieć zarówno świadomy wybór, jak i konieczność, np. wynikająca z wydawania wszystkich środków na konsumpcję i ich braku na oszczędzanie oraz inwestycje).

Najmniej pożądanym (unikanym) sposobem podziału dochodu był podział szeregowy. Szczególnie ci, którzy mogą sobie pozwolić na odłożenie oszczędności, unikają sposobu szeregowego. Paradoksalnie większość wybiera podział szeregowy choć chciałaby dwutorowy, równoległy lub rozgałęziony. Główny wpływ ma na to postrzegana sytuacja materialna warunkowana osiąganymi dochodami. Jeśli ktoś z góry uważa, że nie jest w stanie oszczędzać, nie podejmuje w tym kierunku żadnych działań, co skutkuje wyborem podziału szeregowego.

3. Czynniki wyboru sposobu alokacji dochodów

Zestawienie preferencji poszczególnych sposobów podziału dochodu względem deklarowanej sytuacji materialnej przynosi interesujące wyniki (por. tabela 2).

Osoby deklarujące bardzo dobrą sytuację materialną swojego gospodarstwa domowego przedkładają nad inne rozgałęziony (36%) lub równoległy (29%)

³ W procentach wyboru danego wariantu na 1 lub 2 miejscu.

sposób podziału dochodu. Osoby wskazujące na sytuację materialną jako dobrą, najczęściej wskazują równoległy (29%) lub szeregowy (25%) podział. Rozkład jest tu jednak bliższy równomiernego, gdyż dwa pozostałe sposoby są wskazywane po 23%. W przeciętnej i złej sytuacji materialnej dominują podziały szeregowe (odpowiednio 31% i 39%). Zależność jest istotna statystycznie ($p = 0,03$). Potwierdziła się więc pierwsza hipoteza badawcza i w dużej części druga hipoteza. W przypadku bardzo złej sytuacji materialnej wybierany jest tylko podział rozgałęziony i szeregowy. Liczba wskazań jest jednak ograniczona do 5, co redukuje wyciąganie wiarygodnych wniosków. Uogólniając więc: czym gorsza jest sytuacja materialna, tym większa szansa na preferowanie sposobu szeregowego, a mniejsze równoległego. Wybór pomiędzy podziałami rozgałęzionym i dwutorowym jest niezależny od deklarowanej sytuacji materialnej ($p = 0,29$). Potwierdza się zatem intuicyjny wniosek, że lepsza sytuacja materialna gospodarstwa domowego sprzyja dzieleniu dochodu *a priori* na konsumpcję, oszczędzanie i inwestowanie, gorsza zaś sytuacja materialna skłania do przeznaczania wszystkiego *a priori* na konsumpcję. Wybór pozostałych dwóch sposobów, w których obok konsumpcji *a priori* zakłada się podział środków na oszczędzanie lub inwestowanie nie jest jednak taki rzadki (po około 20%) i nie zależy od subiektywnie postrzeganej sytuacji materialnej. Istnieje więc pole do wzmacniania postaw sprzyjających oszczędzaniu nie tylko w segmentach gospodarstw domowych o średnich i wyższych dochodach. Oddziaływanie takie może mieć charakter zarówno marketingowy (np. w zakresie produktów finansowych), jak i administracyjno-prawny (ulgi podatkowe, korzyści dla pracodawców tworzących programy oszczędnościowe lub (i) emerytalne dla pracowników).

Tabela 2. Preferowany sposób podziału dochodu według deklarowanej sytuacji materialnej (χ^2 Pearsona = 22,38; $df = 12$; $p = 0,033$)

Podział dochodu	Sytuacja materialna (w %)				
	bardzo dobra	dobra	przeciętna	zła	bardzo zła
Rozgałęziony	36	23	22	27	60
Dwutorowy	21	23	24	20	0
Równoległy	29	29	23	14	0
Szeregowy	14	25	31	39	40
Udział danej sytuacji materialnej	3,82	40,73	47,73	4,00	0,45

Źródło: opracowanie własne.

Przedkładany nad inne podział dochodu wśród kobiet to podział szeregowy (około 30% kobiet), najmniej rozgałęziony i równoległy (po około 23% kobiet). Mężczyźni najczęściej wybierali równoległy (około 28% mężczyzn), najrzadziej

dwutorowy (około 23% mężczyzn). Rozkład wyboru przedkładanych nad inne sposobów podziału dochodu jest jednak stosunkowo równomierny, a zależność wyboru od płci jest nieistotna statystycznie ($\chi^2 = 6,34$, st. sw. = 3, $p = 0,096$). Nie ma także statystycznej istotności pomiędzy płcią, a najmniej pożądanym (unikanym) sposobem podziału dochodu – tu, jak wspomniano, zarówno kobiety, jak i mężczyźni najbardziej unikali podziału szeregowego, najmniej dwutorowego. Brak istotności statystycznej odnotowano także dla wieku głowy rodziny. Potwierdza to trzecią hipotezę badawczą w zakresie wymienionych cech gospodarstw domowych. W przypadku wykształcenia występuje statystyczna zależność z wyborem zarówno najbardziej ($p = 0,014$), jak i najmniej ($p = 0,029$) pożądanego sposobu podziału. Osoby z podstawowym i gimnazjalnym wykształceniem częściej preferują sposoby rozgałęziony i równoległy niż osoby z wykształceniem średnim i wyższym.

W ankiecie pytano też o role pełnione w procesie zakupu. W literaturze przedmiotu [Rudnicki 2012] napotkać można kilka klasyfikacji dotyczących wspomnianych ról, łatwo zrozumiałych dla przeciętnego respondenta. Wyróżnić można następujące role: inicjatora, informatora, konsultanta, doradcy, decydenta, nabywcy, użytkownika, opiniotwórcy, „likwidatora” pozostałości poprodukcyjnych.

W przeprowadzonych badaniach wzięto pod uwagę tylko pięć pierwszych ról mających znaczenie w procesie zakupu: od inicjatora do nabywcy. Role te są decydujące w procesie jednorazowego zakupu, pozostałe, choć istotne, występują już po procesie zakupu i mogą wpływać na ponowny zakup. Role w procesie zakupu odniesiono do trzech obszarów: 1) dóbr codziennego użytku, 2) dóbr trwałego użytku, 3) decyzje w zakresie oszczędzania i inwestowania (produkty finansowe). Przywoływanie konkretnych dóbr nadmiernie rozbudowywałoby ankietę i komplikowało analizowanie relacji.

Inicjator „odkrywa” produkt, przekonuje, że może być przydatny i zaspokoi konkretną potrzebę. Nie wskazuje jednak na konkretną markę, model, ilość lub miejsce zakupu. Informator poszukuje (lub korzysta z doświadczenia) danych o dostępnych markach, modelach, cenach, miejscach potencjalnego zakupu. Konsultant – doradca wskazuje, które cechy produktu i miejsca zakupu byłyby najodpowiedniejsze dla gospodarstwa domowego. Decydent na tej podstawie i po uwzględnieniu możliwości finansowych może podjąć decyzję o zakupie, przesunąć zakup w czasie lub całkowicie odmówić zakupu. Nabywca dokonuje zakupu, udając się do punktu sprzedaży, korzystając z komputera, zamawiając telefonicznie lub w inny jeszcze sposób. Użytkownik, jak sama nazwa wskazuje, jest głównym użytkownikiem produktu, choć z produktu korzystać mogą doraźnie także inni członkowie gospodarstwa domowego. Opiniotwórca to najczęściej także użytkownik, choć opinie przekazywać mogą także inne osoby obserwujące działanie produktu lub rozmawiające na ten temat z użytkownikiem. Współcze-

śnie opinie o produktach najczęściej zamieszczone są na portalach specjalistycznych i forach internetowych, choć tradycyjna ustna forma także pozostaje ważnym elementem przekazu tego typu informacji. W przypadku forów internetowych pod rzeczywistych i niezależnych użytkowników mogą się podszyc marketingowcy, sprzedawcy lub inne osoby czerpiące materialne korzyści ze sprzedaży produktu. Negatywne opinie mogą być tworzone przez przedstawicieli konkurencji, której zależy na pogorszeniu wizerunku danej marki lub konkretnego produktu. „Likwidator” pozostałości poprodukcyjnych to ktoś, kto wyrzuca opakowania, resztki produktu czy zużyty produkt. Osoba pełniąca taką funkcję może mieć znaczny wpływ na ponowne decyzje o zakupie produktu ze względu np. na stosunek do ekologii, konieczności segregowania śmieci, przestrzegania terminu ich odbioru.

Generalnie pełnienie danej roli w procesie zakupu nie ma związku z wyborem sposobu podziału dochodu⁴. Najpierw sprawdzono zależności dla dóbr codziennego użytku (tabela 3).

Tabela 3. Preferowany sposób podziału dochodu według roli pełnionej w procesie zakupu dóbr codziennego użytku, w % (chi² Pearsona = 18,66; *df* = 12; *p* = 0,097)

Podział dochodu	Inicjator zakupu	Informator	Doradca	Decydent	Nabywca
Rozgałęziony	26,67	28,21	25,71	23,48	19,93
Dwutorowy	19,33	10,26	19,29	25,00	27,45
Równoległy	30,00	23,08	30,71	22,17	25,16
Szeregowy	24,00	38,46	24,29	29,35	27,45
Udział pełnionej roli	13,70	3,56	12,79	42,01	27,95

Źródło: opracowanie własne.

Największe różnice są widoczne wśród informatorów – wybierają oni najczęściej szeregowy podział środków. Podobnie decydenci i nabywcy, choć w ich przypadku różnice są niewielkie, a rozkład podziału bliższy równomiernego. Niewielki udział osób wskazujących, że pełni rolę informatorów⁵ w procesie zakupu dóbr codziennego użytku świadczy, że dobra te kupowane są najczęściej bez zastanowienia, na podstawie wcześniejszych doświadczeń lub decyzji podejmowanych *ad hoc* w sklepie.

⁴ Nie udało się odrzucić hipotezy o braku związku, ale wartości współczynnika chi² Pearsona i wskaźnika istotności *p* (zawarty między 0,05 a 0,1 w zależności od rodzaju dóbr) wskazują, że związek ten jest na granicy istotności i mógłby zostać wykazany, jeśli np. udało się zwiększyć próbę. W przypadku produktów finansowych związek taki nie ma raczej szans potwierdzenia (*p* = 0,38).

⁵ Respondenci mogli wskazywać kilka ról, jakie pełnią w procesie zakupu danej grupy dóbr.

Tabela 4. Preferowany sposób podziału dochodu według roli pełnionej w procesie zakupu droższych dóbr trwałego użytku i luksusowych, w % (chi² Pearsona = 19,99; df = 12; p = 0,067)

Podział dochodu	Inicjator zakupu	Informator	Doradca	Decydent	Nabywca
Rozgałęziony	22,50	29,13	16,35	21,97	27,27
Dwutorowy	25,71	29,13	28,85	22,54	18,56
Równoległy	25,36	23,30	30,77	23,41	25,38
Szeregowy	26,43	18,45	24,04	32,08	28,79
Udział pełnionej roli	25,52	9,39	9,48	31,54	24,07

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku dóbr drogiej i luksusowych wzrasta udział informatorów i inicjatorów zakupu (tabela 4), co wynika z charakteru tych dóbr. Większy wydatek wymaga zastanowienia się, czy w ogóle jest potrzebny (rola inicjatora), gdzie można go dokonać i jakie alternatywy (marki, modele) istnieją na rynku (rola informatora). Największe różnice w wyborze sposobu podziału dochodów widać wśród decydentów, którzy wskazują najczęściej podział szeregowy oraz informatorów, którzy wskazują podział rozgałęziony i dwutorowy. Ponownie potwierdza się przypuszczenie, że inicjatorzy i informatorzy, którzy nie odpowiadają za finanse domowe, chcieliby coś zaoszczędzić z dochodów, ale decydenci częściej są zmuszeni z góry przeznaczyć wszystko na konsumpcję.

Tabela 5. Preferowany sposób podziału dochodu według roli pełnionej w procesie zakupu produktów finansowych oszczędnościowo-inwestycyjnych, w % (chi² Pearsona = 12,89; df = 12; p = 0,038)

Podział dochodu	Inicjator zakupu	Informator	Doradca	Decydent	Nabywca
Rozgałęziony	25,13	27,18	22,18	22,30	21,31
Dwutorowy	20,51	19,90	29,09	22,97	22,95
Równoległy	23,59	21,84	24,73	28,04	27,05
Szeregowy	30,77	31,07	24,00	26,69	28,69
Udział pełnionej roli	17,82	18,83	25,14	27,06	11,15

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku produktów finansowych oszczędnościowo-inwestycyjnych zwraca uwagę spadek udziału decydentów i nabywców w pełnionych rolach zakupowych (tabela 5). Wynika to generalnie z rzadszego zakupu tych produktów niż dóbr codziennego użytku i droższych dóbr trwałego użytku. Wzrasta natomiast udział

informatorów i doradców. Członkowie gospodarstwa domowego poszukują więc częściej informacji i starają się dobrać odpowiednie produkty finansowe do potrzeb. Zwiększony odsetek takich ról może też wynikać z chęci odegrania jakiejś roli, jeśli ktoś nie może być decydemtem lub nabywcą produktów finansowych z powodu braku wystarczających środków. Potwierdza to częściowo rozkład wyboru podziału dochodu. Inicjatorzy i informatorzy częściej wybierają sposób szeregowy (przeznaczanie *a priori* wszystkich środków na konsumpcję) – tak jak większość decydentów w przypadku dóbr codziennego i trwałego użytku. Nieznaczna większość decydentów zaś wybiera sposób równoległy, bo daje on największą możliwość zakupu produktów finansowych. Należy podkreślić, że rozkład jest zbliżony do równomiernego, a komentowane różnice nie wskazują na występowanie zależności, a są tylko subiektywną interpretacją domniemyanych zjawisk w zakresie pełnionych ról zakupowych i wyborem ścieżki podziału dochodu.

4. Cele przeznaczania środków z oszczędności i inwestycji a zaspokajanie potrzeb

W ankiecie znalazło się też pytanie, na co respondenci najchętniej przeznaczyliby środki zgromadzone w formie oszczędności lub inwestycji (tabela 6). Respondenci mieli także wskazać, jaką potrzebę zaspokajaliby, przeznaczając środki na wybraną formę konsumpcji lub kolejny etap oszczędności i inwestycji – produkty finansowe (tabela 7). Potrzeby te zostały powiązane z celami przeznaczania środków osobno z oszczędności i inwestycji, co ze względu na zbyt duży zakres danych pominięto w tabeli 6 i 7, ale skrótowo opisano.

Tabela 6. Cele przeznaczania środków (na konsumpcję lub kolejny etap oszczędności i inwestycji – produkty finansowe) postrzeganych jako oszczędności lub inwestycje

Cel przeznaczania środków	Środki postrzegane jako oszczędności (w %)	Środki postrzegane jako inwestycje (w %)
Dobra codziennej konsumpcji	4,37	3,28
Dobra trwałego użytku	20,67	5,37
Usługi wyższego rzędu (kultura, wypoczynek)	17,76	4,83
Lokaty bankowe	21,68	16,67
Papiery wartościowe (akcje, obligacje)	5,74	9,29
Polisy ubezpieczeniowe	8,56	9,84
Kosztowności (złoto, dzieła sztuki)	4,01	5,56
Nieruchomości (działki budowlane, mieszkania)	17,21	45,17

Źródło: opracowanie własne.

Co piąty respondent (21,68%) wskazywał, że środki postrzegane jako oszczędności w kolejnym etapie przeznaczy na lokaty bankowe. Takie gromadzenie oszczędności nie jest więc związane z konkretnym celem konsumpcyjnym, ale wiąże się z zapewnieniem sobie i rodzinie bezpieczeństwa (52% wskazań dla tego celu przeznaczenia) lub pragnieniem posiadania i powiększania majątku (38% wskazań dla tego celu). Drugim celem przeznaczenia środków z oszczędności jest zakup dóbr trwałego użytku (20,67%), związany z zaspokojeniem potrzeb bezpieczeństwa (45%), posiadania majątku (18,5%) i samorealizacji (15%). Na trzecim miejscu z podobnym odsetkiem wskazań (po około 17%) środki z oszczędności przeznaczane będą na wypoczynek i kulturę oraz nieruchomości, przy czym wydatki na wypoczynek i kulturę zaspokajają najczęściej potrzeby samorealizacji (52%), bezpieczeństwa (16%), naśladownictwa i przynależności (15%) oraz uznania i statusu społecznego (9%). Wydatki na nieruchomości związane są z potrzebami posiadania i powiększania majątku (47%) oraz bezpieczeństwa (45%). Pozostałe cele przeznaczenia środków z oszczędności (wskazania po kilka procent) to polisy ubezpieczeniowe, papiery wartościowe, dobra codziennej konsumpcji oraz kosztowności.

Tabela 7. Potrzeby, jakie zaspokajaliby respondenci, wydając środki z oszczędności lub inwestycji

Zaspokajane potrzeby	Środki wydawane z oszczędności (w %)	Środki wydawane z inwestycji (w %)
Potrzeby biologiczne (np. głód, pragnienie)	4,55	3,01
Potrzeby związane z bezpieczeństwem (swoim, rodziny)	43,81	43,26
Potrzeby związane z naśladownictwem i przynależnością	3,83	1,64
Potrzeby związane z uzyskaniem uznania społecznego bądź statusu	4,83	3,19
Potrzeby związane z samorealizacją	17,49	10,29
Potrzeby związane z pragnieniem posiadania i powiększania (np. majątku, pieniędzy)	25,50	38,62

Źródło: opracowanie własne.

Środki postrzegane jako ulokowane w inwestycjach respondenci najchętniej przeznaczyliby w kolejnym etapie na nieruchomości (45,17%), lokaty bankowe (16,67%), polisy ubezpieczeniowe i papiery wartościowe (po około 9–10%). Pozostałe cele to kosztowności, dobra trwałego użytku, kultura i wypoczynek (po około 4–5%), dobra codziennej konsumpcji (3%).

Przeznaczanie środków z inwestycji na nieruchomości wiąże się zaspokajaniem potrzeby posiadania i powiększania majątku (52%), bezpieczeństwa (36%) oraz w mniejszym stopniu samorealizacji (8%). Lokaty bankowe dają poczucie bezpieczeństwa (58%) i satysfakcji z posiadanego majątku (31%). Polisy ubezpieczeniowe dają głównie poczucie bezpieczeństwa (81%), a papiery wartościowe – satysfakcji z posiadanego majątku (53%). Kosztowności, jak złoto i dzieła sztuki, zaspokajają potrzeby posiadania i powiększania majątku (41%), samorealizacji i bezpieczeństwa (po 23%).

Zarówno oszczędności, jak i inwestycje postrzegane są jako zaspokajające potrzeby związane z bezpieczeństwem (po około 43% wskazań). Zaspokajanie pozostałych potrzeb jest już różne dla oszczędności i inwestycji. Na drugim miejscu w obu przypadkach wskazywane są potrzeby związane z pragnieniem posiadania i powiększania majątku, ale silniej to pragnienie zaspokajają inwestycje (38,62%) niż oszczędności (25,50%). Oszczędności przyczyniają się w większym stopniu do zaspokojenia samorealizacji (17,49%) oraz naśladownictwa i przynależności (3,83%) niż inwestycje (odpowiednio: 10,29% oraz 1,64%).

5. Podsumowanie

Najwięcej badanych gospodarstw domowych z góry zakłada wydawanie całego dochodu na konsumpcję. Rozkład wyboru sposobów jest jednak stosunkowo równomierny, co świadczy o tym, że respondenci biorą pod uwagę różne warianty rozdysponowania dochodów. Spośród badanych cech gospodarstw domowych tylko sytuacja materialna istotnie wpływa na zróżnicowanie wyboru podziału dochodu, co potwierdza pierwszą i częściowo drugą hipotezę badawczą. Gospodarstwa oceniające swoją sytuację materialną jako bardzo dobrą zdecydowanie częściej niż pozostałe wybierają sposoby zakładające z góry odkładanie oszczędności. Ani płeć i wiek decydenta, ani pełniona funkcja w procesie zakupowym nie różnicuje wybieranych sposobów podziału dochodu, co w zakresie tych cech potwierdza trzecią hipotezę badawczą. Występujące różnice wskazują tylko na specyfikę zachowań zakupowych i decyzji finansowych poszczególnych członków w gospodarstwie domowym⁶.

Gromadzenie oszczędności w gospodarstwach domowych jest najczęściej kontynuowane na lokatach bankowych i nie ma z góry określonego celu konsumpcyjnego. Jeśli cel taki się pojawia, to są nim dobra trwałego użytku, nieruchomości, wydatki na wypoczynek i kulturę. Środki z inwestycji są najczęściej przeznaczone na nieruchomości lub dalsze ich gromadzenie w postaci lokat

⁶ Aspekty metodologiczne takich badań opisane zostały w: [Pomiar i analiza... 2013].

bankowych. Oszczędności i inwestycje zaspokajają najczęściej potrzeby związane z bezpieczeństwem oraz pragnieniem posiadania i powiększania majątku. Wydawanie środków z oszczędności częściej wiąże się z zaspokajaniem potrzeby samorealizacji niż wydawanie środków pochodzących z inwestycji. Potwierdza to także wysoka częstość wskazań na zaspokajanie potrzeby samorealizacji poprzez zakup dóbr trwałego użytku i usług związanych z wypoczynkiem i kulturą. Środki na takie wydatki pochodzą zdecydowanie częściej z oszczędności niż inwestycji. Tylko kilka procent wskazań związanych jest z zaspokajaniem potrzeb przynależności, naśladownictwa, uznania i prestiżu społecznego.

Literatura

- Cartwright E. [2011], *Behavioral Economics*, Routledge, London–New York.
- Fatuła D., [2010], *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Seria specjalna: Monografie, nr 192, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Pomiar i analiza wartości dla klienta w obszarze oszczędzania i inwestowania. Aspekty metodologiczne* [2013], red. A. Sagan, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Rudnicki L. [2012], *Zachowanie konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa.
- Stasiuk K., Maison D. [2014], *Psychologia konsumenta*, PWN, Warszawa.
- Values and Preferences in Income Allocation of Polish Households* [2014], red. A. Sagan, Foundation of the Cracow University of Economics, Kraków.

Resource Allocation for Consumption, Savings and Investments among Polish Households

(Abstract)

The main subject of this article was the analysis of data from national research on how Polish households share resources on consumption, savings and investments. The paper investigates which features of households influence how money is allocated. The analysis included the goals of saving and investing, and the needs respondents to a survey satisfied by these means.

The results indicate that most of the surveyed households anticipate spending all income on consumption. Accumulated savings generally located in bank deposits are not initially earmarked for any particular purpose or goal. Savings and investments mostly satisfy the needs of security and the desire to possess increasing wealth. Self-realisation needs are more often satisfied by spending savings than by investing.

Keywords: households, income, savings, financial behavior.